



VENTAS CONSULTIVAS Y COACHING EN CLÍNICAS DE ESTÉTICA Y SALUD DENTAL

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado.





Objetivo general

Aplicar técnicas de ventas consultivas y herramientas de coaching que fortalezcan la comunicación con pacientes, mejoren la experiencia del paciente y aumenten los resultados comerciales de la clínica en servicios de estética facial, corporal y dental.



Objetivos específicos

- Mejorar las habilidades de comunicación del equipo con los pacientes, entregando información clara, cercana y profesional sobre los tratamientos estéticos y dentales.
- Desarrollar técnicas de ventas consultivas orientadas a identificar las necesidades reales del paciente y ofrecer soluciones estéticas personalizadas.
- Incorporar herramientas de coaching que motiven al equipo, alineando objetivos de crecimiento con la calidad y excelencia en la atención.



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: Comunicación efectiva con pacientes de estética y salud dental

Principios de comunicación profesional y cercana adaptada a tratamientos estéticos y dentales.

Escucha activa y empatía para comprender expectativas del paciente.

Lenguaje verbal y no verbal que genere confianza y seguridad.

Técnicas para explicar procedimientos estéticos y dentales de manera clara.

Actividad práctica: Role-play de entrevistas con pacientes, incluyendo consultas de tratamientos faciales, corporales y dentales, con retroalimentación grupal.

Módulo 2: Ventas consultivas en estética y odontología

Conceptos de ventas consultivas aplicadas a servicios estéticos y dentales.

Identificación de necesidades reales y deseos de los pacientes.

Presentación de soluciones personalizadas según el tipo de tratamiento (facial, corporal, dental).

Manejo de objeciones y cierre de ventas de forma ética y profesional.

Actividad práctica: Simulación de consultas comerciales y diseño de propuestas adaptadas a pacientes de estética facial, corporal y dental.

Módulo 3: Experiencia del paciente y fidelización en clínicas de estética

Principios de experiencia del paciente en cada punto de contacto.

Generación de confianza y percepción de seguridad durante la atención estética y dental.

Manejo de pacientes exigentes y resolución de conflictos.

Estrategias de fidelización y seguimiento post-tratamiento.

Actividad práctica: Análisis de casos reales y elaboración de planes de mejora de la experiencia del paciente en servicios estéticos y dentales.

Módulo 4: Coaching para motivación y resultados del equipo

Introducción al coaching aplicado a equipos de ventas en clínicas de estética.

Herramientas para motivar y alinear objetivos de crecimiento con excelencia en atención.

Supervisión y retroalimentación efectiva para el desarrollo de habilidades del equipo.

Monitoreo de resultados comerciales y seguimiento de metas de ventas.

Actividad práctica: Dinámicas de coaching, establecimiento de objetivos individuales y grupales, y plan de acción para aumentar resultados comerciales en tratamientos faciales, corporales y dentales.

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