

INNOVATION EXPERIENCE

ROAD SHOW

Sonrisoterapia

VIVE UNA INMERSIÓN ÚNICA CON LOS MEJORES EXPERTOS

**CURSO
PRESENCIAL**

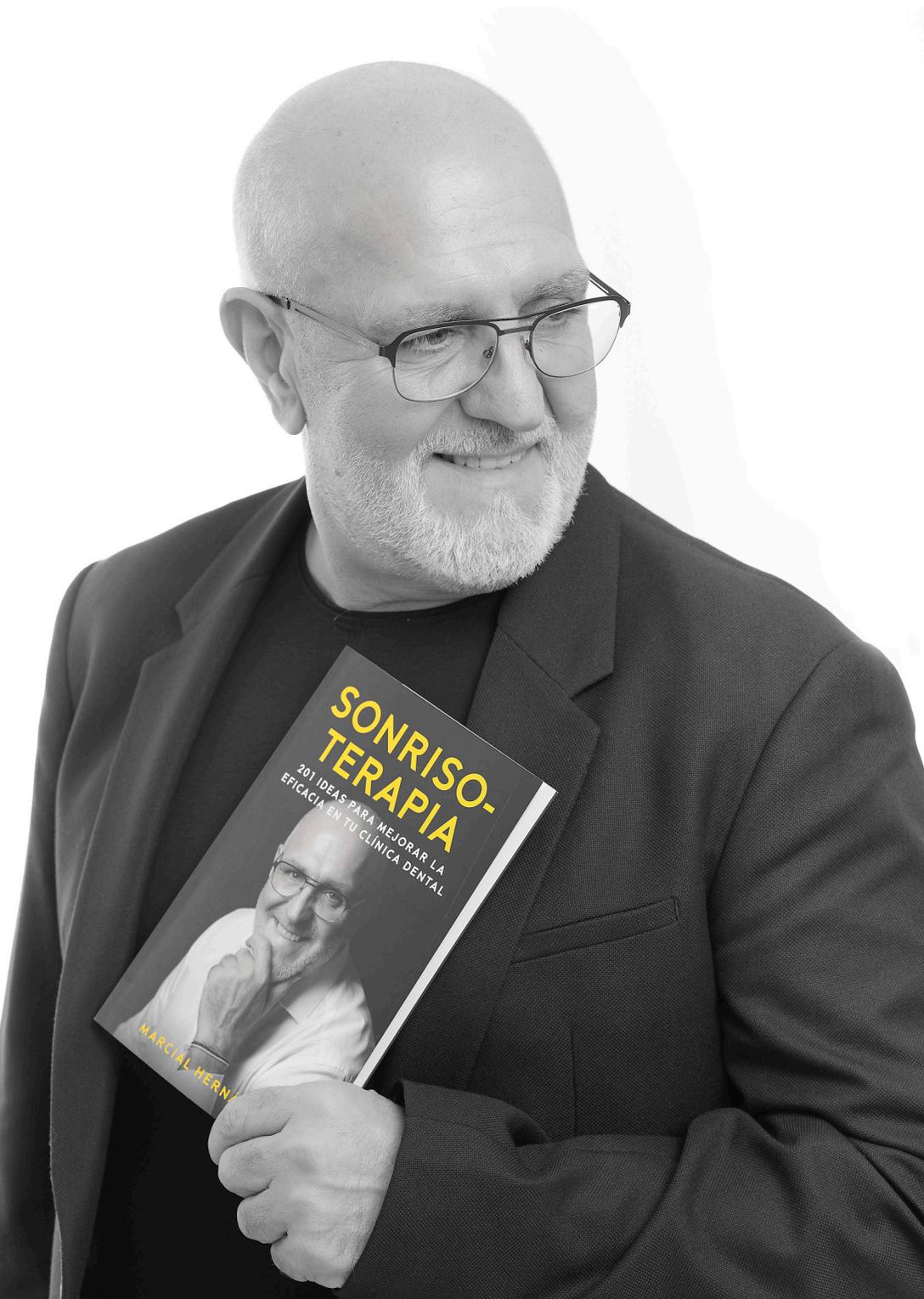
EXPERTO EN VENTA DE
TRATAMIENTOS DENTALES

+BONUS

**CONFERENCIA
EXPERTOS**

201 IDEAS PARA MEJORAR LA
EFICACIA EN TU CLÍNICA DENTAL

SANTIAGO C. - 23 ENERO 2023 - HOTEL NH COLLECTION SANTIAGO - DE 10 A 20H.



CURSO EXPERTO EN VENTA DE TRATAMIENTOS DENTALES

- + El área de ventas acapara el protagonismo de la gestión en la clínica dental, ya que su labor incide, en mayor medida, en las cuentas de resultados de las empresas.
- + La gestión de ventas de tratamientos dentales debe ser innovadora, proactiva y resolutiva para dirigir la actividad de ventas hacia la consecución de los objetivos empresariales.
- + En este curso se abordarán en profundidad los niveles psicológicos que inciden en la compra y la toma de decisión de los pacientes para ser atendidos en una clínica dental. Así mismo se estudiarán las técnicas más innovadoras en neuroventas y neuromarketing dirigidas a la venta de tratamientos dentales.

*Establecer objetivos es el primer paso
para convertir lo invisible en visible*

-Tony Robbins

Lo único que te separa de tus objetivos es una fecha

ROAD SHOW

Sonrisoterapia



"Contar con expertos en gestión dental en esta conferencia es un lujo"

- Marcial Hernández



DIRIGIDO A

Este curso está dirigido a aquellos puestos de la clínica dental que formen parte del equipo comercial, tales como:

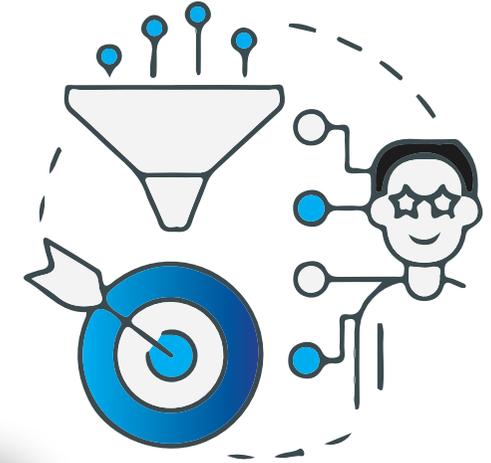
- 🗣️ Propietarios de Clínica Dental.
- 🗣️ Doctores de Primeras Visitas.
- 🗣️ Auxiliares de Ventas.

Imposible, significa que no has encontrado la solución

-Henry Ford



PROGRAMA CURSO EXPERTO EN VENTA DE TRATAMIENTO DENTALES



Módulo I

La Venta de Servicios Odontológicos

- 1.1. - Protocolo de ventas
- 1.2. - Método VP20 de venta
- 1.3. - Neurociencia y neuroventa
- 1.4. - La psicología del consumidor

Módulo II

Técnicas de venta de tratamientos dentales

- 2.1. - Técnica AIDDAS
- 2.2. - Los espacios y la proxémica
- 2.3. - Tratamientos de las objeciones
- 2.4. - Proceso y rescate de tratamientos

Módulo III

Customer Experience

- 3.1. - Pruebas de ventas
- 3.2. - Marketing sensorial
- 3.3. - Customer management relationship
- 3.4. - Business intelligence

Módulo IV

Business Casse

- 4.1. - Análisis de casos reales
- 4.5. - Role Playing



MATERIAL DIDÁCTICO

Manual para cada asistente en formato digital.

Diplomas acreditativos de asistencia y aprovechamiento.

HORARIO

De 10.00 a 18.00 h.



CONFERENCIA EXPERTOS

201 IDEAS PARA MEJORAR LA
EFICACIA EN TU CLÍNICA DENTAL



D. Marcial Hernández
VP20 CONSULTORES
CONSULTOR
AUTOR "SONRISOTERAPIA"



Dr. Pedro Pazos
ORAL GROUP
ODONTÓLOGO / IMPLANTÓLOGO
EXPERTO GESTIÓN



Dr. Jorge Campos
INSTITUTO DENTAL CAMPOS
ODONTÓLOGO / IMPLANTÓLOGO
EXPERTO GESTIÓN

Conoce de la mano de expertos en Gestión Dental las claves para el éxito de tu clínica dental.

Aprende a conocer tu organización en todas y cada una de sus vertientes para sacar el máximo rendimiento de todos sus recursos y aumentar su rentabilidad. Formarse con expertos en gestión es un lujo, y ahora lo tienes a tu alcance.

Si quieres que tu negocio funcione mejor, tenga éxito y proporcione un servicio de la máxima calidad a tus pacientes, no puedes desperdiciar ni uno de los consejos, reflexiones e ideas que encontrarás en esta conferencia.

HORARIO

De 18.00 a 20.00 h.

*Imposible. significa que
no has encontrado la solución*

-Henry Ford

Mi mejor amigo es el que saca lo mejor de mí.

-Henry Ford



formacion@vp20.com



91 446 56 55 | 91 755 55 05



vp20.com

Servicios Profesionales
de Coaching acreditados
nivel PLATINO

Certificación
Coach
BUREAU VERITAS
Certification



Síguenos en:



@VPVeinteConsultores



@VP20Consultores



@vp20consultores

 **VPveinte**
CONSULTORES