

Aprende, Gestiona y Vence



Colaborador:



Fecha: 22 Septiembre 2018
Lugar: Instituto tecnologías dentales Fones
Localidad: Cáceres
Inscripción: marketing@hiperdental.es
 927 248 666
Precio: **Colegiados: 120€**

Curso

El curso está dirigido a todo el personal de la clínica, siendo de mayor utilidad para los doctores que necesitan de asesoramiento en el funcionamiento de su clínica, adquirir nuevas habilidades, o que deben llevar a cabo cambios en su clínica, con el objetivo último de optimizar al máximo su clínica y optar por estrategias de diferenciación que ahonden en la creación de valor, en contraposición de la estrategia de depreciación de la profesión y la bajada de precios.



“No pretendamos que las cosas cambien, si siempre hacemos lo mismo”

Aprende, Gestiona y Vence



Dime y olvido, muéstrame y recuerdo, involúcrame y aprendo

Aprende, Gestiona y Vence



Hugo Lobato

Director de proyectos de Ascensium. Tiene una amplia experiencia en el sector odontológico habiendo dirigido más de 80 proyectos en clínicas dentales. licenciado en Admin y Dirección de empresas por la universidad San Pablo CEU.

Descripción Temática del Curso

Abarcamos todas las áreas implicadas en la clínica:
 Técnicas para el perfeccionamiento de atención de pacientes
 Obtención de herramientas para el aumento de primeras visitas
 Mejora del ratio de aceptación de presupuestos
 Claves para una gestión óptima del personal
 Implantación de protocolos para optimizar el funcionamiento integral de la clínica
 Metodología para crear una buena imagen de marca
 Diferenciación de la competencia
 Estrategia y gestión online de la clínica
 Herramientas de control de la gestión de la clínica
 Exponemos con un ejemplo práctico cómo llevar a cabo estrategias adecuadas para que una clínica dental se convierta en un referente.
 Proporcionamos toda la información a los asistentes para que puedan efectuar cambios concretos y duraderos que les lleven al éxito.
 Damos las claves a los emprendedores para que desde el comienzo avancen por un camino seguro

Aprende, Gestiona y Vence

Temario

Antecedentes

- Fac. de éxito 1990-2017
- Demanda servicio Dental
- Competencia
- Estudio de Mercado

Modulo 1

En busca de la excelencia

- Contr. situaciones diarias
- Calidad de Servicio
- Garantía de satisfacción
- Reconocimiento

Modulo 2

Importancia de la imagen

- La Marca
- La Clínica
- El personal

Modulo 3

Gestión del personal

- Organización
- Especialización
- Motivación
- Selección

Modulo 4

Plan de Marketing

- Alcanzar los Objetivos
- Marcar la estrategia
- Publicidad Offline
- Publicidad Online
- Diseño Web
- Redes Sociales

Modulo 5

Experiencia Paciente

- Claves del proceso
- Formato de trabajo
- Puntos de interacción
- Psicología comercial
- Técnicas de venta

Modulo 6

Gestión de la Clínica

- Cuadro de mando económico
- Manejo de ratios para conocer y controlar la situación de la clínica
- Cuadro de Mando comercial

Modulo 7