

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CURSO + LIBRO

ESTRATEGIA_Lo que debes saber antes de comenzar.

- 1.Construyendo una base sólida.
- 2.Diagnóstico estratégico de tu clínica dental.
- 3.Tu Modelo de Negocio en 1 paso: CANVAS MODEL en odontología.
- 4.El Decálogo del éxito: Las 10 Claves del modelo M_CONCEPT.

DIFERENCIACIÓN_Everything is marketing.

- 1.Estrategias de Comunicación en odontología.
- 2.La propuesta de valor. Branding. Plan de Marketing.
- 3.*Patient Centric Model*: el enfoque al paciente. - Satisfacción y fidelización.
- 4.Experiencia de paciente

ANÁLISIS_Lo que no se mide, no se puede mejorar.

- 1.The *Golden Triangle*: Análisis interno y análisis externo.
- 2.Indicadores clave- KPIs.
- 3.Pricing y margen de beneficio.
- 4.Rentabilidad y productividad en la clínica dental.

CORE_el mayor activo de tu clínica dental.

- 1.Trabajo en equipo: cultura empresarial.
- 2.Diseñando equipos de alto rendimiento.
- 3.Comunicación.
- 4.Liderazgo en odontología. Self-management: Área de Crecimiento personal.

INNOVACIÓN_la clave del progreso.

1. Innovar es pensar de forma diferente. Proceso de innovación en la clínica dental.
2. Blue Ocean Strategy. - Innovación en la experiencia del paciente.
3. Innovación tecnológica.
4. Inversión y ROI de la innovación.

EXCELENCIA_Otra forma de entender la odontología

1. La excelencia es una actitud. - La fórmula de la Calidad.
2. Patient journey.
3. El método de la calidad.
4. Ciclo de mejora continua.

IMPLEMENTACIÓN_El resultado

1. La excelencia es una actitud. - La fórmula de la Calidad.
2. Patient journey.
3. El método de la calidad.
4. Ciclo de mejora continua.
5. Connecting the dots_el resultado

BONUS_TRACK_Extra

1. Tips para el éxito de la implementación. - Reflexión final.
2. La clínica del futuro
3. Pills
4. Inspirational zone
5. Updating
6. *Thinkoutside* the dental chair

EJEMPLAR_EN_FORMATO_VIRTUAL



INFORMACIÓN_&_CONTACTO

info@mbadentalpro.com

mbadentalpro.com