

www.academiafisioterapeutasonline.com



APRENDE CÓMO OFRECER TU PROGRAMA HÍBRIDO CON CONFIANZA

Academia Fisioterapeutas Online

SI VENDER TE GENERA INCOMODIDAD, NO ES CULPA TUYA

Si al ofrecer tu programa híbrido sientes que estás "convenciendo" o "persuadiendo", es porque te enseñaron a ver la venta como algo negativo. Pero la realidad es que ya estás vendiendo todos los días, aunque no lo llares así.

- Cuando explicas por qué un paciente necesita seguir con su tratamiento.
- Cuando le recomiendas un cambio de hábitos.
- Cuando defiendes la importancia del ejercicio sobre la pasividad.

TU MISIÓN COMO FISIOTERAPEUTA NO ES VENDER, ES SOLUCIONAR

Si crees en lo que haces, vender deja de ser vender. Se convierte en acompañar.

- Explicas por qué necesita un seguimiento estructurado.
- Le das seguridad para que sepa que no está solo en su recuperación.
- Transformas su visión: no es un gasto extra, es la clave para mejorar.

Si realmente crees que el programa híbrido es lo mejor para el paciente, tu responsabilidad es ayudarlo a entenderlo.

¿POR QUÉ MUCHOS PACIENTES NO CONTINÚAN CON SU TRATAMIENTO?

No es porque no quieran mejorar. Es porque:

- No ven la continuidad como algo fundamental.
- Se sienten perdidos entre sesiones.
- No tienen una estructura clara para su progreso.

 Entonces, si sabes que este es el problema, ¿por qué no darles la solución?

LOS ERRORES MÁS COMUNES AL PRESENTAR TU PROGRAMA HÍBRIDO

Para que veas esto en acción, aquí tienes un diálogo real donde se presentan errores comunes al ofrecer un programa híbrido. Observa cómo pequeñas diferencias en la conversación pueden marcar la diferencia entre que el paciente acepte o rechace el tratamiento.

ERROR #1: NO CONECTAR CON LA FRUSTRACIÓN DEL PACIENTE

Ejemplo erróneo:

- Paciente: "Hola. Últimamente he tenido mucho dolor en la espalda baja. Con las últimas sesiones que tuvimos genial, me sentía estupenda, pero siento que empeoro a los días y luego vuelvo a estar igual. No sé si estoy haciendo algo mal o si necesito otro tipo de tratamiento."
- Fisioterapeuta: "Bueno, si quieres podemos probar un programa híbrido para que sigas en casa."
- Paciente: "No sé si eso funcionaría para mí, yo suelo mejorar después de las sesiones, pero luego vuelvo a estar igual."

¿Por qué es un error?

- El paciente no ha sentido que el fisioterapeuta comprende su frustración. Si el profesional no reconoce el problema, el paciente no verá el programa como una solución real.


Corrección:

- Fisioterapeuta: "Comprendo lo frustrante que es poner esfuerzo en recuperarte y sentir que no avanzas lo suficiente. Y no es que estés haciendo algo mal, simplemente necesitas más continuidad para consolidar los progresos entre sesiones."

ERROR #2: NO EXPLICAR LA IMPORTANCIA DE LA CONTINUIDAD

 Ejemplo erróneo:

- Paciente: "En la sesión me siento bien, pero cuando intento hacer ejercicios en casa, no estoy segura si los hago bien o si realmente me están ayudando."
- Fisioterapeuta: "Bueno, podemos incluir algunos ejercicios para que hagas en casa y veas cómo te va."

 ¿Por qué es un error?

- Esto hace que parezca algo opcional y sin estructura. El paciente sigue sin entender cómo el programa le va a ayudar realmente.

 Corrección:

- Fisioterapeuta: "Eso es muy común. Lo que pasa es que, si solo dependemos de sesiones aisladas, hay espacios en los que tu recuperación se frena o incluso retrocede. Sin un plan estructurado entre sesiones, es difícil que los resultados se mantengan a largo plazo."

ERROR #3: NO ESTRUCTURAR LA PROPUESTA CORRECTAMENTE

 Ejemplo erróneo:

- Paciente: "Claro, eso tiene sentido. Entonces, ¿qué debería hacer para mejorar de verdad?"
- Fisioterapeuta: "Podemos hacer un seguimiento más detallado y ver si funciona para ti."

 ¿Por qué es un error?

- La propuesta sigue sin ser clara. Si el paciente no entiende qué recibirá, cómo lo usará y qué resultados puede esperar, dudará.

 Corrección:

- Fisioterapeuta: "Lo que realmente marca la diferencia es un tratamiento que no solo te ayude en consulta, sino que te dé un seguimiento continuo. Por eso trabajamos con un modelo híbrido, que combina sesiones presenciales con un plan guiado online. Así no dependes solo de venir a consulta, sino que tienes un acompañamiento para asegurarte de que progresas de forma constante."

ERROR #4: NO GUIAR LA CONVERSACIÓN HACIA LA DECISIÓN FINAL

Ejemplo erróneo:

- Paciente (María): "Eso suena bien, pero ¿cómo funcionaría en mi caso?"
- Fisioterapeuta: "Bueno, podemos ir viendo cómo te sientes y si quieres, podemos probarlo."

¿Por qué es un error?

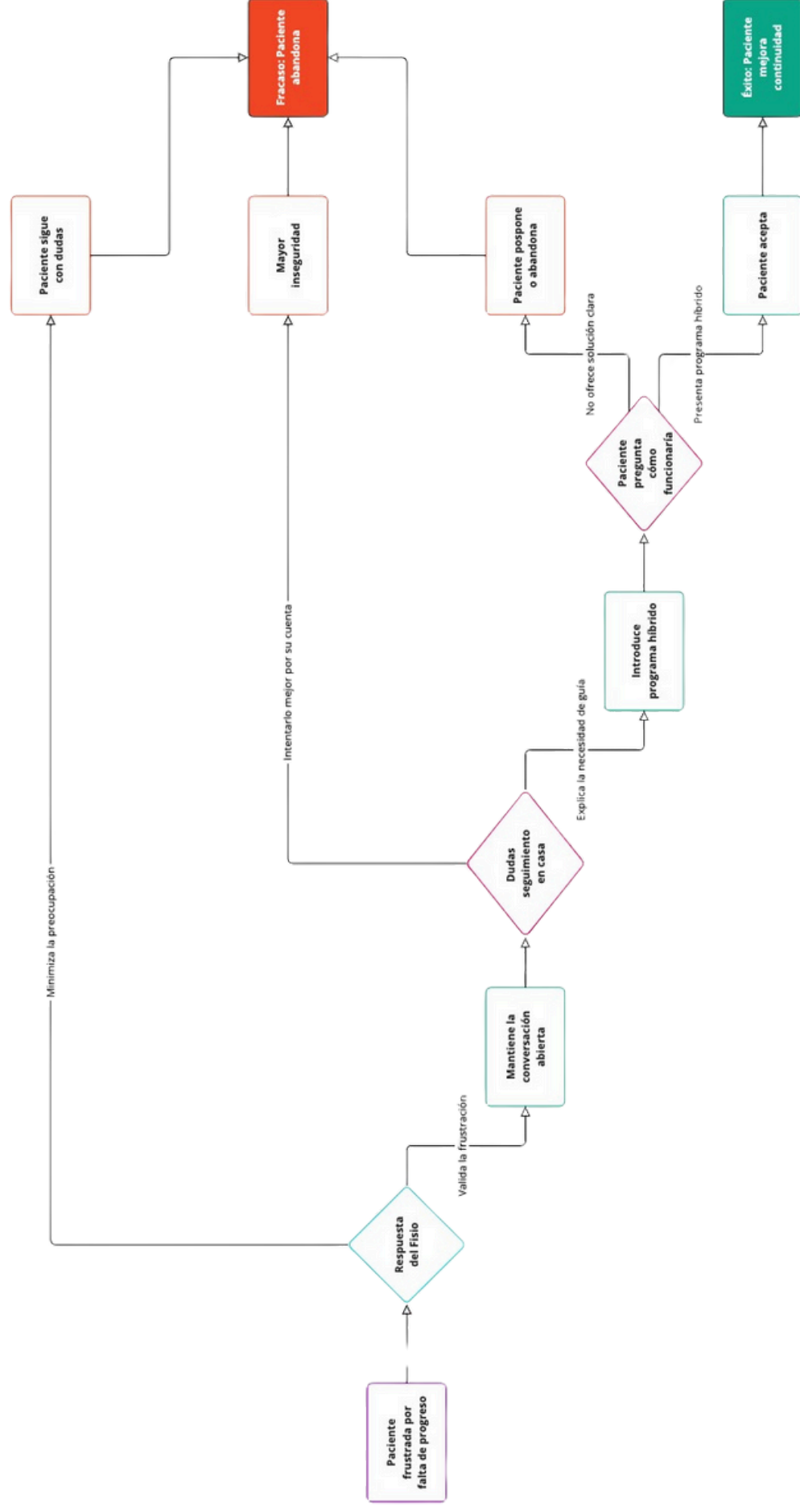
- Dejar la decisión abierta sin estructura genera dudas en el paciente y puede hacer que posponga su compromiso con el tratamiento.

Corrección:

- Fisioterapeuta: "En tu caso, estructuraríamos un plan donde, además de las sesiones presenciales, recibirías ejercicios adaptados para hacer en casa, con videos y seguimiento personalizado. Así sabrás exactamente qué hacer, corregiremos cualquier duda en tiempo real y evitaremos que el dolor vuelva a aparecer. Podemos empezar esta misma semana y asegurarnos de que no pierdas el progreso que ya has conseguido. ¿Te gustaría que organicemos ya la primera sesión del programa híbrido?"



RESUMEN: CÓMO ESTRUCTURAR LA CONVERSACIÓN DE FORMA EFECTIVA



¡LO CONSEGUISTE! AHORA TE TOCA A TI 🔥

No todo el mundo llega hasta aquí. Si has leído este material, es porque quieres algo más que el típico trabajo de 40 horas en una clínica. Quieres avanzar, crecer y tener el control de tu tiempo y tus ingresos.

💡 **Ahora ya sabes cómo presentar tu programa híbrido con confianza y sin sentir que estás "vendiendo".** Has visto cómo un simple cambio en tu comunicación puede marcar la diferencia entre un paciente que abandona y uno que sigue contigo hasta el final.

🚀 **La pregunta ahora es: ¿Vas a aplicarlo?**

📣 ¡HAZLO SABER EN UNA STORIE!

➡️ Súbelo a stories y etiquétanos en @fisioterapeutasonline con el hashtag #FisioHíbrido y cuéntanos:

👉 ¿Qué tip de esta lección te ha parecido más útil?

👉 ¿Cómo vas a aplicar esto con tu próximo paciente?

👉 ¿Qué creencia has cambiado sobre la venta en fisioterapia?

🔥 Te compartiremos en nuestra cuenta para que más fisios descubran este cambio de juego.