

5 simples consejos que un dentista

debe seguir en todo momento...

Transparencia

en cuanto precios en todo momento...

Jamás cometas el error de muchos dentistas que ejecutan actividades que implican un costo adicional, sin avisar previamente a los pacientes.

Ejemplo: fotografías y radiografías dentales, si en tu consultorio tienen un precio, debes notificarlo antes al paciente.





Enfócate

en la necesidad principal del paciente...

Algunos odontólogos hacen una revisión general del paciente, destacando desde el primer momento TODOS los problemas que detectan cuándo es mejor enfocarse primeramente en las necesidades primordiales del paciente.

La revisión general completa, que puede ser el desencadenante de un tratamiento más completo, podrá ser percibida como un valor agregado por el paciente, siempre y cuando sea planteada como una alternativa adicional y recomendada.

Dale prioridad a lo que el paciente quiere, no a lo que tú quieras...

Es una consulta

no un robo a mano armada...

No cometas el error de querer sacar el máximo provecho de un solo paciente. Este mismo paciente puede traerte muchos beneficios en el futuro.

En lugar de querer cobrar lo más que puedas a un mismo paciente, ofrécele algún beneficio gratuito y darás una gran impresión que hará que te recomiende con todos sus conocidos y familiares.





Tu paciente

no es tonto, no lo trates como tal...

Los pacientes están acostumbrados a vendedores de todo tipo, no te comportes como vendedor cuando estés frente a un paciente, lo notará y eso no te ayudará.

Muestra interés genuino y humano en tu paciente, olvídate de intentar persuadir o manipular, en su lugar transmite confianza, demuestra empatía y ganarás un cliente para siempre y muchas recomendaciones.

BTLCENTER

BUSINESS & TECHNOLOGY
LEARNING CENTER

Deja el complejo

de estrella de rock...

No cometas el error de muchos dentistas que se creen la estrella del lugar y demuestran aires de superioridad hasta al caminar.

La estrella de rock en tu consultorio es y debe ser tu paciente, trátalo como tal, ten un acercamiento amistoso, conversa con los pacientes que esperan, muéstrate accesible y transmitirás un gran mensaje que te traerá estupendos resultados.



BTL CENTER

BUSINESS & TECHNOLOGY
LEARNING CENTER

BTL CENTER

BUSINESS & TECHNOLOGY
LEARNING CENTER

Las leyes de la simplicidad

que te llevarán al éxito con tu negocio dental

btlcenter.com

Sergio Montesinos
División de educación para odontólogos
Business & Technology Learning Center

Las 10 leyes de la simplicidad de John Maeda

1 - Reducir. La manera más sencilla de alcanzar la simplicidad es mediante la reducción razonada.

2 - Organizar. La organización permite que un sistema complejo parezca más sencillo.

3 - Tiempo. El ahorro de tiempo simplifica las cosas.

4 - Aprendizaje. El conocimiento lo simplifica todo.

5 - Diferencias. La simplicidad y la complejidad se necesitan entre sí.

6 - Contexto. Lo que se encuentra en el límite de la simplicidad también es relevante.

7 - Emoción. Es preferible que haya más emociones a que haya menos.

8 - Confianza. Confiamos en la simplicidad.

9 - Fracaso. En algunos casos nunca es posible alcanzar la simplicidad.

10 - La única. La simplicidad consiste en sustraer lo que es obvio y añadir lo específico.

“YOUR WORK IS BE

Las leyes 1, 2, 3, 4, 6, 7, 8 y 10

Encajan a la perfección en una clínica dental que inicia su camino hacia el crecimiento en ganancias...



BTLCENTER

BUSINESS & TECHNOLOGY
LEARNING CENTER

Baja del pedestal el crecimiento de tu negocio dental, no lo veas como algo inalcanzable...

Cualquier dentista que se lo proponga y trabaje con ese objetivo en mente puede hacer crecer su negocio...

Algunas cosas fáciles parecen difíciles debido a que sus resultados pueden ser enormes...

Si no haces nada, todo seguirá igual... si haces algo, ten la certeza de que algo cambiará... Si "ese algo" es una serie de acciones para crecer, algo de crecimiento comenzarás a percibir...

Si te esfuerzas preparándote en negocios/marketing y creas las condiciones para generar más dinero en tu clínica ¿qué creés que pasará? **ganarás más dinero, así de simple...**

Planifica correctamente, sigue los consejos de expertos, aplícalos y verás como **tus ganancias mejorarán...**

¿Quieres un cambio? entonces comienza **por cambiar como se hacen las cosas en tu negocio...**

Los sentimientos y la mente son iguales aquí y en China, toca positivamente los sentimientos + la mente de tus pacientes y **te irá bien, así tengas tu clínica en el lugar menos pensado de tu país...**

Es muy simple...

Nuevo paciente

Paciente bien atendido / apreciado / que recibe beneficios especiales.

Paciente que nota tu interés real en su persona / restándole importancia al dinero.

Paciente que recibe seguimiento efectivo de carácter personal y estratégico usando tecnología

Paciente que
Sigue llegando y recomendará tu clínica todo el tiempo...

Paciente que siente que es "uno más" / poco interés personal / mal atendido

Paciente que nota tu interés en sacarle todo el dinero que puedas / intentos de manipulación o sugestión

Paciente que
No vuelve jamás y nunca te recomendará...

BTLCENTER
BUSINESS & TECHNOLOGY
LEARNING CENTER

**Educación online en negocios y marketing
para odontólogos y clínicas dentales**

btlcenter.com/es/odontologia

Si formas parte de nuestra lista de correos, pronto recibirás más contenidos, sino estás en la lista y quieres recibir gratuitamente más contenidos de aprendizaje para odontólogos, date de alta ahora mismo en la sección del departamento de educación para odontólogos y clínicas dentales del BTLCenter:

<http://btlcenter.com/es/odontologia>