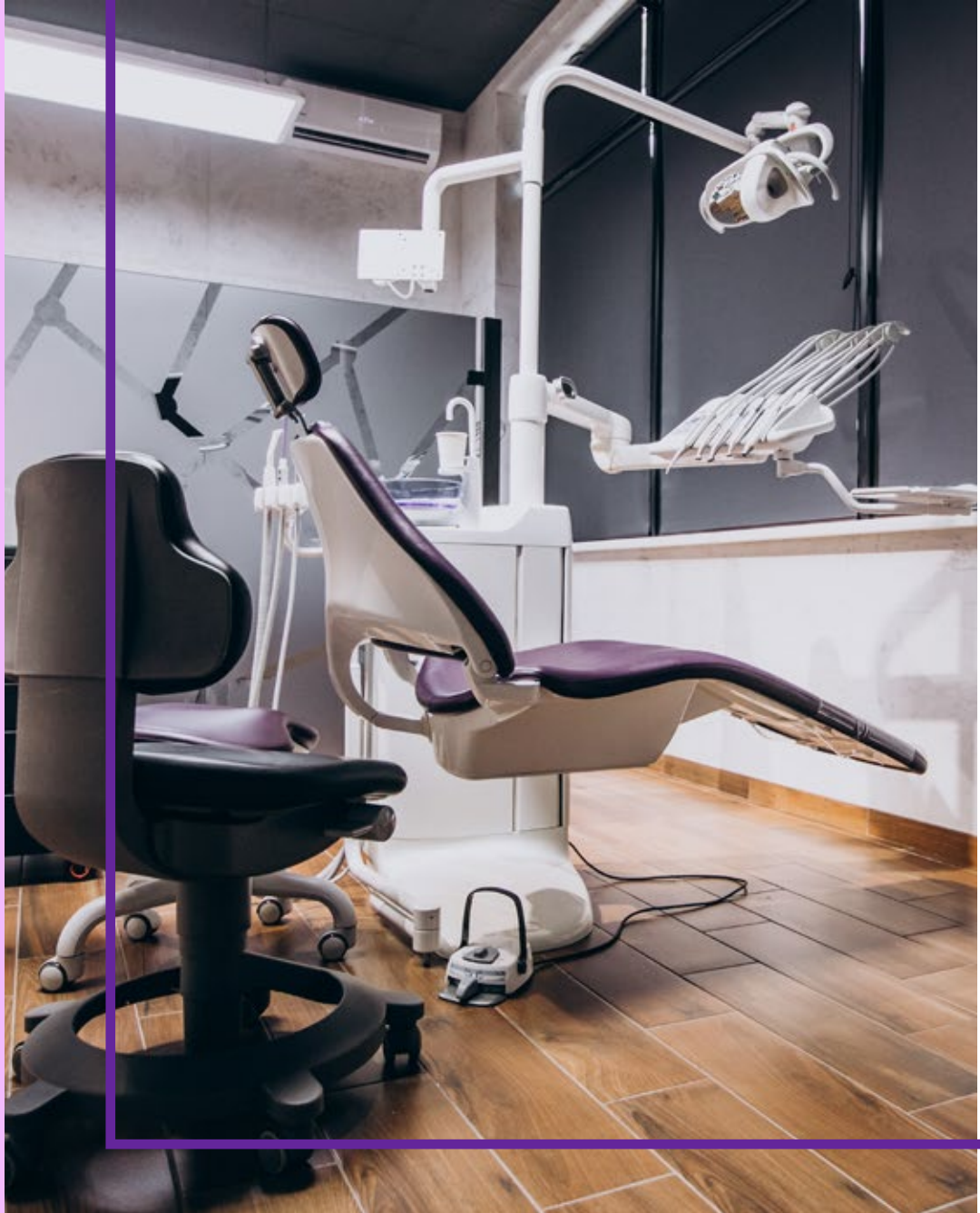


CURSO-TALLER



MARKETING DE CONSULTORIOS



Objetivo:

Proporcionar a los participantes desde cero herramientas de Marketing y Ventas para el Sector Salud con el fin de atraer más personas interesadas en sus servicios de salud que buscan en internet, y su interrelación con los diferentes integrantes de la labor de ventas.

Objetivos Específicos:

- Conocer los conceptos básicos del marketing
- Modificar tu práctica para mejorar tu venta.
- Mejorar tus estrategias digitales para ayudar no sólo en la venta sino en la fidelización de pacientes.
- Definir el precio de consulta y punto de equilibrio





Fecha:

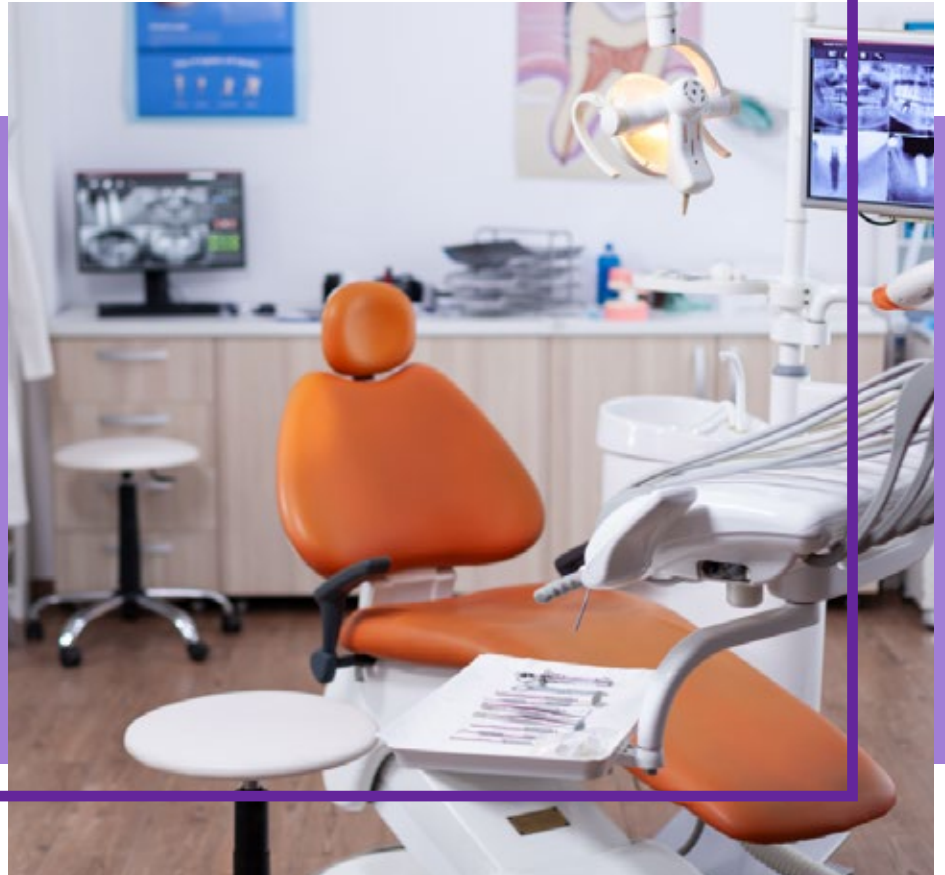
09, 16, 23 y 30 de
Enero 2024

Duración:

15 Horas

Horario:

18:00 a 21:00 Hrs



Dirigido a:

Nuestro curso ha sido diseñado específicamente para profesionales de la salud como tú, brindándote las herramientas y conocimientos necesarios para destacarte en un mundo cada vez más competitivo. Aprenderás a utilizar las últimas técnicas de marketing digital para atraer a nuevos pacientes, fidelizar a los existentes y establecerte como un referente en tu área de especialización.

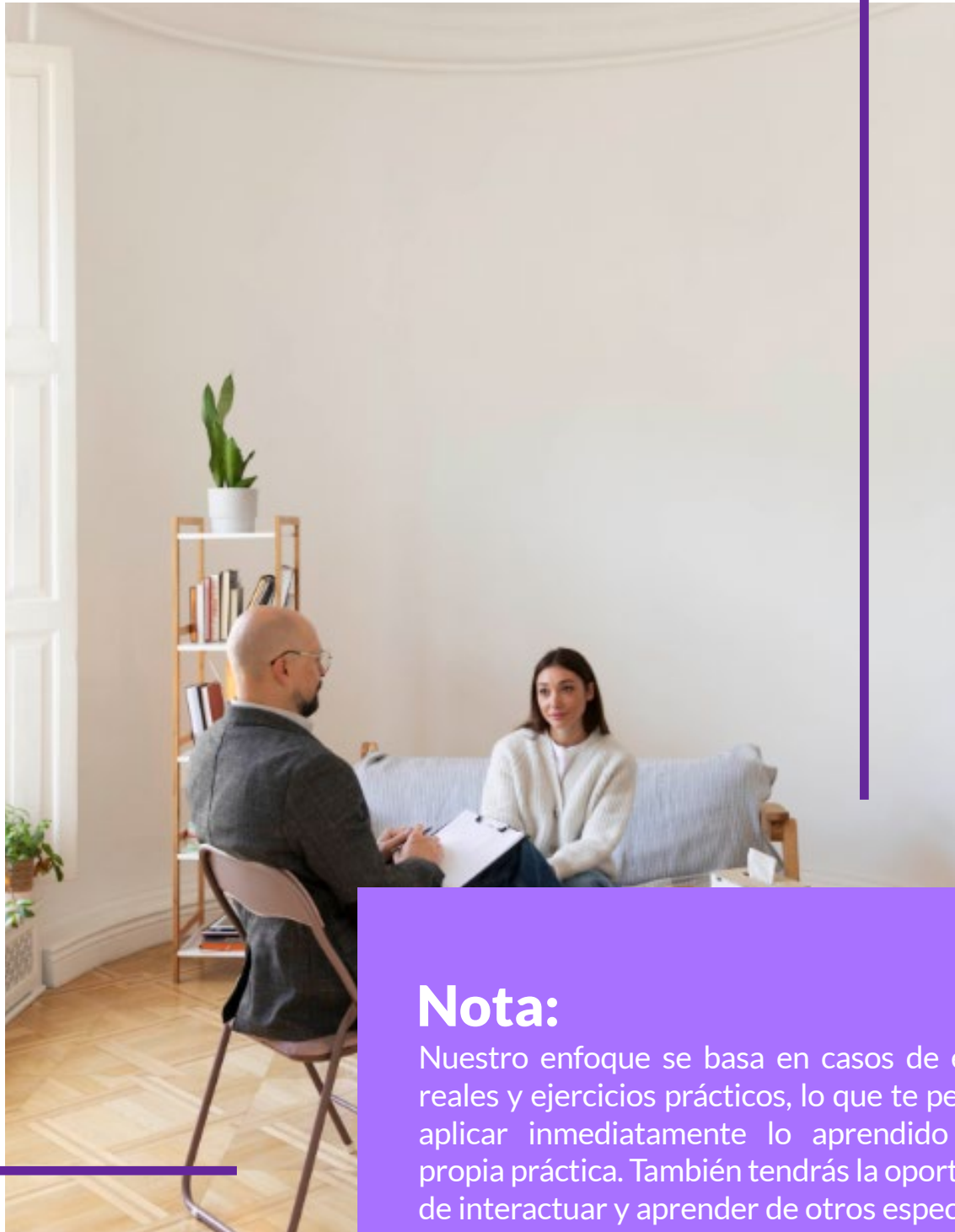
- Médicos en general
- Cirujanos
- Dentistas
- Médicos especialistas
- Psicólogos
- Optometristas
- Nutriólogos y áreas afines



Temario

- 1.- Fuente de ingreso
 - 1.1. Fórmulas y modelos para monetizar (obtener ingresos)
- 2.- Precio de Consulta
 - 2.1. Costos fijos
 - 2.2. Costos variables
 - 2.3. Costos totales
 - 2.4. Balance Financiero: Punto de Equilibrio
- 3.- Embudo de Ventas
 - 3.1. Proceso de Ventas
 - 3.2. Prospectos
 - 3.3. Formas de Presentación
 - 3.4. Manejo de Objeciones
- 4.- Marketing Digital
 - 4.1. Planeación Estratégica Digital
 - 4.2. Cómo promover consulta en medios digitales
 - 4.3. Introducción a las Redes Sociales para el Profesional de Salud (Facebook, LinkedIn, Instagram, Pinterest)
 - 4.4. Estrategias para la elaboración de contenidos en redes sociales
 - 4.5. Las 50 estrategias más efectivas del Marketing de Salud





Nota:

Nuestro enfoque se basa en casos de estudio reales y ejercicios prácticos, lo que te permitirá aplicar inmediatamente lo aprendido en tu propia práctica. También tendrás la oportunidad de interactuar y aprender de otros especialistas de la salud, creando una red de contactos valiosa que te ayudará a crecer tanto personal como profesionalmente.





Incluye

- Constancia con valor curricular
- Material, lecturas, presentaciones etc...
- Total 15 horas.

Requerimiento: Modalidad Online

- Computadora de escritorio o Lap Top (De preferencia no celular)
- Conexión a internet
- Conocimiento básico de Zoom

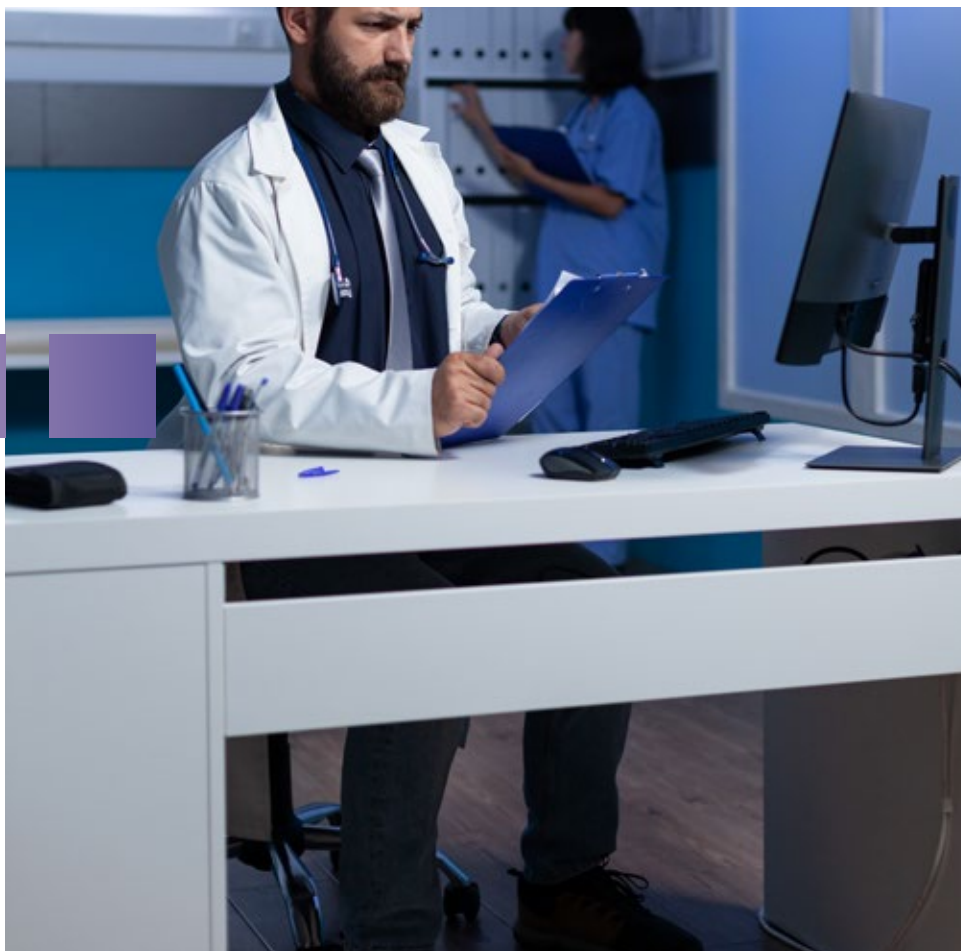
* Nota Importante:
Tomar precauciones con el servicio de internet

Documentos

Al finalizar se entrega constancia con valor curricular, expedida por nuestra institución Centro de Capacitación, Atención, Desarrollo e Innovación Profesional S.C avalado por la secretaria del trabajo y el estándar de competencia ECO 217.

Políticas

- Los comprobantes de pago se envían al correo ccadip02@gmail.com por tu seguridad no lo envíes vía WhatsApp ni Facebook.
- Precio más IVA en caso de requerir factura
- No hay reembolsos



Inversión

- La inversión del Curso es \$1,000 MXN pagando antes del 08 de Enero 2024
- Inscripción de \$500 y un pago de \$500 antes de la primera sesión
- Pago a MSI o el día de inicio \$1,100

Datos bancarios

Nombre de la cuenta: Edgar Manuel Méndez Carvajal

Número de cuenta: 15-32-79-51-83

Clabe interbancaria: 012-180-015-3279-51832

Código SWIFT: BCMRMXMPYM

Referencia o concepto de pago: Nombre del alumno

Banco: BBVA Bancomer

Pagos internacionales: paypal.me/ccadip



PROCESO DE INSCRIPCIÓN

- Realizar el pago correspondiente a la inscripción
- Ingresa a nuestro sitio web ccadip.com/inscripción y contestar el formulario correspondiente



- El equipo de CCADIP validará el pago y enviará la carta de confirmación.





MARKETING DE CONSULTORIOS

Curso-Taller



www.ccadip.com
ccadip02@gmail.com
55-43-55-02-79

