

El Taller.

El mundo está en constante cambio, y el sector dental no es una excepción. Nos movemos en tiempos de continua evolución en los que tener las puertas abiertas de la clínica dental no es suficiente para alcanzar el éxito. El Marketing Dental se erige como herramienta imprescindible para conseguir nuevos pacientes y lograr fidelizar los ya actuales. A lo largo del taller se estudiará desde la evolución experimentada por el Marketing en el sector dental, hasta qué planes, elementos y medios resultan más interesantes poner en funcionamiento para alcanzar el éxito, desde los más tradicionales a los más novedosos y vanguardistas.

Objetivos.

Conocerá y analizará los distintos agentes que intervienen en el desarrollo del Marketing en su clínica dental.

Mejorará conocimientos y obtendrá herramientas para una correcta toma de decisiones en cuanto a los planes y medios orientados a la captación y fidelización de pacientes.

Conocerá las técnicas necesarias para desarrollar un correcto Plan de Marketing que permita aumentar los beneficios y rentabilidad de su clínica dental.

Metodología.

Los cursos son totalmente prácticos, de modo que el profesional del sector odontológico pueda aplicar todos los conocimientos in situ, y, desde el día siguiente a la formación, en su propia clínica. Para ello, se desarrollan dinámicas de Role Play para practicar los conceptos y técnicas explicadas durante el seminario, con el fin de alcanzar los objetivos del curso. También se llevan a cabo ejercicios prácticos de evaluación y consenso.

Programa del Taller.

Módulo 1

Introducción al Marketing Odontológico y las causas de su evolución

Los asistentes conocerán la evolución y tendencias del Marketing en el sector dental, así como la importancia de la imagen que representa a la empresa, los recursos materiales y las personas que la componen.

Módulo 2

Gestión del Marketing en la Clínica Dental, conocer para saber competir

Se abordarán los factores para gestionar correctamente el Marketing de la clínica dental, ya que resulta necesario conocer y controlar todas las variables, tanto internas como externas, que intervienen en la satisfactoria gestión de la clínica.

Módulo 3

Marketing experiencial, siempre en la mente del paciente

Se explicará cuáles son los atributos diferenciadores del marketing de servicios, así como la necesidad de conocer en mayor profundidad qué espera el paciente de la clínica dental y cómo ofrecerle una experiencia que suponga su captación y fidelización.

Módulo 4

Plan Estratégico de Marketing Dental, el éxito a través de la metodología

Se estudiará cómo se desarrolla correctamente todo lo relativo a la creación, desarrollo y ejecución del Plan de Marketing en la clínica dental y qué campañas resultan las más rentables y beneficiosas para conseguir más pacientes.

Módulo 5

Marketing Dental Digital, la nueva era del mundo 2.0

Entender el entorno digital, manejar correctamente las redes sociales y tener una página web corporativa que exponga las excelencias de la empresa es un "debe" de cualquier clínica dental. En este último módulo se abordarán todas estas cuestiones para crear la distinción que todo empresario busca para su negocio.



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

