



DE LA GESTIÓN A LOS RESULTADOS- COMERCIALIZACIÓN CLÍNICA

Overview

Este curso permitirá a comprender cómo gestionar su clínica de forma más rentable, organizada y eficiente.

Aprenderán a utilizar KPI's reales, optimizar procesos y liderar equipos apoyándose en herramientas digitales de Straumann.

El enfoque es práctico y directamente aplicable al día a día de la clínica.

Objetivos

- Analizar los KPI's clave para mejorar la rentabilidad y facilitar una toma de decisiones basada en datos reales.
- Optimizar la gestión del equipo, los procesos y el tiempo clínico mediante una organización eficiente y estructurada.
- Integrar herramientas digitales de Straumann para mejorar la eficiencia operativa y la calidad de los procesos clínicos y administrativos.
- Diseñar una experiencia del paciente coherente y de calidad a lo largo de todo el recorrido clínico, fomentando la fidelización y el desarrollo de una base de pacientes sólida.

● Nivel ESP

UBICACIÓN

Oficinas StraumannGroup
Calle de Alcalá 544
San Blas-Canillejas, 28027

FECHA

27 Febrero 2026

PONENTES


 Dra. Diana Escudero


 David Roa


INFORMACIÓN Y REGISTRO

<https://skill.straumann.com/es/es-ES/Homepage>

Consulta con tu delegado comercial

 Conferencia

 09:00 - 18:00

 Coffee Break