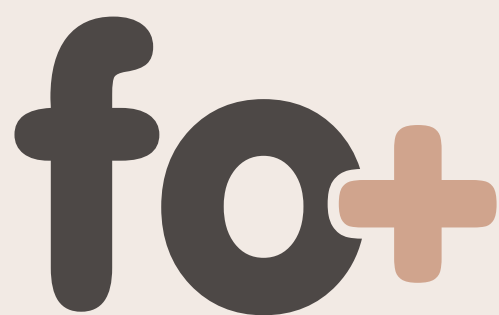


CURSO AVANZADO DE MARKETING Y COMUNICACION PARA CLÍNICAS DENTALES

28 y 29 de enero de 2027
Santiago de Compostela

Nacho Díez



formación
odontológica

formacion@clinicaeoc.com

604012212

OBJETIVOS DEL CURSO

- Comprender los principios fundamentales del marketing adaptados al sector dental.
- Diseñar un plan de marketing práctico para la clínica dental.
- ¿Cómo mejorar la experiencia del paciente?
- Incrementar la aceptación de los planes de tratamiento mediante una comunicación más eficaz.
- Crear estrategias de fidelización que generen pacientes promotores de la clínica.
- Conocer las principales herramientas digitales para captar nuevos pacientes.
- Potenciar la excelencia en la atención al paciente como ventaja competitiva.



ORGANIZACIÓN DEL CURSO

Horario:

Jueves:

-Tarde 16 a 20

Viernes:

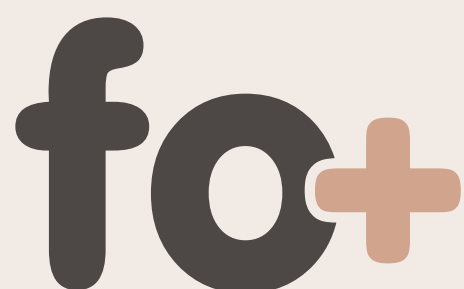
-Mañana 9.30 a 13.30

-Tarde 14.30 a 18.30

Dirección:

**Sala de formación FO+
Calle Castrón Douro número 15A bajo
Santiago de Compostela**

28 y 29 de enero de 2026



**formación
odontológica**

formacion@clinicaeoc.com

604012212

Programa

Teoría:

1. Introducción al marketing dental

- Realidad actual del mercado odontológico (nuevos hábitos y porqué el paciente elige una clínica)
- Principios básicos de marketing en odontología (¿es rentable el márketing?)
- Marketing de servicios (experiencia del paciente como herramienta)
- Márketing interno vs márketing externo

Práctica:

Diseño del esquema del plan de marketing de cada participante



Programa

Teoría:

2. Atención al paciente como pilar del marketing

- El paciente dental actual
- Excelencia en la atención al paciente
- Gestión de expectativas
- Gestión de la primera visita
- La experiencia del paciente

Práctica:

Mapa de experiencia del paciente desde la llamada inicial hasta la finalización del tratamiento



Programa

Teoría:

3. Comunicación clínica y aceptación de tratamientos

- Fundamentos y barreras de la comunicación
- Cómo mejorar la comunicación con el paciente
- Comunicación y plan de tratamiento (factores que favorecen ala aceptación, errores, cierre ético de tratamientos, seguimiento presupuestos pendientes).

4. Captación y fidelización de pacientes

- 4.1. Fidelización de pacientes
 - Qué es fidelizar.
 - Diseño de un plan de fidelización.
 - Seguimiento post tratamiento.
 - Programas de recomendaciones.
- 4.2. Marketing digital para clínicas dentales
 - Web como herramienta comercial.
 - Posicionamiento local (SEO Local).
 - Google Business Profile.
 - Gestión de reseñas.
 - Redes Sociales

