

Protocolo: cierre de presupuestos

Transformar la intención del paciente en una acción observable, sin presión y con una política clara.

Objetivo

El abono no es universal ni debe solicitarse mediante presión: debe existir una política clara, previamente informada y coherente con el tratamiento y la capacidad real de agenda.

La cascada de presupuesto no oculta ni reduce arbitrariamente el diagnóstico. Ordena caminos de avance desde el plan completo hasta el primer compromiso viable. Nunca debe convertirse en descuentos improvisados, fragmentación clínicamente incorrecta ni ocultamiento del plan completo.

Cuándo utilizarlo

Está dispuesto, pero puede postergar

Responsable

— Coordinador / closer: Es el responsable único de solicitar y registrar el compromiso, dentro de una política ya definida por la clínica.

Pasos del proceso

1. Confirmar que el paciente ya comprendió el plan y sus condiciones.
2. Ofrecer la acción de compromiso apropiada: abono, pago de evaluación, reserva, examen diagnóstico, firma o cita de inicio, según el caso.
3. Explicar la política aplicable antes de solicitar cualquier pago.
4. Registrar el compromiso formalizado y su fecha.

Mensajes o speech

Cascada — speech de entrada

Coordinador / closer

Te explico las opciones para que veas cuál se adapta mejor a ti.

Cascada — speech para bajar la decisión al primer paso

Coordinador / closer · Cuando existe una primera etapa clínicamente válida.

No necesitas resolver todo hoy. Lo importante es iniciar el primer paso.

Solicitud de abono

Coordinador / closer

Para dejar esto iniciado y asegurar tu cupo, lo ideal es dejar hoy un abono de [ABONO_AUTORIZADO].

¿Te acomoda hacerlo con débito, crédito o transferencia?

Condición: El abono y los medios de pago mostrados deben corresponder a una política real y vigente de la clínica.

Abono mínimo

Coordinador / closer · Paciente que comprende el plan, mantiene intención, pero aún no puede formalizar el monto inicialmente propuesto.

Es totalmente válido pensarlo. Para que no pierdas la condición, ¿te parece si dejamos un abono mínimo de [ABONO_MÍNIMO_AUTORIZADO] y dejamos agendado el siguiente paso?

Condición: Requiere beneficio vigente, monto autorizado, reglas de devolución o imputación informadas y consentimiento del paciente.

Si no inicia hoy

Coordinador / closer

Perfecto. Para que no se pierda el contexto de lo que conversamos, ¿te parece que lo retomemos el [FECHA_SEGUIMIENTO] por [CANAL]?

Qué evitar

- Pedir un abono sin política previa.
- Presionar en lugar de proponer.
- No dejar definido quién es responsable de solicitar el compromiso.

Siguiente acción

1. Documentar la política de abono o reserva vigente para cada tipo de tratamiento.

Condiciones importantes

- Transversal: La acción de compromiso varía por tratamiento: un examen diagnóstico en rehabilitación compleja, una reserva en una oferta de entrada clara.

Asombroso Learn | Centro de éxito para clínicas dentales — <https://www.asombroso.cl/learn/temas/formalizacion-del-compromiso>