

Grupo GN refuerza su programación de webinars para aprovechar el tiempo de parón de los audioprotesistas

[Multimedia](#)

A lo largo del mes de abril, se han programado varios cursos adicionales, con el fin de ayudar a los audioprotesistas en este momento, con propuestas de perfil tan práctico como útil en el día a día del gabinete (producto y ventas). Toda la información sobre el curso e inscripciones en: cursosgn.com/producto

El día a día del gabinete no siempre deja tiempo para dedicárselo a la formación. Como ha hecho a lo largo de sus más de 150 años de historia, Grupo GN busca siempre el lado positivo de cualquier situación.

Así, en estos días diferentes, a través de la iniciativa GNINNOVA, la firma danesa ha reforzado su oferta formativa, mediante la programación de webinars sobre conceptos menos habituales, pero igualmente prácticos, que pueden ahorrar mucho tiempo, y mejorar la eficiencia de los flujos de trabajo, en el gabinete. “Lo que queda de mes de abril es un buen momento para avanzar en algunos aspectos que pueden ayudar al audioprotesista a mejorar en su día a día, una vez que todo vuelva a la normalidad”, valora Manuel Yuste, director de Producto de Grupo GN.

Desde la web <https://www.cursosgn.com/>, los clientes de Grupo GN interesados pueden inscribirse a diferentes formaciones, de las marcas Beltone y ReSound, de manera online y gratuita.

Después de los días de la Semana Santa, las propuestas para lo que queda de mes comienzan por un webinar sobre E-Commerce. En este mismo sentido, unos días después, expertos de Beltone y ReSound formarán a los profesionales del sector interesados en cómo gestionar el PC, el software de Audiología y las bases de datos. Igualmente, programado en el mes de abril, un tercer webinar explicará a los cursantes las prestaciones digitales de los audífonos, cuándo usarlas, cómo activarlas y en qué afectan al usuario.

Además de estos contenidos, de un perfil más práctico, el equipo de formación de Beltone incluye en su programación, también para los próximos días, varios webinars sobre cuestiones relacionadas con las ventas. En este sentido, el primero de los convocados abordará un aspecto siempre interesante, como es el de la gestión en todos los aspectos de los “Clientes difíciles”. Asimismo, también se va a programar una segunda formación para ayudar a los profesionales a poner en valor el precio de los audífonos. Ambos son perfectos para audioprotesistas, ópticos, emprendedores en el sector sanitario, estudiantes de

Audiología y de Óptica, auxiliares de centros sanitarios o, en general, profesionales del sector de la óptica y audiolología. Los impartirá Elena Guerra, prestigiosa profesional, especialista en marketing sanitario con más de 25 años de experiencia en el sector. Por último, para finales de abril, está prevista la programación de un nuevo webinar, en esta ocasión para que los clientes gestionen adecuadamente el contenido de sus redes sociales.

En marzo comenzaba el novedoso, y exclusivo en este mercado, curso de 'Audiología Clínica I' impartido por Rosa Albaladejo, una de las mejores docentes del sector en nuestro país. El curso completo dura doce semanas, y está siendo impartido en otras tantas sesiones de video on-line correspondientes a los igualmente doce módulos, con contenidos especializados y prácticos sobre Audiología Clínica. Debido a su éxito, todas las plazas están cubiertas para las dos primeras convocatorias, pero dada la alta expectación generada en el sector, GN estudia la forma de cubrir toda la demanda presente y futura del curso.
