

6º EDICIÓN
NOVEDAD
ESPECIAL



¿SE QUEDARÁ CONMIGO?

LA FORMACIÓN ESPECIALIZADA SOBRE LA PRIMERA VISITA

Descubre los secretos de una primera visita en un entorno altamente competitivo

JORNADA INTENSIVA Viernes 5 y sábado 6 de mayo 2017

Mariano del Canto Formación (Madrid-Las Rozas)

¿Para qué te servirá esta formación?

Aprenderás a adaptar el protocolo de primera visita a los diferentes tipos de pacientes en un entorno competitivo.

A interpretar lo que NO te dice el paciente e influye de manera directa en la decisión para iniciar el tratamiento.

Incrementarás tú porcentaje de aceptación de primeras visitas.

Aprenderás a planificar la facturación de la clínica.

Aprenderás a gestionar las objeciones del paciente en el box cuando le propones el tratamiento.



Viernes 5 de mayo

Sesión de mañana: Dirigida a recepcionistas y propietarios Trabajo en aula: "CÓMO PLANIFICAR UNA PRIMERA VISITA"

10:30 | ¿Qué tipo de visita tengo?

- El trabajo de recepción cuando llama el paciente
- Organización de la agenda de primeras visitas
- Diferentes tipos de primeras visitas y como condicionan la facturación
- Ejercicio práctico: diseño del protocolo de recepción

12:30 | Coffee break

13:00 | El ciclo de venta en la primera visita

- Optimización y planificación de la facturación desde recepción
- Donde actuar para que el ciclo de venta sea la más corto posible
- Cómo planificar el incremento de la facturación anual de la clínica
- Ejercicios prácticos y conclusiones

14:30 | Almuerzo

Sesión de tarde: Dirigida a auxiliar-comercial y propietarios Definición teórica del nuevo protocolo de primera visita

16:00 | Step by Step: las 5 fases de la primera visita

- Definición, objetivos y duración de cada fase
- Qué personas intervienen y cómo
- Movimientos y posiciones del doctor durante la visita
- Interpretación del lenguaje NO verbal del paciente
- Convertir barreras en oportunidades (gestión de objeciones)
- Como utilizar los medios audiovisuales (Ortopanto, cámara intraoral, Tablet, videos y fantomas)

17:30 | Coffee break

18:00 | Los diferentes tipos de primera visita y como realizarlas

- El generalista, el implantólogo y el ortodoncista
- La derivación entre especialistas. Como optimizarla.

19:00 | Personaliza el protocolo: adáptate a tu paciente

- Estrategias y acciones a realizar en función de:
 - Tipología de paciente
 - Quien decide
 - Si viene con otros planes de tratamiento

20:00 | Protocolo específico de implantes

- Como argumentar tu precio de los implantes cuando el paciente va comparando con las clínicas low cost

20:30 | Conclusiones



Sábado 6 de mayo

6º EDICIÓN
NOVEDAD
ESPECIAL



i
Formato
exclusivo para
los asistentes de
esta edición
especial

Sesión de trabajo práctico en Box "SIMULACIÓN DE LA PRIMERA VISITA"

De 09:00 a 11:30 | Rol playing del protocolo

- Puesta en práctica de los contenidos aprendidos el viernes sobre el protocolo
- Aprendizaje del nuevo protocolo simulando la primera visita entre los asistentes en el box (situaciones reales)

11:30-14:00 Gestión de objeciones con Neodontoquiz

Te aportaremos el método definitivo para que puedas gestionar las objeciones de tus pacientes y consigas el ansiado "SI QUIERO" durante las primeras visitas.



¿Te sientes incómodo cuando el paciente dice: "Uff, esto será muy caro..."? ¿Cómo lo gestionas?



¿Te gustaría aprender a gestionar las objeciones de tus pacientes en situaciones reales?



Más información en www.neodontoquiz.com

¿Quién organiza esta sesión formativa?



Albert Isern,
Fundador de **Neosalut**
Creador del Método **Inteligencia
Comercial Clínica**

Ponente durante las jornadas

Consultoría especializada en optimizar la rentabilidad de clínicas dentales. Albert Isern ha gestionado y dirigido 81 clínicas en 6 años. Esta especializado en la formación comercial de equipos de clínica, y sobre todo, en saber cómo desarrollar el potencial del doctor en una primera visita, siendo siempre los pilares principales el paciente y la calidad del servicio.

Formación dirigida a:

- Personal de clínica que interviene y condiciona la aceptación de una primera visita (recepción, auxiliar-comercial y doctor).
- **Plazas limitadas (10 personas).**
- Incluye coffes breaks y almuerzo del viernes.

Lugar:





Clínica del Canto - Plaza del Ferrocarril, 12
Bajo - Las Matas, 28290 (Madrid)
www.delcantoformacion.com
A 3' de la parada de Cercanías de Las Matas.

Metodología de la formación

Quien va a participar **VAS A SER TÚ**, yo simplemente te guiaré para que desarrolles tu conocimiento aplicado, y te garantizo, que **HABRÁ UN ANTES Y UN DESPUÉS** de esta formación en tu forma de realizar una primera visita.

Más información

 info@neosalut.com

 606 798 050

Importe de la formación: (IVA incluido)

Antes del 28 de abril	Después del 28 de abril	 La inscripción a la formación incluye la descarga gratuita de Neodontoquiz APP valorada en 199,99€
600 € 1 asistente	800 € 1 asistente	
1.100 € 2 asistentes	1.300 € 2 asistentes	
1.500 € 3 asistentes	1.700 € 3 asistentes	

Condiciones de contratación

- Transferencia bancaria a la cuenta de Neosalut: **IBAN: ES07-0081-5239-41-0001108314** (Banco Sabadell), especificando: **Formación Primera Visita Madrid, nombre completo y número de DNI.**
- Enviar el comprobante de pago a info@neosalut.com especificando: **nombre completo, teléfono de contacto, el nombre de la clínica, el cargo y email de contacto.**
- En el caso de que no se realice la formación por cualquier motivo, se devolverá el importe íntegro abonado por los asistentes en el plazo de 3 días tras notificar su anulación.
- Una vez realizada la inscripción **NO** se devolverá dicho importe **bajo ninguna circunstancia**, siempre y cuando se lleve a cabo la formación.
- El importe de esta formación tiene el IVA incluido porque es una formación **NO** reglada y por lo tanto es un servicio privado con IVA.

Para más información llamar al 606 798 050 o enviar mail a info@neosalut.com

Opiniones de los asistentes a anteriores ediciones de la formación



Libia López (Propietaria de Clínica Dental López&Rocha)

"Práctica, real y aplicable. He descubierto una nueva forma de atender al paciente"



Daniel Ruiz (Odontólogo)

"Una manera de comprender e interactuar con la parte emocional del paciente en una primera visita"



Eva Ramirez (Atención al paciente)

"Muy interesante, cambia la forma de atender a una primera visita para que el paciente se sienta especial y único"



Melania Saavedra (Odontóloga)

"Considero que es muy aplicable a la clínica y me ha aportado una visión diferente de como realizar una primera visita"



Más opiniones en el ...
Canal de Youtube de Neosalut



Descarga este programa



www.neosalut.com/formacion