

OBJETIVOS DEL CURSO

El objetivo principal de este curso es que todo el equipo de personas que forman la plantilla de la clínica esté preparado para gestionar de forma eficiente las primeras visitas, de modo que se logre que el paciente acepte el plan de tratamiento de forma íntegra.

A lo largo del curso se estudiará desde cómo atender correctamente a una primera visita, hasta cómo conseguir que el número de primeras visitas aumente, utilizando estrategias de marketing y técnicas de venta para los planes de tratamiento.

Con esta formación:

- Mejorará conocimientos y obtendrá herramientas para una correcta toma de decisiones en cuanto a la captación y fidelización de pacientes se refiere.
- Desarrollará conocimientos sobre las mejores fórmulas para la optimización de los recursos de la clínica y el personal.
- Aprenderá las técnicas necesarias para aumentar los beneficios y la facturación de la clínica.

METODOLOGÍA

Presentación de la situación odontológica en la actualidad y análisis de la misma.

Desarrollo de metodologías destinadas al aumento de captación y gestión de primeras visitas. Dinámicas de Rol Play para practicar conceptos y técnicas con el fin de realizar correctamente la recepción de pacientes.

Desarrollo de ejercicios prácticos de evaluación y consenso.

DIRECTOR DEL CURSO

Marcial Hernández, licenciado en Marketing y Dirección de Empresas, es el Fundador y Director de VPVEINTE Consultores, empresa de reconocido prestigio y consolidada experiencia (lleva más de 25 años trabajando en el sector odontológico) en Gestión, Marketing y Coaching Dental.

Durante este tiempo ha trabajado tanto en grandes corporaciones del sector, como en más de 2.000 clínicas dentales privadas, haciendo que sus resultados mejorasen y tutorizando la gestión empresarial de los responsables de las mismas. En la actualidad está Certificado como Evaluador en Gestión de la Calidad EFQM y es socio del Club de Excelencia en Gestión.

PROGRAMA

Módulo I: **Introducción al Marketing Odontológico**

- 1.1. - Situación comercial del sector dental
- 1.2. - Atributos comerciales de los servicios del sector dental
- 1.3. - Diferenciación a través del marketing estratégico

Módulo II: **Gestión de la Clínica Dental**

- 2.1. - La clínica dental como empresa odontológica
- 2.2. - Control total de la clínica: Gestión dental 360°
- 2.3. - Cómo generar valor en la prestación de servicios dentales: Marketing de servicios

Módulo III: **Protocolo de Atención al Paciente**

- 3.1. - Aplicación de la psicología comercial en la clínica dental
- 3.2. - Medidas de control para conocer y mejorar la afluencia de pacientes
- 3.3. - Elementos clave para una excelente atención al paciente

Módulo IV: **Marketing en la Clínica Dental**

- 4.1. - Conocimiento de la competencia: Análisis externo
- 4.2. - Diferenciación como clave del éxito: Análisis interno
- 4.3. - Posicionamiento de la clínica: conocer las tipologías de paciente

Módulo V: **Plan Estratégico de Marketing Dental**

- 5.1. - Estructura del Plan de Marketing
- 5.2. - Objetivos y estrategia como base del Plan de Marketing
- 5.3. - Cierre y seguimiento de Planes de Tratamiento

DIRIGIDO A

Este curso está dirigido a Propietarios de Clínica Dental* que quieran:

- Aumentar el número de primeras visitas y venta de planes de tratamiento de la clínica.
- Aprender las técnicas necesarias para hacer visible la clínica en el entorno en el que ésta se encuentra.

*Podrá asistir con un acompañante del equipo de la clínica gratis.



Obtendrá 1 crédito en el Pasaporte VPVEINTE "Ruta Hacia La Excelencia"