

#GESTIÓN DENTAL

# LAS CLAVES PARA CONSTRUIR UNA CLÍNICA DENTAL DE ÉXITO

FECHAS: 30 Y 31 DE ENERO 2026

**FORMA**  
Centro de Formación Odontológica

# ENTENDER, OPTIMIZAR Y PROFESIONALIZAR LA GESTIÓN DE TU CLÍNICA DENTAL

Durante dos días, aprenderás de forma práctica cómo dirigir tu clínica con criterio empresarial y ético, cómo posicionarte frente a las grandes cadenas y cómo comunicar y vender tus servicios sin perder tu esencia profesional.

Además, conocerás las claves legales, fiscales y laborales imprescindibles para proteger tu negocio, evitar sanciones y optimizar tus recursos. Inclusive todas las novedades de la normativa Verifactur

## Referentes en gestión y asesoramiento de clínicas dentales:

Dr. Alberto Manzano — especialista en gestión estratégica y comunicación clínica

D.Carlos Oya — experto en fiscalidad, legislación y cumplimiento normativo para odontólogos.



# UNA FORMACIÓN CON ENFOQUE 100% PRÁCTICO

## BLOQUE 1 - GESTIÓN, ESTRATEGIA Y COMUNICACIÓN CLÍNICA

**Principios básicos de gestión:**  
**¿diriges tu clínica en base a conocimientos o intuición?**

Contexto actual: ¿qué está pasando y por qué?

La importancia de lo que ocurre fuera del gabinete.

“Gut impact”: el papel de la intuición frente a la gestión basada en datos.

Las áreas de tu clínica como empresa.

Dirección basada en ética o moral.

Coste de oportunidad.

**Las grandes empresas del diente no van a parar: ¿qué podemos hacer las clínicas tradicionales?**

Cómo competir frente a las grandes cadenas.

Los mercados de commodities y el valor diferencial.

Posicionamiento estratégico y puntos negros.

Identificación de production killers (factores que frenan la rentabilidad).

**La venta en servicios sanitarios: por qué, cómo y qué compran los pacientes.**

Las 8 “P” del marketing sanitario.

Qué es y qué no es valor añadido en una clínica dental.

Cómo generar valor real para el paciente.

**El arte de comunicar bien: por qué dentistas con la misma formación obtienen resultados tan distintos.**

Introducción a la PNL aplicada a la clínica.

El poder del lenguaje no verbal.

El método japonés de comunicación efectiva.

Técnicas de tratamiento de objeciones.

Cómo transformar la conversación clínica en una experiencia de confianza y valor.

The logo for PlanSynergia features the brand name in a bold, black, sans-serif font. To the right of the text is a green graphic element consisting of a curved line that starts below the 'a' and ends as an upward-pointing arrowhead.



## BLOQUE 2- FISCALIDAD, LEGISLACIÓN Y PROTECCIÓN LEGAL PARA CLÍNICAS DENTALES

### FISCAL

Persona física vs. jurídica: ventajas e implicaciones.

Cuándo emitir facturas y cómo declarar IVA, IRPF o Impuesto de Sociedades.

Cómo y cuándo crear una Sociedad Limitada Profesional.

Inspecciones: cómo afrontarlas con tranquilidad.

Gastos deducibles y control económico.

Límite de pagos en efectivo y normativa Verifactu.

### LABORAL

Falsos autónomos, TRADE y compatibilidades con el paro.

Costes reales de contratación.

Retenciones, nóminas y sistema actual de cotización.

Derechos de los autónomos.

### LEGAL / JURÍDICO

Obligaciones legales al montar o ampliar una clínica.

Registro sanitario y normativa aplicable.

LOPD, LPRL y hoja de reclamaciones.

Garantías de los tratamientos y consentimiento informado.

Propiedad y custodia de la historia clínica.

Cuándo y cómo solicitar una peritación.

**ESCANEA EL QR**

FECHAS: 30 Y 31 DE ENERO 2026  
PRESENCIAL EN CENTRO FORMA



**INSCRIPCIÓN**

**593€**