Grand Master

MBA en Alta Dirección de Hospitales y de Servicios de Salud

G M M B A A D H S S



tech universidad tecnológica



tech universidad tecnológica

Grand Master
MBA en Alta Dirección de Hospitales y de Servicios de Salud

Idioma: Español
Modalidad: **Online**
Duración: **2 años**
Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
Horas lectivas: **3.000 h.**
Acceso web: **www.techtitute.com/escuela-de-negocios/grand-master/grand-master-mba-alta-direccion-hospitales-servicios-salud**

Índice

01 Bienvenida — pág. 4

02 ¿Por qué estudiar en TECH? — pág. 6

03 ¿Por qué nuestro programa? — pág. 10

04 Objetivos — pág. 14

05 Competencias — pág. 22

06 Estructura y contenido — pág. 30

07 Metodología — pág. 46

08 Perfil de nuestros alumnos — pág. 54

09 Impacto para tu carrera — pág. 58

10 Beneficios para tu empresa — pág. 62

11 Titulación — pág. 66

02

¿Por qué estudiar en TECH?

TECH es la mayor escuela de negocio 100% online del mundo. Se trata de una Escuela de Negocios de élite, con un modelo de máxima exigencia académica. Un centro de alto rendimiento internacional y de entrenamiento intensivo en habilidades directivas.





TECH es una universidad de vanguardia tecnológica, que pone todos sus recursos al alcance del alumno para ayudarlo a alcanzar el éxito empresarial"

En TECH Universidad Tecnológica

Innovación

La universidad ofrece un modelo de aprendizaje en línea que combina la última tecnología educativa con el máximo rigor pedagógico. Un método único con el mayor reconocimiento internacional que aportará las claves para que el alumno pueda desarrollarse en un mundo en constante cambio, donde la innovación debe ser la apuesta esencial de todo empresario.

"Caso de Éxito Microsoft Europa" por incorporar en los programas un novedoso sistema de multivídeo interactivo.

Máxima exigencia

El criterio de admisión de TECH no es económico. No se necesita realizar una gran inversión para estudiar en esta universidad. Eso sí, para titularse en TECH, se podrán a prueba los límites de inteligencia y capacidad del alumno. El listón académico de esta institución es muy alto...

95% | **de los alumnos de TECH finaliza sus estudios con éxito**

Networking

En TECH participan profesionales de todos los países del mundo, de tal manera que el alumno podrá crear una gran red de contactos útil para su futuro.

+100.000 **directivos capacitados cada año**

+200 **nacionalidades distintas**

Empowerment

El alumno crecerá de la mano de las mejores empresas y de profesionales de gran prestigio e influencia. TECH ha desarrollado alianzas estratégicas y una valiosa red de contactos con los principales actores económicos de los 7 continentes.

+500 | **acuerdos de colaboración con las mejores empresas**

Talento

Este programa es una propuesta única para sacar a la luz el talento del estudiante en el ámbito empresarial. Una oportunidad con la que podrá dar a conocer sus inquietudes y su visión de negocio.

TECH ayuda al alumno a enseñar al mundo su talento al finalizar este programa.

Contexto Multicultural

Estudiando en TECH el alumno podrá disfrutar de una experiencia única. Estudiará en un contexto multicultural. En un programa con visión global, gracias al cual podrá conocer la forma de trabajar en diferentes lugares del mundo, recopilando la información más novedosa y que mejor se adapta a su idea de negocio.

Los alumnos de TECH provienen de más de 200 nacionalidades.



Aprende con los mejores

El equipo docente de TECH explica en las aulas lo que le ha llevado al éxito en sus empresas, trabajando desde un contexto real, vivo y dinámico. Docentes que se implican al máximo para ofrecer una especialización de calidad que permita al alumno avanzar en su carrera y lograr destacar en el ámbito empresarial.

Profesores de 20 nacionalidades diferentes.

En TECH tendrás acceso a los análisis de casos más rigurosos y actualizados del panorama académico"

TECH busca la excelencia y, para ello, cuenta con una serie de características que hacen de esta una universidad única:

Análisis

En TECH se explora el lado crítico del alumno, su capacidad de cuestionarse las cosas, sus competencias en resolución de problemas y sus habilidades interpersonales.

Excelencia académica

En TECH se pone al alcance del alumno la mejor metodología de aprendizaje online. La universidad combina el método *Relearning* (metodología de aprendizaje de posgrado con mejor valoración internacional) con el Estudio de Caso. Tradición y vanguardia en un difícil equilibrio, y en el contexto del más exigente itinerario académico.

Economía de escala

TECH es la universidad online más grande del mundo. Tiene un portfolio de más de 10.000 posgrados universitarios. Y en la nueva economía, **volumen + tecnología = precio disruptivo**. De esta manera, se asegura de que estudiar no resulte tan costoso como en otra universidad.

03

¿Por qué nuestro programa?

Realizar el programa de TECH supone multiplicar las posibilidades de alcanzar el éxito profesional en el ámbito de la alta dirección empresarial.

Es todo un reto que implica esfuerzo y dedicación, pero que abre las puertas a un futuro prometedor. El alumno aprenderá de la mano del mejor equipo docente y con la metodología educativa más flexible y novedosa.





Contamos con el más prestigioso cuadro docente y el temario más completo del mercado, lo que nos permite ofrecerte una capacitación de alto nivel académico"

Este programa aportará multitud de ventajas laborales y personales, entre ellas las siguientes:

01

Dar un impulso definitivo a la carrera del alumno

Estudiando en TECH el alumno podrá tomar las riendas de su futuro y desarrollar todo su potencial. Con la realización de este programa adquirirá las competencias necesarias para lograr un cambio positivo en su carrera en poco tiempo.

El 70% de los participantes de esta especialización logra un cambio positivo en su carrera en menos de 2 años.

02

Desarrollar una visión estratégica y global de la empresa

TECH ofrece una profunda visión de dirección general para entender cómo afecta cada decisión a las distintas áreas funcionales de la empresa.

Nuestra visión global de la empresa mejorará tu visión estratégica.

03

Consolidar al alumno en la alta gestión empresarial

Estudiar en TECH supone abrir las puertas de hacia panorama profesional de gran envergadura para que el alumno se posicione como directivo de alto nivel, con una amplia visión del entorno internacional.

Trabajarás más de 100 casos reales de alta dirección.

04

Asumir nuevas responsabilidades

Durante el programa se muestran las últimas tendencias, avances y estrategias, para que el alumno pueda llevar a cabo su labor profesional en un entorno cambiante.

El 45% de los alumnos consigue ascender en su puesto de trabajo por promoción interna.

05

Acceso a una potente red de contactos

TECH interrelaciona a sus alumnos para maximizar las oportunidades. Estudiantes con las mismas inquietudes y ganas de crecer. Así, se podrán compartir socios, clientes o proveedores.

Encontrarás una red de contactos imprescindible para tu desarrollo profesional.

06

Desarrollar proyectos de empresa de una forma rigurosa

El alumno obtendrá una profunda visión estratégica que le ayudará a desarrollar su propio proyecto, teniendo en cuenta las diferentes áreas de la empresa.

El 20% de nuestros alumnos desarrolla su propia idea de negocio.

07

Mejorar ***soft skills*** y habilidades directivas

TECH ayuda al estudiante a aplicar y desarrollar los conocimientos adquiridos y mejorar en sus habilidades interpersonales para ser un líder que marque la diferencia.

Mejora tus habilidades de comunicación y liderazgo y da un impulso a tu profesión.

08

Formar parte de una comunidad exclusiva

El alumno formará parte de una comunidad de directivos de élite, grandes empresas, instituciones de renombre y profesores cualificados procedentes de las universidades más prestigiosas del mundo: la comunidad TECH Universidad Tecnológica.

Te damos la oportunidad de especializarte con un equipo de profesores de reputación internacional.

04

Objetivos

El principal objetivo de este MBA en Alta Dirección de Hospitales y Servicios de Salud de TECH es ofrecer a los profesionales de los negocios la capacitación necesaria para desarrollarse con éxito en un sector de primera necesidad y que, por tanto, requiere de la especialización de sus trabajadores para ofrecer servicios de gran calidad. De esta manera, el programa ha sido ideado para que los directivos se manejen con éxito gestionando entidades del sector sanitario, aplicando técnicas empresariales que propicien su crecimiento y evolución.





Comprende la complejidad de la dirección hospitalaria y refuerza tus conocimientos para desarrollarte con éxito en este campo”

TECH hace suyos los objetivos de sus alumnos. Trabajan conjuntamente para conseguirlos.

El **MBA en Alta Dirección de Hospitales y de Servicios de Salud** capacitará al alumno para:

01 Definir las últimas tendencias en gestión empresarial, atendiendo al entorno globalizado que rige los criterios de la alta dirección

02 Desarrollar las principales habilidades de liderazgo que deben definir a los profesionales en activo

03 Seguir los criterios de sostenibilidad marcados por los estándares internacionales a la hora de desarrollar un plan de negocio

04 Elaborar estrategias para llevar a cabo la toma de decisiones en un entorno complejo e inestable



05 Crear estrategias corporativas que marquen el guion que debe seguir la empresa para ser más competitiva y lograr sus propios objetivos

06 Desarrollar las competencias esenciales para dirigir estratégicamente la actividad empresarial



07 Diseñar estrategias y políticas innovadoras que mejoren la gestión y la eficiencia empresarial

08 Entender cuál es la mejor manera para gestionar los recursos humanos de la empresa, logrando un mayor rendimiento de los mismos en favor de los beneficios de la empresa

09 Adquirir las habilidades comunicativas necesarias en un líder empresarial para lograr que su mensaje sea escuchado y entendido entre los miembros de su comunidad

10 Entender el entorno económico en el que se desarrolla la empresa y desarrollar estrategias adecuadas para adelantarse a los cambios

11 Ser capaz de gestionar el plan económico y financiero de la empresa

12 Comprender las operaciones logísticas que son necesarias en el ámbito empresarial para desarrollar una gestión adecuada de las mismas

13 Ser capaz de aplicar las tecnologías de la información y la comunicación a las diferentes áreas de la empresa

14 Realizar la estrategia de Marketing que permita dar a conocer nuestro producto a nuestros clientes potenciales y generar una imagen adecuada de nuestra empresa



15 Analizar las teorías y modelos sobre la organización y funcionamiento de los Sistemas de Salud incidiendo en los fundamentos políticos, sociales, jurídicos, económicos y estructura organizativa de los mismos

16 Mejorar el conocimiento y las competencias profesionales en la gestión en salud, conociendo las herramientas metodológicas prácticas para aplicar en las áreas críticas de la gestión y dirección de salud tanto institucionales como del día a día



17 Abordar la gestión clínica desde los criterios de eficacia, eficiencia, efectividad, equidad, rendimiento y rentabilidad y la solución de problemas mediante el adecuado uso de los sistemas de información

18 Mostrar y valorar las iniciativas y experiencias avanzadas de gestión hospitalaria

19 Capacitar mediante las habilidades básicas necesarias para mejorar la resolución de problemas y para la toma de decisiones en la gestión hospitalaria

20 Comprender, interpretar y aplicar de forma apropiada las herramientas más adecuadas en cada contexto para la valoración y toma de decisiones

21 Aplicar los conceptos y métodos esenciales de la planificación, organización y dirección de las instituciones de salud

22 Contextualizar la división asistencial y médica en el equipo interdisciplinar y conocer los nuevos retos del sector salud

23 Realizar un análisis económico del funcionamiento de las instituciones de salud y del comportamiento económico de los agentes que intervienen en los sistemas de salud

24 Aplicar los conceptos fundamentales de las técnicas e instrumentos de la evaluación económica que se aplican en los sistemas de salud



25 Determinar las técnicas, estilos y métodos para definir, conducir y liderar las políticas de gestión de profesionales–talentos en las instituciones de salud

26 Reconocer, aplicar y saber evaluar la utilidad en el contexto clínico de las diferentes herramientas de dirección y gestión que pueden aplicarse al contexto de la práctica asistencial



27 Liderar sistemas de calidad y seguridad del paciente, aplicados al contexto de las unidades de gestión clínica

28 Desarrollar capacidades metodológicas e instrumentales en investigación epidemiológica y evaluación de centros, servicios, tecnologías y programas de salud

29 Diseñar y conducir procesos de mejora, innovación y transformación en las unidades, servicios y centros

30 Identificar, conocer e integrar las habilidades directivas en los procesos diarios de la gestión en salud

05

Competencias

El MBA en Alta Dirección de Hospitales y Servicios de Salud es un programa intensivo que reúne la información más completa sobre la gestión hospitalaria que deben conocer los profesionales de los negocios para manejarse con éxito en un sector tan competitivo como es el sanitario. Un programa en el que los interesados podrán encontrar los recursos didácticos más novedosos que les permitirán desarrollar las destrezas y habilidades imprescindibles para destacar en este campo.





Un programa único con el podrás desarrollar las habilidades necesarias para dirigir con éxito los servicios de salud"

01 Realizar una gestión global de la empresa, aplicando técnicas de liderazgo que influyan en el rendimiento de los trabajadores, de tal manera que se logren los objetivos de la empresa

02 Hacer parte y liderar la estrategia corporativa y competitiva de la empresa

03 Resolver conflictos empresariales y problemas entre los trabajadores

04 Realizar una correcta gestión de equipos que permitan mejorar la productividad y, por tanto, los beneficios de la empresa



05 Llevar a cabo el control económico y financiero de la empresa

06 Controlar los procesos logísticos, así como de compras y aprovisionamiento de la compañía



07 Profundizar en los nuevos modelos de negocios de los sistemas de información

08 Aplicar las estrategias más adecuadas para apostar por el comercio electrónico de los productos de la empresa

09 Elaborar y liderar planes de Marketing

10 Apostar por la innovación en todos los procesos y áreas de la empresa

11 Liderar los diferentes proyectos de la empresa

12 Apostar por el desarrollo sostenible de la compañía, evitando impactos medioambientales

13 Desarrollar la profesión con respeto a otros profesionales de la salud, adquiriendo habilidades para trabajar equipo

14 Reconocer la necesidad de mantener y actualizar la competencia profesional prestando especial importancia al aprendizaje de manera autónoma y continuada de nuevos conocimientos



15 Desarrollar la capacidad de análisis crítico e investigación en el ámbito de su profesión

16 Planificar los servicios y las estructuras de salud desde la visión de la gestión clínica, profundizando en las diferencias en los modelos y experiencias organizativas del Sistema Nacional de Salud y de otras entidades de proyección internacional, aportando las tendencias y necesidades futuras del sistema de salud



17 Determinar las herramientas y recursos de gestión clínica y de salud, favoreciendo tanto la mejor calidad asistencial posible, así como la gestión óptima de los recursos asistenciales disponibles, incluyendo tanto costes sociales como económicos, con la base de la continuidad asistencial

18 Mejorar la atención a la complejidad y cronicidad mediante la adquisición de la información necesaria sobre la interrelación y coordinación con el área de salud

19 Incorporar las novedades sobre contratos programa en un área de salud, así como el diseñar los presupuestos y el posterior control del gasto, valorando e interpretando resultados financieros y socioeconómicos de los diversos procesos clínicos

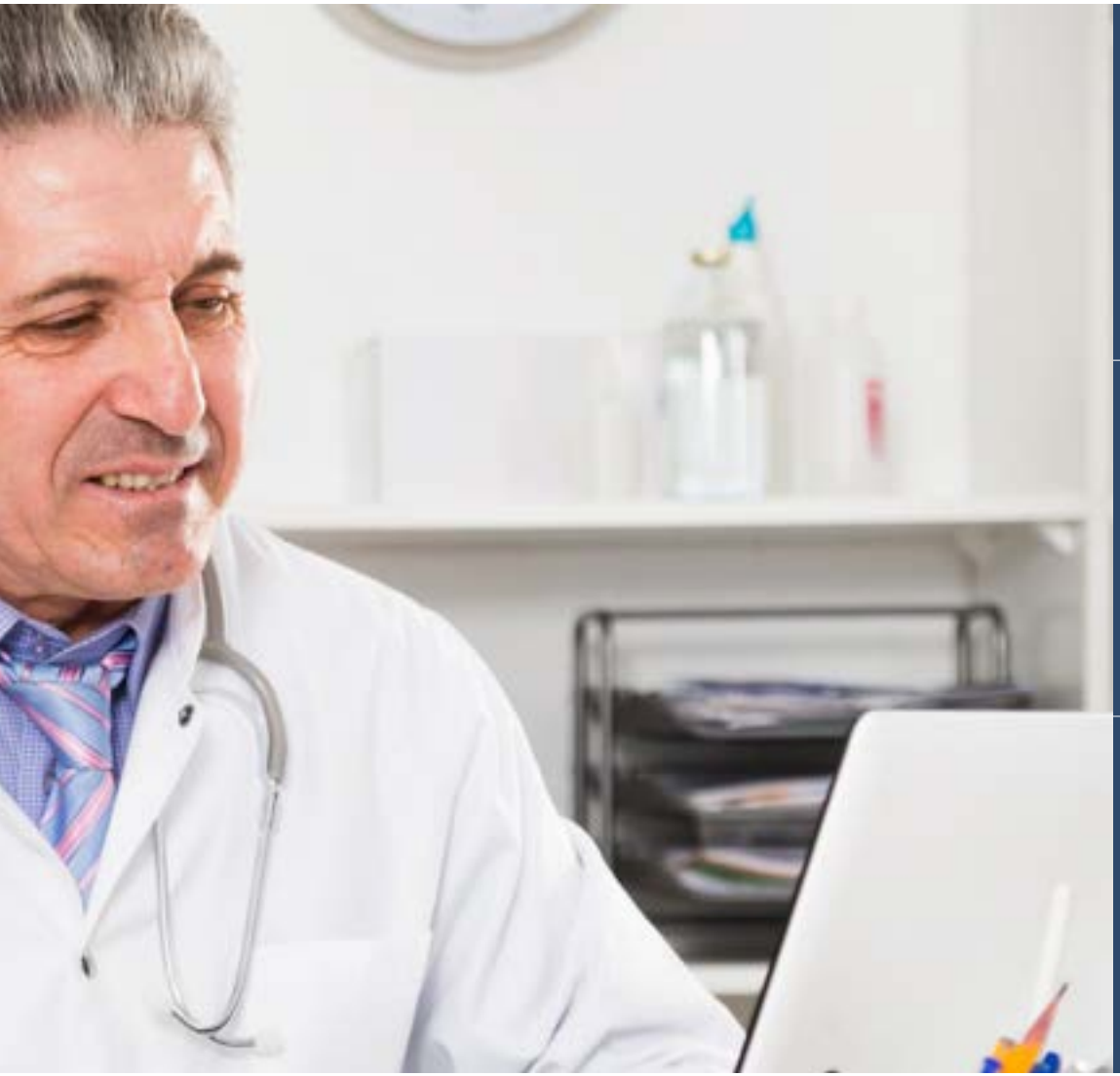
20 Evaluar la división sanitaria y asistencial con criterios bioéticos y de buen gobierno de salud, de forma multidisciplinar e interdisciplinar

21 Realizar las funciones de gestor sanitario generando la reflexión crítica individual y colectiva de cada estilo de trabajo, propio y en equipo en el entorno organizativo en salud

22 Adquirir los fundamentos y principios de economía de la salud aplicados al ámbito de la gestión clínica en las áreas de la gestión clínica, la gestión de profesionales-talentos y la gestión económica

23 Desarrollar una gestión actualizada de los usuarios-pacientes-clientes con los principales elementos y sistemas de la gestión de calidad asistencial y la seguridad clínica, mejorando la satisfacción y fidelidad tanto de los usuarios como de los profesionales que las atienden y su entorno laboral





24 Definir y usar los conceptos básicos de gestión clínica y asistencial para la organización de los diversos servicios de hospitalización, servicios centrales, servicios especiales y servicios de apoyo hospitalarios, así como de atención primaria y atención ambulatoria, en un entorno de gestión de pacientes complejos y crónicos

25 Describir los agentes en el ámbito de la salud y sus relaciones actuales y futuras con los profesionales de la salud, así como los principales aspectos de nuestro sistema de salud, con sus desarrollos actuales y futuros

26 Aplicar herramientas de gestión del liderazgo, toma de decisiones y habilidades directivas, incluso favoreciendo la generación de una adecuada "marca personal" y partiendo desde la comunicación y Marketing tanto externo a la organización de salud, como interno de la misma

06

Estructura y contenido

El MBA en Alta Dirección de Hospitales y Servicios de Salud es un programa de gran nivel académico, compuesto por un temario de gran calidad que incluye la información más completa sobre dirección empresarial y gestión hospitalaria. De esta manera, los alumnos encontrarán, en un solo programa, toda la información necesaria para desarrollarse con éxito en este campo, de tal manera que conozcan, de primera mano, las estrategias más relevantes a nivel de negocio, pero también de la dirección sanitaria. Sin duda, un completísimo plan de estudios que marcará un antes y un después en su preparación académica.





Un plan de estudios diseñado con la principal finalidad de favorecer tu aprendizaje y ayudarte a alcanzar el éxito"

Plan de estudios

El MBA en Alta Dirección de Hospitales y de Servicios de Salud de TECH Universidad Tecnológica es un programa intensivo que prepara a los alumnos para afrontar retos y decisiones empresariales tanto a nivel nacional como internacional. Su contenido está pensado para favorecer el desarrollo de las competencias directivas que permitan la toma de decisiones con un mayor rigor en entornos inciertos.

A lo largo de 3.000 horas de estudio, el alumno analizará multitud de casos prácticos mediante el trabajo individual, logrando un aprendizaje contextual que podrá aplicar, posteriormente, a la labor diaria. Se trata, por tanto, de una auténtica inmersión en situaciones reales de negocio.

Este MBA en Alta Dirección de Hospitales y de Servicios de Salud trata en profundidad las principales áreas de la empresa, y está diseñado para que los directivos entiendan la gestión hospitalaria desde una perspectiva estratégica, internacional e innovadora.

Un plan pensado para el profesional, enfocado en su mejora profesional y que le prepara para alcanzar la excelencia en el ámbito de la Dirección de Hospitales y de Servicios de Salud y la gestión empresarial. Un programa que entiende sus necesidades y las de su empresa mediante un contenido innovador basado en las últimas tendencias, y apoyado por la mejor metodología educativa y un claustro excepcional, que le otorgará competencias para resolver situaciones críticas de forma creativa y eficiente.

Este programa se desarrolla a lo largo de 24 meses y se divide en 26 módulos:

Módulo 1	Liderazgo, ética y rsc
Módulo 2	Dirección estratégica y *Management Directivo*
Módulo 3	Dirección de personas y gestión del talento
Módulo 4	Dirección económico-financiera
Módulo 5	Dirección de operaciones y logística
Módulo 6	Dirección de sistemas de información
Módulo 7	Dirección comercial, Marketing y comunicación corporativa
Módulo 8	Innovación y dirección de proyectos
Módulo 9	Planificación y control de las organizaciones en salud
Módulo 10	Sistemas y políticas de salud
Módulo 11	La división médica y asistencial en el sistema de salud
Módulo 12	Gestión clínica
Módulo 13	Gestión de la cronicidad y la telemedicina

Módulo 14	Gestión de personas y talento
Módulo 15	Gestión y evaluación económica
Módulo 16	Gestión de la calidad
Módulo 17	Dirección por procesos. *Learn Healthcare*
Módulo 18	Gestión por competencias
Módulo 19	Seguridad del paciente
Módulo 20	La acreditación de la calidad en salud
Módulo 21	Gestión del liderazgo
Módulo 22	Toma de decisiones en gestión
Módulo 23	La comunicación interna en gestión
Módulo 24	Creación de una marca personal
Módulo 25	Comunicación y Marketing en salud
Módulo 26	Gestión de la docencia y la investigación

¿Dónde, cuándo y cómo se imparte?

TECH ofrece la posibilidad de desarrollar este MBA en Alta Dirección de Hospitales y de Servicios de Salud de manera totalmente online. Durante los 24 meses que dura la especialización, el alumno podrá acceder a todos los contenidos de este programa en cualquier momento, lo que le permitirá autogestionar su tiempo de estudio.

Una experiencia educativa única, clave y decisiva para impulsar tu desarrollo profesional y dar el salto definitivo.

Módulo 1. Liderazgo, ética y RSC

1.1. Globalización y Gobernanza
1.1.1. Globalización y tendencias: internacionalización de mercados
1.1.2. Entorno Económico y Gobernanza Corporativa
1.1.3. *Accountability* o Rendición de Cuentas

1.2. Liderazgo
1.2.1. Entorno intercultural
1.2.2. Liderazgo y Dirección de Empresas
1.2.3. Roles y responsabilidades directivas

1.3. Ética empresarial
1.3.1. Ética e integridad
1.3.2. Comportamiento ético en las empresas
1.3.3. Deontología, códigos éticos y de conducta
1.3.4. Prevención del fraude y de la corrupción

1.4. Sostenibilidad
1.4.1. Empresa y Desarrollo Sostenible
1.4.2. Impacto social, ambiental y económico
1.4.3. Agenda 2030 y ODS

1.5. Responsabilidad Social de la Empresa
1.5.1. Responsabilidad Social de las empresas
1.5.2. Roles y responsabilidades
1.5.3. Implementación de la Responsabilidad Social Corporativa

Módulo 2. Dirección estratégica y management directivo

2.1. Análisis y diseño organizacional
2.1.1. Cultura organizacional
2.1.2. Análisis organizacional
2.1.3. Diseño de la estructura organizacional

2.2. Estrategia Corporativa
2.2.1. Estrategia de nivel corporativo
2.2.2. Tipologías de estrategias de nivel corporativo
2.2.3. Determinación de la estrategia corporativa
2.2.4. Estrategia corporativa e imagen reputacional

2.3. Planificación y Formulación Estratégica
2.3.1. Pensamiento estratégico
2.3.2. Formulación y Planificación Estratégica
2.3.3. Sostenibilidad y Estrategia Corporativa

2.4. Modelos y Patrones Estratégicos
2.4.1. Riqueza, valor y retorno de las inversiones
2.4.2. Estrategia Corporativa: metodologías
2.4.3. Crecimiento y consolidación de la estrategia corporativa

2.5. Dirección estratégica
2.5.1. Misión, visión y valores estratégicos
2.5.2. *Balanced Scorecard*/Cuadro de Mando
2.5.3. Análisis, monitorización y evaluación de la estrategia corporativa
2.5.4. Dirección estratégica y *Reporting*

2.6. Implantación y ejecución estratégica
2.6.1. Implantación estratégica: Objetivos, acciones e impactos
2.6.2. Supervisión y alineación estratégica
2.6.3. Enfoque de mejora continua

2.7. *Management* Directivo
2.7.1. Integración de estrategias funcionales en las estrategias globales de negocio
2.7.2. Política de Gestión y Procesos
2.7.3. *Knowledge Management*

2.8. Análisis y resolución de casos/problemas
2.8.1. Metodología de Resolución de Problemas
2.8.2. Método del Caso
2.8.3. Posicionamiento y toma de decisiones

Módulo 3. Dirección de personas y gestión del talento

3.1. Comportamiento organizacional
3.1.1. Teoría de las organizaciones
3.1.2. Factores claves para el cambio en las organizaciones
3.1.3. Estrategias corporativas, tipologías y gestión del conocimiento

3.2. Dirección estratégica de personas
3.2.1. Diseño de puestos de trabajo, reclutamiento y selección
3.2.2. Plan Estratégico de Recursos Humanos: diseño e implementación
3.2.3. Análisis de puestos de trabajo; diseño y selección de personas
3.2.4. Formación y desarrollo profesional

3.3. Desarrollo directivo y liderazgo
3.3.1. Capacidades directivas: competencias y habilidades del siglo XXI
3.3.2. Habilidades no directivas
3.3.3. Mapa de competencias y habilidades
3.3.4. Liderazgo y dirección de personas

3.4. Gestión del cambio
3.4.1. Análisis del rendimiento
3.4.2. Planteamiento estratégico
3.4.3. Gestión del cambio: factores clave, diseño y gestión de procesos
3.4.4. Enfoque de mejora continua

3.5. Negociación y gestión de conflictos
3.5.1. Objetivos de la negociación: elementos diferenciadores
3.5.2. Técnicas de negociación efectiva
3.5.3. Conflictos: factores y tipologías
3.5.4. Gestión eficiente de conflictos: negociación y comunicación

3.6. Comunicación directiva
3.6.1. Análisis del rendimiento
3.6.2. Liderar el cambio. Resistencia al cambio
3.6.3. Gestión de procesos de cambio
3.6.4. Gestión de equipos multiculturales

3.7. Gestión de equipos y desempeño de personas
3.7.1. Entorno multicultural y multidisciplinar
3.7.2. Gestión de equipos y de personas
3.7.3. Coaching y desempeño de personas
3.7.4. Reuniones directivas: planificación y gestión de tiempos

3.8. Gestión del conocimiento y del talento
3.8.1. Identificación del conocimiento y talento en las organizaciones
3.8.2. Modelos corporativos de gestión del conocimiento y del talento
3.8.3. Creatividad e innovación

Módulo 4. Dirección económico-financiera

4.1. Entorno económico
4.1.1. Teoría de las organizaciones
4.1.2. Factores claves para el cambio en las organizaciones
4.1.3. Estrategias corporativas, tipologías y gestión del conocimiento

4.2. Contabilidad Directiva
4.2.1. Marco Internacional de Contabilidad
4.2.2. Introducción al ciclo contable
4.2.3. Estados contables de las empresas
4.2.4. Análisis de los Estados Contables: toma de decisiones

4.3. Presupuesto y Control de Gestión
4.3.1. Planificación Presupuestaria
4.3.2. Control de Gestión: diseño y objetivos
4.3.3. Supervisión y *Reporting*

4.4. Responsabilidad fiscal de las empresas
4.4.1. Responsabilidad fiscal corporativa
4.4.2. Procedimiento tributario: aproximación a un caso-país

4.5. Sistemas de control de las empresas
4.5.1. Tipologías de control
4.5.2. Cumplimiento Normativo/*compliance*
4.5.3. Auditoría Interna
4.5.4. Auditoría Externa

4.6. Dirección Financiera
4.6.1. Introducción a la Dirección Financiera
4.6.2. Dirección Financiera y Estrategia Corporativa
4.6.3. Director financiero o *Chief Financial Officer* (CFO): competencias directivas

4.7. Planificación Financiera
4.7.1. Modelos de negocio y necesidades de financiación
4.7.2. Herramientas de análisis financiero
4.7.3. Planificación Financiera a corto plazo
4.7.4. Planificación Financiera a largo plazo

4.8. Estrategia Financiera Corporativa
4.8.1. Inversiones Financieras Corporativas
4.8.2. Crecimiento estratégico: tipologías

4.9. Contexto Macroeconómico
4.9.1. Análisis Macroeconómico
4.9.2. Indicadores de coyuntura
4.9.3. Ciclo económico

4.10. Financiación Estratégica
4.10.1. Negocio Bancario: entorno actual
4.10.2. Análisis y gestión del riesgo

4.11. Mercados monetarios y de capitales
4.11.1. Mercado de Renta Fija
4.11.2. Mercado de Renta Variable
4.11.3. Valoración de empresas

4.12. Análisis y resolución de casos/ problemas
4.12.1. Metodología de Resolución de Problemas
4.12.2. Método del Caso

Módulo 5. Dirección de operaciones y logística

5.1. Dirección de las operaciones
5.1.1. Definir la estrategia de operaciones
5.1.2. Planificación y control de la cadena de suministro
5.1.3. Sistemas de indicadores

5.2. Dirección de compras
5.2.1. Gestión de *Stocks*
5.2.2. Gestión de almacenes
5.2.3. Gestión de compras y aprovisionamiento

5.3. *Supply Chain Management* (I)
5.3.1. Costes y eficiencia de la cadena de operaciones
5.3.2. Cambio en los patrones de demanda
5.3.3. Cambio en la estrategia de las operaciones

5.4. *Supply Chain Management* (II). Ejecución
5.4.1. *Lean Manufacturing/Lean Thinking*
5.4.2. Dirección Logística
5.4.3. Compras

5.5. Procesos logísticos
5.5.1. Organización y gestión por procesos
5.5.2. Aprovisionamiento, producción, distribución
5.5.3. Calidad, costes de calidad y herramientas
5.5.4. Servicio posventa

5.6. Logística y clientes
5.6.1. Análisis de demanda y previsión
5.6.2. Previsión y planificación de ventas
5.6.3. Collaborative Planning Forecasting & Replacement

5.7. Logística internacional
5.7.1. Aduanas, procesos de exportación e importación
5.7.2. Formas y medios de pago internacional
5.7.3. Plataformas logísticas a nivel internacional

5.8. Competir desde operaciones
5.8.1. La innovación en las operaciones como ventaja competitiva en la empresa
5.8.2. Tecnologías y ciencias emergentes
5.8.3. Sistemas de información en las operaciones

Módulo 6. Dirección de sistemas de información

6.1. Dirección de sistemas de información
6.1.1. Sistemas de información empresarial
6.1.2. Decisiones estratégicas
6.1.3. Rol del CIO

6.2. Tecnologías de la información y estrategia empresarial
6.2.1. Análisis de empresa y sectores industriales
6.2.2. Modelos de negocio basados en internet
6.2.3. El valor de la IT en la empresa

6.3. Planificación estratégica de SI
6.3.1. El proceso de planificación estratégica
6.3.2. Formulación de la estrategia de SI
6.3.3. Plan de implantación de la estrategia

6.4. Sistemas de información y *Business Intelligence*
6.4.1. CRM y *Business Intelligence*
6.4.2. Gestión de Proyectos de *Business Intelligence*
6.4.3. Arquitectura de *Business Intelligence*

6.5. Nuevos modelos de negocio basados en las TIC
6.5.1. Modelos de negocio de base tecnológica
6.5.2. Capacidades para innovar
6.5.3. Rediseño de los procesos de la cadena de valor

6.6. Comercio electrónico
6.6.1. Plan Estratégico de Comercio Electrónico
6.6.2. Gestión logística y atención al cliente en el comercio electrónico
6.6.3. E-commerce como oportunidad de Internacionalización

6.7. Estrategias de *e-Business*
6.7.1. Estrategias en Social Media
6.7.2. Optimización de canales de servicio y soporte al cliente
6.7.3. Regulación digital

6.8. Digital *Business*
6.8.1. *Mobile* e-Commerce
6.8.2. Diseño y usabilidad
6.8.3. Operaciones del comercio electrónico

Módulo 7. Dirección comercial, Marketing y comunicación corporativa

7.1. Dirección Comercial
7.1.1. Dirección de ventas
7.1.2. Estrategia comercial
7.1.3. Técnicas de venta y de negociación
7.1.4. Dirección de equipos de ventas

7.2. Marketing
7.2.1. Marketing e impacto en la empresa
7.2.2. Variables básicas del Marketing
7.2.3. Plan de Marketing

7.3. Gestión estratégica de Marketing
7.3.1. Fuentes de la innovación
7.3.2. Tendencias actuales en Marketing
7.3.3. Herramientas de Marketing
7.3.4. Estrategia de Marketing y comunicación con los clientes

7.4. Estrategia de Marketing Digital
7.4.1. Aproximación al Marketing Digital
7.4.2. Herramientas de Marketing Digital
7.4.3. *Inbound* Marketing y evolución del Marketing Digital

7.5. Estrategia de ventas y de comunicación
7.5.1. Posicionamiento y promoción
7.5.2. Relaciones Públicas
7.5.3. Estrategia de ventas y de comunicación

7.6. Comunicación Corporativa
7.6.1. Comunicación interna y externa
7.6.2. Departamentos de Comunicación
7.6.3. Directivos de Comunicación (DIRCOM): competencias directivas y responsabilidades

7.7. Estrategia de Comunicación Corporativa
7.7.1. Estrategia Corporativa de Comunicación
7.7.2. Plan de Comunicación
7.7.3. Redacción de Comunicados de Prensa/ *Clipping/Publicity*

Módulo 8. Innovación y dirección de proyectos

8.1. Innovación
8.1.1. Marco Conceptual de la innovación
8.1.2. Tipologías de innovación
8.1.3. Innovación continua y discontinua
8.1.4. Formación e Innovación

8.2. Estrategia de Innovación
8.2.1. Innovación y estrategia corporativa
8.2.2. Proyecto global de innovación: diseño y gestión
8.2.3. Talleres de innovación

8.3. Diseño y validación del modelo de negocio
8.3.1. Metodología *Lean Startup*
8.3.2. Iniciativa de negocio innovador: etapas
8.3.3. Modalidades de financiación
8.3.4. Herramientas del modelo: mapa de empatía, modelo Canvas y métricas
8.3.5. Crecimiento y fidelización

8.4. Dirección y Gestión de Proyectos
8.4.1. Oportunidades de innovación
8.4.2. Estudio de viabilidad y concreción de las propuestas
8.4.3. Definición y diseño de los proyectos
8.4.4. Ejecución de los Proyectos
8.4.5. Cierre de Proyectos

Módulo 9. Planificación y control de las organizaciones en salud

9.1. El proceso de planificación estratégica
9.1.1. Misión, visión y valores
9.1.2. El ciclo de la Planificación estratégica. Plan estratégico y líneas estratégicas
9.1.3. Planificación y mejora continua de la calidad. Ventajas de la planificación
9.1.4. Análisis interno y análisis competitivo del entorno. *Benchmarking*

9.2. Dirección por Valores y Objetivos
9.2.1. Planificación Operativa. Obtención de objetivos a partir de las líneas estratégicas
9.2.2. Tipos de objetivos. Metas
9.2.3. Dirección por valores y objetivos: planes de gestión
9.2.4. Evaluación del plan Estratégico y Operativo

9.3. Teoría organizacional aplicada a la sanidad
9.3.1. Tipos de organización
9.3.2. Comportamiento organizacional. Estudios
9.3.3. Características de la organización pública
9.3.4. Nuevos modelos organizacionales. Organizaciones líquidas y matriciales

9.4. Dirección y Gestión
9.4.1. El proceso directivo
9.4.2. Órganos colegiados de dirección
9.4.3. Estilos de dirección

9.5. Los actores del Sistema Nacional de Salud
9.5.1. Planificadores, Financiadores, Proveedores y Gestores, relaciones y diferencias
9.5.2. Control e inspección
9.5.3. El ciudadano: cliente y paciente. Asociaciones de pacientes
9.5.4. Los profesionales: sindicatos y sociedades profesionales
9.5.5. Los activistas: plataformas ciudadanas y grupos de presión

9.6. La organización del futuro

Módulo 10. Sistemas y políticas de salud

10.1. Sistemas de Salud
10.1.1. Principales modelos de sistemas de salud. Comparación y resultados
10.1.2. El sistema de salud en España
10.1.3. Sistemas de Salud Modelo *Beverige* SMS: ejemplo
10.1.4. Sistemas de Salud *Modelo Biskmark* de aseguramiento: ejemplos
10.1.5. Evolución de los distintos sistemas de salud

10.2. Financiación y provisión sanitaria
10.2.1. Financiación de los sistemas de salud. Aportación pública
10.2.2. El derecho a la asistencia en salud: cartera de servicios básica y complementaria
10.2.3. Diferentes modelos de provisión en un SNS. Provisión privada
10.2.4. Copago y financiación de los usuarios

10.3. El Sistema Nacional de Salud
10.3.1. Ley general de Sanidad y estructuras básicas de salud
10.3.2. Servicios de Salud de las CCAA y coordinación territorial. El consejo Interterritorial de Salud
10.3.3. Comparación de los servicios de salud de las CCAA organización, financiación y recursos

10.4. Evolución y otros aspectos de los Sistemas de Salud
10.4.1. Atención a la complejidad y la cronicidad
10.4.2. Las tecnologías de la información como motor de transformación de los sistemas de salud
10.4.3. Promoción de la salud y educación para la salud. Prevención
10.4.4. La salud pública tradicional y su evolución
10.4.5. La coordinación o integración en salud. El concepto de Espacio Sociosanitario

10.5. Alternativas a los modelos de gestión tradicional
10.5.1. Descripción de las nuevas formas de gestión del SNS de titularidad pública y colaboración público-privada mapa de nuevos modelos de gestión en España
10.5.2. Evaluación de los nuevos modelos de gestión. Resultados y experiencias

Módulo 11. La división médica y asistencial en el sistema de salud

11.1. Dirección médica clásica vs. Dirección asistencial
11.1.1. Estructura y contenido de los órganos de dirección de un sistema de salud. Organigramas actuales y futuros alternativos
11.1.2. Facultativos como directivos: desde consejeros a directores asistenciales y gerentes pasando por direcciones generales
11.1.3. Preparación y aportación de valor
11.1.4. División médica: áreas críticas
11.1.5. Diferentes estructuras organizativas de la división médica

11.2. Sistemas de información para la gestión e historia clínica electrónica
11.2.1. Cuadros de mandos
11.2.2. Historia Clínica Electrónica
11.2.3. Sistemas de prescripción asistida
11.2.4. CMBD, CIE
11.2.5. Otros sistemas de información útiles en gestión de salud

11.3. Continuidad asistencial: integración Atención Primaria - Hospitalaria - Sociosanitaria
11.3.1. Coordinación Territorial y Niveles Asistenciales
11.3.2. Continuidad asistencial en el proceso de atención. Procesos asistenciales integrados
11.3.3. Avanzando hacia un modelo de atención socio sanitaria

11.4. La bioética y humanización en la práctica médica
11.4.1. Principios de la bioética
11.4.2. Los comités de ética en las organizaciones de salud
11.4.3. La humanización de la atención de salud

11.5. Dirección médica y asistencial: relaciones con la división de enfermería
11.5.1. Herramientas para la gestión del conocimiento en la dirección clínica y asistencial
11.5.2. Dirección médica y asistencial: relaciones con la división de enfermería

11.6. Salud Pública, promoción de la salud y educación para la salud para direcciones asistenciales
11.6.1. Salud Pública concepto y ámbito
11.6.2. Promoción de la salud y educación para la salud
11.6.3. Programas de Prevención Tipos

Módulo 12. Función de compras y aprovisionamiento

12.1. Gestión clínica
12.1.1. Diferentes definiciones y visiones de la Gestión Clínica
12.1.2. Diferentes decretos y regulaciones de la Gestión Clínica
12.1.3. Niveles de autonomía

12.2. Procesos y protocolos de gestión clínica. Manejo de la evidencia científica
12.2.1. Tipos y clasificación de evidencia científica
12.2.2. Protocolos, guías de práctica clínica, vías clínicas: diferencias
12.2.3. Grade y rutas asistenciales

12.3. Sistemas de clasificación de pacientes
12.3.1. Sistemas de clasificación de pacientes
12.3.2. Análisis de la dependencia de los pacientes. Escalas y clasificación de dependencia
12.3.3. Cálculo de plantilla/efectivos en función de la clasificación de pacientes. Distribución de cargas de trabajo

12.4. Modelos y Unidades de gestión clínica
12.4.1. Tipos de Unidades de gestión clínica
12.4.2. Unidades mixtas atención primaria y especializada
12.4.3. Unidades interservicios
12.4.4. Unidades interhospitalarias

12.5. Prescripción farmacológica prudente. Prescripción electrónica
12.5.1. Prescripción prudente: *Choosing Wisely*
12.5.2. Estrategias "no hacer"

12.6. Prescripción de pruebas complementarias
12.6.1. Prescripción prudente vs. Medicina defensiva
12.6.2. Auditorias de prescripción y seguimiento de la prescripción: resultados

Módulo 13. Gestión de la cronicidad y la telemedicina

13.1. Gestión del paciente complejo y crónico
13.1.1. *Cronic Care Model* y estratificación poblacional. Kaiser Permanente
13.1.2. Gestión de grupos de población en riesgo. Control de la enfermedad compleja y/o crónica en el domicilio
13.1.3. Cronicidad y atención Sociosanitaria

13.2. Experiencias en el empoderamiento del paciente: el paciente activo, escuela de pacientes
13.2.1. Modelo de Paciente activo. Universidad de Stanford
13.2.2. Programa de educación en autocuidados. Experiencias internacionales y en España
13.2.3. Las escuelas de pacientes
13.2.4. El empoderamiento del paciente y la aportación enfermera

13.3. Telemedicina
13.3.1. Servicios implantados en la actualidad y perspectivas de futuro

Módulo 14. Gestión de personas y talento

14.1. Derechos y deberes. Retribuciones
14.1.1. Estatuto de los trabajadores. Derechos y Deberes
14.1.2. El personal Estatutario y funcionario. Situaciones del Personal Estatutario. Régimen Disciplinario. Incompatibilidades
14.1.3. Retribuciones del personal funcionario y estatutario
14.1.4. El personal laboral en las administraciones públicas y en los centros privados
14.1.5. Los sindicatos. Representación, participación y negociación colectiva. Las juntas de personal y los comités de empresa

14.2. Jornada de trabajo en las unidades y servicios
14.2.1. Jornada de trabajo, permisos y licencias personal estatutario y funcionario
14.2.2. Convenios colectivos en el sector salud
14.2.3. Sistema de trabajo a turnos y guardias. Sistemas de planificación de turnos. Rotaciones. Atención continuada
14.2.4. Gestión de efectivos en función de la demanda asistencial

14.3. Herramientas para la empleabilidad en el ámbito público y privado
14.3.1. Ofertas de Empleo Público. Tipos de ofertas. Baremos de méritos
14.3.2. Sistemas de selección de personal en el sector privado
14.3.3. Los ceses o despidos, motivación justificación y comunicación de los mismos

14.4. Evaluación de personal y desarrollo del talento. Clima social e institucional
14.4.1. Planes de acogida, mentorización y despedida
14.4.2. Detección y desarrollo del talento
14.4.3. Clima institucional y social: medición y mejora

14.5. Cálculos de plantillas y de rendimiento

14.6. Visibilidad en gestión clínica y asistencial: blog y redes
14.6.1. La revolución digital en la práctica asistencial y la gestión clínica. Descripción de las nuevas herramientas digitales. ¿Cómo mejorar la visibilidad?
14.6.2. Experiencias en redes y blogs de profesionales de salud

14.7. Profesionales de la salud y tipos de relaciones

Módulo 15. Impacto socio-ecológico

15.1. Cálculo de costes
15.1.1. Ponderación y cálculo de los costes en salud
15.1.1.1. Coste/Beneficio
15.1.1.2. Coste/Utilidad
15.1.1.3. Coste/Productividad

15.2. Bases contables

15.3. Presupuestos y compras

15.4. Eficiencia y sostenibilidad del sistema de salud
15.4.1. Situación financiera del sistema de salud público la crisis de sostenibilidad
15.4.2. Gasto para ganar en salud. Comparativa de inversiones para ganar más salud
15.4.3. Control del gasto en el sistema de salud público

15.5. Modelos de financiación
15.5.1. Financiación con base en presupuesto histórico y actividad
15.5.2. Financiación capitativa
15.5.3. Financiación por GRD y Procesos, pago por acto
15.5.4. Incentivos a los profesionales en función de la financiación

15.6. Acuerdos y contratos de gestión clínica y económica
15.6.1. Acuerdos de gestión. Definición y modelos
15.6.2. Evolución y evaluación de un acuerdo de gestión

Módulo 16. Gestión de la calidad

16.1. La calidad en salud

16.1.1. Definiciones de calidad y evolución histórica del concepto. Dimensiones de la calidad
16.1.2. Ciclo de evaluación y mejora de la calidad
16.1.3. Modelo EFQM de mejora de la calidad. Implantación
16.1.4. Normas ISO y modelos de acreditación externa de la calidad

16.2. Programas de calidad asistencial

16.2.1. Círculos de la calidad
16.2.2. Estrategias de mejora continua de la calidad
16.2.3. LEAN

Módulo 17. Dirección por procesos. *Learn Healthcare*

17.1. La gestión de los "qué": Gestión de procesos y gestión por procesos

17.2. La gestión de los "cómo"

17.3. La mejora de los procesos

Módulo 18. Gestión por competencias

18.1. La evaluación del desempeño. Gestión por competencias

18.1.1. Definición de las competencias
18.1.2. Procedimiento de la Evaluación del Desempeño. Implantación
18.1.3. Feedback de las profesiones para mejorar su desempeño y autoevaluación
18.1.4. Diseño de un itinerario formativo para el desarrollo competencial

18.2. Métodos y técnicas

18.2.1. La entrevista de evaluación. Instrucciones para el evaluador
18.2.2. Principales errores comunes y barreras en la evaluación
18.2.3. La entrevista motivacional
18.2.4. La pirámide de Miller

Módulo 19. Seguridad del paciente

19.1. Seguridad del paciente. Evolución histórica
19.1.1. Introducción y Definición. Antecedentes y situación actual
19.1.2. Estudios básicos sobre seguridad del paciente

19.2. Infección nosocomial
19.2.1. Definición y clasificación. Evolución Estudios EPINE
19.2.2. Redes y programas de vigilancia y control de la infección de la hospitalaria
19.2.3. Asepsia, desinfección y esterilización

19.3. Prevención
19.3.1. Prevención y detección de acontecimientos adversos relacionados con la atención en salud
19.3.2. AMFE: (análisis modal de fallos y efectos). Análisis causa/raíz

19.4. Sistemas de notificación y registro
19.4.1. Sistemas de notificación y registro de eventos adversos

19.5. Segundas y terceras víctimas
19.5.1. Los profesionales de la salud ante los efectos adversos
19.5.2. La trayectoria de recuperación y el apoyo emocional
19.5.3. El impacto en la imagen corporativa

Módulo 20. La acreditación de la calidad en salud

20.1. La acreditación en salud
20.1.1. Peculiaridades de la acreditación de servicios de salud
20.1.2. El valor de estar acreditado. Beneficios sobre la organización y los pacientes
20.1.3. La acreditación en salud en los servicios clínicos

20.2. *Joint Commision International*
20.2.1. Criterios y fases del proceso

20.3. Modelo EFQM
20.3.1. Concepto de autoevaluación
20.3.2. Los planes de mejora
20.3.3. Ejemplo de implantación del modelo EFQM en un hospital y en un área de salud

20.4. Acreditación ISO
20.4.1. Definición y criterios generales
20.4.2. La ISO 9001
20.4.3. La ISO 14001
20.4.4. Otros tipos de ISO de relevancia en el sector de salud

Módulo 21. Gestión del liderazgo

21.1. El liderazgo en el equipo
21.1.1. Teorías sobre la naturaleza y origen de la autoridad: Concepción tradicional o Institucional. Concepción Funcional. Concepción Conductista. Concepción Integradora
21.1.2. Autoridad y Poder, tipos de Poder
21.1.3. El Liderazgo; Componentes del Liderazgo y tipos
21.1.4. ¿Cómo fabricar un líder?
21.1.5. Modelos de liderazgo nuevos. Situacional y líder Coach
21.1.6. El término *Staff*, esquema jerárquico funcional, distintos tipos de *Staff*, conceptos de línea y *Staff*.; teorías, influencia de las culturas en el liderazgo

21.2. La motivación
21.2.1. Los Agentes Motivadores. Motivación intrínseca y extrínseca
21.2.2. Diferencias entre motivación y satisfacción y sus diferentes teorías
21.2.3. Evidencia disponible sobre cómo motivar a los profesionales

21.3. La delegación
21.3.1. ¿Qué significa delegar? Formas de delegación, formas para evaluar la delegación, tareas y funciones no delegables
21.3.2. Actitudes personales ante la delegación. Pautas para una delegación eficaz

21.4. *Coaching* directivo
21.4.1. El *Coaching*. Tipos de *Coaching*
21.4.2. Beneficios en el ámbito organizativo y aplicaciones al sector salud. Ejemplos

Módulo 22. Función de compras y aprovisionamiento

22.1. Toma de decisiones

22.2. El proceso de la decisión

22.2.1. Proceso de decisión centralizada, proceso de toma de decisiones individual, proceso de toma de decisiones en grupo
22.2.2. Principio de Factor Limitante. Eficacia y eficiencia en los costes en el proceso de la toma de decisiones
22.2.3. Elección de la mejor solución. Priorización. Árbol de Decisión

22.3. Gestión del tiempo, del estrés y de la felicidad

22.3.1. Técnicas para la gestión del tiempo, de la agenda personal y la compatibilidad con la vida personal
22.3.2. Técnicas de control del estrés y para favorecer la felicidad personal y profesional

Módulo 23. La comunicación interna en gestión

23.1. La comunicación

23.1.1. Comunicación e información. El proceso de la comunicación. Elementos de la comunicación. Requisitos de la comunicación. Barreras de la comunicación
23.1.2. Formas e instrumentos de la comunicación. Comunicación verbal. Comunicación no verbal. Comunicación escrita

23.2. Las reuniones

23.2.1. Técnicas para hacer reuniones provechosas. La preparación de las reuniones y el tipo de reuniones. Selección de participantes
23.2.2. Los comités y comisiones asistenciales y técnicas en hospitales, centros y áreas de salud
23.2.3. Negociación. Tipos de estrategias. La asertividad. Estrategia WiN WiN

23.3. Gestión de conflictos

23.3.1. Conflictos posibles en organizaciones de salud. Estrategias preventivas
23.3.2. La gestión de conflictos. Mediación

Módulo 24. Creación de una marca personal

24.1. El perfil público

24.1.1. Presentarnos al mundo. Nuestra huella digital
24.1.2. Perfil profesional en redes sociales profesionales
24.1.3. Reputación digital. Las referencias positivas
24.1.4. La carta de presentación

24.2. La entrevista para optar a un puesto de gestión

24.2.1. ¿Cómo afrontar una entrevista?
24.2.2. Mensajes de nuestro cuerpo ante una entrevista. La kinesia

Módulo 25. Comunicación y Marketing en salud

25.1. El Marketing y las redes sociales

25.1.1. Definición del término. Las dimensiones del Marketing. Misión y ciclos del Marketing. Herramientas del Marketing
25.1.2. ¿Paciente, cliente, usuario? El Marketing enfocado a los usuarios de la sanidad pública
25.1.3. Planificación de Marketing externo en un centro privado
25.1.4. El Cliente interno. Plan de Marketing y comunicación interna en instituciones de salud
25.1.5. Gestión de la presencia institucional en redes. Facebook
25.1.6. Uso de Twitter por la organización
25.1.7. Uso de LinkedIn por la organización y a nivel profesional
25.1.8. Uso de otras redes: Instagram, Tumblr

25.2. La comunicación en las organizaciones

25.2.1. Sistemas de comunicación en las organizaciones. Intranet/internet
25.2.2. La comunicación específica en las instituciones de salud. Hospitales
25.2.3. Premios de salud. Presentación de candidaturas
25.2.4. Organización de Jornadas, Congresos y otros actos docentes
25.2.5. Gestión de la comunicación local: prensa
25.2.6. Gestión de la comunicación local: radio
25.2.7. Gestión de la comunicación local: televisión
25.2.8. Gestión de la comunicación nacional: prensa especializada en salud
25.2.9. Conflictos externos. Crisis informativas por malas noticias y su gestión

25.3. Relaciones con agentes sociales, usuarios y proveedores

25.3.1. La comunicación con la ciudadanía, asociaciones de pacientes y de consumidores-usuarios
25.3.2. La comunicación con los dirigentes políticos, los propietarios-accionistas y los proveedores
25.3.3. Colaboración con la industria farmacéutica
25.3.4. Internacionalización del sector salud. Turismo de salud

25.4. Responsabilidad Social Corporativa. Buen gobierno sanitario

25.4.1. La RSC en sanidad. Planes Estratégicos de RSC en las organizaciones. Buen gobierno de salud: transparencia desde la empresa pública y la empresa privada
25.4.2. Gestión ambiental y eficiencia energética en instituciones en sanidad
25.4.3. Cooperación al desarrollo a través de instituciones de salud
25.4.4. El trabajo en Red. Alianzas estratégicas
25.4.5. El portal del paciente. Promoción de la salud y prevención de la enfermedad a través de Internet

Módulo 26. Gestión de la docencia y la investigación

26.1. Metodología de la investigación: epidemiología y diseños de estudios de investigación y sesgos

26.2. Fuentes de información para la investigación y estrategias de búsqueda

26.3. Lectura crítica de artículos

26.4. Proyectos de investigación: recursos financieros. Desarrollo de productos y patentes

26.5. Comunicación y divulgación de la investigación

Una experiencia única, clave y decisiva para impulsar tu desarrollo profesional y dar el salto definitivo”



08

Perfil de nuestros alumnos

Los alumnos de TECH son personas con estudios superiores que entienden la necesidad de continuar con su especialización durante su etapa laboral. Así, aunque ya cuentan con una capacitación de base, no dudan en complementar sus conocimientos con programas afines a su ámbito de actuación, logrando una mejora de sus competencias y, por tanto, de su práctica diaria. Personas ampliamente cualificadas que buscan una oportunidad académica que les ayude a dar un impulso a su carrera.



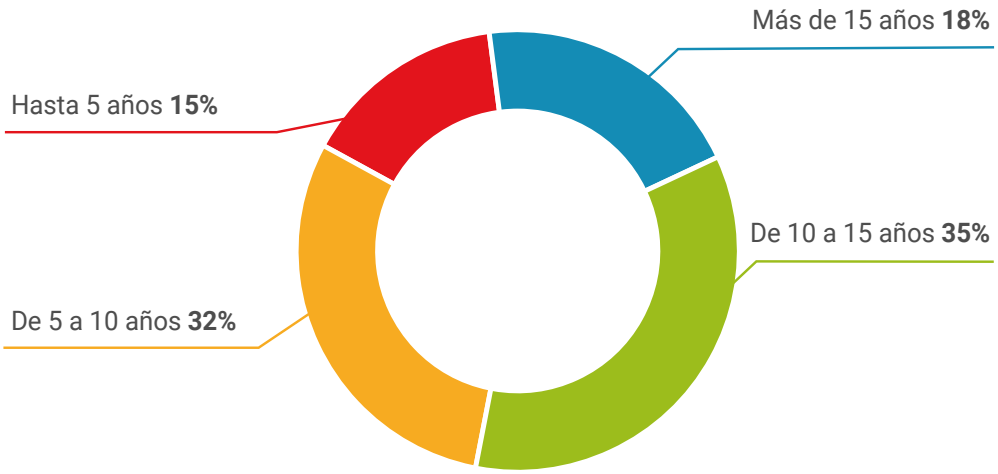


Estudiantes de primer nivel se unen a la comunidad educativa de TECH para lograr esa especialización tan necesaria en el ámbito de la dirección hospitalaria”

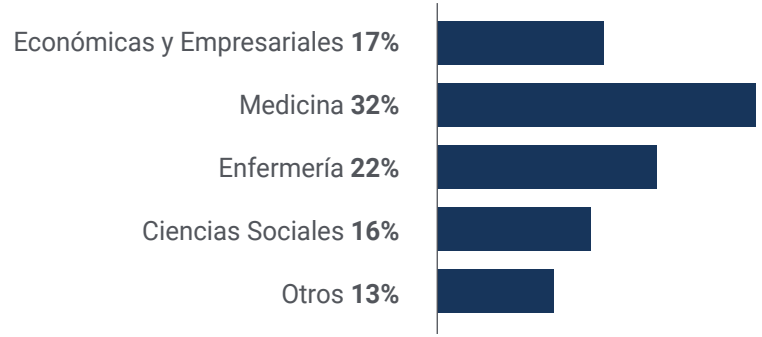
Edad media

Entre **35** y **45** años

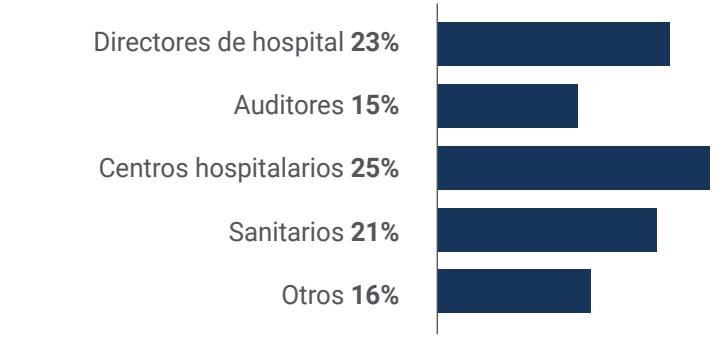
Años de experiencia



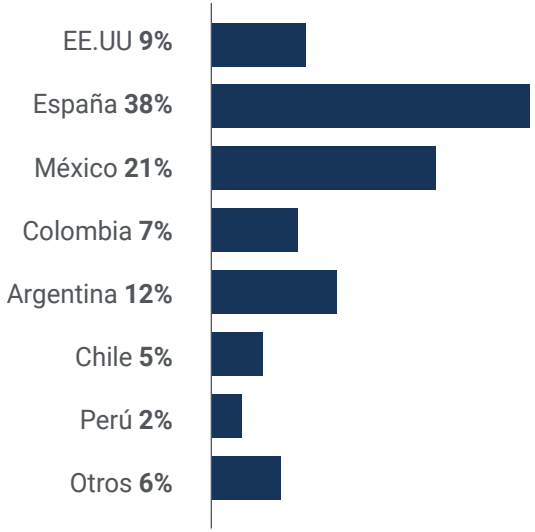
Formación



Perfil académico



Distribución geográfica





Francisco Muñoz

Director de un centro hospitalario

"La dirección de un centro hospitalario es una tarea compleja, debido a que en este trabajo confluyen múltiples áreas que precisan de una adecuada gestión. Sin embargo, plantearse un Grand Master de este tipo no es sencillo, sobre todo si hay que compaginarlo con el resto de las obligaciones diarias. Por suerte, este programa de TECH me ha permitido aumentar mi capacitación en este ámbito con el mejor profesorado y metodología docente. Gracias a ello, hoy soy director de un centro hospitalario"

09

Impacto para tu carrera

TECH Universidad Tecnológica pone a disposición de sus alumnos este MBA en Alta Dirección de Hospitales y Servicios de Salud, en el que encontrarán el mejor material teórico-práctico y unas herramientas didácticas totalmente novedosas. Sin duda, un programa académico que marcará un antes y un después en su capacitación y que les ayudará a lograr el cambio profesional que desean. Una oportunidad de primer nivel para quienes buscan la excelencia en este ámbito.





Logra ese ascenso tan deseado mejorando tus competencias con este programa”

Logra la especialización que necesitas para dar un giro a tu carrera profesional, gracias a la realización de este Grand Master.

¿Estás preparado para dar el salto? Una excelente mejora profesional te espera

El MBA en Alta Dirección de Hospitales y Servicios de Salud de TECH Universidad Tecnológica es un programa intensivo que prepara a los alumnos para afrontar retos y decisiones empresariales, tanto a nivel nacional como internacional. Su objetivo principal es favorecer el crecimiento personal y profesional. Ayudarles a conseguir el éxito.

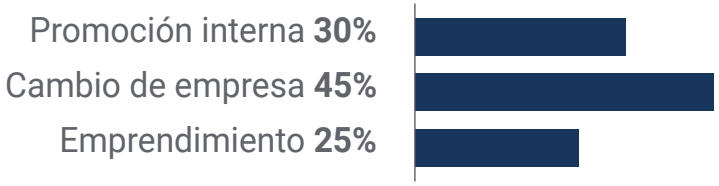
Por ello, quienes deseen superarse a sí mismos, conseguir un cambio positivo a nivel profesional y relacionarse con los mejores, encontrarán su sitio en TECH.

Los profesionales deben seguir especializándose durante toda su carrera para lograr poner al día sus conocimientos y estar al tanto de todas las novedades del sector.

Momento del cambio

Durante el programa el	Durante el primer año el	Dos años después el
21%	**57%**	**22%**

Tipo de cambio



Mejora salarial

La realización de este programa supone para nuestros alumnos un incremento salarial de más del **25,22%**



11

Beneficios para tu empresa

El MBA en Alta Dirección de Hospitales y Servicios de Salud es una oportunidad de estudio única para los profesionales de los negocios que desean ampliar su campo laboral al sector sanitario. Se trata de un programa de gran nivel que aportará a los alumnos la capacitación necesaria para que entiendan este trabajo desde una perspectiva estratégica e internacional. De esta manera, podrán entender cómo se lleva a cabo, en realidad, la dirección hospitalaria, teniendo en cuenta que se trata de instalaciones multisectoriales que buscan, como fin último, mejorar la salud de los pacientes, por lo que el trabajo se debe realizar de manera meticulosa y atendiendo a sus necesidades.





La realización de este programa te permitirá aportar a tu empresa una nueva visión de negocio”

Desarrollar y retener el talento en las empresas es la mejor inversión a largo plazo.

01

Crecimiento del talento y del capital intelectual

Aportarás a la empresa nuevos conceptos, estrategias y perspectivas que pueden provocar cambios relevantes en la organización.

02

Retención de directivos de alto potencial evitando la fuga de talentos

Este programa refuerza el vínculo de la empresa con el directivo y abre nuevas vías de crecimiento profesional dentro de la misma.

03

Construcción de agentes de cambio

Serás capaz de tomar decisiones en momentos de incertidumbre y crisis, ayudando a la organización a superar los obstáculos.

04

Incremento de las posibilidades de expansión internacional

Gracias a este programa, la empresa entrará en contacto con los principales mercados de la economía mundial.



05

Desarrollo de proyectos propios

Podrás trabajar en un proyecto real o desarrollar nuevos proyectos en el ámbito de I+D o de Desarrollo de Negocio de su compañía.

06

Aumento de la competitividad

Este programa dotará a nuestros alumnos de las competencias necesarias para asumir los nuevos desafíos e impulsar así la organización.

11

Titulación

El MBA en Alta Dirección de Hospitales y de Servicios de Salud garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Grand Master expedido por TECH Universidad Tecnológica.





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

Este **MBA en Alta Dirección de Hospitales y de Servicios de Salud** contiene el programa 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 **Grand Master** emitido por **TECH Universidad Tecnológica.**

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

Título: **Grand Master MBA en Alta Dirección de Hospitales y de Servicios de Salud**

N.º Horas Oficiales: **3.000 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

GRAND MASTER

en

MBA en Alta Dirección de Hospitales y de Servicios de Salud

Se trata de un título propio de esta Universidad con una duración de 3.000 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

código único TECH: AFWOR23S techtitute.com/titulos


Grand Master MBA en Alta Dirección de Hospitales y de Servicios de Salud

Distribución General del Plan de Estudios

Curso	Materia	Horas	Carácter
1º	Liderazgo, ética y rsc	115	OB
1º	Dirección estratégica y *Management Directivo*	115	OB
1º	Dirección de personas y gestión del talento	115	OB
1º	Dirección económico-financiera	115	OB
1º	Dirección de operaciones y logística	115	OB
1º	Dirección de sistemas de información	115	OB
1º	Dirección comercial, Marketing y comunicación corporativa	115	OB
1º	Innovación y dirección de proyectos	115	OB
1º	Planificación y control de las organizaciones en salud	115	OB
1º	Sistemas y políticas de salud	115	OB
1º	La división médica y asistencial en el sistema de salud	115	OB
1º	Gestión clínica	115	OB
1º	Gestión de la cronicidad y la telemedicina	115	OB

Curso	Materia	Horas	Carácter
1º	Gestión de personas y talento	115	OB
1º	Gestión y evaluación económica	115	OB
2º	Gestión de la calidad	115	OB
2º	Dirección por procesos. *Learn Healthcare*	115	OB
2º	Gestión por competencias	115	OB
2º	Seguridad del paciente	115	OB
2º	La acreditación de la calidad en salud	115	OB
2º	Gestión del liderazgo	115	OB
2º	Toma de decisiones en gestión	115	OB
2º	La comunicación interna en gestión	116	OB
2º	Creación de una marca personal	116	OB
2º	Comunicación y Marketing en salud	119	OB
2º	Gestión de la docencia y la investigación	119	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

Grand Master
MBA en Alta Dirección de Hospitales y de Servicios de Salud

Idioma: Español
Modalidad: **Online**
Duración: **2 años**
Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
Horas lectivas: **3.000 h.**

Grand Master

MBA en Alta Dirección de Hospitales y de Servicios de Salud



tech universidad tecnológica