



INICIO: **Martes 21 de Marzo 2017**

DURACIÓN: **4 meses**

BENEFICIOS: ¡TRABAJE MÁS TRANQUILO Y VIVA MEJOR!

- Acceda a las herramientas empresariales más efectivas en Odontología y lleve su práctica dental al siguiente nivel
- Aprenda desde su computador (sin trasladarse y en vivo y en directo) los tips que optimizarán los resultados de su centro dental
- Reciba el conocimiento práctico con ejemplos y casos prácticos dirigidos, priorizando en las expectativas y necesidades particulares de los participantes
- Participe de las 16 reuniones de capacitación en tiempo real y si lo requiere, revise posteriormente los contenidos brindados las veces que desee a través de videos
- Complemente con videos, libros, lecturas, prácticas dirigidas y asesoría personalizada

¿QUÉ OPINAN NUESTROS EXALUMNOS?

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

MUESTRA DE AULA ONLINE



Coordinador: Dr. Jaime Otero I. Fundador de Odontomarketing

MAYOR INFORMACIÓN

Fechas	Inicio: Martes 21 de Marzo 2017 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 y enlace al video de cada clase 5 libros digitales Cartillas para las prácticas dirigidas Material de lectura y videos complementarios Asesoría personalizada durante el curso
Medios	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 (*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

PROGRAMA

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.