

CURRICULUM

DR. D. MARCO OJEDA ACOSTA

- Licenciado en Odontología por la U. de Granada 1998.
- Postgrado en dirección y gestión dental con el grupo dDr, en Madrid, 2006.
- Colegiado en el Colegio Oficial de Dentistas de Las Palmas de Gran Canaria.
- Creador del grupo CDA Clínica Dental de Autor y CDA Solutions, que da empleo a más de 40 personas en la isla de Gran Canaria en el sector dental.
- Director de CDA news, revista virtual del grupo clínico CDA.
- Creador del Plan Preventis “la academia de la salud dental”
- Creador de la Fundación Marco Ojeda, con proyectos humanitarios directos, tanto locales, como internacionales, en India y en el África subsahariana.

D. JONATHAN SUÁREZ D. MANUEL HENRÍQUEZ

Gerentes de la empresa Esinconformistas S.L., formadores y coach.

Su trayectoria profesional esta vinculada al mundo del desarrollo de equipos profesionales (formación, coaching, planes de desarrollo, etc), diseño de programas de motivación y desarrollo RRHH, así como del mundo del marketing y de la publicidad.

Colaboradores habituales de empresas como Audi, Volkswagen, Nexo, Aldeasa, Lopesan, Ferrer Directivos, Gobierno de Canarias, Confederación Canaria de Empresarios, etc.

PROGRAMA

Contenidos:

Temario VIERNES:

1. La clínica del siglo XXI: la simbiosis entre la clínica de antes y la de ahora.
2. El “plantólogo”: la subespecie que cambio la odontología.
3. Plan preventis: trabajemos con la prevención.
4. La página web: un gran mundo por descubrir.
5. El correo electrónico: interaccionemos con nuestros pacientes.
6. El news: el paciente debe conocernos.
7. Plan de fidelización: fidelizar sin asustar.
8. Recursos humanos: empresa unida=imán.
9. Asociación entre dentistas: la unión hace la fuerza.
10. La promoción: bajo costo y grandes beneficios.
11. Antimarketing: las RRPP contra el marketing.
12. La primera visita: el momento más importante.
13. La localización del centro: la elección, momento clave.
14. Ser diferentes: un plus para el paciente.
15. Control de calidad: ¿sabe lo que piensa el paciente de usted?
16. Filosofía en el trabajo: La filosofía de vida aplicada en el trabajo.
17. Presentación de presupuesto: ideas para la crisis.
18. ¿Doctor o amigo? Trabajar con la humildad y la sencillez.
19. Planes de mantenimiento: haga que el paciente vuelva a la clínica.
20. Ayudemos y seremos ayudados: ONG's, fundaciones y obra social.

Temario SÁBADO:

- Técnicas efectivas de venta aplicadas a la Clínica dental.
 - Técnicas de captación de nuevos clientes.
 - Técnicas de venta cruzada.
 - Técnicas de cierre.
 - Técnicas de fidelización de clientes.
- Gestión de conflictos con el equipo de trabajo.
 - El conflicto como oportunidad de mejora.
 - La rentabilidad de las quejas y las reclamaciones.
 - El ciclo del conflicto.
 - Trabajar con gente difícil.
 - Técnicas asertivas de resolución de conflictos.
 - Como gestionar un conflicto cuando el trabajador sabe hacer las cosas, tiene los medios, pero por alguna razón decide no hacerlo.

Curso patrocinado por.:

bankinter.

 "la Caixa"

