Gestión

Sesión SEPA

Formación

Avanzamos contigo

Cómo presentar un presupuesto con éxito

Sra. Cruz de Tenerife | 20 mayo 2017

Dirigido a Dentistas, higienistas y auxiliares dentales

Patrocina: DENTAID Expertos en Salud Bucal www.dentaid.com

SEPA

ILUSTRE COLEGIO OFICIAL DE DENTISTAS DE SANTA CRUZ DE TENERIFE

SEPA FUNDACIÓN ESPAÑOLA DE PERIODONCIA E IMPLANTES DENTALES

Gestión

Sesión SEPA

Tipo de curso:

Sesión SEPA.

Dirigido a:

Dentistas, higienistas y auxiliares dentales.

Santa Cruz de Tenerife.

20 mayo 2017.

Cómo presentar un presupuesto con éxito

Patrocina: DENTAID Expertos en Salud Bucal www.dentaid.com

Dictante:

D. Xavier Esteban.

CV D. Xavier Esteban
Consultor, formador y coach de Clínicas Dentales.

- Licenciado en Farmacia por la Universidad de Barcelona.
- Diplomado en Marketing por Arthur Erickson de Madrid.
- Formación en Recursos Humanos por la Universidad de Barcelona.
- Formación en Coaching por la Universidad de Barcelona.
- Certificación en Programación Neurolinguística (PNL) por el Instituto Gestalt de Barcelona.

Actividad académica:

- Profesor de Marketing Dental en el Master de Periodoncia en la Universidad Internacional de Catalunya (UIC).
- Profesor Colaborador en la Facultad de Farmacia de la Universidad de Barcelona.
- Profesor Colaborador: en la Escuela de Negocios IL3 de la Universidad de Barcelona.
- Profesor Visitante del Instituto Tecnológico de Monterrey (TEC) de México D.F.

Ha publicado numerosos artículos en revistas científicas y farmacéuticas.

Presentación

El Curso va dirigido exclusivamente a todas aquellas personas de la Clínica encargadas de presentar un presupuesto y aquellas que en un momento determinado deban hacerlo de acuerdo a las necesidades de la Clínica.

Objetivos del Curso

Conocer y aportar pautas, "pistas" y herramientas que faciliten las habilidades de comunicación con el paciente al presentar un presupuesto.
Desarrollar las técnicas comerciales tomando conciencia de la importancia de la argumentación a la hora de explicar un tratamiento, un presupuesto.
Cuestionar y romper las creencias limitantes que nos influyen en la presentación de un presupuesto.
Practicar y simular distintas situaciones a fin de sacar el máximo provecho a nuestras habilidades de "venta" que nos permitan ser eficaces con el objetivo de conseguir la aceptación de un presupuesto.

Programa

El proceso de presentación de un presupuesto
¿Qué hacemos antes de presentar un presupuesto?.
¿Qué hacemos durante la presentación de un presupuesto?.
¿Qué hacemos después de la presentación de un presupuesto?.

Antes de la presentación del presupuesto
El primer contacto con el paciente.
El conocimiento del paciente. Tipología del paciente.
La importancia de los primeros mensajes que recibe el paciente.
El trabajo en equipo. La comunicación entre departamentos.
El diseño del presupuesto.
La terminología.
Algunos diseños de presupuestos fomentan el rechazo.

Durante la presentación del presupuesto
El arte de convencer y dar valor al plan de tratamiento.
Llamar la atención y despertar el interés del paciente.
¿Cuál es el lugar más idóneo para presentar un presupuesto?.
¿Quién es la persona más adecuada para presentar un presupuesto?.
La última tendencia en la presentación del presupuesto.
Cómo realizar una argumentación del presupuesto eficaz.

Después la presentación del presupuesto
Análisis: qué hemos hecho bien, qué hemos de mejorar.
El seguimiento del paciente.

Simulación de presentación de presupuestos

Matrícula:

Colegiados de Santa Cruz deTenerife: inscripción anticipada gratuita

Mismo día del curso: 75 €

Otros Colegiados: 75 €

Plazas limitadas:

Por orden de inscripción y limitadas hasta completar aforo

Sede:

Itre. Colegio Oficial de Dentistas de S/C de Tenerife

C/ Imeldo Seris, 57, 1º- SC Tenerife

Inscripciones:

Colegio de Dentistas de Santa Cruz de Tenerife

E: cursos@dentef.es

Fax: 922.534031

Horario:

9.30-14.30 h.