

COMUNICACIÓN DIGITAL EFECTIVA

NUEVAS OPORTUNIDADES LABORALES PARA HIGIENISTAS
DENTALES QUE IMPULSAN EL CRECIMIENTO DE LA CLÍNICA

TE ESPERAMOS





Dirigido a:

Curso dirigido a Técnico Superior en Higiene Bucodental o Habilitados y estudiantes de TSHD.

Fecha:

20 de mayo de 2023

Horario:

De 10:00h a 14:30h (Se ruega puntualidad)

Lugar de Celebración:

Aula del Colegio Profesional de Higienistas Dentales de la Comunidad de Madrid.

Paseo de la Castellana, 143-1º C. Edificio Cuzco I. Metro Cuzco- BUS 5-11-27-40-147 (Zona de aparcamiento regulado máx. 4 h. se recomienda transporte público, parking de pago junto al metro Cuzco).

Número de plazas:

40 plazas

Objetivos generales:

- Nuevo paradigma de la profesión de la higienista dental: Promoción y educación de la salud bucal mediante canales digitales, para potenciar la prevención en salud bucodental. Apoyando además al crecimiento y la promoción de la clínica dental.
- Las desconocidas oportunidades laborales que ofrece la profesión de higienistas dentales relacionada con la comunicación digital de la clínica, para mejorar el desempeño de la profesión y la conciliación familiar.
- Dotar a la figura de la higienista dental de conocimientos y herramientas para poder llevar a cabo las comunicaciones digitales de la clínica de forma efectiva que ayude a optimizar el tiempo de trabajo en gabinete al mismo tiempo que atrae pacientes nuevos. Y evitar hacerlo de una forma equivocada, errática y sin sistema.
- Claves esenciales en un método efectivo de comunicación en la clínica dental para atraer nuevos pacientes, sin tener que recurrir a ofertas, descuentos o promociones.
- Cómo mantener la comunicación con los pacientes a lo largo del tiempo, favorecer su fidelidad e impulsar las recomendaciones, al mismo tiempo que aumenta su nivel de conciencia en cuanto a la importancia de su salud bucodental.
- Beneficios de trabajar la identidad de marca y de unificar el mensaje de todo el equipo siendo fieles al propio ADN de la clínica para potenciar la personalidad diferenciadora respecto a la competencia y ganar cuota de mercado sin esfuerzos añadidos.

Objetivos específicos:

- Cómo trabajar la Identidad de marca de la clínica dental para conseguir diferenciación, ganar competitividad y optimizar el posicionamiento en un mercado saturado de profesionales que ofrecen servicios similares.
- Las ventajas de tener una página web actualizada, como carta de presentación y punto de retención para nuevos pacientes.
- Cómo el mantenimiento del Blog puede ayudar a posicionar la clínica en el mayor buscador de internet y atraer pacientes de una forma natural a lo largo del tiempo.
- Trabajar las redes sociales como una herramienta de la higienista para ahorrar tiempo de gabinete, resolver dudas de los pacientes y además para crear comunidad y atraer nuevos pacientes.
- Por qué el Email marketing es el mayor aliado y uno de los grandes desconocidos dentro de las clínicas dentales para fidelizar pacientes. Y cómo aprovecharlo para tomar ventaja frente a la competencia.
- Cómo acelerar los resultados con publicidad de pago y tener la mayor rentabilidad con la menor inversión posible.

Programa:

10:00 - 11:00 Lo que comunica es lo que atraes.

- Introducción.
- Importancia de la comunicación, de la diferenciación y de la identidad de marca.
- Importancia de hacer una investigación completa para obtener datos.

11:00 - 12:00 Elementos imprescindibles de la página web para retener a los visitantes.

- Importancia de los textos de la página web.
- Información que sí debe contener la página web.
- Información que no debe contener la página web.
- Elementos en la página web para aumentar la fidelización de los pacientes.
- Importancia del Blog.
- Cómo usar el blog para promocionar y educar en salud bucodental al mismo tiempo que nos posicionamos como referentes en el sector.

12:00 - 12:30 Desayuno.

12:30 - 13:00 Las redes sociales son mucho más...

- Cómo trabajar las redes sociales para dar servicio a nuestros pacientes.
- Promover la salud dental a través de redes sociales.
- Cómo las redes sociales te pueden ahorrar tiempo de trabajo en el gabinete.

13:00 - 13:45 Email marketing: el gran aliado.

- Permanecen en contacto con los pacientes a lo largo del tiempo aportándoles valor.
- Errores comunes de las comunicaciones por email.
- Beneficios del email marketing.
- Fideliza por email.

13:45 - 14:00 Publicidad de pago más rentable.

- Motivos por los que no estás obteniendo la máxima efectividad en la publicidad de pago.
- Si vas a invertir en publicidad de pago hay algo importante que debes hacer antes para obtener más beneficios con menor desembolso.

14:00 - 14:30 Preguntas y dudas.

Ponente:

Eva Martín Herranz N° Colegiada: 280792

- Copywriter - Escuela Big Bang Conversion.
- Técnico Superior Higienista Bucodental - I.E.S. LAS MUSAS (Madrid).
- Técnico Superior de Prótesis Dental - I.E.S. RENACIMIENTO (Madrid).
- Técnico en Documentación Sanitaria - I.E.S. Mirasierra (Madrid).



Precio:

Colegiados* y pre colegiados: 15€ No colegiados: 35€

(* COLEGIADOS DE LOS COLEGIOS DE HIGIENISTAS DENTALES DE MADRID, EXTREMADURA, CASTILLA LA MANCHA, GALICIA Y VALENCIA.

(* ASOCIADOS DE ASOCIACIÓN PROF. DE HIGIENISTAS DENTALES DE ARAGÓN, ASOCIACIÓN MURCIANA DE HIGIENISTAS BUCODENTALES y AHIADEC.

Forma de Pago:

Mediante tarjeta de crédito en la web del Colegio:

<http://www.colegiohigienistasmadrid.org/formacion4.asp>



+ Información:

**Colegio Profesional de Higienistas Dentales de Madrid. Paseo de la Castellana, 143-1º C.
Edificio Cuzco I - 28046 Madrid Tel. 91 350 08 35 www.colegiohigienistasmadrid.org
formacion@colegiohigienistasmadrid.org**