



ticare
TISSUE CARE PHILOSOPHY



Gestión y dirección de clínicas dentales

4-5 octubre

PlanSynergia 

HOTEL NH PASEO DE LA HABANA
Madrid



INSCRIPCIONES

www.ticareimplants.com/formacion/





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



Sra. 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

Objetivo:

Poner al alcance de los propietarios de las clínicas dentales los conocimientos para realizar una gestión estratégica de la clínica dental, perfeccionar las herramientas de comunicación con el paciente y aumentar su valor añadido, siempre dentro de un marco ético.

Metodología:

Durante el día y medio de duración del curso, se alternarán las charlas con los talleres de Role-Play donde poner en práctica las habilidades recién aprendidas, y de esta forma afianzar dichos conocimientos.

Temario:

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

Requisitos y perfil:

Odontólogos, estomatólogos, crujanos maxilofaciales y otros perfiles que se ocupen de gestionar una clínica dental

Precio:

Ciudadanos Ticare 500 €. No ciudadanos Ticare 650 €.

La reserva queda confirmada tras abonar el importe total del curso.

Fechas:

4 y 5 de octubre de 2019 | Viernes (10:00-14:00 · 15:30-19:30 h.) y sábado (10:00-14:00 h.)

Plazas:

20 alumnos

Expedición de certificados acreditativos de la participación en el Curso.



HOTEL NH PASEO DE LA HABANA

Paseo de la Habana, 73 - 28036 - Madrid | 914 43 07 20