

# ESTRATEGIA PARA IMPULSAR EL NEGOCIO CLÍNICAS DENTALES



OUR FAMILY OF BRANDS

 **straumann**

 **NEODENT®**  
A Straumann Group Brand

 **MEDENTiKA®**  
A Straumann Group Brand

 **Anthogyr**  
A Straumann Group Brand

 **clearcorrect**  
A Straumann Group Brand

# STRAUMANN GROUP ACADEMY

## GESTIÓN DE CLINICA

Desde Straumann Group, y como parte de nuestra colaboración con BQDC, ponemos en marcha un programa formativo anual online centrado en la gestión integral de clínicas dentales, diseñado específicamente para equipos que buscan mejorar su rendimiento, organización y estrategia.



- 1 Sesiones mensuales a lo largo del año (excepto agosto y diciembre).
- 2 Duración: 50 min de presentación + 10 min de preguntas o debate



### Premios a la participación

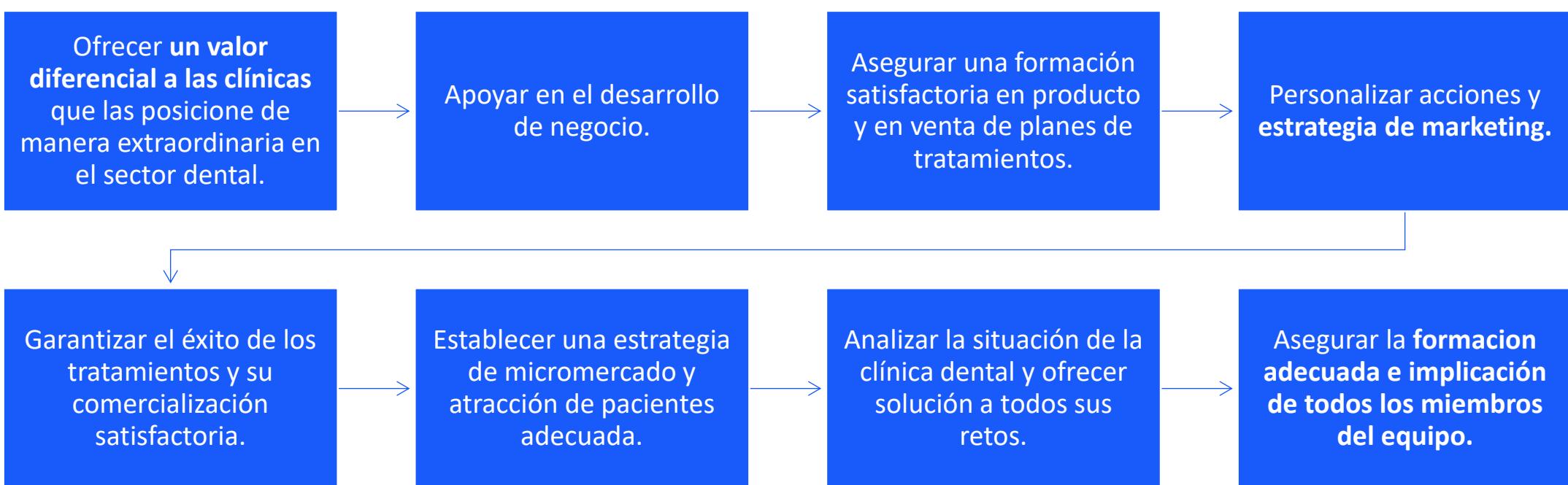
Al final del ciclo anual, premiaremos a los **3 centros más comprometidos** con la formación

Cada conexión de clínica suma **5 puntos**

Si se conectan varias personas desde una misma clínica, **¡puntuación doble!**

# OBJETIVOS DEL PLAN DE ACCIÓN

EL FUTURO ES HOY EN STRAUMANN GROUP



# CATÁLOGO FORMATIVO GESTIÓN DENTAL



## Bloque teórico:

Sesión virtual o presencial con una duración máxima por tema de 60 minutos.



## Bloque práctico:

Tras la primera sesión durante las siguientes dos semanas se aportarán tips para su aplicación y seguimiento. Se valorará la implementación adecuada en clínica.



## Herramientas:

Se aportan en todos los módulos herramientas para su ejecución adecuada en clínica.

MÓDULO	DURACIÓN	DIRIGIDO A :	FECHAS
<b>Módulo 1. ¿Cómo diferenciar mi clínica dental de la competencia?</b>	60 min	Todo el equipo	23 de mayo
<b>Módulo 2: La primera visita perfecta</b>	60 min	Dirección	20 de junio
<b>Módulo 3 ¿Cómo motivar e impulsar a mi equipo?</b>	60 min	Dirección	18 de julio
<b>Módulo 4: Clínica eficiente = clínica rentable</b>	60 min	Dirección / Equipo	26 de septiembre
<b>Módulo 5: Rol del equipo para impulsar las ventas</b>	60 min	Dirección / Equipo	17 de octubre
<b>Módulo 6: 10 Mandamientos para la entrega de presupuestos</b>	60 min	Todo el equipo	21 de noviembre
<b>Módulo 7: ¿Cómo aumentar el tráfico de pacientes a clínica?</b>	60 min	Todo el equipo	23 de enero
<b>Módulo 8: Diez tips para una higiene diferenciadora y derivadora</b>	60 min	Higienistas	20 de febrero
<b>Módulo 9 Experiencia del paciente: los 5 micromomentos en clínica</b>	60 min	Todo el equipo	20 de marzo
<b>Módulo 10: Formación Ad-hoc</b>	60 min	Todo el equipo	17 de abril

# MÓDULO 1: CÓMO DIFERENCIAR MI CLÍNICA DENTAL DE LA COMPETENCIA

# ¿CÓMO DIFERENCIAR MI CLÍNICA DENTAL DE LA COMPETENCIA?

¿Cómo diferenciar mi  
clínica dental de la competencia?

- **Duración:** 60 minutos.
- **Objetivos:**
  - ✓ Conocer en profundidad la competencia más cercana y potente de la clínica dental.
  - ✓ Definir 5 estrategias para diferenciarnos de la competencia dental de la zona.
  - ✓ Establecer unos valores que nos diferencien del resto del sector.
  - ✓ Definir en qué áreas somos más potentes y potenciarlas.
  - ✓ Hacer una estrategia anual de acciones que nos definan y que implique a todo el equipo.
- **Dirigido a:** todo el equipo.

# MÓDULO 2: LA PRIMERA VISITA PERFECTA

# LA PRIMERA VISITA PERFECTA

## La primera visita perfecta

- **Duración:** 60 minutos.
- **Objetivos:**
  - ✓ Definir un protocolo de atención a la primera visita con aplicación inmediata.
  - ✓ Detallar todos los momentos del flujo del paciente desde que coge la cita hasta que se marcha de la clínica.
  - ✓ Incluir un protocolo de seguimiento y re-calls al paciente.
  - ✓ Definir el rol de cada miembro del equipo en la primera visita.
  - ✓ Innovar en la calidad e innovación del trato al paciente al llegar a la clínica dental.
  - ✓ Conseguir que la satisfacción del paciente durante la primera visita sea excelente y medirla.
- **Dirigido a:** todo el equipo.

# MÓDULO 3: ¿CÓMO MOTIVAR E IMPULSAR A MI EQUIPO?

# ¿CÓMO MOTIVAR E IMPULSAR A MI EQUIPO?

¿Cómo motivar e impulsar  
a mi equipo?

- **Duración:** 60 minutos.
- **Objetivos:**
  - ✓ Detectar y potenciar las áreas de mejora de los miembros del equipo.
  - ✓ Detectar y fortalecer los puntos fuertes y habilidades del equipo en clínica dental.
  - ✓ Diseñar y establecer una estrategia de incentivos personales por méritos.
  - ✓ Estrategias de motivación para el equipo.
  - ✓ Plan de desarrollo profesional para el equipo de la clínica dental.
  - ✓ Tips para mantener un alto grado de compromiso por parte del equipo.
- **Dirigido a:** dirección.

# MÓDULO 4: CLINICA EFICIENTE = CLINICA RENTABLE

# ¿CLINICA EFICIENTE = CLINICA RENTABLE ?

Clínica eficiente = clínica rentable?

- **Duración:** 60 minutos.
- **Objetivos:**
  - ✓ Aplicar la eficiencia operativa en clínica.
  - ✓ Establecer protocolos claros para evitar la inversión alta de tiempo en funciones poco rentables.
  - ✓ Diferenciar tareas de alto y poco valor.
  - ✓ Implementar un cuadro de mando mensual.
  - ✓ Consejos de fácil aplicación para digitalizar y potenciar la eficiencia de la clínica.
  - ✓ Aplicar protocolos en áreas de esterilización, limpieza o tareas rutinarias.
- **Dirigido a:** todo el equipo.

# MÓDULO 5: ROL DEL EQUIPO PARA IMPULSAR LAS VENTAS

# ¿ROL DEL EQUIPO PARA IMPULSAR LAS VENTAS?

Clínica eficiente  
=  
clínica rentable?

- **Duración:** 60 minutos.
- **Objetivos:**
  - ✓ Establecer estrategias dentro del equipo para impulsar las ventas en todas las especialidades.
  - ✓ Definir roles y funciones por cada categoría profesional: higienistas, auxiliares, personal de recepción, administración, etc.
  - ✓ Diseñar una estrategia conjunta para poner foco en la venta de tratamientos, en la identificación y buena derivación de los pacientes a los mismos..
- **Dirigido a:** todo el equipo.

# MÓDULO 6: 10 MANDAMIENTOS PARA LA ENTREGA DE PRESUPUESTOS

# ¿10 MANDAMIENTOS PARA LA ENTREGA DE PRESUPUESTOS?

10 Mandamientos para la entrega de presupuestos?

- **Duración:** 60 minutos.
- **Objetivos:**
  - ✓ Enseñar estrategias para una entrega de presupuestos adecuada y eficaz.
  - ✓ Aumentar el porcentaje de aceptación de los presupuestos entregados.
  - ✓ Conseguir un alto porcentaje de aceptación en los presupuestos de la clínica.
  - ✓ Desarrollar habilidades comerciales dentro del equipo de Clínica
- **Dirigido a:** todo el equipo.

# MÓDULO 7: ¿CÓMO AUMENTAR EL TRÁFICO DE PACIENTES A CLÍNICA?

# ¿CÓMO AUMENTAR EL TRÁFICO DE PACIENTES A CLÍNICA?

¿Cómo aumentar el  
tráfico de pacientes a clínica?

- **Duración:** 60 minutos.
- **Objetivos:**
  - ✓ Implantar en clínica un plan de acción personalizado para atraer más pacientes con el perfil que definamos previamente y más rentable sea para nuestra tipología de clínica.
  - ✓ Aumentar el flujo, derivación y tráfico interno de pacientes de clínica a las especialidades más necesitadas.
  - ✓ Implantar acciones a desarrollar en clínica y fuera de clínica para generar más PVs de calidad.
  - ✓ Establecer un plan de acción para ejecutar en 4 diferentes nichos de mercado que generen un refuerzo de la clínica en relación con sus ventas.
- **Dirigido a:** todo el equipo.

# MÓDULO 8: 10 TIPS PARA UNA HIGIENE DIFERENCIADORA Y DERIVADORA

# ¿10 TIPS PARA UNA HIGIENE DIFERENCIADORA Y DERIVADORA?

¿10 tips para una higiene  
diferenciadora y derivadora?

- **Duración:** 60 minutos.
- **Objetivos:**
  - ✓ Conseguir un protocolo de higiene bucodental diferenciador de la competencia.
  - ✓ Aumentar la derivación de higienes a especialidades: ortodoncia, general, estética, etc.
  - ✓ Mejorar la satisfacción del paciente en el servicio de limpieza bucodental.
  - ✓ Implantar herramientas para la correcta identificación de pacientes potenciales de recibir un tratamiento concreto en clínica.
- **Dirigido a:** Higienistas

# MÓDULO 9: EXPERIENCIA DEL PACIENTE: LOS 5 MICRO MOMENTOS EN CLÍNICA

# EXPERIENCIA DEL PACIENTE: LOS 5 MICROMOMENTOS EN CLÍNICA

**Experiencia del paciente:  
los 5 micromomentos en clínica**

- **Duración:** 60 minutos.
- **Objetivos:**
  - ✓ Mejorar la experiencia del paciente en clínica.
  - ✓ Implantar una estrategia de comunicación on-line en la clínica.
  - ✓ Desarrollar la implantación de habilidades comerciales en el equipo.
  - ✓ Conocer los micromomentos del flujo del paciente en clínica e implantar acciones para mejorarlo.
  - ✓ Dotar de herramientas al equipo para desarrollar un protocolo de seguimiento correcto del paciente.
  - ✓ Trabajar la recepción del paciente y su experiencia dentro de la clínica.
- **Dirigido a:** todo el equipo.

# MÓDULO 10: FORMACIÓN AD-HOC

# FORMACIÓN AD-HOC

## Formación Ad-hoc

- **Duración:** 60 minutos.
- **Objetivos:**
  - ✓ Potenciar aquellas áreas de mejora o habilidades que por parte de la clínica se detecten en el equipo como más mejorables.
  - ✓ Áreas para trabajar: comercial, asistencial, experiencia del paciente, etc.
  - ✓ Fomentar e impulsar las ventas en clínica, haciendo hincapié en aquellas áreas o tareas dónde se detecte una mayor oportunidad de desarrollo
- **Dirigido a:** todo el equipo.

# MUCHAS GRACIAS

