

Diploma en
Gestión y Dirección
de Clínicas Dentales
5ª Ed.

Plan
Synergia
Estrategia Dental Empresarial



Introducción

Nos enfrentamos a una de las etapas más complicadas en nuestro sector: cada vez hay más clínicas, la imagen de los dentistas está empeorando, no hay una normativa legal eficiente que regule el sector de la salud...

Nadie nos ha enseñado cómo hacer frente a estos problemas, y en ocasiones se toman decisiones erróneas copiando acciones de otro tipo de clínicas o basadas en la intuición, lo cual erosiona la rentabilidad de la clínica y las energías del profesional.

Creemos en ti. Estamos seguros de que eres un gran profesional, nosotros te aportamos "eso" que te falta para despegar.

Tras 14 años de experiencia trabajando y formando clínicas a nivel nacional, conocemos las fortalezas y carencias de las clínicas dentales dirigidas por odontólogos. Nuestro modelo de gestión **Dentigrity®** está avalado por el éxito de nuestras clínicas, demostrando un grado de fiabilidad extraordinario.

En este posgrado, entrenaremos con integridad a nuestros alumnos, **de forma teórica y, sobre todo, práctica.** Aprenderás todo lo necesario para mejorar el funcionamiento de tu clínica, serás más competitivo y lograrás ser la clínica de referencia en tu zona.

Desde el primer módulo, podrás ir aplicando todos los conceptos nuevos en tu clínica. Los cambios serán inmediatos, y te iremos guiando y ayudando durante todo el proceso. Sobre todo queremos que disfrutes del camino.

Para quién

A la persona responsable de la gestión u organización de la clínica dental. Todas las clínicas podrán beneficiarse de esta formación, sin importar su tamaño y localización.

Las clínicas deberán estar dirigidas total o parcialmente por al menos un odontólogo. Por principios y consecuentes con el estado de la profesión, Plan Synergia es la **primera consultoría** que no comparte su metodología con otro tipo de clínicas.

OBJETIVOS

1. Hacer que tu clínica sea más rentable y productiva sin que eso implique el doble de trabajo por tu parte, simplemente gestionando mejor tus recursos.
2. Ser capaz de medir y aumentar las variables más importantes de tu clínica: porcentaje de aceptación de presupuestos, ticket medio, balance económico de la empresa, reducción de costes, etc...
3. Conocer cuáles son las claves correctas actuales del modelo de gestión en el sector de los servicios sanitarios. Aquí "no todo vale".
4. Entender cómo funciona el cerebro de los pacientes a la hora de comprar. Así dejarás de vender para hacer que te compren.
5. Descubrirás cuáles son las mejores herramientas de comunicación y marketing para competir sin entrar en una guerra de precios, manteniendo siempre el respeto por el paciente y la profesión.
6. Te enseñaremos cómo mejorar el ambiente de trabajo en tu clínica. Pasarás de tener un "grupo" de trabajadores a un "equipo" unido.
7. Pasar de dirigir tu clínica por intuición a hacerlo en base a conocimientos. Estarás preparado para tomar decisiones empresariales de una forma objetiva y segura.
8. Te mostraremos cómo una buena gestión de tu clínica, te hará un mejor dentista.

CONTENIDOS

	SÁBADOS		DOMINGOS	
	mañana	tarde	mañana	tarde
SESIÓN 1	FUNDAMENTOS DE LA GESTIÓN DENTAL	NEUROMARKETING & PNL	ATENCIÓN AL PACIENTE	COMUNICACIÓN EFECTIVA
SESIÓN 2	MARKETING SANITARIO	GESTIÓN DEL TIEMPO	BRANDING & COMUNICACIÓN	TALLER DE RRSS
SESIÓN 3	DERECHO ODONTOLÓGICO	GESTIÓN DE RR.HH.	TALLER DE LENGUAJE PARA PERSUADIR	TALLER DE LENGUAJE PARA PERSUADIR
SESIÓN 4	LIDERAZGO & ODONTOLOGÍA EMOCIONAL	GESTIÓN ECONÓMICA	OPTIMIZACIÓN DEL CIERRE DE PRESUPUESTOS	NEUROBRANDING & NEUROECONOMÍA
SESIÓN 5	PRESENTACIÓN DE PROYECTOS	PROTOCOLO 1ª VISITA	PROTOCOLO 1ª VISITA	DUDAS, APOYO Y CLAUSURA

EL PROGRAMA

módulo 1

INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN ODONTOLÓGICA

- Principios básicos de gestión
- Situación actual del sector
- La clínica dental como empresa: Particularidades
- Enfoque ético de la gestión: **Dentigrity®**
- Modelos de organización empresarial
- Posicionamiento estratégico

módulo 2

MARKETING SANITARIO I

- Marketing de servicios vs de productos
- Marketing sanitario
- Publicidad y RR.PP.
- ¿Se puede no hacer marketing?
- ¿Se puede hacer marketing sin publicidad?
- Normativa
- Branding: creación de una marca sólida

módulo 3

MARKETING SANITARIO II

- Marketing 3.0
- Creación y gestión de una cuenta profesional en Redes Sociales
- Medición de resultados
- Optimización de la página web. SEO - SEM

módulo 4

GESTIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS

- Liderazgo y estilos de dirección
- Resolución de problemas
- Cómo mantener motivado al equipo
- Reuniones de trabajo productivas
- Cómo hacer las entrevistas de trabajo

módulo 5

GESTIÓN DEL TIEMPO

- Aumento de la productividad
- Production killers
- La agenda
- Delegación de tareas
- Programas informáticos de gestión

módulo 6

GESTIÓN ECONÓMICA DE LA CONSULTA

- Gestión de ingresos y gastos
- Conocer la rentabilidad de cada tratamiento dental
- Calcular coste por hora de nuestra clínica
- Reducción de la morosidad
- Formas de pago efectivas
- Negociación de compras
- ¿Qué nos interesa más leasing, renting o préstamo?

módulo 7**COMUNICACIÓN CON EL PACIENTE
TALLER DE LENGUAJE PERSUASIVO**

- Cómo demostrarle que somos su mejor elección
- ¿Por qué, cómo y qué compran los pacientes?
- Presentología avanzada

módulo 8**NEUROMARKETING**

- ¿Qué estímulos debe contener una publicidad?
- Características del logotipo y de los espacios de la clínica
- Value management

módulo 9**ATENCIÓN AL PACIENTE**

- Antes, durante y después de su tratamiento
- Cómo atender las críticas y las reclamaciones
- Cómo tratar al paciente difícil

módulo 10**DERECHO ODONTOLÓGICO**

- Legislación de interés para la clínica y el dentista
- Responsabilidad civil y profesional
- Convenio laboral y modelos de contratación
- Documentos legales obligatorios en la clínica
- El consentimiento informado

módulo 11**OPTIMIZACIÓN DEL CIERRE
DE PRESUPUESTOS**

- Programación neurolingüística
- Tratamiento de objeciones
- Técnicas de cierre de la venta
- El lenguaje corporal
- Role-playing

módulo 12**PROTOCOLO 1ª VISITA PLAN SYNERGIA**

- 1V-1F y 1V-2F
- Role-playing

módulo 13**ODONTOLOGÍA EMOCIONAL**

- Relación entre las emociones y los recuerdos
- Cómo las emociones llevan a la compra
- Cómo sorprender a nuestros pacientes

módulo 14**SESIÓN BRAINSTORMING**

- Resolución de problemas y dudas individuales

módulo 15**PRESENTACIONES DE PROYECTOS
FIN DE POSGRADO**

PROFESORADO

**Dr. Alberto Manzano**

- CEO Plan Synergia &
- Co Director del Diploma
- Lic. en Odontología
- MBA in Healthcare Management por la Walden University
- Consultor de clínicas dentales

**Sandra Martín**

- Diplomada en Protocolo y Relaciones Institucionales
- Experta en Roles de equipo con metodología Belbin
- Directora Clínica en Centros odontológicos Nevident SL

**Julieta Pellicoli**

- Social Media Manager de Plan Synergia
- Consultora de estrategia y gestión digital
- Grado en Relaciones Públicas & especialista en Marketing Digital

**Dr. Ignacio Calatayud**

- Lic. en Odontología
- Especialista en Gestión por la Nebrija Business School
- Dictante en cursos sobre Finanzas en la Clínica Dental

**Santiago Pérez-Castillo**

- MBA por Anglia University de Cambridge
- Formador de directivos de grandes empresas: Mercadona, Barclays Bank, Consum

**Ricardo Pérez Garrigues**

- Lic. en Derecho
- Abogado del Colegio de Odontólogos Valencia

**Carmelo Beltrán**

- Copywriter
- Estudié Derecho y ADE en la universidad porque todavía no sabía que se podía vivir de escribir. Ahora ayudo a otros negocios a generar más y mejores ventas con estrategias persuasivas a partir de las letras.

INFO

FECHAS CURSO

Mayo // 28 y 29

Junio // 18 y 19

Julio // 16 y 17

Septiembre // 10 y 11

Octubre // 22 y 23

DURACIÓN

120 horas lectivas, 80 horas presenciales y 40 de aplicación práctica en clínica, repartidas en 5 módulos de fines de semana.

HORARIO

Sábados de 9:00h - 14:00h y 15:30h - 19:30h

Domingos de 9:00h - 14:00h y 15:30h - 17:30h

LUGAR

Hotel AC Carlton Madrid

PROCESO DE MATRICULACIÓN

Plazas limitadas, la matriculación al curso se atenderá por riguroso orden de inscripción.

Reserva tu plaza ahora en info@plansynergia.com o en el **625 628 582**

IMPORTE DEL CURSO

4.892€ (incluye material docente, coffee breaks y cena fin de curso)

FORMAS DE PAGO

	1ª Sesión	2ª Sesión	3ª Sesión	4ª Sesión	5ª Sesión
En 1 pago	4.402,80 €	✓	✓	✓	✓
En 3 pagos	1.549,13 €	1.549,13 €	1.549,13 €	✓	✓
En 5 pagos	978,40 €	978,40 €	978,40 €	978,40 €	978,40 €

