odontomarketing
lo no odontológico de la Odontología

# CURSO ONLINE
# DE GERENCIA, ADMINISTRACIÓN Y MARKETING EN ODONTOLOGÍA

**INICIO:** **Martes 22 de Marzo 2016**
**DURACIÓN:** **4 meses**

## 1. Introducción:

Ahora, Usted puede recibir la capacitación integral de Odontomarketing desde su localidad y sin trasladarse, ya que ponemos a su disposición nuestra plataforma de Capacitación ONLINE, a través de la cual accederá a las clases directamente para observar al dictante y las presentaciones en vivo y en directo.

El ejercicio contemporáneo de la Odontología implica ver más allá de la ciencia, técnica, tecnología y del desarrollo de la destreza manual para realizar con éxito los tratamientos dentales. Cada vez es más necesario que los odontólogos mejoremos nuestras habilidades para: entender la realidad que nos rodea, interpretar nuestro verdadero rol en la sociedad y encontrar caminos para lograr una adecuada relación con la comunidad.

Después de todo, queda claro que las tendencias del mercado dental nos exigen un verdadero cambio de mentalidad y una modificación de nuestros sistemas clásicos de atención, para lograr que nuestros emprendimientos sean más sostenibles y exitosos y para mejorar los indicadores de enfermedad bucal de la población.

odontomarketing
lo no odontológico de la Odontología

**2. Competencias: Los contenidos del Curso se orientan a que el alumno:**

- Caracterice la problemática del sector salud e identifique las tendencias en la gestión de los servicios de salud bucal.
- Distinga las estrategias y herramientas de gerencia, administración y marketing aplicados a la gestión integral del centro dental.
- Maneje óptimamente la información en su clínica dental.
- Mejore el manejo económico y financiero del servicio odontológico
- Elabore y aplique documentos de gestión en su consultorio dental: Plan Estratégico, Plan de Marketing y Manuales de Gestión.
- Realice un proceso de mejoramiento continuo en su consultorio odontológico, a través de la identificación participativa de los principales problemas y el hallazgo grupal de alternativas de solución (Gestión de la Calidad)
- Elabore un Reporte Mensual de Gestión y aplique indicadores de Gestión, como medida de supervisión, monitoreo y evaluación.
- Adquiera destrezas gerenciales para dirigir con liderazgo su clínica dental y desarrolle proyectos en otras áreas vinculadas al servicio odontológico.
- Optimice la prestación del servicio dental a partir de la implementación de herramientas de comunicación eficaz

**3. Metodología:**

Se desarrollan 16 reuniones semanales de capacitación online (en vivo y en directo) de 2 horas de duración cada una, que se complementan con otras 96 horas de trabajo no presencial. Se aplica metodología de educación para adultos, se fomenta la participación activa de los cursantes en la clase y la aplicación de los conocimientos en el trabajo diario. Para ello, los contenidos se entregan a través de nuestra plataforma de capacitación online (el alumno ingresa con una clave al aula virtual y visualiza en tiempo real al dictante y los contenidos) y recibe 5 libros digitales de la especialidad, videos y lecturas complementarias y realiza prácticas dirigidas.

**4. Docentes principales:**

Jaime Otero M. - Gerencia, Administración y Marketing Dental
Jaime Otero I. - Gerencia, Administración y Marketing Dental

odontomarketing
lo no odontológico de la Odontología

## 5. Principales contenidos - Cronograma:

Clase 1. Bienvenida y presentación del Curso. Entendiendo la realidad y las tendencias de la práctica dental. Estudios del mercado odontológico: ¿Qué quieren realmente los pacientes? Cartilla: Confección de un estudio de mercado

Clase 2. El consultorio dental una empresa. Los paradigmas y las paradojas de la Odontología que podrían generar confusión y errores Libro Virtual: Administración en Odontología

Clase 3. La información: el principal recurso para disminuir los riesgos y propiciar el éxito en el centro odontológico. ¿Cómo no perderse en un mar de datos? y ¿Cómo generar un reporte mensual que nos brinde el conocimiento, la inteligencia y la asertividad que necesitamos? Cartilla: Análisis de los resultados de su consultorio dental

Clase 4. Las herramientas empresariales que mejor funcionan en la clínica dental: Aplicando el proceso administrativo, la mezcla de marketing y los principios de la Calidad a nuestra labor Libro Virtual: Marketing en Odontología

Clase 5. Diseñe el futuro de su centro dental y alcáncelo. Planificación Estratégica en Odontología: Determine la Misión, Visión, Objetivos y Estrategias empresariales Cartilla: Confección del Plan Estratégico

Clase 6. De la Planificación a la acción: Establezca las actividades, tareas, responsables, recursos y cronograma para la futura acción Libro Virtual: Gerencia en Odontología 1 El Consultorio odontológico

Clase 7. Organización en Odontología: Aumente la eficiencia, productividad y rentabilidad en su trabajo y determine el modo correcto de hacer las cosas, diseñando e implementando sus directivas y procesos Cartilla: Confección de Manuales de Gestión

Clase 8. Economía y Finanzas del Ejercicio Profesional: Costos en Odontología, rendimiento de los materiales dentales y determinación correcta de los honorarios profesionales Libro Virtual: Gerencia en Odontología 2 Ética y Marketing en Odontología

Clase 9. Economía y Finanzas del Ejercicio Profesional: Odontología para grupos humanos a través de seguros y planes dentales Cartilla: Análisis de costos en su centro dental

Clase 10. Gestión de Recursos Humanos en Odontología: ¿Cómo atraer, reclutar, inducir y desarrollar el talento de los colaboradores en la clínica dental para conformar un sólido y motivado equipo de trabajo? Libro Virtual: Gerencia en Odontología 3 El personal asistente

Clase 11. El consultorio dental como espacio de intercambio: Ergonomía, arquitectura, decoración y mantenimiento del centro dental en el mundo globalizado. ¿Cómo presentar la clínica dental para aumentar las ventas? Cartilla: Evaluación de la infraestructura física de su consultorio dental

Clase 12. Marketing interno en Odontología: ¿Cómo conseguir, atender y mantener pacientes? Técnicas de comunicación eficaz y programación neurolingüística en Odontología. Aprenda a generar atención, interés, deseo y acción. Cartilla: Diseñe el ciclo de atención para sus pacientes nuevos

Clase 13. Ventas en Odontología: Preventa, Venta y Postventa en la clínica dental. Principios para manejar las objeciones del paciente y cerrar mejor las ventas en el centro odontológico Cartilla: Identificación de los beneficios y ventajas que brinda la atención dental

Clase 14. Marketing externo en Odontología: Posicionamiento, publicidad y promoción de su centro dental. Análisis del material de comunicación utilizado en Odontología. Cartilla: Análisis de la promoción y publicidad que si funciona

Clase 15. Marketing externo en Odontología: Confección de tarjetas, folletos, volantes y demás impresos en la clínica odontológica Cartilla: Manejo de la imagen corporativa en su centro dental

Clase 16. Marketing externo en Odontología: Uso efectivo de la Internet y las redes sociales para crecer empresarialmente. Clausura del curso Cartilla: Principios para optimizar su presencia en Internet

odontomarketing
lo no odontológico de la Odontología

## 6. Mayor información:

| | |
|---|---|
| **Fechas** | Inicio: Martes 22 de Marzo 2016<br>16 reuniones online de 2 horas de duración cada una, los días martes de 20:00 a 22:00 horas (horario de Lima Perú) |
| **Lugar** | Su computador |
| **Informes e inscripciones** | jotero@odontomarketing.com |
| **Inversión total** | Único abono de US$ 500 (quinientos dólares americanos) |
| **Incluye** | 16 reuniones online de capacitación, Envío del resumen de cada clase, 5 libros digitales, Cartillas para las prácticas dirigidas, Asesoría personalizada durante el curso, Material de lectura y videos complementarios |
| **Medios** | 1. Transferencia Vía Western Union o Money Gram: A nombre de Jaime Ignacio Otero Injoque – Lima Perú (IMPORTANTE:Verifique que se anoten correctamente los datos completos)<br><br>2. Transferencia bancaria: Cuenta corriente N° 194-2268183-0-38 Banco BCP (Perú)<br>Titular de la cuenta: ODONTOMARKETING S.A.C.<br>Código interbancario: 00219400226818303890<br>Código SWIFT: BCPLPEPL Moneda: Nuevos soles (IMPORTANTE: Utilice el tipo de cambio del banco)<br><br>(*)Luego de realizar su transferencia, debe enviar la constancia a: jotero@odontomarketing.com y en menos de 24 horas útiles recibirá las instrucciones para iniciar el Curso |

## BENEFICIOS Y VENTAJAS DEL CURSO ONLINE DE ODONTOMARKETING

- Trabaje más tranquilo y viva mejor
- Optimice los resultados de su práctica dental
- Aprenda herramientas empresariales eficaces
- Capacítese sin trasladarse y acceda desde su computador
- Participe en vivo y en directo
- Observe en tiempo real al dictante
- Interactúe vía chat con sus comentarios
- Acceda a nuestro Servicio de Asesoría
- Reciba 5 libros y lecturas digitales

## ¿QUÉ OPINAN NUESTROS EXALUMNOS?

- "No te lo enseñan en la Universidad"
- "Exactamente lo que estaba buscando"
- "Me han abierto los ojos"
- "Entregan herramientas indispensables"
- "Todos deberían tomar este curso"
- "Excelente curso, muchísimas gracias"
- "Ahora, sé cómo prosperar en Odontología"
- "Repetiría el curso"
- "Eminentemente práctico: lo que necesitaba"
- "Me cambiaron la vida"
- "Son expertos en gestión del consultorio"
- "Entregan tips muy valiosos"
- "Quisiera haber aprendido esto antes"