



1 ESP# "MY IVORY" TRAINING

1. ¿Qué tengo que hacer para empezar con Ivory?

 V1.1.02.03.01

2. Descubre cómo formarnos a tus colaboradores

 V1.1.02.03.02

3. Los secretos de nuestra página web

 V1.1.02.03.03

4. Conoce nuestras piezas de mano parte 1

 V1.1.02.03.04

5. Conoce nuestras piezas de mano parte 2

 V1.1.02.03.05

6. Conoce nuestras piezas de mano parte 3

 V1.1.02.03.06

7. ¿Cómo responde Ivory en situaciones de estrés?

 V1.1.02.03.07

8. ¿Cuáles son las ventajas del QRRMA?

 V1.1.02.03.08

9. ¿Cómo hacer un pedido y a quién?

 V1.1.02.03.09

10. Un poco de burocracia

 V1.1.02.03.10

CONFIDENTIAL



2 ESP# "QUERER ES PODER" TRAINING

La fórmula para tu éxito en la industria dental

1. Desear más en la vida

V1.1.02.04.01

2. Visualizar como puede mejorar tu vida

V1.1.02.04.02

3. Planificar objetivos para obtener una vida mejor

V1.1.02.04.03

4. Liberar tu mente de tus propios límites

V1.1.02.04.04

5. Potenciar tu mente con nuevos pensamientos que te ayudarán a lograr la excelencia

V1.1.02.04.05

6. Decidir y actuar y conseguir tu propio éxito

V1.1.02.04.06

7. Comprobar y celebrar. Si lo que has hecho no te ha funcionado continúa avanzando con otra perspectiva hasta que encuentres lo que funciona para ti.

V1.1.02.04.07

CONFIDENTIAL



3

ESP# "LA REPARACIÓN PERFECTA" TRAINING



1. Avance del training técnico "la reparación perfecta"

V1.1.02.05.01

2. Programa de gestión de reparaciones

V1.1.02.05.02

3. Herramientas principales e inversión

V1.1.02.05.03

4. ¿Cómo empieza una reparación?

V1.1.02.05.04

5. El flujo de las piezas de mano

V1.1.02.05.05

6. Cómo administrar la garantía, que incluye

V1.1.02.05.06

7. Ahorrar tiempo en la gestión de un presupuesto

V1.1.02.05.07

8. Precios de las reparaciones

V1.1.02.05.08

9. Preguntate ¿Por qué ha pasado?

V1.1.02.05.09

10. Como comprar los repuestos y su compatibilidad con otras marcas

V1.1.02.05.10

11. ¿Cómo funciona el problem solving on-line?

V1.1.02.05.11

12/32. Los 20 videos training sobre las reparaciones

da V1.1.02.05.12 a V1.1.02.05.32

33. ¿Cuándo no es posible reparar una pieza de mano?

V1.1.02.05.33

34. La relación técnica con el cliente

V1.1.02.05.34

35. Prueba de funcionamiento

V1.1.02.05.35

36. Embalaje del producto

V1.1.02.05.36

37. Antes de la entrega forma a tu agente

V1.1.02.05.37

38. El efecto wow con la reparación

V1.1.02.05.38

39. Que hacer y cuando si un producto vuelve en reparación

CONFIDENTIAL



4 ESP 4 "SERE EL MEJOR " TRAINING

1. Presentación agent training "sere el mejor "

V1.1.02.04.08

2. Cómo recoger y entregar una pieza de mano

V1.1.02.04.09

3. Cómo ser persuasivo

V1.1.02.04.10

4. ¿Acercarse o alejarse?

V1.1.02.04.11

5. ¿Decio yo o decides tú?

V1.1.02.04.12

6. ¿Sintético o analítico? descubra cuando serlo

V1.1.02.04.13

7. ¿El cliente es visual auditivo o cinestico?

V1.1.02.04.14

8. Descubre cómo enfrentar las ambiciones, las negacione y las ambiciones del médico

V1.1.02.04.15

9. Descubre cómo recuperar una oportunidad perdida

V1.1.02.04.16

10. Vencer usando Upsell, Downsell, Crossell

V1.1.02.04.17

11. ¿Cómo y por qué recuperar a un cliente perdido?

V1.1.02.04.18

12. ¿Cuál es el cliente ideal?

V1.1.02.04.19

CONFIDENTIAL



5 ESP# "SER UN GANADOR" TRAINING

1. Presentación retail training "ser un ganador"

V1.1.02.06

2. Cómo tener éxito en la industria dental

V1.1.02.06.01

3. Descubra los 2 secretos para tener un negocio dental de éxito parte 1

V1.1.02.06.02

4. Descubra los 2 secretos para tener un negocio dental de éxito parte 2

V1.1.02.06.03

5. Cómo poner en práctica la primera parte de una venta exitosa

V1.1.02.06.04

6. Cómo poner en práctica la segunda parte de una venta exitosa eficaz

V1.1.02.06.05

7. Cómo poner en práctica la tercera parte de una venta exitosa

V1.1.02.06.06

8. Gestiona y enseña a lidiar con la frustración y el rechazo

V1.1.02.06.07

9. Empieza a ganar ya!

V1.1.02.06.08

10. ¿Cómo implementar un negocio online de éxito?

V1.1.02.06.09

11. ¿Por qué trabajar las Redes Sociales en la industria dental?

V1.1.02.06.10

12. Imagina lo que significaría para tu empresa si duplicaras tu visibilidad

V1.1.02.06.11

13. ¿Los médicos están "conectados"?

V1.1.02.06.12

14. Descubra cuáles son los factores que impiden el éxito en la odontología

V1.1.02.06.13

CONFIDENTIAL