

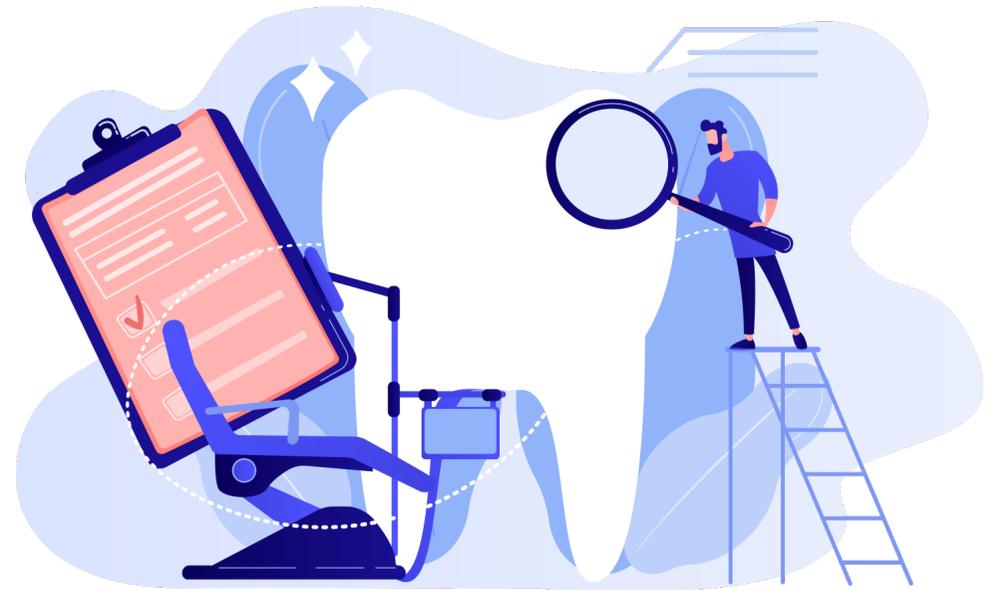


CURSO
**EXPERTO
EN VENTAS DE
TRATAMIENTOS
DENTALES**

**BARCELONA
27 FEBRERO 2023**

[+] OBJETIVOS

- + El área de ventas acapara el protagonismo de la gestión en la clínica dental, ya que su labor incide, en mayor medida, en las cuentas de resultados de las empresas.
- + La gestión de ventas de tratamientos dentales debe ser innovadora, proactiva y resolutoria para dirigir la actividad de ventas hacia la consecución de los objetivos empresariales.
- + En este curso se abordarán en profundidad los niveles psicológicos que inciden en la compra y la toma de decisión de los pacientes para ser atendidos en una clínica dental. Así mismo se estudiarán las técnicas más innovadoras en neuroventas y neuromarketing dirigidas a la venta de tratamientos dentales.



*Establecer objetivos es el primer paso
para convertir lo invisible en visible*

-Tony Robbins

DIRIGIDO A

Este curso está dirigido a aquellos puestos de la clínica dental que formen parte del equipo comercial, tales como:

- 🗨️ Propietarios de Clínica Dental.
- 🗨️ Doctores de Primeras Visitas.
- 🗨️ Auxiliares de Ventas.



*Imposible, significa que
no has encontrado la solución*

-Henry Ford



PROGRAMA



Módulo I

La Venta de Servicios Odontológicos

- 1.1. - Protocolo de ventas
- 1.2. - Método VP20 de venta
- 1.3. - Neurociencia y neuroventa
- 1.4. - La psicología del consumidor

Módulo II

Técnicas de venta de tratamientos dentales

- 2.1. - Técnica AIDDAS
- 2.2. - Los espacios y la proxémica
- 2.3. - Tratamientos de las objeciones
- 2.4. - Proceso y rescate de tratamientos

Módulo III

Customer Experience

- 3.1. - Pruebas de ventas
- 3.2. - Marketing sensorial
- 3.3. - Customer management relationship
- 3.4. - Business intelligence

Módulo IV

Business Care

- 4.1. - Análisis de casos reales
- 4.5. - Role Playing



MATERIAL DIDÁCTICO

Manual para cada asistente en formato digital.

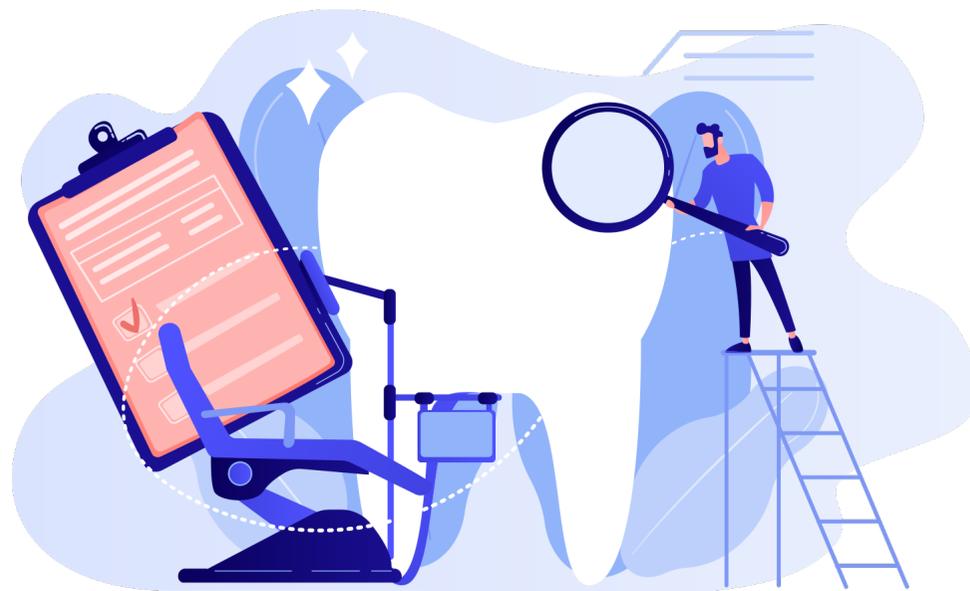
Diplomas acreditativos de asistencia y aprovechamiento.



LUGAR Y FECHA

Lunes 27 de Febrero de 2023

El horario del curso es de 10:00 a 18:00 horas



PONENTE

Marcial Hernández es CEO de la consultora especializada en Coaching y Marketing para clínicas dentales, VP20 Consultores.

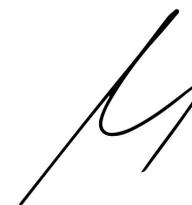
Estudió Marketing y Dirección y Administración de Empresas y es un profesional en continua formación, al mismo tiempo imparte formaciones y ponencias a empresas y altos directivos como coach profesional certificado por Bureau Veritas a nivel Platino.

Ha enfocado su actividad profesional en ayudar a que clínicas dentales de toda la geografía española transformen su modelo de gestión para lograr convertirlos en excelente, posicionándolos así como referentes en su zona de influencia. Haciendo hincapié en cuatro aspectos básicos: el Coaching Dental, La Gestión de la Clínica, el Marketing Dental y la Motivación de Equipos.

Como coach entrena a los responsables de clínicas dentales a desarrollar sus habilidades directivas con el fin de mejorar la gestión de sus empresas, liberando su potencial y fortaleciendo su talento.

“Para que una clínica dental alcance el éxito, se necesita una gestión óptima: debemos conocer la clínica en todas sus vertientes para obtener el máximo rendimiento de todos los recursos y aumentar su rentabilidad.”

Con más de 30 años de experiencia centra su labor de consultoría en que la clínica genere y transmita un valor diferenciador que la haga destacar frente a la competencia y la convierta en la opción preferente para el paciente.



MARCIAL HERNÁNDEZ BUSTAMANTE

Director General de
VPVEINTE Consultores

Mi mejor amigo es el que saca lo mejor de mi.

-Henry Ford

✉ formacion@vp20.com



91 446 56 55 | 91 755 55 05



vp20.com

Servicios Profesionales
de Coaching acreditados
nivel PLATINO

Certificación
Coach
BUREAU VERITAS
Certification



Síguenos en:



@VPVeinteConsultores



@VP20Consultores



@vp20consultores

 **VPveinte**
30 ANIVERSARIO