

Kokemuksia, oivalluksia ja vaikuttavaa kohtaamista kalvo-oikomisen ammattilaisille

PÄIVÄMÄÄRÄ JA AIKA: pe 14.8.2026 klo 11.45–21

PAIKKA: Planmeca Showroom, Asentajankatu 6 A (1. krs), Helsinki

Illallistilaisuus Harbo Loungeessa Helsingin Vuosaaressa

HINTA: 300 €/osallistuja (+ alv 25,5 %). Hinta sisältää luennot, ruokailut sekä kuljetukset Planmecalta Harbo Loungeen ja Harbo Loungesta Helsingin keskustaan.

Hyödynnä tarjous! Jokaista aikavälillä 1.4.–13.8.2026 aloitettua HeySmile-kalvo-oikomishoitoa kohden* (1–3 kpl) saat kurssimaksusta 100 € alennuksen. Enimmäisalennus on 300 €, jolloin tapahtuma on sinulle täysin maksuton.

Tervetuloa Implantonan ja HeySmilen järjestämään kesäiseen kalvo-oikomisen koulutus-, keskustelu- ja verkostoitumistapahtumaan! Tilaisuuden aikana oikomishoidon erikoishammaslääkärit **Anu Kentala** ja **Riikka Puustinen** sekä hammaslääkäri **Hannu Vesanen** jakavat kalvo-oikomisen tietotaitoaan ja havainnollistavat kokemuksiaan myös konkreettisin potilastapauksin.

Tapahtuman pääpuhujana on Kasvu Partnersin perustajaosakas sekä arvostettu valmentaja ja puhuja **Antti Paussu**, joka

tuo tilaisuuteen kivenkovaa osaamista asiakasvuorovaikutuksesta ja myynnin psykologiasta. Antti kertoo, miten potilasta kannattaa lähestyä hoitosuosituksella ja miten hoidon eduista voi viestiä, jotta potilas itse ymmärtäisi hoidon tarpeen ja sitoutuisi sitä kautta hoidon aloittamiseen ja etenemiseen.

Koulutuksen päättää rento illanvietto Planmecan Harbo Loungen upeissa tiloissa Vuosaaren rannalla. Tilaisuus on tarkoitettu sekä kaikille **HeySmile®**-asiakkaillemme että muille kalvo-oikomista jo tekeville hammaslääkäreille kalvomerkitä riippumatta.

*) Ensimmäiset HeySmile-oikomiskalvot toimitettu vastaanotolle mainitun ajanjakson puitteissa.

Antti Paussu: Asiantuntijasta vaikuttajaksi – hienovaraisen viestinnän ja motivoinnin taito potilaan parhaaksi

Hammaslääkärin työ on täynnä tilanteita, joissa potilas tarvitsee enemmän kuin kliinistä osaamista: hän tarvitsee luottamusta, ohjausta ja ymmärrystä tehdäkseen itselleen parhaan päätöksen. Vaikka hoitosuositus olisi lääketieteellisesti selvä, potilas saattaa epäröidä – kustannusten, pelon tai tiedonpuutteen vuoksi.

TÄMÄ KOULUTUS ANTAA SINULLE TAIDOT, JOILLA:

- ✓ **Potilas ymmärtää hoidon arvon – ei vain hintaa.**
Opit sanoittamaan hoitojen hyödyt tavalla, joka resonoi potilaan arjessa ja hyvinvoinnissa.
- ✓ **Vaikeistakin asioista (kuten kustannuksista) tulee luonnollinen osa hoitokeskustelua.**
Saat työkaluja puhua rahasta rauhallisesti, selkeästi ja arvokkaasti – ilman epämukavuutta.
- ✓ **Potilas sitoutuu hoitoon paremmin.**
Kun potilas kokee tullessa kuulluksi, ymmärretyksi ja ohjatuksi, hoitomyyntyyvyys kasvaa. Tämä näkyy sekä tuloksissa että tyytyväisyydessä.
- ✓ **Viestit vaikuttavammin – ilman myyntipuhetta.**
Koulutus perustuu hienovaraiseen, ammattimaiseen kommunikointiin, joka sopii nimenomaan terveydenhuollon asiantuntijoille. Tarkoitus ei ole “myydä”, vaan auttaa potilasta tekemään tietoon ja arvoon perustuva päätös.

MIKSI TÄMÄ KOULUTUS KANNATTAA?

Hammaslääkärinä teet jo nyt potilaan parhaaksi – mutta viestintä ratkaisee, ymmärtääkö potilas itsekin, miksi suosittelemasi hoito on tärkeä.

Moni hammaslääkäri kokee potilaan epäröivän kustannusten takia, keskustelun hinnasta vaikeaksi, motivoinnin vievän liikaa aikaa, tai ettei potilas halua tehdä päätöstä, vaikka hoidon tarve on ilmeinen. Tämä koulutus ratkaisee nämä tilanteet käytännön malleilla, joita voit käyttää seuraavasta konsultaatiosta alkaen.

Puhujat



Antti Paussu, perustajaosakas, Kasvu Partners Helsinki

Antti on tehnyt laajasti konsultointia mm. B2B-myyntissä, jossa keskeistä on asiakkaan ohjaaminen, ratkaisuiden perusteleva ja käytännön keskustelumallien käyttöönotto. Antti kirjoitti yhtiökumppaneidensa kanssa vuonna 2022 suosituksen Valitse myynnin kasvu -tietokirjan. Hän on yksi Suomen arvostetuimmista asiantuntijaorganisaatioiden myyntivalmentajista ja henkilökohtaisista sparraajista.

Hän on valmentanut erilaisia organisaatioita muutoksissa ja auttanut asiantuntijoita omaksumaamaan mm. asiakaslähtöisemmän tavan viestiä suosituksista, uusia asiakasdialogin rakenteita sekä tavoitteellisempaa toimintaa asiakaskeskusteluissa. Lisäksi hänen työkalupakkiinsa kuuluu tarjouksen perustelu asiakashyödyillä sekä uusia ”myynnillisiä” käytäntöjä, joilla asiakas kokee saavansa hyvää ja välittävää palvelua. Tämä tarkoittaa esimerkiksi hoitosuosituksen selkeää perustelevaa, rahasta puhumista luontevasti sekä potilasasiakkaan motivointia ymmärryksen, ei painostuksen kautta.



Anu Kentala, oikomishoidon EHL, Oral Hammaslääkärit, Hammas Hohde ja Helsingin kaupunki

Anu on opiskellut oikomishoidon erikoishammaslääkäriksi Helsingin yliopistossa. Hän hoitaa lasten ja aikuisten toiminnallisia ja esteettisiä purentavirheitä monipuolisesti nykyaikaisilla oikomishoidon menetelmillä, kuten HeySmile-oikomiskalvoilla.



Riikka Puustinen, oikomishoidon EHL, Coronaria Hammasklinikat, Hammaslääkäriasema Hammasnorppa ja Oral Hammaslääkärit

Riikka on oikomishoidon erikoishammaslääkäri Lappeenrannasta ja valmistunut yli 20 vuotta sitten. Valmistuttuaan Riikka on työskennellyt niin yksityisellä kuin terveyskeskuspuolella, ja hän hoitaa tätä nykyä sekä lapsi- että aikuispotilaita. Sen lisäksi Riikka työskentelee oikomishoidon erikoissairanhoidossa. Hampaiston oikomisessa hän käyttää sekä ns. kiinteää kojeistusta että kalvotekniikkaa, kuten HeySmile-oikomiskalvoja.



Hannu Vesanen, HLL, johtava hammaslääkäri, eSmile

Valmistuttuaan hammaslääkäriksi vuonna 1998 Hannu on keskittynyt esteettiseen hammashoittoon, erityisesti kudosta säästäviin ja purentaa kunnioittaviin ratkaisuihin. Hannu on saanut ensimmäisenä Suomessa AACD-akkreditoitun hammaslääkäri tutkinnon. Tätä nykyä hän on kysytty asiantuntija ja puhuja ympäri Eurooppaa, missä hän luennoi erityisesti aiheesta ”Minimal invasive – maximal results” – miten luoda kaunista ja kestävästä ilman tarpeetonta kajoamista hammaskudokseen.

Ohjelma

11.45–12.15 Saapuminen, kahvitarjoilu ja pientä purtavaa

12.15–13.45 Luento-ohjelma:

Kalvo-oikominen oikojan näkökulmasta
Anu Kentala, oikomishoidon EHL

Henkilökohtainen ammatillinen kalvo-oikomisen kasvutarina
Riikka Puustinen, oikomishoidon EHL

Minimal invasive – maximal results: minimaalista kudoksen menetystä ja maksimaalista kauneutta
Hannu Vesanen, HLL

13.45–14.00 Kahvitauko

14.00–17.00 Luento-ohjelma jatkuu:

Asiantuntijasta vaikuttajaksi – hienovaraisen viestinnän ja motivaation taito potilaan parhaaksi
Antti Paussu, perustajaosakas, Kasvu Partners Helsinki

17.00–17.30 Kuljetus Harbo Loungeen

17.30–21.00 Illallinen Harbo Loungessa

Saunomis- ja uintimahdollisuus

Vapaamuotoista ajanviettoa ja verkostoitumista

21.00–21.30 Kuljetus Harbo Loungesta Helsingin keskustaan



ILMOITTAUTUMINEN JA LISÄTIETOA

Ilmoittaudu mukaan 31.7.2026 mennessä osoitteessa implantona.fi (Koulutukset ja tapahtumat) tai ota yhteyttä:

Anniina Hell
Tuotepäällikkö, HeySmile
Puh. 050 461 9026 tai anniina.hell@implantona.fi

Muistathan ilmoittaa myös mahdolliset erityisruokavaliosi.



Valmistaja: PlanSmile SL
MD HeySmile

IMPLANTONA