



Comercial de Clínicas Dentales

Código: 1697

Duración: 56 horas.

Modalidad: Online.

Objetivos: Con el presente curso se trata de aportar los conocimientos necesarios para las promociones comerciales, la organización comercial, las operaciones de venta, la gestión de la fuerza de ventas en Odontología.

Índice:

PARTE 1

INTRODUCCIÓN A LA ODONTOLOGÍA

La Clínica Dental.

Organización de la Clínica Dental.

Estructura y Distribución.

EL EQUIPO ODONTOLÓGICO

Estomatólogo y/u odontólogo.

Higienista dental.

Protésico dental.

Auxiliar de odontología.

Especialidades en Odontología.

NOCIONES EN ODONTOLOGÍA

Grupos dentarios. Erupción dentaria. Tipos de dentición.

Endodoncia.

Ortodoncia.

Periodoncia.

Cirugía Periodontal.

Implantología.

Prótesis dental.

Cirugía Oral.

Odontopediatría.

Odontología Estética.



PARTE 2

MARCO ESTRATÉGICO

La estrategia.

Análisis Interno y Externo.

DAFO.

Análisis Sectorial y Competitivo.

Planificación Estratégica.

Estrategias Comerciales.

Marketing para Directores Comerciales.

PLANIFICACIÓN DE LA CAMPAÑA DE VENTAS

Análisis de la Cartera de Clientes y segmentación Comercial.

Selección de Clientes Objetivo.

Fijación de Objetivos.

Previsión de Ventas.

Planificación de la Actividad Comercial.

Gestión de Cuentas Clave.

Plan de Contingencia.

Presupuestos. Elaboración y Análisis.

ORGANIZACIÓN COMERCIAL Y DEL EQUIPO DE VENTA

Organigrama del departamento comercial en la Clínica Dental.

La Red de Venta.

Nuevos Canales de Venta.

Publicidad y Nuevos Canales de Comunicación.

Como mejorar el posicionamiento en Google.

POLÍTICAS DE MOTIVACIÓN Y REMUNERACIÓN

Sistemas de Remuneración.

Métodos de Motivación.

Política de Fijación de Precios.

Análisis de la Sensibilidad de Precios.

Discriminación de Precios.

Estrategia de Precios.

Políticas de Fidelización.

Descuento de Precios.

RIESGOS ASOCIADOS A LA VENTA EN ODONTOLOGÍA

GARANTÍAS SOBRE LOS TRATAMIENTOS BUCODENTALES