



Knowledge & Passion™
GROUP

Programa interactivo virtual

CONNECTA CLICK™

una nueva forma de ejercer la odontología...



OBJETIVO PRINCIPAL:

Empoderar al doctor participante a identificar su potencial, la capacidad física y clínica de su consultorio, para la optimización de todos sus recursos y presentar al mercado actual o al mercado meta una propuesta competitiva, rentable y diferenciadora de mercado a partir de su realidad y proyección.

Glosario de preguntas para el doctor participante

1. ¿Tiene organizada, identificada y depurada su base de datos?
2. ¿Si tiene su base de datos al día, la usa de manera productiva?
3. ¿Conoce verdaderamente la realidad de su clínica en cifras a hoy?
4. ¿Tiene objetivos claros para su clínica proyectados en el tiempo?
5. ¿Tiene medidores de resultados y los utiliza para la definición del rumbo e implementación de su estrategia?
6. ¿Conoce las tendencias de su clínica?
7. ¿Tiene presencia en el mundo digital?
8. ¿Alguna vez ha recibido un entrenamiento comercial como odontólogo?
9. ¿Su equipo de trabajo tiene claro sus roles e impacto de sus tareas?
10. ¿Tiene una generación de ingresos lineales o residuales en su clínica?
11. ¿Valora tener clara su ventaja competitiva para subsistir en un mercado de tanta competencia?

Glosario de palabras durante el programa

Estrategia – retorno de inversión – indicadores de gestión – metas – proyecciones – entrenamiento – tendencias – networking – aprobaciones – fidelización – experiencia tecnología – percentiles – precisión – sinergia – generación de valor compartido – determinación de prioridades – optimización – portafolio – innovación – calidad – rentabilidad – costo – inversión – tiempo – implementación – asesor – alternativas – opciones de mercado – segmentos de mercado – ventajas competitivas – diferenciación – potencialización – resultados – análisis e interpretación – social media – visualización – re procesos – equipo – ingresos lineales – ingresos residuales – retiro – diversificación

Metodología

1. Cada grupo tiene un cupo máximo de 30 participantes, 9 módulos de 2 horas en 3 meses de trabajo virtual y aclaración de dudas de manera grupal o individual por el chat de whatsApp.
2. Los participantes recibirán instrucciones generales en cada sesión, pero deberán hacer trabajo de investigación en su consultorio para la recopilación de la información necesaria y así adaptar los conceptos a su propia realidad. La aplicabilidad dependerá de los objetivos trazados por el profesional.
3. La información que cada participante procese es privada y no será compartida con el auditorio virtual, a menos que el doctor decida hacerlo.



Contenidos

**Odontología con visión,
determinación y estrategia**

Su
realidad
hoy

M1

Definición de objetivos del participante, determinación de prioridades a trabajar e identificación de la realidad a través de la interiorización y recopilación de información.

M2

Estructuración de la base de datos. Definición de prioridades en la clasificación y depuración de la misma.

La base de
datos

Mercado
actual y
mercado
meta

M3

Identificación del mercado actual del participante, concentración y análisis de tendencias y definición de mercado meta.

M4

Determinación de los ingresos y egresos en la clínica y la correlación entre ellos, análisis de tendencias y toma de decisiones.

Ingresos y
egresos

Propuesta
de valor

M5

Identificación de la propuesta de valor del participante basado en sus atributos, su interés y su construcción de experiencia.

M6

Etapas del proceso. Definición de roles en la clínica. Sustentación de la propuesta. Motivos de consulta e identificación del motivo de compra.

Proceso de
ventas

Medición
de
resultados

M7

Evaluación cuantitativa y cualitativa de resultados. Definición de indicadores como base de la toma de decisiones. Frecuencia y metodología de análisis.

M8

Mundo digital. Redes sociales. Web. Objetivos. Audiencias. Contenidos. Tráfico. Frecuencias. Presencia digital.

Redes
sociales

Protocolo estratégico S:C:A

M9

Piñones que lo componen. Prioridades de foco acorde con la realidad del participante.
Análisis cualitativo y cuantitativo de resultados relacionados con el presente y futuro de la clínica e interés en la creación de ingresos residuales.



Conductor y líder del programa

Roberto Ardila Simpson

Ejecutivo con más de 25 años de experiencia corporativa y empresarial.
Gerente para Latinoamérica de Knowledge & Passion Group. con base en México.
Ex gerente para Latinoamérica de KerrHawe & Spofa Dental Europa.
Ex gerente para Colombia, Ecuador, Bolivia, Paraguay y el Caribe, de Kerr Dental, USA
Ex Gerente regional Corporación financiera de Boyacá.
Ex director de proyectos especiales Mepal. Carvajal S.A.
Consultor de empresas latinoamericanas, multinacionales y clínicas odontológicas en diferentes países.



Informes e inscripciones

conectafederacion@kyp.com.mx

(57)316 870 9071

<https://federacionodontologiacolombiana.org>

Primer
grupo

Inicia:
martes 16
febrero 2021

Segundo
grupo

Inicia:
jueves 18
febrero 2021

**Tiempos e
inversión
9 módulos**
(3 meses 3 módulos
por mes)

Inversión \$1.250.000. Separe su cupo antes del 15 de enero y obtenga el 15% de descuento y 5% adicional si es federado.

(A partir del 16 de enero solo obtenga el 5% si es federado)
Separación del cupo con el 50% del valor total del programa.

Invierta en lo estratégico y consolide lo clínico