



CURSO
**EXPERTO
EN VENTA DE
TRATAMIENTOS
DENTALES**

[+] OBJETIVOS

- + El área de ventas acapara el protagonismo de la gestión en la clínica dental, ya que su labor incide, en mayor medida, en las cuentas de resultados de las empresas.
- + La gestión de ventas de tratamientos dentales debe ser innovadora, proactiva y resolutive para dirigir la actividad de ventas hacia la consecución de los objetivos empresariales.
- + En este curso se abordarán en profundidad los niveles psicológicos que inciden en la compra y la toma de decisión de los pacientes para ser atendidos en una clínica dental. Así mismo se estudiarán las técnicas más innovadoras en neuroventas y neuromarketing dirigidas a la venta de tratamientos dentales.



*Establecer objetivos es el primer paso
para convertir lo invisible en visible*

-Tony Robbins



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.



*Imposible, significa que
no has encontrado la solución*

-Henry Ford



PROGRAMA

Módulo I

La Venta de Servicios Odontológicos

- 1.1. - Protocolo de ventas
- 1.2. - Método VP20 de venta
- 1.3. - Neurociencia y neuroventa
- 1.4. - La psicología del consumidor

Módulo II

Técnicas de venta de tratamientos dentales

- 2.1. - Técnica AIDDAS
- 2.2. - Los espacios y la proxémica
- 2.3. - Tratamientos de las objeciones
- 2.4. - Proceso y rescate de tratamientos

Módulo III

Customer Experience

- 3.1. - Pruebas de ventas
- 3.2. - Marketing sensorial
- 3.3. - Customer management relationship
- 3.4. - Business intelligence

Módulo IV

Business Care

- 4.1. - Análisis de casos reales
- 4.5. - Role Playing



MATERIAL DIDÁCTICO

Manual para cada asistente en formato digital.

Diplomas acreditativos de asistencia y aprovechamiento.



D. Marcial Hernández
VP20 CONSULTORES
CONSULTOR
AUTOR "SONRISOTERAPIA"



Dr. David González
SMILODON
ODONTÓLOGO / ORTODONCISTA
EXPERTO GESTIÓN



D. Tomás Nicolás Millán
CENTRO DENTAL SMILING
SOCIO/DIRECTOR
EXPERTO GESTIÓN



CONFERENCIA EXPERTOS

201 IDEAS PARA MEJORAR LA
EFICACIA EN TU CLÍNICA DENTAL

Conoce de la mano de expertos en Gestión Dental las claves para el éxito de tu clínica dental.

Aprende a conocer tu organización en todas y cada una de sus vertientes para sacar el máximo rendimiento de todos sus recursos y aumentar su rentabilidad. Formarse con expertos en gestión es un lujo, y ahora lo tienes a tu alcance.

Si quieres que tu negocio funcione mejor, tenga éxito y proporcione un servicio de la máxima calidad a tus pacientes, no puedes desperdiciar ni uno de los consejos, reflexiones e ideas que encontrarás en esta conferencia.

HORARIO

De 18.00 a 20.00 h.

*Imposible. significa que
no has encontrado la solución*

-Henry Ford

Mi mejor amigo es el que saca lo mejor de mí.

-Henry Ford



formacion@vp20.com



91 446 56 55 | 91 755 55 05



vp20.com

Servicios Profesionales
de Coaching acreditados
nivel PLATINO



Síguenos en:



@VPVeinteConsultores



@VP20Consultores



@vp20consultores

 **VPveinte**
30 ANIVERSARIO