



FECHAS DE CELEBRACIÓN

23 de noviembre de 2024 y 11 de enero de 2025 a las 10:00 horas

ACCESO

Para acceder a la formación bastará con pulsar en el siguiente los días de la celebración del curso. No es necesaria ninguna inscripción previa

<https://us06web.zoom.us/j/87599762922?pwd=kGhT1jCZI3wpa5SJaED6c1YFJjl v9h.1>

DURACIÓN

La duración prevista para cada una de las sesiones es de cuatro horas.

DOCENTES

Dra. Laura San Martín

- **Doctora en Odontología**
- **Directora MBA Dental®**

C/ Alcalá 79, 2º. 28009 Madrid

CONSEJO DENTISTAS

Teléfono 914 264 410

Organización Colegial de Dentistas de España

info@consejodentistas.es | www.consejodentistas.es

- **Directora de SOHO clinic®**
- **Directora SOHO Academy®**
- **Autora bestseller M_CONCEPT**

SESIÓN I

ESTRATEGIA. Lo que debes saber antes de comenzar.

- **La estrategia es un patrón en una corriente de decisiones**
- **Construyendo una base sólida: MVV.**
- **Diagnóstico estratégico de tu clínica dental.**
- **Tu Modelo de Negocio en 1 paso: CANVAS MODEL en odontología.**
- **Introducción al Decálogo del éxito: Las 10 Claves del modelo M_CONCEPT.**

DIFERENCIACIÓN. La clave para ser competitivo.

- **Comunicación efectiva en odontología. Tipos de Estrategias.**
- **La propuesta de valor.**
- **Patient Centric Model: el enfoque al paciente.**
- **Satisfacción y fidelización.**
- **Tu intangible más valioso: tu marca personal.**

ANÁLISIS I. La importancia de medir

- **The Golden Triangle: Análisis interno y análisis externo.**
- **Introducción al análisis objetivo de nuestra clínica dental.**
- **Indicadores clave- KPIs.**
- **Pricing y margen de beneficio.**

INNOVACIÓN I. La clave del progreso

- **Innovar es pensar de forma diferente.**
- **Proceso de innovación en la clínica dental.**
- **Innovación tecnológica.**
- **Inversión y ROI de la innovación.**

SESIÓN II

CORE. El mayor activo de tu clínica dental.

- **Todo se basa en un trabajo en equipo. Cultural Fit & empresarial.**
- **Liderazgo en odontología.**
- **Satisfacción del equipo: Motivación.**
- **Comunicación.**

INNOVACIÓN II Cambia tu perspectiva.

- **Pensar fuera del sillón dental.**
- **Innovación en el modelo de gestión: Blue Ocean Strategy.**

- **Innovación en la experiencia del paciente.**

ANÁLISIS II Lo que no se mide no se puede mejorar

- **Pricing y margen de beneficio.**
- **Rentabilidad y productividad en la clínica dental.**
- **Optimización**
- **Libertad financiera & ingresos pasivos**

EXCELENCIA+ IMPLEMENTACIÓN. Una nueva forma de entender la odontología.

- **La excelencia es una actitud. Introducción al modelo en la clínica dental.**
- **El método y la fórmula de la Calidad. La excelencia medida.**
- **Patient journey & protocols asistenciales. Fórmula CMI.**
- **Ciclo de mejora continua. Act: la acción produce resultados.**
- **Integración del modelo M_CONCEPT en la clínica dental**

BONUS TRACK

La clínica del futuro

Self-management: Área de Crecimiento personal (una reflexión que marcará tu trayectoria profesional).