# Maestría

# Gestión y Dirección de Clínicas Dentales

**Nº de RVOE:** 20210625

RVOE
EDUCACIÓN SUPERIOR



tech universidad tecnológica



tech universidad tecnológica

# Maestría
## Gestión y Dirección de Clínicas Dentales

Nº de RVOE: **20210625**

Fecha de RVOE: **02/12/2019**

Modalidad: **100% en línea**

Duración: **21 meses**

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

# Índice


01
Presentación
pág. 4

02
Plan de Estudios
pág. 8

03
Objetivos
pág. 22

04
Competencias
pág. 26

05
¿Por qué nuestro programa?
pág. 30

06
Salidas profesionales
pág. 34

07
Idiomas gratuitos
pág. 38

08
Metodología
pág. 42

09
Dirección del curso
pág. 50

10
Requisitos de acceso y proceso de admisión
pág. 54

11
Titulación
pág. 58

01

# Presentación

Este título académico pone el foco en dotar al estudiante de conocimientos profundos que le permitan diseñar, gestionar y desarrollar el modelo de negocio de una clínica dental. Así, cursando este programa, el profesional podrá aprender a dirigir una clínica dental desde una perspectiva global que incluya tanto los aspectos financieros, como humanos que intervienen en el correcto desarrollo de los procesos dentro de la institución. Se trata, por tanto, de una oportunidad única para el alumno que le permitirá formar parte activa del auge que están experimentando las clínicas dentales a nivel mundial con las garantías que ofrece ostentar los mejores conocimientos, herramientas y competencias al servicio de su práctica diaria.





*Las clínicas dentales están experimentando un auge exponencial en los últimos años. Se el nuevo director de una, con las competencias que te brindará este programa"*

En los últimos años, ha sido constante la aparición den nuevas clínicas dentales a lo largo de todo el territorio nacional. Estas clínicas, que antes eran instituciones obsoletas y llenas de aparatología antigua, hoy son sinónimo de modernidad, calidad y tecnología. Pero, la innovación no lo es todo, y para asegurar el éxito de este tipo de entidades los profesionales deben ostentar ciertos conocimientos que les permitan gestionar de manera óptima los procesos a nivel financiero y humano.

Por todo esto, el contenido de esta Maestría en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales está pensado para favorecer el desarrollo de las competencias directivas que permitan la toma de decisiones estratégicas durante el proceso de gestión de clínicas odontológicas.

Así, durante el recorrido del programa, se tratarán diversos temas los cuales son claves y fundamentales para dirigir una entidad de estas características. A nivel de gestión, el programa profundizará en aspectos tan importantes como la planificación estratégica previa a la inauguración de cualquier clínica dental. Así mismo, también se hablará de las diferentes estrategias de marketing tanto online como offline que pueden ayudar a conseguir los objetivos de la clínica.

Otro de los aspectos que hacen única a esta Maestría es su especial hincapié en el capital humano como medio para fomentar el éxito de la organización. En este sentido, se tratarán los diversos enfoques que pueden tomarse a nivel de Recursos Humanos para tener al personal motivado y al máximo rendimiento.

En conclusión, esta Maestría esta creada especialmente pensando en las necesidades actuales de los profesionales del sector y enfocada en su mejora profesional ya que le prepara para alcanzar la excelencia en el ámbito de la dirección y la gestión empresarial. Todo ello, impartido en modalidad no escolarizada (online) que da la oportunidad al alumno de estudiar a su ritmo, dónde y cuándo quiera.





TECH brinda la oportunidad de obtener la Maestría en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales en un formato 100% en línea, con titulación directa y un programa diseñado para aprovechar cada tarea en la adquisición de competencias para desempeñar un papel relevante en la empresa. Pero, además, con este programa, el estudiante tendrá acceso al estudio de idiomas extranjeros y formación continuada de modo que pueda potenciar su etapa de estudio y logre una ventaja competitiva con los egresados de otras universidades menos orientadas al mercado laboral.

Un camino creado para conseguir un cambio positivo a nivel profesional, relacionándose con los mejores y formando parte de la nueva generación de futuros directores y odontólogos capaces de desarrollar su labor en cualquier lugar del mundo.

*Una Maestría creada para ser versátil y flexible, que te permitirá compaginar tu vida personal o profesional con la mejor especialización online"*

02

# Plan de Estudios

El programa diseñado para esta Maestría está pensado para ayudar a los estudiantes a adaptarse a los cambios globales que experimenta el sector odontológico en la actualidad. Por ello, contarán con un temario diseñado por expertos en dirección y gestión de clínicas odontológicas, permitiendo que los alumnos aprendan, de primera mano, todo lo que necesitan para llevar sus carreras al siguiente nivel: ser los responsables de una clínica de alto prestigio internacional.





*El temario más completo y actualizado del mercado lo podrás encontrar en esta Maestría"*

El programa de la Maestría se imparte en formato 100% en línea, para que el estudiante pueda elegir el momento y el lugar que mejor se adapte a la disponibilidad, horarios e intereses. Este programa, que se desarrolla a lo largo de 21 meses, pretende ser una experiencia única y estimulante que siembre las bases para el éxito profesional.

Durante los 10 módulos del programa, el estudiante analizará multitud de casos prácticos mediante los escenarios simulados planteados en cada uno de ellos. Ese planteamiento práctico se completará con actividades y ejercicios, acceso a material complementario, vídeos in focus, videos de apoyo, clases magistrales y presentaciones multimedia, para hacer sencillo lo más complejo y establecer una dinámica de trabajo que permita al estudiante la correcta adquisición de competencias.

| | |
|---|---|
| **Módulo 1** | Pilares de la gestión de clínicas dentales |
| **Módulo 2** | El diseño de una clínica |
| **Módulo 3** | Introducción a la mercadotecnia |
| **Módulo 4** | Mercadotecnia 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** | Deontología dental |

*Lograrás impulsar tus habilidades de gestión al siguiente nivel con este programa con valor curricular de excelencia”*



## Dónde, cuándo y cómo se imparte

Esta Maestría se ofrece 100% en línea, por lo que alumno podrá cursarla desde cualquier sitio, haciendo uso de una computadora, una tableta o simplemente mediante su smartphone.

Además, podrá acceder a los contenidos tanto online como offline. Para hacerlo offline bastará con descargarse los contenidos de los temas elegidos, en el dispositivo y abordarlos sin necesidad de estar conectado a internet.

El alumno podrá cursar la Maestría a través de sus 10 módulos, de forma autodirigida y asincrónica. Adaptamos el formato y la metodología para aprovechar al máximo el tiempo y lograr un aprendizaje a medida de las necesidades del alumno.

*Con un planteamiento didáctico basado en la resolución de situaciones reales, aprenderás de forma rápida y eficiente, pudiendo aplicar cada concepto en tu trabajo diario de manera inmediata y con total seguridad”*

## **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
- 1.5.1. Especificaciones del sector
- 1.5.2. Ventajas y áreas de oportunidad
- 1.5.3. Innovación y desarrollo

1.6. Terminología y conceptos clave de gestión y dirección de empresas
- 1.6.1. Dirección estratégica táctica y operativa
- 1.6.2. Toma de decisiones
- 1.6.3. Integración y entorno empresarial

1.7. Modelos de éxito actuales de Clínicas Dentales
- 1.7.1. Franquicias
- 1.7.2. Clínicas propias
- 1.7.3. Desarrollo y consolidación de una empresa dental
- 1.7.4. Crecimiento y emprendedurismo de una clínica dental

## **Módulo 2.** El diseño de una clínica

2.1. Introducción y objetivos
- 2.1.1. Planes de negocio
- 2.1.2. Ámbito nacional
- 2.1.3. Ámbito internacional

2.2. Situación actual del sector clínico-dental
- 2.2.1. Análisis político-económico
- 2.2.2. Tecnología y sociedad
- 2.2.3. Tendencias nacionales e internacionales

2.3. Evolución del sector clínico-dental y sus tendencias
- 2.3.1. Provisión del servicio
- 2.3.2. Recursos humanos
- 2.3.3. Oferta y demanda
- 2.3.4. Cambios epidemiológicos

2.4. Análisis de competencia
- 2.4.1. Análisis de precios
- 2.4.2. Análisis de diferenciación
- 2.4.3. Diferencia en base a la calidad

2.5. Análisis DAFO
- 2.5.1. Análisis interno de la empresa
- 2.5.2. Análisis externo de la empresa
  - 2.5.2.1. Mercado
  - 2.5.2.2. Sector y competencia

2.6. Como diseñar el modelo Canvas de tu clínica dental
- 2.6.1. Segmento de pacientes
- 2.6.2. Necesidades
- 2.6.3. Soluciones
- 2.6.4. Canales de distribución y comunicación
- 2.6.5. Recursos y actividades claves
- 2.6.6. Socios y estructuras de ingreso
- 2.6.7. Estructura de costos
- 2.6.8. Ventaja competitiva
- 2.6.9. Métricas clave

2.7. Método de validación de tu modelo de negocio: ciclo Lean Startup
  2.7.1. Validación en etapa de creación
  2.7.2. Aplicación del modelo en un negocio ya creado
2.8. La importancia de validar y mejorar el modelo de negocio de tu clínica dental
  2.8.1. Herramienta de Validación de Hipótesis
    2.8.1.1. Zona de pivotes
    2.8.1.2. Diseño de experimentos
    2.8.1.3. Resultados
  2.8.2. Desarrollo de validación
2.9. Como definir la propuesta de valor de nuestra clínica dental
  2.9.1. Herramientas visuales
  2.9.2. Perfil del paciente
  2.9.3. Servicios, aliviadores de frustraciones y creadores de alegrías
2.10. Misión, visión y valores
  2.10.1. Definición de la misión
  2.10.2. El futuro y visión de la clínica
  2.10.3. Fundamentos éticos y los valores de la clínica
2.11. Definición del paciente objetivo
  2.11.1. Variables de segmentación
  2.11.2. Primera etapa.
    2.11.2.1. Descubrimiento del paciente
    2.11.2.2. Validación del paciente
  2.11.3. Segunda etapa.
    2.11.3.1. Creación de pacientes
    2.11.3.2. Creación de la empresa
2.12. Localización óptima de mi clínica
  2.12.1. Proximidad y visibilidad
  2.12.2. Comunicaciones y accesos
  2.12.3. Competidores cercanos
  2.12.4. Costo y nivel socioeconómico de la zona
  2.12.5. Actividades complementarias
  2.12.6. Distribución de la clínica
  2.12.7. Tratamiento de residuos
2.13. Dimensionamiento óptimo de la plantilla
  2.13.1. Planificación de Recursos Humanos
  2.13.2. Tipo y número de trabajadores
2.14. Importancia de un modelo de contratación acorde a la estrategia definida
  2.14.1. Política retributiva
  2.14.2. Modalidades de contratos
2.15. Claves para definir la política de precios
  2.15.1. Definiciones
  2.15.2. Método basado en costos
  2.15.3. Método basado en competencia
  2.15.4. Método basado en la demanda
2.16. Financiación externa vs. Financiación interna
  2.16.1. Fuentes de financiamiento
  2.16.2. Fases del desarrollo empresarial
2.17. Análisis de Estrategia de un caso de éxito de una clínica dental
  2.17.1. Introducción
  2.17.2. Estrategia de Segmentación
  2.17.3. Estrategia de público objetivo
  2.17.4. Estrategia de posicionamiento
  2.17.5. Estrategia de crecimiento en el mercado
  2.17.6. Estrategia Competitiva

## **Módulo 3.** Introducción a la mercadotecnia

3.1. Fundamentos principales de la mercadotecnia
  3.1.1. Variables básicas de la mercadotecnia
  3.1.2. Evolución del concepto de la mercadotecnia
  3.1.3. La mercadotecnia como sistema de intercambio
3.2. Nuevas tendencias de la mercadotecnia
  3.2.1. Evolución y futuro de la mercadotecnia
3.3. Inteligencia emocional aplicada a la mercadotecnia
  3.3.1. Qué es la inteligencia emocional
  3.3.2. Cómo aplicar la inteligencia emocional en tu estrategia de mercadotecnia

3.4. La mercadotecnia social y la Responsabilidad social corporativa
- 3.4.1. Aplicaciones de la mercadotecnia social
- 3.4.2. La ética en la mercadotecnia

3.5. Mercadotecnia interna
- 3.5.1. Mercadotecnia tradicional
- 3.5.2. Mercadotecnia de recomendación
- 3.5.3. Mercadotecnia de contenidos

3.6. Mercadotecnia externo
- 3.6.1. Mercadotecnia operativa
- 3.6.2. Mercadotecnia estratégica
- 3.6.3. Mercadotecnia interna
- 3.6.4. Mercadotecnia por correo electrónico
- 3.6.5. Mercadotecnia de redes sociales

3.7. Mercadotecnia interna vs Mercadotecnia externa
- 3.7.1. Mercadotecnia interna, externa e interactiva
- 3.7.2. Comunicación de crisis

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.** Mercadotecnia 2.0

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

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

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
- 4.5.1. Concepto e historia de la transmedia
- 4.5.2. Narrativa
- 4.5.3. Narrativa transmedia

4.6. Cómo crear bases de datos a través de la comunicación
- 4.6.1. Concepto e historia de las bases de datos
- 4.6.2. Formas de captación de contactos
- 4.6.3. Usos y ventajas de las bases de datos

4.7. Herramientas para medir el impacto de tu comunicación 2.0
- 4.7.1. La web analítica
- 4.7.2. Usos y herramientas de análisis
- 4.7.3. Vínculo de informes y objetivos

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
- 4.9.2. Técnica SMART
- 4.9.3. Objetivos cuantitativos y cualitativos
- 4.9.4. Metas y objetivos
- 4.9.5. KPI

4.10. Elección de estrategias
- 4.10.1. Conformación y definición de estrategia
- 4.10.2. Tipos de estrategias

4.11. Plan de acción
- 4.11.1. Aspectos a considerar
- 4.11.2. Tipos de acciones
- 4.11.3. Diagrama de GANTT

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

4.13. Métodos de control y seguimiento
- 4.13.1. Métodos de control de mercadotecnia
- 4.13.2. Métodos de seguimiento

## **Módulo 5.** El valor del capital humano

5.1. Introducción a la Gestión de los Recursos Humanos
- 5.1.1. Estructura organizacional
- 5.1.2. Niveles horizontales y verticales
- 5.1.3. Tipos de estructuras

5.2. Cultura de empresa y clima laboral
- 5.2.1. Determinantes del ambiente laboral
- 5.2.2. Componentes del ambiente interno
- 5.2.3. Clima y cultura organizacional
- 5.2.4. Productividad y liderazgo

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
- 5.5.1. Tipología de la empresa
- 5.5.2. Organización formal e informal
- 5.5.3. Cultura empresarial

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. Contrato indefinido
- 5.11.2. Contrato para la formación y el aprendizaje
- 5.11.3. Contrato de Practicas
- 5.11.4. Contrato de obra o servicio determinado
- 5.11.5. Contrato eventual por circunstancias de la producción
- 5.11.6. Bonificaciones a la contratación

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. Que es el liderazgo personal
- 6.1.1. Concepto de liderazgo
- 6.1.2. Características de un líder

6.2. La importancia de aplicar la regla del 33%
- 6.2.1. Hacer, pensar y desarrollar
- 6.2.2. Economía y desarrollo
- 6.2.3. Experiencia humana

6.3. Ventajas de implantar una cultura de liderazgo en la clínica dental
- 6.3.1. Ventajas de la cultura de liderazgo
- 6.3.2. Análisis del liderazgo para una 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 retroalimentación

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

6.8. Los beneficios de la técnica de las constelaciones organizacionales
- 6.8.1. Definición de constelaciones sistémicas
- 6.8.2. Método para realizar constelaciones sistémicas





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
- 6.10.1. Características de la evaluación de desempeño
- 6.10.2. Orígenes y finalidades
- 6.10.3. ¿Cómo y cuándo evaluar el desempeño?
- 6.10.4. Desempeño laboral y profesional
- 6.10.5. Evaluación del desempeño y generación de cambios

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

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

7.2. Principios de Gestión de la Calidad
- 7.2.1. Qué es un Sistema de Gestión de la Calidad
- 7.2.2. Beneficios para la Organización

7.3. Calidad en el desempeño de tareas
- 7.3.1. Protocolos: Definición
- 7.3.2. Protocolos: Objetivos de su aplicación
- 7.3.3. Protocolos: Beneficios de su aplicación
- 7.3.4. Ejemplo Práctico: Protocolo de primeras Visitas

7.4. Herramientas de seguimiento y revisión de los protocolos
- 7.4.1. Normativa general de comportamiento en una clínica
- 7.4.2. Gestión de citas

7.5. La Mejora Continua en las clínicas dentales
- 7.5.1. Qué es la Mejora Continua
- 7.5.2. Fase 1: Consultoría
- 7.5.3. Fase 2: Aprendizaje
- 7.5.4. Fase 3: Seguimiento

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

7.7. Casos prácticos de calidad en la clínica dental
- 7.7.1. Situación de la atención al usuario
- 7.7.2. Situación del área de infraestructura y equipo tecnológico
- 7.7.3. Recursos Humanos
- 7.7.4. Servicio de Información
- 7.7.5. El centro dental y sus procesos
- 7.7.6. Conclusiones y Recomendaciones

7.8. Gestión de la seguridad y salud en el trabajo de una clínica dental
- 7.8.1. Gestión óptima de tareas en la clínica dental
  - 7.8.1.1. Importancia de definir las tareas principales en la clínica dental
  - 7.8.1.2. Técnica de productividad "una tarea, un sólo responsable"
  - 7.8.1.3. Gestores de tareas digitales

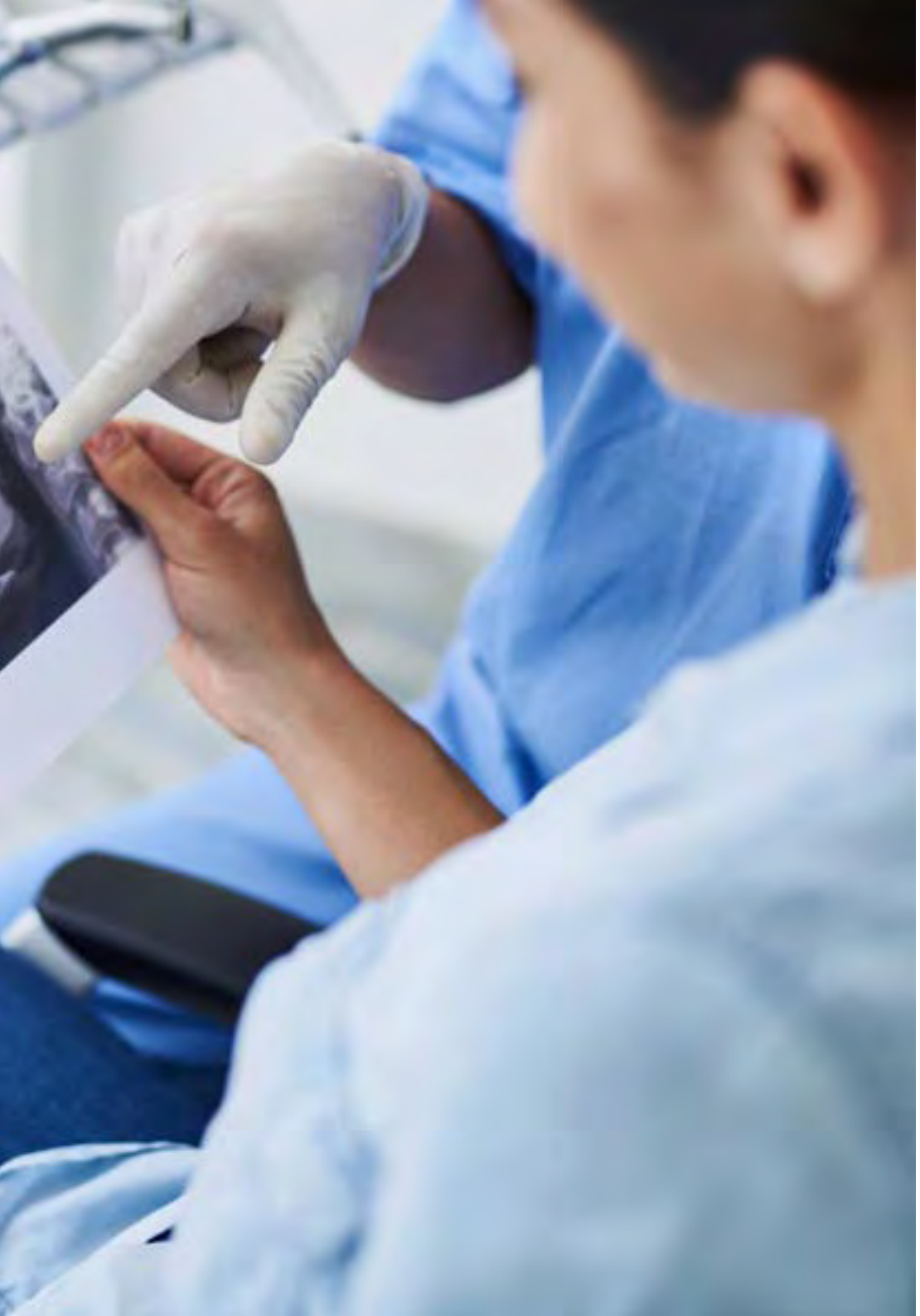
7.9. Estandarización del tiempo en los tratamientos odontológicos
- 7.9.1. La importancia de recoger datos de tiempo
- 7.9.2. Cómo documentar la estandarización de tiempos

7.10. Metodología de la investigación para optimizar procesos de calidad
- 7.10.1. Métodos utilizados
- 7.10.2. Tipos de investigación

7.11. Descripción del modelo de gestión de calidad para servicios odontológicos
- 7.11.1. Control y evaluación
- 7.11.2. Mejora y aprendizaje
- 7.11.3. Certificación

7.12. La Auditoria Sanitaria: Fases
- 7.12.1. Fase 1. Definición de objetivos, criterios y estándares
- 7.12.2. Fase 2. Diseño del estudio. Recogida de datos y obtención del índice
- 7.12.3. Fase 3. Análisis de los hallazgos y detección de las deficiencias
- 7.12.4. Fase 4. Recomendaciones correctoras y su aplicación
- 7.12.5. Fase 5. Reevaluación







## **Módulo 8.** Gestión de compras y almacén

8.1. La importancia de una correcta planificación de compras
- 8.1.1. Conceptos y objetivos de la función de compras
- 8.1.2. Contribución al beneficio de la clínica dental y su relación con otras áreas
- 8.1.3. Evolución histórica de la planificación de compras
- 8.1.4. Herramientas para la planificación de compras

8.2. Responsabilidades de la función de compras en una clínica dental
- 8.2.1. El aprovisionamiento
- 8.2.2. Variables que afectan en la gestión de stocks
- 8.2.3. La función de compras

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
- 8.9.1. Establecimiento de indicadores (KPI)
- 8.9.2. Mejoras en la eficiencia

8.10. Nuevas tendencias en la gestión de compras
- 8.10.1. Innovaciones tecnológicas y sus implicaciones en las compras
- 8.10.2. Herramientas tecnológicas

## **Módulo 9.** Costes y finanzas aplicados a clínicas dentales

9.1. Principios básicos de economía
- 9.1.1. Toma de decisiones
- 9.1.2. Interacción de los individuos
- 9.1.3. Funcionamiento de la economía en su conjunto

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
- 9.4.1. Clasificación de costes
- 9.4.2. Elementos que conforman un coste

9.5. Beneficios de su aplicación
- 9.5.1. Contabilidad de costes y contabilidad financiera
- 9.5.2. Impacto en la competitividad y eficiencia

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
- 9.8.1. Variables de los tratamientos que se ofrecen en una clínica dental
- 9.8.2. Determinación y división de los costes fijos y variables

9.9. El escandallo de tratamientos
- 9.9.1. Establecimiento de unidad de coste
- 9.9.2. Elaboración de estudios de coste
- 9.9.3. Consideraciones

9.10. Beneficios del tratamiento
- 9.10.1. Negociación con los proveedores
- 9.10.2. Escuchar al paciente
- 9.10.3. Analizar rotación e inventarios
- 9.10.4. Control de costes
- 9.10.5. Mejora de la eficiencia

9.11. Estrategia para determinar precios
- 9.11.1. Análisis financiero de la clínica
- 9.11.2. Tipo de análisis

9.12. Las Facturas y otros documentos de pago
- 9.12.1. Impuestos
- 9.12.2. Documentación comercial
- 9.12.3. Factura
- 9.12.4. Cobro y pago de productos y servicios

9.13. Gestión de cobros y pagos
- 9.13.1. Organización administrativa
- 9.13.2. La gestión de cobros y pagos
- 9.13.3. El presupuesto de tesorería
- 9.13.4. Análisis ABC de pacientes
- 9.13.5. Los impagados

9.14. Modalidades de financiación externa
- 9.14.1. Financiación bancaria
- 9.14.2. Arrendamiento financiero
- 9.14.3. Tipos de arrendamientos financieros
- 9.14.4. Descuento de efectos comerciales

9.15. Análisis de liquidez de tu clínica
- 9.15.1. Definición de solvencia y liquidez
- 9.15.2. Usos y determinación de la liquidez
- 9.15.3. Capital circulante
- 9.15.4. Prueba ácida y ratio de tesorería
- 9.15.5. Distancia a la quiebra y endeudamiento

9.16. Análisis de rentabilidad de tu clínica
- 9.16.1. La rentabilidad económica
- 9.16.2. El margen y la rotación
- 9.16.3. La rentabilidad financiera

9.17. Análisis de endeudamiento
- 9.17.1. Estructura de capital o apalancamiento
- 9.17.2. Endeudamiento a corto plazo
- 9.17.3. Endeudamiento a largo plazo
- 9.17.4. Cobertura de gastos financieros
- 9.17.5. Eva (Utilidad antes de impuestos)

## **Módulo 10.** Deontología dental

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

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

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

10.4. La historia clínica
- 10.4.1. Concepto y uso
- 10.4.2. Datos esenciales
- 10.4.3. Normatividad que la regula

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

*Dirige con éxito una clínica dental tras adquirir los conocimientos que te ofrece esta completísima Maestría"*

# 03
# Objetivos

Esta Maestría ha sido diseñada con el objetivo de ayudar al profesional a desarrollar nuevas competencias y habilidades que le permitan dirigir y gestionar los procesos financieros y humanos en clínicas dentales de manera óptima. Esto se hará realidad al dotar al alumno del mejor contenido académico del mercado, así como de la metodología docente y un claustro docente de alto nivel. Por ello, tras finalizar el programa, el estudiante será capaz de tomar decisiones estratégicas con una perspectiva innovadora en el ámbito de la gestión de clínicas dentales.





*Estudia en TECH y comienza a ver como crecen tus oportunidades, se multiplica tu efectividad y mejoran tus habilidades”*

## Objetivos generales

- Emplear herramientas teóricas, metodológicas y de análisis para gestionar y dirigir de manera óptima sus propios negocios clínico-dentales, diferenciándose eficazmente en un entorno altamente competitivo
- Favorecer la adquisición de habilidades personales y profesionales, que impulsen a los alumnos a emprender sus propios proyectos empresariales con mayor seguridad y determinación, tanto en el caso de iniciar la creación de su negocio clínico-dental, como en el de innovar en el modelo de gestión y dirección del negocio clínico-dental que ya tengan actualmente
- Profesionalizar el sector clínico-dental, mediante la especialización continuada y específica en el sector de la gestión y dirección empresarial
- 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
- Familiarizarse con la terminología y conceptos específicos del ámbito de la gestión y dirección empresarial para su aplicación eficaz en negocios clínico-dentales
- Descubrir y analizar los puntos claves de casos de éxito de modelo de negocio de clínicas dentales referentes en el sector, para así incrementar la motivación, inspiración y mentalidad estratégica de los futuros directivos
- Aprender a identificar y describir eficazmente la propuesta de valor del negocio de la clínica dental, como base sólida para establecer una estrategia posterior de marketing y ventas
- Aprender el método de validación para la creación e innovación de modelos de negocios más utilizado en todos los sectores empresariales, con aplicación práctica y específica en el sector clínico-dental
- 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
- 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
- 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
- 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
- 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
- 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
- Diseñar procedimientos de trabajo enfocados en un modelo de productividad y calidad de la clínica dental, basados en la filosofía de la mejora continua
- Emplear herramientas digitales que facilitan la planificación y gestión eficaz de las tareas de la clínica dental, suponiendo un ahorro significativo de costes a corto plazo
- 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
- Dominar las principales herramientas del ámbito financiero para facilitar una toma de decisiones clave basada en datos objetivos
- Adquirir conocimientos importantes sobre análisis de costes para comprender cómo es el estado actual de tu empresa en términos de rentabilidad y ser capaz de definir escenarios futuros
- 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

## Objetivos específicos

**Módulo 1. Pilares de la gestión de clínicas dentales**

- El alumno identificará las figuras que intervienen en la gestión de una clínica dental, las formas de organización que se pueden implementar y la terminología básica utilizada

**Módulo 2. El diseño de una clínica**

- Entender los elementos para analizar el mercado clínico dental, en base al cual podrá esquematizar el diseño de un modelo de negocio para una clínica dental

**Módulo 3. Introducción a la mercadotecnia**

- Reconocer la importancia de la mercadotecnia para el posicionamiento y desarrollo de una clínica dental, conocerá conceptos básicos como mix de mercadotecnia y mercadotecnia interna interno y externo

**Módulo 4. Mercadotecnia 2.0**

- Analizar la importancia del posicionamiento de marca, como una estrategia mercadológica y podrá seleccionar y adecuar estrategias de mercadotecnia de acuerdo con los contextos externos e internos de una clínica dental

**Módulo 5. El valor del capital humano**

- Estudiar el papel del capital humano en las clínicas dentales, y contará con elementos para organizar puestos, esquematizar funciones y coordinar personal de acuerdo con las necesidades detectadas. De igual forma conocerá las estrategias de contratación y gestión de nómina necesarias para el eficiente funcionamiento del área

**Módulo 6. Gestión de equipos**

- Saber ejercer liderazgo dentro de la clínica dental, podrá seleccionar la forma de implementación que considere más pertinente de acuerdo con el análisis de la situación particular y analizará las repercusiones en la dirección de personal

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

- Analizar el vínculo calidad-clínica dental y su importancia para el posicionamiento del negocio. En ese sentido será capaz de implementar programas de calidad en sus distintas fases y considerando los factores y especificidades de cada clínica

**Módulo 8. Gestión de compras y almacén**

- Entender la importancia de la gestión responsable de compras, las relaciones con los proveedores y los indicadores de eficiencia, de igual forma conocerá estrategias para realizar inventarios de almacén

**Módulo 9. Costes y finanzas aplicados a clínicas dentales**

- Saber establecer procedimientos de económicos y financieros en clínicas dentales, conceptos tales como pasivos, activos, beneficios, contos fijos y variables, podrán ser utilizados, desarrollados y evaluados en el contexto de una clínica dental

**Módulo 10. Deontología dental**

- Analizar la importancia de la conducta ética del dentista, a partir de los principios generales que rigen su práctica, la importancia de la atención adecuada al paciente y las implicaciones en cuestiones legales y administrativas dentro de la clínica

04

# Competencias

Después de superar las evaluaciones del Máster 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. Todo esto se traduce en la adquisición de las habilidades necesarias para dirigir y gestionar los procesos en clínicas dentales de forma exitosa y con unas perspectiva única e innovadora. Por tanto, este programa es una oportunidad sinigual para todo aquel que quiera emprender en el negocio de las clínicas dentales con mayores garantías.





*Dirige con éxito una clínica dental tras adquirir los conocimientos que te ofrece esta completísima Maestría"*

El profesional, al finalizar esta maestría, será capaz de:

## Competencias generales

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

*Da el paso para ponerte al día en las últimas novedades en el manejo de clínicas dentales con esta Maestría”*



05

# ¿Por qué nuestro programa?

Realizar la Maestría en TECH supone incrementar las posibilidades del profesional para desarrollarse como director de una clínica odontológica. Es todo un reto que implica esfuerzo y dedicación, pero que abre las puertas a un área de conocimiento apasionante. Se trata, por tanto, de una oportunidad única en manos del profesional de conocer la terminología y conceptos específicos del ámbito de la gestión y dirección empresarial para su aplicación eficaz en negocios clínico-dentales. Todo esto de la mano del mejor cuadro docente y con la metodología educativa más flexible y novedosa.





*Este programa de TECH es único por ofrecer a los altos directivos la oportunidad de acceder a la información desde cualquier parte del mundo”*

01

## Orientación 100% laboral

Con esta Maestría, el estudiante tendrá acceso a los mejores materiales didácticos del mercado. Todos ellos, además, concebidos con un enfoque eminentemente profesionalizante, es decir, que permiten al alumno comenzar a trabajar como director de una clínica odontológica desde el momento en que termine la titulación. Es todo un lujo que, solo estudiando en TECH, es posible.

02

## La mejor institución

Estudiar en TECH Universidad Tecnológica supone una apuesta de éxito a futuro, que garantiza al estudiante una estabilidad profesional y personal. Gracias a los mejores contenidos académicos, 100% en línea, y al profesorado de esta Maestría, el alumno se asegura la mejor especialización del mercado. Y todo ello, desde casa y sin renunciar a su actividad profesional y personal.

03

## Titulación directa

No hará falta que el estudiante haga una tesina, ni examen final, ni nada más para poder egresar y obtener su título. En TECH, el alumno tendrá una vía directa de titulación.

04

## Los mejores recursos pedagógicos 100% en línea

TECH Universidad Tecnológica pone al alcance de los estudiantes de esta Maestría la última metodología educativa en línea, basada en una tecnología internacional de vanguardia, que permite estudiar sin tener que asistir a clase, y sin renunciar a adquirir ninguna competencia indispensable en la alta dirección empresarial.

05

## Educación adaptada al mundo real

TECH Universidad Tecnológica muestra al alumno las últimas tendencias, avances, trucos y estrategias para llevar a cabo su trabajo como director de una clínica odontologica en un entorno cambiante y demandante. El objetivo de realizar esta labor requiere, además del conocimiento y las actitudes adecuadas para aplicar las metodologías acertadas, asumiendo un nivel de responsabilidad superior. Y para ello, el profesional necesita los recursos personales, mentales y profesionales más actualizados en este campo.

06

## Aprender idiomas y obtener su certificado oficial

TECH da la posibilidad, además de obtener la certificación oficial de Inglés en el nivel B2, de seleccionar de forma optativa hasta otros 6 idiomas en los que, si el alumno desea, podrá certificarse.



## 07 Mejorar tus habilidades directivas

TECH es consciente de que para ser director de una clínica odontologica hace falta mucho más que saber de procesos. Por eso, con esta Maestría mejora las habilidades directivas de los alumnos a partir de un recorrido completo por todas y cada una de las áreas a las que tendrá que hacer frente en su desarrollo profesional: desde la administración y las finanzas, hasta los recursos humanos y el liderazgo.

## 08 Especialización integral

En TECH Universidad Tecnológica, el profesional adquirirá una visión global en dirección comercial y de mercadotecnia en empresas de gran prestigio internacional. Así conocerá como estrategias para optimizar el servicio al cliente y mejorar la rentabilidad de la empresa en el mercado nacional e internacional, convirtiéndose, por tanto, en un activo de primer nivel.

## 09 Formar parte de una comunidad exclusiva

Estudiando en TECH, el directivo tendrá acceso a una comunidad de profesionales de élite, grandes empresas internacionales, organizaciones de prestigio y profesores cualificados procedentes de las universidades más prestigiosas del mundo: la comunidad TECH.

06

# Salidas profesionales

El perfil de egreso de la Maestría en Dirección Comercial y de Mercadotecnia es el de un profesional con altas habilidades para dirigir un equipo o empresa internacional. En este sentido, al finalizar el programa, el profesional será capaz de aplicar los criterios de calidad a todos los procesos del área comercial y mercadotecnia. De esta forma, se convertirá en un directivo solvente, competitivo y con gran capacidad de adaptación.



*Upgrading...*



*Conviértete en líder que siempre quisiste ser cursando esta Maestría"*

## Perfil profesional

El egresado de esta Maestría será un profesional competente y hábil para desempeñarse, de manera responsable y efectiva, en las empresas internacionales que precisen sus servicios. Para ello, contará con las competencias profesionales que le permitirán ejercer en los numerosos campos de acción que se deben controlar para garantizar el cumplimiento de los objetivos de una organización: ser los mejores del mercado.

De esta manera, su capacitación con TECH le permitirá comprender y analizar el entorno que le rodea y su sentido crítico le hará competente para interpretar la veracidad de la información que recibe y tomar decisiones como medio para imponer soluciones a las problemáticas propias del sector odontológico.

El egresado será, de esta forma, un directivo técnicamente solvente y preparado para desempeñarse profesionalmente en el campo laboral. desempeñarse profesionalmente en el campo laboral.

## Perfil investigativo

El egresado de esta Maestría tendrá la capacidad de planificar, dirigir, gestionar y mejorar los procesos de pensamiento crítico, análisis de situaciones y elaboración de respuestas eficientes, innovadoras, ajustadas y precisas. A su vez, adquirirá competencias para comprender e interpretar los problemas cardinales de su profesión, relacionados con el fomento del pensamiento crítico y la adaptación a nuevos entornos y exigencias profesionales.





## Perfil ocupacional y campo de acción

Tras el logro de los objetivos de especialización planteados en este programa, el egresado tendrá la capacidad de planificar, dirigir, gestionar y mejorar los procesos de pensamiento crítico, análisis de situaciones y elaboración de respuestas eficientes innovadoras que ayuden a mejorar de forma exponencial el sector odontológico.

El egresado de TECH en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales estará preparado para desempeñar los siguientes puestos de trabajo:

- Director y gestor empresarial en el sector dental
- Responsable de unidad de gestión clínica
- Coordinador Administrativo
- Dirección de equipos comerciales
- Responsable de planificación

*Marca la diferencia con el resto de profesionales. Estudia en TECH y consigue tus objetivos de forma inmediata"*

07

# Idiomas gratuitos

Convencidos de que la formación en idiomas es fundamental en cualquier profesional para lograr una comunicación potente y eficaz, TECH ofrece un itinerario complementario al plan de estudios curricular, en el que el alumno, además de adquirir las competencias de la Maestría, podrá aprender idiomas de un modo sencillo y práctico.



*TECH te incluye el estudio de idiomas en la Maestría de forma ilimitada y gratuita"*

En el mundo competitivo actual, hablar otros idiomas forma parte clave de nuestra cultura moderna. Hoy en día, resulta imprescindible disponer de la capacidad de hablar y comprender otros idiomas, además de lograr un título oficial que acredite y reconozca las competencias lingüísticas adquiridas. De hecho, ya son muchos los colegios, las universidades y las empresas que solo aceptan a candidatos que certifican su nivel mediante un título oficial en base al Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas (MCERL).

El Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas es el máximo sistema oficial de reconocimiento y acreditación del nivel del alumno. Aunque existen otros sistemas de validación, estos proceden de instituciones privadas y, por tanto, no tienen validez oficial. El MCERL establece un criterio único para determinar los distintos niveles de dificultad de los cursos y otorga los títulos reconocidos sobre el nivel de idioma que se posee.

En TECH se ofrecen los únicos cursos intensivos de preparación para la obtención de certificaciones oficiales de nivel de idiomas, basados 100% en el MCERL. Los 48 Cursos de Preparación de Nivel Idiomático que tiene la Escuela de Idiomas de TECH están desarrollados en base a las últimas tendencias metodológicas de aprendizaje en línea, el enfoque orientado a la acción y el enfoque de adquisición de competencia lingüística, con la finalidad de preparar los exámenes oficiales de certificación de nivel.

El estudiante aprenderá, mediante actividades en contextos reales, la resolución de situaciones cotidianas de comunicación en entornos simulados de aprendizaje y se enfrentará a simulacros de examen para la preparación de la prueba de certificación de nivel.

> 48 Cursos de Preparación de Nivel para la certificación oficial de 8 idiomas en los niveles MCRL A1,A2, B1, B2, C1 y C2”







TECH incorpora, como contenido extracurricular al plan de estudios oficial, la posibilidad de que el alumno estudie idiomas, seleccionando aquellos que más le interesen de entre la gran oferta disponible:

- Podrá elegir los Cursos de Preparación de Nivel de los idiomas y nivel que desee, de entre los disponibles en la Escuela de Idiomas de TECH, mientras estudie la Maestría, para poder prepararse el examen de certificación de nivel
- En cada programa de idiomas tendrá acceso a todos los niveles MCERL, desde el nivel A1 hasta el nivel C2
- Cada año podrá presentarse a un examen telepresencial de certificación de nivel, con un profesor nativo experto. Al terminar el examen, TECH le expedirá un certificado de nivel de idioma
- Estudiar idiomas NO aumentará el coste del programa. El estudio ilimitado y la certificación anual de cualquier idioma están incluidas en la Maestría

“Solo el coste de los Cursos de Preparación de idiomas y los exámenes de certificación, que puedes llegar a hacer gratis, valen más de 3 veces el precio de la Maestría”



# 08
# Metodología

Te ofrecemos un método innovador de aprendizaje, que establece una integración de los conocimientos de forma cíclica, y no lineal como es habitual. Esta forma de enseñanza es utilizada en las facultades de medicina y psicología más prestigiosas del mundo y se ha considerado uno de los más eficaces por publicaciones de gran relevancia como el *New England Journal of Medicine.* Se trata de un sistema que pone en marcha diferentes estrategias en las que se incorpora, de manera orgánica, el proceso natural de pérdida de parte de la información aprendida, para convertirlo en un paso más del desarrollo.





*Descubre el Relearning, un sistema que abandona el aprendizaje lineal convencional para aportar los beneficios contrastados de los sistemas cíclicos de enseñanza, Un paso hacia la eficiencia que en TECH ofrecemos de forma exclusiva a nuestros alumnos y alumnas"*

## En TECH empleamos el Método del caso

Ante una determinada situación clínica, ¿qué harías tú? A lo largo del programa, te enfrentarás a múltiples casos clínicos simulados, basados en pacientes reales en los que deberás investigar, establecer hipótesis y, finalmente, resolver la situación. Existe abundante evidencia científica sobre la eficacia del método. Los odontólogos aprenden mejor, más rápido y de manera más sostenible en el tiempo.

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




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

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

**La eficacia del método se justifica con cuatro logros fundamentales:**

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



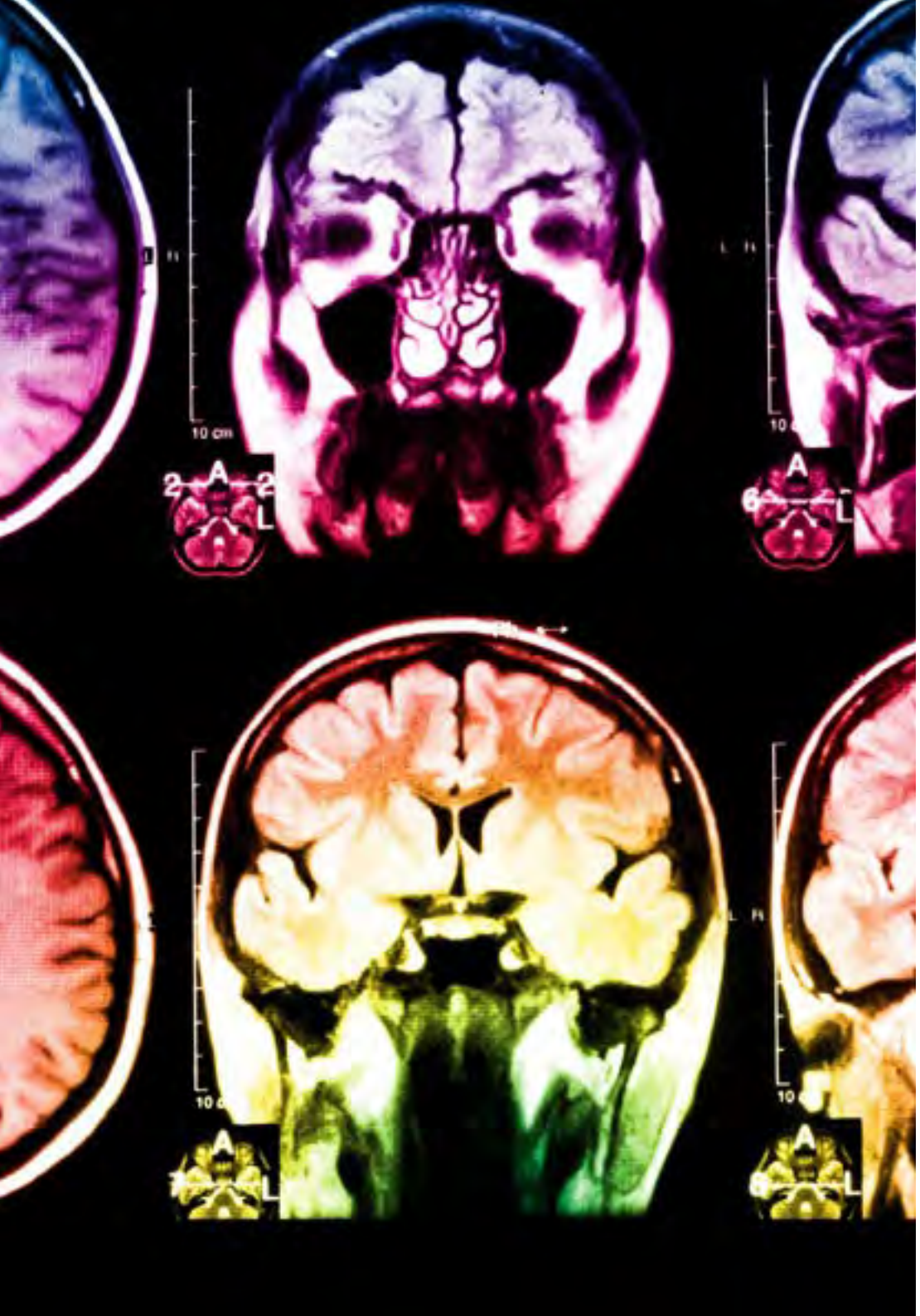
## Relearning Methodology

En TECH potenciamos el método del caso de Harvard con la mejor metodología de enseñanza 100 % online del momento: el Relearning.

Nuestra Universidad es la primera en el mundo que combina el estudio de casos clínicos con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina un mínimo de 8 elementos diferentes en cada lección, y que suponen una auténtica revolución con respecto al simple estudio y análisis de casos.

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





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

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

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

En nuestro programa, el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprendemos, desaprendemos, olvidamos y reaprendemos). Por eso, combinamos cada uno de estos elementos de forma concéntrica.

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

En este programa tendrás acceso a los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para ti:

### Material de estudio

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

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual que creará nuestra manera de trabajo online, con las técnicas más novedosas que nos permiten ofrecerte una gran calidad, en cada una de las piezas que pondremos a tu servicio.

### Técnicas quirúrgicas y procedimientos en video

Te acercamos a las técnicas más novedosas, a los últimos avances educativos, al primer plano de la actualidad en técnicas odontológicas. Todo esto, en primera persona, con el máximo rigor, explicado y detallado para tu asimilación y comprensión. Y lo mejor, puedes verlos las veces que quieras.

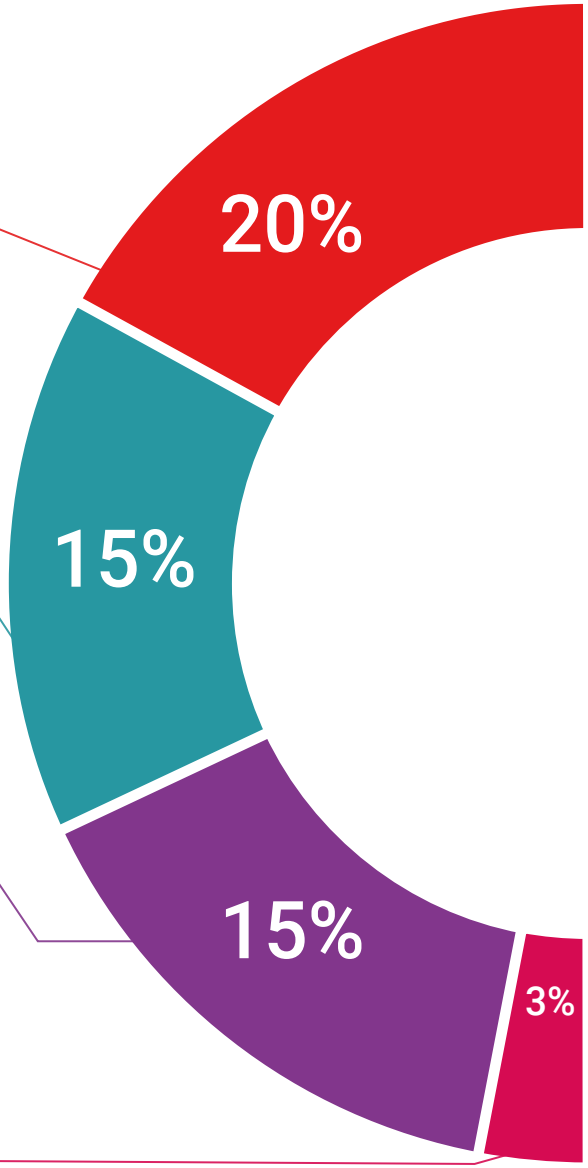
### Resúmenes interactivos

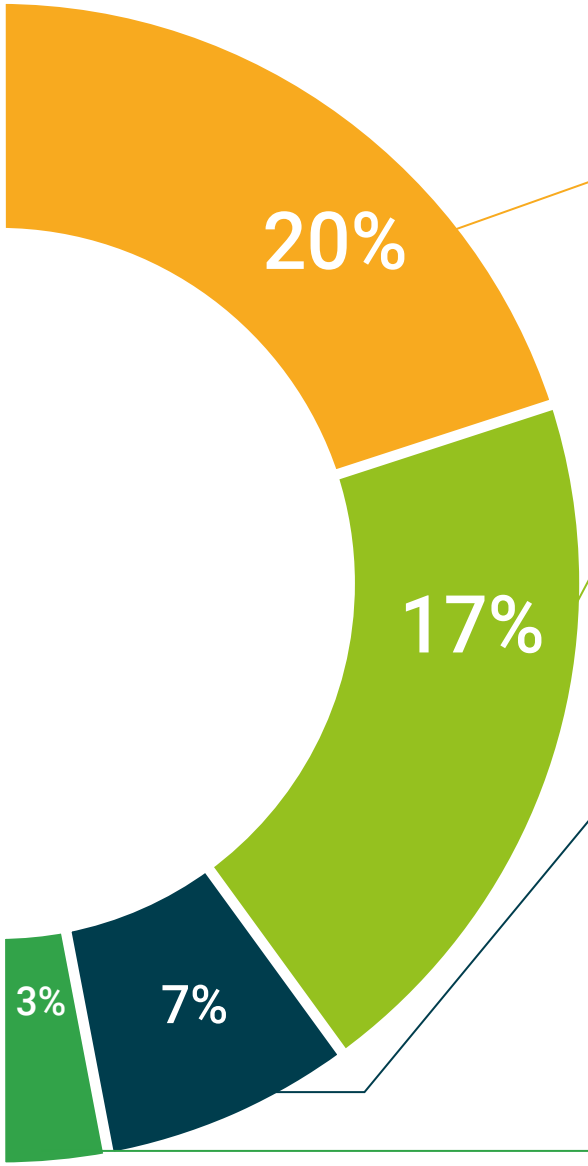
Presentamos los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audio, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

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

### Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso, guías internacionales..., en nuestra biblioteca virtual tendrás acceso a todo lo que necesitas para completar tu capacitación.






### Análisis de casos elaborados y guiados por expertos

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

### Testing & Retesting

Evaluamos y reevaluamos periódicamente tu conocimiento a lo largo del programa, mediante actividades y ejercicios evaluativos y autoevaluativos: para que compruebes cómo vas consiguiendo tus metas.

### Clases magistrales

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

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

### Guías rápidas de actuación

Te ofrecemos los contenidos más relevantes del curso en forma de fichas o guías rápidas de actuación. Una manera sintética, práctica y eficaz de ayudarte a progresar en tu aprendizaje.

09

# Dirección del curso

El programa incluye en su cuadro docente expertos de referencia que vierten en esta capacitación la experiencia de su trabajo. Además, participan en su diseño y elaboración, otros profesionales de reconocido prestigio que completan el programa de un modo interdisciplinar.





*Aprende de profesionales de referencia en Dirección y Gestión de Clínicas Dentales y conviértete en un experto"*

## Dirección



### D. Gil, Andrés

- Director-Gerente en Clínica pilaR Roig Odontología
- Co-fundador y CEO en MedicalDays
- Máster en Gestión y Dirección (Michigan State University)
- 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



### D. Guillot, Jaime

- Licenciado en Administración y Dirección de Empresas. Universidad Politécnica de Valencia
- Especialización Industrial
- Co-fundador y Director de Estrategia de Hikaru VR Agency
- Co-fundador 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

## Cuadro Docente

### D. Dolz, Juan Manuel

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

### Dña. González Benavent, María

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

### Dña. Fortea Paricio, Anna

- Licenciada en Derecho por la Universidad de Valencia
- Neurocoach Profesional
- Fundadora de European Leadership Center en Miami, Estados Unidos
- Fundadora del Centro de Alto Rendimiento Humano Anna Fortea en Valencia, España
- Co-fundadora de Eseox
- Presidente en INA (International Neurocoaching Association)
- Profesora en varias universidades españolas, y en UAC y Humboldt University 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

*Amplía tus estudios de la mano de los mejores especialistas en la materia”*

10

# Requisitos de acceso y proceso de admisión

El proceso de admisión de TECH es el más sencillo de las universidades en línea en todo el país. Podrás comenzar la Maestría sin trámites ni demoras: empieza a preparar la documentación y entrégala más adelante, sin premuras. Lo más importante para TECH es que los procesos administrativos, para ti, sean sencillos y no te ocasionen retrasos, ni incomodidades.





*Ayudándote desde el inicio, TECH ofrece el procedimiento de admisión más sencillo y rápido de todas las universidades en línea del país"*

### Requisitos de acceso

Para poder acceder a los estudios de Maestría en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales es necesario haber concluido una Licenciatura en el área de la Administración de Empresas, Gestión Empresarial, o áreas relacionadas con la salud bucal (Cirujano Dentista, Dentista, etc.). En caso de que el alumno no cuente con un título en el área mencionada, deberá acreditar documentalmente que cuenta con un mínimo de 4 años de experiencia en el área. Puede consultar requisitos establecidos en el Reglamento de TECH.

### Proceso de admisión

Para TECH es del todo fundamental que, en el inicio de la relación académica, el alumno esté centrado en el proceso de enseñanza, sin demoras ni preocupaciones relacionadas con el trámite administrativo. Por ello, hemos creado un protocolo más sencillo en el que podrás concentrarte, desde el primer momento en tu formación, contando con un plazo mucho mayor de tiempo para la entrega de la documentación pertinente.

De esta manera, podrás incorporarte al curso tranquilamente. Algún tiempo más tarde, te informaremos del momento en el que podrás ir enviando los documentos, a través del campus virtual, de manera muy sencilla, cómoda y rápida. Sólo deberás cargarlos y enviarlos, sin traslados ni pérdidas de tiempo.

Una vez que llegue el momento podrás contar con nuestro soporte, si te hace falta. Todos los documentos que nos facilites deberán ser rigurosamente ciertos y estar en vigor en el momento en que los envías.

*Ingresa al programa de maestría de forma rápida y sin complicarte en trámites administrativos. Para que empieces a formarte desde el primer momento”*



En cada caso, los documentos que debes tener listos para cargar en el campus virtual son:

### Estudiantes con estudios universitarios realizados en México

Deberán subir al Campus Virtual, escaneados con calidad suficiente para su lectura, los siguientes documentos:

- Copia digitalizada del documento que ampare la identidad legal del alumno: acta de nacimiento, carta de naturalización, acta de reconocimiento, acta de adopción, Cédula de Identificación Personal o Documento Nacional de Identidad, Pasaporte, Certificado Consular o, en su caso, Documento que demuestre el estado de refugiado
- Copia digitalizada de la Clave Única de Registro de Población (CURP)
- Copia digitalizada de Certificado de Estudios Totales de Licenciatura legalizado
- Copia digitalizada del título legalizado

En caso de haber estudiado la licenciatura fuera de méxico, consulta con tu asesor académico. Se requerirá documentación adicional en casos especiales, como inscripciones a la maestría como opción de titulación o que no cuenten con el perfil académico que el plan de estudios requiera. Tendrás un máximo de 2 meses para cargar todos estos documentos en el campus virtual.

### Estudiantes con estudios universitarios realizados fuera de México

Deberán subir al Campus Virtual, escaneados con calidad suficiente para su lectura, los siguientes documentos:

- Copia digitalizada del documento que ampare la identidad legal del alumno: acta de nacimiento, carta de naturalización, acta de reconocimiento, acta de adopción, Cédula de Identificación Personal o Documento Nacional de Identidad, Pasaporte, Certificado Consular o, en su caso, Documento que demuestre el estado de refugiado
- Copia digitalizada del Título, Diploma o Grado Académico oficiales de Licenciatura que ampare los estudios realizados en el extranjero
- Copia digitalizada del Certificado de Estudios de Licenciatura. En el que aparezcan las asignaturas con las calificaciones de los estudios cursados, que describan las unidades de aprendizaje, periodos en que se cursaron y calificaciones obtenidas

Se requerirá documentación adicional en casos especiales como inscripciones a maestría como opción de titulación o que no cuenten con el perfil académico que el plan de estudios requiera. Tendrás un máximo de 2 meses para cargar todos estos documentos en el campus virtual.

*Es del todo necesario que atestigües que todos los documentos que nos facilitas son verdaderos y mantienen su vigencia en el momento en que los envías.*

11

# Titulación

Este programa te permite alcanzar el grado de Maestría en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales, obteniendo un reconocimiento universitario oficial válido tanto en tu país como de modo internacional.





*Consigue tu título evitando trámites y complicaciones. TECH Universidad realizará todas las gestiones por ti”*

Este programa te permite alcanzar el grado de Maestría en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales, obteniendo un reconocimiento universitario oficial válido tanto en tu país como de modo internacional.

Los títulos de la Universidad TECH están reconocidos por la Secretaría de Educación Pública (SEP). Este plan de estudios se encuentra incorporado al Sistema Educativo Nacional, con fecha 02 de DICIEMBRE de 2019 y número de acuerdo de Registro de Validez Oficial de Estudios (RVOE): 20210625.

Puedes consultar la validez de este programa en el acuerdo de Registro de Validez Oficial de Estudios: **RVOE Maestría en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales**

**Para más información sobre qué es el RVOE puedes consultar *aquí*:**

RVOE
EDUCACIÓN SUPERIOR

Titulación: **Maestría en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales**

Nº de RVOE: **20210625**

Fecha de RVOE: **02/12/2019**

Modalidad: **100% en línea**

Duración: **21 meses**

Para recibir el presente título no será necesario realizar ningún trámite. TECH Universidad Tecnólogica realizará todas las gestiones oportunas ante las diferentes administraciones públicas en su nombre, para hacerle llegar a su domicilio:

- Título de la Maestría
- Certificado total de estudios
- Cédula Profesional

Si requiere que cualquiera de estos documentos le lleguen apostillados a su domicilio, póngase en contacto con su asesor académico.
TECH Universidad Tecnólogica se hará cargo de todos los trámites.


tech universidad tecnológica

Otorga el presente

GRADO

a

D/Dña _____, con documento de identificación nº_____

Por haber superado con éxito y acreditado el programa de

MAESTRÍA

en

Gestión y Dirección de Clínicas Dentales

Con Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios de la Secretaría de Educación Pública, según Acuerdo Nº. 20210625 en virtud de que demostró cumplir con los estudios correspondientes y aprobó conforme titulación automática el 12 Diciembre 2019.

A 28 de abril de 2021

Mtra.Tere Guevara Navarro
Rectora

código único TECH: AFWOR23S techtitute.com/titulos

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

tech universidad tecnológica

# Maestría
# Gestión y Dirección de Clínicas Dentales

Nº de RVOE: **20210625**

Fecha de RVOE: **02/12/2019**

Modalidad: **100% en línea**

Duración: **21 meses**

Maestría

# Gestión y Dirección de Clínicas Dentales

**Nº de RVOE:** 20210625

RVOE
EDUCACIÓN SUPERIOR



tech universidad tecnológica