



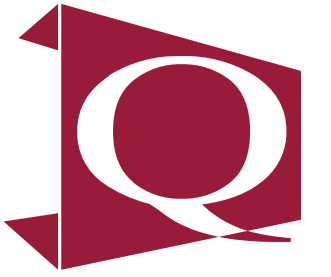
DIPLOMADO

Marketing de Consultorio Medico



MEDICINA Y SALUD

www.QualityGB.com



DIPLOMADO

Marketing de Consultorio Medico

Los profesionales de la salud no disponen destrezas gerenciales fundamentales para optimizar la prestación del servicio médico a partir de la implementación e identificación de los principales problemas para aplicar alternativas de solución de mercadeo y/o de promoción en la captación de nuevos pacientes y conservar a los actuales. Por lo que, el diplomado pretende facilitar y mejorar el manejo de administración y marketing del servicio médico.

Maneje óptimamente la información en su consultorio y elabore realice un proceso de mejoramiento continuo en su consultorio, a través de la elaboración del plan estratégico y plan de marketing en la gestión de consultorio

OBJETIVOS

- Administrar correctamente un consultorio y desarrollar estrategias de mercadeo y/o promoción que permitan captar más pacientes y retener a los actuales.
- Aprender fundamentos básicos de administración y mercadotecnia.
- Planear los costos fijos y variables de mi consultorio para establecer mi punto de equilibrio.
- Desarrollar estrategias para convertir el nombre en una marca.
- Desarrollar estrategias de mercadeo en internet, buscadores y redes sociales.
- Saber medir la satisfacción de los pacientes.



Contenido

MARKETING DE CONSULTORIO MEDICO

CONCEPTOS EN ORGANIZACIÓN COMERCIAL DE UN CONSULTORIO

- Recursos para ofrecer
- Elementos de operativos internos
- Comunicación
- Formación del personal

MARKETING PARA GESTIÓN SERVICIOS MÉDICOS

- Conceptos de Producto y Precio
- Comportamiento del cliente/paciente
- Cómo diseñar la creatividad de la clínica
- Uso correcto de los medios de comunicación
- Medios de publicidad gratuita
- Dónde invertir con seguridad en publicidad
- Cómo encontrar el “objetivo” ideal de nuestros pacientes
- Segmentación y competencia

ESTRUCTURA DE COSTOS PARA CONSULTORIO MEDICO

- Costos fijos
- Variables, punto de equilibrio
- Capacidad instalada
- Objetivo de ingreso y pacientes
- Facturación
- ARS's y coberturas, cobros
- Mezcla de Mercadotecnia: Producto, Precio, Plaza y Promoción

ESTRATEGIAS DE VENTA

- Comunicación con el paciente
- Cómo conseguir la confianza del paciente
- Resolver de forma favorable las objeciones
- Evitar los “puntos negros” de una clínica/centro de médico
- Claves para conseguir mayor aceptación de presupuestos
- Propuesta única de valor o diferenciación.
- Estrategias de mercadeo para darte a conocer
- Estrategias de Mercadeo para tener más pacientes

NOMBRE Y LA MARCA PERSONAL

- Retos de la nueva realidad laboral y empresarial
- Competencias emocionales
- Plan de acción
- Networking

MARKETING EN INTERNET: WEB REDES SOCIALES

- Website atractivo
- El posicionamiento en la zona gratuita de los buscadores
- Captación de las visitas de la web
- Utilización de redes sociales para captar pacientes
- Satisfacción de los pacientes



Medicina y Salud

Otros diplomados en el area

- DIPLOMADO GERENCIA DE SALUD
- DIPLOMADO DE EMPRESAS DE SALUD
- DIPLOMADO Y MARKETING DE CONSULTORIO MEDICO
- DIPLOMADO GERENCIA CENTRO ODONTOLÓGIA
- DIPLOMADO EN GESTIÓN CLÍNICA
- DIPLOMADO AUDITORIA MEDICA
- DIPLOMADO AUXILIARIES DE ENFERMERIA
- DIPLOMADO ATENCIÓN DE ENFERMERÍA EN URGENCIAS



www.QualityGB.com

