

## Asesoramiento comercial al paciente en clínica dental

En 2009 comenzamos nuestra carrera profesional en el sector odontológico.

Hemos formado a más de 2000 profesionales del sector.

Hemos realizado más de 40 aperturas en todo el territorio nacional.

Asesoramos a clínicas desde hace 15 años.

Gestionamos nuestras propias clínicas desde 2016.

## ¿Cómo impartimos nuestro programa?

Dividimos nuestro programa en tres módulos que se impartirán:

### VIERNES

10:00-14:00 MÓDULO I  
15:30-19:00 MÓDULO II

### SÁBADO

10:00-14:00 MÓDULO III



#### INFORMACIÓN

LUGAR: SEVILLA  
FECHA: 11 Y 12 DE ABRIL  
COSTE: 990 EUROS  
INCLUYE ALMUERZO DEL VIERNES  
HASTA 31 DE ENERO  
RESERVA PLAZA 150 EUROS

CONTACTO: 689 383 651  
[info@dba-escueladenegocios.com](mailto:info@dba-escueladenegocios.com)  
[DBA-ESCUELADENEGOCIOS.COM](http://DBA-ESCUELADENEGOCIOS.COM)

MATRICÚLATE ANTES  
DEL 28 DE FEBRERO  
Y CONSIGUE UN

**10%**  
D.T.O.

SEGUNDO MIEMBRO  
DEL EQUIPO

**50%**  
D.T.O.

10% de descuento por matriculaciones hasta el 28/02/2025.  
50% de descuento un miembro del equipo del integrante principal (se necesita comprobante para efectuar el descuento. No acumulables.

## Potencia los resultados de tu clínica dental con este programa



**Alejandro Vargas**  
DIRECTOR

## NUESTRO PROGRAMA

Nuestro sector es cambiante y vive un momento de madurez en el que la formación y la especialización son una necesidad para seguir siendo competitivos.

La figura de **asesor odontológico** gana **protagonismo** en el modelo de clínica moderna.

Nuestro programa se enfoca a la **excelencia** y en hacer que esta figura cree valor en la venta en base a la **CALIDAD** en el trato al paciente.

Enseñamos desde la **experiencia** de lo aprendido y lo que está probado porque gestionamos nuestra propia clínica.

## A QUIÉN VA DIRIGIDO

Profesional del sector que quiere crecer.

Si tienes **ambición** y quieren **ampliar sus conocimientos** y ocuparte de la labor comercial en la clínica dónde trabajas.

Si te dedicas al **asesoramiento comercial** en otro sector y que quieres trabajar en clínicas dentales.

Si realizas **labor comercial** en clínica dental y quieres tener nuevas herramientas para mejorar tus resultados.

Si eres **propietario o gerente** de una clínica dental y quieres conocer o tener otra visión del trabajo de asesoramientos comercial al paciente.

## Cuales son los objetivos

### MEJORES RESULTADOS



Asesoramiento Odontológico



Protocolo de atención al paciente



Negociación y cierre



Método trabajo

## ¿Cómo vamos a conseguirlo?

**MODULO I.**  
LABOR DE  
ASESORAMIENTO  
EN LA CLÍNICA  
DENTAL



**MODULO II.**  
NEGOCIACIÓN Y  
CIERRE EN LOS  
PLANES DE  
TRATAMIENTO



**MODULO III.**  
METODOLOGÍA  
DE TRABAJO  
PARA OPTIMIZAR  
RESULTADOS

