



COHDCV
CURSO 'MARKETING DIGITAL PARA CLÍNICAS DENTALES' 2025



Colegio Oficial de
HIGIENISTAS DENTALES
de la Comunidad Valenciana



Curso “Marketing digital para clínicas dentales”

El universo digital es hoy en día un medio imprescindible para atraer pacientes y fidelizarlos dentro de una estrategia de marketing, una faceta que ha cobrado especial importancia en una pandemia global y sus consecuencias, que requiere de una necesidad de distanciamiento social y con presupuestos orientados a la eficacia absoluta. El universo de marketing digital ha evolucionado para conectar con audiencias reales, segmentadas y a un menor coste, así como obtener ventas convertibles tanto por parte de las clínicas como de los prescriptores. Herramientas como las redes sociales, el e-mail marketing, el posicionamiento de la página web de nuestra clínica y la optimización en buscadores, la atención al cliente con herramientas profesionales o la creación y difusión de contenido permiten que el marketing digital, un abanico de opciones eficaz y al alcance de la mano tanto por parte de clínicas como de higienistas dentales.

En este curso los asistentes aprenderán a sacar partido de las tácticas de marketing digital desde una estrategia eficaz e individualizada, atendiendo sus objetivos profesionales y los de su organización. En un escenario en el que la variación de cliente y el precio de nuestra calidad hacen que la propiedad de nuestro cliente pase a un ámbito de bien a actuar prudente y destacar en sentido coherente al que nuestra clínica comunica y lo que el cliente ve de nosotros a veces sin ser conscientes de ello. Además, exploraremos herramientas y usos de Inteligencia Artificial, de diseño y de creación de contenido útiles en el día a día.

_ OBJETIVOS

- Generar una estrategia de marketing y comunicación digital para las clínicas dentales.
- Organizar la atención al cliente digital para las clínicas.
- Usar las tácticas digitales de una forma profesional.
- Generar unos procedimientos de organización y productividad digital para una clínica.
- Medir y analizar los resultados de nuestra estrategia digital.
- Comprender los fundamentos del marketing digital para ser capaces de validar y vigilar el trabajo desarrollado por profesionales para nuestra clínica.

_ MODALIDAD Y DURACIÓN CURSO

- Modalidad virtual: impartido por Google Meet con clases grabadas a posteriori a disposición de los alumnos.
- 12,5 horas totales, en 6 sesiones.
- Fechas: sábado 18/10 de 10h a 12h (Álex Rubio); sábado 25/10 de 10h a 12h (Belén Peralta); sábado 08/11 de 10h a 12h (Marina Parra); sábado 15/11 de 10h a 12h (Laura Palanques); sábado 22/11 de 10h a 12h (Álex Rubio); sábado 29/11 de 9:30h a 12:00h (Álex Rubio).

_ DIGIRIDO A

- Directivos de clínicas dentales.
- Profesionales higienistas en clínicas o *freelance*.
- Mandos intermedios en clínicas.
- Personal de administración de clínicas dentales.

_ PRESUPUESTO

- El presupuesto por la impartición completa del curso es de 1.200,00€ + IVA.

_ PROFESORADO

Los formadores del curso serán los directivos de Twelfthundred:

- **Álex Rubio Navalón:**
 - Director de Twelfthundred.
 - Profesor asociado en la Universidad Jaume I de Castellón.
 - Experiencia en más de 500 clases, masterclass, eventos y conferencias en temáticas de IA, marketing, marketing digital y comunicación estratégica.
 - Licenciado en Publicidad y Relaciones Públicas, expedido por la Universitat Jaume I de Castellón.
 - Máster en Strategic Planning publicitario, expedido por la escuela de negocios TCOE (Valencia).
 - Máster en Human Technology Interaction, expedido por la escuela de negocios Hoala (Valencia).
- **Belén Peralta Albert:**
 - Directora de Estrategia y Cuentas de Twelfthundred.
 - Profesora asociada en la Universidad Jaume I de Castellón.
 - Experiencia en clases, masterclass, eventos y conferencias en temáticas de IA, marketing, marketing digital y comunicación estratégica.
 - Graduada en Publicidad y Relaciones Públicas, expedido por la Universitat Jaume I de Castellón.
 - Máster Universitario de Estrategia y Creatividad en Publicidad y Marketing, expedido por la Universitat Oberta de Catalunya (Barcelona).
 - Curso de Gestión Estratégica de la Marca Online, expedido por la Universitat Jaume I de Castellón.
 - Curso de Protocolo EADE Consulting, expedido por la Universitat Jaume I de Castellón.
- **Laura Palanques Traver:**
 - Directora de Arte y Cuentas de Twelfthundred.
 - Profesora asociada en la Universidad Jaume I de Castellón.
 - Experiencia en clases, masterclass, eventos y conferencias en temáticas de IA, marketing, marketing digital y comunicación estratégica.
 - Graduada en Publicidad y Relaciones Públicas, expedido por la Universitat Jaume I de Castellón.
 - Máster Universitario de Estrategia y Creatividad en Publicidad y Marketing, expedido por la Universitat Oberta de Catalunya (Barcelona).
- **Marina Parra Beltrán:**
 - Directora Creativa y Cuentas de Twelfthundred.
 - Profesora asociada en la Universidad Jaume I de Castellón.
 - Experiencia en clases, masterclass, eventos y conferencias en temáticas de IA, marketing, marketing digital y comunicación estratégica.
 - Graduada en Publicidad y Relaciones Públicas, expedido por la Universitat Jaume I de Castellón.

_ PRECIO

- Colegiado/Estudiante: 97 €.
- No colegiado: 140€.
- Aforo limitado a 15 personas.

_ PROGRAMA

(SESIÓN 1): Estrategia digital y componentes de la presencia online de una clínica. (Álex Rubio) (2h)

- Estrategia digital.
- Los componentes del universo digital en un negocio dental.
- Adaptando el posicionamiento de nuestra clínica o función al ámbito digital.
- Benchmark digital: definiendo y estudiando nuestra competencia.
- *PRÁCTICA 1: generación de nuestra estrategia básica.*

(SESIÓN 2): Acciones digitales de fidelización y atención al cliente. (Belén Peralta) (2h)

- E-mail marketing: desarrollo de nuestra estrategia y aplicaciones.
- WhatsApp Marketing for Business.
- IA y nuevos procesos.
- SMS Marketing.
- Google My Business.
- Aplicaciones para el trabajo de diseño y operatividad digital.
- *PRÁCTICA 1: definiendo nuestra estrategia de e-mail marketing y herramientas.*

(SESIÓN 3): Las redes sociales y la conexión con los clientes potenciales de la clínica (I). (Marina Parra) (2h)

- Estrategia de contenidos para una clínica dental.
- Case studies.
- Acciones y tácticas para Tik Tok y LinkedIn.
- *PRÁCTICA 1: definiendo nuestra estrategia de contenidos de redes sociales.*

(SESIÓN 4): Las redes sociales y la conexión con los clientes potenciales de la clínica (II). (Laura Palanques) (2h)

- Acciones y tácticas para Instagram, Facebook y Twitter.
- *PRÁCTICA 1: herramientas profesionales de gestión de contenidos.*

(SESIÓN 5): La página web de la clínica, posicionamiento y publicidad. (Álex Rubio) (2:00h)

- Página web: el centro de nuestra presencia digital.
- SEO y SEM.
- Publicidad digital.
- Estrategia publicitaria 2.0: tipologías de anuncios y medición.

(SESIÓN 6): Nuevas tendencias y metodologías de trabajo digitales e IA. (Álex Rubio) (2:30h)

- IA para clínicas dentales.
- Herramientas de productividad.
- Organización y diseño digital.