

**MONITORIZACIÓN EN LA ERA POST DIGITAL
INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA A LA
ORTODONCIA
DENTAL MONITORING
MARCA PERSONAL Y NUEVOS PROTOCOLOS**

BARCELONA 10 - 11 MAYO 2024



1. EL FLUJO DIGITAL EN CLÍNICA EN LA ERA DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

POR QUÉ MONITORIZAR TODOS LOS CASOS TANTO SI TIENES CLÍNICA COMO SI ERES DR. ITINERANTE

- El innovador concepto de Carles Navarro Ortodoncia
- Nuestra filosofía orientada al paciente
- Por qué en Carles Navarro Ortodoncia monitorizamos todos nuestros casos
- Importancia de la visión global del tratamiento a la hora de implementar la monitorización
- La figura del responsable de Dental Monitoring en clínica
- Aplicación de DM en clínica
- Aplicación de DM en Dr. itinerante
- Control clínico

2.MONITORIZACIÓN Y CONTACTO ESTRECHO CON EL PACIENTE

PSICOLOGÍA DEL PACIENTE



- Implicación y participación del paciente en su tratamiento gracias a la Inteligencia Artificial DM
- Cómo plantear una primera visita de ortodoncia aplicando herramientas de márketing y psicología de paciente para que sea un éxito
- Protocolo de primera visita
- Importancia de la experiencia del paciente
- Diferentes perfiles de paciente. Herramientas para tratarles a lo largo del tratamiento.
- Seguimiento y acompañamiento
- Dar seguridad al paciente durante su tratameinto

INCORPORAR DM COMO CANAL DE COMUNICACIÓN QUE OPTIMIZA TIEMPOS DE VISITA

- Incorporación de DM como el canal principal de comunicación una vez iniciado el tratamiento.
- Nuestros canales de comunicación.
- Accesibilidad para reducir tiempos en consulta.
- Resolución de urgencias al instante y sin desplazamientos.
- La figura del responsable de Dental Monitoring en clínica .
- Aplicación de Dental Monitoring en clínica .
- Aplicación de Dental Monitoring en Dr. itinerante.
- Control clínico de cada caso.

3.SPEAKERS INVITADOS AL CURSO



Eduardo Martín

Optimización de Recursos
para Clínicas Altamente
Efectivas



**Dra. Esmeralda
Herrero**

RNO
Cómo abordar una primera
visita de Ortodoncia
Infantil

3. RENTABILIDAD ASOCIADA A LA IMPLEMENTACIÓN DE DENTAL MONITORING

- Cambio de paradigma a la hora de calcular la rentabilidad del tiempo de nuestras visitas.
- Inteligencia Artificial y reducción de tiempos de tratamientos.
- Cálculo del coste de tratamiento asociado al coste de Dental Monitoring.
- Coste de implementación de la tecnología asociado a la rentabilidad a largo plazo.
- Eficiencia económica derivada del incremento de eficiencia en clínica.

PSICOLOGÍA DE LA INMEDIATEZ

- Situarnos en el contexto actual. Era post digital.
- La tecnología en manos expertas hace crecer exponencialmente los resultados y la rentabilidad de los tratamientos de ortodoncia.
- Cómo integrar la herramienta para que no sea invasiva.

4. LIVE CON DENTAL MONITORING

TOUR EN VIVO A LO LARGO DEL CURSO CON DM

A lo largo de todo el curso tendremos una pantalla con la APP de Dental Monitoring abierta para que veáis en vivo todo el flujo de comunicación con los pacientes y notificaciones que van llegando en una jornada.

- Flujo real
- Monitorización en tiempo real
- Revisiones reales con pacientes en vivo



BLOQUES ESPECÍFICOS PARA AUXILIARES

- Planificación y organización de la jornada para dedicar tiempo a DM
- Incorporar la IA a nuestro día a día
- Establecer relación de mucha confianza con los pacientes para que DM sea un canal eficaz y eficiente de comunicación
- Conocer la herramienta para enseñar a usarla a nuestros pacientes
- Pruebas de escáner con IA como doctor/auxiliar y como paciente
- Uso de la interfaz de DM desde los equipos informáticos de la clínica

El día a día revisando casos y respondiendo a pacientes

- **Cómo dar instrucciones al paciente desde la plataforma de DM**
- Cómo generar respuestas automáticas personalizadas
- Cómo crear un ambiente de confianza desde la interfaz
- Resolver urgencias que lo permitan

Dental Monitoring desde el teléfono móvil

Cuándo, cómo y dónde. Gestionar y definir tiempos de uso.

4. CREACIÓN DE MARCA PERSONAL

PARA CLÍNICA DENTAL Y ORTODONCISTA ITINERANTE

- Cómo diferenciarnos honestamente de la competencia
- Análisis profundo de nuestra empresa
- Crear nuestro plan de comunicación
 1. Objetivos de comunicación
 2. Cómo llegar a nuestro paciente potencial
 3. ¿Nuestra página web nos representa?
 4. Cómo generar tráfico en nuestras redes sociales
 5. Destacar nuestros puntos fuertes y utilizarlos
- Comunicar con contenido de calidad que destaque y nos dote de autoridad
- Creación de una imagen gráfica y visual homogénea
- Entender la psicología de la compra y aplicarla a nuestra clínica
- Nuestros pacientes quieren conocernos

¿Dónde?

El curso se realizará en el centro de **Barcelona**, una ciudad súper bien conectada con el resto de ciudades españolas, europeas y americanas.

Pregúntanos si necesitas alojamiento.

Coffee breaks y comidas incluidas
Afterwork el viernes

¿Cuándo?

10 y 11 de mayo de 2024

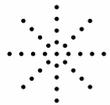
Viernes. de 9:00h a 19:30h

Sábado. de 9:00h a 18:00h

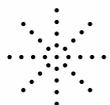


Coste del curso

EL PRECIO DEL CURSO INCLUYE:



Asistencia al curso con coffee breaks, comidas y afterwrok incluidos



500 € de descuento en la compra de Dental Monitoring y Scan Boxes.

Doctor/a	1.300€
Doctor/a + 1 Aux.	1.800€
Doctor/a+ 2 Aux.	2.000 €

DESCUENTO ESPECIAL ORTOLAN

Doctor/a	900€
Doctor/a + 1 Aux.	1.200€
Doctor/a+ 2 Aux.	1.500 €

Inscripción

Una vez realizado el pago, envía un email a formacion@carlesnavarro.com detallando los siguientes datos de contacto:

Nombre y apellidos

Teléfono

E-mail

Datos de facturación

¿Qué opción prefieres?(con o sin auxiliar)

¿Tienes clínica o eres Doctor itinerante?

¿Ya utilizas Dental Monitoring?

¿Tienes alguna intolerancia alimenticia?

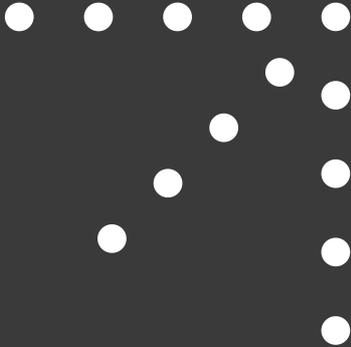
Justificante del pago de la reserva

Reserva y pago

Este es el número de cuenta para formalizar el pago del curso:

ES54 0182 9792 5202 0029 7742

Una vez completada la reserva, nos pondremos en contacto contigo para formalizar la inscripción y darte todos los detalles.



DR. CARLES NAVARRO

FORMACIÓN

Ponte en contacto con nosotros para lo
que necesites

 formacion@carlesnavarro.com

 [@drcarlesnavarro](https://www.instagram.com/drcarlesnavarro)

www.carlesnavarro.com