

Corso per **ODONTOTECNICI**

Come proporsi in modo convincente

DOCENTE: Gaetano Toffali

PERCHÉ UN CORSO SPECIFICO PER ODONTOTECNICI?

Perché il mercato è in una costante evoluzione tecnologica, e l'odontotecnico può subire questo cambiamento o imparare ad utilizzarlo a suo vantaggio.

Perché anche il dentista sta cambiando radicalmente, e conoscere le sue motivazioni all'acquisto del nostro servizio, i suoi desideri espressi e quelli inespressi è alla base di un approccio vincente.

Perché essere bravi tecnicamente oggi non è più sufficiente. È indispensabile anche sapersi proporre e farsi apprezzare come un partner indispensabile, per ampliare la propria attività e garantirsi una buona e costante redditività.

OBIETTIVI DEL CORSO

Il corso fornisce le informazioni essenziali per migliorare le proprie abilità di comunicazione e commerciali con l'obiettivo di imparare a proporsi in modo convincente.

Insegna come organizzare una ricerca per i nuovi clienti; come farsi apprezzare durante il primo contatto; come perseguire una loro gestione che sia economicamente profittevole ed infine come creare delle leve di fidelizzazione per mantenerli nel tempo.

CONTENUTI

Il corso prevede una dinamica struttura di base, in cui muoversi secondo le esperienze e le esigenze dell'aula; non è un incontro teorico ma operativo. Prevede un ampio coinvolgimento e costanti esercizi pratici. Questi gli argomenti principali:

- Cosa serve prima di presentarsi ad un nuovo cliente
- Come trovare nuovi dentisti
- L'approccio dinamico al nuovo cliente
- La sintonizzazione emotiva e logica
- La ricerca delle opportunità
- Come superare le obiezioni sul prezzo
- La conclusione win-win
- Come impostare un rapporto duraturo

METODO

Il corso avrà un taglio pratico ed esperienziale con lezioni frontali, esercitazioni, attività di gruppo.

I partecipanti riceveranno i materiali didattici e gli strumenti di lavoro proposti (file excel, ecc.) per mettere in pratica da subito quanto appreso.

DURATA: 2 giorni