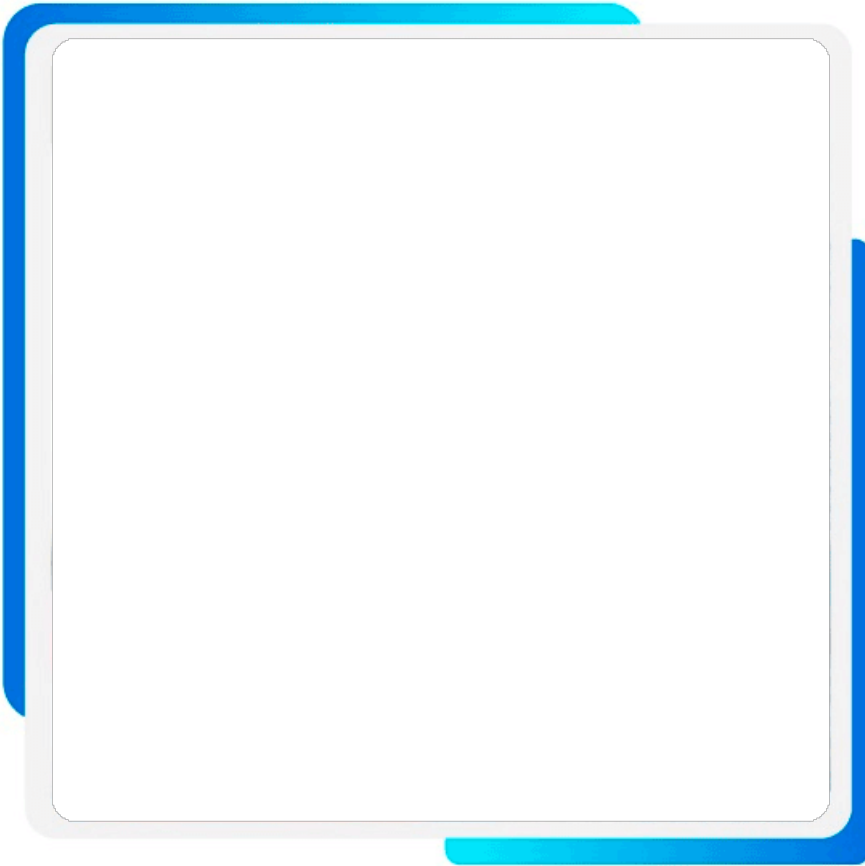




TÉCNICAS DE VENTAS Y HABILIDADES **BLANDAS PARA** **CENTROS MÉDICOS**

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Fortalecer las competencias en técnicas de ventas éticas y habilidades blandas del personal de un centro médico, orientadas a mejorar la atención al paciente, la comunicación efectiva y la fidelización, promoviendo una experiencia de servicio de calidad alineada a los valores de la salud.



Objetivos específicos

- Aplicar técnicas de ventas de servicios de salud de forma ética y centrada en el paciente.
- Desarrollar habilidades de comunicación, empatía y escucha activa para una atención de excelencia.
- Manejar objeciones y situaciones difíciles con pacientes, integrando habilidades blandas en el proceso de atención y cierre de servicios.



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:

Ventas de servicios de salud y experiencia del paciente

Contenidos:

Concepto de ventas en servicios de salud
Diferencias entre vender productos y servicios médicos

Ética y responsabilidad en la venta de servicios de atención

Experiencia del paciente y calidad del servicio

Identificación de necesidades del paciente

Manejo de reclamos, objeciones y pacientes difíciles

Técnicas de persuasión ética y orientación a la continuidad del tratamiento

Fidelización y seguimiento del paciente

Módulo 2:

Comunicación efectiva y trato humanizado

Contenidos:

Comunicación verbal y no verbal en contextos de salud

Escucha activa y empatía con pacientes y familiares

Manejo de información sensible

Lenguaje claro y orientación al paciente

Módulo 3:

Habilidades blandas aplicadas a la atención y fidelización

Contenidos:

Inteligencia emocional en la atención de salud

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