



# Dental Mentoring

PROGRAMA EXCLUSIVO PARA  
CLÍNICAS DENTALES

# ENSEÑAR, GUIAR Y ACOMPAÑAR



NUESTRO PROGRAMA DE MENTORING CONSISTE EN GUIAR Y ACOMPAÑAR A LOS DUEÑOS/GERENTES DE LAS CLÍNICAS DENTALES PARA DESEMPEÑAR SU ROL DE EMPRESARIO Y CONSEGUIR INCREMENTAR SUS VENTAS Y BENEFICIO.

ESTE ES UN PROGRAMA DE 12 SESIONES PARA GERENTES DE CLÍNICAS DENTALES COMO TÚ QUE HAN COMENZADO SU PREPARACIÓN PARA LANZAR SU PROPIA CLÍNICA O PARA DUEÑOS DE CLÍNICAS DENTALES QUE QUIEREN CRECER Y/O MEJORAR LA ORGANIZACIÓN DE SU NEGOCIO.

¿SABÍAS QUE LA MAYORÍA DE LOS GERENTES TERMINAN SIENDO CONTROLADOS POR SU CLÍNICA EN LUGAR DE SER ELLOS QUIENES LLEVEN LAS RIENDAS??

¿TE GUSTARÍA CONOCER CÓMO EVITAR ESTOS ERRORES Y EVOLUCIONAR CON TU NEGOCIO?

SIGUE LEYENDO...



LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS ESTÁN DANDO LUGAR A UNA NUEVA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL DONDE LA ADAPTACIÓN A LOS NUEVOS Y CONTINUOS CAMBIOS HACE NECESARIO ESTAR EN MÁXIMA ALERTA PARA ADAPTARSE Y SEGUIR SIENDO COMPETITIVO.



## 80% DE LAS EMPRESAS CIERRAN EN MENOS DE 3 AÑOS

LA PRINCIPAL CAUSA ES LA FALTA DE PLANIFICACIÓN Y ACCIONES PARA ADAPTARSE AL MERCADO Y AL ENTORNO VUCA, PRODUCIÉNDOSE A VECES LO QUE SE DENOMINA “MORIR DE ÉXITO”.

¿QUIERES SABER CÓMO PLANIFICAR TU EMPRESA PARA HACERLA SOSTENIBLE?



# 427 ESTRATEGIAS

TENEMOS A TU DISPOSICIÓN 472 ESTRATEGIAS PARA IMPLEMENTAR,  
QUE PEDRO ROCA SÁNCHEZ Y ACTIONCOACH DISPONEN PARA APLICAR  
EN TODAS Y CADA UNA DE LAS ÁREAS DE TU CLÍNICA DENTAL

**RocaSanchez**  
Formación, Gestión y Dirección Dental

**actionCOACH**<sup>®</sup>  
BUSINESS COACHING

# ¿Y CUÁLES SON LOS OBJETIVOS?

AL TERMINAR ESTE PROGRAMA SABRÁS SEPAS LO QUE NECESITAS HACER Y CÓMO HACERLO PARA SER MÁS EFICIENTE Y COMPETITIVO.

APLICARÁS TODOS LOS CONOCIMIENTOS APRENDIDOS ANTES INCLUSO DE TERMINAR LOS 12 MÓDULOS.

## CÓMO Y DÓNDE

UNA SESIÓN DE 1 H CADA 2 SEMANAS CON UN TOTAL DE 12 SESIONES MEDIANTE VIDEOCONFERENCIA.



# PLAN DE CONTENIDOS

## SESIÓN 1 Y 2: DOMINIO - CONTROL DE TESORERÍA

En esta sesión te mostraremos la importancia de entender las finanzas. Este es el elemento más importante para saber de dónde viene el flujo de efectivo y a donde va. Enseñaremos a saber leer los estados financieros, el ciclo del flujo de efectivo y el punto de equilibrio tanto de la unidad de negocio como de los pptos del paciente.

## SESIÓN 3 Y 4: DOMINIO - GESTIÓN DEL TIEMPO

En esta sesión continuaremos con la importancia de las finanzas. KPI's. También nos enfocaremos en la gestión del tiempo, cuáles son las actividades propias de gerente de clínica, cómo obtener tiempo libre para otras funciones y como optimizarlo si eres odontólogo de tu propia clínica.

## SESIÓN 5: NICHOS - PROPUESTA ÚNICA DE VALOR

Trabajaremos para conseguir identificar e interiorizar nuestra característica única de venta que nos diferencia de los competidores y como utilizarla para adquirir más de los pacientes potenciales. Por otro lado, veremos cómo hacer para que el coste de conseguir pacientes sea lo más bajo posible y el valor de por vida de un paciente muy alto.

## SESIÓN 6: NICHOS - MARKETING Y PUBLICIDAD

Te mostraremos estrategias de venta y marketing fáciles de implementar; el concepto del 10 x 10 de Marketing y como diseñar publicidad que generen respuestas y ventas. Te enseñaremos cómo aumentar el beneficio de la publicidad de la manera más rápida utilizando las diferentes técnicas que mejor se adapten a tu clínica y tu entorno. para que consigas mejorar la efectividad en esta área. Veremos también la importancia de probar y medir.

## SESIÓN 7: NICHOS - VENTAS

Trabajaremos en el uso de diferentes técnicas de ventas. Argumentarios de ventas y cómo manejar objeciones.

## SESIÓN 8: NICHOS - LEALTAD DEL CLIENTE

Trabajaremos para desarrollar la fidelidad de los pacientes para que sigan regresando a través del tiempo. Esta sesión es sobre la satisfacción de los pacientes fundamental para conseguir los niveles deseados de negocio al menor coste posible.

## SESIÓN 9: APALANCAMIENTO (SISTEMAS)

Aprenderemos los principios de apalancamiento y como sistematizar el funcionamiento de venta y atención al paciente. En esta sesión de sistemas de trabajo veremos los diagramas de flujo, y cómo hacer el flujo de trabajo de todas las áreas de la clínica.

Sistemas para crear perfiles de puesto, manuales para cada puesto, y definición de roles para organizar quién hace qué y como se adapta rsto a tu clínica.

## SESIÓN 10: EQUIPO - CLAVES DE UN EQUIPO GANADOR

Esta sesión es acerca de cómo construir el equipo de trabajo óptimo para la organización. Aprenderemos a reclutar grandes personas y como trabajar organizados con un mismo propósito sin desatender las motivaciones individuales de cada empleado.

## SESIÓN 11: VISIÓN, COMPETENCIA Y COMPROMISO

En esta sesión se enseña a trabajar la visión del negocio. Aprender a cómo expandir la visión, a comprometerse con ella y como conseguir ser un gran líder, un visionario, un motivador, para inspirar al equipo y tus pacientes del día a día.

## SESIÓN 12: PLANIFICACIÓN TRIMESTRAL

Terminaremos este primer ciclo realizando un Plan de 90 días, con acciones a tomar semana por semana para implementar en tu empresa lo aprendido durante el programa.

**ADEMÁS, TENDRÁS LA OPORTUNIDAD DE COMPARTIR ESTA EXPERIENCIA CON OTROS DUEÑOS DE NEGOCIO QUE TIENEN LAS MISMAS INQUIETUDES QUE TÚ PARA MEJORAR EL CONTROL DE SU NEGOCIO Y CRECER CON SOSTENIBILIDAD.**

# INICIO DE LA FORMACIÓN

8 DE FEBRERO 2025

## DURACIÓN DEL PROGRAMA

12 SESIONES ONLINE - QUINCENALES DE 1 HORA POR VIDEOCONFERENCIA + SEGUIMIENTO PERSONALIZADO ENTRE SESIONES CON LLAMADA TELEFÓNICA

INSCRÍBETE EN [CENTROFORMA.COM](https://centroforma.com) O CONTACTANOS EN EL +34 675 975 523





# Dental Mentoring

PROGRAMA EXCLUSIVO PARA  
CLÍNICAS DENTALES