

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

**MADRID - 20 FEBRERO 2023 - HOTEL LEONARDO CITY CENTER - 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 resolutoria 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.



**D. Marcial Hernández**  
VP20 CONSULTORES  
CONSULTOR  
AUTOR "SONRISOTERAPIA"



**Dr. David González**  
SMILODON  
ODONTÓLOGO / ORTODONCISTA  
EXPERTO GESTIÓN



**D. Tomás Nicolás Millán**  
CENTRO DENTAL SMILING  
SOCIO/DIRECTOR  
EXPERTO GESTIÓN



## CONFERENCIA EXPERTOS

201 IDEAS PARA MEJORAR LA  
EFICACIA EN TU CLÍNICA DENTAL

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](mailto:formacion@vp20.com)



91 446 56 55 | 91 755 55 05



[vp20.com](http://vp20.com)

Servicios Profesionales  
de Coaching acreditados  
nivel PLATINO

Certificación  
Coach  
**BUREAU VERITAS**  
Certification



Síguenos en:



@VPVeinteConsultores



@VP20Consultores



@vp20consultores

 **VPveinte**  
CONSULTORES