



Marketing Odontológico

Cómo atraer y fidelizar más
pacientes para tu consultorio



30/5



Teórico-
Práctico



fundacióncreo
Formación Odontológica





30 de mayo
18 a 19:30 hs.



3 módulos y un espacio
de consultoría de 120
minutos. 8 hs cátedra.

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



Fundamentos •

- Brindar herramientas y criterios claros y concretos sobre cómo la Comunicación y el Marketing construyen imagen, reputación y hacen más rentables y productivos a una clínica o un consultorio dental.



Contenido •

- En el desarrollo de este curso los participantes aprenderán a definir e implementar una estrategia básica de Comunicación y Marketing acorde a sus objetivos, recursos y posibilidades.



Contenido •

- Recibirán herramientas concretas para esa gestión y criterios de selección para su correcto uso e implementación. Además contarán con un espacio de consultoría/workshop para presentar su caso y recibir soporte específico y/o aprender del caso de un colega que se encuentra en una situación similar.



Contenido •

Módulo 1

¿Cómo diferenciarme y para qué?

- ¿Cómo defino mi propuesta de valor y para qué me sirve?
- ¿Cómo desarrollar mi marca?
- Reputación vs. percepción de valor

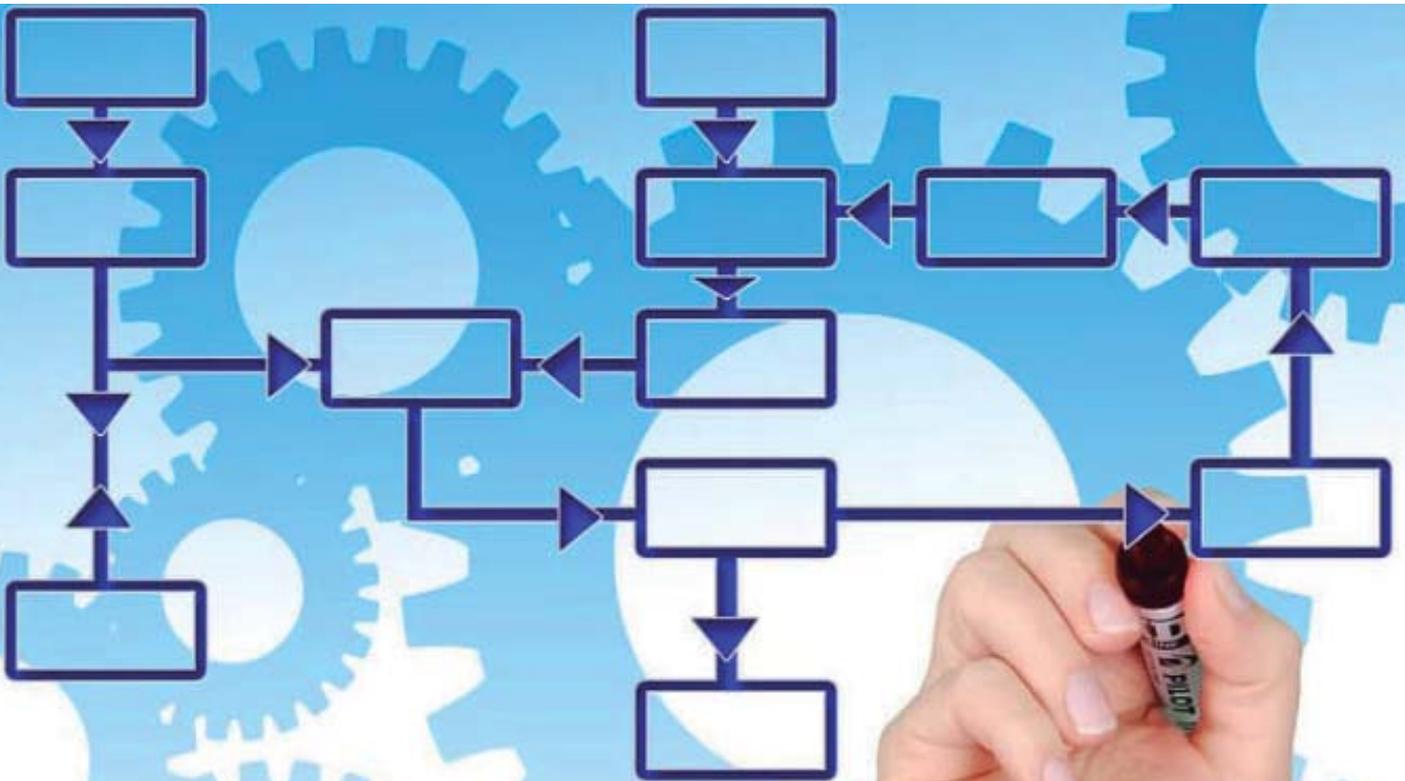


Contenido •

Módulo 2

¿Cómo empezar y tener resultados tangibles?

- Primeros pasos ¿Cómo trazar la estrategia correcta para que mi inversión dé resultados?
- Perfil del paciente ideal



Contenido

- ¿Cómo definir objetivos concretos y alcanzarlos?
- Proceso de conversión de MKT Digital.
- Servicio y experiencia del paciente.



Contenido •

Módulo 3

Primeros pasos y herramientas concretas de Marketing y Comunicación

- Herramientas de Comunicación y Marketing offline y online. ¿Cuál me conviene y para qué?



Contenido •

- Aplicaciones de IA y Chat GPT en Marketing odontológico.
- ¿Cómo hago para que acepten mis presupuestos?



Contenido •

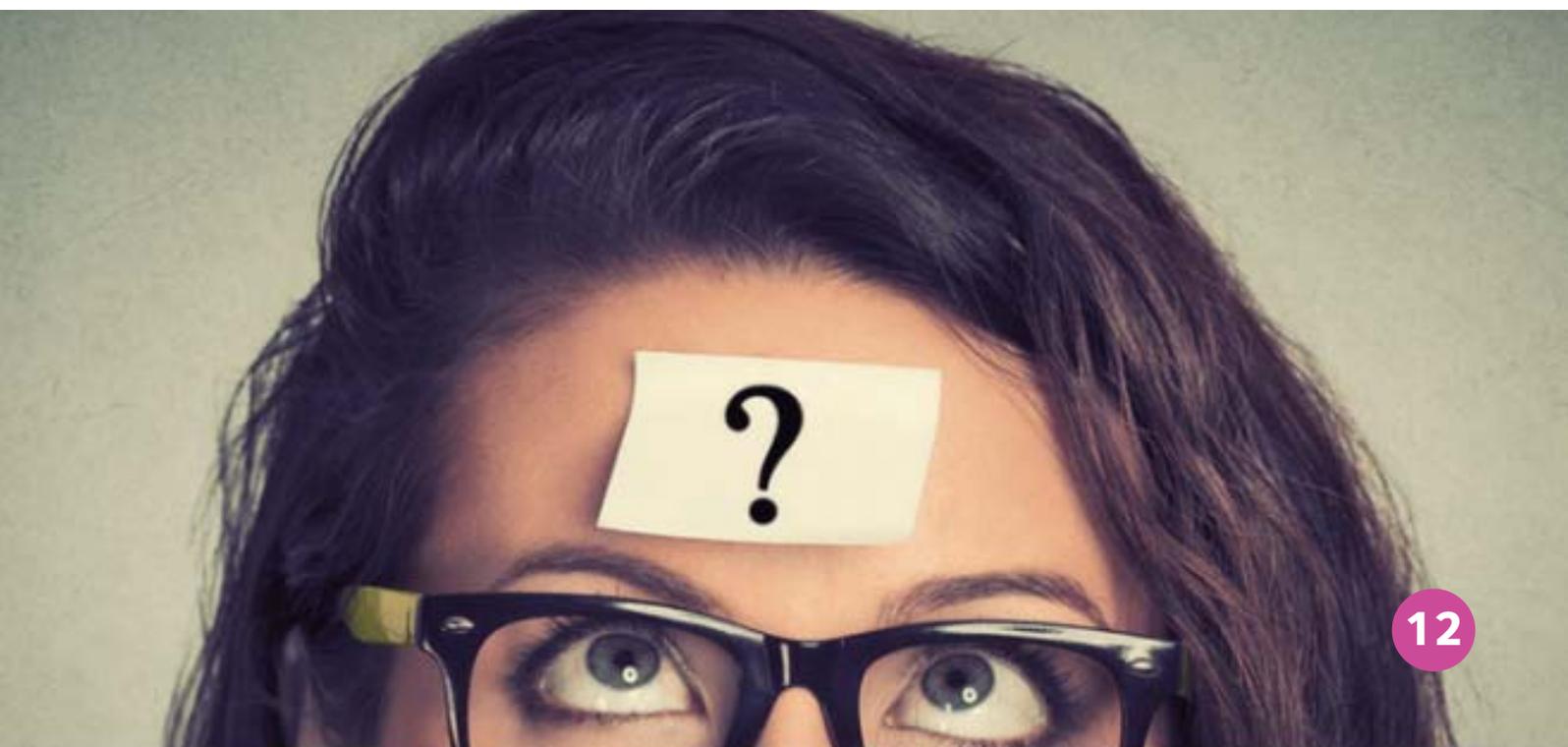
- ¿Qué hago yo, qué delego y qué contrato por fuera?
- ¿Cómo retener pacientes y evitar abandonos de tratamiento?



Espacio de consultoría/ workshop (90 minutos)

Estructurado en 3 niveles:

- **Previo:** Quiero empezar pero todavía no me animé.
- **Inicial:** Ya estoy haciendo algo pero no me funciona como debería o quiero. ¿Qué debo hacer?.
- **Intermedio:** Contraté una agencia o a un profesional, pero no tuve los resultados esperados. ¿Y ahora?.





Lic. Santiago Andraos

- Licenciado en Comunicación Institucional. Universidad Nacional de Córdoba.
- Docente de cursos de posgrado FCC-UNC.
- Capacitador y conferencista en Comunicación y Marketing.
- Implementador oficial de Workplace by Facebook.
- Diplomado en Social Media y Comunicaciones Digitales. Universidad Empresarial Siglo 21.
- Diplomado en Mandos Medios, Management. Universidad Nacional de Córdoba.
- Más de 20 años de experiencia en Comunicación Estratégica. Planificación, desarrollo y ejecución de estrategias de comunicación interna y externa para empresas e instituciones públicas.
- Estrategia en Comunicación y Marketing Digital, Branding, Modelos de Negocio, Social Media, Google Analytics, Copywriting, CRM y Data Mining.
- Transformación Digital: Implementación de plataformas y estrategias digitales para optimizar procesos de eficiencia y mejora continua. Gestión de RRHH, Coaching y Comunicación Interna.

SOMOS CREO

*Más de 28 años formando
Odontólogos*



(0351) 589-1867 / 68



fundacióncreo
Formación Odontológica