Máster Título Propio

Dirección de Clínicas Dentales

MDCD



tech universidad tecnológica



tech universidad tecnológica

Máster Título Propio
Dirección de Clínicas Dentales

Idioma: **Español**
Modalidad: **Online**
Duración: **12 meses**
Acreditación: **TECH Universidad Tecnológica**
Horas lectivas: **1.500 h.**
Acceso web: **www.techtitute.com/escuela-de-negocios/master/master-direccion-clinicas-dentales**

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. 20

06 Estructura y contenido — pág. 26

07 Metodología — pág. 36

08 Perfil de nuestros alumnos — pág. 44

09 Dirección del curso — pág. 48

10 Impacto para tu carrera — pág. 54

11 Beneficios para tu empresa — pág. 58

12 Titulación — pág. 62

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 estudios de casos de Harvard Business School"

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), junto a los *"case studies"* de Harvard Business School. 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

Este programa está diseñado para afianzar tus capacidades directivas y de liderazgo en el ámbito de las clínicas dentales, además de desarrollar nuevas competencias y habilidades que serán imprescindibles en tu desarrollo profesional. Tras el programa, serás capaz de tomar decisiones de carácter global con una perspectiva innovadora y una visión internacional.





TECH te enseñaremos a dirigir estratégicamente una clínica dental"

Tus objetivos son los nuestros.
Trabajamos conjuntamente para ayudarte a conseguirlos.

El **Máster Título Propio en Dirección de Clínicas Dentales** te capacitará para:

01 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

02 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

03 Profesionalizar el sector clínico-dental, mediante la especialización continuada y específica en el sector de la gestión y dirección empresarial

04 Describir la situación actual y tendencias futuras de los modelos de gestión y dirección de negocio clínico-dentales tanto a nivel nacional como internacional para ser capaz de definir objetivos y estrategias diferenciadoras y de éxito



05 Familiarizarse con la terminología y conceptos específicos del ámbito de la gestión y dirección empresarial para su aplicación eficaz en negocios clínico-dentales

06 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



07 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

08 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

09 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

10 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

11 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

12 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

13 Desarrollar un método eficaz para la gestión de equipos, toma de decisiones y resolución de conflictos en base al modelo de inteligencia emocional y las técnicas del coaching organizacional

14 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



15 Diseñar procedimientos de trabajo enfocados en un modelo de productividad y calidad de la clínica dental, basados en la filosofía de la mejora continua

16 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



17 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

18 Dominar las principales herramientas del ámbito financiero para facilitar una toma de decisiones clave basada en datos objetivos

19 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

20 Explicar los principales deberes y obligaciones morales vinculadas al desarrollo de la profesional de la odontología en el ámbito empresarial, poniendo el foco principal en el trato con el paciente

05

Competencias

Después de superar las evaluaciones del Máster Título Propio en Dirección de Clínicas Dentales, el profesional habrá adquirido las competencias necesarias para una praxis de calidad y actualizada en base a la metodología didáctica más innovadora.





Dirige con éxito una clínica dental tras adquirir los conocimientos que te ofrece este completísimo Máster Título Propio"

El profesional, al finalizar este programa, será capaz de:

01 Jerarquizar el rol de cada uno de los miembros que conforman el equipo dentro de la clínica dental

02 Manejar adecuadamente las estrategias existentes para la incorporación, retribución y atracción del talento del capital humano

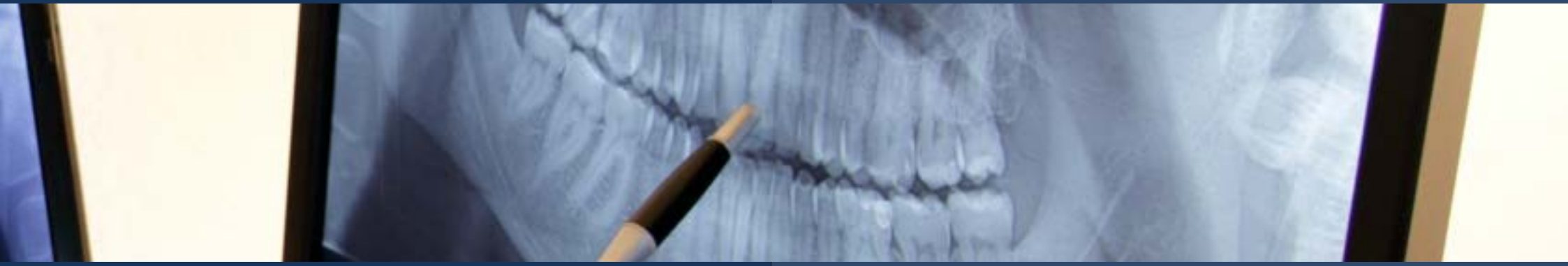


03 Aplicar eficazmente las modalidades de contratación para gestionar las nóminas y así conseguir una correcta formalización de la retribución de los miembros del equipo de nuestra clínica dental

04 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

05 Confeccionar encuestas de satisfacción que permitan desarrollar e implementar mejoras que se adapten a las necesidades de los pacientes en la clínica dental

07 Detectar y anticiparse a las nuevas tendencias en gestión del sector clínico-dental



06 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

08 Saber desarrollar la mejor estrategia de negocio en función de los objetivos a alcanzar

09 Saber gestionar y liderar un equipo de trabajo en el entorno del sector clínico-dental

10 Organizar e implementar la función de compras en una clínica

11 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





12 Controlar los stocks de una manera eficiente, mejorando así la gestión del capital inmovilizado

13 Negociar de una manera inteligente y sencilla para obtener las condiciones más favorables para el correcto desarrollo de la clínica dental

14 Desarrollar la profesión odontológica desde unas bases éticas y morales

06

Estructura y contenido

El Máster Título Propio en Dirección de Clínicas Dentales es un programa a tu medida que se imparte en formato 100% online para que elijas el momento y lugar que mejor se adapten a tu disponibilidad, horarios e intereses.

Un programa que se desarrolla a lo largo de 12 meses y que pretende ser una experiencia única y estimulante que siente las bases para tu éxito como director de un centro educativo.





Desarrolla las habilidades precisas para llevar hasta el éxito a las clínicas dentales en las que desarrolles tu profesión. Y, para ayudarte a conseguirlo, en TECH te ofrecemos este completísimo plan de estudios"

Plan de estudios

El Máster Título Propio en Dirección de Clínicas Dentales de TECH Universidad Tecnológica es un programa intensivo que te prepara para afrontar retos y decisiones empresariales a nivel sanitario, tanto en el ámbito 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 1.500 horas de estudio, analizarás multitud de casos prácticos mediante el trabajo individual, lo que te permitirá realizar un aprendizaje contextual y profundo que será de gran utilidad para tu práctica diaria. Se trata, por tanto, de una auténtica inmersión en situaciones reales de negocio.

Este Máster Título Propio trata en profundidad diferentes áreas de los centros de odontología, y está diseñado para especializar a directivos que entiendan la alta dirección desde una perspectiva estratégica, internacional e innovadora.

Un plan pensado para ti, enfocado a tu mejora profesional y que te prepara para alcanzar la excelencia en el ámbito de la dirección y la gestión de clínicas dentales. Un programa que entiende tus necesidades y las de tu negocio mediante un contenido innovador basado en las últimas tendencias, y apoyado por la mejor metodología educativa y un claustro excepcional, que te otorgará competencias para resolver situaciones críticas de forma creativa y eficiente.

Este programa se desarrolla a lo largo de 12 meses y se divide en 10 módulos:

Módulo 1	Pilares de la gestión de clínicas dentales
Módulo 2	Diseño de tu clínica dental
Módulo 3	Introducción al marketing
Módulo 4	Marketing 2.0
Módulo 5	El valor del capital humano
Módulo 6	Gestión de equipos
Módulo 7	Calidad y gestión del tiempo en la clínica dental
Módulo 8	Gestión de compras y almacén
Módulo 9	Costes y finanzas aplicados a clínicas dentales
Módulo 10	Odontología dental



¿Dónde, cuándo y cómo se imparte?

TECH te ofrece la posibilidad de desarrollar este programa de manera totalmente online. Durante los 12 meses que dura la capacitación, podrás acceder a todos los contenidos de este programa en cualquier momento, lo que te permitirá autogestionar tú mismo tu tiempo de estudio.

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

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. Decisiones clave para el éxito de tu clínica dental

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. La nueva era digital: Internet of Things (IoT)

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 junk 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. Indicadores clave del rendimiento (KPIS) en la era digital
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. Principios fundamentales

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 1as visitas

7.4. Herramientas de seguimiento y revisión de los protocolos

7.5. La mejora contínua en las clínicas dentales

7.5.1. Qué es la mejora contínua
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 sólo 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

Módulo 10. Odontología 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

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

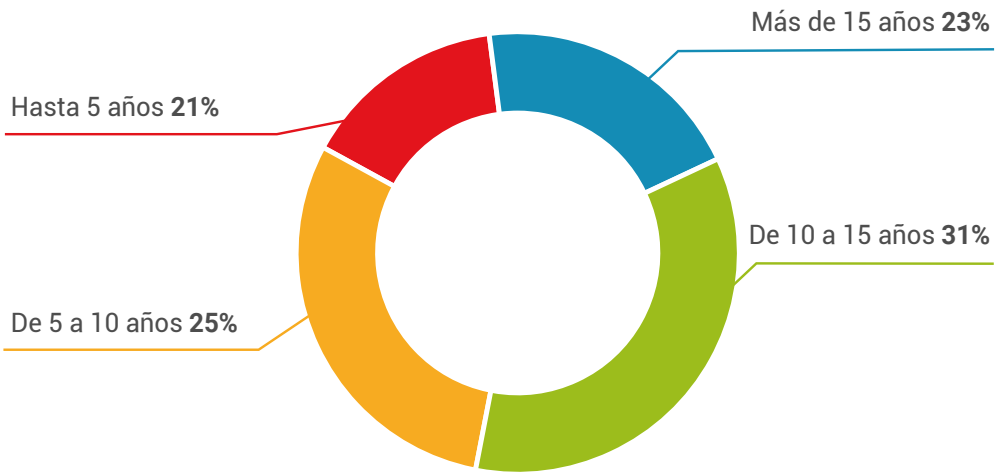


Nuestro programa te dará las claves para poder ejercitarte con éxito en la dirección de clínicas dentales”

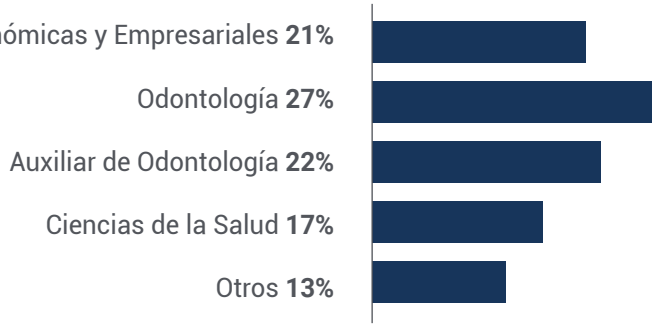
Edad media

Entre **35** y **45** años

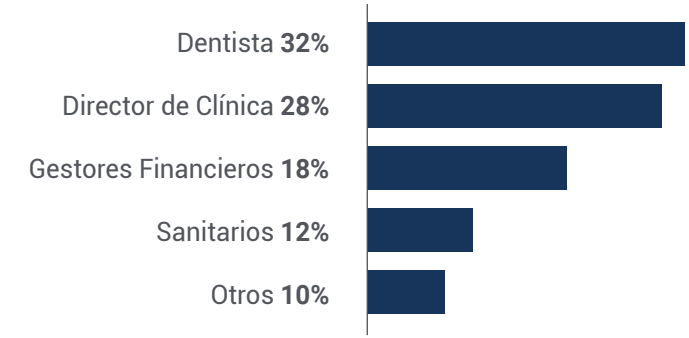
Años de experiencia



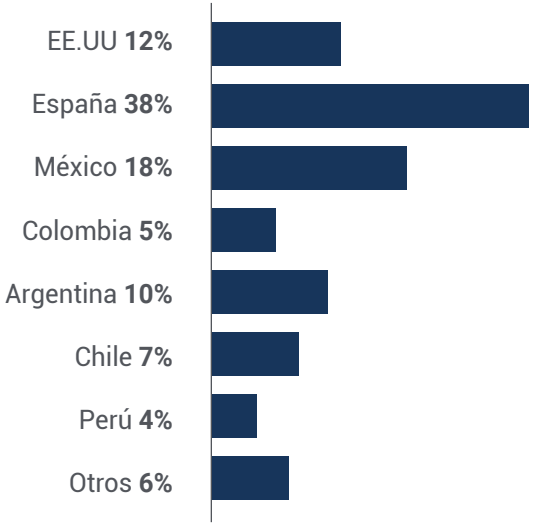
Formación



Perfil académico



Distribución geográfica





Mónica Mendoza

Directora de una clínica dental

"Gracias a este Máster Título Propio he podido adquirir el conocimiento específico que necesitaba para gestionar clínicas dentales de manera eficiente. La calidad del contenido y del profesorado han sido indispensables para poder realizar el programa con éxito y su novedosa metodología me ha permitido aprender de manera sencilla"

09

Dirección del curso

El programa incluye en su cuadro docente expertos de referencia en la dirección de clínicas dentales, que vierten en este programa la experiencia de sus años de trabajo. Además, participan en su diseño y elaboración, otros especialistas de reconocido prestigio en áreas afines que completan el Máster Título Propio de un modo interdisciplinar, convirtiéndolo, por tanto, en una experiencia única y altamente nutritiva a nivel académico para el alumno.





En TECH contamos con el equipo docente más especializado del mercado"

Dirección



D. Gil, Andrés

- Director-gerente en Clínica Pilar Roig Odontología
- Cofundador y CEO en MedicalDays
- Máster en Gestión y Dirección. Universidad Estatal de Michigan
- Diploma de Dirección Odontológica y Gestión Clínica. DentalDoctors 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

Codirección



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. (2014-2017)
- Fundador de la Internet & Mobile Business School. (2012-2015)
- Fundador y director general de Fight Technologies (2011-2013)
- 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

- Consultor de digitalización empresarial
- Licenciado en Administración y dirección de empresas (Universidad de Valencia)
- Diplomado en Ciencias empresariales (Universidad de Valencia)
- Formación profesional en Marketing digital (Internet Startup Camp - UPV)
- 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

- Especialista en Marketing y Comunicación
- 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 Trade marketing
- Ha desarrollado funciones de especialista en logística internacional, comunicaciones y en análisis de costes
- Programa de Marketing Digital y Analítica Web. Google &IAB Fortea





Dña. Fortea Paricio, Anna

- Neurocoach Profesional
- Licenciada en Derecho por la Universidad de Valencia
- 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 (Asociación International de Neurocoaching)
- Profesora en varias universidades españolas, y en UAC y la Universidad Humboldt en Miami, Estados Unidos
- 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

10

Impacto para tu carrera

Somos conscientes de que cursar un programa de estas características supone una gran inversión económica, profesional y, por supuesto, personal. El objetivo final de llevar a cabo este gran esfuerzo debe ser el de conseguir crecer profesionalmente. Y, por ello, ponemos todos nuestros esfuerzos y herramientas a tu disposición para que adquieras las habilidades y destrezas necesarias que te permitan lograr ese cambio.





Nuestro principal reto es ayudarte a generar un cambio positivo en tu trayectoria profesional”

Si buscas una oportunidad laboral en el ámbito de la dirección de clínicas dentales, en TECH te ofrecemos todos nuestros recursos para que aumentes tus conocimientos en este campo.

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

El Máster Título Propio en Dirección de Clínicas Dentales de TECH es un programa intensivo que te prepara para afrontar los retos y decisiones empresariales en el ámbito de las clínicas dentales, tanto a nivel nacional como internacional. Su objetivo principal es favorecer tu crecimiento personal y profesional. Ayudarte a conseguir el éxito.

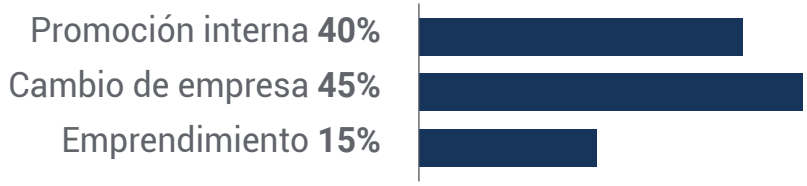
Si quieres superarte a ti mismo, conseguir un cambio positivo a nivel profesional y relacionarte con los mejores, este es tu sitio.

Nuestro programa de capacitación te permitirá adquirir las habilidades que precisas para ejercer como director de una clínica dental.

Momento del cambio

Durante el programa el	Durante el primer año el	Dos años después el
21%	**40%**	**39%**

Tipo de cambio



Mejora salarial

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

Salario previo	Incremento salarial del	Salario posterior
57.900 €	**25,22%**	**75.500 €**

11

Beneficios para tu empresa

El Máster Título Propio en Dirección de Clínicas Dentales contribuye a elevar el talento de la organización a su máximo potencial mediante la especialización de líderes de alto nivel. Por ello, participar en este programa académico supondrá una mejora no solo a nivel personal, sino, sobre todo, a nivel profesional, aumentado tu capacitación y mejorando tus habilidades directivas. Pero, además, entrar en la comunidad educativa de TECH supone una oportunidad única para acceder a una red de contactos potente en la que encontrar futuros socios profesionales, clientes o proveedores.





Adquiere los conocimientos necesarios para aportar a tu clínica dental la visión global que necesita para lograr la excelencia"

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

01

Crecimiento del talento y del capital intelectual

Aportarás al centro 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 del centro 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, el centro 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 competencias para asumir los nuevos desafíos e impulsar así la organización.

12

Titulación

El Máster Título Propio en 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.





Realiza con éxito este programa de especialización y recibe tu título avalado por TECH. Será una oportunidad única para mejorar tu CV"

Este **Máster Título Propio en Dirección de Clínicas Dentales** 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 **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.

Titulo: **Máster Título Propio en Dirección de Clínicas Dentales**
Nº. 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

Dirección de Clínicas Dentales

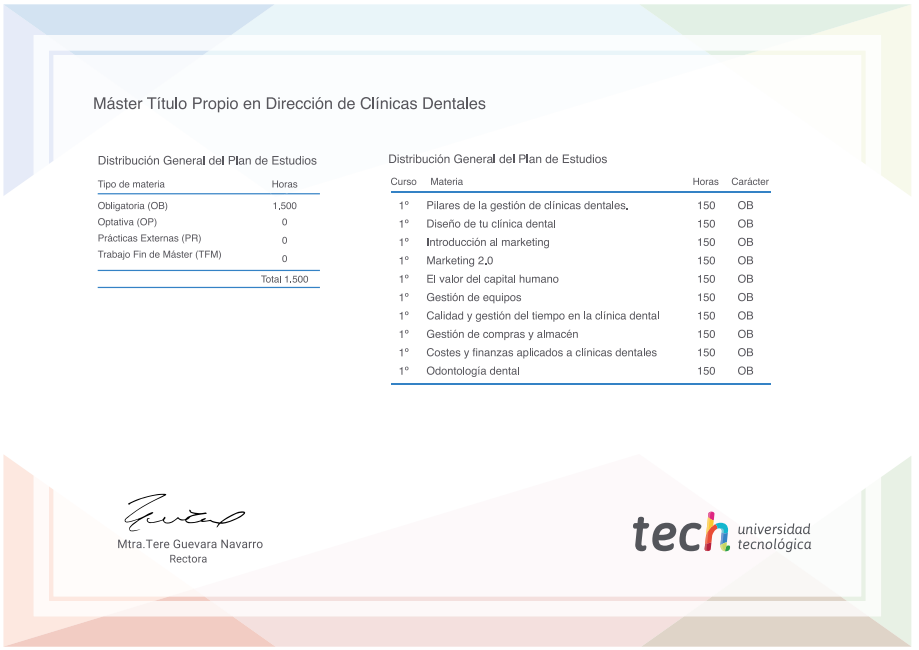
Se trata de un título propio de esta Universidad con una duración de 1.500 horas, con fecha de inicio dd/mm/aaaa y fecha de finalización dd/mm/aaaa.

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 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	Odontología 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
Dirección de Clínicas Dentales

Idioma: **Español**
Modalidad: **Online**
Duración: **12 meses**
Acreditación: **TECH Universidad Tecnológica**
Horas lectivas: **1.500 h.**

Máster Título Propio

Dirección de Clínicas Dentales



tech universidad tecnológica