

Cómo ser el mejor profesional de gestión administrativa de una consulta médica

5 claves para mejorar la gestión del consultorio



Contenidos del eBook

1. Introducción: cómo ser el mejor profesional de gestión de una consulta médica **03**

2. Las habilidades esenciales del personal administrativo en el área de la salud **04**

3. Internet, un gran aliado para la gestión del consultorio **08**

4. 5 claves para mejorar la gestión de la consulta médica **11**



Introducción

El personal administrativo es una pieza clave dentro del engranaje de una consulta médica. Ellos son el primer contacto directo de los pacientes con el consultorio y, por tanto, **su rol es esencial para su buen funcionamiento.**

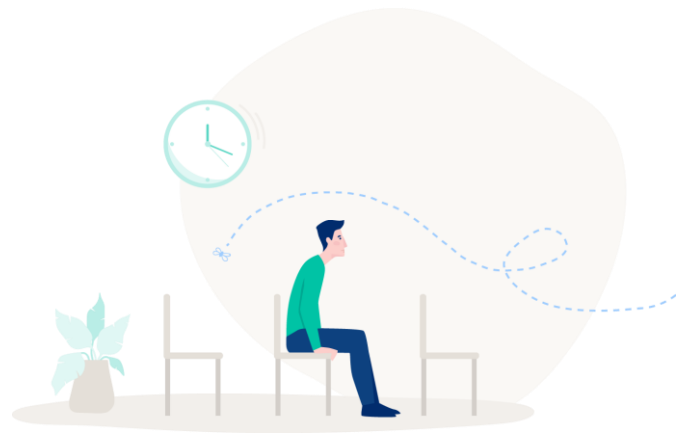
Ejercer como profesional administrativo de un consultorio médico implica dar la bienvenida a los pacientes, atender el teléfono, aclarar dudas, gestionar la agenda del especialista o de la clínica, organizar turnos y citas, manejar la información de los pacientes, ofrecer una buena atención y, además, realizar otras funciones administrativas que en ocasiones pasan desapercibidas pero que consumen una parte importante del tiempo que el profesional destina a su trabajo.

Por este motivo, **es muy importante que como gestor administrativo en el área de la salud ahorre el máximo tiempo posible en aquellas tareas que pueden automatizarse,** todo ello con el fin de optimizar su tiempo y realizar su trabajo de una manera más efectiva. De este modo, podrá invertir sus horas en aquellas acciones que repercuten directamente en el buen funcionamiento de la consulta y en la satisfacción de los pacientes.

A lo largo de estas páginas, le mostraremos una serie de acciones y recomendaciones que transformarán la manera como usted desarrolla hoy en día su trabajo, convirtiéndose así en un profesional mucho más eficiente y con una mejor gestión del tiempo para que pueda dedicar su jornada a aquellas acciones que marcarán la diferencia. Como resultado, logrará una mejor gestión del consultorio y, en consecuencia, una mayor productividad y satisfacción en su trabajo. ¡Comencemos!

¿Cuáles son las habilidades más importantes del personal administrativo?

Todo cambio empieza por uno mismo. Por eso, para ser el mejor profesional administrativo en el área de la salud, es necesario reunir una serie de cualidades que le permitan potenciar el **factor humano** y desempeñar su trabajo de la manera más efectiva posible, como estas que le mostramos a continuación:



✓ **Buena comunicación.** La comunicación es la base de las buenas relaciones. Por ello, asegúrese siempre de ser una persona comunicativa con los pacientes, explicándoles todos los procedimientos de la mejor manera posible. Muéstrese abierto y transmita seguridad, mostrando que conoce a la perfección el funcionamiento del consultorio y que, por tanto, puede ayudar al paciente en todo lo que necesite. Su forma de hablar y actuar también influirá en la satisfacción del paciente, con lo cual es importante cuidar los pequeños detalles.

✓ **Capacidad resolutive.** En su día a día, el personal de gestión administrativa tiene que tomar decisiones cruciales y hacer frente a diversos desafíos. Por ello, es importante mostrarse resolutivo cuando haya que hacer frente a situaciones que lo requieran. No necesita tener la respuesta a todo, pero tener una visión general del negocio le ayudará a saber quién puede ayudarle en cada caso cuando no tenga la solución. Y recuerde: el paciente puede no tener la razón siempre, pero su trabajo no es enseñarle ninguna lección, sino ayudarlo y orientarlo durante la consulta.

✓ **Orientación a la satisfacción del paciente.** Este punto está relacionado con el anterior, ya que ayudando al paciente a resolver problemas y dudas, automáticamente está colaborando en su nivel de satisfacción. Una buena manera de lograrlo es tratando de brindarle siempre la mejor información posible. Por ejemplo, tenga a mano un listado con los sitios más confiables donde el paciente puede encontrar información sobre su malestar o sobre el tratamiento. Todo eso agregará valor a la atención que usted ofrece en el consultorio.

✓ **Buena organización.** Tenga en cuenta que usted crea y administra diariamente los recursos más valiosos del consultorio: datos de los pacientes, fechas de las visitas y pagos. Pero es importante tener en cuenta la seguridad y confidencialidad del material que maneja, ya que la forma en que organiza y guarda estos datos es lo que marcará la diferencia en la gestión del consultorio. Organizar todas esas informaciones con un sistema único donde tanto usted como el especialista puedan tener acceso, será de gran ayuda para mejorar la gestión y optimizar el tiempo. Más adelante, trataremos este aspecto en más detalle.

✓ **Visión global.** Como mencionamos más arriba, la rutina diaria del gestor administrativo está formada por distintas actividades, por lo que es necesario que a uno le guste su trabajo, tenga una visión global y desee ir un paso más allá. Por ejemplo, para gestionar de la mejor manera posible el consultorio, no se enfoque únicamente en la gestión de la agenda o las llamadas telefónicas: vaya un paso más allá y apueste también por garantizar un ambiente agradable en la sala de espera, solucionar dudas de los pacientes o ayudar a administrar el perfil del especialista en Doctoralia y monitorear su imagen en Internet.

✓ **'Digital friendly'.** Por último, es importante que el personal de gestión administrativa sepa manejar los recursos tecnológicos con naturalidad. Cuanto más familiarizado esté con Internet, con las plataformas de comunicación en línea y con las herramientas de gestión, mejor podrá desempeñar su trabajo.

¿Cómo tratar con pacientes insatisfechos?

Uno de los mayores logros como gestor administrativo del área de la salud es lograr la satisfacción de los pacientes. Sin embargo, en ocasiones no todo sale como uno desea y es inevitable tener que lidiar con pacientes insatisfechos, ya sea porque el resultado del tratamiento no fue el esperado, porque tuvo que esperar demasiado tiempo para ser atendido o porque considera que la tarifa de la visita fue excesiva.



Sea cuál sea el caso, a continuación le mostramos algunos consejos que le pueden resultar muy útiles para tratar con pacientes insatisfechos y que eso no afecte negativamente a la salud del consultorio:



Antes de nada, escuche.

En muchos casos, la insatisfacción del paciente surge bien por desconocimiento de algunos de los procedimientos del consultorio o bien porque algo le dejó irritado.

Tenga en cuenta que no es nada personal y que en muchas ocasiones, el paciente solamente quiere que se le escuche. Por eso, antes de dar ninguna respuesta, escuche siempre a los pacientes.



Deje claro cuál es el problema.

Después de escuchar al paciente, confirme que ambos están hablando de lo mismo y que tienen claro el motivo de la insatisfacción. Esta es una de las técnicas más utilizadas en el área de atención al cliente para evitar desentendimientos.



Tenga empatía.

Cuando un paciente se exalta, puede resultar difícil mantener la calma. En estos casos, la mejor opción es intentar ponerse en su lugar: trate de entenderle y demuéstrole que comprende sus preocupaciones.



No cree una discusión innecesaria.

Piense hasta qué punto, como profesional, es conveniente manifestar su opinión y generar una discusión en un momento en que los ánimos están alterados. En estos casos, lo más coherente suele ser disculparse por el inconveniente y dejar claro al paciente que hará todo lo posible para resolver la situación.



Deje siempre claro el siguiente paso.

En el caso que no pueda resolver de inmediato el problema del paciente, déjele claro que tomará las acciones correspondientes para solucionarlo. Por ejemplo, si el paciente le exige un reembolso que no depende de usted, puede decirle que hablará con los responsables y que le dará una respuesta en breve.

Internet: un gran aliado para la gestión del consultorio

Ahora que ya hemos visto cuáles son las cualidades que debe reunir el personal administrativo y cómo lidiar con pacientes insatisfechos, es el momento de centrarnos en uno de los grandes aliados para optimizar la gestión del consultorio: **Internet**.

De acuerdo con el estudio elaborado por We are Social y Hootsuite, [el 68% de la población en américa del sur cuenta con conexión a Internet](#); una cifra que se encuentra en constante crecimiento y que muestra cómo los usuarios cada vez pasan más tiempo en línea.

Nadie puede negar que, a día de hoy, Internet es el mayor escaparate del mundo. Está abierto los 365 días del año durante las 24 horas, y constantemente recibe visitas de millones de usuarios que acuden a la red para encontrar soluciones a sus necesidades. Entre ellos, **los pacientes actuales y potenciales de su consultorio**.

Y es que existe una nueva generación de pacientes conocida como **Paciente 3.0** que se caracteriza por tener presencia en Internet y recurrir a la red para buscar información sobre salud, resolver dudas, encontrar especialista y reservar cita.

¿Cuál es el perfil del Paciente 3.0?

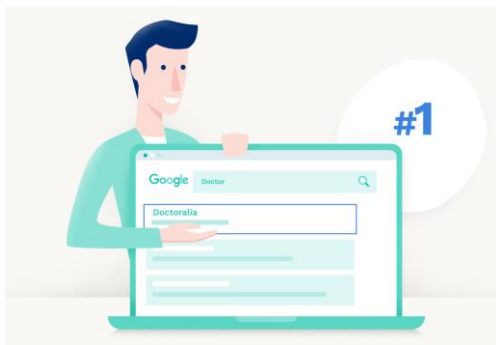


- **Mujer de 24 a 34 años** con actividad laboral.
- Busca consejo de un **ginecólogo, psicólogo o cirujano**.
- **Internet es su hábitat natural**. Navega por la red habitualmente desde un smartphone.
- **Concierta una cita con una antelación de 1 a 5 días** respecto a la fecha de la consulta.
- Se guía por las **recomendaciones de otros pacientes**.
- **Valora la visita** de forma positiva en el entorno online.
- Espera una **atención personalizada y cercana** con el especialista.
- Tiene **actividad en las redes sociales**, comparte sus opiniones y hace preguntas sobre salud.

Partiendo de esta realidad, donde **la salud es cada vez más digital**, resulta difícil imaginar que una consulta médica pueda ser rentable a largo plazo sin tener presencia online, sin ofrecer a los pacientes los servicios que más demandan y sin apoyarse en la tecnología para simplificar procesos y optimizar resultados.

Por eso es interesante plantearse la siguiente cuestión: como gestor administrativo en el área de la salud, **¿cómo puede ayudarle Internet a mejorar la gestión de la consulta?**

1. Consultorio más accesible para los pacientes



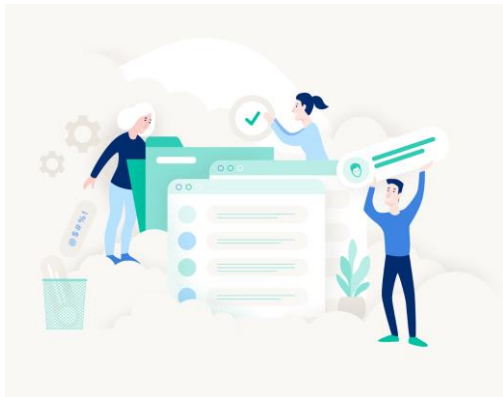
Desde el momento en que una consulta o clínica cuida su presencia en Internet, los pacientes pueden acudir a la red para encontrar información relevante. En otras palabras, el consultorio pasa a ser más accesible tanto para los pacientes actuales como para los potenciales.

Eso significa que, gracias al incremento de la presencia y visibilidad en línea, los usuarios podrán consultar información de interés sobre el consultorio, como por ejemplo: datos de contacto, servicios ofrecidos, tratamientos disponibles, tarifas e incluso podrán realizar consultas o agendar cita en línea.

Eso permitirá al personal administrativo agilizar sus tareas, ya que muchas de las gestiones que actualmente los pacientes realizan presencialmente o a través de llamadas telefónicas, pasarán a realizarse en línea. Como resultado, podrá centrar sus esfuerzos en brindar una mejor atención a los pacientes o en otras tareas propias de la consulta como la programación de pruebas médicas o aspectos relacionados con la facturación.



2. Automatización de tareas y optimización del tiempo



Por otro lado, aprovechar el potencial de Internet para cuestiones internas del consultorio, permitirá al personal administrativo optimizar su trabajo. Gracias a aspectos como la digitalización de la información de los pacientes, la reserva online de cita o el envío automatizado de recordatorios de visita, muchas de las tareas podrán automatizarse y los gestores

administrativos liberarán una parte importante de su carga de trabajo; tiempo que podrán destinar a aquellas tareas que actualmente no disponen del tiempo suficiente para llevar a cabo.

Como resultado, el personal administrativo disfrutará de mayor bienestar en el trabajo, podrá centrarse en brindar una mejor atención a los pacientes y la salud del consultorio mejorará notablemente, **con lo cual todos ganarán.**

5 claves para mejorar la gestión del consultorio

1 Visibilidad en Internet

Cómo ser visible le ayudará a gestionar más eficientemente el consultorio



No podemos seguir pensando que Internet es un asunto de las nuevas generaciones. Hay *millennials* que ya han cumplido los 34 años, grandes empresas que se han visto eclipsadas por pequeñas *startups* tecnológicas y, cada vez es menos común encontrar a alguien que no disponga de un teléfono celular con conexión a Internet.

1 de cada 4 usuarios busca diariamente información sobre salud en la red. El 89% de ellos utiliza los buscadores para encontrar información sobre salud y el 32% recurre a sitios web especializados, según un estudio elaborado por [OdelaRoquette](#). Por eso, cualquier consultorio que quiera ser rentable a largo plazo tiene que estar donde sus pacientes están: **en línea**.

De este modo, los pacientes podrán encontrar el consultorio en Internet y saber más sobre los servicios y tratamientos ofrecidos, con lo cual será más probable que tengan presente la consulta cuando necesiten visitarse con un especialista.

Como gestor administrativo de un centro médico, existen diferentes prácticas que puede llevar a cabo para aumentar la visibilidad de la consulta, como por ejemplo: optimizar el sitio web, crear una ficha de negocio en Google My Business, escribir contenido de calidad, realizar publicidad online, participar en las conversaciones de Internet y mantener activo el perfil de Doctoralia para que los pacientes puedan encontrarlo.

Ser un consultorio 3.0 le ayudará no solo a conectar mejor con los pacientes, sino que también le permitirá disponer de más tiempo para realizar aquellas tareas que tienen un mayor impacto, dándole la oportunidad de gestionar más eficientemente el consultorio.



¿Por dónde comenzar? | Optimice el perfil en Doctoralia

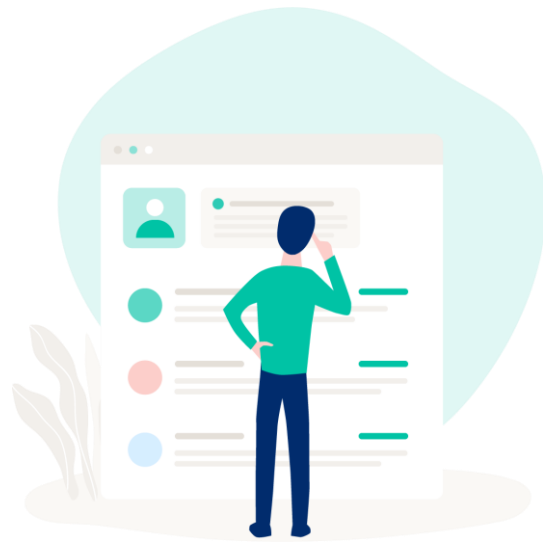
Asegúrese que el perfil del profesional o del centro en Doctoralia aparece lo más completo posible, ya que cuanta más información relevante contiene un perfil, antes se muestra en los resultados de búsqueda tanto en Doctoralia como en los buscadores. Eso significa que cuanto más completo es un perfil, mayores oportunidades de ser encontrado y de atraer nuevos pacientes.

Si desea conocer las claves para tener un buen perfil en Doctoralia, le recomendamos que consulte [esta guía rápida](#).

2 Información segura en la nube

Digitalizar la información de los pacientes: el adiós definitivo al papel

Almacenar los historiales de los pacientes en un cajón, guardar datos vulnerables en una estantería o registrar las citas médicas en una agenda de papel o en cualquier otra herramienta que no cumpla con los protocolos de seguridad establecidos por ley, supone exponerse a riesgos innecesarios.



¿Ha pensado qué ocurriría si estos datos de valor se perdieran por error o cayeran en las manos equivocadas? Esta es una de las razones por las que cada vez más expertos en seguridad recomiendan dar el salto a un entorno digital seguro, sobre todo en un sector tan delicado con los datos como es el de la salud.

Aproximadamente la mitad de las consultas médicas todavía siguen almacenando los datos de los pacientes en papel. La otra mitad, consciente de la importancia contar con un sistema de datos seguro, ya ha comenzado a digitalizarlos, pero muchos consultorios todavía utilizan sistemas de almacenamiento poco fiables, como por ejemplo guardar los historiales en documentos creados en Word o crear carpetas dentro de otras carpetas que en muchas ocasiones terminan quedando en el olvido.

Imagine tener un registro de cada paciente correctamente digitalizado, con la posibilidad de consultar los datos desde cualquier lugar y dispositivo, y con la garantía de que solamente las personas autorizadas puedan acceder a él.

Con el fin de mejorar la gestión de la consulta y, al mismo tiempo, brindar una mejor experiencia a los pacientes, Doctoralia le ofrece la posibilidad de disponer de todos los datos e historiales de los pacientes en una misma herramienta, gracias a un sistema seguro que cumple con todos los reglamentos de seguridad y protección de datos.



Mejor organización

Reúna en un mismo lugar toda aquella información de valor y acceda a ella siempre que lo desee desde cualquier dispositivo con conexión a Internet.



Fácil actualización

Añada nuevos episodios clínicos de pacientes así como observaciones y comentarios de la visita, archivos y documentos relacionados.



Optimización del tiempo

Automatice tareas como la reserva de cita en línea o los recordatorios de visita, y ahorre tiempo y recursos en la gestión del consultorio.



Datos más seguros

Disfrute de la tranquilidad de saber que los datos de los pacientes están a salvo, cumpliendo con todos los protocolos de seguridad.



¿Por dónde comenzar? | Dé el salto hacia una digitalización segura

Cada vez que un nuevo paciente acuda a la consulta, cree su registro en un entorno digital seguro: ¡cuanto antes comience a digitalizar los datos, mucho mejor!

Por otro lado, actualice en la medida de lo posible el registro actual de pacientes del centro, desde sus inicios hasta el día de hoy. Así, en un futuro dispondrán de todos los datos del centro debidamente digitalizados, siendo más fáciles de localizar y actualizar. ¿Quiere más detalles sobre esta nueva funcionalidad de Doctoralia?

Solicite más información [aquí](#).

3 Reserva de cita en línea

Una de las mayores demandas de los pacientes que permitirá que la agenda se complete sola



La reserva online de cita es una de las funcionalidades más demandadas por la nueva generación de pacientes, ya que les permite agendar una visita con un especialista desde cualquier dispositivo móvil en tiempo real, en solo unos clics y sin necesidad de estar sujetos a un horario determinado.

1 de cada 3 pacientes ya reserva cita a través de Internet, y en el último año la cifra de usuarios que quiere reservar cita en línea ha aumentado en un 96%.

A todo ello, cabe sumar el tiempo que los administrativos invierten en atender llamadas telefónicas y en agendar citas de pacientes de manera manual, restando tiempo a otras tareas que requieren de su atención.

En este sentido, la reserva online de cita ofrece la solución perfecta para ambos casos: para los pacientes, agendar cita a través de Internet es cómodo, fácil y rápido; mientras que para el personal de gestión administrativa supone una liberación en cuanto a la carga de trabajo.

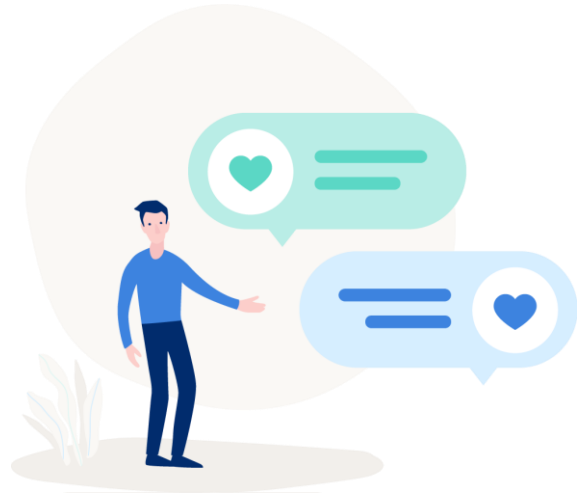
Para ofrecer la reserva de cita a través de Internet no es necesario disponer de un software costoso ni aprender procedimientos complejos. Con el servicio de cita previa online de Doctoralia, una funcionalidad gratuita para todos aquellos perfiles Premium, cada profesional o centro podrá configurar la reserva en línea en cuestión de clics.

Es tan sencillo como decidir qué tipo de servicios podrán reservar los pacientes y en qué fechas y horarios. En cuanto un paciente reserve cita a través de Doctoralia, éste recibirá una notificación y la cita aparecerá automáticamente en el calendario del consultorio, evitando así un doble trabajo para el personal de gestión. En otras palabras, **la agenda del especialista o del centro, se completará sola.**

9 razones para activar la reserva de cita en línea

- 1 **Demanda.** La nueva generación de pacientes no va a llamar por teléfono para concertar una visita médica: prefieren la comodidad de hacerlo de forma rápida y sencilla cuando a ellos les vaya bien.
- 2 **Flexibilidad.** El sistema de cita previa online permite ver a los pacientes las horas y días disponibles en su agenda, de modo que pueden organizarse en tiempo real.
- 3 **Sin esperas.** Evite esperas y molestias de pacientes que llaman por teléfono para agendar cita y tienen que repetir el proceso en más de una ocasión.
- 4 **Rellene huecos.** Podrá configurar su agenda para avisar a los pacientes que desean adelantar su visita cuando haya una cancelación en su agenda. De esta forma, podrá cubrir las horas libres que quedan a última hora sin esfuerzo.
- 5 **Mejore la imagen del consultorio.** Ofrecer la posibilidad de concertar cita con el consultorio a través de Internet, aportará un toque de distinción y modernidad.

- 6 **Menos ausentismo.** El servicio de cita previa online le permite enviar recordatorios y confirmaciones de visita a los pacientes, con lo cual, podrá reducir el ausentismo hasta en un 65%.
- 7 **Más productividad.** Concertar citas será mucho más rápido y sencillo con una agenda online, por lo que el personal de gestión podrá centrarse en otras tareas.
- 8 **Fácil y rápido.** El sistema de cita previa online está en la nube, por lo que los pacientes no tendrán que descargar ningún programa específico para solicitar cita. Solamente deberán elegir el día y hora, y se les confirmará instantáneamente.
- 9 **Más opiniones de pacientes.** El servicio de cita previa online de Doctoralia también envía a los pacientes un recordatorio automático para que añadan una opinión sobre cómo fue la visita, con lo cual la reputación del consultorio aumentará.



¿Por dónde comenzar? | Ofrezca la posibilidad de agendar en línea

La nueva generación de pacientes ya no está dispuesta a esperar. Un médico sin un servicio de cita previa en línea está desperdiciando la oportunidad de atraer a nuevos pacientes. Por eso, cuanto antes se adapte a las demandas de los pacientes, antes experimentará los beneficios tanto a nivel de gestión como de optimización. Si desea saber cómo habilitar la reserva online de cita y cómo configurarla paso a paso, [solo tiene que visitar esta página](#).

4 Vías de contacto más amigables

Fidelize a los pacientes gracias a las campañas de e-mail y SMS, y los mensajes automatizados

Mantener un contacto cercano con los pacientes es el primer paso para generar un vínculo con ellos y lograr que les tengan presentes cuando necesiten visitarse de nuevo con un especialista.



Gracias al envío de campañas de e-mail y SMS y a los mensajes automatizados, podrá mantener un trato cercano con los pacientes sin necesidad de llamarles por teléfono elaborando cada vez un nuevo discurso. Podrá contactar con ellos de manera automática, invirtiendo mucho menos tiempo y optimizando así los recursos destinados a la gestión del consultorio. De este modo, **podrá fidelizarlos sin tener que invertir un número de horas demasiado elevado.**

¿Cómo pueden ayudarle estas nuevas vías de fidelización?

1. Campañas a pacientes

Mediante la herramienta '[Campañas a pacientes](#)' de Doctoralia, tendrá la oportunidad de comunicar cualquier novedad, información de interés, evento o promoción a aquellos pacientes que previamente seleccione. Solamente deberá elegir a qué usuarios enviar la campaña, seleccionar el método de envío —e-mail o SMS— y definir el contenido que desea que reciban.

De este modo, con una sola acción podrá mantener una conversación personalizada con los pacientes y trasladarles toda aquella información que desee. Después de enviar una campaña, podrá monitorear el número de pacientes que abrieron o hicieron clic en sus mensajes así como ver las campañas más efectivas.

2. Mensajes automatizados

Otra de las funcionalidades de Doctoralia que resulta muy útil tanto para el personal administrativo como para los especialistas, son los mensajes automatizados.

Desde su perfil en Doctoralia, tiene la opción de activar el envío de recordatorios automatizados para que los pacientes reciban unos mensajes determinados según la fase en la que se encuentren. También puede configurar los mensajes para que el sistema envíe un SMS al paciente tras la consulta para hacer un seguimiento y recordarle que puede valorar la visita en Doctoralia.

De este modo, cada paciente recibirá una serie de comunicaciones en momentos clave, alcanzando mayores niveles de fidelización y, por tanto, **mejorando la rentabilidad del consultorio**. Y todo ello, de forma automática.



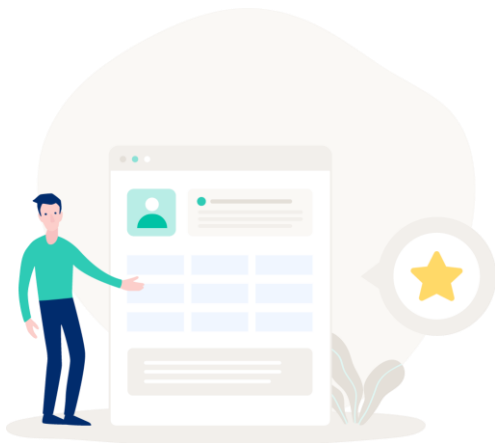
¿Por dónde comenzar? | Abra nuevas vías de comunicación

Asegúrese siempre de pedir a los pacientes su número de celular y dirección de e-mail, así como de preguntarles por escrito si aceptan recibir información y de qué manera prefieren ser informados: si vía e-mail o a través de SMS.

De este modo, dispondrá de acceso directo a los pacientes para poder comunicarles nuevas informaciones, promociones o eventos, así como recordarles próximas citas e invitarles a dejar opiniones una vez se hayan visitado con el especialista.

5 Agenda Doctoralia

La solución definitiva para gestionar el consultorio médico desde una sola herramienta



Contar con una agenda de salud bien organizada es clave para el buen funcionamiento de un consultorio médico, tanto para los especialistas como para el personal administrativo y los pacientes.

Y aunque disponer de una herramienta para citas médicas, otra para historiales clínicos y otra para atender las consultas de los pacientes es relativamente fácil, no es lo más recomendable. Lo más factible es **integrar todas esas funcionalidades en una misma plataforma**. De este modo, tanto los especialistas como el personal administrativo dispondrán de todos los datos relevantes en un solo lugar, facilitando así la organización en el día a día.

Esta es la razón principal por la que diseñamos la [Agenda Doctoralia](#), una herramienta enfocada sobre todo a la gestión de la consulta médica.

La Agenda Doctoralia está pensada como un todo tanto para los especialistas como para los administrativos, ya que además de hacer frente a los diferentes desafíos diarios en el sector de la salud, también reúne en un mismo lugar todas las funcionalidades que hemos mencionado en este eBook.



¿Quiere conocer en detalle cómo funciona la Agenda Doctoralia?
[Haga clic en este enlace y vea todos los detalles.](#)

La Agenda Doctoralia permite...



Acceder al historial de cada paciente desde cualquier lugar y a través de cualquier dispositivo con conexión a Internet.



Almacenar todas las actividades y contactos de la consulta en un mismo espacio, desde horarios de citas a historiales médicos.



Ahorrar costes de mantenimiento informático, ya que las actualizaciones se realizan automáticamente.



Actualizaciones constantes y nuevas funcionalidades sin ningún gasto adicional para el consultorio.



Unificar y simplificar procesos.



Facilitar el trabajo del personal administrativo.



Liberar tiempo y dedicarlo a las tareas con mayor impacto.



Solucionar dudas de los pacientes online a través de mensajes privados.



Sincronizarse con los calendarios de Google Calendar.



Aumentar la velocidad de ejecución gracias a la automatización de tareas.



Minimizar los errores humanos y de comunicación.



Obtener informes y estadísticas en tiempo real.



¿Por dónde comenzar? | Empiece a trabajar en la nube

Utilice la nube para gestionar el consultorio: acceda a fichas de pacientes, edite documentos, responda consultas en línea, consulte el calendario de reserva de cita... Recurrir al almacenamiento masivo de datos en la nube desde una misma plataforma, le ayudará a tener siempre disponible y a su alcance toda aquella información de valor relativa a la consulta.

Como hemos visto a lo largo de estas páginas, Internet ofrece un gran abanico de posibilidades a la hora de mejorar la gestión de un consultorio médico. Aplicar progresivamente todas las funcionalidades mencionadas en este eBook, le permitirá realizar sus tareas de manera más efectiva, priorizando en todo momento aquellas acciones que requieren su atención más inmediata.

Debemos tener presente que todo suma, por lo que adaptarse a los nuevos tiempos es completamente necesario para cualquier consulta o centro que busque ser rentable a largo plazo. Lo primero que debe tener presente tanto el profesional de la salud como el personal administrativo es que **todo logro empieza con la decisión de intentarlo**, y ahora ya tienen a su alcance todas las herramientas necesarias para lograrlo.



¿Cómo dar los primeros pasos? ¡Le ayudamos en todo momento!

¿Quiere mejorar la gestión del consultorio, sacar el máximo provecho al perfil de Doctoralia y brindar una mejor experiencia a los pacientes? En Doctoralia contamos un equipo de asesores especializados en marketing médico que estarán encantados de brindarle ayuda de forma individual y personalizada; una funcionalidad disponible de forma gratuita para perfiles Premium y diseñada para ayudarlo a obtener los mejores resultados. Encontrará toda la información, [aquí](#).



Otros canales para especialistas:



Doctoralia
Academy



Doctoralia
Blog



Doctoralia
para especialistas

Si quiere contactar con nosotros, escribanos a academy@doctoralia.com