



¿Y DÓNDE LA PONGO?

10º edición, formación PRESENCIAL

La formación especializada en
la gestión de la **AGENDA**

Viernes 27 de noviembre de 2026

Horario: 15:30-19:30

(Presencial, en el Centro de Formación Dental Avanzada C3D,
Santiago de Compostela)


FORMACIÓN DENTAL
AVANZADA C3D
SANTIAGO DE COMPOSTELA

neosalut
consultoría dental

“LA MEJOR FORMA DE GESTIONAR LA AGENDA Y QUE DEJE DE SER UN PROBLEMA PARA TI Y TU CLÍNICA”

El gran reto de muchas clínicas es la gestión de la AGENDA.

Da muchos dolores de cabeza:

¿Cómo gestionarla bien?

¿Dónde poner al paciente si no cabe?

¿Cómo organizar las primeras visitas?

¿Cómo gestionar las urgencias?

¿Todas las urgencias son iguales?

Los días de ortodoncia es un caos total

Cuando doy citas para prótesis siempre tengo retrasos.

Y muchas cosas más que diríamos de nuestra “querida agenda”



Y te preguntarás, ¿puedo gestionarla y que NO sea un problema para la clínica y darle igualmente un buen servicio al paciente?, la respuesta es SÍ, sí que se puede.

De esto va esta formación:

Te voy a dar una METODOLOGÍA muy clara, concreta y real (es la que implemento yo en mis clínicas, es lo mismo que hago yo con la gestión de la agenda) para gestionar de forma eficaz y eficiente a tus pacientes.





Reflexionemos juntos

Una buena gestión de la agenda te permite trabajar mucho mejor, evitar retrasos, fidelizar a tus pacientes y captar a nuevos pacientes que quieren venir a tu clínica, estamos de acuerdo, ¿verdad?

Y entonces te pregunto, ¿a qué esperas a mejorar la gestión de tu agenda si es clave para tu clínica?

Que el dolor de cabeza lo tenga tu competencia cuando gestiona su agenda, tú NO.

¿Qué te voy a dar?

La alquimia de la gestión de la agenda:

- **Una metodología real y práctica Custom Made** (hecha a medida) exclusiva para la gestión de la agenda adaptada a tu clínica y a tu realidad.
- **Aprender a gestionar los diferentes tipos de urgencias** y que dejen de ser un problema para la clínica.
- **Fidelizar a tus pacientes** por tu buena gestión de la agenda.



¿Para qué te servirá esta formación?

Los beneficios que te aporta esta formación:

- **Aprenderás una metodología** clara, concreta, eficaz y aplicable a tu clínica para la gestión de la agenda.
- **Las urgencias dejarán de ser un dolor de cabeza** para ti y tu equipo.
- **Tendrás menos retrasos en tu agenda**, ofreciendo una servicio de calidad a tus pacientes.
- **Tu controlarás la agenda** y no ella a ti.
- **Tendrás una clasificación de los diferentes tipos de urgencias** que tienes en clínica y sabrás cómo gestionarlas.
- **El paciente vendrá cuando tu quieras y a ti te vaya mejor** y no al revés.



¿Para qué te servirá esta formación?

Los beneficios que te aporta esta formación:

- **Tu recepcionista tendrá protocolos telefónicos** prácticos y reales sobre cómo hablar y gestionar al paciente que llama.
- **Tu recepcionista sabrá cómo gestionar la agenda** cuando llaman urgencias de una forma coherente y beneficiosa para la clínica y el paciente.
- También **tendrás un protocolo de gestión de quejas del paciente**, para que tú y/o la recepcionista sepáis cómo actuar.
- Participarás en **una formación PRÁCTICA, REAL y APLICABLE** a cualquier tipo de clínica, sea grande o pequeña.





Formación dirigida a

Propietarios/as de clínica y recepcionistas que:

- Quieren **mejorar de verdad su forma de gestionar la agenda.**
- Valoran dar una **atención personalizada y de calidad a los pacientes** y NO ponerlas donde sea y atenderlas como sea.
- Quieren tener **el control de la clínica de verdad,** y que la agenda sea un aliado en su día a día.
- Valoran el trato personalizado a sus pacientes y **quieren seguir siendo una clínica mejor día a día.**

CARACTERÍSTICAS DE LA FORMACIÓN

Viernes 27 de noviembre (15:30-19:30)

- Te recomendamos APUNTAROS 2 personas por clínica:
 - Propietario/a y recepcionista

Tendrás que realizar un trabajo previo a la formación (definir cuadro médico y organización de tratamientos y de la agenda), además de definir qué cosas hacéis bien y cuales crees que debes mejorar de la agenda, para que cuando acabes la formación tendrás una “nueva agenda” que aplicarás el lunes en tu clínica.

PROGRAMA

Viernes 27 de noviembre (Presencial, 15:30-19:30)

15:30 INICIO DE LA FORMACIÓN

15:45 EXPOSICIÓN: por parte de los asistentes sobre cómo gestionan su agenda y los problemas que se encuentran en su clínica (rellenareis un documento previo de trabajo que os enviaré 10 días antes).

Debatiremos los puntos claves que determinan la buena o mala gestión de la agenda en la realidad de cada una de vuestras clínicas.

Esta exposición nos servirá para conocer la realidad que tenéis cada uno/a de vosotros en vuestra clínica y así adaptar mejor la metodología que vais a aprender ese día.

16:30 LOS 5 ERRORES QUE CONTAMINAN TU AGENDA DÍA A DÍA

- Conócelos, evítalos y que jamás vuelvan a estar en tu clínica.

17:00 COMO EVITAR FALLOS EN MI AGENDA

- Protocolo para que los pacientes NO FALLEN a las citas largas y tengas huecos muertos en tu agenda.
- Cuadro de tiempos de los tratamientos (dar bien las citas)
- El control de la agenda

PROGRAMA

Viernes 27 de noviembre (Presencial 15:30-19:30)

18:00 ORGANIZACIÓN DE LOS TRATAMIENTOS

Aprenderemos juntos como organizar cada uno de los tipos de tratamientos en función de tu cuadro médico y así adaptarlo a la realidad de tu clínica:

- Primeras visitas
- Prótesis
- Conservadora
- Derivaciones
- Implantes y revisiones
- Ortodoncia
- Estética
- Perio
- Odontopediatria

18:30 Y LAS URGENCIAS (como gestionarlas)

- Clasificación de los diferentes tipos de urgencias
- Gestión de agenda (donde ponerlas)
- Protocolo telefónico para que recepción gestione bien las urgencias
- Protocolo de gestión de quejas
- Qué hacer y qué no hacer en una urgencia
- Palabras prohibidas cuando gestionas una urgencia
- ¿Cobramos las urgencias?
- Fidelizar a tus pacientes en las urgencias

19:30: DEFINICIÓN DE TU “NUEVA AGENDA”

- Mejoras y cambios que vas a realizar para conseguir una mejor gestión de tu agenda.

Quién imparte la formación

Albert Isern Sabadí



Fundador de NEOSALUT (www.neosalut.com): Consultoría especializada en optimizar la rentabilidad de clínicas dentales. **Creador del modelo de gestión Menos es Más.**

Albert Isern ha gestionado y dirigido 158 clínicas en 13 años.

Como consultor implementa su modelo de gestión consiguiendo que las clínicas **trabajen menos y mejor, siendo más rentables y sostenibles, y en conseguir la excelencia en la gestión de la clínica**, siendo siempre los pilares principales el paciente, la calidad del servicio y la atención personalizada.

Su modelo de gestión permite que una clínica dental sea rentable y sostenible **SIN CAPTAR PRIMERAS VISITAS**. Eso permite que una clínica sea sostenible aún cuando hay momentos de crisis y menos afluencia de pacientes en las clínicas.

Formación Académica

Albert Isern Sabadí



DEA del DOCTORADO en Educación Física
INEFC LLEIDA-UdL (2003-2005).



EXECUTIVE MBA en Dirección General
ISEAD Business School-Universidad Complutense de Madrid, (2007-2008)



TRANSFORMACIÓN DIGITAL: EL NUEVO CONSUMIDOR.
ESADE Business School. Programa Executive Education. (2019-2020).



IMPULSA LA INNOVACIÓN: DE LA IDEA AL LANZAMIENTO.
IESE Business School. Programa Executive Education (2020-2021).

Opinión de los asistentes a anteriores formaciones

Cristina San Clemente

Ortodoncista y Gestora del área de odontología en Clínica Creu Grogà (Calella)

“Es estupenda, me ha encantado. Hemos analizado tipos de urgencias y su importancia según el tipo de paciente que acude en función de su vinculación en la consulta, y con ello podemos tomar mejores decisiones.”

Clínica Dental Espai Rambla

Equipo de recepción (Gava)

“Me ha gustado que añadiese un ejemplo y una aplicación práctica a la parte teórica. Así hemos visto y aprendido, por ejemplo, cómo sería una conversación entre un paciente y el personal de la clínica cuándo éste llama para darle cita.”

Marta, Isa e Inés

Personal de recepción de Clínica Construïmos Sorrisos, (Portugal)

“ Hemos aprendido la importancia y la repercusión de organizar bien la agenda; Lealtad de nuestros pacientes; Mejora en la organización y gestión diaria de agendas y, sobre todo, la clasificación/priorización de pacientes en función de su tratamiento por hacer. Nos ha encantado la formación.”

Opinión de los asistentes a anteriores formaciones

Aida y Paula

Recepcionistas en Clínica Dental Palazón (Tarragona)

“Esta formación nos ha parecido muy útil y amena para aplicar consejos en nuestro día a día. Albert nos ha parecido una persona súper simpática con la cual es muy fácil expresarte y comunicarte con él, sin duda alguna volveremos a repetir formaciones con él en un futuro.”

Noemí Sancho

Coordinadora Clínica Dental Sonría, (Santa Coloma de Gramanet)

“He aprendido diferentes técnicas/tips para gestionar la agenda y las urgencias de manera que no nos acabe influyendo en el proceso odontológico de otros pacientes. También a gestionar las quejas de manera que no nos interceda a nosotros como persona.”


Vanessa Lozano

Recepcionista Clínica Dental Aida Pellejero, (Zaragoza)


“Ha sido una formación muy útil en la que hemos aprendido a gestionar la agenda de forma más productiva, unificar criterios para resolver los posibles problemas que tenemos a la hora de agendar visitas y urgencias, manejar de forma adecuada una reclamación y la importancia de darle valor al trabajo que se realiza en la clínica.”

Importe de la formación

| Antes del 10 de noviembre 2026 | Después del 10 de noviembre 2026 |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - 1 persona: 350€ - 2 personas: 540€ - 3 personas: 700 € | <ul style="list-style-type: none"> - 1 persona: 450€ - 2 personas: 640€ - 3 personas: 800€ |

 Formaliza tu Inscripción: Realiza tu reserva de plaza mediante transferencia bancaria 

 Titular de la cuenta: CENTRO DE DIAGNÓSTICO AVANZADO SL

 Cuenta (ABANCA): ES22 2080 5021 5730 4002 0518

 Concepto: Nombre del cursante + Fecha de inicio del curso

Una vez realizado el ingreso, envía el justificante bancario para confirmar tu inscripción a David Franco (+ 34 626.282.123)

Tu plaza quedará confirmada al recibir el justificante.

Política de Devolución de Matrícula: La devolución de la matrícula no se realizará cuando falten menos de 20 días para la fecha de inicio del curso, ya que ello afectaría a la correcta organización y desarrollo del mismo.

No obstante, el alumno tendrá la posibilidad de reubicarse en una convocatoria futura del mismo curso o canjear el importe abonado por otro curso de diferente formato, sujeto a disponibilidad.

Con la colaboración
y patrocinio de:



FORMACIÓN DENTAL
AVANZADA C3D
SANTIAGO DE COMPOSTELA





Más información

www.neosalut.com

Llámanos al 603.705.018 o escríbenos a trini@neosalut.com

Puedes seguirnos en instagram: [@albertisernsabadi](https://www.instagram.com/albertisernsabadi)