Experto Universitario

Estrategia y Creación del Modelo de Negocio de una Clínica Dental



tech universidad tecnológica



tech universidad tecnológica

Experto Universitario

Estrategia y Creación del Modelo de Negocio de una Clínica Dental

Modalidad: **Online**
Duración: **6 meses**
Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
Horas lectivas: **400 h.**
Acceso web: **www.techtitute.com/odontologia/experto-universitario/experto-estrategia-creacion-modelo-negocio-clinica-dental**

Índice

01 Presentación — pág. 4

02 Objetivos — pág. 8

03 Dirección del curso — pág. 12

04 Estructura y contenido — pág. 16

05 Metodología — pág. 20

06 Titulación — pág. 28

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 Estrategia y Creación del Modelo de Negocio de una Clínica Dental 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.

Este **Experto Universitario en Estrategia y Creación del Modelo de Negocio de una Clínica Dental** contiene el programa científico más completo y actualizado del mercado. Sus características más destacadas son:

- Desarrollo de casos prácticos presentados por expertos en las diferentes especialidades relacionadas con la gestión y dirección de clínicas odontológicas
- Sus contenidos gráficos, esquemáticos y eminentemente prácticos con los que están concebidos, recogen una información científica y rigurosa sobre aquellas disciplinas indispensables para el ejercicio profesional
- Novedades sobre Estrategia y Creación del Modelo de Negocio de una Clínica Dental
- Sistema interactivo de aprendizaje basado en algoritmos para la toma de decisiones sobre las situaciones problemáticas planteadas
- 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 programa 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 Finalizado, pendiente info objetivos, Dirección de curso, temario, obtendrás un título de Experto Universitario por TECH Universidad Tecnológica"

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, permitirán 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 basado en el Aprendizaje Basado en Problemas, mediante el cual el médico deberá tratar de resolver las distintas situaciones de práctica profesional que se le planteen a lo largo del programa. Para ello, contará con la ayuda de un novedoso sistema de vídeo interactivo realizado por reconocidos expertos en el campo de la estrategia y creación de modelos de negocio y con gran experiencia docente.

El Experto Universitario permite ejercitarse en entornos simulados que proporcionan un aprendizaje inmersivo programado para entrenarse ante situaciones reales.

Te brindamos la oportunidad de tomar las riendas de tu futuro y desarrollar todo tu potencial al frente de centros y clínicas odontológicas.



02

Objetivos

El Experto Universitario en Estrategia y Creación del Modelo de Negocio de una Clínica Dental está orientado a favorecer el crecimiento personal y profesional.





El objetivo principal de este programa es favorecer tu crecimiento personal y profesional ayudándote a conseguir el éxito como gestor 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 la especialización continuada y específica en el sector de la gestión y dirección empresarial

Aprovecha la oportunidad y da el paso para ponerte al día en las últimas novedades en Estrategia y Creación del Modelo de Negocio de una Clínica Dental"





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
- Familiarizar 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 una 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

03

Dirección del curso

Este programa incluye en su cuadro docente profesionales de la salud de reconocido prestigio, que pertenecen al ámbito de la Finalizado, pendiente info objetivos, Dirección de curso, temario y que vierten en esta especialización la experiencia de su trabajo.

Además participan, en su diseño y elaboración, reconocidos especialistas miembros de sociedades científicas nacionales e internacionales de gran prestigio.





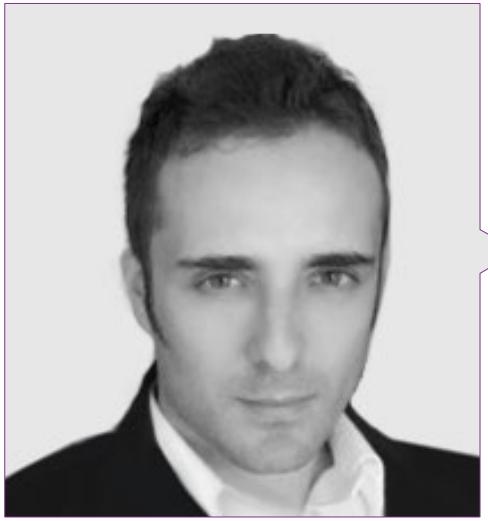
Aprende de profesionales de referencia, los últimos avances en Estrategia y Creación del Modelo de Negocio de una Clínica Dental”

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

04

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 del territorio nacional, 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 Experto Universitario en Estrategia y Creación del Modelo de Negocio de una Clínica Dental 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 una 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

05

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.



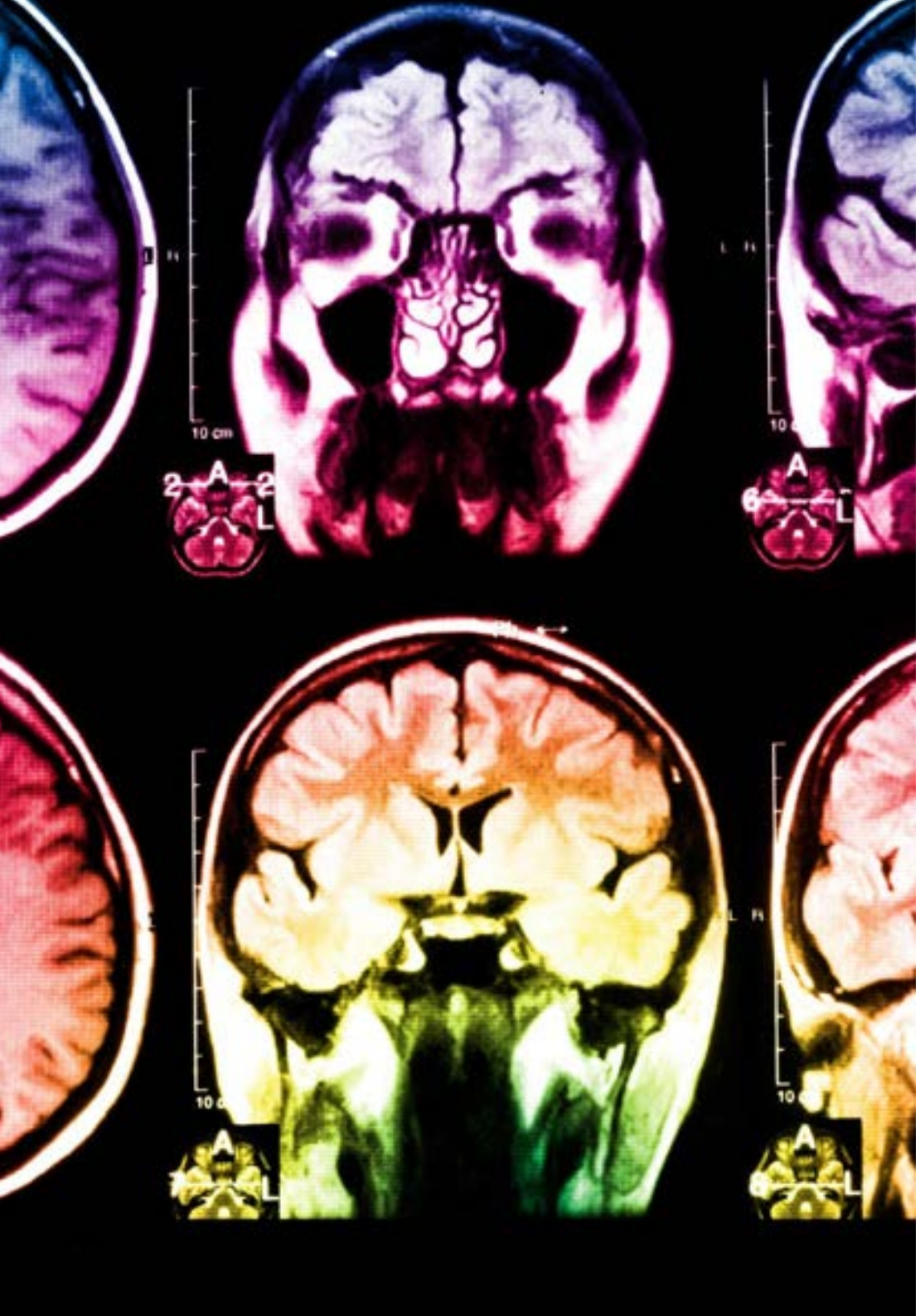
Relearning Methodology

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 vídeo

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.

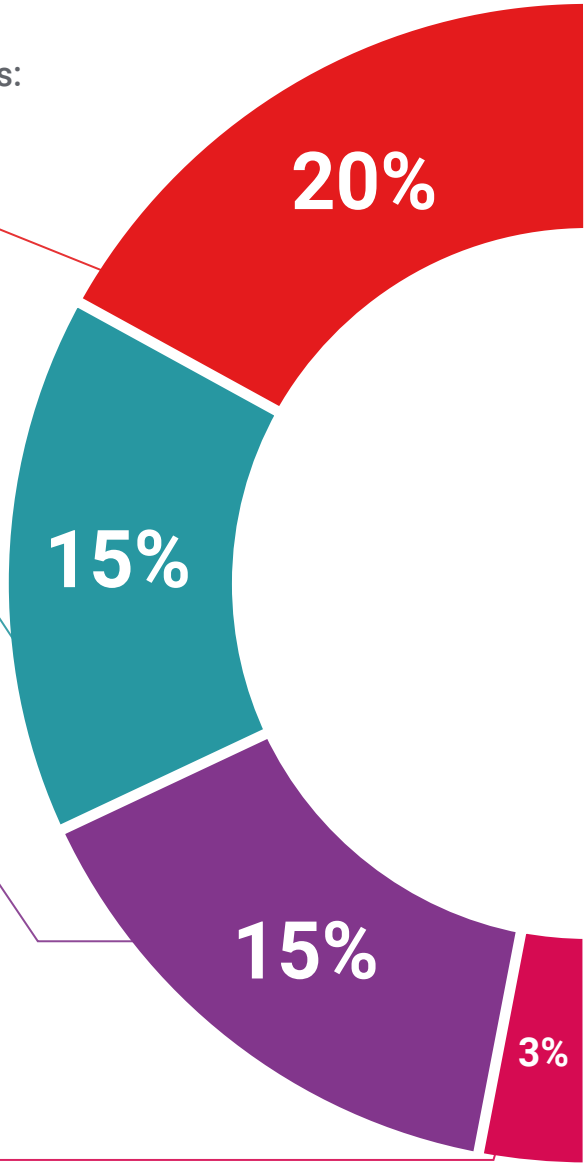
Resúmenes interactivos

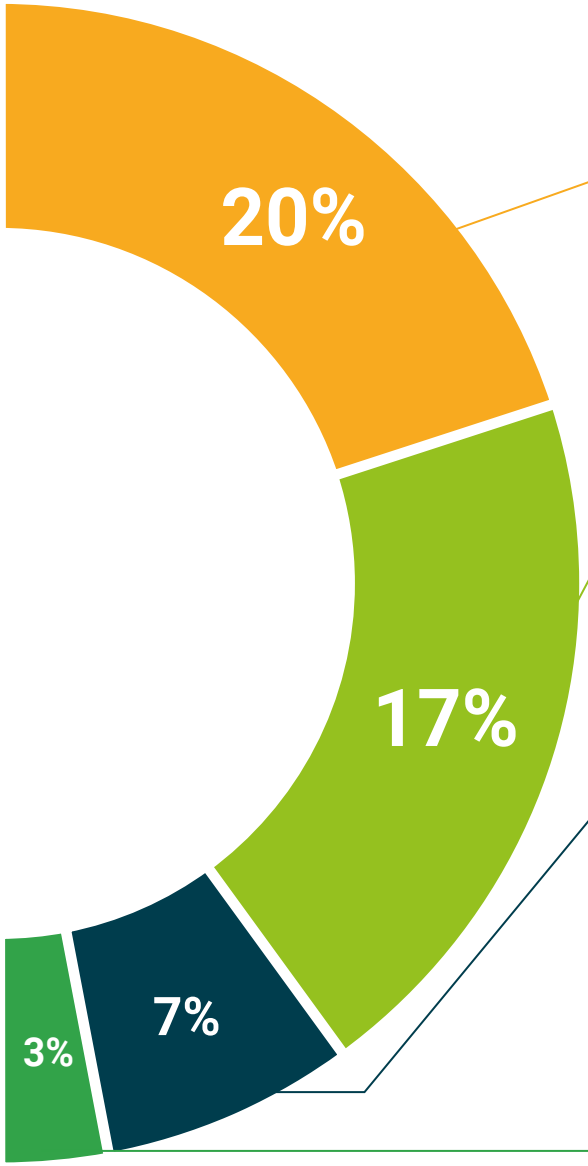
El equipo de TECH presenta los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audios, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

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.

06

Titulación

El Experto Universitario en Estrategia y Creación del Modelo de Negocio de una Clínica Dental garantiza, además de la especialización más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Experto Universitario expedido por TECH Universidad Tecnológica.





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

Este **Experto Universitario en Estrategia y Creación del Modelo de Negocio de una Clínica Dental** 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 **Experto Universitario** emitido por **TECH Universidad Tecnológica**.

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

Título: **Experto Universitario en Estrategia y Creación del Modelo de Negocio de una Clínica Dental**

N.º Horas Oficiales: **400 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

EXPERTO UNIVERSITARIO

en

Estrategia y Creación del Modelo de Negocio de una Clínica Dental

Se trata de un título propio de esta Universidad con una duración de 400 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

*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

Experto Universitario

Estrategia y Creación del Modelo de Negocio de una Clínica Dental

Modalidad: **Online**

Duración: **6 meses**

Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**

Horas lectivas: **400 h.**

Experto Universitario

Estrategia y Creación del Modelo de Negocio de una Clínica Dental



tech universidad tecnológica