CÓDIGO DISC

Conoce a tus pacientes y comunícate en su idioma

Identifica los 4 tipos de pacientes, **adapta** tu comunicación y **consigue** que confíen en ti

Llevas años formándote. Actualizando tu técnica. Invirtiendo en tecnología. Buscando la manera de que tus pacientes entiendan por qué lo que ofreces vale lo que vale.

Y aun así, hay pacientes que salen de la consulta diciendo que lo pensarán.

Pacientes que asienten durante toda la explicación. Que no tienen ninguna duda cuando les preguntas. Que parecen convencidos. Y que después no vuelven, o vuelven semanas más tarde con las mismas preguntas que tenían cuando salieron por la puerta.

Y tú te preguntas:
¿qué más tengo que hacer? Si lo he explicado todo. Si he puesto ejemplos. Si me he asegurado de que lo entendiera. Si le he preguntado si tenía dudas y me ha dicho que no.

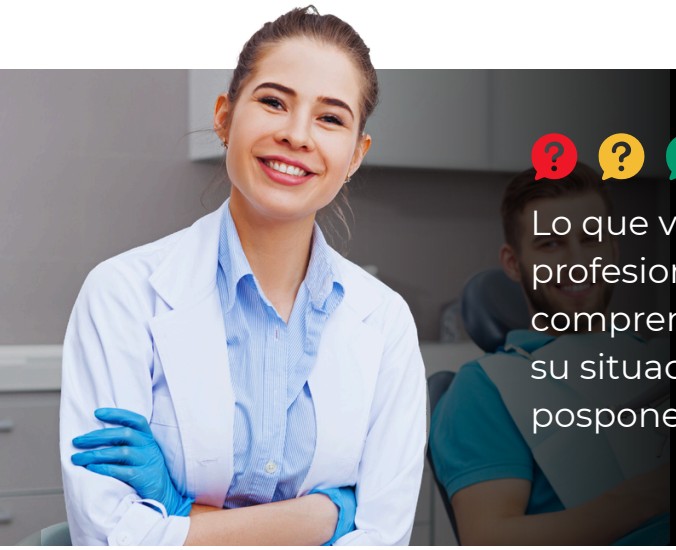
Lo que ha fallado no es la explicación.
Lo que ha fallado es la conexión.

Piénsalo un momento. No le hablas igual a una persona de ochenta años que a un niño de cinco. No le hablas igual a una primera visita que a un paciente de toda la vida. Intuyes que cada persona necesita algo diferente y ajustas sin pensarlo.

Pero con la mayoría de tus pacientes, probablemente usas siempre la misma estructura. El mismo orden. El mismo tono. La misma manera de presentar el plan de tratamiento.

Y lo cierto es que la excelencia clínica, por sí sola, tiene un límite.

Puedes ser un excelente clínico. Puedes ofrecer los mejores materiales, la tecnología más avanzada y los resultados más espectaculares. Y aun así, si tu paciente sale de la consulta sin haber comprendido realmente lo que le pasa y lo que está en juego, se quedará con dudas, con miedo y, **si no ve dónde está la diferencia, te comparará por precio.**



Lo que verdaderamente distingue a un gran profesional sanitario es su capacidad de ser comprendido. De conseguir que el paciente entienda su situación, comprenda las consecuencias de posponerla y reconozca que **tú eres su mejor opción.**

Eso requiere algo más que simplificar el lenguaje. Requiere adaptar la comunicación al perfil de la persona que tienes delante.

Porque **cada paciente tiene una manera diferente de procesar la información y tomar decisiones**. Hay quienes necesitan datos concretos antes de avanzar. Quienes necesitan claridad y rapidez, sin rodeos. Quienes necesitan sentir que les conoces antes de poder abrirse. Y quienes necesitan calma, tiempo y la certeza de que todo está bajo control.

Cuando tu comunicación conecta con esa manera, el paciente te entiende, confía en ti y avanza. Cuando le hablas en otro idioma, pospone. O busca otras opciones.

Código DISC te enseña a identificar el patrón de comportamiento de cada paciente desde los primeros minutos y a adaptar tu comunicación para que esa conexión suceda. Con base científica. Con aplicación inmediata. Diseñado específicamente para profesionales sanitarios como tú.

Qué es DISC y por qué va mucho más allá de los colores

Puede que hayas oído hablar de DISC como "lo de los colores". Una clasificación simpática, fácil de recordar, que aparece en talleres de comunicación o dinámicas de equipo.
Esa percepción se queda muy corta.

DISC es una de las metodologías de análisis del comportamiento humano más utilizadas y validadas a nivel mundial. Con una fiabilidad del 92%, es la herramienta de referencia en departamentos de recursos humanos de grandes corporaciones, en procesos de selección de directivos, en programas de liderazgo para altos ejecutivos y en entrenamiento de equipos de alto rendimiento en sectores tan exigentes como el militar, el financiero o la élite deportiva.

Empresas como Apple, Google, IBM o Deloitte utilizan psicométricos basados en DISC para tomar decisiones sobre sus equipos. Tony Robbins, referente mundial en desarrollo personal y liderazgo, lo utiliza con todos los profesionales que se incorporan a su empresa y ha aplicado el test a más de dos millones de personas en todo el mundo.

Lo que mide DISC es el comportamiento observable: qué hace una persona, cómo lo hace, qué dice y cómo lo dice. En un entorno determinado. En un momento determinado.

Aplicado al entorno sanitario, DISC se convierte en algo que muy pocos profesionales de la salud han tenido hasta ahora a su alcance: **un sistema con base científica para identificar cómo procesa la información cada paciente, cómo toma sus decisiones y qué necesita escuchar para confiar y avanzar.**

Lo que **cambia** cuando aplicas DISC en tu clínica

Antes de Código DISC	Después de Código DISC
La consulta termina con un "lo pensaré" que no sabes cómo interpretar.	Sabes exactamente qué necesita ese paciente y cómo dárselo en la próxima visita.
Preguntas si tiene alguna duda y el paciente dice que no.	Sabes qué tipo de preguntas generan conexión real en cada perfil y cuáles ahuyentan.
Hay pacientes con los que conectas y pacientes con los que no.	Entiendes por qué ocurre y tienes las herramientas para adaptar tu comunicación desde el primer momento.
Tu equipo atiende a todos los pacientes de la misma manera.	Cada interacción (la llamada, la bienvenida, la presentación del presupuesto, el seguimiento) está adaptada al perfil de quien tienes delante.

Mismo profesional. Misma clínica. Comunicación adaptada. Resultados completamente diferentes.

¿Para quién es Código DISC?

Si te reconoces en alguna de estas situaciones:

- Explicas un tratamiento con toda la claridad del mundo y el paciente se va diciendo que lo pensará. Y no vuelve.
- Preguntas si hay dudas al final de la consulta y siempre te dicen que no. Pero el paciente no reserva cita.
- Hay pacientes con los que conectas de manera natural desde el primer segundo. Y otros con los que, por mucho que te esfuerces, algo no termina de encajar. Y no sabes exactamente por qué.
- Tu equipo atiende a cada paciente con dedicación, pero de la misma manera. Sin distinguir lo que cada persona necesita para sentirse comprendida y avanzar.
- Te frustra que el paciente no perciba el valor de tu propuesta. Y sabes que la comunicación es la pieza que puede marcar la diferencia.

Si te has reconocido en alguna de estas situaciones, **Código DISC está diseñado para tu equipo y para ti.**

Una formación con base científica, aplicada específicamente al entorno sanitario, que te da las herramientas para identificar el perfil de cada paciente y adaptar tu comunicación desde el primer segundo.

Lo que aprenderás en Código DISC

Módulo 1 — La base

Antes de identificar el perfil de tus pacientes, necesitas entender qué es DISC y qué te permite hacer con precisión. Descubrirás por qué el comportamiento humano es predecible y consistente, y cómo eso te permite anticiparte a cómo va a reaccionar cada paciente antes de que lo haga. Una base sólida que cambia la manera en que observas a las personas desde el primer momento.

Módulo 2 — Los 4 perfiles

Aquí empieza la transformación. Aprenderás a reconocer los cuatro patrones de comportamiento a través de las señales que cada paciente te da desde el principio: su manera de entrar, de saludarte, de hacer preguntas, de moverse, de hablar y de guardar silencio.

Conocerás sus necesidades, sus miedos y sus emociones predominantes. Y entenderás por qué el paciente que un compañero percibe como “difícil”, en realidad solo necesita una comunicación diferente.

Módulo 3 — La atención telefónica

La primera impresión ocurre en la llamada. Aprenderás a identificar el perfil de tu paciente desde los primeros segundos de la conversación, qué decir y cómo decirlo para que esa llamada se convierta en visita. Porque la misma frase puede generar confianza en un paciente y distancia en otro.

Módulo 4 — La primera visita

La primera visita es el momento de mayor impacto en la decisión del paciente. Es donde se genera la confianza o donde se pierde. Aprenderás a adaptar la bienvenida, las preguntas iniciales, la exploración y la presentación del plan de tratamiento al perfil de cada persona. Lo que ocurre en esos primeros minutos lo cambia todo.

Lo que aprenderás en Código DISC

Módulo 5 — El presupuesto y las objeciones

El momento del presupuesto es donde más pacientes se pierden. Y casi nunca es por el precio. Aprenderás a presentar el presupuesto en el formato que cada perfil necesita para comprenderlo y aceptarlo, y a anticipar las objeciones antes de que lleguen, convirtiendo cada duda en una oportunidad de reforzar la confianza.

Módulo 6 — El seguimiento

El seguimiento es donde muchas clínicas pierden pacientes que ya habían decidido confiar. Aprenderás a diseñar un seguimiento adaptado al perfil de cada paciente: la frecuencia adecuada, el canal más efectivo y el mensaje que conecta. Porque el seguimiento que reconecta con un perfil puede resultar abrumador para otro.

Módulo 7 — DISC para líderes

Dirigir una clínica exige comunicarte cada día con personas que piensan, deciden y reaccionan de manera diferente a ti. Tu perfil predominante determina tu estilo natural de liderazgo: cómo das instrucciones, cómo das feedback, cómo gestionas los conflictos y cómo motivas a tu equipo. Ese estilo funciona muy bien con quienes comparten tu perfil. Con el resto, puede generar fricciones que consumen energía y tiempo sin que nadie entienda exactamente por qué.

Módulo 8 — DISC para equipos

¿Por qué la cirujana más meticulosa y perfeccionista del equipo pone nerviosa a la higienista risueña que siempre tiene un plan entre manos? ¿Por qué el doctor que va siempre al grano choca con la coordinadora que necesita consenso antes de tomar cualquier decisión? ¿Por qué hay personas del equipo que conectan de manera natural y otras que generan fricción sin que nadie entienda exactamente por qué? La respuesta no está en la actitud ni en la voluntad. Está en los perfiles. Aprenderás a convertir esa diversidad de estilos en una ventaja. Porque un equipo que se comprende a sí mismo trabaja mejor, discute menos y cuida mucho mejor a sus pacientes.

Ficha técnica

- **Destinado a:** Médicos, odontólogos, directores y propietarios de clínica, y sus equipos.
- **Duración estimada:** 12 horas.
- **Modalidad:** 100% online.
- **Formato:** 8 módulos con lecciones en audio, vídeo y recursos descargables de aplicación inmediata.
- **Conexión:** Accesible desde cualquier dispositivo (ordenador, tablet o smartphone).
- **Resolución de dudas:** Asistencia para resolver dudas dentro de la plataforma educativa.
- **Acceso al programa:** Acceso inmediato e ilimitado, incluyendo todas las actualizaciones futuras.
- **Acreditación:** Certificado de finalización.

Matrícula

Pago único por clínica 800€. Acceso inmediato e ilimitado, con todas las actualizaciones futuras.

Quiero acceder

Quién está detrás de Código DISC

Soy **Ros Megías**. Odontóloga, consultora en experiencia de paciente y analista conductual certificada por el *International DISC Institute*.

Llevo más de una década formando a equipos de clínicas dentales y médicas en comunicación y experiencia de paciente en España y Latinoamérica. Más de 20.000 profesionales de 17 países han participado en mis formaciones, eventos y congresos.

Soy autora de *Amor a primera visita*, el primer libro que integra la metodología DISC con la fidelización de pacientes en el entorno clínico.

Mi certificación como analista conductual por el *International DISC Institute* es la base científica desde la que he construido Código DISC: una formación con rigor metodológico, con aplicación práctica inmediata y con más de 25 años de experiencia clínica aplicada al comportamiento del paciente.

Conozco la clínica desde dentro. He ocupado todos los puestos que existen en ella: he atendido pacientes, he gestionado equipos, he trabajado en recursos humanos y formación, y he diseñado estrategias de comunicación para clínicas en España y Latinoamérica.

Esa combinación de conocimiento clínico, metodología científica y experiencia real da lugar a un enfoque único: el de quien conoce la herramienta en profundidad y al mismo tiempo conoce el entorno donde se aplica desde dentro.

Lo que dicen quienes ya han incorporado DISC en clínica

Marta Pinilla — Recepcionista en Clínica MZK Bio-Medical, Madrid

M

"Estoy encantada de haber descubierto la metodología DISC que estoy poniendo en práctica siempre que puedo."

Raquel Gómez — Recepcionista en Clínica MZK Bio-Medical, Madrid

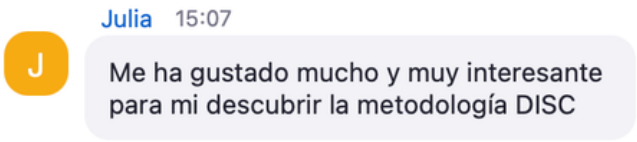
R

"Lo que más me ha gustado aprender es el modelo DISC, que es altamente recomendable y algo que deberían implementar en más sitios. Ahora tengo una manera diferente de afrontar mi trabajo con herramientas útiles, y puedo entender a los pacientes desde otra perspectiva."

Miriam Sanabria — Recepcionista en Clínica MZK Bio-Medical, Madrid

M

"El capítulo relacionado con el método DISC ha sido un gran descubrimiento y también una herramienta de gran ayuda. Recomiendo el curso a todas las personas que quieran crecer profesionalmente y necesiten ayuda para una mejor atención a los pacientes."



¿Código DISC es para ti?

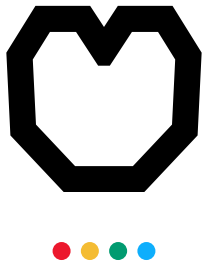
Si has llegado hasta aquí, probablemente ya sabes la respuesta.

La comunicación adaptada es una habilidad que se entrena. Y cuando se entrena con una metodología sólida, con base científica y aplicada específicamente a tu entorno, los resultados son inmediatos y duraderos.

Código DISC está diseñado para que tu equipo y tú empecéis a identificar el patrón de comportamiento de vuestros pacientes desde el primer día y a adaptar vuestra comunicación de manera consistente en cada interacción.

Porque la experiencia del paciente empieza mucho antes de que se siente en el sillón. Y termina mucho después de que salga por la puerta.

Quiero acceder



BRAND&HEALTH
Consultoría y Formación
en Experiencia del Paciente

info@brandandhealth.com
644 617 533