

Seguimiento Efectivo tras la Primera Visita

Convierte el “lo pensaré” en una decisión con confianza y cercanía.

Antes de que el paciente se vaya

- ☐ **Entregar** toda la **información del tratamiento** por escrito (presupuesto, tiempos, pasos).
- ☐ **Explicar** claramente las **opciones y responder dudas**.
- ☐ **Acordar** una **fecha y hora** concreta para una llamada de seguimiento.
- ☐ **Registrar** la **cita de seguimiento** en la agenda del equipo.

Durante la llamada

- ☐ **Preguntar** cómo está y si ha podido **revisar la documentación**.
- ☐ **Escuchar** activamente cualquier **duda o inquietud**.
- ☐ **Reforzar** los **beneficios del tratamiento**, sin presionar.
- ☐ **Resolver objeciones** con claridad y empatía.
- ☐ **Proponer** (si está listo) una **fecha** para **iniciar el tratamiento**.
- ☐ Si **necesita** más tiempo, **agendar** un nuevo punto de contacto (**sin insistir**).

Seguimiento extra

- ☐ **Registrar** todo el seguimiento en el **software de gestión**.



Consejo clave:

El seguimiento no es insistencia, es presencia.

MentorCare
Gestión clínica y marketing