

CURSO ONLINE DE GERENCIA, ADMINISTRACIÓN Y MARKETING EN ODONTOLOGÍA



DIRIGIDO A:

El curso de Gerencia, Administración y Marketing en Odontología está dirigido a: odontólogos y personal asistente, técnico y administrativo del centro dental.

METODOLOGÍA:

El curso es desarrollado con un enfoque constructivista, aplicando metodología de educación para adultos.

Se realiza a través de 16 reuniones semanales de 2 horas cada una. Complementándose con 68 horas de trabajo no presencial.

Los contenidos se entregan a través de clases **online**, a las que el alumno accede vía internet en tiempo real (en vivo y en directo).

Luego se comparte un enlace al video de cada clase y se realizan prácticas dirigidas. Además, se le dará 5 libros digitales y tutoría personalizada.



El curso estará a cargo del Dr. Jaime Otero, odontólogo egresado de la Universidad Cayetano Heredia con Maestría en Gerencia de Servicios de Salud de la Universidad Mayor de San Marcos y Diplomado en Gestión de la Calidad en Salud por el Instituto Panamericano de Gestión de la Salud.

Actualmente es docente de pre y post grado de la Universidad Científica del Sur. Dictante de más de 500 cursos y seminarios en 17 países.

Coautor de los Libros Gerencia en Odontología 1: "El consultorio dental", Gerencia en Odontología 2: "Ética y Marketing" y Gerencia en Odontología 3: "El personal asistente en Odontología".

1

PLAN DE ESTUDIO

Clase 1. Bienvenida y presentación del Curso. Entendiendo la realidad y las tendencias de la práctica dental. Estudios del mercado odontológico: ¿Qué quieren realmente los pacientes? Cartilla: Confección de un estudio de mercado

Clase 2. El consultorio dental una empresa. Los paradigmas y las paradojas de la Odontología que podrían generar confusión y errores Libro Virtual: Administración en Odontología

Clase 3. La información: el principal recurso para disminuir los riesgos y propiciar el éxito en el centro odontológico. ¿Cómo no perderse en un mar de datos? y ¿Cómo generar un reporte mensual que nos brinde el conocimiento, la inteligencia y la asertividad que necesitamos? Cartilla: Análisis de los resultados de su consultorio dental

Clase 4. Las herramientas empresariales que mejor funcionan en la clínica dental: Aplicando el proceso administrativo, la mezcla de marketing y los principios de la Calidad a nuestra labor Libro Virtual: Marketing en Odontología

Clase 5. Diseñe el futuro de su centro dental y alcáncelo. Planificación Estratégica en Odontología: Determine la Misión, Visión, Objetivos y Estrategias empresariales Cartilla: Confección del Plan Estratégico

Clase 6. De la Planificación a la acción: Establezca las actividades, tareas, responsables, recursos y cronograma para la futura acción Libro Virtual: Gerencia en Odontología 1 El Consultorio odontológico

Clase 7. Organización en Odontología: Aumente la eficiencia, productividad y rentabilidad en su trabajo y determine el modo correcto de hacer las cosas, diseñando e implementando sus directivas y procesos Cartilla: Confección de Manuales de Gestión

Clase 8. Economía y Finanzas del Ejercicio Profesional: Costos en Odontología, rendimiento de los materiales dentales y determinación correcta de los honorarios profesionales Libro Virtual: Gerencia en Odontología 2 Ética y Marketing en Odontología

1

PLAN DE ESTUDIO

Clase 9. Economía y Finanzas del Ejercicio Profesional: Odontología para grupos humanos a través de seguros y planes dentales Cartilla: Análisis de costos en su centro dental

Clase 10. Gestión de Recursos Humanos en Odontología: ¿Cómo atraer, reclutar, inducir y desarrollar el talento de los colaboradores en la clínica dental para conformar un sólido y motivado equipo de trabajo? Libro Virtual: Gerencia en Odontología 3 El personal asistente

Clase 11. El consultorio dental como espacio de intercambio: Ergonomía, arquitectura, decoración y mantenimiento del centro dental en el mundo globalizado. ¿Cómo presentar la clínica dental para aumentar las ventas? Cartilla: Evaluación de la infraestructura física de su consultorio dental

Clase 12. Marketing interno en Odontología: ¿Cómo conseguir, atender y mantener pacientes? Técnicas de comunicación eficaz y programación neurolingüística en Odontología. Aprenda a generar atención, interés, deseo y acción. Cartilla: Diseñe el ciclo de atención para sus pacientes nuevos

Clase 13. Ventas en Odontología: Preventa, Venta y Postventa en la clínica dental. Principios para manejar las objeciones del paciente y cerrar mejor las ventas en el centro odontológico Cartilla: Identificación de los beneficios y ventajas que brinda la atención dental

Clase 14. Marketing externo en Odontología: Posicionamiento, publicidad y promoción de su centro dental. Análisis del material de comunicación utilizado en Odontología. Cartilla: Análisis de la promoción y publicidad que si funciona

Clase 15. Marketing externo en Odontología: Confección de tarjetas, folletos, volantes y demás impresos en la clínica odontológica Cartilla: Manejo de la imagen corporativa en su centro dental

Clase 16. Marketing externo en Odontología: Uso efectivo de la Internet y las redes sociales para crecer empresarialmente. Clausura del curso Cartilla: Principios para optimizar su presencia en Internet

2

DURACION Y HORARIOS

La duración del curso es de 4 meses. Las clases se darán en 16 sesiones **online**. Cada sesión es de 2 horas.

HORARIO: **MARTES** 8pm a 10:00pm

INICIO: 4 de Agosto del 2015

TERMINO: 17 de Noviembre del 2015

DURACION: 4 meses

LUGAR: su computador

INVERSIÓN: \$500 (dólares americanos)

VACANTES LIMITADAS

3

FORMAS DE PAGO

Transferencia Bancaria Banco BCP (Perú)

Titular: Jaime Ignacio Otero Injoque

CUENTA: 194-24681617-0-25

Código Interbancario: 00219412468161702590

Código SWIFT: BCPLPEPL

Moneda: Nuevos Soles / Importante: Utilice el tipo de cambio del banco

Transferencia Vía Western Union o Money Gram, a nombre de Jaime Ignacio Otero Injoque - Lima Perú - IMPORTANTE: verifique que se anoten correctamente los datos completos.

Una vez realizado el abono, deberán enviar el voucher de depósito al correo: jotero@odontomarketing.com