



# TÉCNICAS DE VENTA Y FIDELIZACIÓN PARA CLÍNICAS DENTALES

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

**Modalidad**  
**Presencial/Elearning**

**Reunión con Relator**  
**Costo 0**

**Incluye**  
**Diploma y Certificado.**





## Objetivo general

Desarrollar habilidades efectivas de venta en el contexto de clínicas dentales, mejorando la interacción con los pacientes y potenciando la fidelización mediante técnicas específicas.



## Objetivos específicos

- Identificar las diferencias entre venta tradicional y venta consultiva en servicios odontológicos.
- Desarrollar comunicación empática y efectiva en la atención al paciente.
- Implementar técnicas de cierre y seguimiento para mejorar la tasa de aceptación de tratamientos.



## Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



### ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



### ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



### PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

## Temario del curso:

### Módulo 1

Fundamentos De La Venta En Servicios Odontológicos

Duración: 2 horas

Contenidos:

Importancia de la gestión comercial en clínicas dentales.

Diferencia entre venta tradicional y venta consultiva en salud.

Ética en la venta de tratamientos odontológicos.

Ciclo de venta aplicado a servicios dentales (diagnóstico - propuesta - cierre - seguimiento).

Rol del equipo clínico y administrativo en el proceso de venta.

Actividad práctica: Role-playing: primera atención y presentación de un plan de tratamiento.

### Módulo 2

Conocimiento Del Servicio Odontológico Y Del Paciente

Duración: 1.5 horas

Contenidos:

Portafolio de servicios dentales (estética, rehabilitación, ortodoncia, implantes, etc.).

Cómo presentar beneficios del tratamiento más allá del precio.

Identificación de necesidades clínicas y emocionales del paciente.

Perfil del paciente odontológico.

Manejo de presupuestos y alternativas de pago.

Actividad práctica: Presentación efectiva de un plan de tratamiento frente a un paciente simulado.

### Módulo 3

Comunicación Efectiva Y Protocolo De Venta En Clínica Dental

Duración: 1.5 horas

Contenidos:

Comunicación empática en el área de salud.

Escucha activa aplicada a pacientes.

Manejo de objeciones frecuentes (precio, miedo, tiempo, segunda opinión).

Protocolo de venta en clínica dental:

Recepción y bienvenida.

Diagnóstico y explicación clara del tratamiento.

Presentación del presupuesto.

Resolución de dudas.

Cierre y agendamiento.

Coordinación entre dentista y equipo administrativo.

Actividad práctica: Simulación de manejo de objeciones en tratamientos de alto valor.

### Módulo 4

Técnicas De Cierre, Fidelización Y

Seguimiento Del Paciente

Duración: 1.5 horas

Contenidos:

Técnicas de cierre en servicios de salud.

Señales de decisión del paciente.

Estrategias de fidelización en clínicas dentales.

Experiencia del paciente como herramienta comercial.

Indicadores clave: tasa de aceptación de presupuesto, recompra y recomendación.

Actividad práctica: Simulación de cierre con plan de pago y agendamiento inmediato.

y mucho más...

## Datos del Organismo Capacitador:

|                      |                                           |
|----------------------|-------------------------------------------|
| Nombre Empresa OTEC: | Capacitaciones GoCursos SPA               |
| Rut:                 | 77919346-2                                |
| Giro:                | Servicio de Capacitaciones                |
| Dirección            | Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile     |
| Cuenta Bancaria      | Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander |
| Email:               | contacto@gocursos.cl                      |