



éxito como odontólogo

Search

Curso Online
**GERENCIA, ADMINISTRACIÓN
Y MARKETING EN ODONTOLOGÍA**

INICIO: 19 setiembre 2017
DURACIÓN: 4 meses
METODOLOGÍA: Aprendizaje **en vivo y en directo**
Videoconferencias 1 vez por semana
Acceso ilimitado a videos de las clases,
lecturas y otras herramientas

odontomarketing



EXPERIENCIA ODONTOMARKETING

Trabaje más tranquilo y viva mejor!

Beneficios



- 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



Metodología

El participante se conecta al aula online y participa vía chat en vivo y en directo

Luego, accede a material complementario y realiza prácticas dirigidas a su propia realidad laboral



Coordinador: Dr. Jaime Otero I. Fundador de Odontomarketing

Contenidos

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: Identificación de las tendencias del mercado**
2. El consultorio dental una empresa. Los paradigmas y las paradojas de la Odontología que podrían generar confusión y errores. Pensamiento estratégico e inteligencia comercial **Cartilla: Confección de estudio de mercado**
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**
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 **Cartilla: Identifique los problemas de su centro dental**

Contenidos

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.

6. De la Planificación a la acción: Establezca las actividades, tareas, responsables, recursos y cronograma para la futura acción. Viabilidad, estabilidad y factibilidad de proyectos en Odontología **Cartilla: Reglamento Interno (normas) y Funciones**

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 **Cartilla: Manual de Procesos y Procedimientos**

8. Economía y Finanzas del Ejercicio Profesional: Costos en Odontología, rendimiento de los materiales dentales y determinación correcta de los honorarios profesionales
Cartilla: Análisis de costos en su centro dental

Contenidos

9. Economía y Finanzas del Ejercicio Profesional: Odontología para grupos humanos a través de seguros y planes dentales **Cartilla: Determinación de su costo hora e ingreso hora**

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? **Cartilla: Diseño de perfiles de puesto**

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**

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**

Contenidos

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**

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**

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**

16. Marketing externo en Odontología: Uso efectivo de email, Internet , APP´s y las redes sociales para crecer empresarialmente. **Cartilla: Principios para optimizar su presencia en Internet**

Valor agregado

- 16 reuniones online de capacitación
- Envío del resumen de cada clase
- Acceso ilimitado a todos los videos de clases (4 meses)
- 5 libros digitales
- Cartillas para las prácticas dirigidas
- Material de lectura y videos complementarios
- Tutoría personalizada durante los 4 meses

INVERSIÓN

Único abono de US\$ 500 quinientos dólares americanos (*), a través de 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