

Curso de Marketing y Atención al Cliente para Recepcionistas, Auxiliares, e Higienistas

Viernes 10 de Marzo de 2017

El sábado por la tarde durante el Congreso se celebrará el **Primer Curso de Marketing y Atención al Cliente para Recepcionistas y Auxiliares**. Cualquier Odontólogo que asista al Congreso, tendrá un **20% de Descuento en la inscripción de los miembros de su equipo** a dicho curso.

Programa del CURSO:

15,30-16h **Entrega de Documentación**

16,00- 17,00h

Gestión del Marketing de la Clínica: ¿Cómo Generar Valor en la Prestación de Servicios Dentales?

- Marketing de Servicios: ¿Cómo realizarlo Correctamente?
- Plan de Marketing Dental: Pautas Claves para Marcar la Diferencia.

17,00- 18,00h

Claves en la Captación Exitosa de nuevos Pacientes: ¿Cómo ser infalible?

- Panel de Sistemas Publicitarios en el Sector Dental.
- Diseño de Campañas de Marketing Dental: ¿Qué hacer para que sean un Éxito?
- Control de Campañas de Marketing Dental: La Importancia de Monitorizarlas.

18,00-18,30h **Coffe Break**

18,30-19,30h

Claves en la Atención y el trato a nuevos Pacientes: ¿Cómo conseguir Fidelizarles?

- Atención telefónica y gestión de agendas.
- Recepción de nuevos pacientes en la clínica.
- Metodología para la realización de diagnósticos y presupuestos.

19,30h-20,30h

La Excelencia en la Venta y Aceptación de Tratamientos: ¿Qué marca la diferencia?

- Técnicas de venta de tratamientos dentales.
 - Gestión de las objeciones: Miedo al dolor, Precio, Formas de pago, etc.
 - Método de seguimiento para tratamientos no aceptados.
- 20,30h Clausura del Curso

El objetivo principal de este curso es que todo el equipo de personas que forman la plantilla de la clínica esté preparado para gestionar de forma eficiente las primeras visitas, de modo que se logre que el paciente acepte el plan de tratamiento de forma íntegra

ESTE CURSO ESTÁ DIRIGIDO A, AUXILIARES DE CLÍNICA, RECEPCIONISTAS Y RESPONSABLES DE CLÍNICA QUE DESEEN:

- Aprender a generar valor en la prestación de servicios dentales.
- Aumentar el número de primeras visitas y venta de planes de tratamiento de la clínica.
- Aprender a realizar campañas de marketing dental exitosas.
- Aprender a realizar una atención telefónica y recepción de nuevos pacientes excelente.
- Aprender a explicar un presupuesto para aumentar la probabilidad de aceptación del mismo.
- Aprender una serie de técnicas de ventas de servicios infalibles para la aceptación por parte del paciente.

PONENTE DEL CURSO:

Marcial Hernández

- Licenciado en Marketing y Dirección de Empresas.
- Fundador y Director de VPVEINTE Consultores, especializada en Gestión, Marketing y Coaching Dental.

INFORMACIÓN E INSCRIPCIÓN:

info@dentalexcellenceformacion.com

o directamente en la pasarela de la página web del congreso.