



# GESTIÓN Y MARKETING PARA LA CLÍNICA DENTAL

Formación dirigida a Odontólogos, Estomatólogos y Directores de Clínicas Dentales que buscan el camino a la excelencia

## OBJETIVOS

- ✓ Dotar de una visión empresarial respecto a la clínica dental.
- ✓ Impulsar un modelo de gestión y organización para mejorar los resultados de la clínica.
- ✓ Optimizar la rentabilidad económica de la clínica mediante sistemas de evaluación de costes.
- ✓ Identificar las competencias de los integrantes del equipo.
- ✓ Establecer una línea de trabajo en equipo con el fin de mejorar el rendimiento de los profesionales de la clínica.
- ✓ Acercar los conceptos de marketing adaptándolos a nuestro sector.
- ✓ Dar las herramientas necesarias para desarrollar su propia campaña de marketing para la clínica dental.
- ✓ Diseñar estrategias de fidelización con una actitud proactiva hacia el paciente.
- ✓ Mejorar la comunicación y conseguir la excelencia en la atención al paciente.
- ✓ Captación de nuevos pacientes en la red: Promoción de un sitio web, posicionamiento y redes sociales.

## PROGRAMA

### GESTIÓN DE LA CLÍNICA DENTAL

- Gestión en Odontología.
- Liderazgo. Recursos humanos.
- Gestión económico-financiera.
- Aspectos legales de la gestión.

### MARKETING DENTAL Y ATENCIÓN AL PACIENTE

- Introducción al marketing dental.
- Atención al paciente.
- Comunicación clínica.

### MARKETING ONLINE PARA CLÍNICAS DENTALES

- Página Web.
- Posicionamiento.
- Redes Sociales.
- Blog.
- Newsletter
- El plan de Comunicación Online.
- Ejemplos de campañas reales en medios sociales.



**DRA. SONIA CARRASCAL**

Licenciada en Odontología por la Universidad de Barcelona (1993- 1998).  
Doctorado y DEA. Facultad de Odontología. Universidad de Barcelona (2012) .  
Diploma de Dirección Odontológica y Gestión Clínica .  
Profesora en el MBA Dental, impartido en la Universidad Europea Miguel de Cervantes, de Valladolid.  
Profesora asociada de la asignatura "Integrada de Adultos", Facultad de Odontología, Universidad de Barcelona.  
Directora clínica de Institut d'odontol gic Mediterrani (Sant Andreu de la Barca).  
Socio Fundador de Gestión Dental Integral SL, , en la que imparto el módulo de "Gestión de la Clínica Dental".



**D. NACHO DÍEZ**

Grado superior en Administración y finanzas.  
Diploma en Dirección Odontológica y Gestión Clínica.  
Profesor en el MBA Dental, impartido en la Universidad Europea Miguel de Cervantes, de Valladolid.  
Director Gerente de Clínica Dental San Basilio, Murcia.  
Ponente en diversos actos en el ámbito de la Gestión y el Marketing Dental.  
Socio Fundador de Gestión Dental Integral SL, en que imparto el módulo de "Marketing Dental y Atención al Paciente".



**D. NACHO TOMÁS**

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Murcia, 2002.  
Fundador de N7, agencia de Marketing y Comunicación Online.  
Profesor de diversas asignaturas relacionadas con el Marketing y Comunicación Online en diferentes universidades españolas (Universidad de Murcia, UCAM, Universitat de Barcelona), escuelas de negocios y organismos privados .  
Socio Fundador de Gestión Dental Integral SL, en la que imparto los módulos de "Marketing y Comunicación Online".

**HORARIO:** 09.00 h. a 14.00 h. / 16:00h a 21:00h.

**DERECHOS DE INSCRIPCIÓN:** 150 € (incluye cafés y comida de trabajo).

**INSCRIPCIONES \*:** enviando nombre, apellidos , DNI y datos completos de facturación a [cursos@colegiodentistasalava.com](mailto:cursos@colegiodentistasalava.com)

\*Plazas limitadas. Se adjudicarán las plazas por riguroso orden de inscripción.

**EL PAGO:** se efectuará un giro bancario desde el Colegio unos días antes de la celebración del curso. Para ello deberéis indicarnos el nº de cuenta donde cobrarlo.

**LUGAR:**

Colegio Dentistas de Álava  
Portal de Gamarra 1, Of. 305 – Edif. Deba  
0 1013 Vitoria-Gasteiz (Álava)  
Teléfono: 945 26 28 55