

## “GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE CLÍNICAS DENTALES”

### PROGRAMA //

- Principios básicos de gestión: ¿Diriges tu clínica por intuición o en base a conocimientos?
  - Las áreas de tu clínica como “empresa”
  - Dirección en base a ética o moral
  - Coste de oportunidad
- Las grandes empresas del diente no van a parar ¿Qué podemos hacer las clínicas tradicionales para subsistir?
  - Los mercados de commodities
  - Posicionamiento estratégico
- La venta de servicios sanitarios ¿Por qué, cómo y qué compran los pacientes?
  - Diferenciar precio y valor
  - Cómo generar valor añadido
  - WIIFM
- El arte de saber comunicar bien o ¿por qué dentistas con la misma formación académica obtienen resultados tan distintos en sus clínicas?
  - PNL
  - Presentología avanzada
  - El método japonés
  - Técnicas de tratamiento de objeciones y cierre de presupuestos
  - Cómo gestionar reclamaciones de los pacientes
- Salir de la zona de confort o ¿cómo reelusionarme con mi trabajo diario?
  - Trabajo en equipo
  - Estrés
  - Salir de la zona de confort

## **PROFESORADO //**

- Dr. Alberto Manzano.

Fundador y CEO de Plan Synergia, la consultoría dental ética.

Executive Program en Gestión y Marketing para Clínicas Dentales.

Socio del Club de Marketing del Mediterráneo.

Consultor de clínicas dentales.

Director del Diploma en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales.

Formador en diversas escuelas y empresas de éxito: Ticare, Universidad de Valencia, European School of Oral Rehabilitation, Biomaterials and Implantology, Universidad Europea de Valencia,

- Susana Cubas.

Coach Certificada por AECOP®, especialista en coaching dental.

Experiencia de más de 10 años en el sector dental.

Técnico en Higiene Bucodental.

Técnico Superior en Marketing y Comercio.