

10 CONSEJOS PARA POTENCIAR TU RENDIMIENTO PROFESIONAL

E-BOOK

LEVERAGE
ASESORIAS EN SALUD

¿Estás listo para vencer nuevos desafíos?

¿Sabías que de acuerdo a nuestro estudio de investigación, basado en encuestas realizadas a clínicas dentales y estéticas de diversos países de Latinoamérica, una de las principales necesidades identificadas es la falta de una visión clara para el desarrollo profesional futuro?



Además, descubrimos que un sector significativo de profesionales busca mejorar sus habilidades de comunicación sobre temas financieros para poder sentirse más cómodos y ser más efectivos en la negociación de presupuestos con los pacientes.

Como se puede observar también en los gráficos se destaca la necesidad de fomentar el desarrollo personal y el bienestar, con el objetivo de cambiar la mentalidad y disfrutar más de la profesión.



Fuente propia: Consultora Leverage: 2023 / 2024
Clínicas de Argentina / Chile / México / Ecuador/ Venezuela

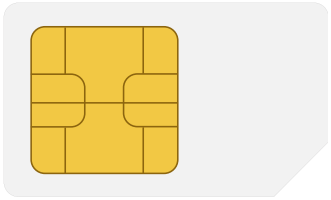
Conociendo estos resultados, hemos preparado un curso y este e-book con las mejores sugerencias para que te desarrolles profesionalmente y aumentes tu rendimiento.

Entendemos que en la práctica diaria es muy fácil perderse en la rutina y olvidar la importancia de tener una visión clara para el futuro.

Comenzar a trazar un camino profesional que te lleve al éxito no solo es deseable, sino esencial.

Rompiendo paradigmas: ¿De qué vives?

El primer paso hacia la transformación profesional es cuestionar las creencias y paradigmas que hemos aceptado sin cuestionar durante mucho tiempo. Pensar que una clínica vive solo de pacientes nuevos es una falacia, ya que se mantiene por sus ingresos, no solo por las personas. Por ende, para lograrlo, es crucial enfocarse en todos los pacientes, en la calidad de los servicios y en la generación de valor.



¿Qué clase de profesional eres?

La autopercepción juega un papel crucial en nuestra carrera. ¿Te ves a ti mismo como un profesional competente y exitoso, o simplemente como un trabajador más en la clínica? Cambiar el chip significa adoptar una mentalidad de crecimiento y desarrollar una actitud positiva hacia el aprendizaje y la mejora continua.

¿Dónde quieres llegar?

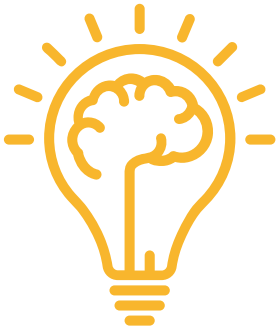
Establecer metas claras y bien definidas es esencial para el éxito, pero es fundamental que éstas sean específicas, medibles, alcanzables, relevantes y con un plazo definido. Además, te ayudará a mantener el enfoque y la motivación, permitiéndote evaluar tu progreso y realizar los ajustes necesarios para alcanzar tus aspiraciones.



¿De qué lado estás?

Las creencias sobre el dinero y el éxito influyen significativamente en nuestras decisiones y acciones. La mentalidad de abundancia, o mente rica, se enfoca en las oportunidades y en el crecimiento, mientras que la mentalidad de escasez, o mente pobre, se concentra en las limitaciones y el miedo.

Ganar más como consecuencia de dar



Convertirse en el protagonista de nuestros cambios significa tomar el control de nuestra carrera y decisiones. Adoptar una mentalidad de servicio implica ganar más como una consecuencia natural de brindar mayor valor a tus pacientes y a tu comunidad.

Lo que no agrega valor, tiene un costo



El tiempo es uno de los recursos más valiosos en una clínica dental. Aprender a gestionarlo eficientemente puede marcar una gran diferencia en tu productividad y en la calidad del servicio que ofreces.

Hacer las cosas mal te puede hacerte perder mucho dinero

Los errores y las ineficiencias tienen un costo real y significativo en la práctica dental. Identificar los errores más comunes y encontrar soluciones efectivas para evitarlos es esencial para asegurar que tu trabajo sea lo más eficiente y efectivo posible. Estos errores pueden incluir desde diagnósticos incorrectos y tratamientos inapropiados hasta la falta de seguimiento con los pacientes. Cada error no solo afecta la salud y la satisfacción del paciente, sino que también puede resultar en pérdida de tiempo, recursos y reputación. Al reducir los errores, mejoras la eficiencia operativa, aumentas la confianza del paciente y, en última instancia, optimizas tus ingresos y el éxito de la clínica.

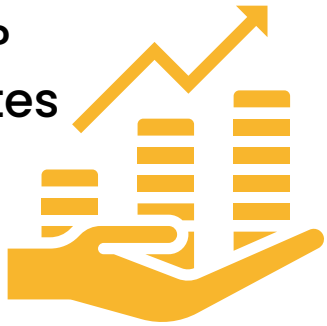


Enfoca tus esfuerzos en lo que realmente importa

Conocer las razones por las cuales un paciente elige tu servicio sobre el de otros es vital para tu éxito. Implementar estrategias para identificar y destacar tus fortalezas, diferenciándote de la competencia, asegura que tu clínica se convierta en la opción preferida. Este proceso requiere un esfuerzo constante y colectivo, involucrando a todo el equipo en la mejora continua y en la creación de una experiencia excepcional para el paciente

Mejora los ingresos: Variables a tener en cuenta

Mejorar la facturación no se trata solo de aumentar los precios. Existen muchos factores que influyen en ello, como el segmento de pacientes elegidos, el protocolo de la primera consulta, la presentación del tratamiento y su valoración económica, la calidad del servicio, la fidelización y el seguimiento de los pacientes, y la eficiencia operativa, entre otros. Optimizar estos aspectos no solo incrementa tus ingresos, sino que también mejora la experiencia del paciente y fortalece tu reputación profesional.
¿Cuánto estás trabajando en estos temas? Reflexionar sobre estas áreas y hacer ajustes estratégicos puede marcar una gran diferencia en tu éxito profesional.



¿Cómo sabes si te está yendo bien?

Finalmente, es crucial tener herramientas para medir tu progreso, como son los indicadores clave de rendimiento (KPIs). Conocerlos y monitorearlos te permitirán evaluar si estás alcanzando tus objetivos y te darán una visión clara + de tu éxito profesional.



10 CONSEJOS PARA POTENCIAR TU RENDIMIENTO PROFESIONAL



¡Sé el protagonista de tu transformación profesional!

Te invitamos a que tomes las riendas de tu futuro y seas el director, guionista y actor de tu propia película.
Deja ya de comportarte como víctima y de echar culpas, si eres una de esas personas. Desde luego que todos tenemos malos momentos y caemos en la fácil, pero la invitación aquí es a que seas líder de verdad. Asume tu rol responsable y transforma tu vida, porque nadie más que tú está en tu mente.

¡Muchos éxitos en tu nuevo camino!

1 Adopta una mentalidad de crecimiento

Mantén una actitud positiva y abierta al cambio y a la mejora continua

Poner en práctica todos estos temas en ocasiones se hace cuesta arriba y por distintas razones, pero ¿Cuánto de eso se debe a nuestra actitud y forma de encarar el trabajo en el día a día?

¿Qué te dice tu espejo?

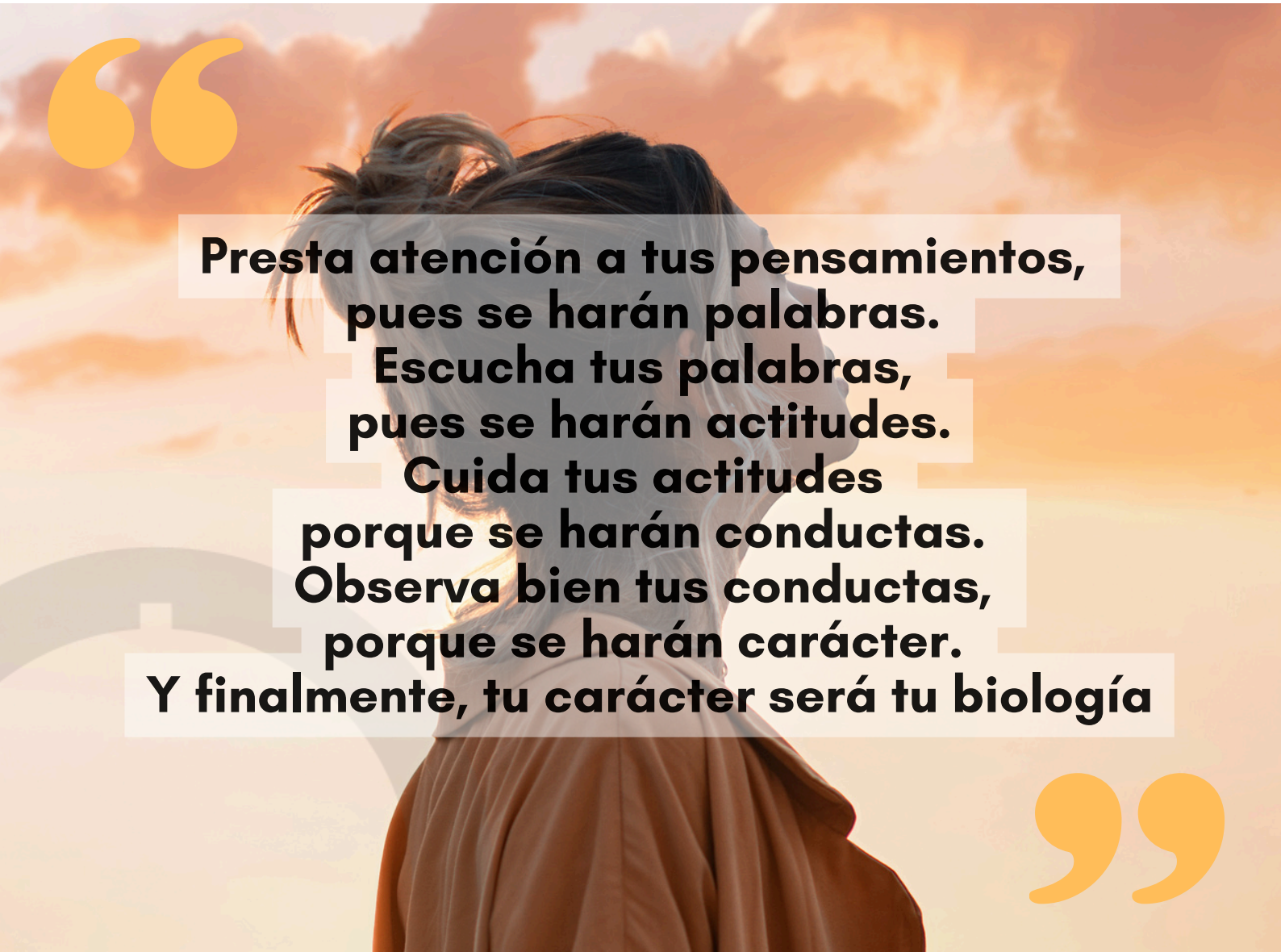
El problema a veces somos nosotros



¿**Eres de los que** busca excusas, cree saberlo todo, vive criticando, juzgando echándole la culpa otras personas, o tal vez a la situación del país, al sistema de salud o la competencia desmedida?

¿Cuántos motivos de los que te quejas a diario no dependen de ti?¿Cómo influyen o te dejas influir por ellos? ¿A qué le abres las puertas y a que cosas no?

¿Cómo piensas seguir de cara al futuro?



2 Desarrolla tu marca profesional

Fomenta el desarrollo personal y profesional porque te permite:

- Invertir en tu educación continua
- Participar en proyectos internos
- Intercambiar experiencias con tus colegas
- Mostrar tu compromiso con la mejora
- Cultivar una actitud positiva y profesional
- Promueve un ambiente de trabajo colaborativo y motivador

Preguntas para reflexionar

¿Quién estas siendo?
¿Quién fuiste y quién quieres ser?
¿Qué aspectos de tus SER te gustaría vivir este próximo año?
¿Qué es aquello que te limita?



3 Define una visión clara y establece metas

Dedica tiempo a reflexionar sobre tus objetivos a corto, mediano y largo plazo

¿Cuáles son tus objetivos principales este año?



Cada uno de tus metas y objetivos requerirán de estrategias y un plan de acción puntual para cada una de tus necesidades.
Evita meter todo dentro de una misma bolsa, eso te hará más efectivo a la hora de llegar a los resultados esperados.

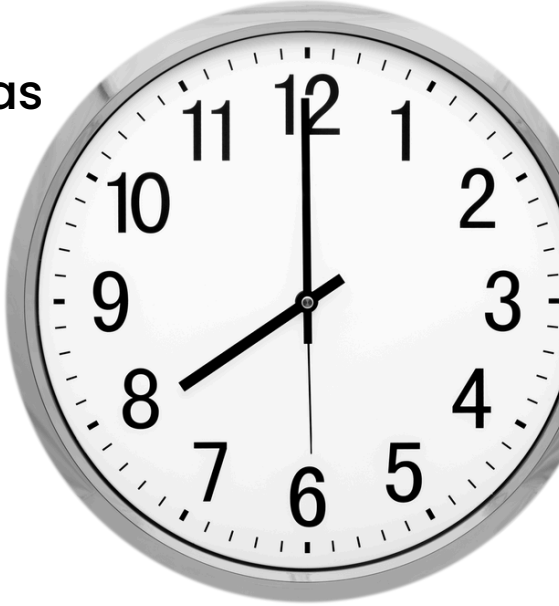
4 Optimiza la gestión del tiempo

Dependerá mucho de tu mejor producción, por eso:

- Aprende a usar las nuevas tecnologías
- Revisa la agenda a primera hora del día
- Sigue protocolos estandarizados
- Refuerza recordatorios de citas
- Organiza la agenda en bloques de tiempo
- Acomoda el espacio de trabajo

En los procedimientos clínicos:

- Ofrece tratamientos integrales
- Trabaja por sector o maxilar
- Realiza tratamientos complejos por la mañana
- Fomenta las auto derivaciones
- Deja espacio en tu agenda para las urgencias o prioridades



5 Trabaja con calidad, siempre

Diseña protocolos de atención y cuida todos los recursos con eficiencia

En muchas clínicas t en la práctica profesional en general, el 1/3 del tiempo del trabajo está destinado a corregir los errores de los otros dos tercios, por ese motivo es fundamental hacer las cosas bien desde un principio, porque además el costo de brindar mal un servicio es de un 25% a un 30%.



La calidad la define el paciente, por ese motivo:

Dedícale tiempo a la formación continua
Brinda una atención personalizada
Presta siempre mucha atención a los detalles
Cuida y gestiona eficientemente tus recursos
Realiza seguimiento post-tratamientos

Evita costos de la no calidad, como:

Re-trabajo
Desperdicio o desaprovechamiento
Duplicación de esfuerzos
Despilfarro de recursos
Derroche de energía tiempos muertos
Malas derivaciones internas



6 Mejora tus habilidades de comunicación

Desarrolla estrategias de comunicación para lograr la transformación deseada del paciente

Para empezar, te guste o no, eres el responsable de lo que él entiende, por eso:

Habla el mismo idioma que el paciente
Evita tecnicismos y resalta los beneficios
Cuida el lenguaje no verbal
Aprende a influir en sus decisiones
Asegúrate que haya entendido todo
Conoce lo más posible a tus pacientes

Y no desvalorices la profesión

Nada es fácil en la práctica, todo es complejo, requiere de habilidades, mucho aprendizaje e inversión

¿Qué debes saber de ellos?

- **Su motivación** (¿Qué vino a buscar?)
- **Su problema** (¿Qué vino a solucionar?)
- **Su urgencia** (¿Para cuándo lo quiere resolver?)
- **Su aspiración** (¿Qué desea lograr?)
- **Sus expectativas** (¿Qué espera como resultado?)
- **Su compromiso** (¿Qué tan comprometido está?)

Recuerda que del:

- 100% de lo que pensamos decir
- 70% es lo que le decimos
- 50% es lo que interpreta
- 25% lo que al final recuerda



7 Entrénate en negociación y ventas

Prepárate para el manejo de las objeciones y hablar de presupuestos con confianza

Es decir las palabras correctas en el momento justo y escuchar

- Crear un espacio de seriedad y seguridad
- Ponerse en el lugar del paciente
- Utilizar técnicas ya estudiadas
- Acompañarlo en la financiación
- Evaluar tipos de decisiones
- Preguntar si está todo claro (feedback)



8 Busca que el paciente te elija por sobre otros

Implementa distintas estrategias para satisfacer y fidelizar a tus pacientes

El paciente los tiene que querer, por eso:

- Genera confianza
- Demuestra seguridad
- Ayúdalo y acompáñalo
- Satisface sus necesidades
- Sorpréndelo
- Queda en su memoria

¡¡A romper la barrera!!

- ¿En que lo puedo ayudar?
- Puedo resolver su problema
- Lo averiguo y lo mantengo informado
- El trabajo ya está terminado
- Muchas gracias por elegirnos



9 Utiliza indicadores de rendimiento

Establece métricas clave de rendimiento (KPIs) para medir tu progreso y éxito

¿Estás revisando mensualmente los principales indicadores de tu clínica?





¿Se imaginan HOY una odontología sin métricas?

En la clínica y en tu rendimiento profesional, también siempre tienen que estar presentes, estas son algunas de las más importantes para que tengas en cuenta:

Ingresos mensuales
Hs disponibles mensuales
Hs trabajadas mensuales
Rentabilidad por hora
Cantidad de prácticas por mes
Cantidad de pacientes nuevos
Repeticiones de trabajos o pasos
Presupuestos pasados
Presupuestos aceptados
Ausentismo
Porcentaje de ocupación
Pacientes referidos por mes
Capacitaciones tomadas al año
Cantidad de quejas y/o agradecimiento



10

Fomenta el desarrollo y el bienestar

Mantén un equilibrio y el cuidado entre tu vida profesional y personal

Ante todo, primero estás tú, por eso:

- Establece límites claros de trabajo
- Mantén una alimentación saludable
- Fomenta relaciones positivas
- Dedica tiempo a tus aficiones
- Realiza los ejercicios u otras prácticas
- Planifica descansos regulares
- Evalúa y ajusta tus metas regularmente





RECUERDA

- Estamos aquí para ayudarte. Si tienes alguna duda o necesitas asesoramiento adicional, no dudes en contactarnos para un llamado por Zoom sin cargo.

- **Estaremos encantados de brindarte más información y orientación personalizada.**

- **Haz clic aquí:**

https://calendly.com/consultora_leverage/coaching-duenos-de-clinicas?month=2023-05



POR QUÉ ELEGIRNOS

- Porque nos dedicamos a la gestión y hacemos asesorías desde el año 2010

- Porque al ser profesionales de la salud y haber dirigido importantes clínicas, conocemos muy bien cuales tus necesidades y eso nos diferencia de otros que no cuentan con nuestra experiencia

- Porque además somos profesores académicos, dictamos cursos de Pregrado y Posgrado y Diplomaturas en temas de Gestión y Marketing tanto en Chile, España y Argentina desde hace varios años





POR QUÉ ELEGIRNOS

- Porque poseemos datos, indicadores, estándares y rendimientos promedios propios y de las clínicas de varios países
- Porque al ser speakers referentes del sector, hemos aprendido de más de 5.000 profesionales que han asistido a nuestros cursos
- Porque te damos acceso a la mejor bibliografía sobre crecimiento personal y profesional

Porque nos conocemos muy bien y como dice el refrán: **"Cuatro ojos ven más que dos"**












consultoraleverage

¿Qué opinan los clientes y alumnos de nosotros?

Lo que tienen en común, es que el 100% están contentos con los resultados alcanzados.

“Es una persona que tiene un conocimiento macro y micro de la profesión desde la gestión, administración y marketing por su experiencia como odontólogo y por haber gestionado las más grandes clínicas de Argentina, además de un criterio y calidad humana sobresaliente”
Dr. Fabián Scherbovsky (Director Odontomás / Mendoza)

“Mentor, guía, coach, asesor, capacitador, facilitador, compañero, excelente persona y profesional”.
Dr. Adrián García (Adrián García Odontología / Puerto Madryn / Chubut)

"Estamos muy felices con los conocimientos, consejos y orientaciones recibidos por consultora, nos aportó en mejorar nuestros estándares, enfocados siempre en nuestros pacientes. ¡Estamos muy contentos y lo recomendamos totalmente!"
Dra. Pamela Agurto Veas

" Recomendamos el sólido conocimiento desplegado para un diagnóstico personalizado y orientaciones focalizadas en nuestra clínica. Por ello estamos muy agradecidos de la asesoría realizada. Sus guías y recomendaciones fueron las correctas y su continuo apoyo ha reforzado nuestro trabajo, ayudándonos a mantener el rumbo hacia la solidez y equilibrio que buscamos".
Dr. Sergio Parra Peralta (Clínica Parra Cerutti)

" El compromiso y dedicación supera las expectativas, sin duda recomiendo la asesoría. Nos ha permitido entender cada proceso administrativo y clínico de la consulta guiándonos a un mejor resultado general en todas las etapas de gestión".
Dr. Enrique Gabriel Javier Manzur

"Cristian es un excelente profesional, que con su experiencia te guía y te facilita herramientas para poder llevar tu clínica a otro nivel”.
Lic. Diego Pérez (Gerente en Marion Odontología y Estética Dental / Córdoba)



Conoce nuestro catálogo de productos

Cursos y webinar pensado y diseñados 100% para hacer crecer tu clínica





LEVERAGE
ASESORIAS EN SALUD





Dr. Edmundo González Toloza

Cirujano Dentista
Director Consultora GECI "Gestión Clínica Integral"
Director Diplomado Gestión en Odontología, U. San Sebastián-Chile.
Director Master de Gestión en Salud, U. de Lleida-España
Máster en Administración
Diplomado en Inteligencia emocional

CONTACTOS PROFESIONALES
+56977573520
egonzalez@geci.cl
www.linktr.ee/geci
edmundogonzaleztoloza
edmundogonzalez_geci
geci.cl

Dr. Cristian Kulzer

Odontólogo
Magister en Administración de Servicios de Salud
Master en Gestión de clínicas
Especialista en Marketing, Neuromarketing y Neuroventas
Asesor en Marketing de Denting / Dental Marketing
Docente y speaker internacional

CONTACTOS PROFESIONALES
+5491150975652
cristiankulzer@gmail.com
www.cristiankulzer.com.ar
ckulzer
criskulzer
mktkulzer

consultoraleverage consultoraleverage consultoraleverage consultoraleverage