

DIRECTORES

DRA. DÑA. SÒNIA CARRASCAL

- Licenciada en Odontología por la Universidad de Barcelona (1993- 1998). Doctorado y DEA. Facultad de Odontología. Universidad de Barcelona (2012).
- Diploma de Dirección Odontológica y Gestión Clínica.
- Profesora en el MBA Dental de la Universidad Europea Miguel de Cervantes (UEMC)
- Profesora asociada de la asignatura "Integrada de Adultos", Facultad de Odontología, Universidad de Barcelona.
- Socio Fundador de Gestión Dental Integral SL, donde imparte el módulo de "Gestión de la Clínica Dental".

D. NACHO DíEZ

- Grado superior en Administración y finanzas.
- Diploma en Dirección Odontológica y Gestión Clínica.
- Profesor en el MBA Dental, impartido en la Universidad Europea Miguel de Cervantes, de Valladolid.
- Director Gerente de Clínica Dental San Basilio, Murcia.
- Ponente en diversos actos en el ámbito de la Gestión y el Marketing Dental.
- Socio Fundador de Gestión Dental Integral SL, donde imparte el módulo de "Marketing Dental y Atención al Paciente".

D. NACHO TOMÁS .

- Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Murcia, 2002.
- Director de N7, agencia de Marketing y Comunicación Online.
- Miembro de la Junta Directiva de la Asociación de Directivos de la Región de Murcia.
- Profesor de diversas asignaturas relacionadas con el Marketing y Comunicación Online en diferentes universidades españolas, escuelas de negocios y organismos privados que ofrecen formación a medida.
- Experto en comunicación online para clínicas dentales.
- Socio Fundador de Gestión Dental Integral SL, donde imparte el módulo de "Marketing y Comunicación Online".

PONENTES INVITADOS

DRA. DÑA. ALICIA FERRER

- Licenciada en Odontología. Universidad de Barcelona.
- International Advanced Study Program in Orthodontics. New York University.
- Diploma en Gestión y Dirección de clínicas dentales. Madrid
- Fundadora de la consultoría dental Élice.

DR. D. FRANCISCO TEIXEIRA

- Licenciado en odontología por la Universidad Alfonso X el Sabio.
- Posgrado en implantología por la Universidad De Santiago De Compostela.
- Master en Implantologiapr la Escuela Superior de Implantología de Barcelona
- Master en Business Administration (MBA) por ESADE
- Miembro ITI, EAO, SEPA, SEPEs, SECIB.
- Autor de varios ebooks y publicaciones sobre implantología y odontología digital.
- Cofundador de Periòspot.
- Senior Manager CustomerSuccess T&E en Straumann.

DR. D. DIEGO STANCAMPANO

- Licenciado en odontología por la Universidad de Córdoba (Argentina), 1995.
- Homologación de título profesional por la Universidad de Murcia, 2004.
- Docente de la Cátedra de Clínica Estomatológica de la Facultad de Odontología UNC, de 1995 a 2003.
- Formación en Implantología, Importación Dental, con los Dres. Soleri, Luis Cuadrado de Vicente, Julio Acero y colaboradores. Madrid 2005-2006.
- Miembro activo del ItiStudy Club de Granada.
- Formación en Periodoncia y Cirugía. Dres. Aranda, Salgado, Murillo, Khoury, Soleri. Centro Dental Gómez Pastor, Granada.
- Práctica privada en Cirugía, Implantología y Rehabilitación Oral, Clínica Dental RIE, Armilla, Granada.
- Formación en Networking en el área de salud en BNI, Grupo Innova Granada.
- Presidente de YOSOYO -Asociación Metafísica de Granada, área de Neurociencias y Desarrollo personal.

- **FECHA DE CELEBRACIÓN:**
- 31 enero y 1 de febrero
- 14 y 15 de febrero
- 3 y 4 de abril
- 8 y 9 de mayo
- 5 y 6 de junio
- 26 y 27 de junio

- **LUGAR:**
**Aula de Formación Jorge Lindner (Colegio Oficial de Dentistas de Pontevedra y Ourense)
c/ Virgen del Camino 2, entreplanta. Pontevedra**



Derechos de inscripción: 1.500,00 € Odontostomatólogos colegiados.

Preinscripción: Hasta el 9 de diciembre a las 14 horas. Se hará por escrito, correo electrónico (formacionmodular@colegiopontevedraourense.com) o correo certificado (C/Augusto García Sanchez,10, 36003, Pontevedra).
Exposición: Exposición de la lista de preinscritos a partir del 10 de diciembre en la web del Colegio (www.colegiopontevedraourense.com). También se remitirán por correo electrónico.

Sorteo: Sorteo ante notario de las 19 plazas(entre ellas 2 becas según Normativa) el 16 de diciembre.
Exposición: Exposición de los resultados del sorteo en la web del Colegio. Se comunizarán también por correo electrónico.

Inscripción: El plazo es del 17 de diciembre al 27 de diciembre, ambos inclusive, debiéndose efectuar una transferencia por el importe de la inscripción (1.500,00 euros) en la cuenta del Colegio: ABANCA ES82 2080 5401 5030 4020 0601 y remitiendo el justificante por correo electrónico o correo certificado.
Resultados: El 30 de diciembre se expondrá los resultados definitivos en la web del Colegio. También se comunicarán por correo electrónico.

Suplentes: El plazo de inscripción para los suplentes, en el supuesto que alguno de los elegidos no formalice la inscripción, será del 31 de diciembre al 10 de enero. Debiéndose efectuar una transferencia por el importe de la inscripción (1.500,00 euros) en la cuenta del Colegio: ABANCA ES82 2080 5401 5030 4020 0601 y remitiendo el justificante por correo electrónico o correo certificado.

Estudiar las bases que aparecen en la web del Colegio (www.colegiopontevedraourense.com)

- **DURACIÓN: 72 horas lectivas**

- **HORARIO: Viernes de 9,30 a 13,30 h y de 15,00 a 19,00 h
Sábado de 9,30 a 13,30 h**



**.colexio oficial
de dentistas
de Pontevedra
e Ourense.**



GESTIÓN DENTAL INTEGRAL

DIRECTORES:
Dra. Dña. Sònia Carrascal
D. Nacho Díez
D. Nacho Tomás

COLEGIO OFICIAL DE DENTISTAS
DE LA XI REGIÓN
(PONTEVEDRA-OURENSE)

Augusto García Sánchez, 10
36003 PONTEVEDRA
Teléfono: 986 86 44 49
E-mail: cooe36@colegiopontevedraourense.com

Curso: GESTIÓN DENTAL INTEGRAL

DIRECTORES:

Dra. Dña. Sònia Carrascal

D. Nacho Díez

D. Nacho Tomás



.colexio oficial
de dentistas
de Pontevedra
e Ourense.

METODOLOGÍA

La presentación del módulo, de los objetivos y de los contenidos que se trabajarán, irá acompañada de una propuesta de trabajo práctico, de análisis de casos y de debate de los mismos.

Asimismo, se proporcionará a los participantes documentos con la teoría asociada a cada módulo.

DESTINATARIOS

Este curso va dirigido a odontólogos que quieran asegurar el éxito de su clínica y diferenciarse de la competencia.

Hoy en día toda clínica moderna requiere una gestión como empresa en todas las áreas: recursos humanos, calidad, atención al paciente, marketing.

➤ MÓDULO I: LA GESTIÓN, GRAN ALIADA EN TU CLÍNICA

Fecha: 31 enero y 1 de febrero

Dra. Dña. Sònia Carrascal

- Función directiva
- Gestión del cambio del modelo de negocio
- Gestión financiera y contabilidad
- Aspectos legales en la clínica dental

Este módulo debe servir de hoja de ruta del programa. Se asientan las bases para introducir la gestión en la clínica dental de una forma profesional y ética. El alumno adquiere los conocimientos necesarios en cada una de las áreas de la gestión de la consulta, teniendo siempre en cuenta la interrelación de cada una de ellas.

➤ MÓDULO II: ATENCIÓN AL PACIENTE Y MARKETING DENTAL

Fecha: 14 y 15 de febrero

D. Nacho Díez y Dr. D. Diego Stancampiano

- Fidelización
- Protocolos de actuación. Saber comunicar
- Plan de marketing
- Neurociencia y Odontología. Manejo del estrés en la consulta

Uno de los factores que va a decantar la balanza hacia el éxito de una clínica dental es la prestación del servicio ofrecido. El alto grado de fidelización de los pacientes dará como resultado una clínica en constante crecimiento y basada en la mejora continua.

➤ MÓDULO III: EL EQUIPO COMO ELEMENTO DE DIFERENCIACIÓN

Fecha: 3 y 4 de abril

Dra. Dña. Sònia Carrascal y Dra. Dña. Alicia Ferrer

- Liderazgo
- Gestión de personas
- Trabajo en equipo
- Comunicación

La importancia de un equipo motivado, formado y bien dirigido es clave para el buen clima laboral. Este módulo ofrece las herramientas necesarias para liderar la clínica dental de forma eficaz, consiguiendo que el equipo sea la ventaja competitiva y punto diferenciador de la clínica dental.

➤ MÓDULO IV: COMUNICACIÓN, PUBLICIDAD Y MARCA EN TU CLÍNICA DENTAL

Fecha: 8 y 9 de mayo

D. Nacho Tomás y Dr. D. Francisco Teixeira

- Página web, redes sociales y posicionamiento en Google.
- El Plan de Comunicación
- Publicidad en medios tradicionales
- Branding, marca personal, diseño

Este módulo está orientado a comunicar correctamente el trabajo que se realiza desde la clínica dental estableciendo relaciones con los pacientes actuales y futuros. En los tiempos actuales es imprescindible informar convenientemente, seleccionando los canales adecuados para la comunicación, especialmente en el medio online.

➤ MÓDULO EQUIPO AUXILIAR. GESTIÓN, MARKETING Y COMUNICACIÓN PARA EL EQUIPO. A este módulo solo acudirá el personal de los odontólogos inscritos en el curso.

Fecha: 5 y 6 de junio

D. Nacho Díez y D. Nacho Tomás

- Gestión operativa de la clínica dental
- Atención al paciente y comunicación
- Apoyo a la comunicación online de la clínica dental

El objetivo de este módulo es transmitir al equipo auxiliar todos los conceptos, valores y metodología adquirida por los odontólogos y directores de clínica que cursan el modular completo. De esta forma, conseguimos sincronizar la gestión directiva y la gestión operativa de la clínica dental, aunando criterios en el nuevo sistema de trabajo.

➤ MÓDULO V: EL FUTURO DE VUESTRAS CLÍNICAS

Fecha: 26 y 27 de junio

26 de junio: conferencia abierta a toda la colegiación y a equipos auxiliares. "Una forma diferente de entender la comunicación" a cargo de D. Javier Cebreiros.

Dra. Dña Sònia Carrascal, D. Nacho Díez y D. Nacho Tomás

- Consolidación de conceptos
- Sinergias de proyectos
- Presentaciones
- Conclusiones

En este módulo final se consolidarán los conceptos expuestos en los módulos anteriores, encontrando las siempre presentes sinergias entre los proyectos y exponiendo las conclusiones generales a modo de resumen global de los conocimientos adquiridos durante el desarrollo del Modular de Gestión Dental Integral.