





CIP. DRA.
MARÍA ANTONIETA VÁZQUEZ
Especialista

La imagen es un bien intangible, es el conjunto de rasgos que caracterizan ante la sociedad a una persona o entidad, es la forma en que nos perciben otras personas, lo cual nos puede generar un beneficio o un perjuicio. En muchos casos las personas e instituciones no son conscientes de la imagen que proyectan y consideran el éxito o beneficios que alcanzan solo producto de sus métodos de trabajo o las cualidades de su producto o servicio, sin darse cuenta que es una combinación de diversos factores, entre los que se encuentra, de una manera muy importante, la imagen que proyecta la institución y quienes la integran.

Imagen Pública® se refiere a la percepción compartida que provoca una respuesta colectiva unificada. Por lo tanto, imagen es percepción, y en la medida en que sea percibido el sujeto por un grupo, se forma entonces una reputación.

Es pues hoy en día, un tema que preocupa a todo aquel que desee crear o rediseñar la imagen propia, de la empresa, de una campaña, marca o producto. Se trata de generar percepciones en los adeptos para lograr alcanzar objetivos determinados, previamente estipulados, bajo la única esencia del sujeto.

“Nuestro compromiso, es transmitir el conocimiento a aquellas personas que, interesadas en su desarrollo profesional, busquen una herramienta de éxito para el óptimo desempeño de sus actividades. No es más que hacer presentes los elementos que conforman la Imagen y, de esta manera, puedan ser utilizados bajo estrategias y tácticas definidas que coadyuven a generar coherencia, credibilidad y reputación en su ser.”

Dedicados a generar estrategias sólidas mediante consultorías personalizadas, conferencias y procesos de capacitación, que ayuden a fortalecer la imagen de los clientes”


Tecojotes No. 220
Col. Del Valle, CDMX
(atrás de Liverpool Insurgentes)


Tel. (553) 41712 / (552) 45333
Cel. 044 55 5412 3978 (24 hrs).


mavazquez77@hotmail.com


@BrandingMedico.mx



CIP. DRA.
MARÍA ANTONIETA VÁZQUEZ
Especialista

BRANDING MÉDICO

¿QUÉ TE HACE DIFERENTE Y MÁS RENTABLE?

El mundo de la medicina es, finalmente, muy complejo; desde la preparación misma del especialista, hasta los cambios propios de la naturaleza que obligan, día a día, a mantenerse actualizado y en constante movimiento.

Sin embargo, la labor de un médico es invaluable, tanto que esos mismos cambios, han provocado el deseo de mantenerse vigente, ya no solo por sus conocimientos, sino porque se ha hecho de él una “marca” o identidad reconocida entre sus pacientes.

Con ello vale la pena mencionar que el 68% de los casos en los que un paciente no regresa a consulta, tiene que ver con el servicio, la actitud y/o la proyección que, inconscientemente se provoca en ellos. Debido a esta razón, en este curso se plantea la posibilidad de crear una “**MARCA DIFERENCIADORA**” entre la competencia que reditúa considerablemente la profesión.

Objetivo. *En esta propuesta de trabajo, se busca brindar las herramientas básicas necesarias del saber ser y saber estar con las cuales un individuo pueda hacer conciencia de aquello que proyecta al exterior y de cómo permea en su proyección personal y desempeño profesional; de esta forma **generará de su imagen, una estrategia de éxito.***

Perfil del participante: La actividad es dirigida al profesional de la salud, sea médico, enfermero técnico, etc. siempre y cuando la intención última sea el mejorar su imagen física, personal e institucional.

Tecojotes No. 220
Col. Del Valle, CDMX
(atrás de Liverpool Insurgentes)

Tel. (553) 41712 / (552) 45333
Cel. 044 55 5412 3978 (24 hrs).

mavazquez77@hotmail.com

@BrandingMedico.mx



CIP. DRA.
MARÍA ANTONIETA VÁZQUEZ
Especialista

Descripción del curso.

TÍTULO	OBJETIVO PARTICULAR	DURACIÓN
CURSO: "Branding Médico"	El participante conocerá los estatutos de la Imagen Pública y analizará la importancia de emitir estímulos físicos, verbales, visuales y protocolares adecuados a una estrategia de marca personal, que lo distinga en un mundo tan competitivo como lo es la medicina y le genere mayor rentabilidad y credibilidad con sus pacientes.	8 HORAS
Dirigido a: Estudiantes de medicina, residentes, médicos de cualquier especialidad, enfermeros, asistentes y toda aquella persona que esté directamente en contacto con el sector salud.		

Metodología.

Cabe mencionar que, el curso de **BRANDING MÉDICO** se enfoca en un **MODELO DE MARCA** diseñado exclusivamente para el sector salud, basado en un análisis cuantitativo y cualitativo que se ha llevado a cabo a través de la Otorrinolaringóloga **Dra. María Antonieta Vázquez**, quien posee amplia experiencia en el ramo y quien es Consultora en Imagen; todo ello, en coordinación y sociedad con la Consultora en Imagen Pública® **Schatzy Minoy Faccinnetto**.


Tecojotes No. 220
Col. Del Valle, CDMX
(atrás de Liverpool Insurgentes)


Tel. (553) 41712 / (552) 45333
Cel. 044 55 5412 3978 (24 hrs).


mavazquez77@hotmail.com


@BrandingMedico.mx



CIP. DRA.
MARÍA ANTONIETA VÁZQUEZ
Especialista

Temario del curso.

I. FUNDAMENTOS DEL BRANDING MÉDICO

1. Importancia de la imagen
2. Primera impresión y estereotipos
3. Introducción a la mercadotecnia médica. Padre Phillip Kotler.

II. PROYECCIÓN DEL PROFESIONAL DE LA SALUD

1. Imagen y actitud del médico.
 - a) Se refiere a la imagen física del médico, como se viste, como habla, como transmite el mensaje.
2. Inteligencia emocional e inteligencia intelectual. ¿Es lo mismo?
3. Relación médico-paciente.
 - a) Comunicación verbal y no verbal.
 - b) Técnicas de Programación Neurolingüística.
4. Marca personal.
 - a) Identificación de talentos propios y cómo potencializarlos

III. MERCADOTECNIA MÉDICA

1. Procesos de venta.
 - a) Se describe desde que el paciente decide ir con su médico hasta el cierre y quedarse con el paciente
2. Técnicas de venta.
 - a) Razones por las cuales una persona compra o decide ir a consulta.
 - b) Limitantes por las que el paciente no acude a consulta.
3. Cómo y cuánto cobrar en consulta externa, en urgencias y en cirugías.
 - a) Que parámetros utilizar para cada uno.


Tecojotes No. 220
Col. Del Valle, CDMX
(atrás de Liverpool Insurgentes)


Tel. (553) 41712 / (552) 45333
Cel. 044 55 5412 3978 (24 hrs).


mavazquez77@hotmail.com


@BrandingMedico.mx



CIP. DRA.
MARÍA ANTONIETA VÁZQUEZ
Especialista

4. **Tipos de cobro:** TDC, efectivo, transferencia, cheque.
 - a) Generación de facturas. Se analizan todos los medios de pago para que el paciente tenga accesibilidad. ¿Cuál es la más frecuente y cuál es la más conveniente?
5. **Redes sociales para el médico.**
 - a) ¿Cuáles son las más frecuentes? ¿Estadísticas? ¿Cuáles son las más consultadas? Páginas Web, Vlogs, Canal de Youtube. Influencers.

IV. CALIDAD EN EL SERVICIO

1. **Pacientes problemáticos o psiquiátricos.**
 - a) Errores médicos y soluciones. MANEJO DE CRISIS.
2. **Benchmarking.** ¿Qué es y cómo se aplica para el médico? Ubicación del consultorio, competencia, características ideales para poner un consultorio.

V. RECOMENDACIÓN BOCA EN BOCA.

1. **Conservar la lealtad del paciente.**
 - a) Se analizan los motivos por el cual el paciente le es fiel a su médico y porqué a pesar de consultar otros colegas siempre regresa.
2. **Evaluación personal**



Tecojotes No. 220
Col. Del Valle, CDMX
(atrás de Liverpool Insurgentes)

Tel. (553) 41712 / (552) 45333
Cel. 044 55 5412 3978 (24 hrs).

mavazquez77@hotmail.com

@BrandingMedico.mx

