

DERMACOACHING 2016

ESTRUCTURA Y CONTENIDO BASE DEL TALLER

VIERNES 21 DE OCTUBRE

09:00-09:30: ENTREGA DE MATERIAL Y PRESENTACIÓN DEL TALLER Y DE LOS PARTICIPANTES.

09:30-10:00: COMUNICACIÓN EMOCIONALMENTE EFECTIVA CON EL PACIENTE COMO CAMINO PARA SU SATISFACCIÓN, SU FIDELIZACIÓN Y LA VENTA DE TRATAMIENTOS.

10:00-11:00: CLAVES PARA LA INFLUENCIA POSITIVA SOBRE EL PACIENTE I

-ESTADO

-OBJETIVO

-MARCO

11:00-11:30: COFFEE BREAK

11:30-12:30: CLAVES PARA LA INFLUENCIA POSITIVA SOBRE EL PACIENTE II: EL RAPPORT

12:30-13:00: LA VOZ COMO ELEMENTO CLAVE EN LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE.

13:00-13:45: SATISFACCIÓN Y FIDELIZACIÓN DEL PACIENTE. IMPRESCINDIBLES PARA UNA PRIMERA CITA DE “10”

13:45-15:15: ALMUERZO EN GRUPO

15:15-16:00: FIDELIZACIÓN DE PACIENTES A TRAVÉS DE LA FORMULACIÓN MAGISTRAL.

16:00-17:00: FASES A SEGUIR EN LA VENTA DE TRATAMIENTOS. CLAVES PARA SU CIERRE.

17:00-17:30: COFFEE BREAK

17:30-18:30: ¿QUÉ DICE TU CUERPO DE TU PROFESIONALIDAD Y CREDIBILIDAD? IMPRESCINDIBLES PARA UNA COMUNICACIÓN NO VERBAL EFECTIVA

18:30-19:00: NUESTRA SEGURIDAD PROFESIONAL: REFORZARLA Y TRANSMITIRLA ADECUADAMENTE.

19:00-20:00: TÉCNICAS DE “PROBLEM SOLVING” PARA LA GESTIÓN DE PACIENTES CONFLICTIVOS.

SÁBADO 22 DE OCTUBRE

09:00-10:00: PERSONAL BRANDING, FUNDAMENTOS DE MARKETING Y ANÁLISIS DE SITUACIÓN EN LA CLÍNICA PRIVADA.

10:00-11:00: ESTRATEGIA DE MARKETING, MARKETING MIX Y ESTRATEGIAS DE IMAGEN. COMUNICACIÓN EXTERIOR:WEB 3.0.

11:00-11:30: COFFEE BREAK

11:30-13:00: GESTIÓN DE REDES SOCIALES.

13:00-13:45: CONCLUSIONES Y CIERRE.

13:45-14:00: DESPEDIDA Y ENTREGA DE CERTIFICADOS.

NOTA: El programa puede verse sujeto a algún cambio, siempre en beneficio del contenido.

Los horarios son aproximados, dependiendo de la interacción y el desarrollo de los módulos.