



ISEIE
ISEIE INNOVATION SCHOOL

► BROCHURE
CURSO EN MARKETING
DIGITAL PARA CLÍNICAS
DENTALES

ODONTOLOGÍA



www.iseie.com

03

**CURSO EN MARKETING DIGITAL
PARA CLÍNICAS DENTALES**

04

POR QUÉ REALIZAR UN CURSO

05

OBJETIVOS

06

**PARA QUÉ TE PREPARA EL
CURSO**

07

DISEÑO Y CONTENIDO

08

REQUISITOS DE POSTULACIÓN

09

TITULACIÓN PROPIA

10

TRABAJO DE FIN DEL CURSO

11

CONTENIDO DEL CURSO

13

UBICACIÓN



CURSO EN MARKETING DIGITAL PARA CLÍNICAS DENTALES

En un mundo cada vez más digitalizado, el marketing en línea se ha convertido en una herramienta esencial para las clínicas dentales que buscan atraer y retener pacientes. Las prácticas tradicionales de marketing ya no son suficientes para destacar en un mercado competitivo y en constante cambio. Es crucial que las clínicas dentales adapten sus estrategias a las nuevas tendencias digitales, las cuales permiten una comunicación más directa, personalizada y efectiva con los pacientes. Este curso tiene como objetivo proporcionar a los profesionales del sector dental los conocimientos y habilidades necesarios para implementar estrategias de marketing digital eficaces que aumenten la visibilidad, el compromiso y la lealtad de los pacientes. A lo largo del curso, aprenderás cómo utilizar herramientas y técnicas de marketing digital, como SEO, publicidad en redes sociales, email marketing, branding, marketing de contenidos y más, específicamente adaptadas a las necesidades del sector odontológico.



ISEIE INNOVATION SCHOOL

POR QUÉ REALIZAR EL CURSO



El realizar un curso eleva el conocimiento y nivel académico de la persona, convirtiéndola en un elemento fundamental dentro de un esquema de trabajo; su trascendencia radica en el desarrollo de competencias adicionales que adquiere, su proceso formativo se vuelve más sólido y por ende se convierte en un candidato más atractivo para cubrir un puesto preponderante.



Te brinda la oportunidad de adquirir conocimientos actualizados y estar al tanto de las últimas tendencias y avances en tu área de interés. Realizar un curso en un área que te apasiona puede brindarte una gran satisfacción personal. Te permite profundizar en un tema que te interesa y te da la oportunidad de contribuir de manera significativa en ese campo.



OBJETIVOS



Los estudios de postgrado consisten no solo en adquirir conocimientos por parte del participante.



Sino que estos queden supeditados al desarrollo de una serie de competencias en función de los perfiles académicos y los correspondientes perfiles profesionales.



Nuestra función es centrar los objetivos de este programa y los diferentes módulos que lo conforman no solamente en la simple acumulación de conocimientos.



Conocimientos sino también en las hard skills y soft skills que permitan a los profesionales desempeñar su labor de forma exitosa en este mundo laboral en constante evolución.

PARA QUÉ TE PREPARA EL CURSO

Este curso te prepara para:

A

Diseñar y ejecutar estrategias digitales enfocadas en la captación y fidelización de pacientes para clínicas dentales.

B

Optimizar tu presencia online mediante SEO, creando campañas publicitarias eficaces en Google Ads, Facebook Ads y redes sociales. Mejorar la experiencia del paciente a través de estrategias de marketing relacional y personalización de servicios, utilizando herramientas digitales.

C

Gestionar la reputación online de tu clínica dental, respondiendo a reseñas, testimonios y comentarios en las plataformas digitales.

D

Analizar el rendimiento de tus campañas de marketing utilizando métricas clave y ajustar tus estrategias para mejorar el retorno de inversión (ROI).

E

Implementar técnicas de retención y remarketing para mantener una relación continua con tus pacientes recurrentes.



DISEÑO Y CONTENIDO

01

Para el diseño del Plan de estudios de este curso, ISEIE Innovation School ha seguido las directrices del equipo docente, el cual ha sido el encargado de seleccionar la información con la que posteriormente se ha constituido el plan de estudio



02

De esta forma, el profesional que acceda al programa encontrará el contenido más vanguardista y exhaustivo relacionado con el uso de procesos innovadores y altamente eficaces, conforme a las necesidades y problemáticas actuales,



Buscando la integración de conocimientos académicos y de formación profesional, en un ambiente competitivo y globalizado. Todo ello a través de cada uno de sus módulos de estudio presentado en un cómodo y accesible formato 100% online.



03



El empleo de la metodología Relearning en el desarrollo de este programa te permitirá fortalecer y enriquecer tus conocimientos y hacer que perduren en el tiempo a base de una reiteración de contenidos.

04

REQUISITOS DE POSTULACIÓN

Para postular a nuestro curso debes cumplir con los siguientes requisitos:



Documento de identidad



Correo electrónico

A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO

Nuestro curso está dirigido a:

- **Odontólogos:** profesionales que desean especializarse en el uso de biomateriales en restauración, implantología, estética dental y más.
- **Estudiantes de odontología:** interesados en adquirir una formación profunda y actualizada en biomateriales para su futura práctica clínica.
- **Investigadores en biomateriales y biotecnología:** que buscan expandir sus conocimientos sobre las últimas innovaciones en la ciencia de los biomateriales aplicados a la odontología.
- **Técnicos de laboratorio dental:** involucrados en la manipulación y creación de restauraciones y prótesis dentales que requieren conocimientos sobre los materiales utilizados.
- **Profesionales de la salud** interesados en las nuevas tecnologías en odontología y en la mejora de las prácticas clínicas con biomateriales innovadores.



TITULACIÓN PROPIA



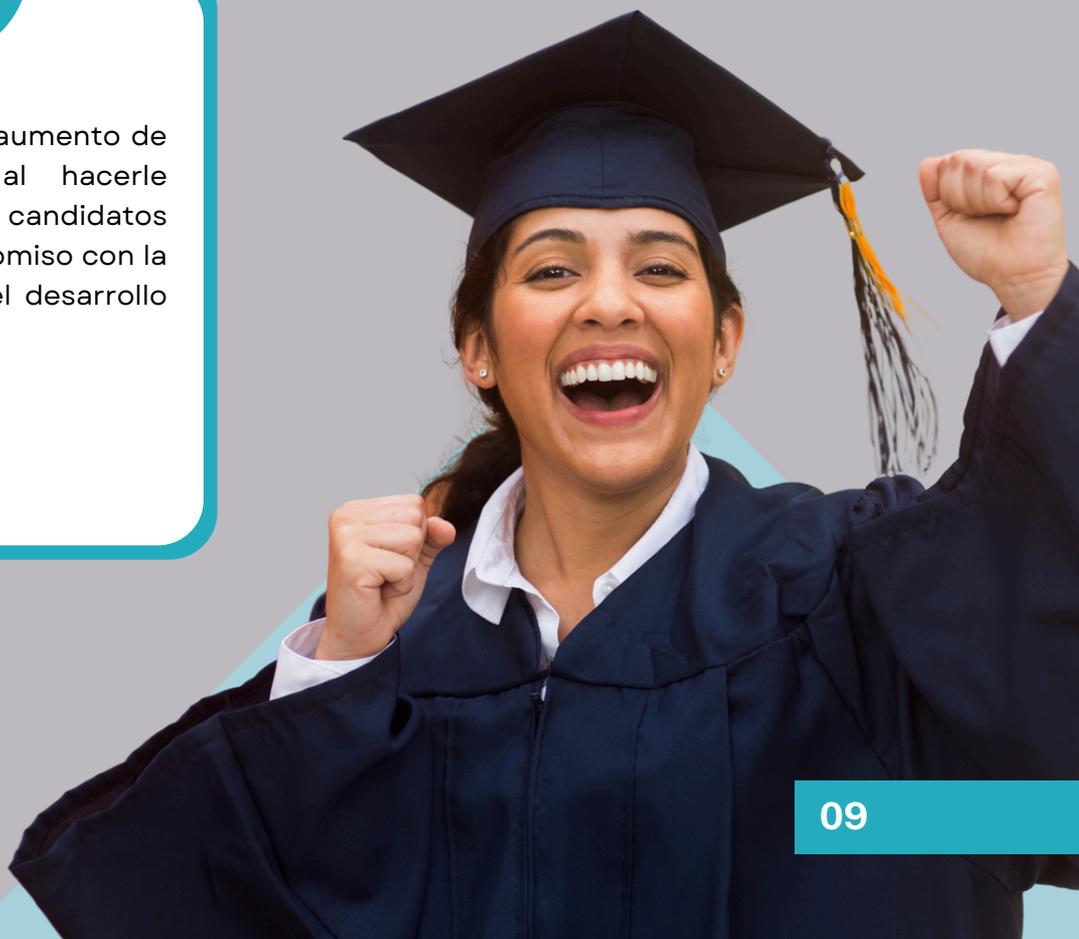
Al concluir el curso los participantes serán galardonados con una titulación propia otorgada por ISEIE Innovation School. Esta titulación se encuentra respaldada por una certificación que equivale a 4 créditos ECTS (European Credit Transfer and Accumulation System) y representa un total de 100 horas de dedicación al estudio.



Esta titulación no solo enriquecerá su imagen y credibilidad ante potenciales clientes, sino que reforzará significativamente su perfil profesional en el ámbito laboral. Al presentar esta certificación, podrá demostrar de manera concreta y verificable su nivel de conocimiento y competencia en el área temática del curso.



Esto resultará en un aumento de su empleabilidad, al hacerle destacar entre otros candidatos resaltando su compromiso con la mejora continua y el desarrollo profesional.



TRABAJO FINAL DEL CURSO

A

Una vez que haya completado satisfactoriamente todos los módulos del master, deberá llevar a cabo un trabajo final en el cual deberá aplicar y demostrar los conocimientos que ha adquirido a lo largo del programa.

B

Este trabajo final suele ser una oportunidad para poner en práctica lo que ha aprendido y mostrar su comprensión y habilidades en el tema.

C

Puede tomar la forma de un proyecto, un informe, una presentación u otra tarea específica, dependiendo del contenido del curso y sus objetivos. Recuerde seguir las instrucciones proporcionadas y consultar con su instructor o profesor si tiene alguna pregunta sobre cómo abordar el trabajo final.

ING



CURSO EN MARKETING DIGITAL PARA CLÍNICAS DENTALES

Módulo 1: Fundamentos del Marketing Digital en Odontología.

- 1.1 Introducción al marketing digital en el sector dental.
- 1.2 Beneficios del marketing para clínicas dentales.
- 1.3 Tendencias digitales en la industria odontológica.
- 1.4 Principales errores de marketing en clínicas dentales.
- 1.5 Cómo estructurar una estrategia digital desde cero.

Módulo 2: Estrategias de Posicionamiento SEO para Clínicas Dentales.

- 2.1 Optimización de sitios web y blogs odontológicos.
- 2.2 Estrategias SEO on-page y off-page.
- 2.3 Uso de Google My Business para clínicas dentales.
- 2.4 Investigación de palabras clave para odontología.
- 2.5 SEO local: cómo aparecer en las búsquedas geolocalizadas.

Módulo 3: Redes Sociales y Gestión de Contenidos.

- 3.1 Creación de contenido atractivo para Instagram, Facebook y TikTok.
- 3.2 Publicidad en redes sociales para atraer pacientes.
- 3.3 Estrategias de engagement y fidelización en redes.
- 3.4 Calendarios editoriales y planificación de contenidos.
- 3.5 Métricas clave para evaluar el rendimiento en redes sociales.

Módulo 4: Publicidad Digital para Clínicas Dentales.

- 4.1 Creación de campañas en Google Ads y Facebook Ads.
- 4.2 Segmentación de audiencias para atraer pacientes potenciales.
- 4.3 Optimización de campañas para mejorar el retorno de inversión (ROI).
- 4.4 Cómo redactar anuncios efectivos para el sector salud.
- 4.5 Presupuesto publicitario: cómo asignarlo según tus objetivos.



Módulo 5: Branding e Identidad Visual en Odontología.

- 5.1 Creación de una marca atractiva para clínicas dentales.
- 5.2 Diseño de logotipos, colores y elementos visuales.
- 5.3 Psicología del color y su impacto en la percepción del paciente.
- 5.4 Manual de identidad visual para clínicas.
- 5.5 Coherencia de marca en canales digitales y físicos.

Módulo 6: Email Marketing y Automatización de Procesos.

- 6.1 Creación de campañas de email marketing para fidelización de pacientes.
- 6.2 Implementación de herramientas de automatización.
- 6.3 Estrategias de recordatorio de citas y promoción de servicios.
- 6.4 Segmentación de listas de correo según perfil del paciente.
- 6.5 Redacción de correos efectivos con enfoque clínico.

Módulo 7: Gestión de la Reputación Online.

- 7.1 Manejo de reseñas y testimonios de pacientes.
- 7.2 Estrategias para mejorar la percepción de la clínica en internet.
- 7.3 Respuesta a comentarios y resolución de crisis digitales.
- 7.4 Solicitud ética de reseñas positivas a pacientes.
- 7.5 Monitoreo de reputación mediante herramientas digitales.



Módulo 8: Análisis de Resultados y Optimización de Estrategias.

- 8.1 Interpretación de métricas en Google Analytics y Facebook Insights.
- 8.2 Ajuste y optimización de estrategias de marketing digital.
- 8.3 Herramientas para monitoreo de desempeño en redes sociales.
- 8.4 Cómo identificar campañas ineficientes y mejorar resultados.
- 8.5 Creación de reportes mensuales de rendimiento.

Módulo 9: Marketing de Contenidos para Clínicas Dentales.

- 9.1 Creación de blogs y artículos educativos para pacientes.
- 9.2 Uso del video marketing en el sector odontológico.
- 9.3 Estrategias de inbound marketing para atraer pacientes.
- 9.4 Contenido evergreen vs. contenido de temporada.
- 9.5 Guías gratuitas, ebooks y contenido descargable como herramientas de captación.

Módulo 10: Estrategias de Remarketing y Retención de Pacientes.

- 10.1 Implementación de anuncios de remarketing en Google y redes sociales.
- 10.2 Estrategias para mantener la comunicación con pacientes recurrentes.
- 10.3 Técnicas para mejorar la lealtad de los pacientes.
- 10.4 Remarketing basado en comportamiento de navegación.
- 10.5 Uso de WhatsApp y SMS para retención postconsulta.

Módulo 11: Marketing de Influencers en Odontología.

- 11.1 Cómo colaborar con influencers en el sector odontológico.
- 11.2 Estrategias para generar confianza con testimonios y recomendaciones.
- 11.3 Creación de campañas con microinfluencers en redes sociales.



11.4 Legalidad y ética en campañas con influencers.

11.5 Medición del impacto de colaboraciones con influencers.

Módulo 12: Trabajo final curso.



Nota: El contenido del programa académico puede estar sometido a ligeras modificaciones, en función de las actualizaciones o de las mejoras efectuadas.



ISEIE
ISEIE INNOVATION SCHOOL

CONTACTANOS

 +34 960 25 47 46

 Av. Aragón 30, 5. 46021 Valencia.

 www.iseie.com