

DENTAL  
CLINIC



19 de Junio



Online

# Marketing

*para tu consultorio o clínica odontológica*  
*Qué sí y que no, cuándo, cómo y sobre todo... ¿para qué?*



**fundacióncreo**  
Formación Odontológica

## HORARIOS - MODALIDAD



Inicio: 19 de Junio - 18:00 a 19:30 HS (ARG)



Online sincrónica



3 Módulos + 1 de consultoría.  
Horas Cátedras: 6 hs.

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

# OBJETIVOS

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.

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

## TEMARIO

### 1° Módulo: ¿Cómo diferenciarme y para qué?

- ¿Cómo defino mi propuesta de valor y para qué me sirve?
- Marca personal, comercial y estratégica: ¿Cómo desarrollarlas?. ¿Qué resultados me proporciona cada una?
- Reputación Profesional y/o Percepción de valor: ¿Cómo hago valer mis servicios profesionales?

### 2° Módulo: ¿Cómo empezar y tener resultados tangibles?

- Primeros pasos ¿Cómo trazar la estrategia correcta para que mi inversión dé resultados?
- Perfil de Paciente. ¿Qué es y para qué sirve?
- ¿Cómo definir objetivos concretos y alcanzarlos?
- Proceso de conversión de MKT Digital
- Servicio y experiencia del paciente

# TEMARIO

## 3º Módulo: Primeros pasos y herramientas concretas de Marketing y Comunicación

- Herramientas de Comunicación y Marketing offline y online  
¿Cuál me conviene y para qué?
- Aplicaciones de IA y Chat GPT en Marketing odontológico
- ¿Cómo hago para que acepten mis presupuestos?
- ¿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:** Necesito la punta del ovillo y/o 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?.

## DICTANTE - CURRICULUM



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.



**fundacióncreo**  
Formación Odontológica