



## Curso Online de **Marketing y Gestión de Clínicas Dentales**

*Estrategias efectivas de marketing y herramientas de gestión para  
clínicas dentales.*

**ARGENTINA**  
(54) 1159839543

**BOLÍVIA**  
(591) 22427186

**COLOMBIA**  
(57) 15085369

**CHILE**  
(56) 225708571

**COSTA RICA**  
(34) 932721366

**EL SALVADOR**  
(503) 21366505

**MÉXICO**  
(52) 5546319899

  
**Iniciativas Empresariales**  
*| estrategias de formación*



[attcliente@iniciativasempresariales.edu.es](mailto:attcliente@iniciativasempresariales.edu.es)  
[america.iniciativasempresariales.com](http://america.iniciativasempresariales.com)  
Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp  
(34) 601615098

**PERÚ**  
(51) 17007907

**PANAMÁ**  
(507) 8338513

**PUERTO RICO**  
(1) 7879457491

**REP. DOMINICANA**  
(1) 8299566921

**URUGUAY**  
(34) 932721366

**VENEZUELA**  
(34) 932721366

**ESPAÑA**  
(34) 932721366

## Presentación

La consulta dental ha evolucionado convirtiéndose en un sector altamente competitivo donde el tratamiento, sin dejar de ser un pilar fundamental de nuestra atención, convive con otros aspectos como la gestión y el marketing, conocimientos imprescindibles para poder enfrentarnos con éxito a la realidad existente.

Aun siendo unos grandes profesionales de la odontología, se hace necesario que complementemos nuestra preparación con otros conocimientos de diversos ámbitos para hacer frente de forma exitosa la realidad en la que estamos inmersos. Para mejorar resultados hemos de conocer y saber interpretar variables de ámbitos como la comunicación, la dirección de personas, el marketing, la administración....aspectos que condicionan e influyen en el funcionamiento diario de nuestra clínica.

Este curso le ofrece las herramientas adecuadas para identificar y manejar estos aspectos obteniendo así el máximo provecho de los recursos que tiene a su alcance y que le permitirá conseguir los objetivos planteados.

La consulta dental se ha convertido en una mini empresa.

## La Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación. Con más de 30 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

1 La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado.

2 *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

3 *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

4 *Trabajar* con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.

# Marketing y Gestión de Clínicas Dentales

## Objetivos del curso:

---

- Identificar y conocer diversos aspectos que influyen en el funcionamiento de una clínica dental.
- Aprender el significado de la palabra marketing realizando campañas eficientes y orientadas a conseguir unos objetivos específicos.
- Saber comunicar mejor nuestro “producto” para responder mejor a las reticencias o excusas de los pacientes a la hora de hacerse cualquier tratamiento.
- Mejorar nuestra fidelización de las visitas buscando formas de aumentar la aceptación de los presupuestos de tratamiento.
- Elaborar protocolos de actuación que nos permitan conseguir calidad y eficiencia en nuestra atención dental.
- Examinar los perfiles de cada uno de nuestros colaboradores, analizando sus puntos fuertes y potenciándolos. Conseguir un mejor ambiente de trabajo nos permitirá alcanzar de forma más fácil nuestros objetivos.
- Averiguar qué percibe el cliente y cómo funciona su toma de decisiones. Conocer el significado de “circuito paciente” analizando los aspectos clave.
- Conocer económicamente el funcionamiento de una clínica dental, diferenciando entre los diversos conceptos de una cuenta de resultados e identificando aquellos que más influencia pueden tener en nuestro resultado.

“ Este curso le ayudará a conseguir más y mejores pacientes para su clínica dental”

## Dirigido a:

---

Odontólogos, higienistas y auxiliares o propietarios de clínicas dentales que quieran implementar técnicas de marketing para la captación de nuevos pacientes así como mejorar el rendimiento económico de la clínica.

## Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 50 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

### Manual de Estudio

3 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

### Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

### Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

**Bibliografía y enlaces** de lectura recomendados para completar la formación.

## Metodología 100% E-learning



### Aula Virtual \*

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



### Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



\* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

## Contenido del Curso

### MÓDULO 1. Introducción a la gestión de una clínica dental

15 horas

Hoy en día, en un mundo cada vez más dinámico e interrelacionado, es necesario saber “un poco de todo” para estar actualizados ante los retos que se nos plantean en el momento de sacar adelante de forma exitosa la actividad en nuestra clínica dental. Por ello, todos los profesionales de la Odontología actual deben saber responder a las nuevas necesidades que surgen y adaptarse al cambio existente en las tendencias, tanto dentro del box como fuera de él.

- 1.1. Consulta dental o microempresa.
- 1.2. Atención dental como servicio:
  - 1.2.1. Especificidad del tratamiento dental.
  - 1.2.2. Apreciación del tratamiento por parte del paciente.
  - 1.2.3. Comprensión global de nuestra clínica.
- 1.3. Misión, visión y valores.
- 1.4. Conceptos económicos básicos:
  - 1.4.1. Ingresos, gastos y rentabilidad:
    - 1.4.1.1. Ingresos.
    - 1.4.1.2. Gastos.
    - 1.4.1.3. Cálculo de la Cuenta de Resultados.
- 1.5. Coste hora sillón.
- 1.6. Indicadores clave (KPI).
- 1.7. Compras, stock y gestión de inventarios:
  - 1.7.1. Funcionamiento compras y stock.
  - 1.7.2. Clasificación ABC de los materiales.
- 1.8. Matriz de Eisenhower.

### MÓDULO 2. Marketing en clínicas dentales

15 horas

- 2.1. ¿Por qué es tan importante el marketing?
- 2.2. Objetivos del marketing.
- 2.3. Marketing dental simplificado.

## **2.4. Marketing tradicional y marketing digital:**

2.4.1. Marketing tradicional.

2.4.2. Marketing digital:

2.4.2.1. Página Web.

2.4.2.2. Redes Sociales.

2.4.2.3. Correo electrónico.

2.4.2.4. Buscadores.

2.4.2.5. Publicidad en plataformas digitales.

2.4.3. Formas de pago utilizadas por las plataformas de publicidad.

## **2.5. DAFO.**

## **2.6. Las 4 P del marketing:**

2.6.1. Producto.

2.6.2. Precio.

2.6.3. Promoción (comunicación).

2.6.4. Distribución (punto de venta).

## **2.7. Las 4 C del marketing – complemento a las 4 P del marketing.**

## **MÓDULO 3. Implantación en consulta dental**

20 horas

### **3.1. Experiencia – circuito paciente:**

3.1.1. Consulta o llamada telefónica. Primer contacto.

3.1.2. Atención telefónica.

3.1.3. Entrada en consulta.

3.1.4. Entrada en box.

3.1.5. Entrega presupuesto, conseguir el sí y programación de visita.

3.1.6. Importancia de la primera visita.

3.1.7. Cómo conseguir un aumento de aceptación de presupuestos.

### **3.2. Protocolos en consulta (estandarización y calidad):**

3.2.1. Diseño de protocolos.

### **3.3. Branding o gestión de marca:**

3.3.1. Diferenciación.

### **3.4. RRHH:**

3.4.1. Posiciones a cubrir y definir características del puesto.

3.4.2. Analizar las capacidades de nuestros empleados.

3.4.3. Relación empresa – empleados.

3.4.4. Gestionar y motivar equipos:

3.4.4.1. Motivación por incentivos.

- 3.4.4.2. Motivación proyección personal / laboral.
- 3.4.4.3. Felicidad en el trabajo y salario emocional.

# Marketing y Gestión de Clínicas Dentales

## Autor



**Pedro Javier Pascual**

Diplomado en Ciencias Empresariales. Máster en Marketing y en Gestión Empresarial con amplia experiencia en la dirección y gestión de clínicas dentales.

## Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

