

COLECCION LIBROS GESTION CLÍNICAS DENTALES

5 LIBROS



Enfoque dental
Management para dentistas

LIBROS MANAGEMENT DENTAL

Finalmente, **tras más de diez años de trabajo** podemos presentaros los **5 libros** que recogen todo nuestro método de trabajo. **No nos hemos dejado nada.** Todo lo que sabemos, todo lo que hemos aprendido y todo lo que hemos enseñado a cientos de clínicas dentales y a miles de profesionales del sector dental está aquí recogido. En estos 5 libros abordamos los siguientes puntos:

1. **Análisis del cambio** que está teniendo lugar en el sector dental y el cambio de mentalidad para tener una clínica de éxito.
2. La importancia de llevar a cabo un **marketing diferente** que consiga atraer la atención de los pacientes.
3. Cómo conseguir que los pacientes tengan una **experiencia distinta**, pedagógica y cercana que los lleve a decir **si al tratamiento que necesitan** llevar a cabo y sean fieles a la clínica dental.
4. **Las herramientas de gestión** de personas que te ayudarán a tener un equipo de alto desempeño en tu clínica.
5. Cómo convertir una clínica dental en **una empresa de éxito** con una **estrategia** y un **análisis** de datos que te permitan tomar las decisiones empresariales adecuadas.

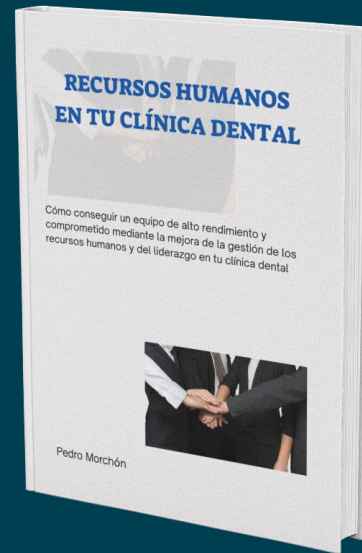
LA PROPUESTA DE VALOR Y LA ACTITUD ANTE EL CAMBIO COMO CLAVE PARA EL ÉXITO DE TU CLÍNICA DENTAL.

Existe un punto de no retorno a partir del cual determinados aspectos de la realidad se pasan a ver de manera **radicalmente distinta**, y a partir de este enclave somos incapaces de transitar los viejos caminos. Viene, entonces, **la revolución**. Se pasa a vivir una realidad paralela, y decidimos ser los creadores de un futuro mejor. Y ocurre que **ya no hay miedo**. Ocurre entonces que nos comprometemos con **una versión mejorada de nosotros**. De repente, vemos con colores diferentes lo que siempre había sido en blanco y negro. Esta sensación mágica es la que precede cualquier cambio. **El cambio es un proceso maravilloso, que revuelve, que nos desquicia y nos descentra**. Así seremos capaces de encontrar un nuevo centro. Un centro mejor. **¿Te planteas traspasar ese punto de no retorno? ¿Deseas quitarte las cadenas que te impiden llevar tu clínica a otro nivel de facturación y rentabilidad?**



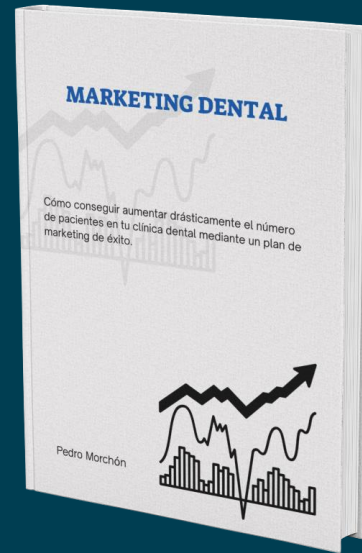
EL MÉTODO DEFINITIVO PARA AUMENTAR EL DESEMPEÑO Y COMPROMISO DE LOS TRABAJADORES DE TU CLÍNICA DENTAL

La gestión de personas en las organizaciones ha cambiado mucho. Hemos pasado de un modelo de gestión basado en la organización por tareas a uno de dirección por objetivos, y a día de hoy, el modelo imperante es el de gestión por competencias. **Las clínicas dentales de éxito promueven el desarrollo de competencias del equipo.** Liderar según las competencias supone liderar líderes. **Liderar líderes es la forma excelsa de liderazgo.** Lograr tomar perspectiva de las competencias de tus colaboradores y en qué aspectos son excelentes y qué es urgente que mejoren. El modelo de liderazgo esférico considera que cualquier trabajador es un líder. **Porque cualquier persona en una clínica dental tiene al alcance de sus manos una versión mejorada de sí misma,** pues todos podemos ser proactivos y generar a nuestro alrededor las condiciones adecuadas para lograr un mejor ambiente de trabajo. **¿Te das cuenta de que el recurso humano es el activo mas importante en tu clínica dental? ¿Qué vais a hacer para mejorar su desempeño y su compromiso?**



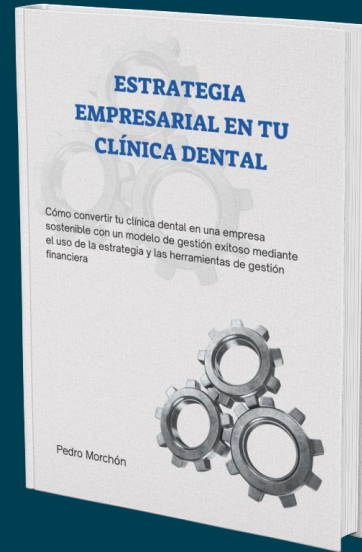
PLAN DE MARKETING DE ÉXITO PARA AUMENTAR EL NÚMERO DE PACIENTES DE TU CLÍNICA DENTAL

Ya no somos manipulables. Siento a veces compasión de estos publicistas que continúan emitiendo mensajes y gastando ingentes cantidades de dinero en **campañas de marketing que no convencen a nadie.** Hay que separarse de este marketing que asume de manera indirecta que la gente es tonta y que la vamos a convencer con algunos lugares comunes. De repente, estas líneas me llevan al gran poema del Libro En el Camino de Jack Kerouac: **"Pero entonces bailaban por las calles como peonzas enloquecidas, y yo vacilaba tras ellos como he estado haciendo toda mi vida mientras sigo a la gente que me interesa, porque la única gente que me interesa es la que está loca, la gente que está loca por vivir, loca por hablar, loca por salvarse, con ganas de todo al mismo tiempo, la gente que nunca bosteza ni habla de lugares comunes, sino que arde, arde como fabulosos cohetes amarillos explotando igual que arañas entre las estrellas".** "En el camino". Jack Kerouac. La gente que nunca bosteza ni habla de lugares comunes: Este debería de ser el resumen del CV de cualquier experto en marketing de hoy en día. **¿Sabías que el plan de marketing no es cosa de una agencia de comunicación?, ¿Te das cuenta de que para crear un marketing digital que merece la pena has de contar con todo el equipo de tu clínica?**



CÓMO CONVERTIR TU CLÍNICA DENTAL EN UNA EMPRESA BIEN GESTIONADA Y CON UNA VISIÓN ESTRATÉGICA DE ÉXITO

Para lograr el éxito, es primordial contar con un plan de empresa en el que se especifiquen todos los procesos y actuaciones que se llevarán a cabo. El plan nos servirá como referencia para unificar toda la estrategia de la clínica, nos permitirá conocer nuestras posibilidades y la viabilidad económica. En este libro conocerás como manejar el **cuadro de mando integral** con indicadores claves (Kpi), **gestionar una cuenta de explotación**, **el control de la gestión comercial** (CRM). Con estas herramientas conocerás los datos que te **permitirán tomar las decisiones adecuadas** en tu clínica dental. **¿Conoces los indicadores clave que te permiten tomar las decisiones estratégicas adecuadas para tu clínica dental?**



CÓMO CONSEGUIR QUE LOS PACIENTES DIGAN SÍ AL TRATAMIENTO QUE PRECISAN, FIDELIZARLOS Y LOGRAR QUE NOS RECOMIENDEN.

Después de haber ayudado a cientos de profesionales del sector dental en su camino hacia el éxito, cada día tengo más claro que las clínicas excelentes lo son **no solamente por la calidad** del tratamiento odontológico, sino porque además son capaces de **hacer vivir a sus pacientes una experiencia diferente** que realmente merezca la pena. **Muchas clínicas se equivocan** en el planteamiento: no se trata de focalizar el esfuerzo **solamente en aumentar el número de primeras visitas**, sino de mejorar el grado de fidelización que tienen los pacientes. **¿Te das cuenta de que tu paciente no desea estar sentado en el sillón de tu clínica dental? ¿Qué vais a hacer para compensar eso y lograr que su experiencia sea relativamente positiva?**

