



Cómo administrar tu consultorio odontológico



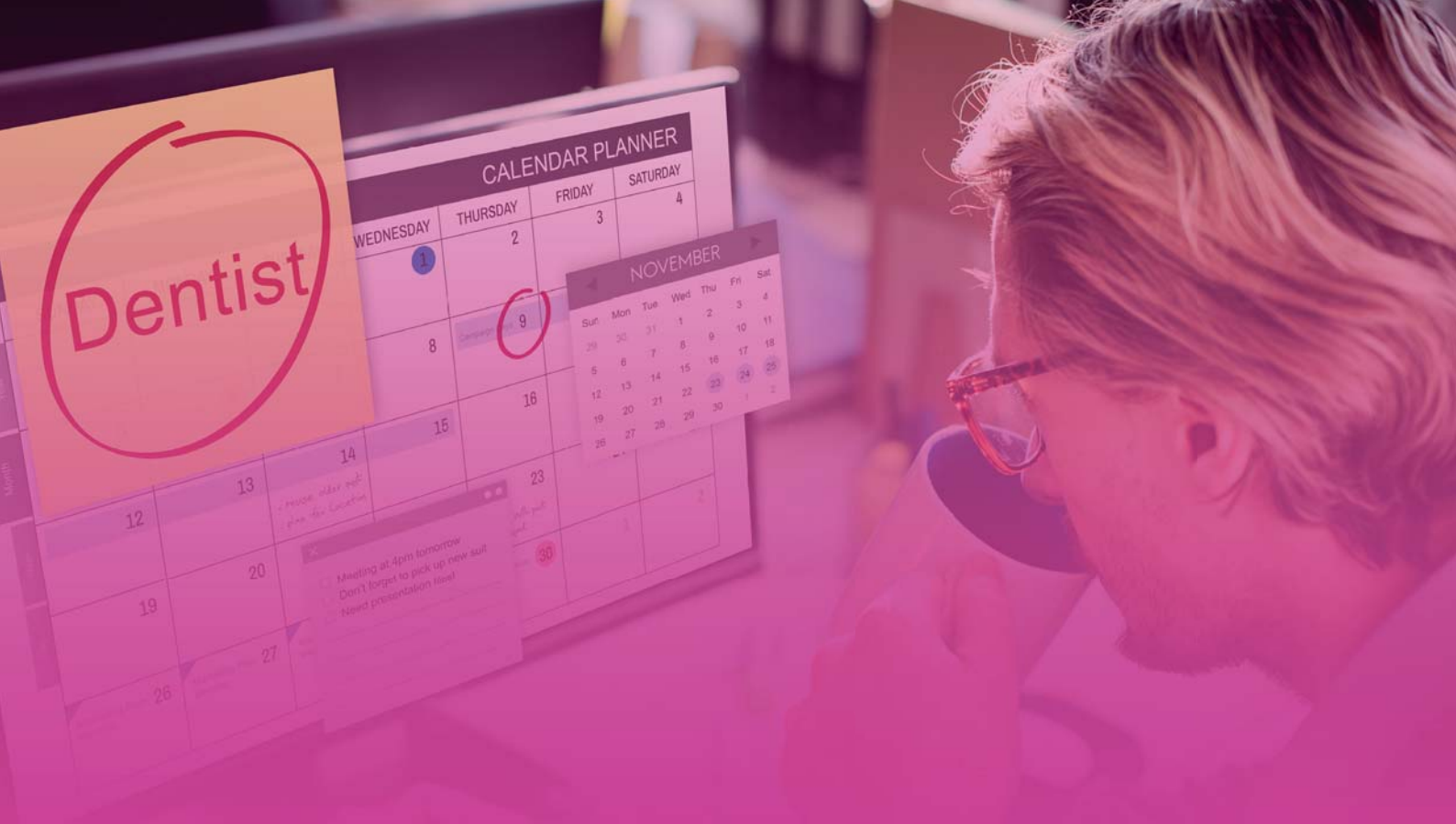
24/10



Online



fundacióncreo
Formación Odontológica



5 unidades de contenido intensivo más un Módulo de Cierre Estratégico, con una duración total de 10 horas de cursado, dividida en 5 módulos virtuales de 2 horas cada uno. 18 a 20 hs.

- Plataforma virtual
- Cupo limitado Horas para MP (ARG)

La Gestión Financiera del Consultorio: Un Pilar de tu Éxito •

- La formación del odontólogo se ha enfocado tradicionalmente en la excelencia clínica, dejando un vacío crucial en las habilidades de gestión empresarial. Muchos profesionales altamente capacitados sienten la frustración de trabajar largas horas sin ver los resultados económicos esperados, gestionando las finanzas de su consultorio por intuición más que por estrategia.
- Convertirse en un odontólogo exitoso en el siglo XXI implica ser también un empresario capaz de gestionar su negocio. Este curso está diseñado para cerrar esa brecha, entregando



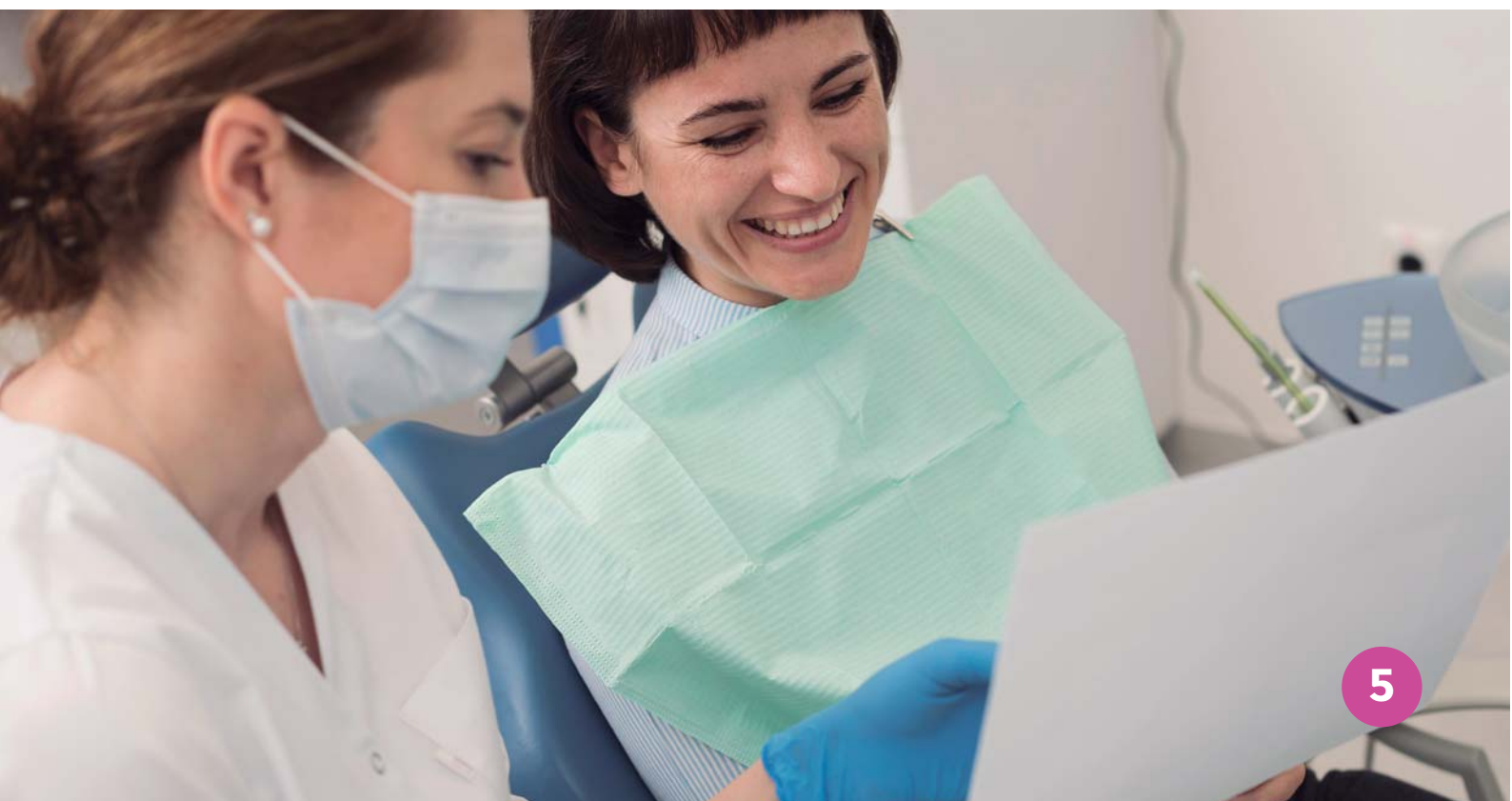
herramientas financieras prácticas y una mentalidad empresarial que son tan cruciales como la formación clínica.

- Al ofrecer esta capacitación, su institución se posiciona a la vanguardia, brindando a sus miembros una formación integral que impacta directamente en la rentabilidad y sostenibilidad de su práctica profesional, asegurando su éxito a largo plazo.



Objetivos •

- Capacitar a los odontólogos con los conocimientos, herramientas y la mentalidad necesarios para gestionar eficientemente las finanzas de su consultorio dental, tomar decisiones estratégicas basadas en datos y asegurar la rentabilidad y el crecimiento sostenible de su práctica profesional y personal.
- **Dirigido a:** Odontólogos dueños de consultorios, profesionales asociados, recién graduados que planean abrir su práctica y personal administrativo a cargo de la gestión.

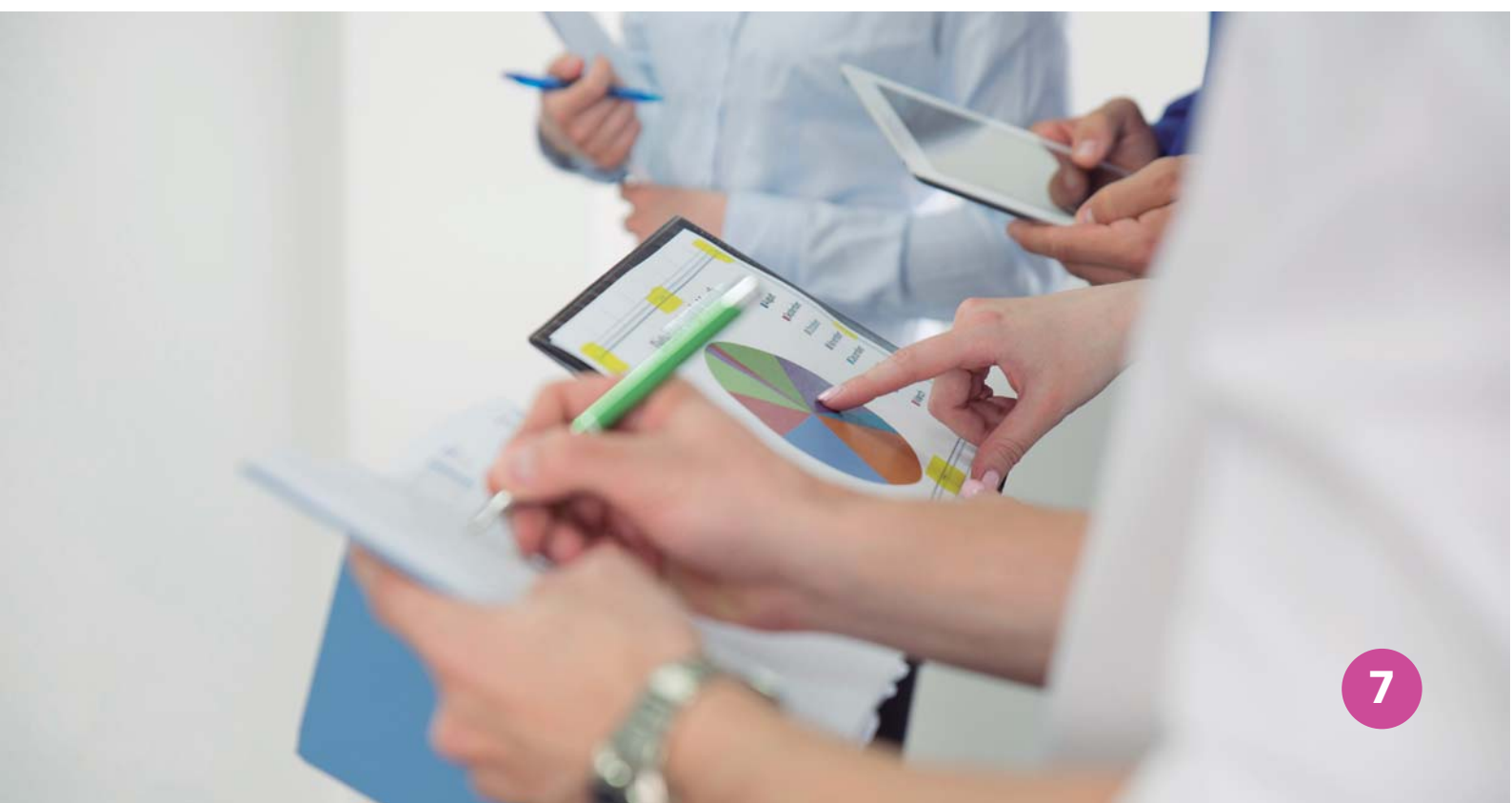


● **Metodología de Enseñanza:** El curso combina una sólida base teórica con una aplicación eminentemente práctica. Se fomentará el aprendizaje "learning by doing" a través de ejemplos y casos prácticos específicos del sector odontológico, y el uso de plantillas de gestión en Excel que los participantes se llevarán consigo.



Temario •

- **Unidad 1:** Cambio de Paradigma: Del Odontólogo al Empresario.
 - La transformación necesaria: mentalidad empresarial y responsabilidad personal.
 - Definiendo metas empresariales con el método SMART.
- **Unidad 2:** El Lenguaje del Dinero y la Salud Financiera.
 - Entendiendo Rentabilidad vs. Liquidez (Flujo de Caja).
 - La Regla de Oro: Separación de finanzas personales y del consultorio.



Temario •

- **Unidad 3:** La Anatomía de los Costos
 - Clasificación y auditoría de Costos Fijos y Variables.
 - Cálculo del "Número Mágico": el Costo Hora/Sillón.
- **Unidad 4:** Fijación Estratégica de Precios y Rentabilidad.
 - La arquitectura de un precio rentable: $\text{Costo Total} + \text{Margen de Ganancia}$.
 - Análisis de rentabilidad por tratamiento para identificar servicios "estrella".



Temario •

- **Unidad 5:** Planificación, Control y Visión a Futuro.
 - Elaboración de un presupuesto mensual como hoja de ruta.
 - Monitoreo de la salud del negocio a través de Indicadores Clave (KPIs).

Materiales Incluidos para cada Asistente:

- Cuadernillo teórico-práctico en formato PDF.
- La herramienta "Tablero de Control Financiero" en formato Excel.
- Certificado de asistencia y finalización del curso.





Lic. Sebastián Bizzi

- Mi nombre es Sebastián Bizzi. Soy Licenciado en Economía (Universidad Nacional de Córdoba) con un Máster en Administración de Activos Financieros (ESEADE), y me he especializado en Gestión del Cambio y Experiencia del Cliente. Mi carrera de más de 25 años me ha dado una valiosa doble perspectiva: la del consultor estratégico y la del emprendedor que ha gestionado sus propias empresas.
- Como consultor, he tenido el privilegio de colaborar con empresas de primer nivel como Naranja, Frávega y Grido, y asesorar a empresarios como Roberto Urquía (AGD). En paralelo, fundé y gestioné compañías como Quince3, dedicada a la indumentaria para profesionales de la salud, y Tinshop, una empresa de e-commerce con sede en Miami. Esta combinación de experiencias me ha enseñado a tomar decisiones basadas en la realidad del negocio.
- Mi conexión con el mundo de la odontología es personal, ya que mi esposa es odontóloga. Esto me ha permitido unir mi experiencia empresarial con un conocimiento concreto de los desafíos únicos del consultorio. Por eso, mi enfoque como especialista en Gestión del Cambio no es solo enseñar finanzas, sino proveer un método para que los profesionales puedan implementar estos nuevos hábitos de forma real y duradera.



SOMOS CREO

*Más de 28 años formando
Odontólogos*



(0351) 589-1867 / 68



fundacióncreo
Formación Odontológica