



Enfoque dental
Management para dentistas



MASTER ONLINE

GESTIÓN Y DIRECCIÓN CLÍNICAS DENTALES

"Se ríen de mí porque soy diferente; yo me río de ellos porque son todos iguales."

Kurt Kobain

Sin duda, estamos entrando en un mundo apasionante del cual ya no es suficiente con decir que está en continuo cambio, sino que hay que añadir que este cambio es multifacético, implacable, disruptivo, chocante...

En Enfoque dental hablamos de un mundo VICA (volátil, incierto, complejo y ambiguo). Suelo incorporar lo que llamo TDP, es decir tecnológico, diverso y paradójico.

En la situación actual, no siempre encontramos el tiempo para recibir la formación. Por ello, hemos creado un máster online de gestión para que seas tu quien decidas cuándo y dónde puedes emplear el tiempo para ello. La transformación de una clínica dental tradicional pasa más por un cambio de paradigma y luego pasar a implementar una cultura de mejora continua en el seno de la clínica dental que suponga una mejora en los resultados sostenible en el tiempo.

Con esta idea hemos diseñado este master online. Tangibles y concretos conceptos cuya implementación tiene el efecto palanca para realmente llevar a tu clínica a donde se merece estar. Este máster ha sido pensado para aquellos propietarios de clínica o gestores que desean encaminar su clínica hacia la excelencia con un método probado y validad.

*Únete al cambio. Bienvenido a la excelencia de tu clínica dental
¿Deseas quitarte las cadenas que te impiden llevar tu clínica a otro nivel de facturación y rentabilidad?*

¿Notas que ha llegado el momento de salir de la zona de confort y dar el salto a la excelencia?

Bienvenido a la excelencia de tu clínica dental



Pedro Morchón Camino



¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

A todos los profesionales de la odontología y/o gerentes de clínicas dentales tradicionales que deseen mejorar sostenible la facturación basándose en un modelo de gestión de clínica que asegura la satisfacción del paciente, un mayor desempeño del equipo, un enfoque empresarial y un marketing emocional y ético.

Este master está recomendado para profesionales y directivos del sector odontológico que deseen aumentar la aceptación de presupuestos o que no estén satisfechos con el nivel de conversiones actuales.

En este momento en el que el tiempo es un recurso que tiende a escasear, la formación online de nivel ha llegado para quedarse. Con nuestro máster serás dueño de tu tiempo y aprenderás a tu ritmo cómo mejorar la gestión de tu clínica dental.



CAMBIO PARADIGMA

VIEJO PARADIGMA

NUEVO PARADIGMA

Competencia feroz. Guerra de precios.

**Diferénciate y haz la competencia
inexistente**

Buzoneo, páginas amarillas, radio

Marketing digital

Hay un jefe que manda

Hay un líder que inspira

Un grupo trabajando juntos

Un equipo de alto rendimiento

El paciente es importante

**El paciente es el centro de toda
nuestra actividad**

Somos profesionales de la salud. No
somos una empresa

**Nosotros somos profesionales de
la salud y gestionamos una
empresa**

Proponemos al paciente el tratamiento
que solicita

**Diagnóstico completo y
proponemos al paciente el
tratamiento que necesita**



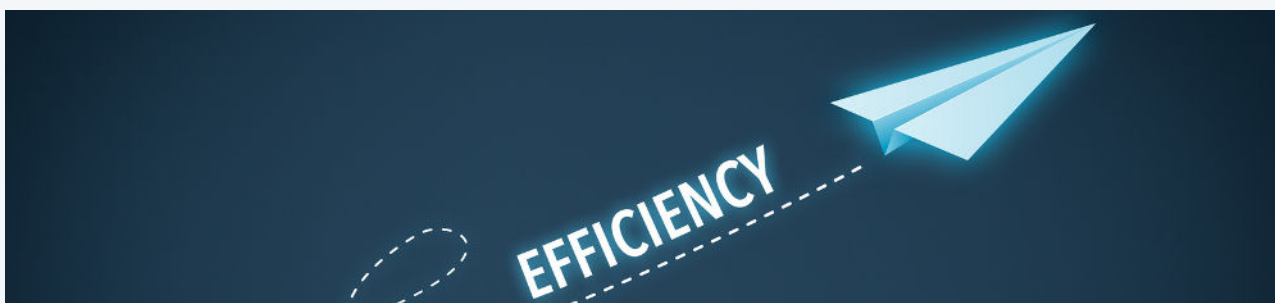
¿CUÁLES SON LOS OBJETIVOS?

MEJORAR LA GESTION EMPRESARIAL

- Usar una hoja de explotación en una clínica dental tradicional
- Calcular los márgenes de los tratamientos odontológicos más habituales
- Establecer y llevar a cabo un plan estratégico y una propuesta de valor diferente para las clínicas dentales de los asistentes.
- Definir e implementar el cuadro de mando integral con los indicadores claves de gestión de una clínica dental tradicional (Kpi).
- Tomar decisiones adecuadas y objetivas según un modelo de gestión integral.

AUMENTAR EL NUMERO DE PRIMERAS VISITAS

- Llevar a cabo un marketing que diferencie tu clínica y aumente el número de primeras visitas.
- Conocer los pilares que constituyen un marketing excelente en una clínica dental.
- Trabajar la marca personal del odontólogo y la marca grupal del equipo



INCREMENTAR LA TASA ACEPTACION DE TRATAMIENTOS Y EXPERIENCIA PACIENTE

- Aumentar la tasa de conversión de primeras visitas en tratamientos efectivos.
- Aumentar el ticket medio de tratamiento propuesto al paciente mediante un protocolo de atención excelente.
- Crear una experiencia inmejorable de paciente para lograr su fidelización.
- Conseguir que los pacientes traigan a sus familiares y amigos.

MEJORAR EL RENDIMIENTO DEL EQUIPO

- Aprender a realizar procesos de selección exitosos para los profesionales futuros que precisará tu clínica dental
- Poseer un método que te permita definir el perfil de puesto de trabajo de cada trabajador y cómo evaluar el desempeño correctamente
- Diseñar un plan de desarrollo profesional para mejorar el rendimiento de los colaboradores de la clínica.



CONOCEMOS LAS NECESIDADES DE TU CLÍNICA DENTAL

Estas son las preguntas que les hacemos habitualmente a nuestros clientes. Si después de leerlas, te resultan familiares sin duda necesitas nuestro Master de gestión de clínicas dentales.

- *¿Tenéis un protocolo completo de atención al paciente conocido por todos los miembros de la clínica y por escrito?*
- *¿Sabes cómo conseguir que tu paciente diga Si al tratamiento y traiga a sus familiares y amigos a tu clínica dental?*
- *¿Tienes problemas con la gestión de los colaboradores de la clínica?*
- *¿Usáis herramientas de gestión financiera?*
- *¿Sabrías decir de la cantidad total que presupuestáis, qué cantidad real es aceptada por el paciente?*
- *¿Habéis calculado vuestros costes fijos y variables?*
- *¿Cuáles son los pasos correctos para aumentar la facturación?*
- *¿Cómo adaptar tu clínica al mundo digital?*
- *¿Puede ser la clínica más rentable?*
- *¿Por qué han descendido las primeras visitas?*
- *¿Tenéis un plan de marketing eficaz?*



DIRECTOR ACADÉMICO MASTER



Pedro Morchón
Director
Enfoque dental

Desde hace diez años, tengo el inmenso privilegio de desempeñar mi labor de dirigir Enfoque dental. Además, ejerzo mi cargo de profesor colaborador en la Universidad de Oviedo en la asignatura Marketing en clínicas dentales. He desarrollado y validado un método de trabajo que consigue aumentar la facturación y rentabilidad de las clínicas dentales de forma notable

NUESTRO MÁSTER ONLINE GESTION DENTAL

DURACIÓN: 200 horas en 6 meses (después acceso de por vida)

MODALIDAD: 100% online

PRECIO: **3.490€**

El contenido de esta aula online es el resultado del trabajo de consultoría en más de 150 clínicas dentales. Todas estas buenas prácticas verificadas serán ahora tuyas para que puedas llevar tu clínica dental a un nivel superior.



FORMACIÓN ONLINE



- **VIDEOS:** A través de muchos videos exponemos todo el conocimiento de cada uno de los capítulos. En el último módulo están una serie de entrevistas a doctores grabadas que explica el secreto del éxito de las clínicas.
- **VIDEOS DEL MBA PRESENCIAL:** Preguntas y respuestas de alumnos, debates... A lo largo del master online podrás vivir lo que es la experiencia real de formación en el aula del MBA de gestión de clínicas.
- **COMPLEMENTOS FORMATIVOS:** A lo largo del programa dispondrás de lecturas, ejercicios, videos relacionados y dinámicas complementarias para sacar el máximo provecho a la información.



SEGUIMIENTO DEL ALUMNO



SESIONES ONLINE

- Tutoría individual
 - Formación a todo el equipo de tu clínica dental
 - Coaching marketing digital.
 - Coaching herramientas gestión de personas.
 - Coaching herramientas empresariales en tu clínica.
- WEBINARIOS SEGUIMIENTO (4 sesiones X 60 min): Tendrán 4 webinarios de seguimiento con el grupo de alumnos. La finalidad es exponer en el grupo los obstáculos y los avances que cada uno está experimentando en la transformación de sus clínicas dentales. Compartir las experiencias de superación, así como los obstáculos que se presentan en el camino de transformación de cada clínica dental es clave para el progreso.
 - WEBINARIOS FORMATIVOS (2 sesiones X 60 min): En cada promoción, tendremos dos webinarios en vivo para tratar temas interesantes relacionados con la gestión de clínicas.



FORO DE ALUMNOS



Mediante este foro los alumnos podrán compartir información, reflexiones, preguntas y tareas que surgirán a lo largo del master online. Formarás parte de la comunidad Enfoque dental, donde podrás preguntar cualquier duda que te surja. Nuestro chat de alumnos y ex alumnos siempre es una plataforma de intercambio de información muy eficaz.

PROGRAMA MÁSTER ONLINE

Docente: Pedro Morchón Camino. Director Master online gestión clínicas dentales y fundador de Enfoque dental.

Está compuesto de los siguientes módulos:



MODULO 1: TRANSFORMA TU CLÍNICA DENTAL

Este primer módulo te ayudará a familiarizarte con las grandes palancas para el éxito de tu clínica dental y a empezar a cambiar el paradigma hacia el éxito.

En este módulo mejoraremos nuestro conocimiento del sector dental, la propuesta de valor y la actitud ante el cambio como clave para el éxito de tu clínica dental.

Aprenderemos los principios básicos de gestión, la situación actual del sector y los modelos de decisiones estratégicos exitosos.

- *¿Conoces el presente y el futuro de lo que realmente se avecina en el sector dental?*
- *¿Quieres darle un impulso a tu clínica dental?*
- *¿Conoces los pasos que te separan de la excelencia?*
- *¿Hasta cuando vas a postponer vuestro desarrollo y mejora como clínica?*



MODULO 2: EL ÉXITO DE TU CLÍNICA DENTAL

Nos pondremos las pilas. Aquellos que empiezan nuestro máster, es porque quieren dar un salto, tienen sed de mejora y no se conforman con el desempeño que el equipo ha tenido hasta ahora. Esa hambre de excelencia, de mejora continua debemos de encauzarlo para dar el salto hacia la excelencia de tu práctica dental.

Nos encontramos en un mundo que ha cambiado sustancialmente durante las últimas décadas, debido a aspectos tales como la globalización y la revolución tecnológica. Resulta complicado mantenerse al margen de esta nueva realidad, y adaptarnos a ella implica que nosotros también seamos capaces de cambiar. Cambiar es evolucionar, evolucionar con los tiempos que vivimos y adaptarnos de la mejor forma posible para poder vivir satisfactoriamente.

Pero, como también hemos mencionado anteriormente, los cambios pueden generar miedo y malestar. El posible malestar que pueda implicar llevar a cabo cambios en nuestra vida debe ser sentido, vivido como tal, sin negarlo, pero, al mismo tiempo, sabiendo que no es más que algo temporal, algo que finalizará. Por el contrario, negar cambiar cuando debemos hacerlo, nos producirá mucho más malestar y sufrimiento a largo plazo. Si logramos transformar el miedo en poder, entonces estaremos enfocados al cambio, al logro de nuestras metas.



MODULO 3: PLAN MARKETING DENTAL

En Enfoque dental llevamos muchos años estudiando el marketing de los mejores odontólogos y de las mejores clínicas y conocemos la receta que realmente funciona.

ESTE MÓDULO TE SERÁ ESPECIALMENTE ÚTIL SI

- Te has dado cuenta de que el marketing de tu clínica dental no funciona y deseas conocer la receta que realmente funciona.
- Crees en la importancia del marketing emocional y basado en la marca personal del odontólogo y de su equipo de trabajo.
- No te sientes identificado con el marketing que llevan a cabo la mayoría de las clínicas dentales.
- Si tienes claro que la mente del paciente no es manipulable mediante las tradicionales técnicas de marketing y venta.

El programa pedagógico de el plan de marketing definitivo para tu clínica dental está diseñado para que aumentes el número de primeras visitas hasta en un 30%

SÍNTESIS DEL PROGRAMA

- Páginas web atractivas: Conocerás la estructura correcta y los contenidos que ha de tener una página web.
- SEO: Cuales son las técnicas para que vuestros pacientes os encuentren en internet y mejorar el posicionamiento de tu marca.
- Contenidos audiovisuales: Os contaremos "la receta" de videos que de veras logre trabajar la marca personal de los miembros de tu clínica, testimonios de pacientes y videos corporativos.

- Gestión redes sociales: Como debéis trabajar las diferentes redes sociales para aumentar la tasa de seguidores y la tasa de engagement de vuestros pacientes.
- Inbound marketing: Bienvenidos al marketing de permiso en el que aportamos valor a los pacientes que necesiten ser informados sobre salud bucodental

VIEJO PARADIGMA

NUEVO PARADIGMA

No es necesario marketing

El buen marketing es clave hoy en día

Anuncios indiscriminados (buzoneo, páginas amarillas...)

Marketing de permiso. Solamente para quien lo precise y solicite.

Webs y redes sociales deshumanizadas

El paciente conoce a vuestro equipo antes de llegar a la clínica

Ausencia de videos

Videos de testimonios de pacientes y de marca personal

Se realizan acciones aisladas de marketing

Todas las acciones de marketing responden a una estrategia definida

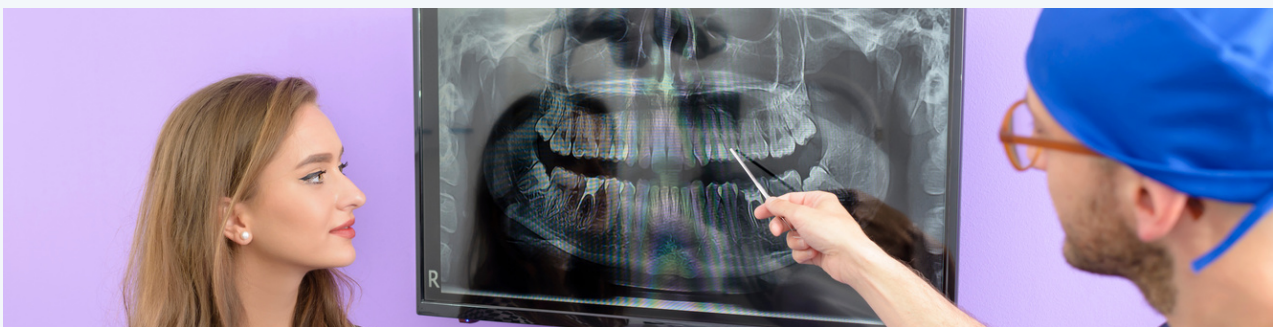


MODULO 4: ATENCION AL PACIENTE

Casi el 90% de los pacientes van a una clínica u otra recomendada por la opinión de familiares y amigos. Por eso, es esencial que la experiencia de vuestros pacientes sea excelente. Es clave que vuestro protocolo de atención consiga que vuestros pacientes digan que si al tratamiento y que lleven a sus familiares y amigos a vuestra clínica dental.

En este módulo, definiremos un protocolo que proporcione una experiencia excelente de paciente y fidelice los distintos tipos de pacientes. Nuestro protocolo recorre los 500 puntos de contacto de interacción de un paciente con una clínica dental y que responden a un enfoque ecléctico tras haber recogido las mejores prácticas de las mejores clínicas.

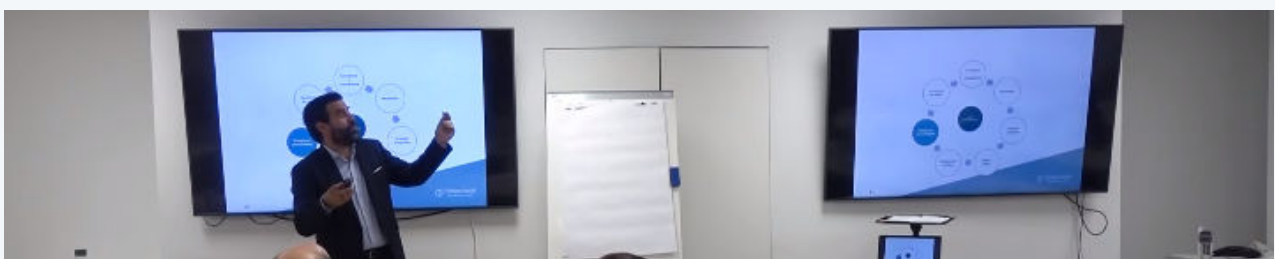
Además, en este módulo, veremos cómo conseguir que los pacientes digan si al tratamiento que precisan, fidelizarlos y lograr que nos recomienden. Crea en tu clínica dental la experiencia adecuada para que tus pacientes digan si al tratamiento que precisan y que os recomienden activamente.



- *¿Tenéis un protocolo completo de atención al paciente basado en una odontología de posibilidades y centrada de veras en las necesidades del paciente?*
- *¿Sabes cómo conseguir que tu paciente diga SI al tratamiento y traiga a sus familiares y amigos a tu clínica dental?*
- *¿Te imaginas mejorar vuestro protocolo y llevar la cuota de facturación hasta un aumento de hasta un 27% en el primer año?*
- *¿Presupuestáis al paciente lo que este cree que necesita o lo que realmente precisa?*
- *¿Te imaginas lograr facturar el 70% de la cantidad total que podríais llegar a presupuestar?*
- *¿Os recomiendan vuestros pacientes?*

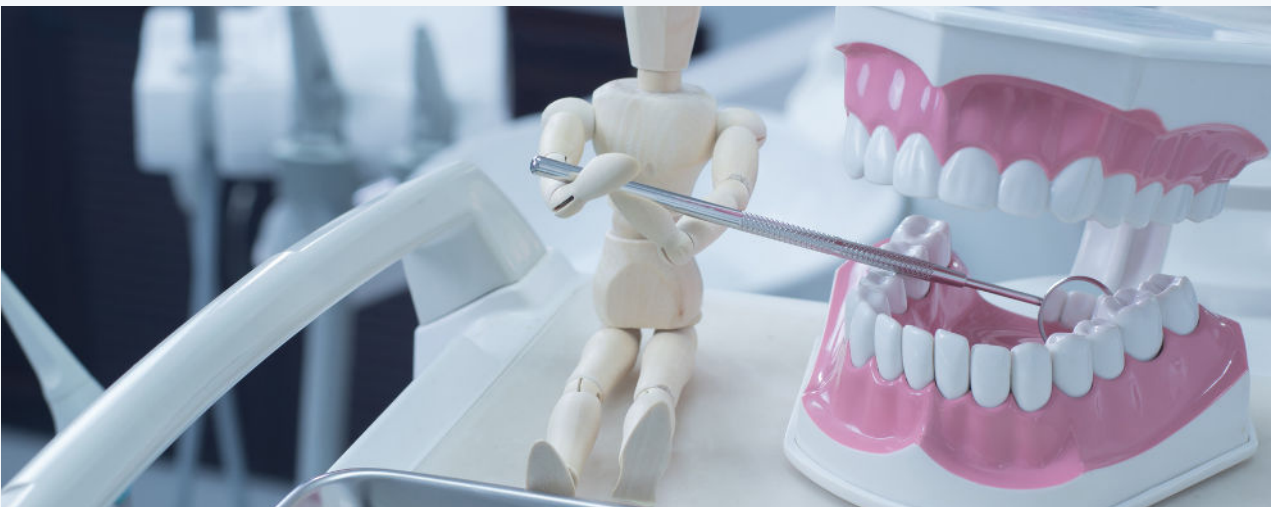
ESTE MÓDULO TE SERÁ ESPECIALMENTE ÚTIL SI

- Deseas aumentar el ticket medio propuesto a los pacientes ya que no están realizando diagnósticos y plan de tratamientos completos
- Deseas conocer cómo implementar un protocolo de atención que te garantice un índice de aceptación de tratamientos de un 70% por parte de los pacientes.
- Desconocéis cuales son las técnicas de comunicación y el relato que es más adecuado con cada perfil de paciente para lograr trasladarle la importancia de llevar a cabo el tratamiento que precisa.
- Solamente le proponéis al paciente aquel tratamiento que desea hacerse (no el que realmente debería de hacerse)
- Deseas que tus pacientes tengan una experiencia diferente que les facilite aceptar el tratamiento que de verdad se han de hacer.



SÍNTESIS DEL PROGRAMA

- 7 momentos de la verdad: Descubre los momentos claves por los que vuestros pacientes os juzgan y la importancia de mejorar la experiencia de cada uno de estas vivencias.
- Modelo de codiagnosis: Conoce cómo poner al paciente en el centro de la toma de decisiones. Ayúdale a que tome la mejor decisión posible para su salud bucodental.
- Protocolo atención excelente: Son 500 puntos cuya secuencia y aplicación supone un índice de aceptación del 70% de los tratamientos dentales.
- Comunicación con el paciente: Te contaremos el relato correcto, con cada perfil de paciente, para que realmente entienda cómo su vida cambiará gracias al tratamiento dental que debe llevarse a cabo.
- Venta tratamientos: Te convertiremos en un experto en cómo gestionar las objeciones de los pacientes, explicación correcta de cada plan de tratamiento y técnicas de cierre para aumentar la facturación de vuestra clínica dental.



VIEJO PARADIGMA

El paciente se fía de lo que el doctor le diagnostica

El doctor y su equipo no explican al paciente las distintas fases del tratamiento

En la clínica se lleva a cabo una odontología basada en lo urgente

La odontología de la clínica es analógica

No existe un consenso acerca de las explicaciones que se ha de contar al paciente

Todos los pacientes son iguales y el trato que reciben es el mismo.

Nos da reparo ´vender la parte estética´ y la ortodoncia a personas adultas

NUEVO PARADIGMA

El paciente desea entender realmente lo que le pasa y cuál es su diagnóstico

El paciente recibe una explicación de las fases del tratamiento según un criterio lógico y científico

La odontología que se realiza en la clínica recorre todas las especialidades clínicas

La odontología de la clínica es digital

El relato es clave. Existe un claro orden de todo lo que ha de ocurrir en una primera visita con el paciente.

Se tienen en cuenta las características personales de cada paciente (modelo biopsicosocial)

Sabemos cómo trasladar las ventajas de un tratamiento estético y ortodóntico.

MODULO 5: DESEMPEÑO EQUIPO

Este módulo está diseñado para las clínicas dentales que deseen conocer cómo llevar a cabo una correcta gestión de los recursos humanos. La captación y fidelización del paciente depende de las personas que prestan el servicio, por tanto, su motivación y capacidades determinarán los resultados de la clínica dental. Las clínicas necesitan incrementar el desempeño profesional de los colaboradores de la clínica. En este módulo abordamos las mejores prácticas de recursos humanos para clínicas dentales.

Este módulo te ayudará a definir tu ruta hasta ser un mejor líder y tu rol como agente del cambio en tu clínica dental. Influirás en los miembros de su equipo. Descubrirás el secreto de la influencia y el poder del liderazgo para traducirlo en mayores cuotas de desempeño en las personas de tu clínica dental.

Aprende a ser un mejor líder. Llega a tener un equipo extraordinario en tu clínica dental. Este módulo ha sido pensado para aquellos propietarios de clínica o gestores, u odontólogos que desean mejorar sus competencias de liderazgo y gestión de equipos para lograr un clima organizacional en su clínica dental enfocado a la excelencia.



- *¿Te imaginas contar con un equipo de colaboradores de alto rendimiento trabajando en un ambiente de compromiso y felicidad?*
- *¿Tienes un equipo de alto rendimiento?*
- *¿Los empleados de tu clínica saben qué se espera de ellos?*
- *¿Sabes que hay técnicas concretas de recursos humanos de sencilla aplicación que lleva a los equipos a mejorar su desempeño?*
- *¿Cuál es tu capacidad para delegar?*
- *¿Sabes que existe un método captar, retener y desarrollar el talento en tu clínica dental?*

ESTE MÓDULO TE SERÁ ESPECIALMENTE ÚTIL SI

- No existe un ambiente de cooperación y trabajo en equipo en tu clínica.
- Existen miembros del equipo que no rinden como deberían hacerlo
- Te has cansado de repetir las cosas una y otra vez sin ver actitudes de cambio
- No sabes cómo seleccionar el personal de manera correcta
- Notas que hay un grupo de personas trabajando, pero no existe un equipo



SÍNTESIS DEL PROGRAMA

- Captar el talento: Todo comienza aquí. Hemos de convertirnos en expertos en procesos de selección para realmente identificar las personas correctas para trabajar en la clínica dental.
- Fomentar el talento: Las evaluaciones del desempeño, el perfil de puesto de trabajo, las reuniones grupales y los planes de acción nos permiten llegar a tener profesionales extraordinarios para las clínicas líderes.
- Retener el talento: Hemos de mantener el personal motivado y lograr compartir la misión, la visión y los valores para crear el sentido de pertenencia que impide que las personas se vayan.
- Competencias del líder: Las competencias de liderazgo son claves para realmente conseguir dar pasos firmes hacia la excelencia de tu clínica dental. Sabemos que el liderazgo como cualquier otra cualidad se debe de entrenar.
- Equipos de alto rendimiento: Con un equipo de alto rendimiento no existen límites y lograréis ser los referentes de vuestra ciudad en un tiempo récord.

En este módulo te ayudaremos a que logres tener un equipo comprometido con el éxito de vuestra clínica dental



VIEJO PARADIGMA

No he tenido suerte con mi equipo.

El personal de mi clínica no me escucha.
Siguen sin hacerlas correctamente

Cuando algo no se hace bien, se lo digo
a quien corresponda enérgicamente.

A mí me gusta mi trabajo como
odontólogo e intento delegar la labor de
líder.

Casi nunca hay reuniones con el equipo.
No funcionan.

Prescindiría de varios trabajadores, pero
me cuesta mucho echarles

NUEVO PARADIGMA

**No creo en la suerte. Captamos,
fomentamos y desarrollamos el
talento**

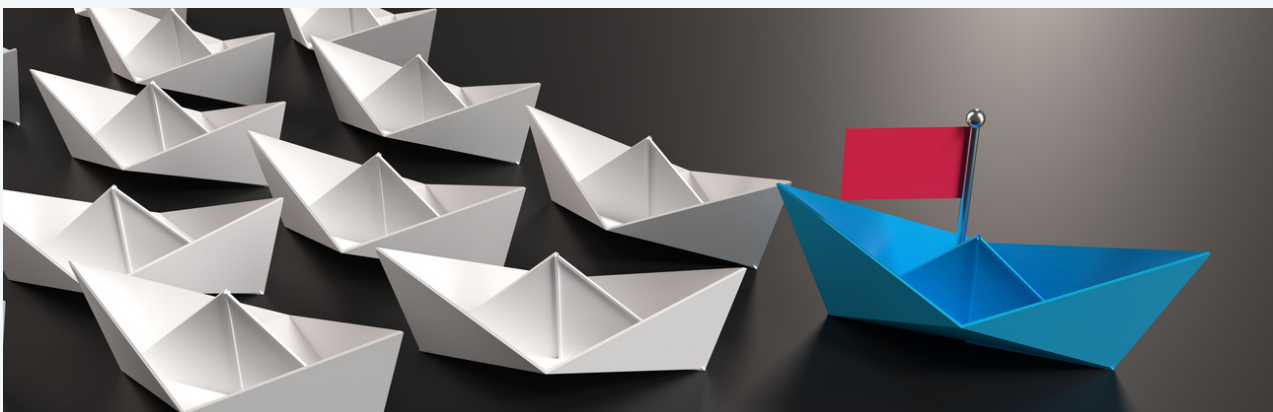
**Cada persona tiene por escrito el
perfil de puesto de trabajo donde
se detalla su cometido.**

**Doy feedback en las evaluaciones
del desempeño a las personas
sobre sus áreas de mejora.**

**Soy propietario de mi clínica y líder
del proyecto. El liderazgo se ha de
trabajar día a día.**

**En las reuniones periódicas se
trata todo lo que se ha de mejorar
ordenadamente.**

**Tengo claro que la mediocridad en
mi clínica es cara. Un despido no lo
es.**



MÓDULO 6: LA CLÍNICA COMO EMPRESA

Este módulo ha sido pensado para aquellos propietarios de clínica o gestores que desean mejorar la gestión empresarial de sus clínicas dentales. Trabajaremos los diferentes modelos estratégicos del mundo empresarial y su aplicación en el entorno de las clínicas dentales tradicionales.

- *¿Conoces los márgenes que estáis obteniendo por los tratamientos dentales?*
- *¿Tomáis las decisiones empresariales basándoos en datos claves?*
- *¿Sabes el % de aceptación de tratamientos en vuestra clínica?*
- *¿Usáis herramientas de gestión financiera?*
- *¿Sabrías decir de la cantidad total que presupuestáis, qué cantidad real es aceptada por el paciente?*
- *¿Habéis calculado vuestros costes fijos y variables?*
- *¿Tenemos hallado los márgenes de tratamientos?*
- *¿Sabemos por tanto si son rentables dichos tratamientos a los precios que los tenemos?*



ESTE MÓDULO TE SERÁ ESPECIALMENTE ÚTIL SI

- Desconoces cual es el % de aceptación de tratamientos.
- Desconoces cual es el margen que obtengo por los tratamientos dentales de mi clínica dental.
- Desconoces cual es el nivel de gastos variables que tengo en la clínica.
- Necesitas un modelo de gestión empresarial adaptado para clínicas dentales.
- Tienes la necesidad de tener un CRM que me recuerde que hoy he de llamar a un determinado paciente.
- Deseas aprender a cómo convertir tu clínica dental en una empresa bien gestionada y con una visión estratégica de éxito.
- Quieres conocer el uso de las herramientas de gestión empresarial necesarias para tu clínica.

Durante el módulo abordamos el método de las 5 C's que son las herramientas que te permitirán tener una clínica dental con una gestión financiera correcta

EXPLICAMOS A CONTINUACIÓN LAS 5 C'S

- Cuadro mando integral: El cuadro de mando integral es una Herramienta Gerencial que nos permite conocer y evaluar, en una mirada, lo que te dicen los datos, bien sea para identificar oportunidades de crecimiento, tomar acción y seguir creando valor o para cortar aquellas actividades que lo destruyen.



- *¿Es la producción adecuada a la facturación?*
 - *¿Estamos presupuestando en cada visita el importe adecuado?*
 - *¿Nuestra facturación media por visita es óptima?*
 - *¿Somos eficientes en el grado de aceptación de presupuestos?*
- Cuenta resultados analítica: Estudiaremos el control de gastos que actualmente estamos realizando en la clínica y sus posibles mejoras. Además, calcularemos el punto de equilibrio de tu clínica dental y revisaremos los beneficios obtenidos en el último año.
 - *¿Son adecuados los gastos de la clínica?, ¿hay posibilidad de ahorro en ciertos gastos?*
 - *¿Es el margen de beneficios adecuado, por el tipo de clínica que tenemos?*
 - CRM (Customer management relationship): Esta herramienta nos permite saber si estamos realizando una labor comercial estructurada y planificada con los presupuestos pendientes. Si no es así, estableceremos un protocolo adecuado a las circunstancias de la clínica para una optimización del grado de aceptación de presupuestos.
 - Control de márgenes: Llegaremos a conocer el verdadero margen de los tratamientos odontológicos de la clínica dental para así determinar la rentabilidad de los mismos. Además, haremos una comparativa de los precios de los tratamientos de la clínica respecto a los precios del mercado.
 - *¿Tenemos hallado los márgenes de tratamientos?*
 - *¿Sabemos por tanto si son rentables dichos tratamientos a los precios que los tenemos?*

- Control de la tesorería: Nos ayuda a ver cuál es la situación de liquidez real de tu clínica dental permitiéndonos anticiparnos a cualquier jugada decisiva

VIEJO PARADIGMA

Las decisiones en la clínica las tomamos por intuición y por lo que hacen otros compañeros

No conocemos los márgenes brutos del negocio ni tampoco de los diferentes tratamientos

En el programa de gestión no rellenamos datos. No hay tiempo para esto

Tenemos varias listas de pacientes: la lista para hacer seguimiento, la lista de expacientes, la lista de pacientes que han de pagar...

NUEVO PARADIGMA

Las decisiones en la clínica dental se toman en función de lo que los indicadores de gestión (Kpi) nos indican

Tenemos claro cuáles son nuestros márgenes. La rentabilidad del negocio es más importante que la facturación.

Sabemos que registrar ciertos datos es clave para sacar conclusiones claves.

Tenemos una única lista de pacientes que en realidad es un CRM y nos indica a quien tenemos que contactar cada día y para qué.



MODULO 7: CLÍNICAS EXCELENTES

- *¿Deseas conocer el éxito de las mejores clínicas y de doctores referentes del mercado nacional?*
- *¿Quisieras conocer de primera mano como otras clínicas han logrado triunfar en determinadas especialidades como la ortodoncia, estética o cirugía oral?*

En este módulo pondremos en contexto las claves del éxito de algunas clínicas dentales excelentes. Entrevistaremos a doctores referentes y a profesionales del sector dental con los que Enfoque dental ha colaborado en los últimos años.

Nos aportarán una mirada profunda de cómo han logrado ser referentes en:

- La captación, fidelización y gestión de distintos perfiles de paciente (periodoncia, ortodoncia, cirugía, dermoestética bucal, odontología estética, odontopediatría...)
- Establecer consensos clínicos para llevar a cabo tratamientos multidisciplinarios.
- Gestionado la transición generacional de padres a hijos.
- Anamnesis biopsicosocial, modelo de codiagnosis, odontología humanista.
- Sinergias entre especialidades odontológicas y médicas (gabinete periodontal)
- Implementación del flujo digital en una clínica dental.



CICLOS DE CONFERENCIAS

LA ESTRATEGIA DE DIFERENCIACIÓN OBLIGADA PARA AQUELLAS CLÍNICAS QUE APUESTEN POR LA CALIDAD FRENTE AL VOLUMEN

Este será uno de los grandes desafíos de los próximos años que veremos en estas dos interesantes conferencias

- WORKSHOP 1: La medicalización de la odontología. El desafío de los próximos años y la estrategia de diferenciación para aquellas clínicas que apuesten por la calidad frente al volumen.

El Dr. Bustillo, nos explicará la importancia de medicalizar la odontología. Además, hablaremos de bioseguridad, cómo ésta ha sido siempre una constante en su clínica dental y cómo han gestionado la llegada de la pandemia COVID-19 en marzo del 2020.

- WORKSHOP 2: La digitalización, la innovación y la estética como sello de identidad del quirófano y del cirujano en una clínica dental

El Dr. Bustillo nos hablará de cómo hacer una apuesta por la digitalización para reducir los tiempos de tratamiento, hacer cirugías menos invasivas y mejorar la estética dentofacial. El Dr. Bustillo nos explicará también de cómo poner en valor la cirugía e intervención diagnosticada ante los ojos del paciente.



Participante:
Ángel Bustillo.
Experto en cirugía maxilofacial

Ángel Fernández Bustillo cuenta con más de veinte años de experiencia como cirujano. Licenciado en Medicina por la Universidad de Navarra y especialista en cirugía oral y maxilofacial (oposición MIR), ha ampliado su conocimiento y práctica en centros universitarios de Europa y Estados Unidos. El Doctor Bustillo compagina su labor clínica con la formación avanzada de profesionales en nuevas técnicas quirúrgicas de implantología oral, cirugía ortognática, estética dentofacial y reconstrucción ósea por todo el mundo.

LA ORTODONCIA, LA ESPECIALIDAD DINAMIZADORA DE UNA CLÍNICA DE AUTOR

En estas conferencias, de la mano de la Dra. De Palma, veremos el valor inconmensurable que la terapia de ortodoncia complementaria aporta a una práctica restauradora para lograr una odontología menos invasiva y pronósticos más favorables a largo plazo.

- WORKSHOP 1: ¿Cómo trasladar los beneficios emocionales de la ortodoncia a un paciente adulto?

En la nueva relación entre un ortodoncista y el paciente, es clave educar al paciente en todas las dimensiones (incluida la emocional) del tratamiento de ortodoncia.

En este webinar veremos el manejo emocional en la relación entre un dentista y un paciente aplicado al tratamiento de ortodoncia. Los ortodoncistas ayudan a las personas a cambiar sus vidas aumentando su confianza y calidad de vida. Por tanto, no es un trabajo meramente mecánico, sino profundamente emocional.

- WORKSHOP 2: ¿Cómo trasladar los beneficios funcionales de la ortodoncia a un paciente adulto?

De lo que deducimos de nuestras encuestas, la mayoría de los pacientes todavía ven un tratamiento de ortodoncia de forma limitada. Generalmente la percepción que tiene el paciente de un tratamiento de ortodoncia es para dejar los dientes bonitos. En esta conferencia veremos cómo se desde trasladar al paciente las ventajas de un tratamiento de ortodoncia desde una perspectiva global y no solo centrándonos en la estética.

- WORKSHOP 3: Cómo incluir determinadas herramientas digitales de comunicación con el paciente de ortodoncia

Mediante estas herramientas lograremos mejorar notablemente la toma de conciencia del paciente de su problema y mejorar el cierre de casos de ortodoncia. Dentro de Invisalign comentaremos herramientas como el smile View, invisalign Photo uploader, invisalign Outcome simulator, Itero, time lapse. Estas herramientas, entre otras, mejoran notablemente la comunicación con el paciente para que así pueda tomar conciencia de cuál será la apariencia real de su sonrisa una vez acabado el tratamiento.



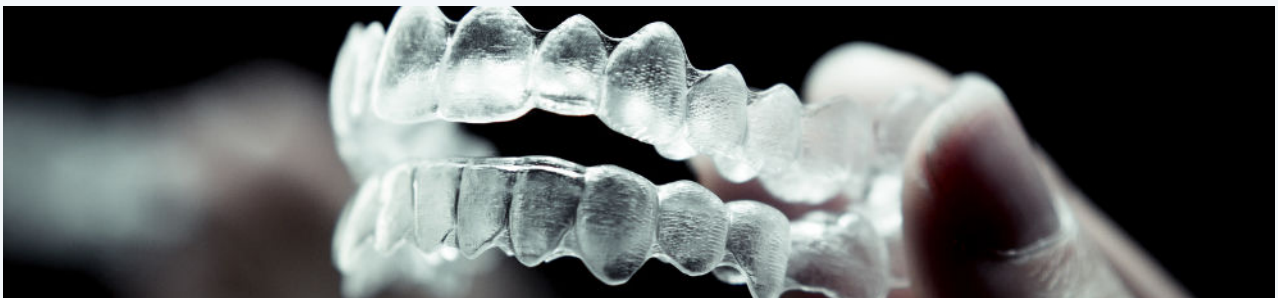
- WORKSHOP 4: Como incluir la ortodoncia de forma sinérgica con el resto de especialidades en una clínica dental cuya facturación sea discreta

A menudo en una clínica dental enfocada hacia la periodoncia, la cirugía o la prostodoncia, la ortodoncia tiene, en principio, un encaje no exento de desafíos. En esta conferencia veremos el valor inconmensurable que la ortodoncia aporta a una práctica restauradora con una odontología menos invasiva y pronósticos más favorables a largo plazo. En definitiva, exploraremos como la ortodoncia supone a medio plazo un efecto sinérgico y altamente positivo en el resto de especialidades dentales.



Participante:
Susana de Palma.
Especialista en ortodoncia

Speaker de *Invisalign* para la firma *Align Technology* e imparte conferencias internacionales de *Invisalign*, enseñando cómo usar en sus clínicas la técnica a ortodoncistas expertos de todo el mundo. Tiene 16 años de experiencia a sus espaldas y la complejidad de casos resueltos combinando diferentes disciplinas la convierten en una doctora sobresaliente en la materia. Por ello le fueron otorgados dos premios internacionales.



ENFOQUE MULTIDISCIPLINAR EN LA ODONTOLOGÍA

El enfoque multidisciplinar, tanto en periodoncia como en el resto de las disciplinas odontológicas, supone afrontar el abordaje de un problema odontológico a partir de un plan de tratamiento global que resuelva los problemas y expectativas de los pacientes

Los hermanos Blasi, son sin duda un ejemplo de este enfoque. En las entrevistas siguientes veremos casos concretos de cómo han abordado este enfoque con éxito.

- WORKSHOP 1: Cómo mejorar la comunicación entre el cirujano y el odontólogo restaurador en el frente anterior

En este taller, los Dres. Blasi hablarán sobre lo esencial que es comenzar los tratamientos en el frente estético con una visión global del resultado final. De una manera digital o analógica, la simulación del resultado final nos da la posibilidad de tomar las decisiones correctas. Además, es de gran utilidad para el paciente alcanzar a ver cuál será el resultado de su sonrisa cuando el tratamiento concluya.



- WORKSHOP 2: Tratamiento multidisciplinar, la perfecta conjunción entre la periodoncia, ortodoncia y odontología restauradora

En este taller, los doctores nos contarán cómo el uso de escáneres intraorales y tomografía axial computarizada permite:

1. Mejor comunicación entre doctores sobre todo en el tratamiento de pacientes complejos.
2. Flujo de trabajo optimizado entre doctores y laboratorio dental
3. Una conexión con el paciente mucho más eficaz

Además, esta tecnología permite realizar menos visitas y reducir el tiempo de las visitas de nuestros pacientes.

Esta manera de proceder tiene un impacto positivo en aquellos tratamientos que involucran a las tres especialidades, periodoncia, ortodoncia y odontología restauradora y sobre todo en el plan de tratamiento y la secuencia del tratamiento multidisciplinar.



Participante:
Dr. Gonzalo Blasi.
DDS, MS Periodoncista

Actualmente, es profesor visitante del departamento de periodoncia de la *University of Maryland Baltimore (UMB)* y profesor asociado del departamento de periodoncia de la *Universitat Internacional de Catalunya (UIC)*. Dr. Gonzalo Blasi es diplomado por el *American Board of Periodontology*. Se graduó en odontología por la UIC.



Participante:
Dr. Ignacio Blasi
DDS, MS, PhD Ortodontista

Es graduado de la Universidad de Pensilvania, Filadelfia, donde obtuvo certificado en ortodoncia y master en ciencias de biología oral. Fue asociado clínico del departamento de ortodoncia y trabajó en la Universidad de Pensilvania con el Dr. Robert L. Vanarsdall durante varios años. Actualmente es profesor de ortodoncia en la Universidad de Maryland, Baltimore. Se graduó en odontología en la Universidad Internacional de Cataluña y fue reconocido con el Premio Nacional Colgate en investigación dental.



Participante:
Dr. Álvaro Blasi
Prostodoncista y técnico de laboratorio

Se graduó en *Augusta University, Dental College of Georgia*, donde obtuvo certificado en *prostodoncia* después de un programa de tres años y un *fellowship* en implantes y estética de un año. Durante ese tiempo obtuvo el certificado de técnico de laboratorio por el *American Board*. Es profesor adjunto en el *Department of Restorative Sciences* en *Augusta University*. El Dr. Álvaro Blasi se graduó en odontología en la *Universitat Internacional de Catalunya (UIC)*.



HERRAMIENTAS DE COMUNICACION EXITOSAS TANTO CON LOS PACIENTES COMO CON LOS EMPLEADOS

El Dr. Badanelli ayudará a los alumnos del MBA a preparar y mejorar las conversaciones con los pacientes para obtener resultados más efectivos. Además, nos contará su experiencia (no siempre fácil) para lograr un equipo de alto desempeño en su clínica dental.

- WORKSHOP 1: Herramientas de comunicación para con el paciente que no ha sido bien asesorado en el pasado y por ende ha tomado malas decisiones

La realidad es que muchos pacientes no han tenido la oportunidad de tomar decisiones adecuadas y saludables. Llevaremos a cabo una mirada reflexiva y empática con este tipo de pacientes, entre los que se podrían destacar muchos, pero nos focalizaremos en:

- Pacientes con periodontitis y los factores de riesgo de los que seguramente no sean conscientes.
- Pacientes con atrofiás óseas y cómo a lo largo de los años las fuerzas de mordida han disminuido de manera drástica. Para recuperar la posibilidad de disfrutar de una dieta variada y descubrir de nuevo del placer de comer y sonreír veremos cómo trasladar las ventajas adaptadas a cada paciente de un tratamiento rehabilitador de implantes.



- Pacientes bruxistas o con reflujo gástrico que a lo largo de los años han sufrido desgastes dentales severos. Veremos cómo debemos exponerles las ventajas de llevar a cabo un tratamiento reconstructivo para evitar consecuencias negativas aún más graves para su salud bucodental y su calidad de vida.
- WORKSHOP 2: El dentista líder en una clínica dental como el agente del cambio y el catalizador de la excelencia

Mantener una práctica dental privada exitosa es estresante y nos pide una dedicación constante. La gestión empresarial, de marketing, la atención al paciente hace que estar al frente de una clínica sea mucho más que realizar una odontología excepcional.

El doctor Badanelli nos contará cómo ha logrado construir a lo largo de los años un equipo sólido y de alto rendimiento y cómo ha logrado protocolizar cada parte de su clínica dental desde la contabilidad, los distintos especialistas, el equipo de recepción y la gestión empresarial.



Participante:

Dr. Luciano Badanelli.

Especialista en estética dental, prótesis e implantes.

El Dr. Badanelli es especialista en estética dental, prótesis e implantes. Completó su Licenciatura en odontología en 1991, por la Universidad Complutense de Madrid. El año siguiente comenzó su especialización en Prótesis, Implantología y Estética Dental en el departamento de Educación Continuada de la Universidad de Columbia (New York).

ESTÉTICA DENTAL Y EMOCIONES UN BINOMIO INDISOLUBLE

A menudo, los pacientes que deciden comenzar un tratamiento que mejore la estética de la sonrisa, tienen de fondo una serie de razones psicológicas que les impulsan al cambio. Es ideal que el doctor posea las herramientas emocionales para poder transitar en este delicado campo con éxito.

- WORKSHOP 1 Y 2: Claves del protocolo de atención al paciente con demandas estéticas

El Dr. Autrán nos enseñará algunas claves del protocolo de atención a pacientes con demandas estéticas, cómo gestionar la psicología de este perfil de pacientes en el cierre de casos y como conseguir una comunicación doctor- paciente eficaz y humana. A menudo, los pacientes que deciden comenzar un tratamiento que mejore la estética de la sonrisa, tienen de fondo una serie de razones psicológicas que les impulsan al cambio. Es ideal que el doctor posea las herramientas emocionales para poder transitar en este delicado campo con éxito.

- WORKSHOP 3: Los 5 pasos que se precisan para implementar exitosamente la estética dental en una clínica dental en la que no esté presente

La estética dental supone un importante valor añadido para una clínica dental. No obstante, a menudo, incluir la especialidad de estética dental en una clínica en la que no esté presente es un desafío importante. Por ello, en este taller veremos los pasos para que cualquier clínica llegue a tener un gabinete de estética que sea una fuente adicional de ingresos y fidelización de pacientes.

- WORKSHOP 4: Digitalización de una clínica dental centrada en la estética

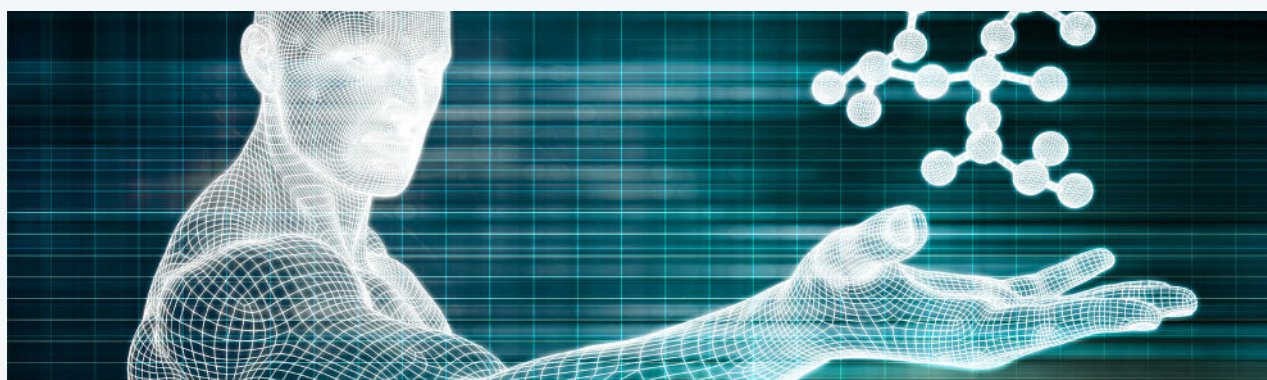
Hoy en día se habla mucho del flujo digital. El Dr. Autrán compartirá con nosotros los beneficios al digitalizar la clínica y los costes de digitalización. Además, nos explicará en detalle el tipo de flujo digital que se precisa para una clínica dental centrada en la estética.



Participante:
Dr. Fernando Autrán.
Especialista en odontología estética

El Dr. Autrán es licenciado en medicina y cirugía y especialista en estomatología por la Univ. de Barcelona. Es un experto internacional en Estética Dental y rehabilitación oral mínimamente Invasiva.

Cuenta con multitud de cursos y postgrados como el Diploma de Postgrado en Estética Dental por *Baylor Collage of Dentistry* de Dallas (Texas), *Certificado Advanced Restorative of Esthetics* por la Universidad de Texas, Diplomado en Odontología Estética por la A.E.E.D, Master Art of Direct Resin Bonding por el *Center for Esthetic Excellence* (Chicago).



LA DIFERENCIACION BASADA EN LA CIENCIA

Aportar un método predecible, basado en la evidencia y un sistema de trabajo que le aporta el mas alto nivel de cuidado de paciente ha de ser sin duda la aspiración de una clínica dental de autor que aspire a alcanzar la excelencia.

- WORKSHOP 1: Inspirándose por los grandes. Cómo el protocolo Kois ha supuesto la gran diferencia en la práctica dental de la clínica

El Dr. Frieyro nos relatará aquellos aspectos del método Kois que son más relevantes para conseguir que la experiencia de paciente sea la óptima. Nos explicará además qué ha supuesto la implementación de la filosofía del Dr. John Kois en su clínica dental. Tal cual reza la visión de Kois center de Seattle, el cambio radical en la odontología que lleva a cabo el Dr. Frieyro supone la mejora de las vidas de los pacientes, aportando un método predecible, basado en la evidencia y un sistema de trabajo que le aporta el más alto nivel de cuidado de paciente.



- WORKSHOP 2: Desafíos de abrir una clínica dental en tiempos actuales, diferenciarte o morir

El Dr. Frieyro ha comenzado su propia práctica privada en el 2019 y compartirá una visión personalista de cómo ha decidido diferenciarse en este mercado tan competitivo y variable. El Dr. Frieyro, ha conseguido en tiempo récord y pese a la pandemia actual del COVID-19, engranar perfectamente las diferentes especialidades dentales en su clínica y nos contará los pasos fundamentales para conseguir abrir una clínica dental exitosamente.



Participante:
Dr. Jesús Frieyro.
Especialista periodoncia (Kois center Seattle)

El Dr. Frieyro es licenciado en odontología en 2001. Es un reconocido especialista en periodoncia por el *Kois center de Seattle*. Ejerce la práctica privada desde 2001, actualmente en Jesús Frieyro clínica dental, especializado en periodoncia y cirugía oral, Prótesis y estética. Es profesor asociado de la universidad de Oviedo en el grado de odontología.



LA MEDICINA PERIODONTAL COMO NUESTRO SELLO DE IDENTIDAD

Creemos que las clínicas tradicionales han de potenciar el gabinete de higiene y periodontal como elemento fundamental de fidelización y diferenciación respecto a la odontología corporativa.

- WORKSHOP 1: La periodoncia y el gabinete de higiene como un arma de fidelización masiva.

Según la actual odontología mercantilista, determinados actores han tachado a tratamientos como la periodoncia y odontología conservadora como menos rentables. Sin embargo, el Dr. Carasol nos explicará porqué y cómo debemos potenciar y gestionar el gabinete periodontal en el cambiante momento actual como un activo que fideliza y educa al paciente en la prevención de las enfermedades bucodentales.

- WORKSHOP 2: Educar al paciente en la relación entre enfermedades periodontales y la medicina como parte de la relación doctor paciente.

Hoy en día, tras numerosas investigaciones se sabe que la periodontitis se incluye como factor de riesgo sistémico y es importante que la consulta del gabinete periodontal sea un punto de contacto de salud general. Diabetes, enfermedades cardiovasculares, determinados cánceres tienen una relación directa con la salud periodontal, por ello es importante que el dentista pueda informar al paciente acerca de la necesidad de abordar la salud periodontal dentro de un diagnóstico y plan de tratamiento de salud sistémica.



Participante:
Dr. Miguel Carasol.
Especialista periodoncia

Colaborador del Grupo de Investigación “Etiología y Terapéutica de las Enfermedades Periodontales (EETEP)”. Universidad Complutense de Madrid. Ha sido uno de los socios fundadores y director de formación de Clínica Perio. Actualmente trabaja en la Unidad de Periodoncia Hospitalaria del Hospital Ruber Juan Bravo.

RELACION SISTEMA ESTOMATOGNATICO Y SISTEMA RESPIRATORIO, DIGESTIVO Y SISTEMA NERVIOSO CENTRAL

La respiración además de ser una función indispensable para la vida, también condiciona el desarrollo del sistema estomatognático y de esta manera mantiene el equilibrio de todo el organismo, ya que es a través de ésta, que nos conectamos continuamente con el medio ambiente que nos rodea.



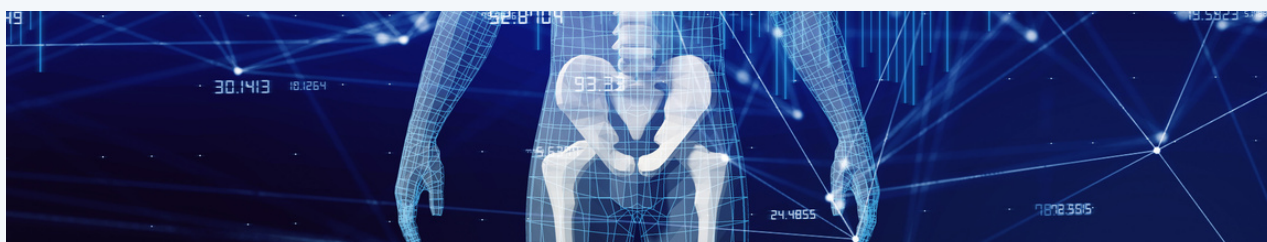
- WORKSHOP 1 Y WORKSHOP 2: Relación sistema estomatognático y el sistema respiratorio, digestivo y sistema nervioso central.

En la odontología actual hay numerosos dentistas con la tendencia a olvidar (al menos en la práctica diaria) de ver la boca integrada en el sistema estomatognático que está en íntima relación con el sistema respiratorio-digestivo-nervioso central. En esta conferencia de una hora y media de duración, abordaremos cómo abordar síntomas como el bruxismo, dolores de cabeza, vértigos, apneas del sueño, reflujo gastroesofágico, respiración bucal como la forma de diferenciarse de una odontología de comercio y basada solamente en los dientes. Se trata de una vez más trasladar una odontología medicalizada que pueda mejorar notablemente la experiencia de los pacientes.



Participante:
Dr. Carlos Mas Bermejo.
Experto en medicina oral del sueño.

Médico-Especialista en Estomatología por la Universidad de Murcia desde 1986, Especialista en rehabilitación protésica bucal, dolor buco-facial, cefaleas crónicas y medicina dental del sueño. Experto en medicina dental del sueño por la federación española de las sociedades de medicina del sueño. Director del primer SPEAR STUDY CLUB DE ESPAÑA y *Faculty de Spear education*.



ODONTOLOGÍA DE ÉXITO: ODONTOLOGÍA BASADA EN LO DIGITAL

El mundo de la Odontología está experimentando un cambio radical en los últimos años, con la creciente incorporación de tecnología digital. Más rapidez, eficacia, seguridad y comodidad para el paciente son algunas de las aportaciones positivas que ofrece este avance. Además. El Dr. Bowen nos aportará una nueva mirada acerca del panorama actual de formación en España y algunas pautas que seguramente serán valiosas para poder elegir la formación más adecuada en el actual entorno.

- WORKSHOP 1: Flujo digital en una clínica dental. Importancia de la planificación 3D con escáner facial en implantología dental.

El mundo de la Odontología está experimentando un cambio radical en los últimos años, con la creciente incorporación de tecnología digital. Más rapidez, eficacia, seguridad y comodidad para el paciente son algunas de las aportaciones positivas que ofrece este avance. El Dr. Bowen, compartirá con nosotros algunas pautas de cómo es posible solventar el problema de la conversión de la planificación 2D a resultados 3D.



- WORKSHOP 2: Cómo definir una agenda formativa en el actual entorno para aquellos odontólogos que deseen mejorar sus competencias clínicas.

A menudo aquellos profesionales que desean expandir sus conocimientos clínicos, se encuentran ante la disyuntiva acerca de cuál ha de ser la agenda formativa que debería de llevar a cabo para poder adquirir determinadas competencias clínicas. El Dr. Bowen nos aportará una nueva mirada acerca del panorama actual de formación en España y algunas pautas que seguramente serán valiosas para poder elegir la formación más adecuada en el actual entorno.



Participante:
Dr. Antonio Bowen.
Experto en odontología digital

Experto en Implantología y Cirugía Bucofacial. El Dr. Antonio Bowen es licenciado y Doctor en Medicina y Cirugía y en Odontología por la Universidad Complutense de Madrid. Realizó la residencia de la especialidad en Cirugía Oral en el Hospital Gregorio Marañón de Madrid, y ha obtenido el grado de *Fellow del European Board In Oral Surgery*, que reconoce la excelencia y máxima especialización en Cirugía Bucal a nivel europeo.



LA ODONTOPEDIATRÍA: LA ESPECIALIDAD DONDE TODO COMIENZA

Las clínicas dentales que apuesten por la odontopediatría podrán comprobar que es una especialidad que genera una fidelización en las familias realmente notable. Recorreremos de la mano de la Dra. Figueras, éste y otros interesantes aspectos.

- WORKSHOP 1: La odontopediatría. Ese pequeño engranaje que hace girar a toda la familia.

La Dra. Figueras nos contará como implementar una unidad de odontopediatría en una clínica dental tradicional y las ventajas que supone como una vía de fidelización de familias enteras.

- WORKSHOP 2: Mejorando la experiencia del niño en el gabinete de odontopediatría.

La Dra. Figueras es una odontopediatra vocacional y nos explicará cómo mejorar la experiencia de paciente niño y de sus padres así cómo se han de manejar casos conflictivos.



Participante:
Dra. Natalia Figueras.
Licenciada en Odontología

Licenciada en Odontología por la Universidad Internacional de Catalunya. La Dra. Figueras tiene un máster de Odontopediatría en New York University y además ha cursado un Máster avanzado en Ortodoncia en la New York University. Acreditación de invisalign, ortodoncia lingual y clásica. Posee además un certificado en Docencia de Ortodoncia-New York University, College of Dentistry 2014-2016.

DANDO UN PASO MAS EN EL GABINETE DE ESTÉTICA DENTRO DE UNA CLÍNICA DENTAL

Los tratamientos de estética dental aportan muchos beneficios para mejorar ya no solo la imagen, sino también la autoestima de las personas. En estas entrevistas vamos a ver cómo dar un paso de gigante en los tratamientos de estética en clínica dentales.

- WORKSHOP 1: Visión 360° en el tratamiento de ortodoncia.

La ortodoncia es uno de los pilares fundamentales dentro de la odontología, pero hay un detalle que no se suele considerar en las consultas dentales. El tratamiento de ortodoncia supone proyectar los labios del paciente hacia adelante durante la duración del tratamiento. Este nuevo aspecto suele ser del agrado del paciente. Al retirar el aparato de ortodoncia este efecto se pierde. Este es el momento de proponer el tratamiento de relleno de labios con hialurónico post-ortodoncia. Este nuevo servicio supone aumentar la facturación por paciente con un tratamiento de alto valor estético. Además, cada cierto tiempo este paciente deberá volver a la clínica para poder repetir su aumento de labios.



- WORKSHOP 2: Diferencia tu clínica dental con la ecografía estética.

La ecografía estética es una herramienta fundamental y diferenciadora del resto de consultas que se dedican a la estética. Las clínicas de medicina estética llevan a cabo rellenos con biomateriales. Este tipo de tratamientos implica a menudo una serie de riesgos ya que no se tiene en consideración la arteria facial. La arteria facial, tiene variaciones morfológicas en cada persona. Este hecho supone que para rellenar un surco nasogeniano se inyecta justo en el plano superior de su recorrido con la incertidumbre de poder producir una obstrucción arterial con el relleno. Así pues, con la ecografía estética podemos llevar a cabo un tratamiento predecible y por tanto este tipo de intervenciones pasan a tener un nivel de seguridad y reproducibilidad prácticamente total a la hora de hacer rellenos.

- WORKSHOP 3: Diseño y rejuvenecimiento de sonrisas mediante el uso de la toxina botulínica.

Hoy en día, en una consulta dental se le da mucha importancia a la sonrisa gingival. Sin embargo, en los casos severos a menudo no se consigue la expectativa deseada por el paciente. Con nuestro enfoque se llevarán a cabo gingivectomías, relleno de labios con ácido hialurónico y el tratamiento con toxina botulínica sobre los músculos responsables ciertas patologías estéticas. El paciente se irá más feliz y por supuesto fidelizado de por vida para su tratamiento anual estético con su dentista de confianza.



- WORKSHOP 4: Aesthetic uber-nurse La nueva forma de rentabilizar tu consulta.

Según las estadísticas hasta un 25% de los pacientes quisieran hacen retoques estéticos en la consulta dental. La enfermería estética es una nueva disciplina que entra en sinergia perfecta con la odontología. Una enfermera puede tratar un cuerpo en su totalidad y no solo el tercio inferior como un odontólogo. Al contar con una enfermera estética en vuestro cuadro de especialistas, la consulta dental podrá aumentar la facturación notablemente.



Participante:
Antonio Juliá.
Enfermero especialista en dermoestética bucal

Antonio es socio fundador de Clínica Integral. Es diplomado en Enfermería (escuela Universitaria de Ciencias de la Salud de Málaga. 2000). Antonio es experto en ecografía facial estética. Es docente de cursos privados sobre Dermoestética desde 2008 y Directos de dos expertos universitarios en Estética.



MODELO BIOPSIICOSOCIAL Y DE CODIAGNOSIS APLICADO A LA ODONTOLOGÍA

Qué importante es estructurar el modelo de comunicación con el paciente. Entender al paciente como un todo, que necesita un abordaje integral es clave para llevar a cabo una odontología completa y ser más que solo fontaneros de la boca.

- WORKSHOP 1: ¿Qué es el modelo biopsicosocial y cómo aplicarlo a la odontología?

En este taller trataremos como aplicar el modelo biopsicosocial en el trato con el paciente. El Dr. Pablo Vila es uno de los doctores que aplica el modelo de odontología biopsicosocial de una manera más sistemática y eficaz como una manera de realizar una anamnesis que permita conectar con el paciente y sus creencias. Para el Dr. Pablo Vila conocer los aspectos personales, sociológicos y de personalidad de un paciente es una parte determinante en el diagnóstico y el plan de tratamiento.

- WORKSHOP 2: Modelo de codiagnosis y su aplicación en la relación con el paciente dental.

El Dr. Vila utiliza en su práctica diaria el modelo de codiagnosis. Este modelo, como hemos visto previamente en el módulo de Fidelización de pacientes se basa en ayudar al paciente a tomar conciencia de su problema de salud bucodental y a exponerle de una manera didáctica las verdaderas consecuencias que acarrea la inactividad delante a un problema de salud dental y también las ventajas y beneficios que supone el llevar el tratamiento a cabo.

- WORKSHOP 3: Modelo de codiagnosis, casos prácticos avanzados.

El Dr. Vila utiliza en su práctica diaria el modelo de codiagnosis. Este modelo, como hemos visto previamente en el módulo de Fidelización de pacientes se basa en ayudar al paciente a tomar conciencia de su problema de salud bucodental y a exponerle de una manera didáctica las verdaderas consecuencias que acarrea la inactividad delante a un problema de salud dental y también las ventajas y beneficios que supone el llevar el tratamiento a cabo.



Participante:
Dr. Pablo Vila.
Director médico de la clínica dental ZEO.

El Dr. Pablo Vila es el director médico de la clínica dental ZEO. Es reconocido speaker nacional de Rehabilitación Oral, Cirugía Bucal, Implantología, Periodoncia, Odontología Digital y mínimamente invasiva.



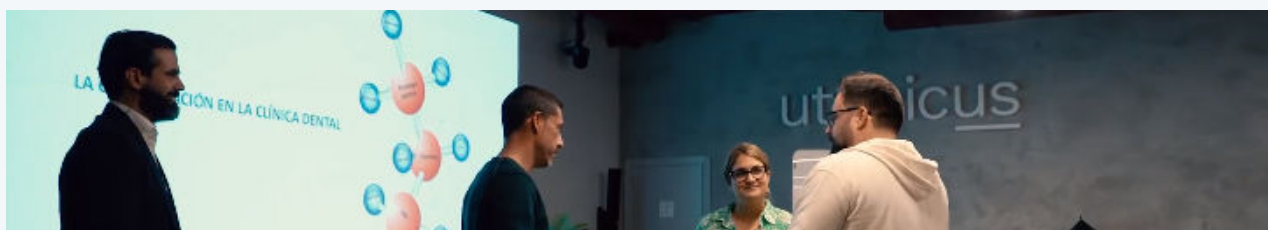
TRANSICIÓN GENERACIONAL Y ÉXITO EN LAS EVALUACIONES DEL DESEMPEÑO

La Dra. Obdulia Fernandez de Ybarra, su hermana la Dra. Maria y su hijo el Dr. Querol son una familia de odontólogos que cubren todas las especialidades dentales en su nueva clínica en Castellón. Tienen numerosos cursos realizados en las mejores clínicas del mundo y con los mejores profesionales de ortodoncia, periodoncia y cirugía.

Han abierto su nueva práctica dental en el centro de Castellón en una clínica dental de 10 gabinetes y han sido capaces de integrar las distintas especialidades en una odontología multidisciplinar y científica para el paciente. Habría muchas buenas prácticas que serían interesantes conversar con la clínica Fernandez Ybarra, de todas maneras, en esta ocasión nos centraremos en el aspecto de la empresa familiar y de las evaluaciones del desempeño.

- WORKSHOP 1: La transición generacional del negocio dental de la madre al hijo.

En una conferencia conjunta, madre e hijo (Obdulia y Jorge) nos contarán la experiencia en su propia clínica sobre una situación muy habitual en las clínicas familiares como es la transición generacional del negocio de la madre al hijo y cómo llevar a cabo la comunicación de esta circunstancia con los pacientes de una forma eficaz. Esta conferencia está diseñada para enfatizar lo complejo de clínicas dentales familiares debido a las dinámicas que se producen por el solape entre familia y empresa.



- WORKSHOP 2: Implementación de evaluación del desempeño como la manera definitiva de mejorar el compromiso del equipo de trabajo.

Trataremos cómo están implementando en su clínica dental, las evaluaciones del desempeño de cada profesional y toda la gestión del cambio que supone comenzar a trabajar en una clínica de doce gabinetes.



Participante:
Dr. Jorge Querol.
Licenciado en Odontología.

Licenciado en Odontología por la Universidad CEU-San Pablo de Valencia (2011). Curso práctico de Cirugía Oral y Maxilofacial en el Hospital Calixto García de La Habana, Cuba (2011). Curso teórico práctico de Oclusión y Rehabilitación oral de Alta Complejidad con el Dr. Aníbal Alonso en Buenos Aires (2012). Curso teórico práctico de Periodoncia y Cirugía Periodontal y Mucogingival en Facultad de estomatología de La Habana (2012). Master en periodoncia, Cirugía Oral e Implantología en la Institución Mississippi en la Universidad de Alcalá (2013-2015).





Participante:

Dra. Obdulia Fernández de Ybarra del Rey
Licenciada en Medicina y Cirugía

Licenciada en Medicina y Cirugía. Master en Oclusión, Disfunción y Rehabilitación Oral, Centro de especialidades odontológicas, Ha recibido una extensa formación con los Drs. Ferrer, el Dr. Iñaki Gamborena, Dr. Borja Zabalegui. Es miembro de la Sociedad Española de Periodoncia (SEPA) y de la Sociedad Española de Prótesis Estomatológica y Estética (SEPES)

HUYENDO DEL BLUES DEL ODONTOLOGO

La profesión de odontólogo no es sencilla de gestionar desde un punto de vista emocional. Muchas horas de trabajo en solitario, incertidumbre, gestión de personas, perfiles de pacientes a veces exigentes e inversiones económicas altas llevan muchas veces al desánimo y a lo que hemos llamado el blues del odontólogo.

Durante los talleres con Iván abordaremos herramientas concretas para desempolvar la vocación oxidada y cómo vivir la profesión con la motivación perdida y con la novedad de una nueva mirada.



- WORKSHOP 1: Redescubrir la vocación oxidada, nuevas ganas con nuevos ojos en tiempos desafiantes para la odontología.

Con Iván vamos a trabajar cómo puedes conseguir levantarte por la mañana con ganas de comerte el día, de mejorar, de llevar a cabo tus actividades como odontólogo, gestor y líder de personas. Aportaremos una mirada fresca de cómo retomar la profesión de odontólogo y rescatar del olvido la vocación que los desafíos del día a día a menudo logra enterrar.

- WORKSHOP 2: Hábitos de vida que evitan el desánimo y la frustración y nos conducen a vivir nuestro potencial de forma consciente.

Mediante un enfoque ecléctico basándonos en herramientas de programación neurolingüística, coaching, humanismo, psicología conductual, nutrición y meditación definiremos cuales son aquellas técnicas que puedes llevar a cabo con poco esfuerzo para conseguir vivir la vida profesional (y personal) que te mereces.



Participante:
Iván Ojanguren.
Coach Personal vocacional.

Sociólogo e Ingeniero informático. Coach certificado por ICC (*International Coaching Community*) como International Certified Coach y también como International Certified Team Coach. Iván está acreditado por la Universidad de PNL de Santa Cruz (California) como *Master Practitioner en PNL* (Programación Neurolingüística).

USO CORRECTO DEL CUADRO DE MANDO INTEGRAL EN UNA CLÍNICA DENTAL

Cuadro de mando integral para una clínica dental. En estas dos conferencias unidas de casi 1 hora y media de duración veremos en detalle en qué consiste un cuadro de mando integral útil para una clínica dental de autor, basado en aquellos indicadores que merece la pena medir para luego poder tomar las decisiones adecuadas.



Participante:
Dr. Aida Criado.
Directora clínica dental Provenza.

Aida Criado es la gerente y coordinadora de tratamientos en la clínica Dental Provenza con Máster en Dirección Administrativa y Financiera.



7 MOTIVOS PARA ELIGIRNOS

1.PLAN ACCION

Toda la formación está diseñada para que tengas un plan de acción que te permita alcanzar tus metas. Para ello fijaremos objetivos, responsabilidades, fechas de ejecución e indicadores y trazamos un plan para alcanzar tus metas. El éxito pasa por tener definidos los diferentes hitos del camino. Conocemos los pasos que os impiden crecer y aquellos que si generan mejora y crecimiento.

2.FORMACION VALIDADA

Toda nuestra formación está basada en nuestra experiencia trabajando con cientos de clínicas dentales procesos de consultoría. Durante todo este tiempo hemos retirado todo lo que no funciona y hemos mejorado aquello que si lo hace. Este conocimiento acumulado nos permite presentarte un método ecléctico. No pierdas tiempo experimentando. Realiza lo que funciona. Paso a paso.

3.TIEMPO

Dispondrás de todo el contenido desde el principio para que puedas adaptar tu formación a tu agenda y conectarte en el momento que mejor te venga. Quizás estés muy liado o vivas lejos de Madrid y no te sea posible trasladarte para realizar el MBA de gestión de clínicas dentales. Por ello hemos recogido el contenido del MBA y lo hemos presentado de manera online.

4. ENTRETENIDA

Si eres de los que no le gustan los cursos online porque prefieres la experiencia en el aula, te entendemos. De todas maneras, si piensas así quizás sea porque aún no has sido alumno de nuestro máster online. Estamos convencidos que te encantará: videos+ experiencias reales en el aula presencial+ audiolibros+ actividades+ webinarios...

5. RESULTADOS

Somos de lejos la consultoría dental con mejores calificaciones (en número y en nota) que hay en Europa. Esto es en parte debido a que nunca nos hemos dejado de declarar aprendices. Los resultados que se derivan de la implementación de nuestro método suponen aumentos de la facturación y también aumento de primeras visitas de hasta 30%. Contamos con un 100% de satisfacción de clientes y alumnos.

6. ACCESO DE POR VIDA

El master tiene una duración de 4 meses, pero tendrás acceso de por vida a todo programa para que lo revises cada vez que quieras repasar algo. *¿Quieres que un nuevo miembro curse el master?, ¿Quizás repasar algún concepto? ¿Descargarte una lectura?* Todo lo tendrás para siempre a tu disposición.

7. NUESTRA EXPERIENCIA, TU APRENDIZAJE

- ✓ Nuestros alumnos, de media aumentan un 30% la facturación de sus clínicas dentales.
- ✓ Más de 3000 personas formadas en gestión dental.
- ✓ 10 años de experiencia.
- ✓ 125 opiniones en Google my business 5/5 valoración media.

TESTIMONIOS



Google mybusiness

Conoce de primera mano cuál ha sido la experiencia y los resultados de nuestros alumnos del MBA presencial (cuyo contenido es idéntico al Master online de gestión de clínicas dentales).



Dr. Enrique Escámez

Clínica Escámez Dental (Almería)

Cuántas cosas se pueden llegar a aprender en 6 días intensos de formación. ¡Gracias Pedro!



Dra. Naira del Campo

Clínica Dental Dra. Naira del Campo (Gijón)

Una formación extraordinaria en la que hemos tenido la oportunidad de aprender de un maravilloso grupo de profesores. ¡Muy recomendable!



Dra. Carmen Canel García

Clínica Dental Javier Adánez (Oviedo)

Experiencia inmejorable. Pedro te enseña de una manera generosa, gran comunicador. Todo lo aprendido es aplicable desde el primer día y nos mostró el camino hacia el éxito, sin duda, en todos los ámbitos de una clínica dental. Han sido unos días geniales. ¡Gracias, Pedro!



Dr. Carlos Mauvezin

Clínica Dental Mauvezin (Gijón)

Muy agradecido por estos días, una renovación total de la ilusión por nuestra profesión. Un gran comunicador y unas grandes ideas de una persona muy muy cercana. Totalmente recomendable. ¡¡Muchas gracias por todo Pedro Morchon Camino!!



Dra. Marina Letamendia

Clínica Dental Letamendia (Getxo, Bizkaia)

Curso totalmente recomendable. Todos los conocimientos recibidos son aplicables desde el primer día que entras en la consulta después del curso. Para todos que quieran que su clínica funcione mejor... desde los números hasta las relaciones con el equipo. Pedro es un excelente profesor que transmite con muchísima energía y dedicación todo lo que sabe. ¡Gracias Pedro!



Dr. Jorge Querol

Clínica Dental Fernández Ybarra (Castellón)

La verdad es que estos días con Pedro han supuesto un antes y un después en la forma de gestionar la clínica y sobre todo, las ganas y la actitud para hacerlo. Todos los ponentes son fantásticos y Pedro te saca lo mejor que llevas dentro para rendir al máximo. Lo recomiendo encarecidamente. ¡Gracias Pedro!



Dr. Jesús Frieyro González

Clínica Dental Jesús Frieyro González (Oviedo)

Impresionante curso, muchas gracias Pedro por tu formación, es una formación precisa, eficaz y muy estudiada.



Enrique Carrera Gonzalez-Orús

Clínica Odontológica Carrera (Madrid)

No solo aprenderás protocolos de atención excelente al paciente, dinámicas empresariales que harán crecer a tu clínica y a tu equipo y herramientas que mejorarán el análisis de datos y tu capacidad para conocer mejor tu empresa, sino que lo harás de forma sencilla, cercana, amena y realista, además de aprender de una serie de ponentes de renombre nacional e internacional cuáles son los "secretos de su éxito". Gracias Pedro por mostrarme la línea de salida y mostrarme las herramientas con las que intentar ganar la carrera.



Dr. José Luis Cruz

Clínica Dental CESADENT (Granada)

Un curso indispensable para todo aquel que quiera que su negocio y su vida mejoren sustancialmente. Sin lugar a duda, lo recomendaría a todo el mundo.



Dr. Salvador Gómez Recober

Clínica Dental Los boliches (Málaga)

Ha sido un placer haber realizado esta formación. Gracias Pedro por tu tiempo y dedicación. Gran profesional, gran persona y gran motivador. Gracias Enfoque Dental por la experiencia y el trato recibido.



Dra. Daniela Carranza

Pellegrina Clínica dental (Madrid)

Gracias Pedro por estos 4 días intensos y llenos de emoción. Me has transmitido bases para ser una buena líder y voy a seguir tu ejemplo para trasladar a mi equipo toda tu esencia. Nuestra excelencia a la hora de tratar a Nuestros pacientes no solo es seguir una técnica depurada sino también darle mucho valor la psicología. En nuestras manos está el no tratar al paciente como un "caso" si no como personas que necesitan ser escuchadas, atendidas y cuidadas. Me espera un trabajo duro para aplicar tu esquema de trabajo pero estoy rodeada de gente muy buena y estoy segura que vamos a mejorar mucho en nuestro día a día. ¡Ya tengo ganas de comenzar las sesiones de coach! ¡¡¡¡Mil gracias por tu generosidad y no dejar nada en el tintero!!!!



Miguel Ausejo

Sabanago Dental S.L. (Navarra)

Un tipo 10 Pedro y muy buen curso, muy profesional y bien enfocado. Abre los ojos en cuanto a la gestión de nuestras clínicas. Siempre con perspectivas de mejora Pedro hará de cada edición de este MBA el mejor curso de Gestión del mercado. Gracias Pedro.



Dra. María Victoria Ferrer

Clínicas Ferrer (Cádiz)

Pedro es un gran orador, todo lo que te enseña lo puedes poner en práctica desde el minuto uno. ¡¡¡Excelente profesional y maravillosa la experiencia compartida!!!



Dr. Juan Mora

GM Estudio dental (Madrid)

Increíble la calidad humana de Pedro y su equipo. El mensaje que transmiten para que seas más exitoso es, desde mi punto de vista, el más acertado y adaptable a la situación actual. Dani del equipo de marketing y Ramon de finanzas fueron fundamentales para que diera esta valoración de 5 estrellas! Son sin duda personas que aportan mucho.

¡Muchas gracias a todos y espero que salgan muchos proyectos positivos de este MBA!



Dr. Tomás Parrillas Domínguez

Clínica Dental Aljarafe (Sevilla)

Pedro ha conseguido inculcarme el gusto por dar un trato exquisito al paciente, ganas de liderar un equipo y fuerzas para mantenerme en el cambio. ¡¡Gracias!!



Rocio González Guimerans

Una gran hoja de ruta para conseguir la excelencia en la clínica dental. Súper recomendable el MBA.



Dr. Guillermo Fonseca Vega

Clínica Dental Fonseca Vega (Oviedo)

Pedro y todo su equipo saben transmitir a la perfección todos sus conocimientos de este sector, organizando un MBA muy completo, gracias al cual te hacen llevar tu clínica a otro nivel.



Dra. Marta Espinosa Badal

Clínica Badal (Valencia)

Pedro nos ha dado las herramientas para poder realizar la gestión de la clínica de manera eficiente. ¡Gracias por abrirme los ojos!



Dra. Susana Ocio Dra. Susana Ocio

Clínica Dental Susana Ocio (Vitoria-Gasteiz)

Si eres un director de clínica que no tiene tiempo que perder, este es tu Máster MBA. Primero por la organización del curso, está condensado en dos modulares intensivos que evitan desplazarte múltiples veces a Madrid. El resto de trabajo te organizas tú, sin ausentarte de la clínica. Segundo, Pedro ha realizado una exhaustiva labor de recopilación documental que te la deja lista para aplicar desde el minuto uno. Tercero, tú eres el cambio, no lo olvides, nada es infalible si no vienes con las pilas cargadas. Eso o el fracaso, no hay "máster milagro".



Dr. Rubén Marzo Alzola

Clínica dental Marzo (Galdácano)

He tenido la oportunidad de hacer varias formaciones sobre gestión dental... Son casi 30 años de profesión ya ! ¡Esta es espectacular! Pedro nos ha facilitado herramientas de altísimo nivel, detalles que van a marcar la diferencia seguro. Estamos con ganas y motivados para pasar a la acción. Muchas gracias por tu esfuerzo y dedicación.



Dr. Joan Ramis Matas

Clínica Dental Dr. Joan Ramis Matas (Palma de Mallorca)
Gracias, Pedro, por ofrecer esta experiencia formativa tan estimulante, intensa y aplicable a nuestras clínicas. Un gran impulso a nuestra vida profesional.



Dr. Roberto Lorenzo

Clínica Lorenzo (Zaragoza)

A través de recomendaciones de compañeros conocí el máster en gestión de Pedro Morchón fundador de Enfoque Dental. La experiencia no ha podido ser más provechosa, Pedro es actualmente el mejor formador en atención excelente al paciente, te enseña estrategias aplicables desde el primer día para mejorar como profesional y como persona. El programa es muy completo y los diferentes ponentes, todos ellos referentes en nuestra profesión son generosos y sinceros en sus explicaciones. 100% recomendable, un antes y un después en la manera de proceder. Gracias Pedro por tu ayuda inestimable, un abrazo.



Dr. Diego Cobos

Clínica Dental Cobos (Granada)

Curso útil desde el primer día, da las pautas a seguir para conseguir que tu clínica tenga ese punto de diferenciación que todos buscamos, de manera fácil y al alcance de todos. Un 10 como persona y como profesional.



Dra. Marta Herrero

Clínica Smiling (Madrid)

Gracias por lo que ha supuesto para mí, para la clínica y para el equipo, tu curso.



Dra. Sonia Presencia

Presencia Dental (Valencia)

Un curso excelente. Pedro gracias por enseñarnos todo lo que sabes sin guardarte nada, gran profesional. Además, trae especialistas en cada área de primer nivel. Lo recomiendo totalmente.



Rosa Fuente Gómez

Gerente Clínica Badanelli (Madrid)

Formación altamente recomendable, aplicable en todos los procesos de la clínica y para todos los profesionales. ¡Encantada con el curso realizado!



Begoña Espadas

Coordinadora Instituto Integral Odontológico (Madrid)

La formación de Enfoque Dental supuso un antes y un de nuestra clínica.



Dra. Elena Toledano

Clínica Dental Toledano (Madrid)

Recomendable 1000%!! He realizado varios cursos de gestión y no hay nada comparable... Pocas personas hacen crecer a otras y ese es Pedro ¡gracias por compartir tu conocimiento con nosotros!



Dr. Miguel Ángel Leal Marchán

Clínica Leal (Ciudad Real)

Sin duda alguna, ha sido una gran inversión realizar este curso, primero por la pasión y motivación que Pedro es capaz de transmitir. Segundo por la cantidad de material docente y protocolos que nos ha enseñado y tercero por el gran nivel de ponentes, que explican, desde su propia experiencia, como llevar a cabo una verdadera atención excelente al paciente. Un curso 100% recomendable.



Carolina Bustamante

Clínica La Victoria Fuente Palmera (Córdoba)

Curso totalmente recomendable. Muy práctico, directo y real.



Dr. Gonzalo Rianza Serrano

Clínicas Odontológicas Dentalcare (Madrid)

Gracias Pedro. El diploma de gestión de clínicas dentales que has impartido en Madrid ha sido maravilloso.



PREGUNTAS Y RESPUESTAS FRECUENTES

Cuando queremos salud dental, visitamos a nuestro dentista. Cuando los dentistas necesitan salud empresarial, acuden a nosotros. Las siguientes preguntas suelen ser habituales en nuestros alumnos por ello queremos asegurarnos de que todas tus preguntas sean respondidas.

¿A quién va dirigido el MÁSTER ONLINE DE GESTIÓN DE CLÍNICAS DENTALES?

A todos los profesionales de la odontología y/o gerentes de clínicas dentales tradicionales que deseen mejorar sostenible la facturación basándose en un modelo de gestión de clínica que asegura la satisfacción del paciente, un mayor desempeño del equipo, un enfoque empresarial y un marketing emocional y ético.

¿En qué casos debería de elegir el programa online en vez de cualquier programa presencial o consultoría?

La gran diferencia entre el aula online y el resto de servicios de formación es que el alumno puede organizar su tiempo a su ritmo y dedicar la cantidad de tiempo que pueda cada día.



¿Cuál es la opinión de otros clientes de Enfoque dental?

Durante los últimos años, hemos colaborado con más de 130 clínicas dentales. El índice de satisfacción ha sido del 100% y puedes acceder a sus opiniones en Google my Business o en esta misma web. Los clientes de Enfoque dental han manifestado que la realización de esta consultoría ha supuesto gran un salto cualitativo y cuantitativo en el desarrollo de sus clínicas dentales.

¿Qué resultados genera en la clínica dental llevar a cabo el método trabajado en el aula?

El retorno de la inversión es el gran atractivo de nuestro método de gestión. Los asistentes que han puesto en práctica los conocimientos de este curso en sus clínicas dentales y liderazgo el cambio, han logrado incrementos en la facturación de un 27,5% y aumentos de primeras visitas de un 28%.

El conocimiento de Enfoque dental, ¿en qué se modelos se basa?

Nos basamos en la experiencia de trabajar con más de 130 clínicas y en el modelo de la codiagnosis, liderazgo transformacional, medicina humanista, programación neurolingüística, psicología de ventas y el famoso método del caso de Harvard University.

Además, dentro del aula online contamos con la experiencia de 15 doctores que son referentes de sus especialidades odontológicas y compartirán con los asistentes en qué se ha basado el éxito de sus clínicas dentales

¿Por qué no existe ninguna casa comercial ni universidad asociada que patrocine a Enfoque dental?

Creemos en la independencia académica. Creemos que los actuales modelos de negocio han entrado en la era del conocimiento para dejar atrás la era de las titulaciones. Por ello, hemos preferido desestimar la propuesta de colaboración con varias universidades y escuelas de negocio para no incurrir en mayores costes para nuestros alumnos y clientes.

Además, quisimos siempre evitar posibles conflictos de intereses colaborando con casas comerciales y dotar a nuestro enfoque de total libertad y objetividad.

¿Por qué necesito el máster online de gestión de clínicas dentales de Enfoque dental?

Eres un profesional experto en odontología. Sin embargo, seamos sinceros, la universidad no te ha preparado adecuadamente como mujer u hombre de negocios. Los conocimientos y el trabajo que llevamos a cabo en Enfoque dental están diseñados para formar a todo el equipo de la clínica dental en conocimientos empresariales, liderazgo, marketing, management y cómo brindar la mejor atención dental posible a sus pacientes.



¿Qué tipo de clínicas suelen contar con los servicios de Enfoque dental?

Solamente con clínicas dentales tradicionales o clínicas de autor. Es decir, no trabajamos con franquicias, ni con aseguradoras, ni con redes de clínicas empresariales. Creemos en el tipo de odontología no basada en lo mercantilista y un marketing agresivo y a veces confuso. Como un servicio de salud, la odontología ha de poner al paciente siempre en el centro y actuar con estrictos códigos éticos y deontológicos.

Nuestra misión es ayudar al odontólogo de toda la vida que está al frente de una clínica tradicional y familiar.

¿Qué nos hace expertos en gestión dental?

Hemos tenido la oportunidad de trabajar con más de 130 clínicas dentales en los últimos años. Fuimos uno de los primeros consultores dentales en España en introducir lo que se llama consultoría de impacto que supone costes asumibles para cualquier clínica dental y no genera dependencias con la firma consultora. Nuestra combinación de experiencia empresarial y conocimiento dental nos convierte en el socio perfecto para el éxito de su clínica dental.





CONTACTO



www.enfoquedental.com



info@enfoquedental.com



[enfoque.dental](https://www.instagram.com/enfoque.dental)



Enfoque Dental



Enfoque Dental



671-038-509



"Nuestra conducta es una función de nuestras decisiones, no de nuestras condiciones."

Anthony Robbins

Pedro Morchón Camino