



CURSO  
**ESPECIALISTA  
EN VENTA DE  
TRATAMIENTOS  
DENTALES**

## [ + ] OBJETIVOS

- + Estudiará nuevas técnicas de venta, recursos y habilidades comerciales que le ayudarán a mejorar la aceptación de los planes de tratamiento.
- + Conocerá técnicas propias de la neuroventa y del neuromarketing dirigidas a una mayor comprensión de las actitudes y comportamientos del paciente.
- + Desarrollará role-plays que le permitirán asimilar los conceptos más fácilmente con el objetivo de su posterior aplicación en el día a día de la clínica dental.



*Conviértete en la persona que atraiga los resultados que buscas.*

-Jim Cathcart

## DIRIGIDO A

Este curso está dirigido a aquellos puestos de la clínica dental que formen parte del equipo comercial, tales como:

- 🗣️ Propietarios de Clínica Dental.
- 🗣️ Doctores de Primeras Visitas.
- 🗣️ Auxiliares de Ventas.

*La gente no compra por razones lógicas, compra por razones emocionales*

-Zig Ziglar





# PROGRAMA

## Módulo I

### Introducción

- 1.1. - Bienvenida y presentación del curso
- 1.2. - Situación de la venta en la era postcovid19
- 1.3. - Business Case I

## Módulo II

### La venta de servicios odontológicos

- 2.1. - Cualidades del vendedor top
- 2.2. - Habilidades de negociación
- 2.3. - La neurociencia y la neuroventa
- 2.4. - Impacto en las emociones del consumidor
- 2.5. - El vendedor coach
- 2.6. - Business Case II

## Módulo III

### Técnicas de venta de tratamientos dentales

- 3.1. - Protocolo de ventas
- 3.2. - Técnicas de venta
- 3.3. - Tratamiento de las objeciones
- 3.4. - Business Case III
- 3.4. - Business intelligence

## Módulo IV

### La relación con el paciente

- 4.1. - Pruebas de ventas
- 4.2. - Marketing sensorial: Los sentidos y la proxémica
- 4.3. - Proceso y rescate de tratamientos
- 4.4. - Customer Relationship Management y Business Intelligence
- 4.5. - Business Case IV



## MATERIAL DIDÁCTICO

Manual para cada asistente en formato digital.

Diplomas acreditativos de asistencia y aprovechamiento.

La innovación es lo que distingue un líder de un seguidor

-Steve Jobs

✉ [formacion@vp20.com](mailto:formacion@vp20.com)



91 446 56 55 | 91 755 55 05



[vp20.com](http://vp20.com)

Servicios Profesionales  
de Coaching acreditados  
nivel PLATINO

Certificación  
Coach  
BUREAU VERITAS  
Certification



Síguenos en:



@VPVeinteConsultores



@VP20Consultores



@vp20consultores

 **VPveinte**  
CONSULTORES