

---

Dra. Nidia Carolina González Riveros

---

# #100 TIPS

Gestión-Marketing-Liderazgo

---

*Para el Profesional de la Salud*



**LÍDERES EMPRENDEDORES DE LA SALUD**

¡Trabajamos para mejorar los servicios de salud del país y del mundo!

# TIPS DE ESTRATEGIAS

---

*“La mejor manera de  
asegurar el futuro,  
es creándolo”*

# TIPS DE ESTRATEGIAS EN SALUD

1. EL DESAFÍO DE EMPRENDER EN SALUD.
2. ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO PARA CLÍNICAS
3. VISION DE FUTURO!!
4. TRES PASOS HACIA LA LIBERTAD
5. PLANIFICACIÓN
6. METAS CLARAS
7. CUENTITO PARA REFLEXIONAR
8. PLANES DE ACCIÓN
9. ENTORNO CREATIVO
10. NUEVOS DESAFÍOS QUE ENFRENTAR

11. GESTIÓN DE FINANZAS EN LA CLÍNICA
12. EMPLEADOS DESLEALES
13. LAS 5 “S”
14. 3 NUEVAS HERRAMIENTAS DE TECNOLOGÍA
15. ASEGURÁ TU CLÍNICA
16. 4 ERRORES QUE ACECHAN LAS CLÍNICAS
17. ¡EVITAR DEMANDAS DE EMPLEADOS!
18. TEN UN PLAN DE NEGOCIOS
19. MAYOR NIVEL DE EXIGENCIA EN SERVICIO.
20. 3 ERRORES DE GESTIÓN

## #1

### EL DESAFÍO DE EMPRENDER EN SALUD.

Cuando el Profesional de la Salud decide abrir su clínica o consultorio, se encuentra ante el desafío de emprender un negocio propio.

Por ello es importante que conozcas tus fortalezas y debilidades de modo a poder llevar su clínica al éxito en un mercado cada vez más competitivo.

Un análisis FODA (Fortaleza - Oportunidades - Debilidades - Amenazas) de nuestras clínicas, es siempre muy útil para una correcta planificación estratégica.

## #2

### ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO PARA CLÍNICAS

Las estrategias de crecimiento, también denominada estrategias de desarrollo, se enfocan en cómo una clínica o consultorio puede crecer, cómo puede aumentar sus ventas, siempre proyectándose a acciones de corto, mediano y largo plazo, a modo de asegurar el éxito de nuestras clínicas. Crecer en número de clientes/pacientes siempre es positivo, sin embargo debemos tener claro nuestros objetivos: ¿Dónde quiero llegar? ¿Cómo voy a hacerlo?... De modo a que nuestras acciones a corto plazo no contrarresten con la visión y misión de nuestras clínicas, sino por el contrario: la potencien!!

## #3

### VISION DE FUTURO!!

"Todo príncipe sabio debe hacer - decían los romanos - no preocuparse solo de los desórdenes del presente, sino también de los del futuro, y evitarlos por todos los medios; porque cuando los males se prevén con antelación es fácil ponerles remedio, pero si se espera hasta que estén cerca, la medicina ya no surte efecto, porque la enfermedad se ha vuelto incurable" (extraído del Libro El Príncipe de Nicolás Maquiavelo).

Llevando esta sabiduría al ámbito empresarial de nuestras clínicas, debemos ocuparnos no sólo de las actividades del hoy, sino muy particular-

mente dedicar un buen tiempo al diseño de estrategias: nuevos servicios que ofrecer, re diseñarlos, imaginar y estudiar escenarios futuros... Adelantarnos a nuestros competidores!! Esa es sin lugar a dudas, el gran desafío y una de las principales funciones de los que quieren llevar al éxito a sus organizaciones!!

## #4

### TRES PASOS HACIA LA LIBERTAD!!

# La auto-observación para salir del estado pasivo.

# El cambio de hábitos que nos limitan.

# Descabalgarse la inercia y sustituirla por la Voluntad.

Ahora llevemos el texto a la cotidianidad del consultorio:

# Auto-observarnos y accionar en post de lo que queremos lograr: cambiar la queja por la acción!!

# Cambiar nuestros hábitos que nos alejan o detienen: Esto que estoy haciendo hoy me acerca o me aleja de mi objetivo??

# Si queremos que algo cambie en nuestras clínicas, NO sigamos haciendo lo mismo!!

\* Los Tres Pasos de la Libertad, extraído del libro "El Mapa del Tesoro"

## #5

### PLANIFICACIÓN!!

Hay una frase que me encanta: "Las personas no fallan haciendo planes, fallan al NO hacerlo". Si bien es cierto que muchas veces los planes no salen al cien por ciento, resulta claro que si no lo hacemos, estamos perdiendo mucho más.

Alguna vez te preguntaste:

¿Qué tipo de clientes/pacientes atiende en mi clínica?

¿Está correcto este segmento para mi sistema de trabajo?

¿Qué otros servicios puedo brindar para optimizar mi inversión?

¿Cuál es mi visión a largo plazo de la clínica?

Si no se te ha hecho estas preguntas, te invito a que tomes papel y lápiz e inicies las repuestas.

El primer paso para el éxito es saber qué es lo que se quiere!! Y es sorprendente ver que son pocas las personas que tienen claro este punto. No tengas miedo de soñar en grande, es más te invito a que lo hagas, así tendremos la motivación necesaria para despertar todos los días y trabajar para alcanzar lo deseado!!

- Del Libro "El Odontólogo Emprendedor Exitoso"

## #6

### **METAS CLARAS!!**

El primer paso para el éxito es saber qué es lo que se quiere!! Y es sorprendente ver que son pocas las personas que tienen claro este punto. Una frase que me encanta: "Las personas no fallan haciendo planes, fallan al NO hacerlo". Si bien es cierto que muchas veces los planes no salen al cien por ciento, resulta claro que si no lo hacemos, estamos perdiendo mucho más.

Así que con este tip, quiero invitarte a que te tomes un tiempo y ESCRIBAS metas claras.

Para recordarte las características de las metas, te doy el siguiente acróstico:

M: medible

E: específica

T: tiempo

A: alcanzable

S: seguible

## #7

### **CUENTITO PARA REFLEXIONAR!!**

Una madre y un bebé camello estaban descansando, y de repente el bebé camello pregunta:

Bebé: Mamá, por qué los camellos tenemos joroba?

Mamá: mira hijo, nosotros somos animales del desierto, y necesitamos la joroba para guardar agua y que podamos sobrevivir largos periodos sin ella.

Bebé: Bien... ¿por qué son nuestras piernas largas y nuestros patas redondas?

Madre: ¡Hijo, obviamente ellos se adaptan para andar en el desierto, con estas piernas nos podemos mover por el desierto mejor que nadie! Dijo la madre orgullosa

Bebé: Ok... ¿Y entonces por qué son nuestras pestañas tan grandes? A veces esto molesta mi vista...

Madre: Hijo mío, aquellas pestañas largas y gruesas nos ayudan a proteger nuestros ojos de la arena del desierto y del viento, dijo su madre con ojos llenos de orgullo...

Bebé: A ver... la joroba debe almacenar el agua cuando estamos en el desierto, las piernas son para andar por el desierto y estas pestañas protegen mis ojos del desierto...

¡Entonces qué demonios estamos haciendo aquí en el zoológico!

*Moraleja: "Habilidades, conocimiento, capacidades y experiencia únicamente son útiles si estas en el lugar correcto"*

¿En dónde te encuentras?

¿Estás en el lugar correcto para aplicar y destacar con tus habilidades y/o conocimientos?

¿Dónde necesitas estar para destacar/te?

¿De qué lugar debes salir?

## #8

### **PLANES DE ACCIÓN**

¿Tienes una estrategia de marketing para tu clínica?

¿Cada cuando la revisas?

Realmente es una estrategia o simplemente fueron un par de acciones que implementaste y luego las olvidaste en el camino.

Las estadísticas nos muestran que somos buenos "iniciadores" pero malos "terminadores", de allí que una de las claves más importantes del éxito sea la disciplina!!

Si aún no lo haz hecho, es una buena época para revisar planes de acción y objetivos alineados siempre con la Misión y Visión de tu Organización!!

## #9

### ENTORNO CREATIVO!!

Principios del Manifiesto de Memphis (2003), que contiene las premisas que sirven de bases para crear un entorno creativo en las organizaciones!!

- \* Cultivar e incentivar la creatividad.
- \* Invertir en el ecosistema creativo.
- \* Abrazar la diversidad.
- \* “Nutrir” a los creativos.
- \* Valorar la asunción de riesgos.
- \* Ser auténtico.
- \* Invertir en calidad del lugar.
- \* Combatir los obstáculos de la creatividad.
- \* Asumir responsabilidad para el cambio.
- \* Asegurar que cada persona, especialmente los niños, tengan el derecho de ser creativos.

## #10

### 6 NUEVOS DESAFÍOS QUE ENFRENTAN LOS EMPRESARIOS DE LA SALUD:

1. Dedicación total: Va a ser complicado que simultáneamente realices otro emprendimiento o proyecto.
2. Financiamiento: Algunos pueden que tengan una reserva de capital, fruto de ahorros, o préstamos familiares.
3. Equipo de trabajo: No es suficiente encontrar candidatos que llenan ciertos roles – también hay que considerar su costo para la empresa.
4. Ser visionario: Cuando un competidor surja, será tu responsabilidad elaborar un plan de respuesta y tomar decisiones de largo alcance.
5. Soledad: Ser emprendedor es solitario, no tendrá que depender de sus compañeros de equipo (por completo).
6. La toma de decisiones: Los nuevos empresarios se ven obligados a hacer cientos de decisiones en un día.

## #11

### GESTIÓN DE FINANZAS EN LA CLÍNICA

Una correcta gestión financiera puede ser igual de crucial para nuestra clínica que una buena estrategia de marketing o el aprovechamiento de nuestras ventajas competitivas.

- \* Separar las cuentas personales de las de la clínica: Muchos profesionales, al ser dueños de la clínica, cometen el error de mezclar sus finanzas personales con las del centro. Esto provoca desorden a la hora de contabilizar los ingresos y costos.
  - \* ¿En qué se gastó? ¿Por qué se gastó más/menos que en períodos anteriores? ¿Nuestros ingresos superan a nuestros costos? Son algunas de las preguntas que podremos responder si existe orden en la forma que registramos nuestros movimientos de dinero.
  - \* Clasificar los costos en fijos y variables: Es necesario clasificarlos en costos fijos, aquellos que independientemente del número de pacientes que tengamos estarán presentes y costos variables, que dependerán de la cantidad de pacientes que atendamos (materiales, honorarios).
  - \* Conceptos de cuentas por cobrar y cuentas por pagar: Contar el dinero disponible en la caja a final de mes para evaluar el resultado y las utilidades del período puede llevarnos a sacar conclusiones erradas acerca del desempeño de la clínica.
- Asegurarse de que su gestión administrativa esté en orden es primordial para poder continuar con un control más estricto y llegar a los objetivos propuestos!!

## #12

### EMPLEADOS DESLEALES

Toda empresa corre el riesgo de tener entre sus filas a empleados desleales; sin embargo, en el caso de la empresa/clínica/organización resulta de vital importancia protegerse de ellos. Considera lo siguiente:

- \* HACER EVALUACIONES DEL CLIMA LABORAL.

El profesional debe estar atento a la forma en cómo la gente se siente en su trabajo, pues sentimientos como la ira, la frustración y la venganza pueden ser motivos para intentar dañar la organización.

\* **DEJAR TODO POR ESCRITO.**

A fin de favorecer el óptimo desempeño de todos sus empleados conviene establecer por escrito sus tareas y responsabilidades pero, además, esta medida ayuda a fijar límites y detectar excesos de confianza que pudieran llegar a presentarse.

\* **INVERTIR EN SEGURIDAD INFORMÁTICA.**

La información contenida en la computadora es vital para la supervivencia, pues no sólo guarda expedientes de pacientes, también planes de trabajo, proyectos de mejoras de servicios, contactos de colegas, entre otros datos.

El mal manejo de información que se genera, no sólo podría afectar tu imagen, sino la de tu organización!!

## #13

### **LAS 5 “S”**

Se trata de una metodología japonesa que muchas clínicas/empresas emplean para mantener sus instalaciones organizadas, ordenadas y limpias, con la finalidad de obtener seguridad, calidad en el trabajo y en la vida diaria.

Esta teoría consiste en cinco etapas:

\* **Clasificación (Seiri).** Consiste en identificar todas aquellas cosas que no te sirven o no son necesarias en tu trabajo. Cuando las hayas encontrado, sepáralas y evita que vuelvan a aparecer.

\* **Orden (Seiton).** Se trata de mantener en armonía tu espacio de trabajo y de tener todas las cosas que usas con frecuencia a la mano.

\* **Limpieza (Seiso).** Cuando hayas despejado y ordenado tu lugar de trabajo, te resultará más sencillo limpiar y eliminar todas las cosas que generan suciedad.

\* **Estandarización (Seiketsu).** Es una etapa que te recuerda que el orden y la limpieza deben permanecer estables todos los días.

\* **Disciplina (Shitsuke).** Compara los resultados que has obtenido con los puntos anteriores, con tus objetivos planteados al principio de cada etapa. Si existe algún problema con los estándares establecidos, los procesos pueden ser modificables para alcanzar las metas que deseas.

Al aplicar esta teoría en tu clínica/empresa tus clientes/pacientes, tu equipo de trabajo y tú mismo se sentirán más satisfechos respecto a la organización y disciplina en el trabajo.

## #14

### **3 NUEVAS HERRAMIENTAS DE TECNOLOGÍA**

¿Sabías que la tecnología puede ayudarte a hacer una mejor selección del personal que trabajará en tu clínica/empresa?

\* **BOLSAS DE TRABAJO EN LÍNEA:** Este es el medio que los recursos humanos más utilizan en la actualidad para realizar el proceso de selección de candidatos de una manera ágil y a un costo muy bajo.

\* **PERFILES PSICOMÉTRICOS:** Esto se logra gracias a la compatibilidad entre el perfil social del candidato y el perfil que necesitado para el puesto.

\* **VIDEO ENTREVISTAS DE TRABAJO:** En la actualidad muchas empresas están empezando a emplear el video para entrevistar a las personas que son candidatas a un puesto de trabajo. Algunas aplicaciones como Skype ayudan a reducir los tiempos de los procesos de selección.

Es conveniente que te informes sobre las tecnologías que puedes utilizar para que el proceso de selección de personal sea más sencillo!!

## #15

### **ASEGURÁ TU CLÍNICA!!**

Antes de contactar con cualquier aseguradora, conviene revisar algunos aspectos que te ayudarán a invertir tu dinero inteligentemente:

\* **REVISA TUS PRIORIDADES:**

El equipo es sumamente importante; sin embargo, si careces de los recursos suficientes para asegurar cada pieza de indumentaria, lo mejor que puedes hacer es priorizar.

\* **OBSERVA EL MEDIO EN EL QUE TE ENCUENTRAS:**

Si la zona en la que trabajas tiene historial de inundaciones, robos, o bien, se encuentra próximo a una gasolinera, considera la opción de adquirir una póliza que te cubra contra la mayor de estas amenazas.

\* **PROTEGE A LA GENTE:**

Cuida a tus empleados y evita problemas legales. Considera adquirir una póliza para cubrir a empleados por accidentes o enfermedades. Es indispensable que tú y tus empleados estén capacitados para actuar en momentos de emergencias, por ejemplo, que la recepcionista sepa cómo usar el extintor en caso de incendio, así que ocúpate desarrollar una cultura de la prevención además de adquirir seguros!!

## #16

### 4 ERRORES QUE ACECHAN LAS CLÍNICAS

Muchos emprendimientos nuevos, incluidos los consultorios, fracasan a los pocos años de haberse inaugurado ¿por qué?

\* Obviar la investigación de mercado: Debe ser a base de los planes y objetivos de la empresa de servicios, así que desmeritar o juzgar mal su potencial te afectará negativamente.

\* Deslindarse del seguimiento al paciente: Muchos profesionales dejan en manos de los pacientes la decisión de continuar o no con el tratamiento, queda en manos del profesional implementar estrategias para fomentar su adherencia al tratamiento.

\* Contratar a la persona equivocada: Si detectas que algún elemento está afectando al consultorio, ¡reconoce que te equivocaste al contratarlo!

\* Perder tus proyecciones financieras: Son dos los principales motivos por los que puedes perder tus proyecciones financieras: sobreestimar la cantidad de visitas al consultorio o clínica y calcular mal los gastos que deberás enfrentar.

Debes tener claro que el fracaso será parte de esta nueva faceta profesional, de modo que cuando tropieces en el camino, en lugar de lamentarte tendrás que levantar la cabeza, aprender del error y seguir adelante.

## #17

### ¡EVITAR DEMANDAS DE EMPLEADOS!

Cuando seleccionas a los empleados nunca está en tu mente pensar que la relación de trabajo que estás por iniciar se desgaste al grado de terminar en demanda laboral.

1. CELEBRA UN CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS: Aunque la empresa disponga solamente de uno o dos empleados, firma con cada uno de ellos un contrato de prestación de servicios.

2. DESARROLLA UN MANUAL DE ORGANIZACIÓN Y PROCEDIMIENTOS: Este texto tiene por objetivo definir y puntualizar las actividades de cada uno de los empleados, incluyendo aspectos como asistencias, puntualidad, estímulos y sanciones.

3. ACTUALIZA POLÍTICAS: Procura hacerlo no solamente con base en el crecimiento de la organización, también considera el aumento de responsabilidades de los empleados.

4. LLEVA REGISTRO DE ASISTENCIA: Este respaldo es fundamental en caso de tener que lidiar con empleados irresponsables, a fin de justificar un eventual despido.

Si bien garantizar que nunca existirán demandas laborales es imposible, estas medidas pueden ayudarte a evitar riesgos que afecten la imagen y economía de la empresa de servicios.

## #18

### TEN UN PLAN DE NEGOCIOS

Para cualquier empresa sin importar cuál sea su giro, es muy importante contar con un plan de negocios, pues será la clave para que un negocio pueda crecer sanamente sin que tomes decisiones apresuradas.

Al elaborar tu plan de negocio, considera los siguientes puntos:

¿A quién dirigirás tu plan de negocios? (personas mayores, niños, mujeres).

¿Cuáles son tus fortalezas y debilidades?

¿Qué metas u objetivos quieres alcanzar con tu proyecto?

¿Cuánto dinero piensas invertir?

¿Quién administrará?, ¿tú mismo o asignarás a alguien más?

Te aseguramos que una vez que hayas establecido tu destino con un plan de negocios, será más fácil que puedas llegar a él.



## #19

### MAYOR NIVEL DE EXIGENCIA EN SERVICIO.

Escucho frecuentemente de los profesionales que una sala de espera vacía es sinónimo de falta de éxito!! Pero, estos renovados clientes/pacientes aprecian más no esperar y tener buen servicio que un falso sentido de éxito.

Esta generación no entiende la ineficiencia, su interacción con marcas es momentánea. Como ejemplo veremos que este nuevo consumidor acostumbra recibir beneficios de manera casi inmediata, léase no necesariamente más barato. El usuario puede obtener recomendación sobre un profesional con tan solo revisar google y tampoco es anormal ver clientes o pacientes exigir consultas a través de whatsapp!! Esto nos da a entender que los profesionales deben invertir en tecnología para tener un sistema de respuesta casi inmediata para con los usuarios.

Los profesionales de la salud son por excelencia empresarios, son líderes en generación de empleo y su práctica profesional es por definición una pequeña o mediana empresa!!

## #20

### 3 ERRORES DE GESTIÓN


Los errores de gestión de personal pueden ser muy peligrosos para el médico, ya que sus pasos en falso se traducen en daños a su empresa de servicios sanitarios

1. DESCONFIAR: Debe confiar en su equipo de trabajo, de lo contrario estará perdiendo valioso tiempo, por ejemplo, en corregir innecesariamente procesos que previamente pudo constatar que eran correctos.
2. CONTROLAR EN EXCESO: Si eres de los médicos que se sienten sumamente preocupados de que sus colaboradores cometan errores, ¡relájate! Puedes coartar su iniciativa para colaborar naturalmente con tu empresa de servicios sanitarios.
3. OBSTINARSE: Cada individuo tiene formas distintas de abordar y resolver un mismo problema, así que no te obsesiones con tener la razón, acepta que no eres “dueño de la verdad absoluta”.

Los errores de gestión de personal pueden ser muy peligrosos para el médico emprendedor, ya que sus pasos en falso se traducen en daños a su negocio

# TIPS DE MARKETING

---



*“No es trabajo de tus  
pacientes recordarte.  
Es tu responsabilidad  
asegurarte que no tengan  
tiempo de olvidarte”*

# TIPS DE MARKETING APLICADO A SALUD

21. NEUROMARKETING & PRECIOS DE SERVICIOS

22. BRANDING PERSONAL

23. HAZ SEGUIMIENTO

24. IDENTIDAD CORPORATIVA

25. MARCA PERSONAL

26. GENERACIÓN DEL SILENCIO

27. GENERACIÓN DE LOS BABY BOOMERS

28. GENERACIÓN X

29. GENERACIÓN Y o MILENNIALS

30. GENERACIÓN Z

31. CREAR RELACIÓN DE CONFIANZA

32. CONVERTIR LA EXPERIENCIA DEL PACIENTE  
EN ALGO AGRADABLE.

33. EL TELÉFONO EN EL CONSULTORIO

34. BUENA IMAGEN PROFESIONAL

35. DAR CORRECTO SEGUIMIENTO AL PACIENTE

36. RECURSOS HUMANOS EN LA CLÍNICA

37. MOMENTO DE REFRESCAR TU LOGO

38. EL CLIENTE/PACIENTE DIFÍCIL

39. PREMIAR LA LEALTAD DEL PACIENTE

40. ¿CÓMO COMUNICAS A TUS PACIENTES?

41. ¿QUÉ ES SAC? ¿CUÁL ES SU IMPORTANCIA?

42. CONVIVENCIA EN LA ORGANIZACIÓN

43. GESTIONA LOS RECURSOS HUMANOS

44. 5 TIPOS DE EMPLEADOS QUE NECESITAS

45. LA CARA DE TU ORGANIZACIÓN

46. LA ATENCIÓN DE EXCELENCIA LA PACIENTE

47. ESOS PACIENTES IMPUNTUALES...

48. INNOVAR CONTINUAMENTE

49. MUESTRA TUS LOGROS

50. RELACIONES PÚBLICAS

## #21

### NEUROMARKETING & PRECIOS DE SERVICIOS

El número 5 es la mitad de 10, por ello nuestro cerebro lo PERCIBE como mitad o 50%, es decir, percibe la idea de IGUALDAD. Es por ello también que los números por arriba de 5 son percibidos como altos y lo menores a 5, como bajo. Otro dato: la decena, centena, mil o millón que terminan en 0, transmiten la idea de valor máximo por lo que es mejor evitarlos. De este concepto podemos decir que 311.122 “suena menos” que 300.000.

Cuando usted esté elaborando el arancel de su clínica, puede utilizar estos conceptos que lo ayudarán a que sus Honorarios sean mejor recibidos por su paciente.

## #22

### BRANDING PERSONAL

Trabajar en tu branding personal te puede catapultar a conquistar nuevas posiciones en tú carrera profesional.

¿Por qué es importante? Porque crear una marca personal poderosa puede abrirte las puertas para lograr muchos de tus objetivos y conseguir posicionarte mejor en un mercado cada vez más competitivo y más exigente.

¿Cuál es el primer paso? Definir qué propuesta de valor quieres ofrecer al mundo!!

## #23

### HAZ SEGUIMIENTO

No dejes en manos de tus clientes/pacientes su regreso a tu clínica, lleva una buena agenda con citas y procura adelantarte a las necesidades de ellos, por ejemplo:

\* Llámales para recordarles.

Si no tienen cita, haz que tu secretaria llame para decirles la importancia de un control.

\* Invítalos a suscribirse a tus redes sociales (deben estar a la altura)

\* Mantenlos cerca tuyo aprovechando los medios digitales.

## #24

### IDENTIDAD CORPORATIVA

Actualmente para llevar a cabo un proyecto de identidad corporativa, la característica más importante a desarrollar debe ser el estilo, es una característica la cual hace que la clínica pueda distinguirse de entre todas las demás. Aquí la pregunta que el profesional de la salud debe plantearse es: En que soy DIFERENTE de las demás clínicas de mi rubro y de mi especialidad??

Aprender a destacar esa DIFERENCIA como ventaja competitiva!!

## #25

### MARCA PERSONAL

“El que no enseña, no vende” frase que debería ser eje motivacional del profesional para promocionar su propia marca, ya que si la gente no conoce quién eres, qué haces, ni los logros que has alcanzado no te buscará.

Pensar que no tienes marca propia

La marca propia es la impresión que dejas en los demás, ya sean pacientes, colaboradores, empleados, entre otras personas, así que si no la has trabajado para alcanzar ciertos objetivos esto no significa que no la tengas. La marca propia del profesional es para encontrar trabajo. La realidad es que la marca profesional es una herramienta que puede ayudarte a alcanzar cualquier objetivo pues, al final de cuentas, se puede abandonar un trabajo en hospital, clínica o consultorio, pero la marca propia siempre irá contigo.

En suma, debes estar consciente que la marca profesional es parte de tu personalidad, así que cultívala para que te lleve a dónde quieres estar!!

## #26

### GENERACIONES!!

Muchas personas se preguntan a que generación pertenecen ?? O de que generación son sus colaboradores??

Hemos encontrado esta clasificación que los agrupa en 5, y nos pareció muy sencilla, por eso la compartimos.

Habla de 5 Generaciones (tener en cuenta que no son tan rígido los límites en años, más bien una ubicación aproximada al respecto).

Esta clasificación nos habla de 5:

#Generación del Silencio

#Generación de los Baby Boomers

#Generación X

# Generación Y o Generación Millennials

#Generación Z

Aquí compartimos la primera:

#### 1. GENERACIÓN DEL SILENCIO

Nacidos entre: 1925-1945

Edad Actual: +70 años

Lo que les marcó: La Segunda Guerra Mundial y la Gran Depresión

Lo más TIC: El teléfono

CARACTERÍSTICAS GENERACIONALES:

- \* Saludables y Enérgicos
- \* Son Tradicionalistas
- \* Tienen un alto sentido patriótico
- \* Defienden los principios morales y los valores tradicionales
- \* Buscan estabilidad financiera

CARACTERÍSTICAS LABORALES:

- \* Homogeneidad y uniformidad
- \* Secuenciales
- \* Estructuras organizacionales jerárquicas
- \* Lealtad y respeto a la autoridad
- \* Disciplinados

## #27

### GENERACIÓN DE LOS BABY BOOMERS

Nacidos entre: 1946-1964

Edad Actual: 51 a 70 años

Lo que les marcó: La Guerra Fría

Lo más TIC: Casetes y acetatos de vinilo

CARACTERÍSTICAS GENERACIONALES:

- \* Enfocados hacia las elecciones personales y la libertad
- \* Involucramiento en la comunidad
- \* Prosperidad entendida como bienestar material

\* Actitud positiva

\* Adaptables

CARACTERÍSTICAS LABORALES:

- \* Orientados a la tarea
- \* Buscan decisiones concensuadas
- \* Enfatizan el trabajo en equipo
- \* Evitan el conflicto
- \* Orientados a los resultados

## #28

### GENERACIÓN X

Nacidos entre: 1965 -1979

Edad Actual: 35 a 50 años

Lo que les marcó: La caída del Muro del Berlín

Lo más TIC: La televisión

CARACTERÍSTICAS GENERACIONALES:

- \* Progresistas e individualistas
- \* Emprendedores
- \* Ambiciosos y competitivos
- \* Pragmáticos
- \* Son autónomos

CARACTERÍSTICAS LABORALES:

- \* Se les acuña el término "workaholics" o adictos al trabajo

- \* Buscan ascensos internos
- \* Enfocados al reconocimiento
- \* Cómodos con las relaciones de autoridad
- \* Búsquedas de la excelencia

## #29

### GENERACIÓN Y o MILENNIALS

Nacidos entre: 1980-2000

Edad Actual: 15-34 años

Lo que les marcó: Globalización y Consumismo

Lo más TIC: Auge de internet y de los ordenadores

CARACTERÍSTICAS GENERACIONALES:

- \* Familiarización innata con la comunicación, los medios y el universo digital
- \* Pro-sumidores (busca el tip de “propacientes en marketing digital)
- \* Búsquedas de nuevas oportunidades
- \* Hacen lo que le gusta
- \* Abiertos al cambio

CARACTERÍSTICAS LABORALES:

- \* Altamente productivos si hacen lo que les gusta
- \* Trabajan en lo que les apasiona
- \* El trabajo debe ser una forma de expresarse no de limitarse
- \* Confianza plena en sus habilidades y capacidades
- \* Buscan desarrollar nuevas ideas y emprender proyectos

## #30

### GENERACIÓN Z

Nacidos entre: 2000-en adelante

Edad Actual: 16 años

Lo que les marcó: El Ataque a las torres gemelas

Lo más TIC: Auge de dispositivos móviles y redes sociales

CARACTERÍSTICAS GENERACIONALES:

- \* Multitasking o multitareas
- \* Uso masivo de redes sociales y dispositivos móviles

- \* Poca comunicación verbal
- \* Contacto virtual con desconocidos
- \* Conexión permanente

Esas fueron las cinco generaciones!!

Así nos damos cuenta que cada persona es diferente y tiene habilidades únicas que uniéndolas con la de los demás, logramos SINERGIA!!

## #31

### CREAR RELACIÓN DE CONFIANZA

Existe alguna manera para conseguir que tu paciente vuelva una y otra vez a tu clínica? Si. Se llama "Crear una relación de confianza"

Para mejorar la confianza que tus pacientes tienen en ti debes:

- \* Escuchar con atención. Siempre.
- \* Hacer preguntas libres de intereses propios.
- \* Permitir que tus pacientes hablen libre y honestamente sin interrumpirles.
- \* Utilizar el tiempo con los pacientes de manera eficaz y dedicándoles atención plena.
- \* Demostrar empatía sincera.
- \* Evitar el uso de jerga clínica sin explicaciones de ningún tipo.
- \* Demostrar respeto hacia los pacientes.
- \* Intentar mejorar continuamente tu propia inteligencia emocional.
- \* Mantener tus compromisos.
- \* Estar siempre presente en las conversaciones.
- \* Evitar ser agresivo o tratar de “vender” a tus pacientes.

Haz partícipe a todos los miembros de tu equipo de como quieres que se trate a tus pacientes. De esa forma crearás un ambiente de comodidad y confianza desde el momento en que entren por la puerta de tu clínica!!

## #32

### COMO HACER PARA CONVERTIR LA EXPERIENCIA DEL PACIENTE EN ALGO AGRADABLE

¿Es posible hacer del tiempo de un paciente en el consultorio/clínica una experiencia agradable que lo convierta en fuente de recomendaciones?

A una atención profesional apropiada es necesario sumar algunos aspectos:

- \* Estar dispuesto a mejorar.
- \* Prestar atención a los consultorios/clínicas de colegas, conversar con pacientes y empleados puede ser fuente inagotable de ideas valiosas.
- \* No descuidar la decoración y la organización del espacio. A la hora de decorar la sala de espera conviene adecuar el diseño al tipo de paciente que atiende.

Todos estos consejos pueden ayudar a tener una mejor relación con pacientes/clientes!!

## #33

### EL TELÉFONO EN EL CONSULTORIO

El teléfono ha sido y será una de las mejores herramientas para hacer negocios o para estar mejor comunicado con tus pacientes.

Sin embargo, hay ocasiones en que este medio de comunicación también representa un obstáculo que puede causarte grandes distracciones gracias a conversaciones de poca importancia.

- \* Utilizarlo como instrumento para ahorrar tiempo.
- \* Usarlo con moderación, principalmente con las llamadas que llegan del exterior.
- \* Usar el teléfono con responsabilidad.
- \* Responder mensajes en la brevedad posible.
- \* En caso de no poder contestar llamadas, devolverla.
- \* Evitar que tu teléfono móvil se vuelva tu agenda en un 100%.
- \* Ponerlo en modo silencio durante reuniones, citas con pacientes, etc.

Hacer un mejor uso del teléfono es cuestión de costumbres personales que puedes cambiar con el tiempo.

## #34

### BUENA IMAGEN PROFESIONAL

La gestión de una clínica requiere tener en cuenta muchos aspectos, y el “cómo nos ven” repercute directamente en la percepción general. Es por eso muy importante mantener una buena imagen corporativa.

- \* Es indispensable para la continuidad y el éxito estratégico.
  - \* Es un incentivo para la atracción de nuevos pacientes o ventas de servicios.
  - \* Ayuda a la empresa / clínica / organización a contratar a los mejores empleados.
  - \* Genera confianza entre los pacientes internos.
  - \* Crea un valor agregado a una empresa /clínica / organización y asegura que esté un paso adelante de sus competidores.
  - \* La gestión de una identidad sólida asegura esa buena imagen.
- Y si a todo esto, se le añade un buen trato al paciente y un excelente trabajo, el éxito está asegurado.

## #35

### DAR CORRECTO SEGUIMIENTO AL PACIENTE

Puede ayudar a asegurar ingresos para el consultorio médico; no obstante, lograrlo suele resultar difícil, pues generalmente los pacientes no regresan con el especialista de la salud hasta que las molestias son insostenibles.

Por lo anterior es recomendable realizar un llamada de seguimiento o bien enviar un correo electrónico para llevar constancia del progreso del paciente, situación que le hará más propenso a regresar al consultorio; sin embargo, generalmente los médicos no cuentan con el tiempo suficiente para realizar dichas tareas.

✓Google Calendar: Herramienta ideal para quienes tienen pocos pacientes, pues además de ofrecer calendario en línea, envía recordatorios vía correo electrónico.

✓Software para citas: Existe gran oferta en el mercado; los hay descargables, pero son más costosos que aquellos que se usan en línea bajo suscripción.

✓ **Sistemas Customer Relationship Management (CRM):** En el caso de un consultorio médico, permiten registrar toda la actividad e información relacionada con cada paciente.

Hacer que el paciente se sienta importante dentro de nuestra clínica, crea ese vínculo de confianza y logra que vuelva con nosotros.

## #36

### RECURSOS HUMANOS EN LA CLÍNICA

Para poder administrar adecuadamente los recursos humanos de una clínica, se tienen que definir los siguientes puntos:

- \* Tipos de personas que intervienen, así como las características de su labor, las expectativas personales, las responsabilidades y su papel dentro de la organización.

- \* El equipo de trabajo de una clínica debe estar formado por el personal necesario para definir la estructura empresarial adecuada, con las tareas definidas para cada uno de los puestos de trabajo.

- \* No podemos imaginarnos una clínica trabajando con eficiencia y eficacia, en la cual la gente reciba buena atención y que no cuente con el personal asistente necesario en número y con la debida preparación.

- \* Es esencial capacitar a todo el personal mediante la formación necesaria para crecer y desarrollarse al respecto de los posibles cambios que puedan producirse en las necesidades y las oportunidades de mejora de la clínica.

- \* Por esta razón hay que organizar la gestión de la clínica en base a la comunicación y a la responsabilidad individual.

Cada miembro del equipo tiene que saber cuál es su propósito a alcanzar, qué se necesita de los demás miembros, así como qué se espera de cada uno de ellos.

## #37

### ¿CÚANDO ES EL MOMENTO DE REFRESCAR TU LOGO?

Si tu consultorio lleva muchos años con el mismo logo, mira a continuación algunas de las razones que indican que es hora de diseñar un logotipo nuevo:

- \* **TU LOGOTIPO NO REFLEJA MODERNIDAD:** Tal vez el logotipo de tu clínica fue diseñado hace 10 años y en su momento te funcionó bien. Pero ahora, con el auge de las tecnologías digitales, tu diseño podría no ser el más adecuado para esta época.

- \* **TU FILOSOFÍA ACTUAL:** Si tu logo no representa tus servicios de salud actuales, es hora de que cambies a uno más aspiracional, que capture la esencia de lo que es tu clínica actualmente.

- \* **TÚ DISEÑASTE EL LOGO:** Si tú mismo lo hiciste o se lo encargaste a tu sobrino que está estudiando diseño, mejor busca a un profesional para que se haga cargo.

- \* **LA COMPETENCIA TIENE UN LOGO MÁS ATRACTIVO:** Si has visto que el logotipo de tu competencia es más llamativo, entonces es una señal de que necesitas actualizar el tuyo, de esta forma aumentarás tu competitividad.

## #38

### EL CLIENTE/PACIENTE DIFÍCIL

Se entiende como paciente difícil aquel que en la relación médico-paciente, genera algún grado de estrés, algo así como una incomodidad, tensión y hasta angustia.

Este estrés es por la falta de comprensión o de compromiso del paciente, inadecuada respuesta al tratamiento, o una compleja comunicación entre el paciente y el médico.

Manejo de la relación:

- \* **Reconociendo las emociones:** Lo primero para manejar al paciente difícil, es tener conciencia que se tiene al frente este tipo de paciente.

- \* **Cambiando la actitud hacia el paciente:** El médico debe de mostrar una actitud positiva, empática y respetuosa, sin que se pierda la firmeza y claridad en la comunicación con el paciente.

- \* **Tome el control sobre la consulta:** Con una actitud respetuosa, pero clara, debe restringir al paciente con el tiempo de consulta de manera que sabe que tiene un tiempo limitado.

Si el paciente es aún difícil de controlar, es conveniente explicarle las ventajas y desventajas de su comportamiento y el deseo del médico de ayudarlo en forma ordenada.



## #39

### PREMIAR LA LEALTAD DEL PACIENTE

Una vez que hayamos logrado ganarnos la confianza del cliente/paciente y hayamos estrechado la relación, habremos conseguido su lealtad. Multitud de empresas de servicios cometen la equivocación de ofrecer recompensas por la lealtad a usuarios sin haber ganado antes su fidelidad, ya que a veces debemos gratificar a nuestros clientes/pacientes más fieles!! Para esto, podemos desarrollar programas de fidelización. Los programas de lealtad deben ser creativos, diferenciarse de la competencia.

1. Regalos: Los obsequios pueden ser personalizados. Ejemplo al alcanzar un volumen de citas determinado.

2. Descuentos: El descuento puede ser un porcentaje o una cantidad fija del precio. Ejemplo: usuarios nuevos gracias a recomendaciones de clientes/pacientes.

Es válido que formules tus propias formas de cuidar a tus clientes/pacientes leales!!

## #40

### TU CLÍNICA ES ÚNICA ¿CÓMO SE LO COMUNICAS A TUS PACIENTES?

Debes hacerlos sentir como en casa e invertir en el equipo tecnológico necesario!!

CON UNA PÁGINA WEB: Si aún no tienes una página web, te recomendamos ponerte en contacto con una agencia de diseño de páginas web.

HAZ MARKETING CON AYUDA DEL EMAIL: Pocos profesionales lo saben, pero el correo electrónico puede ser una herramienta muy poderosa para promocionar su organización.

EN TUS REDES SOCIALES: Tal vez suene exagerado, pero un buen profesional que no se encuentra en las redes sociales no podrá alcanzar el éxito que tanto anhela.

Recuerda, siempre ten en mente que tu empresa/ consultorio y los profesionales que lo integran son únicos. Con esta idea seguramente te harás acreedor a un mejor prestigio profesional.

## #41

### ¿QUÉ ES SAC? ¿CUÁL ES SU IMPORTANCIA?

El SAC es el servicio de atención al cliente

Para entender mejor su concepto veamos a continuación los factores que intervienen en el servicio:

\* Amabilidad: Referencia al trato cortés y servicial. Se da cuando los empleados saludan al cliente/paciente con una sonrisa sincera.

\* Atención personalizada: Es la atención directa o personal que toma en cuenta las necesidades, gustos y preferencias particulares del cliente/paciente.

\* Rapidez en la atención: Es el tiempo mínimo en que atienden a consultas o reclamos.

\* Comodidad: Brindar al cliente/paciente seguridad cuando nos visita. Por ejemplo, un estacionamiento vehicular.

\* Higiene: La limpieza o aseo que hay en la organización o en los empleados es muy importante.

Una empresa o clínica brinda un buen servicio al cliente/paciente cuando ha trabajado en varios de estos factores!!

## #42

### CONVIVENCIA EN LA ORGANIZACIÓN

Para que reine un ambiente laboral positivo, en el que cada uno de sus empleados se sienta motivado para trabajar, es necesario tomar algunas medidas:

INTERESARSE POR LOS DEMÁS: Conocer a los empleados un poco más cada día ayuda a mejorar el trato y prevenir conflictos entre ellos.

PRESENTAR A LOS NUEVOS INTEGRANTES ANTE TODOS LOS

COMPAÑEROS DE TRABAJO: Aunque esto parezca obvio, lo cierto es que en muchas empresas tal principio de diplomacia es inexistente.

**HACER CRÍTICAS CONSTRUCTIVAS:** Lo primero es señalar aspectos positivos y, enseguida, aconsejar sobre los negativos.

**EVITAR QUE LA SITUACIÓN NOS REBASE:** Debe evitarse cualquier tipo de reacción explosiva, ya que, por más pequeña que parezca, desconocemos cómo ha de percibirla nuestro interlocutor.

**ESTABLECER UN REGLAMENTO DE CONDUCTA:** Esta es una medida preventiva que conviene establecer en el lugar de trabajo, ya que las normas que en él se fijen han de ser indicadores del comportamiento deseado.

Si bien la anterior es una lista de detalles por cuidar, son precisamente las pequeñas cosas las que hacen la diferencia!!

## #43

### **GESTIONA LOS RECURSOS HUMANOS**

Te conviene aprender a gestionar tus recursos humanos a fin de mejorar la productividad.

**EN QUÉ PUNTO ESTÁ TU ORGANIZACIÓN :** Si se encuentra en proceso de establecer sistemas de trabajo, en busca de reducción de costos, o bien, valorando la fusión con otra empresa de servicios sanitarios. El objetivo deberá ser conocer el punto del cual debes de partir a fin de marcar objetivos.

**RECOPILA LOS DATOS NECESARIOS:** Aunque sea en una sencilla hoja de cálculo, vierte los datos obtenidos de tu actual sistema de trabajo y determina qué información puede hacerte falta para ejecutarlo de mejor forma, o bien, para implementar uno nuevo.

**SÉ INCLUYENTE:** Es necesario que todos tus empleados, sin importar de qué área sean, conozcan los sistemas y objetivos de trabajo, a fin de que puedan sumarse a tus esfuerzos.

Vale la pena contratar personas profesionistas de modo que ellas te ayuden a alcanzar las metas y objetivos de tu empresa/clínica.

## #44

### **5 TIPOS DE EMPLEADOS QUE NECESITAS**

Debes rodearte de gente con ciertas habilidades y talentos:

\* **EXPERIMENTADO:** La juventud, la energía y las ganas de innovar son cualidades siempre necesarias, sin embargo, la experiencia en este campo siempre podrá aportarnos opiniones de valor.

\* **LÍDER:** Necesitarás contar con alguien que pueda reemplazarte para dirigir al equipo de trabajo sin tener que hacer coerción.

\* **VERSÁTIL:** Esta es una persona que no tiene inconveniente en trabajar en diversos aspectos.

\* **TALENTO FINANCIERO:** Debe haber alguien con la capacidad suficiente para que te ayude a llevar las finanzas de forma correcta.

\* **EL VENDEDOR:** Hay que buscar estrategias que nos permitan armar paquetes de interés para los pacientes/clientes, de modo que se establezca un sistema en el que ganen los usuarios y los profesionales.

El profesional debe rodearse de gente que le permita alcanzar sus objetivos de forma rápida y eficaz!!

## #45

### **LA CARA DE TU ORGANIZACIÓN: TÚ RECEPCIONISTA**

A veces las funciones de una recepcionista no sólo se limitan a recibir a los clientes o pacientes. Su labor puede ir más allá, al convertirse incluso en la mano derecha.

Revisar y actualizar a diario su y tu agenda, de acuerdo a los movimientos de horario y nuevas actividades. Además de otras cosas como el alquiler, viajes, cursos, etc.

Recordar a tus clientes-pacientes acudir a sus citas.

Hacer que el consultorio luzca limpio y ordenado.

Hacerse responsable de organizar todas las cosas que hay en el consultorio como los revisteros, dulceros, etc.

Y por último, tu recepcionista siempre debe vestir adecuadamente para transmitir a los pacientes seguridad, formalismo y profesionalismo.

Tu recepcionista debe tener vocación de atención al cliente-paciente.

Siempre debe mostrar interés para resolver sus dudas y mostrarse atenta a los comentarios negativos o positivos sobre la organización!!

## #46

### LA ATENCIÓN DE EXCELENCIA LA PACIENTE

La gente que trabaja directamente con tus clientes- pacientes tiene una gran responsabilidad, pues de ellos depende en gran medida que la gente se sienta a gusto en tus instalaciones para que regresen cuando sea necesario.

\* TODO EMPIEZA CON UN SALUDO: Sin importar si se trata de un paciente nuevo o un viejo conocido, siempre debes recibirlos con cordialidad.

\* NO LOS HAGAS ESPERAR: Si te encuentras ocupado con otra persona pide a tu asistente que informe al paciente que lo atenderás en el menor tiempo posible.

\* APRENDE DE LOS ERRORES: Cuando un paciente realice una queja o algún tipo de reclamo, tómalo como una enseñanza y una nueva oportunidad para hacer las cosas de mejor manera.

Es muy importante que dispongas del personal adecuado con la suficiente empatía e inteligencia emocional para ofrecer un buen SERVICIO!!

## #47

### ESOS PACIENTES IMPUNTUALES...

La impuntualidad es un problema muy común al que deben enfrentarse muchos profesionales, estas podrían ser algunas razones:

Porque no respetas el tiempo de ellos: Si tu cita era a las 17:00 pero tú llegas una hora después, es una falta de respeto.

Por la educación del cliente/paciente: Sencillamente la palabra puntualidad no existe en su vocabulario y llegan a tal extremo de pensar que siempre estás disponible para ellos, sin importar la hora a la que ellos lleguen.

Por la confianza que te tienen: La amistad suele ser una causa para abusar del tiempo de los demás, por esa misma situación, sienten que se han ganado ciertos privilegios, como llegar tarde a su cita.

Tu obligación es atender a todos de la mejor manera posible y la prioridad de ellos es respetar el compromiso que han hecho contigo al agendar una cita.

## #48

### INNOVAR CONTINUAMENTE

En tiempos sin amenazas, los líderes empresariales corren riesgo de quedar atrapados en una zona de confort que poco o nada beneficia al negocio, por tanto, hay que tomar medidas para seguir creciendo.

1. REUNIONES BASADAS EN OBJETIVOS: Una reunión mal enfocada puede ser una pérdida de tiempo, pero plantear objetivos para cada junta ayuda a fomentar la creatividad y ser innovadores.

2. ALGO EN QUÉ PENSAR: Además de tomar medidas sencillas como éstas es posible establecer concursos entre tus empleados para crear propuestas de innovación que beneficien la venta de servicios de salud.

4. VIGILA A LA COMPETENCIA: No se trata de que tu consultorio, clínica u laboratorio sea idéntico al de la competencia, sólo de observar qué es lo que ofrece y qué aspectos descuida, a fin de cubrir ese campo de oportunidad y fortalecer así el mercado propio.

## #49

### MUESTRA TUS LOGROS

\* RETOMA HISTORIAS DE TUS PACIENTES: Cuenta las historias de éxito que has ayudado a construir; hazlo mediante el testimonio de tus pacientes, verás que esta acción equivale a hacer recomendaciones de boca en boca.

\* CUENTA TU PROPIA HISTORIA: Si nadie conoce tus logros difícilmente confiarán en ti, así que cuenta quién eres, cuál ha sido tu preparación y qué logros has obtenido.

\* RELATA EL ORIGEN DE TU CLÍNICA

A todos nos gustan las historias de éxito, por tanto, te conviene aprovechar la tuya, cuenta cómo iniciaste tu consultorio, por qué eres distinto a los demás y, sobre todo, qué puedes ofrecer.

Aplica estas recomendaciones para hacer que la gente sienta confianza en ti y te prefiera por encima de otros profesionales.

## #50

### RELACIONES PÚBLICAS

Las relaciones públicas pueden ayudar a todo profesional a crear, mantener o modificar su imagen y la de su empresa o clínica a fin de incrementar las ventas de su servicio.

Traza objetivos: Define qué es lo que deseas lograr con tu estrategia de relaciones públicas, por ejemplo, presentarte, promocionar tus servicios, o mejorar tu imagen.

Planea: Intenta ser empático con el público al que quieres dirigirte, piensa qué clase de información podría interesarle y, a partir de ello, podrás determinar qué medios has de usar para transmitir tu mensaje.

Hazte escuchar: Si lo que necesitas es lograr mayor proyección, busca hacer colaboraciones en blogs especializados de tu área y reconocidos, ofrece información de calidad a los medios de comunicación locales.

Es importante determinar hacia quién te dirigirás, clientes, pacientes, colaboradores, medios, o proveedores de productos. ¡De esta forma te será posible fijar metas claras!

# TIPS DE MARKETING DIGITAL

---

3

*“No estamos en una era de cambios,  
vivimos un cambio de era;  
en donde lo digital abarca  
prácticamente todas las áreas de  
nuestra vida  
y modifica nuestra cultura”*

---

# TIPS DE MARKETING DIGITAL APLICADO A SALUD

51. CADA 60 SEGUNDOS EN INTERNET

52. MEDIOS DIGITALES

53. BLOG PROFESIONAL

54. TRES FALACIAS DEL MARKETING DIGITAL

55. CLIENTES/PACIENTES EN REDES SOCIALES

56. ¿ESTAS EN GOOGLE?

57. ¿PÁGINA WEB GRATUITA?

58. ESTRATEGIAS PARA EMAIL

59. CUATRO PREGUNTAS QUE GUÍAN EN LAS  
REDES SOCIALES

60. INCURSIONAR EN INTERNET

---

61. AGREGA FOTOGRAFÍAS A TUS REDES

62. PROPACIENTE

63. ERA DIGITAL

64. UN BUEN CANAL DE VIDEOS

65. ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL

## #51

### ¿QUE PASA EN INTERNET CADA 60 SEGUNDOS?

293.000 actualizaciones de estado en Facebook.

547.200 nuevos Tweets

2,4 millones de búsquedas en Google

204 millones de mail enviados

119.760 U\$\$ en ventas en Amazon

120 nuevas cuentas en LinkedIn

30 cuentas hackeadas en Facebook

123.060 nuevos postes en Instagram

2,78 millones de Videos vistos en YouTube

13.300 músicas en Spotify

104.300 llamadas por Skype

47.000 aplicaciones descargadas (Google Play & App Store)

Creo que éstos números responden en forma contundente si debemos aprender nuevas formas de comunicarnos y estar presente en las Redes Sociales!!

## #52

### MEDIOS DIGITALES

Algunos detalles a tener en cuenta a la hora de manejar ciertas páginas o comunidades digitales, ya que es ahí en donde empezamos a marcar la diferencia!!

- \* Responder los comentarios negativos con respeto y humildad.
- \* No borrar comentarios negativos.
- \* No buscar acciones con fotos inapropiadas ( eje: fotos de gatos)
- \* No pedir Retwuits, Me gusta o +1. Hay que ganárselo.
- \* Fomentar la interacción entre usuarios a través de contenidos interesantes.
- \* Hacer que tu marca sea más humana.
- \* Mantener la marca de tu identidad en cada publicación.
- \* Respetar el formato de publicación en cada red social.
- \* No saturar de información y publicaciones a tu comunidad.

- \* Responder todos los pedidos de información e inquietudes.
- \* Siempre en continua prueba! Lo que no funciona para una comunidad, puede funcionar para otra!!

## #53

### BLOG PROFESIONAL

Si queremos mostrar que estamos actualizados en el sector de la salud, debemos generar contenidos originales, no sólo por mostrar una imagen fresca e innovadora, sino para posicionarnos en internet. Dichos contenidos deben ser originales y prácticos para nuestros visitantes.

¿Qué contenidos incluimos en nuestro Blog?

- \* Tendencias y técnicas nuevas específicas de nuestra área.
- \* Tipos de materiales y su calidad.
- \* Sobre nosotros (experiencias, logros, anécdotas, publicaciones nuestras de terceros, etcétera)
- \* Congresos, seminarios, cursos a los que asistimos.
- \* Publicaciones de otros especialistas invitados a nuestro blog.
- \* Premios, méritos, galardones o distinciones ganadas por nuestra clínica/ empresa / organización.
- \* Alianzas o acuerdos realizados con otras entidades u organismos (Universidades, Empresas, Asociaciones, etcétera)
- \* Consejos y/o recomendaciones específicas de nuestra área.

Nuestro blog tiene que convertirse en un signo de identidad propio que muestra la personalidad de nuestra clínica.

## #54

### 3 FALACIAS DEL MARKETING DIGITAL

Si estás dispuesto a cultivar tu marca personal o corporativa en redes sociales, debes conocer estas falacias que seguramente te harán tropezar al primer intento.

1. "EL SERVICIO ES GRATIS" Ciertamente es que abrir un perfil en redes sociales no cuesta nada, pero si optas por contratar a un especialista tendrás de desembolsar dinero por concepto de sueldo, honorarios, etc.

2. “GANAR SEGUIDORES ES FÁCIL” Si te dicen que tendrás mil seguidores de la noche a la mañana ¡desconfía!, ya que, esto requiere inversión de tiempo y esfuerzo.

3. “CUALQUIERA PUEDE CONVERTIRSE EN EXPERTO DE LAS REDES SOCIALES” Sí y no. Como en todo campo, aquellos que se convierten en expertos son personas con gusto por este rubro, de tal forma que si no posees las horas necesarias para cuidar tus perfiles de redes sociales, será mejor acudir con una ayuda extra.

¡¡Promueve tu imagen profesional a través de redes sociales, así que define en qué medios te conviene trabajar tu marca personal o profesional.

## #55

### CLIENTES/PACIENTES EN REDES SOCIALES

Las redes sociales tienen la ventaja de permitirle al profesional conocer de primera mano las necesidades y expectativas de las persona a fin de generar vínculos más cercanos y sólidos.

#### 1. ANALIZA

Con base en la experiencia de tus publicaciones previas, determina qué asuntos atraen a tus seguidores y cuáles no lo hacen, a fin de continuar produciendo mensajes que los cautiven.

#### 2. FORTALECE

Si ya identificaste qué temas captan a tus clientes potenciales y habituales, es hora de generar contenidos para reforzarlos.

#### 3. CONSOLIDA

Si ya has pasado por los dos filtros anteriores, se constante, pues una comunidad que una semana se mantiene activa y a la que sigue no recibe información, se disipa fácilmente.

Destaca la formación de lazos más estrechos con tus seguidores que, en suma, son pacientes con quienes te conviene fomentar la confianza y empatía para ganar visitas al consultorio médico.

## #56

### ¿ESTAS EN GOOGLE?

¿Alguna vez has buscado tu propio nombre en Google? Así que si no lo has hecho deberías probarlo en este mismo momento, pues cada día son más las personas que tratan de conocer a profesionales de todas las áreas a través de la red.

Todo profesional exitoso debe preocuparse por trabajar su marca personal, ya que esta permite dar conocer su trabajo y ganar fama como experto en su campo a fin de distinguirse de la competencia.

¿Cómo te convendría que apareciera tu perfil digital?

Un par de notas tuyas como punto de partida están bien, sin embargo, hay que considerar que la gente que busca un servicio confiable no se conforma con eso, necesita conocer al profesional en quien depositará su salud y confianza, y aunque esto no significa revelarles tu domicilio particular ni tus actividades diarias, sí demanda generar un currículum vitae digital en el que des a conocer tus logros, habilidades y preparación.

## #57

### ¿PÁGINA WEB GRATUITA?

Desarrollar una página web en donde no tengas que invertir nada de dinero, suele ser una mala decisión.

Te ofrecen un espacio reducido para tu página web.

No puedes agregar funciones adicionales (plugins, foros, salas de chat, etc.).

No tienes derecho a direcciones de correo personalizadas.

Tu sitio será invadido por anuncios que no tienen nada que ver con lo que ofreces.

Tu sitio web nunca será tuyo, y lo peor de todo, corres el riesgo de que la plataforma que alojaba tu página desaparezca.

No hay ayuda de soporte.

Por estas y otras razones, te recomendamos jamás crear un sitio web en una plataforma gratuita. Mejor invierte en algo de calidad para asegurarte de tener el control absoluto de tu página web.



## #58

### ESTRATEGIAS PARA EMAIL

Aprende a gestionar tu bandeja de entrada para que tu día sea realmente productivo.

Identifica los correos que puedes atender de inmediato y lo que pueden esperar un poco más.

Si la mayoría de los correos que llegan tienen que ver con preguntas, prepara una página de preguntas frecuentes con sus respectivas preguntas.

Posiblemente muchos de los correos que recibes no están relacionados con tus servicios. Para resolverlo de inmediato, diseña una plantilla en la que sólo debas personalizar el saludo y listo.

Al contestar un email procura ser breve y conciso.

Puedes hacerte el propósito de mirar tu correo electrónico dos veces al día, una vez por la mañana cuando llegues a tu consultorio, y otra por la tarde, ya sea después de comer o antes de retirarte.

## #59

### 4 PREGUNTAS QUE GUÍAN EN LAS REDES SOCIALES

Ingresar al mundo de las redes sociales puede mejorar considerablemente el marketing médico, pero antes debes tener claro hacia dónde quieres dirigirte.

1. ¿CÓMO ME AYUDARÁN LAS REDES SOCIALES EN MI MARKETING? Establece qué es lo que puedes conseguir con su uso, Ampliar tus opciones para concertar citas médicas. Ganar fama como experto en salud. Dar seguimiento a tu marca.

2. ¿DEBO PROMOCIONAR MI IMAGEN O LA DE MI CONSULTORIO? Esto dependerá de los objetivos que persigas. Define qué es lo que te conviene más a mediano y largo plazo, si trabajar la popularidad de tu nombre, o bien, la marca de tu empresa de servicios

3. ¿QUÉ RED SOCIAL ME CONVIENE MÁS? Te conviene establecer, con base en tus objetivos, cuál te ayudará a entablar contacto con los pacientes que deseas atraer, o bien, qué medio te permitirá ganar fama como experto en salud.

4. ¿QUÉ RECURSOS ESTOY DISPUESTO A INVERTIR EN MIS REDES SOCIALES? Piensa que tendrás que invertir tiempo en aprender a usar las herramientas que te ofrecen para atraer a seguidores

## #60

### INCURSIONAR EN INTERNET

Si ya decidiste crear una página web, procura que no sea un sitio cualquiera. Mira los siguientes errores que jamás debes cometer para que tu página tenga una imagen totalmente profesional, evita estos errores:

- \* Evita el exceso de datos: El inicio debe ofrecer una comunicación clara y sin textos largos.
- \* Imagen: Si quieres subir fotos de tus instalaciones, cuida que sean profesionales y aprovecha para presentar a tu equipo de forma amigable y cordial.
- \* No actualizar
- \* Comunicarte con lenguaje técnico: Hablar con tu público empleando un vocabulario sencillo y entendible mostrará tu empatía y sencillez.

## #61

### AGREGA FOTOGRAFÍAS A TUS REDES

Cuando muestras tu lugar de trabajo, los clientes se sentirán con más confianza. Puedes tomar en cuenta estos consejos:

- \* Usa el logo de tu consultorio o clínica como foto de perfil, esto ayudará a que más personas identifiquen tu lugar de trabajo.
- \* Coloca imágenes de las principales áreas de las instalaciones.
- \* Agrega fotografías de tu equipo de trabajo.
- \* Sube fotos de los aparatos médicos con los que cuentas.
- \* Considera que para que las fotos se vean bien, éstas deben ser de buena resolución.
- \* Toma en cuenta que el propósito de mostrar fotografías de tu centro de trabajo es atraer a más personas, así que cuida que se vean bien. Todo el trabajo que haces en internet a través de redes sociales o en tu blog también le dará un gran prestigio a tu lugar de trabajo.

## #62

### PROPACIENTE

Dentro del ambiente del marketing online ha surgido la figura de un personaje que, gracias a su dominio de las herramientas y recursos tecnológicos, se nutre de gran cantidad de información que le ayuda a tomar una decisión de compra.

\* Nos referimos al “prosumidor” una persona que compara todas las marcas que ofrecen un mismo servicio, busca en dónde puede adquirirlo a un mejor costo, pregunta la opinión de otras personas que lo han comprado y finalmente toma la decisión más adecuada.

\* La llegada del propaciente: En el mundo de la salud ocurre un acontecimiento muy parecido, pues quizá has tenido la oportunidad de atender pacientes “autodiagnosticados”, quienes ante una dolencia, de inmediato buscan toda la información que pueden en internet. A este grupo de personas se les ha denominado propacientes.

\* Los tiempos han cambiado y los médicos ya no son la única fuente de información de salud, por lo que debes encontrar la manera de dirigirte a esta nueva clase de pacientes para ofrecerles un buen servicio.

## #63

### ERA DIGITAL

Por fortuna, los recursos digitales pueden aportar soluciones para que el profesional mejore su desempeño diario; sin embargo, aunque gran cantidad se muestran abiertos a esta posibilidad, usualmente comete estos errores:

\* Crean un blog que no actualizan.

\* Tienen un perfil de linkedIn sin completar.

\* Poseen una cuenta de Twitter que no usan.

\* Figuran en algún directorio médico sin saber qué les aporta.

Las explicaciones posibles ante tal situación pueden ser dos: falta de tiempo y/o habilidades digitales. En el primer caso la solución puede ser sencilla aunque representa un desembolso de recursos, pues se refiere

a la contratación de un experto en marketing digital, y la segunda requiere de inversión de tiempo, pues hay que buscar información al respecto. Siempre debes actualizar todos tus datos en cada sitio!!

## #64

### UN BUEN CANAL DE VIDEOS

¿Sabías que millones de personas buscan videos que les ofrezcan información de calidad? YouTube es un excelente escaparate para dicho propósito.

Antes de grabar, piensa el por qué:

¿Quieres elevar tu prestigio? ¿Deseas difundir contenidos de salud?

¿Quieres que más gente conozca y llegue a tu consultorio?

Si vas a aparecer en un video es importante que no parezcas distante. Debes expresar comprensión y amabilidad, la gente se dará cuenta que eres capaz de identificarte con ella. Recuerda que todo lo que se vea y se oiga en el video puede tener un resultado positivo o negativo.

## #65

### ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL

Saben de los beneficios que ésta aporta pero, en ocasiones, no tienen muy claro cómo conseguirlos:

1. Captar: Seleccionar las palabras clave (keywords) con las que desea posicionarse en Internet; ofrecer contenido útil y original; y usar SEO local para dar de alta su consultorio o clínica en espacios como Google Maps o Big Maps.

2. Educar: El objetivo es que sus medios de comunicación se conviertan en una guía de referencia para la gente.

3. Ganar: Cuando el profesional ofrece información de utilidad, es común que las personas se conviertan en los portavoces de la calidad de su trabajo, de modo que en el sitio o blog conviene tener botones disponibles para compartir los contenidos en las redes sociales de los usuarios.

¡No esperes más y empieza ya!

# TIPS DE GESTIÓN DEL TIEMPO

---

4

*“Si amas tu vida  
no malgastes tu tiempo,  
pues de esa materia prima  
está hecha”*

# TIPS PARA MEJORAR GESTIÓN DEL TIEMPO

**66. SIMPLIFICA, SIMPLIFICA, SIMPLIFICA!**

**67. ¡OPTIMIZA TU TIEMPO!**

**68. ¿QUÉ ES LO MÁS IMPORTANTE PARA MÍ HOY?**

**69. ¡TRABAJAR CON INTELIGENCIA ES MEJOR QUE TRABAJAR MUCHO!**

**70. DELEGAR TAREAS IMPORTANTES**

**71. APROVECHAR EL TIEMPO**

**72. TIEMPO PRODUCTIVO**

**73. ¡ES HOY!**

**74. APRENDE A GESTIONAR EL TIEMPO EN LAS REUNIONES**

**75. ENEMIGOS DE LA PRODUCTIVIDAD**

## #66

**SIMPLIFICA, SIMPLIFICA, SIMPLIFICA!**

La mayoría de las personas piensan que el hecho de estar muy ocupadas y tener una agenda sobrecargada es una señal de éxito.

Lo que no comprenden es que, al estar tan ocupadas, no son capaces de darse cuenta de lo que sucede a su alrededor, con la consiguiente pérdida de oportunidades!!

Aprende a delegar y date tiempo de disfrutar!!

## #67

**¡OPTIMIZA TU TIEMPO!**

Cuanto más capaz sea una persona de dirigir conscientemente tu vida, mayor será su tiempo disponible para utilizarlo de un modo constructivo. Una forma sencilla de gerenciar tu tiempo consiste en escoger una semana "normal" que refleje los horarios habituales de tu vida, y anotar todo lo que realizas, ¡Sí registra todo! con la mayor exactitud y no cambies nada (sólo tú lo verás).

Luego observa los datos y reorganiza tu vida de acuerdo con los resultados que deseas obtener priorizando las acciones que te acercan a tus objetivos.

## #68

**¿QUÉ ES LO MÁS IMPORTANTE PARA MÍ HOY?**

Muchas veces nos olvidamos de lo verdaderamente importante. Para ayudarte a Planificar y Optimizar tu día, cada mañana antes de empezar a trabajar hazte estas 3 preguntas:

1. ¿Qué es lo más importante para mí hoy?
2. ¿Cuales son las 5 acciones que me acercan a mis objetivos?
3. ¿Qué es lo más importante con respecto al futuro?

## #69

### ¡TRABAJAR CON INTELIGENCIA ES MEJOR QUE TRABAJAR MUCHO!

"Si pudieras averiguar cuál es ese 20% de esfuerzos eficaces, podrías eliminar el 80% del restante ineficaz y sin mayores problemas.

Cuando tienes demasiadas ocupaciones y estrés, pierdes la perspectiva de lo que es realmente importante, cometes errores por descuido y pierdes de vista las grandes oportunidades que están a tu alcance.

Vivimos en una sociedad que asume el hecho de que estar sobrecargado es sinónimo de éxito y realización... Nada más errado!

Si No tenemos tiempo para las nuevas oportunidades, no crecemos...

Si No tenemos tiempo para disfrutar, ¿de que nos sirve lo que producimos?

## #70

### DELEGAR TAREAS IMPORTANTES

No te limites a delegar las tareas simples y rutinarias, de vez en cuando delega las tareas importantes, el equipo va sentir valorado y a la vez te va a valorar más a ti. Dado que los estás implicando en la toma de decisiones, de una forma colectiva llegarás al éxito o al mejor camino para alcanzar este mismo. Recuerda siempre: antes de delegar, cada funcionario debe estar entrenado para dicha tarea y debes estar dispuesto a darle soporte cuando así lo requiera.

## #71

### APROVECHAR EL TIEMPO

¿Cuál es la DIFERENCIA entre aprovechar su tiempo o simplemente marcar el paso?

Aprovechar el tiempo es una estrategia que implica usar el tiempo de manera inteligente para conseguir nuestras metas más importantes!!

Si solo pasamos el tiempo haciendo "cosas" o "tareas" sin la visión o un plan, el uso de su tiempo no necesariamente le acerca a sus objetivos...

La pregunta que puede ayudarnos es:

¿Esta actividad que voy a realizar, me acerca o me aleja de mis objetivos? ¿Amas la vida? Entonces no malgastes tu tiempo, ya que ése es el material del que está hecho la vida". -Benjamín Franklin.

## #72

### TIEMPO PRODUCTIVO

Los 5 mandamientos para hacer más productivo tu tiempo son:

1. No serás perfeccionista y no tendrás miedo al fracaso.
2. Harás lo importante primero.
3. Dejarás el teléfono de lado (al menos por un rato)
4. Romperás la rutina.
5. Aprenderás a decir no.

Ser más productivo no significa solo lograr más, significa también disfrutar más!!

## #73

### ¡ES HOY!

La puntualidad es la disciplina de estar a tiempo para cumplir nuestras obligaciones. La cuestión no es decir "quiero ser puntual desde mañana", lo cual sería retrasar una vez más algo, es hoy!!

- \* Examínate y descubre las causas de tu impuntualidad.
- \* Establece un medio adecuado para solucionar la causa principal de tu problema.
- \* Aunque sea algo tedioso, elabora por escrito tu horario de citas y plan de actividades del día siguiente.
- \* Implementa un sistema de "alarmas" que te ayuden a tener noción del tiempo no necesariamente sonoro: pide acompañar a algún colega que entra y sale a tiempo.
- \* La puntualidad es necesaria para dotar a nuestra personalidad de carácter, orden y eficacia, pues al vivir este valor en plenitud estamos en condiciones de realizar más actividades, desempeñar mejor nuestro trabajo, ser merecedores de confianza.

## #74

### APRENDE A GESTIONAR EL TIEMPO EN LAS REUNIONES

Si en tu empresa/clínica las reuniones de trabajo son recurrentes, aprende a gestionar el tiempo durante las reuniones:

- \* Ten en mente un objetivo. Antes de convocar a junta, define cuál es el objetivo y qué es lo que esperas obtener de ella. Sería un error muy grave de tu parte si la reunión termina sin que se hayas cumplido el propósito para la cual la organizaste.

- \* Enfócate en el tema central. Si la reunión es sobre el incremento de las ventas de tu empresa/clínica, no te desvíes hacia otros temas que no tienen nada que ver con la junta.

- \* No te extiendas más de lo necesario. Evita los monólogos sin fin y explica los puntos principales en forma breve pero cuidando que el mensaje haya quedado claro entre los asistentes a la reunión.

Evita reuniones innecesarias a fin de no perder tiempo valioso en tu clínica.

## #75

### ENEMIGOS DE LA PRODUCTIVIDAD

Estos son algunos factores que podrían afectar la capacidad laboral:

- \* **TORRES DE DOCUMENTOS EN TU ESCRITORIO:** Si siempre esta lleno de documentos (entre éstos los historiales de tus pacientes) ten mucho cuidado ya que podrías perder información muy importante que podría ocasionarte serios problemas.

- \* **POCA PLANIFICACIÓN:** ¿No programas actividades diarias, semanales y mensuales? quiere decir que estás trabajando sin rumbo fijo y que debes desechar este esquema de trabajo de inmediato.

- \* **CENTRAS TU ATENCIÓN EN EL CELULAR Y REDES SOCIALES:** ¿Sabes cuántas veces miras tu celular o tus redes sociales? Redúcelas o ponte horarios para ello.

Si has reconocido a alguno de estos enemigos entonces has dado un paso importante para aprender a controlar estas conductas. Hazles frente y elimínalos de tu lugar de trabajo.

# TIPS DE COACHING & LIDERAZGO

---

5

*“Nunca pares,  
nunca te conformes,  
hasta que lo bueno sea mejor  
y lo mejor excelente”*

# TIPS DE COACHING & LIDERAZGO

76. LA PARADOJA DEL OJO

77. EL COMBUSTIBLE PARA REALIZAR NUESTROS  
SUEÑOS

78. NUESTRO MEJOR ACTIVO

79. FLEXIBILIDAD

80. ECOS DE LÍDERES

81. EL MUNDO NECESITA MÁS GENTE QUE AME LO  
QUE HACE

82. LA MENTE DEL LÍDER

83. SER UN PROFESIONAL INDEPENDIENTE

84. STOP A TUS MIEDOS & BLOQUEOS

85. APRENDE A DECIR NO

86. 86. CREA TU EQUIPO DE APOYO Y CONFIANZA

87. VIVE TU VIDA ARMONIZADA CON TUS  
VALORES!!

88. ¡REFUERZA TUS PUNTOS FUERTES!

89. SABER ESCUCHAR

90. LIDERAZGO

91. UNA VIDA CON PROPÓSITO

92. ESFUERZO EXTRA

93. ¿COMO ES UNA PERSONA TÓXICA?

94. SUEÑO & ACCIÓN

95. ASUMIR EL RETO

96. NUESTROS ACTOS

97. IMAGEN INSPIRADORA DE FUTURO

98. EL PRECIO DE LA COMODIDAD

99. CORAJE

100. PROPÓSITO SUPERIOR



## #76

### LA PARADOJA DEL OJO

La capacidad de nuestros ojos de ver al mundo conlleva su incapacidad de verse entre mismo... ¿Alguna vez prestaste atención a esta paradoja?

El ejercicio del Liderazgo necesita de un "estado de constante atención" LIDERAR es dedicarse a mirar lo que los otros no son capaces de ver, requiere mirar lejos, mirar a los otros, ver hacia el horizonte, mirar a los otros, y muchas veces no vernos a nosotros mismos, sino a los intereses más altos... nos transformamos así en instrumentos para servir!!

## #77

### EL COMBUSTIBLE PARA REALIZAR NUESTROS SUEÑOS

Tu pasión es la gasolina de tus sueños, úsala para mirar hacia lo que quieres y no te distraigas mirando hacia lo que no quieres. Recuerda que puedes dirigir tus sueños hacia un universo entero de posibilidades. Vuela alto, tan alto como tus sueños, y cuando sientas los vientos y los peligros, no mires para abajo, siempre mira hacia arriba, porque ese es el sitio al que perteneces!!

## #78

### NUESTRO MEJOR ACTIVO

La tendencia actual es que los profesionales (de cualquier área o especialidad) nos convirtamos en un "commodity" (producto o servicio sin diferenciación, el cual sólo puede competir por precio)

¿Qué hacer para salir de ése rango?

Convertirse en una "obra de arte única e irremplazable"... lo que quiere decir es que aprendamos a crear una Ventaja Competitiva Única para Diferenciarnos!!

Cuando se le preguntó a Warren Buffett que tenía en cuenta para invertir, dijo: Personas y Empresas con una Ventaja Competitiva de alto impacto y su capacidad de poder mantener esa Ventaja Competitiva en el tiempo. Recuerda siempre que ERES TÚ MEJOR ACTIVO!!

## #79

### FLEXIBILIDAD

Ser flexibles es observar una nueva situación y actuar de acuerdo a ella: ¿El trabajo no salió como esperabas? ¿Terminó una relación laboral o profesional? ¿El vuelo se retrasó? ...

Culpar a otros, resistirnos, arrepentirnos, sólo consume nuestra energía; la salida más inteligente es pensar desde otro ángulo, aprender lo que esa situación quiere enseñarte y aceptar en paz lo que ocurre.

Hay un proverbio que me encanta:

"Si tiene solución... ¿porque te preocupas?

Si no tiene solución...¿porque te preocupas?"

La flexibilidad es la mejor respuesta ante los cambios. Y esto se aplica tanto a las organizaciones como a la vida misma!!

## #80

### ECOS DE LÍDERES

Los líderes saben que la entrega hacia la misión que los motiva requiere de mucha dedicación. Todo lo valioso requiere de esfuerzo. Las obras requieren de procesos y los líderes creen en los mismos. Las secuencias temporales traen vientos a favor y vientos en contra, pero ellos se fortalecen ante las tormentas y fluyen como el agua de los mares. La claridad de la misión los sostiene. Los fracasos lo viven como aprendizajes de la vida. Le encuentran rápidamente el lado positivo. Le dan un significado valioso!!

- Extraído del Libro "Ecos de Líderes" de M. A. Pedroza.

## #81

### EL MUNDO NECESITA MÁS GENTE QUE AME LO QUE HACE

Tu pasión es la gasolina de tus sueños, úsala para mirar hacia lo que quieres y no te distraigas mirando hacia lo que no quieres. Recuerda que puedes dirigir tus sueños hacia un universo entero de posibilidades. Vuela alto, tan alto como tus sueños, y cuando sientas los vientos y los

peligros, no mires para abajo, siempre mira hacia arriba, porque ese es el sitio al que perteneces!! - Steve Jobs

## #82

### LA MENTE DEL LÍDER

"Las mentes son como los paracaídas... sólo funcionan bien cuando están abiertas." -Lord Thomas Robert Dewar.

Cada cosa que sucede en tu vida tiene un propósito que te sirve y que entre mayor apertura mental tengas puedes sacar más provecho a las experiencias que te está tocando vivir.

Ten apertura a los cambios, a la llegada de nuevas personas, información, u oportunidades... porque una actitud mental abierta puede hacer la diferencia en tu vida!!

## #83

### SER UN PROFESIONAL INDEPENDIENTE

Nos llenamos la boca diciendo eso y nos sentimos muy orgullosos de serlo!! y de hecho puede ser una gran bendición!!:) ...o todo lo contrario Me miró sorprendido, por lo que continué diciendo:

Si tienes: OBJETIVOS CLAROS, AUTODISCIPLINA Y AUTOMOTIVACIÓN sin duda el ser un profesional independiente será una gran bendición!!

Objetivos claros para saber donde quieres estar en el mediano y largo plazo, autodisciplina para cumplir tu día a día como si tuvieras el más gruñón de los jefes y automotivación para transitar los días buenos y seguir adelante en los no tan buenos!!

Estas actitudes son fundamentales para ser un GRAN PROFESIONAL INDEPENDIENTE y mantenerte en el mercado, y ojo que dije solo mantenerte, para sobresalir necesitas otras mas...

## #84

### STOP A TUS MIEDOS & BLOQUEOS

Mediante el proceso de coaching podrás identificar y gestionar los cambios que tienes que hacer en ti para conseguir aquello que te propongas.

Trabajar tu identidad, comunicación, objetivos así como todo aquello que te paraliza (miedos y bloqueos) y no te dejan ser tu mejor versión como profesional de la salud.

## #85

### APRENDE A DECIR NO

A nuestras vidas llegan todo tipo de personas, invitaciones, pedidos y oportunidades. Eso no significa que debas aceptar todo lo que te llegue indiscriminadamente. Alerta tu espíritu crítico!

Muchas personas siempre me comentan en los entrenamientos que temen decir que NO, por caer mal o cerrar esa oportunidad. De hecho es lo contrario: Al decir que NO, podemos enfocarnos más en lo que sí es importante para nosotros... Y también dejamos espacios para oportunidades y relaciones que sean las adecuadas!!

## #86

### CREA TU EQUIPO DE APOYO Y CONFIANZA

Cuantos más logros alcances, más ayuda necesitarás.

Las personas que tienen éxito no han llegado solas al sitio que hoy ocupan.

Cuanto más avances más apoyo, ayuda, consejos y estímulos necesitarás, sobre todo si emprendes un proyecto de envergadura.

Quienes tienen más éxito disponen de varias personas de confianza que les ayudan, les aconsejan con sabiduría, incluso le centran cuando lo necesitan..

Es su equipo de APOYO Y CONFIANZA!

## #87

### VIVE TU VIDA ARMONIZADA CON TUS VALORES!!

"Los hombres se olvidan de vivir porque están ocupados en ganarse la vida"-Margaret Fuller.

El secreto de tener un trabajo satisfactorio es llevar a cabo una actividad que esté de acuerdo con tus principales valores y talentos.

Hacer lo que realmente te gusta, aquello que para ti es intrínsecamente importante.

Cuando vives de acuerdo con tus valores y talentos, sientes que tienes un trabajo que disfrutas y eso..

¡Te lleva a una vida plena!

## #88

### ¡REFUERZA TUS PUNTOS FUERTES!

Creemos estar obligados a hacerlo todo y ser excelentes en todo.

Muchas personas se pasan años tratando de mejorar sus debilidades, sin embargo son nuestras fortalezas las que nos hacen sobresalir y liderar...

Te invito en el día de hoy a que te reconozcas 3 fortalezas que tienes y veas cómo hacer de ellas un pilar de diferenciación en tu vida profesional!

Hacer muchas cosas más o menos bien nunca tiene tanto valor como hacer una sola EXTRAORDINARIAMENTE BIEN!

## #89

### SABER ESCUCHAR

"Existe una gran diferencia entre escuchar de verdad y limitarse a esperar que llegue tu turno para hablar... Si te has pasado ese rato preparando lo que ibas a contestar, en realidad no estabas escuchando lo que el otro quiere hacerte llegar"

Peter Drucker, uno de los grandes del marketing moderno, decía que si quieres convertirte en una persona exitosa, entonces conviértete prime-

ro en un "gran escuchador", escuchando de tus clientes, incluso lo que NO dicen...

## #90

### LIDERAZGO

Liderazgo es una posición de asumir riesgos...

Liderazgo es un deseo apasionado de marcar la diferencia...

Liderazgo es sentirnos incómodos con la realidad...

Liderazgo es asumir responsabilidades mientras otros intentan justificativos...

Liderazgo es ver las posibilidades en una situación mientras que otros solo consiguen ver dificultades...

Liderazgo es la voluntad de sobresalir en medio de la multitud...

Liderazgo es abrir la mente y el corazón...

Liderazgo es someter al ego en beneficio de algo mejor...

Liderazgo es despertar en quien nos escucha la capacidad de soñar...

Liderazgo es inspirar a otras personas con una visión clara del aporte que ellas puedan hacer...

Liderazgo es el poder de potenciar muchas vidas...

Liderazgo es hablar con el corazón al corazón de los liderados...

Liderazgo es la integración del corazón, de la mente y del alma!

Liderazgo es la capacidad de fijarse en los otros y al hacerlo, ayudarlos a liberar sus ideas, su energía y la capacidad de esas personas..

Liderazgo es un sueño transformado en realidad...

Liderazgo es por sobre todo ... CORAJE!

Extraído del "Libro de Oro del Liderazgo" de John Maxwell.

## #91

### UNA VIDA CON PROPÓSITO

Para vivir una vida plena hay dos requisitos que cumplir: un fuerte deseo de vivirla de la mejor forma posible y la voluntad para convertir ese deseo en realidad!!

¿Cómo lo hacemos?

Como todas las grandes preguntas, la respuesta es muy sencilla...no por eso fácil de aplicarla...

Implica que hagamos con nuestra vida algo que nos apasione, que nos entusiasme!!

Algo que nos llene de energía para afrontar el día a día e ir superando las dificultades que se nos presenten...

Es justamente la pasión y el entusiasmo lo que nos brindan el combustible para seguir adelante!!

Algunos tenemos la dicha de saber muy bien lo que queremos, otros tendrán que pensarlo o buscarlo un poco más; sin embargo el hacerlo es una magnífica inversión de esfuerzo y tiempo... De otra manera: cómo cargarás de combustible tu "tanque" para continuar en tránsito por la vida??

Para algunos acumular riquezas materiales es sinónimo de éxito, respetable objetivo... Sin embargo no significa que para todos lo sea, las personas somos distintas, tenemos distintas características, por lo tanto también tenemos distintos sueños, anhelos, proyectos... ¿Cuál es el tuyo?

Lo importante es que éste PROPÓSITO nazca realmente de nuestra esencia y que nos permita convertirnos en la MEJOR VERSIÓN DE NOSOTROS MISMOS!!

## #92

### ESFUERZO EXTRA

Pon un esfuerzo extra en todo lo que hagas!!

Cuando sientas que has compartido lo suficiente, comparte un poco más...

Cuando sientas que has trabajado lo suficiente, permanece unos 30 minutos extra y comienza el trabajo que necesita ser hecho mañana...

Cuando des caridad, da algo más de dinero del que habías pensado...

A nuestro ego no le gusta tomar medidas extras. Cuando sientas que quieres detenerte, renunciar o incluso escapar, ése es el momento en el que necesitas reunir más fuerza, ¡porque hay mucha más Luz por ser obtenida en ese instante!

No tengas miedo de ir a acostarte un poco exhausto esta noche. Puede que te sientas cansado, pero te sentirás inmensamente más victorioso.

¡LA DIFERENCIA ENTRE LO ORDINARIO Y LO EXTRAORDINARIO, ES JUSTAMENTE "EL EXTRA" QUE HACEMOS!!

## #93

### ¿COMO ES UNA PERSONA TÓXICA?

Si eres una persona tóxica, revísate!

Si andas con personas tóxicas cuídate!

Como es una persona tóxica:

1. Se queja de todo.
2. Se hace la víctima.
3. Es envidiosa y celosa.
4. No hace nada para avanzar.
5. Sólo habla de sus problemas.
6. Es negativa.

Te corresponde a ti saber elegir a las personas con relaciones que te nutran y te permitan nutrir a los demás y al mismo tiempo, apartarte de las personas "tóxicas" que generan relaciones "tóxicas", las cuales sólo producen toxicidad en el entorno familiar, laboral y social.

## #94

### SUEÑO & ACCIÓN

Todo lo que existe en el mundo, ocurrió dos veces!

La primera en la mente y luego en la realidad...

Es importante soñar y aprender a transformar esos sueños en realidad!

Visión sin acción es utopía; acción sin visión es pesadilla!

Aprendamos a conectar nuestra visión con nuestras acciones para obtener los resultados que deseamos.

## #95

### ASUMIR EL RETO

No intentar lograr lo que nos proponemos por miedo a fracasar, es como no vivir por miedo a morir!

Es a través de pérdidas y errores que aprendemos.

Cuando utilizamos "el fracaso" sin miedo, como un proceso de aprendizaje, construimos las fortalezas de nuestro carácter.

Es aprendiendo de los "errores" que se avanza, sin perder el entusiasmo ni la iniciativa.

Hay que definir lo que queremos y asumir el reto!!

## #96

### NUESTROS ACTOS

"El hombre no es más que el resultado de la continuidad de sus actos"

-Friedrich Hegel.

La pregunta que les invito a reflexionar es: Para obtener los resultados que quiero... Que actos debo continuar y cuáles debo des-continuar??

Da para pensar!!

## #97

### IMAGEN INSPIRADORA DE FUTURO

Tener un sueño profesional que cumplir es tener una imagen inspiradora de nuestro futuro!

Es esa visión que nos emociona, que energiza nuestra mente y nuestros deseos; dándonos fuerzas para hacer todo el esfuerzo necesario para alcanzarlo!!

## #98

### EL PRECIO DE LA COMODIDAD

Cuando nos conformamos en permanecer en nuestra "zona cómoda", cediendo ante nuestras preferencias personales, en realidad lo que hacemos es limitarnos.

Si no estamos aprendiendo, no podemos crecer... es ahí donde nuestras capacidades y habilidades pudieran estar deteriorándose o como mínimo no siendo exploradas ni explotadas a nuestro favor...

Ese es el precio de la comodidad!

## #99

### CORAJE

Necesitamos coraje:

- \* Para que el miedo no se apodere de nuestros sueños,
- \* Para actuar en coherencia con aquello que queremos y que hemos decidido que vale la pena construir,
- \* Para atravesar la adversidad...

Según Aristóteles, el coraje es la primera de las cualidades humanas porque es la cualidad que garantiza a todas las demás...

Es por eso que necesitamos coraje para ser quienes queremos llegar a ser!

## #100

### PROPÓSITO SUPERIOR

En la vida de las personas exitosas encontramos un propósito superior que justifica todas las acciones de su día a día, un objetivo tan apasionante que atrae y a la vez concentra toda su energía psíquica... es así como consiguen enfrentar los desafíos, con tal pericia que pareciera solo 'suerte' y no realmente lo que es: ¡Propósito definido con voluntad de hierro!

# Nidia Carolina González Ríveros.

- Dra. en Odontología UNA.
- Magíster en Planificación y Conducción Estratégica Nacional.
- Maestría en Administración de Empresas.
- Experta en Estrategias en el área de la Salud.
- Especialidades en: Marketing – Inteligencia Estratégica – Didáctica Universitaria – Coaching Management y Liderazgo.
- Socio Fundador de SOLAGESA - Sociedad Latinoamericana de Gestión en Salud.
- CEO y Fundadora de GPS Consultora [www.gpsconsultora.com](http://www.gpsconsultora.com)



**LIDERES EMPRENDEDORES DE LA SALUD**

[www.gpsvirtual.com](http://www.gpsvirtual.com) [www.gpsconsultora.com](http://www.gpsconsultora.com) [hola@gpsconsultora.com](mailto:hola@gpsconsultora.com) +595 981 576443

!Trabajamos para mejorar los Servicios de Salud de latinoamérica y del mundo!



## EL GPS DEL ÉXITO PROFESIONAL DE LA SALUD

 [GPSConsultoraPy](#) 

 +595 981 57 64 43

 [hola@gpsconsultora.com](mailto:hola@gpsconsultora.com)