



Capacitaciones Profesionales

Emprende eficientemente y mejora la rentabilidad de tu consultorio dental



MODALIDAD ON LINE
Jornada de Capacitación Profesional

11 REGLAS

Para ser protagonista
de tu vida profesional

11 REGLAS

Para ser protagonista
de tu vida profesional

ORGANIZADO POR:

Circulo Odontológico de Mendoza

FECHA

20 de mayo

HORA

10:00hs. a 13:00hs.

MODALIDAD

Virtual a través de Zoom

DISERTANTE

Dr. Cristian Kulzer

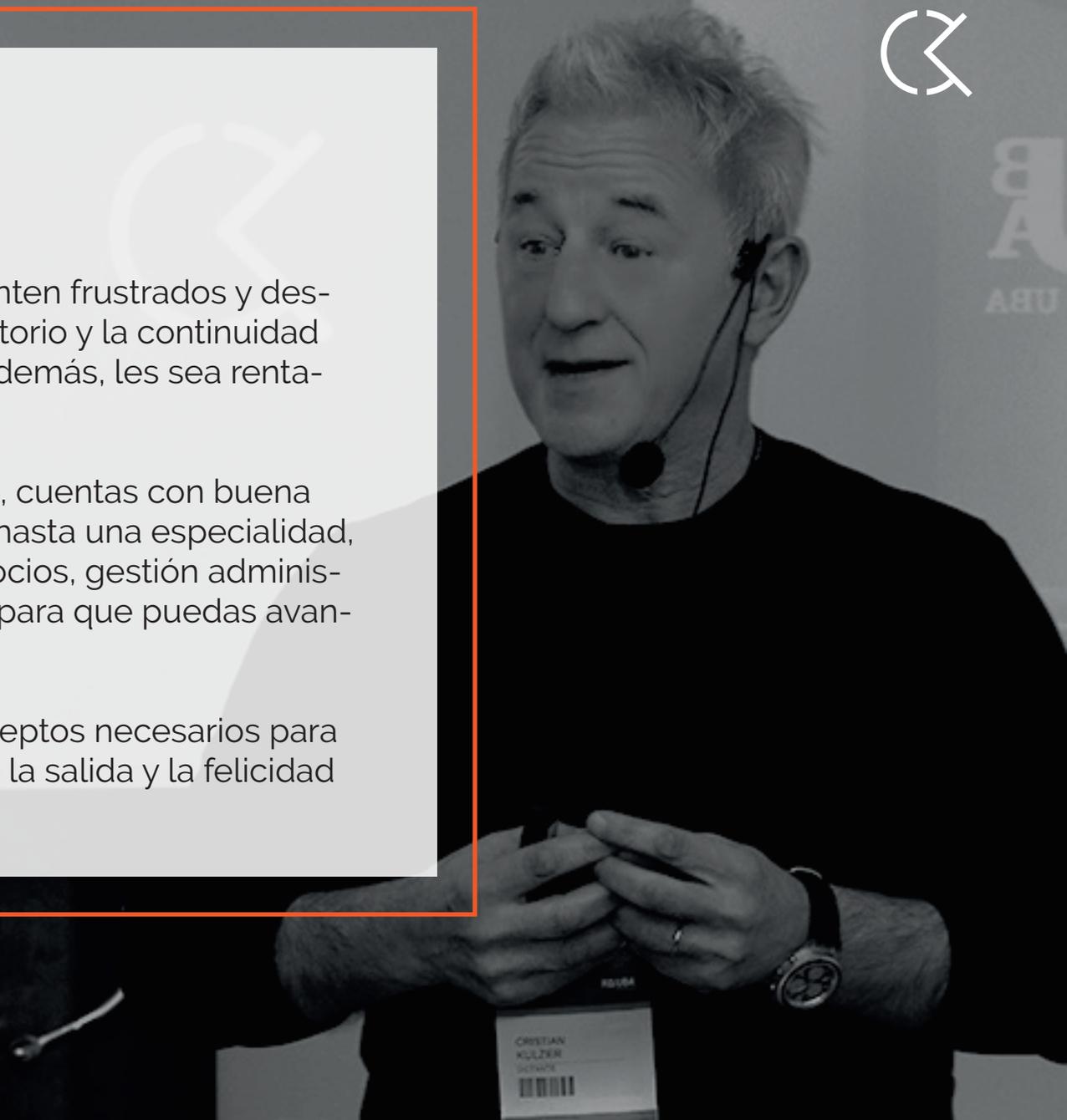


■ Presentación

Cada día escucho a más profesionales decir que se sienten frustrados y desvalorizados, porque les resulta difícil sostener el consultorio y la continuidad del mismo, brindando una atención de calidad y que, además, les sea rentable.

Probablemente eso se da porque tú, como odontólogo, cuentas con buena formación técnica en diferentes áreas clínicas y quizás hasta una especialidad, pero una insuficiente preparación en los temas de negocios, gestión administrativa y marketing. Estos son aspectos fundamentales para que puedas avanzar hoy hacia otros modelos de atención más seguros.

Estas formaciones en Management te brindan los conceptos necesarios para que puedas tomar las mejores decisiones y encuentres la salida y la felicidad a tu futuro laboral.



¿Sabías qué, en una encuesta realizada a 450 profesionales



- ...un 92,7% opinó que se sale mal preparado de la Facultad para dirigir un consultorio?
- ...un 63,4% desconoce cuál es la rentabilidad (si es que la tiene) de su consultorio?
- ...un 65,3% no sabe cuál es el costo que tiene su consultorio por hora?
- ...un 88,4% no cuenta con más de tres indicadores para manejar su consultorio?
- ...un 82,3% no tiene destinado un dinero mensual para invertir en marketing?
- ...un 70,4% nunca se capacitó en temas de emprendimientos, gestión o finanzas?
- ...un 97,6% piensa que en la Facultad se deberían enseñar todos los temas necesarios para manejar eficientemente un consultorio.



**“Si eres una de esas personas,
no te aflijas, no eres la única.
No permitas que los obstáculos
te hagan desviar de tus objetivos”**



Objetivo principal

Que el cursante sea el verdadero protagonista de su futuro laboral y se lleve numerosas herramientas prácticas para implementar, para medir y mejorar así sus resultados.

Dirigido a:

A todos los profesionales que busquen crecer con información y nuevas ideas para mejorar así su productividad y rentabilidad, tengan o no consultorio propio.

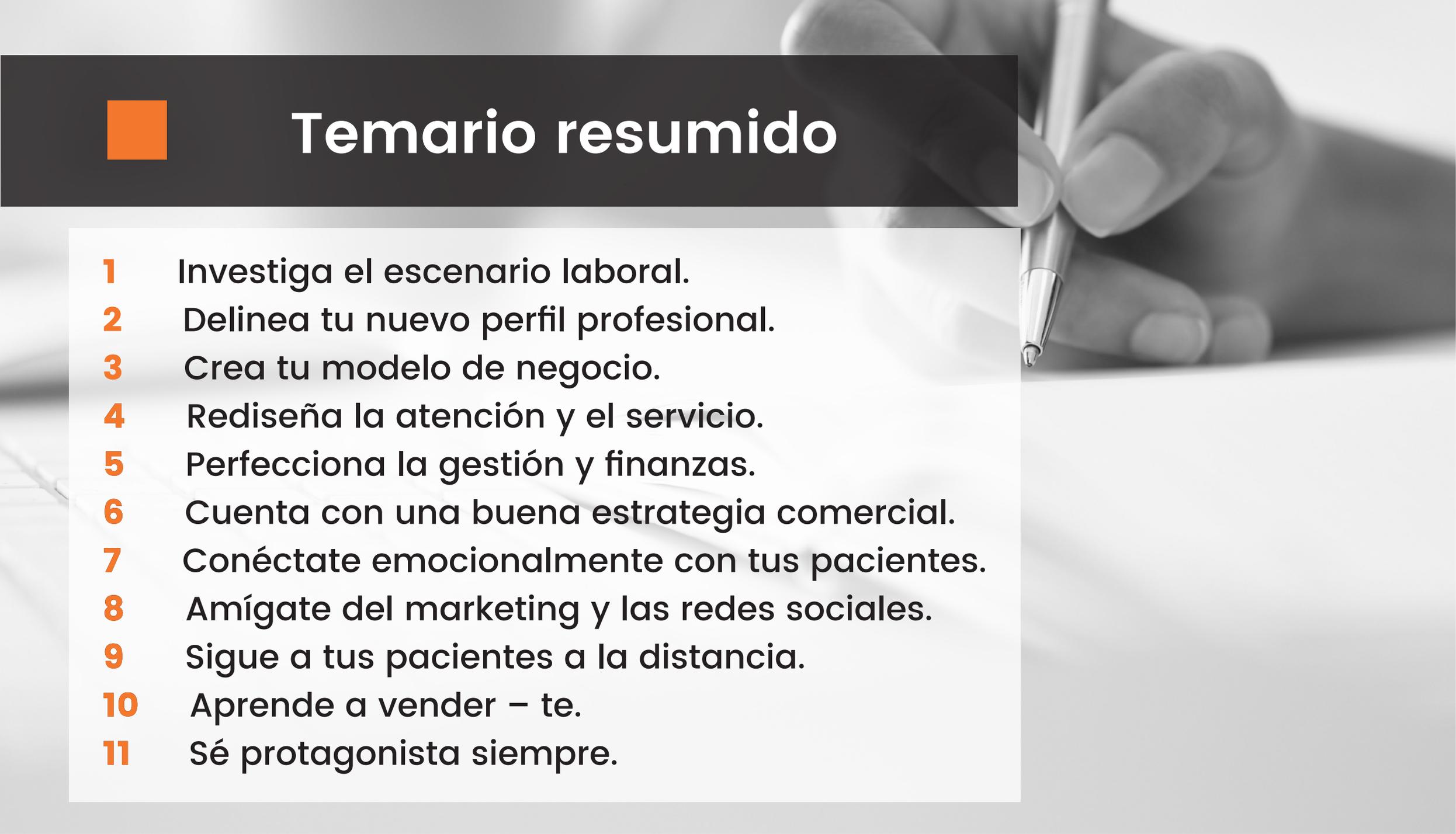


■ Metodología

Clases expositivas con proyección de material didáctico en PPT, discusión de ejemplos, casos de éxito, proyección de videos, evacuación de dudas y consultas. Se entregarán: ejercicios prácticos sobre cada tema tratado, encuestas para conocer el estado de situación, libros en PDF y material de lectura de apoyo.

Programa

Este programa fue especialmente elaborado para que los participantes conozcan y enfrenten de manera práctica, los paradigmas más frecuentes que no les permite crecer en la actividad profesional. Además, aprender e incorporar factores clave provenientes de los negocios, la gestión, el marketing y las ventas, para poder tomar mejores decisiones.



Temario resumido

- 1** Investiga el escenario laboral.
- 2** Delinea tu nuevo perfil profesional.
- 3** Crea tu modelo de negocio.
- 4** Rediseña la atención y el servicio.
- 5** Perfecciona la gestión y finanzas.
- 6** Cuenta con una buena estrategia comercial.
- 7** Conéctate emocionalmente con tus pacientes.
- 8** Amígate del marketing y las redes sociales.
- 9** Sigue a tus pacientes a la distancia.
- 10** Aprende a vender – te.
- 11** Sé protagonista siempre.

Duración

La capacitación tendrá una duración de 3 hs.
(aunque puede extenderse un poco más)
y la misma se brindará, preferentemente,
un día sábado en el horario de 10hs a 13hs.

Inversión

Valor del curso: \$12.000

Beneficio exclusivo para socios del COM: \$5.000

Atención especial para socios de otros Círculos de Mendoza: \$8.000

Valor del curso para no socios hasta el 11/05/2023: \$10.000

Datos de Transferencia

ESCUELA DE POSGRADO COM

BANCO SUPERVILLE

CTA. CORRIENTE N° 00626279-004

ALIAS:PINCHE.CALMA.BASTON



Una vez realizada la transferencia y completada la ficha de inscripción debe enviarse junto con el comprobante de pago a tesoreria@com.org.ar indicando específicamente el motivo de la transferencia.

En caso de realizar la inscripción personalmente, llevar ficha de inscripción completa y entregarla en tesorería, donde además deberá hacer el pago de la primera cuota o adelanto para reservar el cupo.

Reservas

Dra. Elizabeth Carrasco

 +54 9 2615 88-7915

 mejoramientoprofesionalcom@gmail.com



Capital de Trabajo
Productividad / Rentabilidad
Costes
Estructura de costes
Punto de equilibrio
Amortización
Período



■ Cristian Kulzer

■ Posgrados

Máster de Gestión en Salud - Universidad de Lleida - España (2020)

Magister en Administración de Servicios de Salud – UCES Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (2003 – 2004).

Magíster en Implantología – Postgrado de la Unidad Docente Universidad Maimónides (2002)

■ Cursos de Posgrado

Auditoria Odontológica - Circulo Odontológico Argentino (2012)

Programa Ejecutivo en Marketing y Planeamiento Estratégico – Capacitarte UBA (2014)

■ Diplomados

Curso Universitario de Gestión de Servicios en Salud V Universidad Favaloro (2006)

Posgrado de Especialización en Marketing, Neuro-marketing y Neuroventas - Instituto Braidot de Formación (2016)

Diplomatura en Bases Neurocientíficas para la Toma de Decisión – UCES (2016)

Posgrado en Estrategia y Marketing en Salud – Universidad de Lleida (España) (2017)

Posgrado en Finanzas y Dirección de Clínicas – Universidad de Lleida (2018)

Posgrado en Experto en Gestión de Clínicas – Universidad de Lleida (España) (2019)



■ Desempeño Laboral Actual

CK - Asesoramiento de profesionales en consultorios y clínicas dentales

Agencia de Marketing Denting / Dental Marketing – CEO Y ASESOR

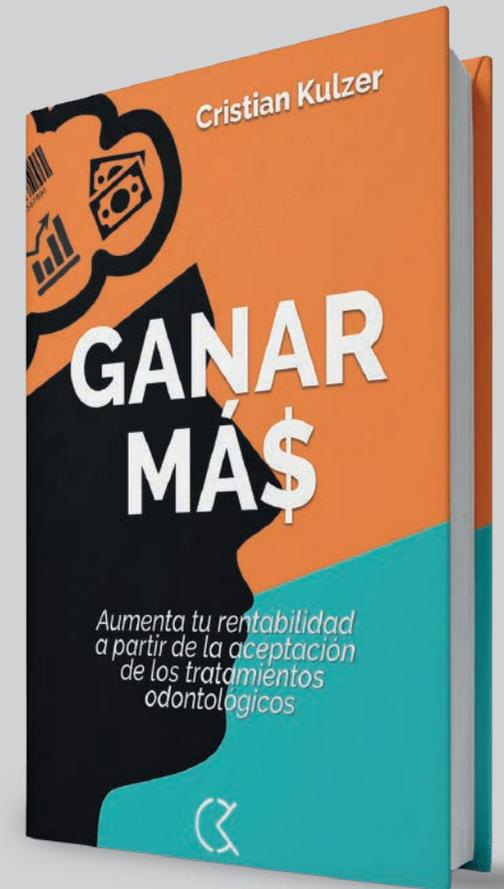
Consultora Leverage - Asesorías en Salud - CEO y COFUNDADOR

Speaker nacional e internacional sobre temas de son gestión, marketing y neuroventas en Odontología

■ Autor del libro GANAR MÁ\$

GANAR MÁ\$ es un libro que motiva y ayuda a disfrutar más de la profesión y a mejorar el vínculo y la relación a largo plazo con los pacientes, y por sobre todo, a vender más.

Este libro te lleva a un verdadero cambio de paradigma profesional. Es un grito aliviador para quienes no se resignan a jugar en este escenario odontológico tan complejo que les toca vivir, y que sin dudas, buscan barajar y dar de nuevo





■ Actividad Docente Actual

Profesor Adjunto en la Especialidad de Ortodoncia del Circulo Odontológico Argentino dependiente de la Universidad de Morón en las materias “Gestión en Salud y Economía” (desde 2013)

Docente y parte de la comisión evaluadora de la Diplomatura de Gestión en Odontología de la Universidad de San Sebastián de Santiago y Concepción de Chile (desde 2019)

Docente del Cuso de Posgrado Dirección, Gestión y Marketing en Emprendimientos de Salud de la Facultad de la Odontología de Universidad de Buenos Aires (desde 2020)

Docente del Máster en Gestión en Salud de la Universidad de Lleida de España (desde 2020)

Director del Posgrado en Gestión y Marketing de emprendimientos de Salud y Bienestar Fundación Barceló (desde 2023)

Han confiado





Cotización de Actividades

Iconos Interactivos

