Máster Título Propio

Gestión y Dirección de Clínicas Dentales



tech universidad tecnológica



tech universidad tecnológica

Máster Título Propio

Gestión y Dirección de Clínicas Dentales

Modalidad: **Online**

Duración: **12 meses**

Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**

Horas lectivas: **1.500 h.**

Acceso web: **www.techtitute.com/odontologia/master/master-gestion-direccion-clinicas-dentales**

Índice

01 Presentación — pág. 4

02 Objetivos — pág. 8

03 Competencias — pág. 12

04 Dirección del curso — pág. 16

05 Estructura y contenido — pág. 20

06 Metodología — pág. 30

07 Titulación — pág. 38

01

Presentación

El creciente número de licenciados odontológicos, acompañado del aumento en el número de clínicas dentales que han ido surgiendo en los últimos años, ha provocado que el sector clínico-dental se sitúe como uno de los mercados más competitivos que existen actualmente. Por ello, se hace indispensable para el perfil del odontólogo adoptar también la figura de gestor y director de su clínica dental, debiendo volcarse en el aprendizaje de los conocimientos de gestión empresarial y dirección de equipos que le garanticen la continuidad del propio negocio.





Mejora tus conocimientos en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales a través de este programa, donde encontrarás el mejor material didáctico con casos prácticos reales. Conoce aquí los últimos avances en dirección y gestión de clínicas para poder realizar una labor directiva de centros odontológicos de calidad"

La Gestión y Dirección de las Clínicas Dentales ha suscitado un creciente interés en los últimos años, sobre todo, en aquellos profesionales que se han dado cuenta de la importancia de saber gestionar correctamente todos los recursos con los que cuentan en su clínica dental, para así convertirla en un negocio de futuro, con una continuidad que únicamente se asegurará aplicando las palancas adecuadas propias de la gestión empresarial.

En este nuevo entorno, cobra especial fuerza el enfoque de la clínica dental como una estructura organizativa, debiendo atender y dominar todas las áreas propias del campo de la gestión y dirección: recursos humanos, marketing, calidad, gestión del tiempo, planificación y estrategia, contabilidad y costes, etc.

Con el enfoque aplicado y estructurado que se da a los contenidos desarrollados, se busca que el alumno adquiera la capacidad de afrontar su reto laboral desde una perspectiva diferencial en gestión y dirección, otorgándole una ventaja clara para obtener éxito en el marco tan competitivo del sector dental.

El programa está diseñado para proporcionar una especialización online equivalente a 1.500 horas de estudio, y en él todos los conocimientos teórico prácticos se presentan a través de aplicaciones directamente relacionadas con los retos y desafíos a los que se enfrenta el gestor de una clínica dental en su día a día.

Este **Máster Título Propio en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales** contiene el programa científico más completo y actualizado del mercado. Sus características más destacadas son:

- Desarrollo de casos prácticos de gestión y dirección presentados por expertos en dirección de clínicas dentales
- Sus contenidos gráficos, esquemáticos y eminentemente prácticos con los que están concebidos, recogen una información rigurosa y enfocada sobre aquellas áreas indispensables para el ejercicio profesional del directivo
- Contiene ejercicios prácticos donde realizar el proceso de autoevaluación para mejorar el aprendizaje
- Sistema interactivo de aprendizaje
- Todo esto se complementará con lecciones teóricas, preguntas al experto, foros de discusión de temas controvertidos y trabajos de reflexión individual
- Disponibilidad de los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o portátil con conexión a internet

Cada empresa necesita decidir dónde y con quién juega, con qué recursos cuenta y qué pretende ganar con ello”

Este Máster Título Propio puede ser la mejor inversión que puedes hacer en la selección de un programa de actualización por dos motivos: además de poner al día tus conocimientos en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales, obtendrás un título de TECH Universidad Tecnológica"

Conoce las últimas tendencias en dirección de clínicas dentales.

Desarrolla tus habilidades de gestión a través de este Máster Título Propio y mejora tus competencias profesionales.

Incluye en su cuadro docente profesionales pertenecientes al ámbito de la Gestión y Dirección de Clínicas Dentales, que vierten en esta especialización la experiencia de su trabajo, además de reconocidos especialistas pertenecientes a empresas de referencia, tanto en el sector como en sectores afines.

Gracias a su contenido multimedia elaborado con la última tecnología educativa, permitirá al profesional un aprendizaje situado y contextual, es decir, un entorno simulado que proporcionará un aprendizaje inmersivo programado para entrenarse ante situaciones reales.

El diseño de este programa está orientado en el Aprendizaje Basado en Problemas, mediante el cual el gestor deberá tratar de resolver las distintas situaciones de práctica profesional que se le planteen a lo largo del programa. Para ello, el profesional contará con la ayuda de un novedoso sistema de vídeo interactivo realizado por reconocidos expertos en el campo de la Gestión y Dirección de Clínicas Dentales y con gran experiencia docente.



02

Objetivos

El programa en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales está orientado a favorecer tu crecimiento personal y profesional.





El objetivo principal de este Máster Título Propio es favorecer tu crecimiento personal y profesional ayudándote a conseguir el éxito como director de clínicas dentales"

Objetivos generales

- Emplear herramientas teóricas, metodológicas y de análisis para gestionar y dirigir de manera óptima sus propios negocios clínico-dentales, diferenciándose eficazmente en un entorno altamente competitivo
- Incorporar habilidades de estrategia y visión para facilitar la identificación de nuevas oportunidades de negocio
- Favorecer la adquisición de habilidades personales y profesionales, que impulsen a los alumnos a emprender sus propios proyectos empresariales con mayor seguridad y determinación, tanto en el caso de iniciar la creación de su negocio clínico-dental, como en el de innovar en el modelo de gestión y dirección del negocio clínico-dental que ya tengan actualmente
- Profesionalizar el sector clínico-dental, mediante el aprendizaje continuo y específico en el sector de la gestión y dirección empresarial

Actualiza tus conocimientos a través del programa en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales"

Objetivos específicos

Módulo 1. Pilares de la gestión de clínicas dentales

- Describir la situación actual y tendencias futuras de los modelos de gestión y dirección de negocio clínico-dental, tanto a nivel nacional como internacional para ser capaz de definir objetivos y estrategias diferenciadoras y de éxito
- Familiarizarse con la terminología y conceptos específicos del ámbito de la gestión y dirección empresarial para su aplicación eficaz en negocios clínico-dentales
- Descubrir y analizar los puntos claves de casos de éxito de modelo de negocio de clínicas dentales referentes en el sector, para así incrementar la motivación, inspiración y mentalidad estratégica de los futuros directivos

Módulo 2. Diseño de tu clínica dental

- Aprender a identificar y describir eficazmente la propuesta de valor del negocio de la clínica dental, como base sólida para establecer una estrategia posterior de marketing y ventas
- Aprender el método de validación para la creación e innovación de modelos de negocios más utilizado en todos los sectores empresariales, con aplicación práctica y específica en el sector clínico-dental

Módulo 3. Introducción al Marketing

- Describir el lenguaje, los conceptos, las herramientas y la lógica del marketing como actividad empresarial clave para el crecimiento y posicionamiento del negocio clínico-dental

Módulo 4. Marketing 2.0
- Profundizar en las herramientas de comunicación digital imprescindibles de dominar en esta era 2.0, para hacer llegar a través de los canales más adecuados la propuesta de valor de la clínica dental a los pacientes objetivos
- Diseñar campañas de marketing y comunicación orientadas a objetivos concretos, siendo capaz de medir el impacto de estas a través de métricas fáciles de interpretar

Módulo 5. El valor del capital humano
- Adquirir habilidades directivas basadas en el liderazgo que faciliten una comunicación eficaz con el equipo, favoreciendo la creación de un entorno de trabajo saludable y enfocado a objetivos comunes y obtención de resultados
- Aprender los conceptos fundamentales de la gestión de recursos humanos para liderar procesos de contratación y proteger el talento del equipo que forma a la clínica dental
- Aprender a asignar tareas según la definición de roles, propiciando de este modo un clima laboral saludable, equilibrado y productivo

Módulo 6. Gestión de equipos
- Desarrollar un método eficaz para la gestión de equipos, toma de decisiones y resolución de conflictos con base en el modelo de inteligencia emocional y las técnicas del coaching organizacional
- Reflexionar sobre las características del líder en las organizaciones y potenciar las competencias directivas para un liderazgo de éxito aplicando las últimas técnicas del coaching y la inteligencia emocional

Módulo 7. Calidad y gestión del tiempo en la clínica dental
- Diseñar procedimientos de trabajo enfocados en un modelo de productividad y calidad de la clínica dental, basados en la filosofía de la mejora continua
- Emplear herramientas digitales que facilitan la planificación y gestión eficaz de las tareas de la clínica dental, suponiendo un ahorro significativo de costes a corto plazo

Módulo 8. Gestión de compras y almacén
- Aplicar herramientas y procedimientos de trabajo imprescindibles para una gestión de compras y almacén de recursos óptima, mediante la cual se evite un flujo de gasto improductivo
- Desarrollar habilidades de negociación con las que poder hacer frente a la gestión de proveedores, clientes y del equipo de trabajo enfocado a resultados Win-Win

Módulo 9. Costes y finanzas aplicados a clínicas dentales
- Dominar las principales herramientas del ámbito financiero para facilitar una toma de decisiones clave basada en datos objetivos
- Adquirir conocimientos importantes sobre análisis de costes para comprender cómo es el estado actual de tu empresa en términos de rentabilidad y ser capaz de definir escenarios futuros

Módulo 10. Deontología dental
- Explicar los principales deberes y obligaciones morales vinculadas al desarrollo del profesional de la odontología en el ámbito empresarial, poniendo el foco principal en el trato con el paciente

03

Competencias

Después de superar las evaluaciones del Máster Título Propio en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales, el futuro directivo habrá adquirido las competencias profesionales necesarias para ofrecer un servicio de calidad a sus clientes y gestionar una empresa de éxito.





Te acompañamos en el proceso de creación y desarrollo de tu negocio para que se convierta en un proyecto sólido y con expectativas de crecimiento"

Competencias generales

- Dominar e interpretar conocimientos que ofrezcan al alumno la oportunidad de ser original en el desarrollo del modelo de negocio
- Aplicar técnicas, estrategias y la capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos multidisciplinares relacionados con el sector clínico-dental
- Realizar análisis y síntesis, y así mejorar sus habilidades de toma de decisión dentro del ámbito de la gestión empresarial
- Comunicar sus conclusiones de un modo claro y sin ambigüedades



Competencias específicas

- Jerarquizar el rol de cada uno de los miembros que conforman el equipo dentro de la clínica dental
- Manejar adecuadamente las estrategias existentes para la incorporación, retribución y atracción del talento del capital humano
- Aplicar eficazmente las modalidades de contratación para gestionar las nóminas y así conseguir una correcta capacitación de la retribución de los miembros del equipo de nuestra clínica dental
- Definir protocolos de actuación que permitan un correcto desempeño de las tareas en la clínica dental, incorporando herramientas de seguimiento para el control y la evaluación de la aplicación de dichos protocolos
- Confeccionar encuestas de satisfacción que permitan desarrollar e implementar mejoras que se adapten a las necesidades de los pacientes en la clínica dental
- Identificar los tipos de costes que se presentan en una clínica dental para calcular el coste/hora de la misma y establecer el pricing adecuado
- Calcular las principales ratios de viabilidad de un proyecto de creación de una clínica dental
- Detectar y anticiparse a las nuevas tendencias en gestión del sector clínico-dental
- Saber desarrollar la mejor estrategia de negocio en función de los objetivos a alcanzar
- Saber gestionar y liderar un equipo de trabajo en el entorno del sector clínico-dental
- Organizar e implementar la función de compras en una clínica
- Definir y evaluar procesos de selección de proveedores, abastecimiento y suministro, contribuyendo a asegurar el flujo de materiales necesarios para el correcto funcionamiento de la clínica
- Controlar los stocks de una manera eficiente, mejorando así la gestión del capital inmovilizado
- Negociar de una manera inteligente y sencilla para obtener las condiciones más favorables para el correcto desarrollo de la clínica dental
- Desarrollar la profesión odontológica desde unas bases éticas y morales

A medida que el mundo de los negocios cambia, también lo hace la necesidad de determinadas habilidades de dirección. Es por ello que todo gerente, o quien aspire serlo, debe estar en una constante actualización y mejora de sus habilidades gerenciales"

04

Dirección del curso

El programa incluye en su cuadro docente especialistas de referencia en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales y otras áreas afines, que vierten en esta especialización la experiencia de su trabajo. Además participan, en su diseño y elaboración, otros especialistas de reconocido prestigio que completan el programa de un modo interdisciplinar.





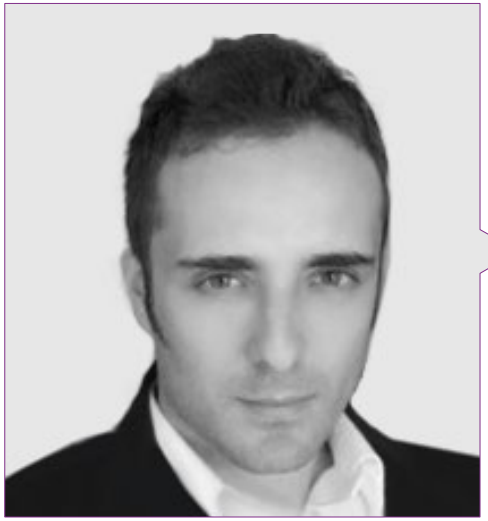
Aprende de profesionales de referencia, los últimos avances en los procedimientos en el ámbito de la Gestión y Dirección de Clínicas Dentales”

Dirección



D. Gil, Andrés

- Director-Gerente, Clínica Pilar Roig Odontología
- Cofundador y CEO en MedicalDays
- Máster en Gestión y Dirección (Michigan State University)
- Diploma de Dirección Odontológica y Gestión Clínica (*Dental Doctors Institute*)
- Diploma de Contabilidad de Costes (Cámara de Comercio de Valencia)
- Curso de Contabilidad, Centro de Estudios Financieros
- Curso de Liderazgo y Dirección de Equipos, César Piqueras
- Ingeniero Agrónomo, Universidad Politécnica de Valencia



D. Guillot, Jaime

- Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, Universidad Politécnica de Valencia
- Especialización Industrial
- Cofundador y Director de Estrategia de Hikaru VR Agency
- Cofundador y Director General de Drone Spain
- Fundador de la *Internet & Mobile Business School*
- Fundador y Director General de Fight Technologies
- Alta experiencia en creación de empresas
- Profesor en el Máster de Innovación y creación de empresas de Bankinter
- Coach ejecutivo certificado por la Escuela Europea de Líderes (EEL)
- Formador en programas de liderazgo y gestión emocional en empresa

Profesores

D. Dolz, Juan Manuel

- Diplomado en Ciencias Empresariales, Universidad de Valencia
- Licenciado en Administración y dirección de empresas, Universidad de Valencia
- Formación profesional en Marketing digital (*Internet Startup Camp* - UPV)
- Consultor de digitalización empresarial
- Alta experiencia en creación de empresas
- Cofundador y CTO MedicalDays
- Cofundador y COO Drone Spain
- Cofundador y COO Hikaru VR Agency

Dña. González Benavent, María

- Licenciatura en Administración y dirección de empresas, Universidad de Valencia
- Máster en Neuromarketing aplicado al consumidor, Universidad de Barcelona (UB)
- Máster Marketing e Investigación de Mercados, Universidad de Valencia
- Especialista en Marketing y Comunicación
- Especialista Trade marketing
- Desarrolló funciones de especialista en logística internacional, comunicaciones y en análisis de costes
- Programa de Marketing Digital y Analítica Web. Google &IAB

Dña. Fortea Paricio, Anna

- Licenciada en Derecho, Universidad de Valencia
- Neurocoach Profesional
- Fundadora de European Leadership Center en Miami, Estados Unidos
- Fundadora del Centro de Alto Rendimiento Humano Anna Fortea en Valencia, España
- Cofundadora de Eseox
- Presidente en INA (International Neurocoaching Association)
- Psicología en la UOC y Neurociencias en la UPenn, Universidad de Pensylvania, Estados Unidos
- Coach CAC Certificada por el Centro de Alto Rendimiento Humano IESEC

05

Estructura y contenido

La estructura de los contenidos ha sido diseñada por un equipo de profesionales de los mejores centros odontológicos, centros de negocios, empresas y universidades, conscientes de la relevancia de la actualidad de la especialización para poder gestionar empresas de éxito, y comprometidos con la enseñanza de calidad mediante las nuevas tecnologías educativas.





Este Máster Título Propio en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales contiene el programa científico más completo y actualizado del mercado"

Módulo 1. Pilares de la gestión de clínicas dentales

1.1. Introducción a la gestión de clínicas dentales
  1.1.1. Concepto de gestión
  1.1.2. Finalidad de la gestión
1.2. La visión empresarial de la clínica dental
  1.2.1. Definición de empresa: enfoque de la clínica dental como empresa de servicios
  1.2.2. Elementos de la empresa aplicados a clínicas dentales
1.3. La figura del directivo
  1.3.1. Descripción del puesto directivo en las clínicas dentales
  1.3.2. Las funciones del directivo
1.4. Formas de organización empresarial
  1.4.1. El propietario
  1.4.2. La persona jurídica como titular de una clínica dental
1.5. Conocimiento del sector clínico-dental
1.6. Terminología y conceptos clave de gestión y dirección de empresas
1.7. Modelos de éxito actuales de clínicas dentales

Módulo 2. Diseño de tu clínica dental

2.1. Introducción y objetivos
2.2. Situación actual del sector clínico-dental
  2.2.1. Ámbito nacional
  2.2.2. Ámbito internacional
2.3. Evolución del sector clínico-dental y sus tendencias
  2.3.1. Ámbito nacional
  2.3.2. Ámbito internacional
2.4. Análisis de competencia
  2.4.1. Análisis de precios
  2.4.2. Análisis de diferenciación
2.5. Análisis DAFO



2.6. ¿Cómo diseñar el modelo Canvas de tu clínica dental?
- 2.6.1. Segmento de clientes
- 2.6.2. Necesidades
- 2.6.3. Soluciones
- 2.6.4. Canales
- 2.6.5. Propuesta de valor
- 2.6.6. Estructura de ingresos
- 2.6.7. Estructura de costes
- 2.6.8. Ventajas competitivas
- 2.6.9. Métricas clave

2.7. Método de validación de tu modelo de negocio: ciclo *Lean Startup*
- 2.7.1. Caso 1: validación de tu modelo en la etapa de creación
- 2.7.2. Caso 2: aplicación del método para innovar en tu modelo actual

2.8. La importancia de validar y mejorar el modelo de negocio de tu clínica dental

2.9. ¿Cómo definir la propuesta de valor de nuestra clínica dental?

2.10. Misión, visión y valores
- 2.10.1. Misión
- 2.10.2. Visión
- 2.10.3. Valores

2.11. Definición del paciente objetivo

2.12. Localización óptima de mi clínica
- 2.12.1. Distribución en planta

2.13. Dimensionamiento óptimo de la plantilla

2.14. Importancia de un modelo de contratación acorde a la estrategia definida

2.15. Claves para definir la política de precios

2.16. Financiación externa vs. Financiación interna

2.17. Análisis de estrategia de un caso de éxito de una clínica dental

Módulo 3. Introducción al Marketing

3.1. Fundamentos principales del *marketing*
- 3.1.1. Variables básicas del *marketing*
- 3.1.2. Evolución del concepto de *marketing*
- 3.1.3. El *marketing* como sistema de intercambio

3.2. Nuevas tendencias del *marketing*
- 3.2.1. Evolución y futuro del *marketing*

3.3. Inteligencia emocional aplicada al *marketing*
- 3.3.1. ¿Qué es la inteligencia emocional?
- 3.3.2. ¿Cómo aplicar la inteligencia emocional en tu estrategia de *marketing*?

3.4. El *marketing* social y la responsabilidad social corporativa

3.5. *Marketing* interno
- 3.5.1. *Marketing* tradicional (*marketing mix*)
- 3.5.2. *Marketing* de recomendación
- 3.5.3. *Marketing* de contenidos

3.6. *Marketing* externo
- 3.6.1. *Marketing* operativo
- 3.6.2. *Marketing* estratégico
- 3.6.3. *Inbound marketing*
- 3.6.4. Email *marketing*
- 3.6.5. *Marketing de influencers*

3.7. *Marketing* interno vs. *Marketing* externo

3.8. Técnicas de fidelización de pacientes
- 3.8.1. La importancia de la fidelización de pacientes
- 3.8.2. Herramientas digitales aplicadas a la fidelización de pacientes

Módulo 4. Marketing 2.0

4.1. La importancia del *Branding* para la diferenciación
- 4.1.1. Identidad visual
- 4.1.2. Las etapas del *branding*
- 4.1.3. Branding como estrategia de diferenciación
- 4.1.4. Arquetipos de Jung para dar personalidad a tu marca

4.2. La web y el blog corporativo de la clínica dental
- 4.2.1. Claves de una web efectiva y funcional
- 4.2.2. Elección del tono de voz de los canales de comunicación
- 4.2.3. Ventajas de tener un blog corporativo

4.3. Uso efectivo de las redes sociales
- 4.3.1. La importancia de la estrategia en redes sociales
- 4.3.2. Herramientas de automatización para las redes sociales

4.4. Uso de la mensajería instantánea
- 4.4.1. Importancia de una comunicación directa con tus pacientes
- 4.4.2. Canal para promociones personalizadas o mensajes masivos

4.5. Importancia de la narrativa transmedia en la comunicación 2.0

4.6. ¿Cómo crear bases de datos a través de la comunicación?

4.7. Google Analytics para medir el impacto de tu comunicación 2.0

4.8. Análisis de la situación
- 4.8.1. Análisis de la situación externa
- 4.8.2. Análisis de la situación interna

4.9. Determinación de objetivos
- 4.9.1. Puntos clave en el establecimiento de objetivos

4.10. Elección de estrategias
- 4.10.1. Tipos de estrategias

4.11. Plan de acción

4.12. Presupuestos
- 4.12.1. Asignación presupuestaria
- 4.12.2. Previsión de resultados

4.13. Métodos de control y seguimiento

Módulo 5. El valor del capital humano

5.1. Introducción a la gestión de los recursos humanos

5.2. Cultura de empresa y clima laboral

5.3. El equipo
- 5.3.1. El equipo odontólogo
- 5.3.2. El equipo auxiliar
- 5.3.3. Administración y dirección

5.4. Organigrama en nuestra clínica dental
- 5.4.1. Organigrama de la clínica: jerarquía
- 5.4.2. Descripción de los departamentos del organigrama
- 5.4.3. Descripción de los puestos de cada departamento
- 5.4.4. Asignación de tareas de cada puesto
- 5.4.5. Coordinación de los departamentos

5.5. Introducción a la gestión laboral y de recursos humanos

5.6. Estrategias para la incorporación de capital humano
- 5.6.1. Estrategia de selección del personal
- 5.6.2. Estrategia de contratación

5.7. Políticas de retribución
- 5.7.1. Retribución fija
- 5.7.2. Retribución variable

5.8. Estrategia de retención del talento
- 5.8.1. ¿Qué es la retención del talento?
- 5.8.2. Ventajas de retener el talento en una clínica dental
- 5.8.3. Formas de retener el talento

5.9. Estrategia de gestión de las ausencias
- 5.9.1. La importancia de la planificación para la gestión de ausencias
- 5.9.2. Formas de gestionar las ausencias en una clínica dental

5.10. La relación laboral
- 5.10.1. El contrato de trabajo
- 5.10.2. Tiempo de trabajo



5.11. Modalidades de contratación
- 5.11.1. Tipologías y modalidades de contrato de trabajo
- 5.11.2. Modificaciones sustanciales del contrato de trabajo
- 5.11.3. Ineficacia, suspensión y extinción del contrato de trabajo

5.12. Gestión de nóminas
- 5.12.1. Gestoría: el aliado inteligente del odontólogo
- 5.12.2. Cotización a la seguridad social
- 5.12.3. Retención del IRPF

5.13. Normativa legal
- 5.13.1. El sistema de la seguridad social
- 5.13.2. Regímenes de la seguridad social
- 5.13.3. Altas y bajas

Módulo 6. Gestión de equipos

6.1. ¿Qué es el liderazgo personal?

6.2. La importancia de aplicar la regla del 33%

6.3. Ventajas de implantar una cultura de liderazgo en la clínica dental

6.4. ¿Qué tipo de liderazgo es mejor para dirigir tu clínica dental?
- 6.4.1. Liderazgo autocrático
- 6.4.2. Liderazgo por objetivos
- 6.4.3. Liderazgo por valores

6.5. Habilidades de liderazgo personales
- 6.5.1. Pensamiento estratégico
- 6.5.2. La importancia de la visión del líder
- 6.5.3. ¿Cómo desarrollo una actitud autocrítica saludable?

6.6. Habilidades de liderazgo interpersonales
- 6.6.1. La comunicación asertiva
- 6.6.2. La capacidad de delegar
- 6.6.3. Dar y recibir *Feedback*

6.7. Inteligencia emocional aplicada a la resolución de conflictos
- 6.7.1. Identificar las emociones básicas de actuar
- 6.7.2. La importancia de la escucha activa
- 6.7.3. La empatía como habilidad personal clave
- 6.7.4. ¿Cómo identificar un secuestro emocional?
- 6.7.5. ¿Cómo alcanzar acuerdos "Win-Win"?

6.8. Los beneficios de la técnica de las constelaciones organizacionales

6.9. Técnicas de motivación para retener el talento
- 6.9.1. El reconocimiento
- 6.9.2. Asignación de responsabilidades
- 6.9.3. Promoción de la salud laboral
- 6.9.4. Ofrecer incentivos

6.10. La importancia de la evaluación de desempeño

Módulo 7. Calidad y gestión del tiempo en la clínica dental

7.1. Calidad aplicada a los tratamientos ofertados
- 7.1.1. Definición de calidad en odontología
- 7.1.2. Estandarización de procesos en la clínica dental

7.2. Principios de gestión de la calidad
- 7.2.1. ¿Qué es un sistema de gestión de la calidad?
- 7.2.2. Beneficios para la organización

7.3. Calidad en el desempeño de tareas
- 7.3.1. Protocolos: definición
- 7.3.2. Protocolos: objetivos de su aplicación
- 7.3.3. Protocolos: beneficios de su aplicación
- 7.3.4. Ejemplo práctico: protocolo de primeras visitas

7.4. Herramientas de seguimiento y revisión de los protocolos

7.5. La mejora continua en las clínicas dentales
- 7.5.1. ¿Qué es la mejora continua?
- 7.5.2. Fase 1: consultoría
- 7.5.3. Fase 2: aprendizaje
- 7.5.4. Fase 3: seguimiento



7.6. Calidad en la satisfacción del paciente
- 7.6.1. Encuestas de satisfacción
- 7.6.2. Aplicación de la encuesta de satisfacción
- 7.6.3. Informes de mejora

7.7. Casos prácticos de calidad en la clínica dental
- 7.7.1. Caso práctico 1: protocolo de gestión de urgencias
- 7.7.2. Caso práctico 2: elaboración de encuesta de satisfacción

7.8. Gestión de la seguridad y salud en el trabajo de una clínica dental
- 7.8.1. Importancia de definir las tareas principales en la clínica dental
- 7.8.2. Técnica de productividad "una tarea, un solo responsable"
- 7.8.3. Gestores de tareas digitales

7.9. Estandarización del tiempo en los tratamientos odontológicos
- 7.9.1. La importancia de recoger datos de tiempo
- 7.9.2. ¿Cómo documentar la estandarización de tiempos?

7.10. Metodología de la investigación para optimizar procesos de calidad.

7.11. Descripción del modelo de gestión de calidad para servicios odontológicos

7.12. La auditoría sanitaria: fases

Módulo 8. Gestión de compras y almacén

8.1. La importancia de una correcta planificación de compras

8.2. Responsabilidades de la función de compras en una clínica dental

8.3. La gestión eficiente de nuestro almacén
- 8.3.1. Costes de almacenaje
- 8.3.2. Inventario de seguridad
- 8.3.3. Registro de entradas y salidas de material

8.4. Etapas del proceso de compras
- 8.4.1. Búsqueda de información y planteamiento de alternativas
- 8.4.2. Evaluación y toma de decisión
- 8.4.3. Seguimiento y monitorización

8.5. Formas de ejecutar las cuentas y gestión de cuentas
- 8.5.1. Ajustando el tipo de pedido a nuestras necesidades
- 8.5.2. Gestión de riesgos

8.6. Relación con el proveedor
- 8.6.1. Tipos de relaciones
- 8.6.2. Política de pagos

8.7. La negociación en las compras
- 8.7.1. Conocimientos y habilidades necesarios
- 8.7.2. Etapas del proceso de negociación
- 8.7.3. Consejos para negociar con éxito

8.8. La calidad en las compras
- 8.8.1. Beneficios para el conjunto de la clínica
- 8.8.2. Parámetros de medida

8.9. Indicadores de eficiencia

8.10. Nuevas tendencias en la gestión de compras

Módulo 9. Costes y finanzas aplicados a clínicas dentales

9.1. Principios básicos de economía

9.2. El balance
- 9.2.1. Composición del balance
- 9.2.2. Activo
- 9.2.3. Pasivo
- 9.2.4. Patrimonio neto
- 9.2.5. Interpretación del balance

9.3. La cuenta de resultados
- 9.3.1. Composición de la cuenta de resultados
- 9.3.2. Interpretación de la cuenta de resultados

9.4. Introducción a la contabilidad de costes

9.5. Beneficios de su aplicación

9.6. Costes fijos en la clínica dental
- 9.6.1. Definición de costes fijos
- 9.6.2. Costes fijos de una clínica dental tipo
- 9.6.3. Coste/hora del profesional

9.7. Costes variables en la clínica dental
- 9.7.1. Definición de costes variables
- 9.7.2. Costes variables de una clínica dental tipo

9.8. Coste/hora de una clínica dental
9.9. El escandallo de tratamientos
9.10. Beneficio del tratamiento
9.11. Estrategia de *Pricing*
9.12. Introducción
9.13. Las facturas y otros documentos de pago
- 9.13.1. La factura: significado y contenido mínimo
- 9.13.2. Otros documentos de pago

9.14. Gestión de cobros y pagos
- 9.14.1. Organización administrativa
- 9.14.2. La gestión de cobros y pagos
- 9.14.3. El presupuesto de tesorería
- 9.14.4. Análisis abc de pacientes
- 9.14.5. Los impagados

9.15. Modalidades de financiación externa
- 9.15.1. Financiación bancaria
- 9.15.2. *Leasing* (arrendamiento financiero)
- 9.15.3. Diferencias entre *Leasing* y *Renting*
- 9.15.4. Descuento de efectos comerciales

9.16. Análisis de liquidez de tu clínica
9.17. Análisis de rentabilidad de tu clínica
9.18. Análisis de endeudamiento

Una experiencia de especialización única, clave y decisiva para impulsar tu desarrollo profesional”





Módulo 10. Deontología dental

10.1. Conceptos básicos
- 10.1.1. Definición y objetivos
- 10.1.2. Ámbito de aplicación
- 10.1.3. Acto clínico
- 10.1.4. El dentista

10.2. Principios generales
- 10.2.1. Principio de igualdad de los pacientes
- 10.2.2. Prioridad de los intereses del paciente
- 10.2.3. Deberes vocacionales del dentista

10.3. La atención del paciente
- 10.3.1. Trato con el paciente
- 10.3.2. El paciente menor de edad
- 10.3.3. Libertad de elección del facultativo
- 10.3.4. Libertad de aceptación y rechazo de pacientes

10.4. La historia clínica

10.5. Información al paciente
- 10.5.1. Derecho del paciente a la información clínica
- 10.5.2. Consentimiento informado
- 10.5.3. Informes clínicos

10.6. El secreto profesional
- 10.6.1. Concepto y contenido
- 10.6.2. Extensión de la obligación
- 10.6.3. Excepciones al mantenimiento del secreto profesional
- 10.6.4. Archivos informáticos

10.7. Publicidad
- 10.7.1. Requisitos básicos de la publicidad profesional
- 10.7.2. Mención de títulos
- 10.7.3. Publicidad profesional
- 10.7.4. Actuaciones con posible efecto publicitario

06

Metodología

Este programa de capacitación ofrece una forma diferente de aprender. Nuestra metodología se desarrolla a través de un modo de aprendizaje de forma cíclica: ***el Relearning***.

Este sistema de enseñanza es utilizado, por ejemplo, en las facultades de medicina más prestigiosas del mundo y se ha considerado uno de los más eficaces por publicaciones de gran relevancia como el ***New England Journal of Medicine.***





Descubre el Relearning, un sistema que abandona el aprendizaje lineal convencional para llevarte a través de sistemas cíclicos de enseñanza: una forma de aprender que ha demostrado su enorme eficacia, especialmente en las materias que requieren memorización"

En TECH empleamos el Método del Caso

Ante una determinada situación clínica, ¿qué debería hacer un profesional? A lo largo del programa, los estudiantes se enfrentarán a múltiples casos clínicos simulados, basados en pacientes reales en los que deberán investigar, establecer hipótesis y, finalmente, resolver la situación. Existe abundante evidencia científica sobre la eficacia del método. Los especialistas aprenden mejor, más rápido y de manera más sostenible en el tiempo.

Con TECH podrás experimentar una forma de aprender que está moviendo los cimientos de las universidades tradicionales de todo el mundo.



Según el Dr. Gérvas, el caso clínico es la presentación comentada de un paciente, o grupo de pacientes, que se convierte en «caso», en un ejemplo o modelo que ilustra algún componente clínico peculiar, bien por su poder docente, bien por su singularidad o rareza. Es esencial que el caso se apoye en la vida profesional actual, intentando recrear los condicionantes reales en la práctica profesional del odontólogo.

¿Sabías que este método fue desarrollado en 1912, en Harvard, para los estudiantes de Derecho? El método del caso consistía en presentarles situaciones complejas reales para que tomasen decisiones y justificasen cómo resolverlas. En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard"

La eficacia del método se justifica con cuatro logros fundamentales:

1. Los odontólogos que siguen este método no solo consiguen la asimilación de conceptos, sino un desarrollo de su capacidad mental, mediante ejercicios de evaluación de situaciones reales y aplicación de conocimientos.
2. El aprendizaje se concreta de una manera sólida en capacidades prácticas que permiten al alumno una mejor integración en el mundo real.
3. Se consigue una asimilación más sencilla y eficiente de las ideas y conceptos, gracias al planteamiento de situaciones que han surgido de la realidad.
4. La sensación de eficiencia del esfuerzo invertido se convierte en un estímulo muy importante para el alumnado, que se traduce en un interés mayor en los aprendizajes y un incremento del tiempo dedicado a trabajar en el curso.



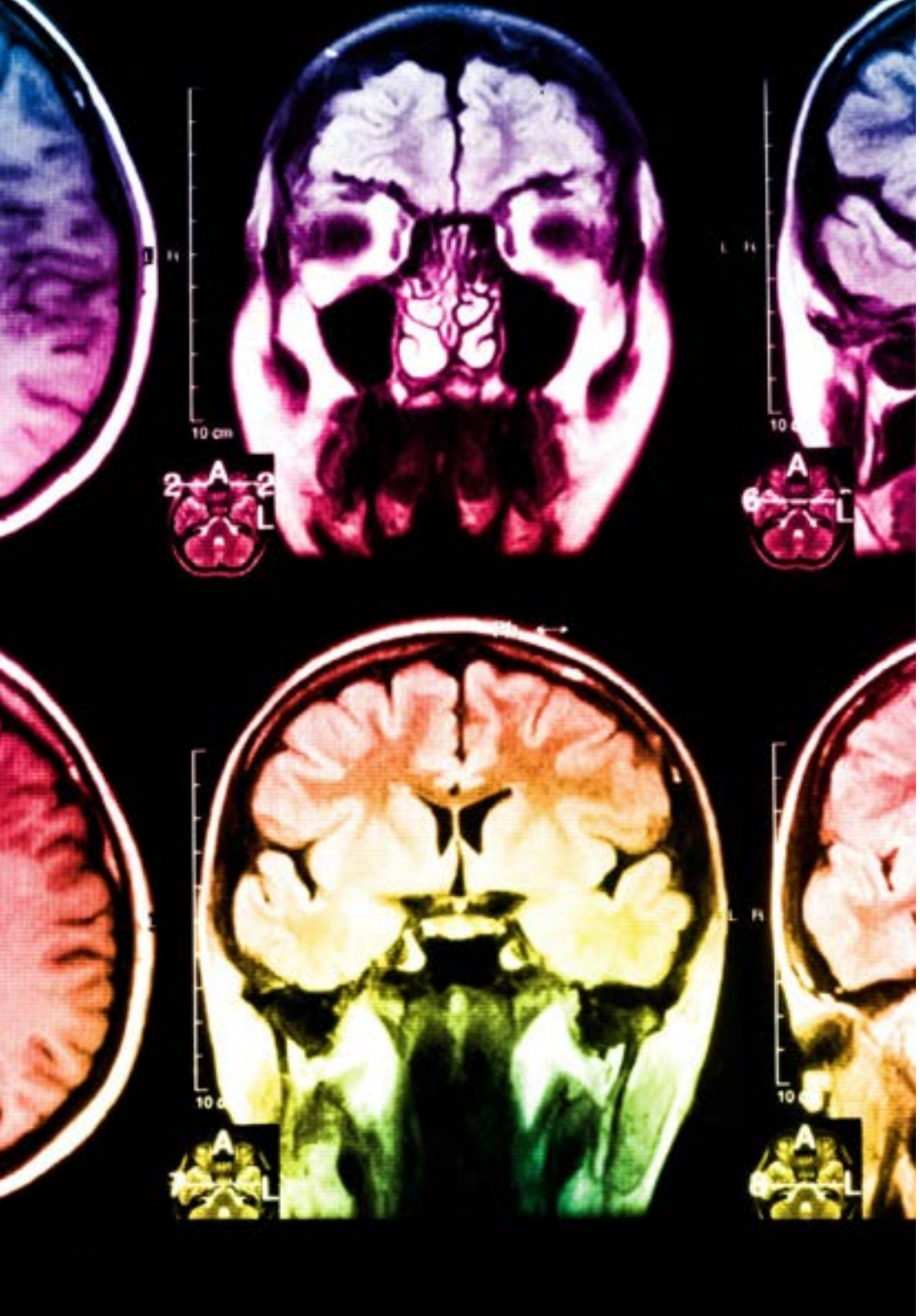
Relearning Methodology

TECH aúna de forma eficaz la metodología del Estudio de Caso con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina 8 elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos el Estudio de Caso con el mejor método de enseñanza 100% online: el Relearning.

El odontólogo aprenderá mediante casos reales y resolución de situaciones complejas en entornos simulados de aprendizaje. Estos simulacros están desarrollados a partir de softwares de última generación que permiten facilitar el aprendizaje inmersivo.





Situado a la vanguardia pedagógica mundial, el método Relearning ha conseguido mejorar los niveles de satisfacción global de los profesionales que finalizan sus estudios, con respecto a los indicadores de calidad de la mejor universidad online en habla hispana (Universidad de Columbia).

Con esta metodología, se han capacitado más de 115.000 odontólogos con un éxito sin precedentes en todas las especialidades clínicas con independencia de la carga en cirugía. Nuestra metodología pedagógica está desarrollada en un entorno de máxima exigencia, con un alumnado universitario de un perfil socioeconómico alto y una media de edad de 43,5 años.

El Relearning te permitirá aprender con menos esfuerzo y más rendimiento, implicándote más en tu capacitación, desarrollando el espíritu crítico, la defensa de argumentos y el contraste de opiniones: una ecuación directa al éxito.

En nuestro programa, el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprender, desaprender, olvidar y reaprender). Por eso, combinan cada uno de estos elementos de forma concéntrica.

La puntuación global que obtiene el sistema de aprendizaje de TECH es de 8.01, con arreglo a los más altos estándares internacionales.

Este programa ofrece los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para los profesionales:

Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual, para crear el método de trabajo online de TECH. Todo ello, con las técnicas más novedosas que ofrecen piezas de gran calidad en todos y cada uno los materiales que se ponen a disposición del alumno.

Técnicas y procedimientos en video

TECH acerca al alumno las técnicas más novedosas, los últimos avances educativos y al primer plano de la actualidad en técnicas odontológicas. Todo esto, en primera persona, con el máximo rigor, explicado y detallado para contribuir a la asimilación y comprensión del estudiante. Y lo mejor de todo, pudiéndolo ver las veces que quiera.

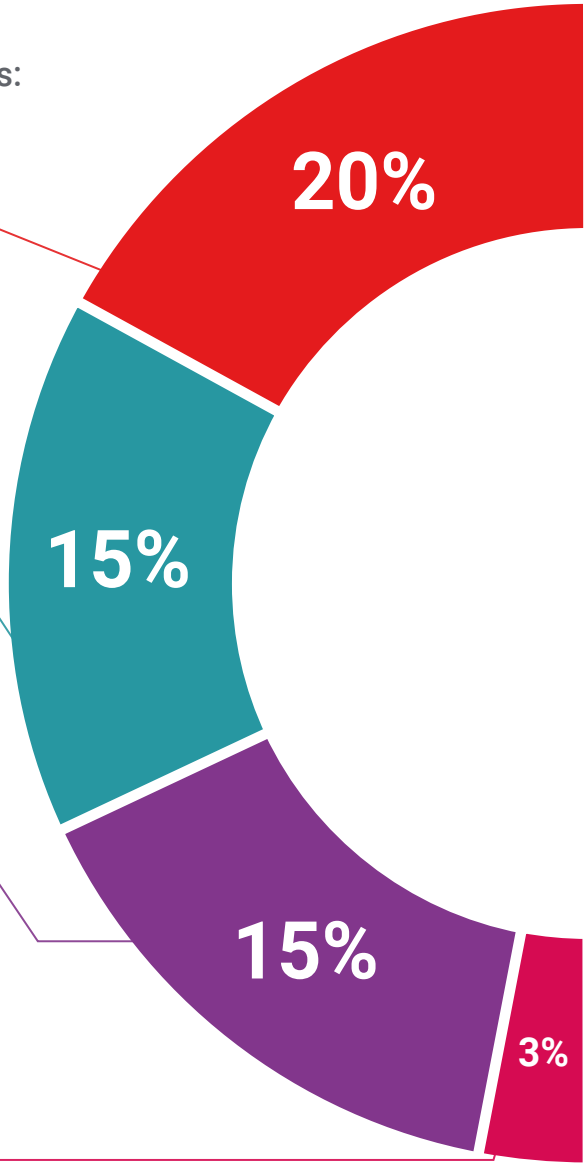
Resúmenes interactivos

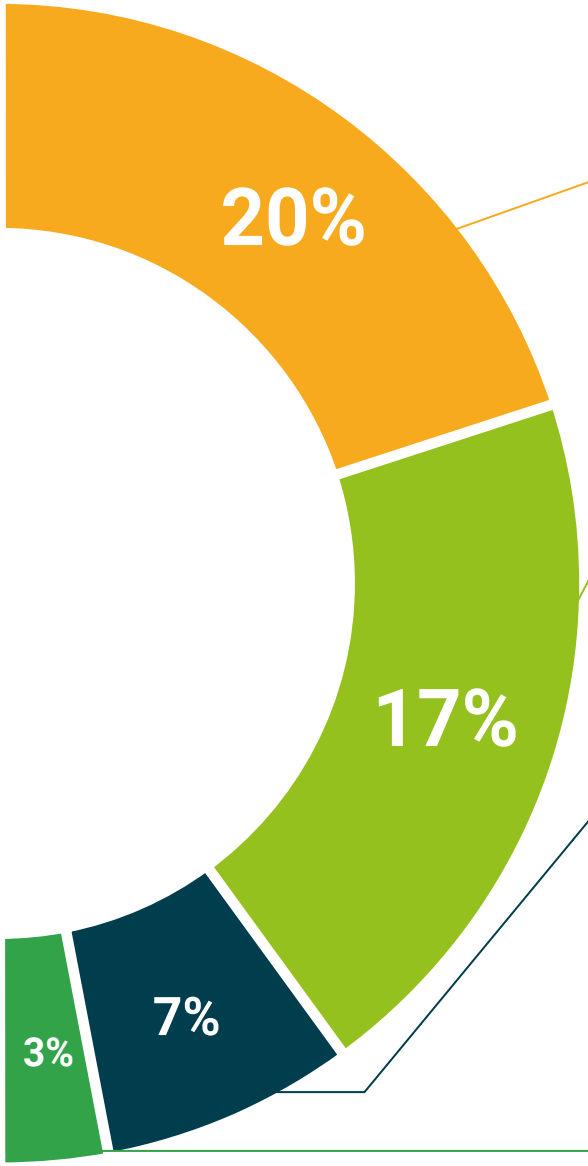
El equipo de TECH presenta los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audios, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

Este sistema exclusivo de capacitación para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".

Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso y guías internacionales, entre otros. En la biblioteca virtual de TECH el estudiante tendrá acceso a todo lo que necesita para completar su capacitación.





Análisis de casos elaborados y guiados por expertos

El aprendizaje eficaz tiene, necesariamente, que ser contextual. Por eso, TECH presenta los desarrollos de casos reales en los que el experto guiará al alumno a través del desarrollo de la atención y la resolución de las diferentes situaciones: una manera clara y directa de conseguir el grado de comprensión más elevado.

Testing & Retesting

Se evalúan y reevalúan periódicamente los conocimientos del alumno a lo largo del programa, mediante actividades y ejercicios evaluativos y autoevaluativos para que, de esta manera, el estudiante compruebe cómo va consiguiendo sus metas.

Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

El denominado Learning from an Expert afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en las futuras decisiones difíciles.

Guías rápidas de actuación

TECH ofrece los contenidos más relevantes del curso en forma de fichas o guías rápidas de actuación. Una manera sintética, práctica y eficaz de ayudar al estudiante a progresar en su aprendizaje.

07

Titulación

El Máster Título Propio en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Máster Propio expedido por TECH Universidad Tecnológica.





Supera con éxito este programa y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”

Este **Máster Título Propio en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales** contiene el programa científico más completo y actualizado del mercado.

Tras la superación de la evaluación, el alumno recibirá por correo postal* con acuse de recibo su correspondiente título de **Máster Propio** emitido por **TECH Universidad Tecnológica.**

El título expedido por **TECH Universidad Tecnológica** expresará la calificación que haya obtenido en el Máster Título Propio, y reunirá los requisitos comúnmente exigidos por las bolsas de trabajo, oposiciones y comités evaluadores de carreras profesionales.

Título: **Máster Título Propio en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales**

N.º Horas Oficiales: **1.500 h.**


tech universidad tecnológica

Otorga la presente

CONSTANCIA

a

C. _____, con documento de identificación nº_____

Por haber superado con éxito y acreditado el programa de

MÁSTER TÍTULO PROPIO

en

Gestión y Dirección de Clínicas Dentales

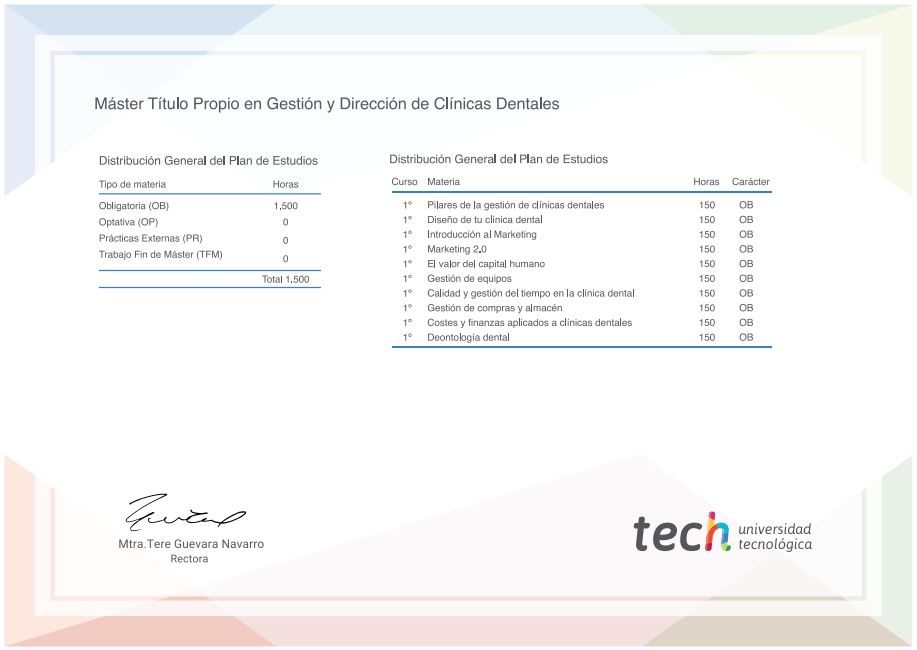
Se trata de un título propio de esta Universidad con una duración de 1.500 horas, con fecha de inicio dd/mm/aaaa y fecha de finalización dd/mm/aaaa.

TECH es una Institución Particular de Educación Superior reconocida por la Secretaría de Educación Pública a partir del 28 de junio de 2018.

A 17 de junio de 2020

Mtra.Tere Guevara Navarro
Rectora

Este título propio se deberá acompañar siempre del título universitario habilitante expedido por la autoridad competente para ejercer profesionalmente en cada país. código único TECH: AFWOR23S techtitute.com/titulos


Máster Título Propio en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales

Distribución General del Plan de Estudios

Tipo de materia	Horas
Obligatoria (OB)	1,500
Optativa (OP)	0
Prácticas Externas (PR)	0
Trabajo Fin de Máster (TFM)	0
	Total 1,500

Distribución General del Plan de Estudios

Curso	Materia	Horas	Carácter
1º	Pilares de la gestión de clínicas dentales	150	OB
1º	Diseño de tu clínica dental	150	OB
1º	Introducción al Marketing	150	OB
1º	Marketing 2.0	150	OB
1º	El valor del capital humano	150	OB
1º	Gestión de equipos	150	OB
1º	Calidad y gestión del tiempo en la clínica dental	150	OB
1º	Gestión de compras y almacén	150	OB
1º	Costes y finanzas aplicados a clínicas dentales	150	OB
1º	Deontología dental	150	OB

Mtra.Tere Guevara Navarro
Rectora

tech universidad tecnológica

*Apostilla de La Haya. En caso de que el alumno solicite que su título en papel recabe la Apostilla de La Haya, TECH EDUCATION realizará las gestiones oportunas para su obtención, con un coste adicional.

tech universidad tecnológica

Máster Título Propio
Gestión y Dirección de Clínicas Dentales

Modalidad: **Online**
Duración: **12 meses**
Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
Horas lectivas: **1.500 h.**

Máster Título Propio
Gestión y Dirección de Clínicas Dentales



tech universidad tecnológica