



SUGAO
Sociedad Uruguaya de Gestión y Administración Odontológica

Carga horaria total
30 horas
10 jornadas
días viernes de 17 a 20 horas.

Comienzo segunda semana de julio

Talleres y dinámicas a realizar en clase

- Como aumentar los ingresos
- Como fidelizar a mis pacientes
- Como promover mis servicios
- Como confeccionar un plan de administración del consultorio
- Como confeccionar un plan para captar pacientes

Conferencias

- El paciente como consumidor de un servicio
- Calidad en el servicio odontológico y proceso de mejora continua

Costos de inscripción

- \$8000.

Formas de pago: Giro bancario, Abitab, financiación hasta en 6 cuotas con OCA, VISA, MASTER.

Docentes Invitados

Jorge González

Docente – Consultor Senior
jgonzalezysociados@hotmail.com
Formación profesional

Ciencias Económicas (2 años), Marketing, Técnicas de ventas, Dirección de comercialización, Investigación de mercado, Atención al cliente, Método Harvard de negociación internacional, Instructor de Calidad, Franchising (Sistema de Franquicias), Procesos de trabajo y Costo de desperdicio, Operaciones de Comercio Exterior, Liderazgo, Trabajo de Equipo.

Dr. Edgardo Andreu

MBA Magister en Dirección y Administración en Salud

Dra. Laura Paz Arrarte

Presidenta de la Liga Uruguaya de Defensa del Consumidor.
Miembro Profesional de la Asociación Uruguaya de Facilitadores del Potencial Humano

CURSO DE GESTION ADMINISTRACION Y MARKETING

Temario

- Gestión frente a los cambios de paradigmas en la asistencia actual
- Estructura de costos en el consultorio
- Contabilidad y su funcionalidad en la toma de decisiones
- Aumento del rendimiento en el consultorio
- Estrategias para aumentar las ventas. Neuroventas
- Odontomarketing y marketing digital
- Gestión de incidentes y reclamos en la consulta
- Políticas de fijación de precios
- Planificación de la estructura física del consultorio y su inversión
- Innovación y su incidencia en la consulta
- Posicionamiento y liderazgo profesional

Al final del Curso cada cursante se lleva

- Planificación personalizada de Administración, Ventas y Marketing a aplicar en su consultorio
- Un método de monitoreo de los avances de la planificación y corrección de desvíos de lo planificado

