



Formación Comercial y Experiencia del Paciente para Clínicas Dentales

Aumenta tu conversión. Fortalece tu equipo. Diferénciate en un mercado saturado.



Un Mensaje Para Propietarios Que Quieren Diferenciarse

Dirigir una clínica dental hoy no es sencillo. La competencia crece, las cadenas presionan precios y los pacientes llegan más informados que nunca. Pero, aun así, hay algo que no cambia: ***el paciente elige por confianza, no por precio.***

Esta formación nace para que tu clínica pueda ofrecer eso: ***claridad, confianza y decisiones compartidas*** que se traducen en más tratamientos aceptados y una experiencia superior para cada paciente.

La Verdadera Diferenciación Está en la Conversación

En un sector saturado, la diferenciación no está en las manos, sino en la conversación que genera:

- ✓ Claridad
- ✓ Confianza
- ✓ Decisiones Compartidas

El enfoque de CocreaDental combina:

Psicología del Paciente

Entender cómo toman decisiones y qué los motiva.

Comunicación Clínica

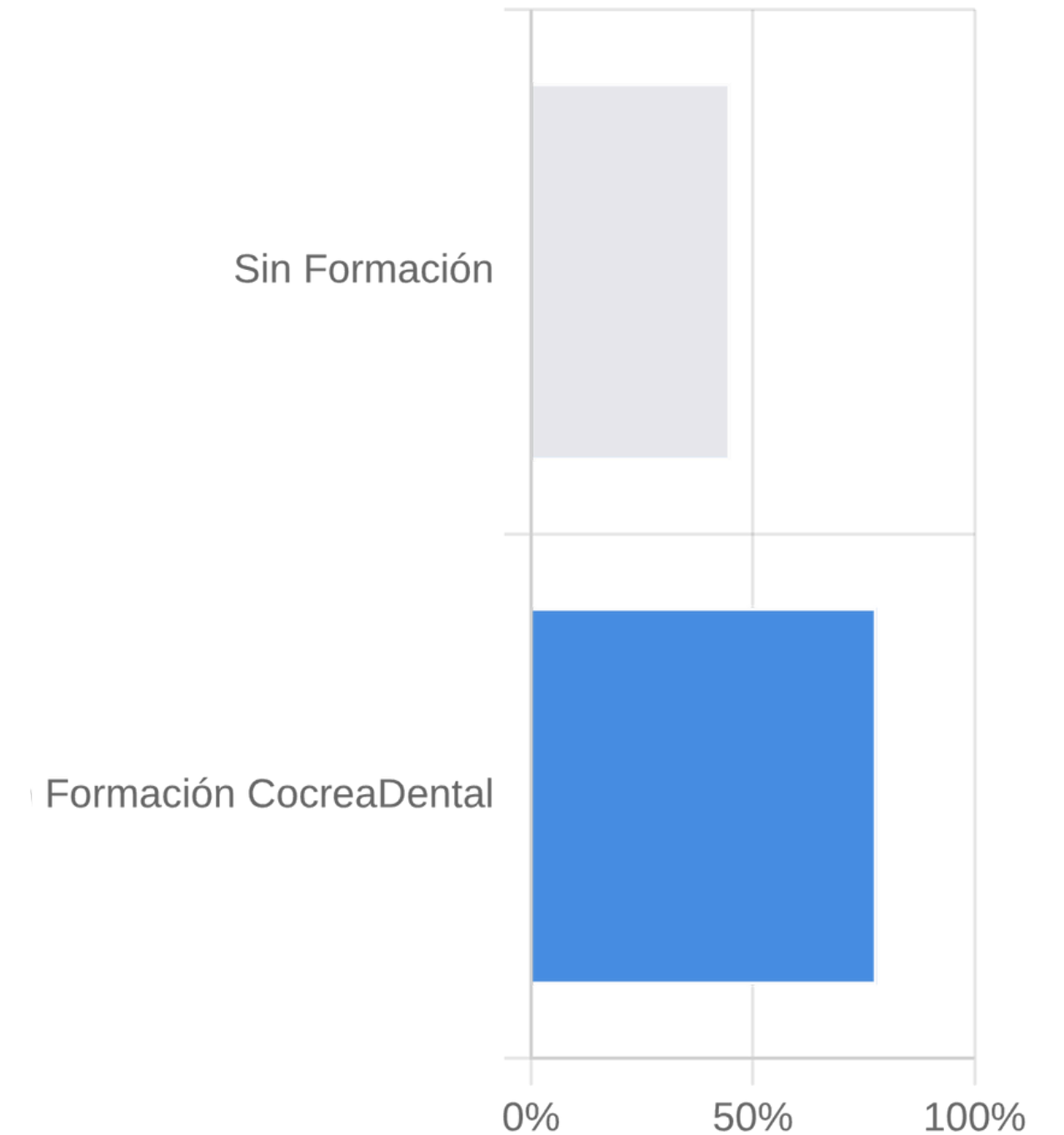
Explicar con claridad, rigor y empatía.

Estrategia Comercial

Sistemas replicables que generan resultados medibles.

Mentalidad de Equipo

Convertir al equipo en motor de crecimiento.



Impacto de la comunicación en aceptación de tratamientos 3

El Freno al Crecimiento: No es Calidad Clínica, es Comunicación

El problema real que enfrentan hoy las clínicas dentales no es la falta de pacientes, publicidad o tratamientos de calidad. Es esto:

Pacientes Confundidos

No entienden el valor real del tratamiento propuesto.

Equipos Inseguros

No saben cómo comunicar la propuesta de valor de la clínica con confianza.

Propietarios sin Estrategia

Atrapados entre gestionar, producir y vender, sin una estrategia comercial clara.

Cuando estos tres elementos fallan, la clínica deja dinero encima de la mesa cada día.



Liderando la Transformación: Ma. Luisa López

Odontóloga especializada en gestión clínica, comunicación y estrategia comercial. Con años de experiencia real en clínica, he visto que incluso con tratamientos excelentes, muchos pacientes no avanzaban porque no estaban bien acompañados en la decisión.

Mi propósito es simple: lograr que más pacientes digan sí a tratamientos que realmente necesitan, y que tu equipo se sienta preparado para guiarlos.

Por qué mi enfoque funciona:

- ✓ **Vengo de clínica:** Conozco objeciones, miedos y dinámicas reales.
- ✓ **No hablo de ventas agresivas:** Hablo de experiencia del paciente y decisiones informadas.
- ✓ **Alineo a toda la clínica:** No entreno solo a recepcionistas, sino a propietarios incluidos.
- ✓ **Instalo sistemas:** No doy charlas motivacionales, sino sistemas comerciales que funcionan cada día.



Ma. Luisa López

Fundadora de CocreaDental
Odontóloga | Especialista en Ventas y Experiencia
del paciente para Clinicas Dentales.

Los 5 Pilares Fundamentales de Nuestro Programa

Los pilares sobre los que transformamos tu clínica:



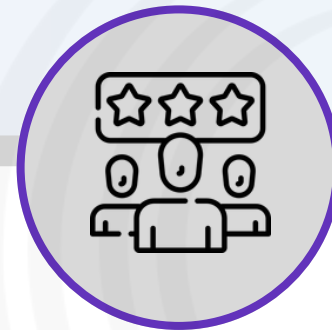
1. Estrategia Comercial

Tu sistema para convertir tratamientos de forma consistente y medible.



2. Comunicación Clínica

Cómo explicar, dialogar y reducir objeciones con claridad y empatía.



3. Experiencia del Paciente

Cómo generar percepción de valor, confianza y fidelidad en cada interacción.



4. Mentalidad de Equipo

Cómo convertir al equipo en motor de crecimiento, no en freno.



5. Acompañamiento Estratégico

Como tu CSO externo, revisamos, ajustamos y optimizamos continuamente.

Módulos de Formación: De la Confianza a la Conversión Ética

Los primeros tres módulos se enfocan en construir la base de confianza y comunicación clara que genera conversiones éticas y sostenibles:

El Método C.O.C.R.E.A.®

- Cómo funciona la confianza en un entorno sanitario.
- Momentos clave que definen la percepción.
- Cómo reducir ansiedad y aumentar seguridad en cada paso.

Módulo 1:
Experiencia del
Paciente

- El método "Diagnóstico-Valor-Plan" para conversaciones claras.
- Cómo explicar sin tecnicismos.
- Cómo responder dudas sin inseguridad.

Módulo 2:
Comunicación
Clínica

- Guión estructurado para presentar planes de tratamiento.
- Cómo mostrar valor más allá del precio.
- Objeciones: qué significan y cómo acompañarlas.

Módulo 3:
Conversión
Ética

Módulos de Formación: Protocolos y Cultura de Equipo

- Cómo hacer seguimiento que suma, no molesta.
- Protocolo de 7 días para reactivar interesados.
- Comunicación por WhatsApp, email y teléfono.
- Scripts adaptados a distintos tipos de pacientes.

Módulo 4:
Protocolo de
Seguimiento y
Recuperación

- Actitudes que impulsan la conversión.
- Crear un equipo comprometido con la experiencia del paciente.
- Mentalidad de servicio vs. miedo a "vender".
- Responsabilidad compartida: cada rol suma.

Módulo 5:
Mentalidad y
Cultura de
Equipo



Resultados Tangibles: Estabilidad, Crecimiento y Diferenciación

Las clínicas que implementan CocreaDental logran resultados medibles en conversión, estabilidad y diferenciación competitiva:

Mayor Aceptación de Presupuestos

Incremento directo en facturación y tratamientos aceptados.

Estabilidad y Previsibilidad

Ingresos más seguros y medibles mes a mes.

Diferenciación Sostenible

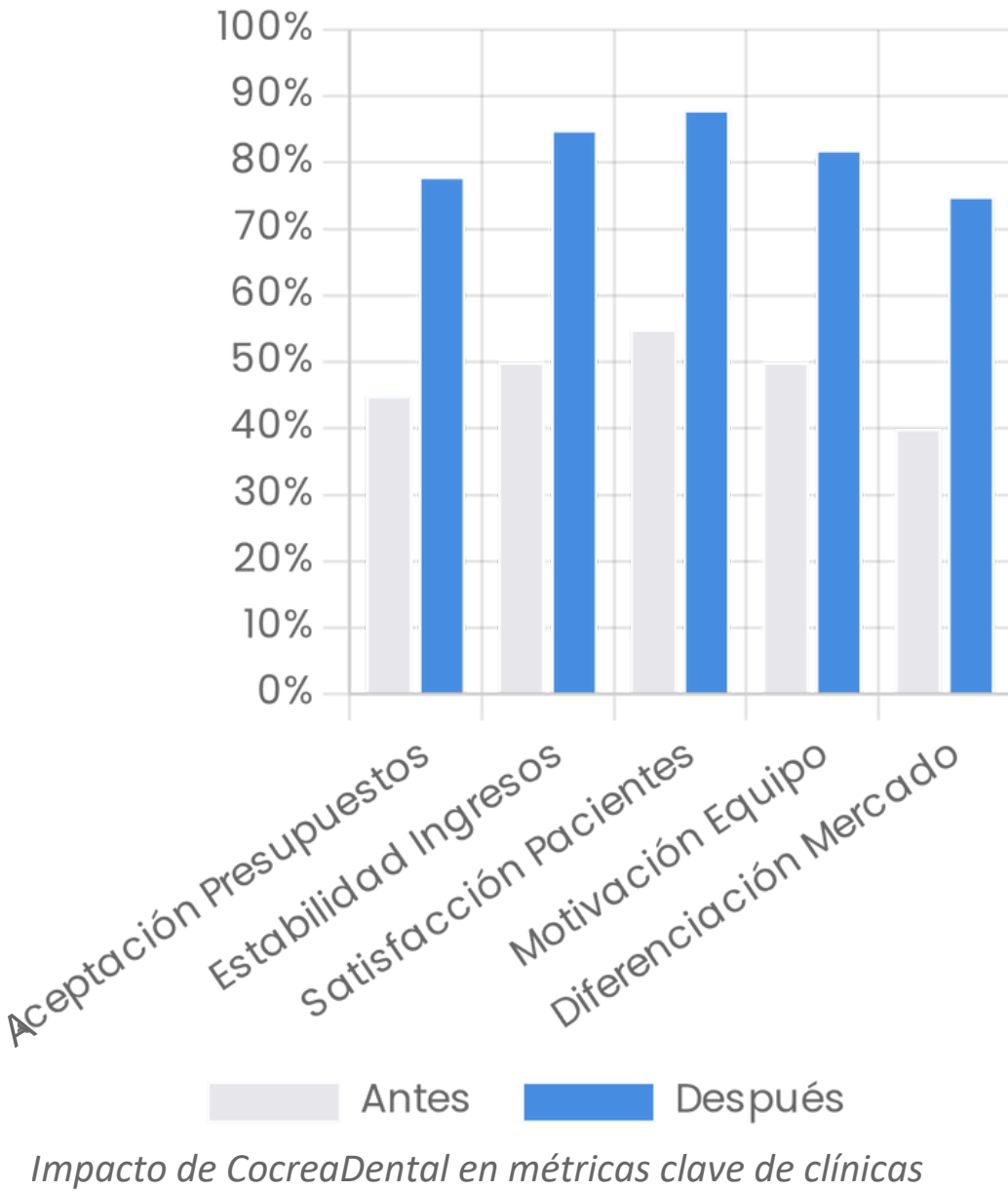
Experiencia del paciente superior a cualquier cadena o franquicia.

Equipos Alineados

Seguros, confiados y liderados con claridad.

Procesos Medibles

Sistemas comerciales claros, replicables y optimizables.



Nuestra Metodología: De la Evaluación a la Estabilidad

Transformamos tu clínica a través de un proceso estructurado de tres fases que garantiza resultados sostenibles y medibles:

1. Diagnóstico

Analizamos procesos, comunicación, roles y resultados actuales. Identificamos fortalezas, brechas y oportunidades específicas de tu clínica.

2. Formación & Protocolos

Dotamos a tu equipo de herramientas claras y aplicables desde el día 1. Implementamos sistemas, guiones y protocolos listos para usar.

3. Implementación & Seguimiento

Pulimos, optimizamos y reforzamos hasta dejar un sistema comercial estable. Acompañamiento estratégico continuo para asegurar resultados.



Para Quién Es Esta Formación

01

Clínicas que sienten que *podrían facturar más pero no saben dónde está el freno.*

02

Propietarios que se sienten solos liderando lo comercial.

03

Equipos que trabajan bien pero les falta seguridad y criterio.

04

Clínicas que quieren diferenciarse de cadenas y franquicias.

05

Clínicas con inversión en marketing... que no se convierte en tratamientos.

¿Listo para Transformar tu Clínica?



Próximos Pasos:

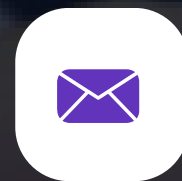
1. Descarga el dossier
2. Agenda una reunión sin compromiso
3. Creamos tu plan personalizado de crecimiento clínico

Contactos:



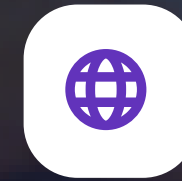
Número de teléfono

+34 613 97 20 62



Correo electrónico

equipo@cocreadental.com



Web

www.cocreadental.com