



17 y 18 de Febrero de 2017

TALLER INTERACTIVO PARA LA EXCELENCIA EN LA COMUNICACIÓN Y LA GESTION DERMATOLÓGICA

Para que una consulta privada funcione no basta con ser un magnífico dermatólogo.

Las cosas no son como hace 20 años. La enorme competencia y el entorno social actual hacen imprescindible que los profesionales sanitarios adquieran una serie de competencias, conocimientos y habilidades que nada tienen que ver con la ciencia médica.

No es suficiente con ser un inmejorable profesional. Hay que parecerlo, transmitirlo, hacerlo saber, hacerlo entender, saber comunicarlo a los pacientes actuales, saber comunicarlo a los pacientes potenciales, y conseguir una percepción global de marca y profesionalidad a toda prueba.

Adquirir estos conocimientos, competencias y habilidades, trabajar conforme a ellas y saber comunicarlas al resto del equipo, se presenta como el único camino posible para desmarcarse del resto de profesionales, adquiriendo una ventaja competitiva con un retorno claro y evidente: más y mejores clientes y mayor prestigio profesional.

Son muchos los aspectos que hay que estudiar y trabajar para lograr esta gestión integral imprescindible para lograr lo mejores resultados.

Por eso, Derma-Coaching tiene un enfoque multidisciplinar e interactivo, pionero dentro de la dermatología española.

El objetivo de esta acción formativa es que, quienes se beneficien de ella, se lleven puestos todos esos conocimientos, competencias y herramientas que necesitan para impulsar definitivamente su clínica o consulta dermatológica.

Iremos al grano y nos centraremos sólo en aquellas cuestiones que realmente supondrán un antes y un después en la gestión integral y el curso de sus consultas.

Sin paja, sin conocimientos inútiles, sin hacer perder tiempo ni dinero.

Todo ello, además, desde una metodología interactiva que permitirá y favorecerá la libre interacción entre todos los participantes y entre estos y los docentes.

Esto es sumamente importante para nosotros, no queremos clases magistrales ni conferencias, queremos crear un espacio en el que realmente se integre de forma efectiva todo aquello que trabajemos.

Por eso sólo trabajaremos con un máximo de 24 dermatólogos de toda España. Ni uno más de 24 por taller y, por supuesto, con carácter presencial.

CONTENIDO MULTIDISCIPLINAR DEL TALLER

1.- SEGURIDAD PROFESIONAL

La seguridad del profesional en su propia capacidad y comunicarla por todos los canales, representa el pilar fundamental de cualquier consulta médica. De nada sirve que el resto funcione como un engranaje perfecto si no se sabe cómo transmitir al paciente una seguridad y confianza INQUEBRANTABLES. Lamentablemente, es cada vez más común que la praxis diaria nos ponga en situaciones difíciles que, si no gestionamos correctamente, harán que nuestra Seguridad Profesional se resquebraje.

Aprenderemos cómo gestionar adecuadamente las experiencias “difíciles” y cómo reforzar día a día la Seguridad Profesional.

2.- COMUNICACIÓN EFECTIVA CON LOS PACIENTES

Uno de los elementos fundamentales de la Competencia Clínica. Quien no comunique eficazmente nunca será clínicamente competente.

Es más, si no se consigue una comunicación que genere emociones positivas en el paciente, no se obtendrán pacientes satisfechos.

Somos seres emocionales, no podemos evitar sentir. Si una experiencia nos provoca emociones negativas, renegaremos y hablaremos mal de ella.

Si una experiencia nos provoca emociones positivas, recordaremos esas emociones y las compartiremos.

Para lograr que funcione la técnica de marketing más efectiva, la recomendación, es imprescindible saber cómo generar una experiencia en tu paciente 100% generadora de emociones positivas, en todo momento y por todo el personal.

Aprenderemos todas las herramientas y trucos para lograr esa comunicación 100% generadora de emociones positivas que conseguirá fidelizar a los pacientes y que estos se conviertan en los mejores prescriptores, en la publicidad más efectiva y barata.

De hecho, si esto falla, no vale la pena invertir en publicidad tradicional.

3.-“PROBLEM SOLVING” Y GESTIÓN DEL ESTRÉS.

La capacidad para solucionar problemas es otro de los elementos fundamentales de la Competencia Clínica.

Muchas veces, el hecho de no solucionar un problema desde el momento en el que se origina conlleva que este problema inicial crezca, se multiplique, haciendo que un grano de arena acabe convertido en una montaña.

Aprenderemos técnicas fáciles y concretas para detectar problemas potenciales, centrarnos en su solución y no sólo en su origen y conseguir que causen el mínimo impacto posible en la marcha de la consulta y el trabajo diario.

4.-FORMULACIÓN MAGISTRAL A LA CARTA

La Formulación Magistral es una herramienta magnífica para personalizar tu consulta. Te enseñaremos como mediante este arma puedes controlar tus revisiones y la mayor adherencia al tratamiento de tus pacientes. No todas las fórmulas son necesarias para ti. Te ayudaremos a diseñar tu propia Carta de Fórmulas Magistrales.

5.- PERSONAL BRANDING Y MARKETING DE LA CONSULTA PRIVADA

La labor de marketing más importante es la que se realiza durante la propia consulta pero, en este Siglo XXI, es imprescindible cubrir unos mínimos de cara a un posicionamiento global efectivo y sin fisuras y a una percepción de marca sólida, profesional y de confianza.

Aprenderemos cómo efectuar un “Personal Branding” y una Estrategia de Marketing que cumpla todos esos cometidos de una forma sencilla y económica.

6.-GESTIÓN DE REDES SOCIALES

Hoy en día, estar presente en las Redes Sociales es “conditio sine qua non” para llegar a los pacientes y fidelizarlos. Pero no vale sólo con estar, hay que hacerlo de una forma adecuada que, además de cimentar la imagen profesional e incrementar la variable prestigio, resulte atractiva para la gran cantidad de pacientes que, cada vez en mayor medida, buscan y se informan a través de las Redes Sociales.

Aprenderemos cómo gestionar las Redes Sociales de una forma fácil y práctica para que resulten efectivas y contribuyan a fortalecer la imagen de la consulta.

Para hacer todo esto, y desde mi óptica de 36 años dedicado a la dermatología, tanto pública como privada, creo que he conseguido reunir el equipo de profesionales adecuado que nos ayudará a lograr estos objetivos en un campo en el que hay un inmenso margen de mejora para la mayoría de nosotros.

Jesús Domínguez Silva
Director de Derma-Coaching

LUGAR Y FECHAS

MADRID, NH PRINCIPE DE VERGARA, en la Sala Calderón

Viernes, 17 de Febrero de 2017 (10:30 a 20:00)

Sábado, 18 de Febrero de 2017 (9:30 a 14:00)