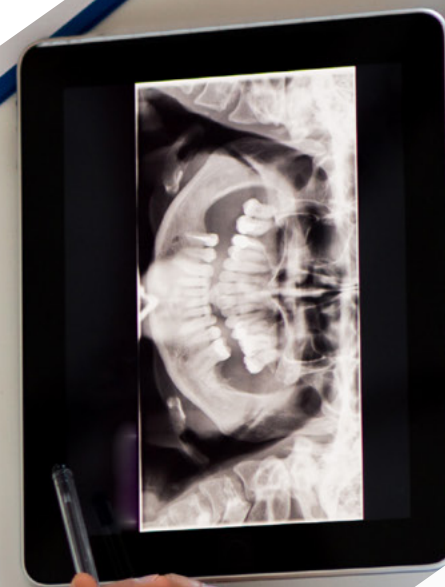


Master Specialistico

MBA in Amministrazione e
Gestione

G M M B A G D C D





tech universidad
tecnológica

Master Specialistico

MBA in Amministrazione e Gestione di Cliniche Dentali

- » Modalità: online
- » Durata: 2 anni
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Orario: a scelta
- » Esami: online

Accesso al sito web: www.techtitute.com/it/business-school/master-specialistico/master-specialistico-mba-amministrazione-gestione-cliniche-dentali

Indice

01

Benvenuto

pag. 4

02

Perché studiare in TECH?

pag. 6

03

Perché scegliere il nostro

pag. 10

04

Obiettivi

pag. 14

05

Direzione del corso

pag. 20

06

Competenze

pag. 24

07

Struttura e contenuti

pag. 30

08

Metodologia

pag. 44

09

Profilo dei nostri studenti

pag. 52

10

Prospettive di carriera

pag. 56

11

Benefici per la tua azienda

pag. 60

12

Titolo

pag. 64

01 Benvenuto

L'aumento delle cliniche dentali ha reso questo settore uno dei più competitivi nell'attualità e ciò obbliga i professionisti a cercare una differenziazione del proprio modello di clinica rispetto alle altre. A tale fine, gli amministratori devono acquisire le conoscenze e le competenze manageriali e di gestione di questo tipo di imprese, per poter garantire il successo del proprio business mediante il management aziendale e la direzione di équipe. È perciò fondamentale integrare gli studi in odontoiatria con una qualifica superiore a livello aziendale per gestire con successo un'attività di questo tipo, migliorare la competitività e adattare l'azienda ai nuovi cambiamenti del settore e della società.



Master Specialistico MBA in Amministrazione e Gestione
di Cliniche Dentali.



“

La specializzazione in amministrazione e gestione di cliniche dentali fornirà ai professionisti le competenze necessarie per raggiungere il successo aziendale"

02

Perché studiare in TECH?

TECH è la più grande scuola di business 100% online del mondo. Si tratta di una Business School d'élite, con un modello dotato dei più alti standard accademici. Un centro internazionale ad alto rendimento per la specializzazione intensiva di



“

TECH è l'università all'avanguardia della tecnologia, che mette tutte le sue risorse a disposizione dello studente con l'obiettivo di aiutarlo a raggiungere il successo aziendale”

In TECH Università Tecnologica



Innovazione

L'università offre un modello di apprendimento online che combina le ultime tecnologie educative con il massimo rigore pedagogico. Un metodo unico con il più alto riconoscimento internazionale che fornirà le chiavi allo studente inserito in un mondo in costante cambiamento, in cui l'innovazione è concepita come la scommessa essenziale di ogni imprenditore.

"Caso di Successo Microsoft Europa" per aver incorporato l'innovativo sistema multi-video interattivo nei nostri programmi.



Massima esigenza

Il criterio di ammissione di TECH non è economico. Non è necessario investire eccessivamente per studiare in questa università. Tuttavia, per ottenere un titolo in TECH, i limiti dell'intelligenza e della capacità dello studente saranno sottoposti a prova. I nostri standard accademici sono molto alti.

95 % | degli studenti di TECH termina i suoi studi con successo.



Networking

In TECH partecipano professionisti provenienti da tutti i Paesi del mondo al fine di consentire allo studente di creare una vasta rete di contatti utile per il suo futuro.

+100000

manager formati ogni anno

+200

nazionalità differenti



Empowerment

Lo studente cresce di pari passo con le migliori aziende e professionisti di grande prestigio e influenza. TECH ha instaurato alleanze strategiche e una preziosa rete di contatti con i principali esponenti economici provenienti dai 7 continenti.

+500

accordi di collaborazione con le migliori aziende



Talento

Il nostro programma è una proposta unica per far emergere il talento dello studente nel mondo imprenditoriale. Un'opportunità unica di affrontare i timori e la propria visione relativi al business.

TECH si propone di aiutare gli studenti a mostrare al mondo il proprio talento grazie a questo programma.



Contesto Multiculturale

Gli studenti che intraprendono un percorso con Tech possono godere di un'esperienza unica. Studierai in un contesto multiculturale. Lo studente, inserito in un contesto globale, potrà addentrarsi nella conoscenza dell'ambito lavorativo multiculturale mediante una raccolta di informazioni innovativa e che si adatta al

Gli studenti di TECH provengono da più di 200 nazioni differenti.

TECH punta all'eccellenza e dispone di una serie di caratteristiche che la rendono unica:



Analisi

In TECH esploriamo il tuo lato critico, la tua capacità di affrontare le incertezze, la tua competenza nel risolvere i problemi e risaltare le tue competenze interpersonali.



Eccellenza accademica

TECH offre agli studenti la migliore metodologia di apprendimento online. L'università combina il metodo *Relearning* (la metodologia di apprendimento post-laurea più riconosciuta a livello internazionale) con i "casi di studio" della Harvard Business School. Tradizione e avanguardia in un difficile equilibrio e nel contesto del più esigente itinerario educativo.



Economia di scala

TECH è la più grande università online del mondo. Possiede più di 10.000 titoli universitari. Nella nuova economia, volume + tecnologia = prezzo dirompente. In questo modo, garantiamo che lo studio non sia eccessivamente costoso rispetto ad altre università.



Impara con i migliori

Il personale docente di TECH contribuisce a mostrare agli studenti il proprio bagaglio di esperienze attraverso un contesto reale, vivo e dinamico. Si tratta di docenti impegnati a una specializzazione di qualità che permette allo studente di avanzare nella sua carriera e distinguersi in ambito imprenditoriale.

Professori provenienti da 20 nazionalità differenti.



In TECH avrai accesso agli studi di caso della Harvard Business School

03

Perché scegliere il nostro

Studiare con TECH significa moltiplicare le tue possibilità di raggiungere il successo professionale nell'ambito dell'alto direttivo aziendale.

È una sfida che comporta sforzo e dedizione, ma che apre le porte a un futuro promettente. Lo studente imparerà dai migliori insegnanti e con la metodologia educativa più flessibile e innovativa.



“

Disponiamo del personale docente più prestigioso e il programma più completo del mercato, che ci permette di offrire una qualifica di altissimo livello accademico"

Questo programma fornirà molteplici vantaggi professionali e personali, tra i quali:

01

Dare una spinta decisiva alla carriera dello studente

Gli studenti di TECH saranno in grado di prendere in mano le redini del loro futuro e sviluppare il loro pieno potenziale. Grazie

Il 70% dei partecipanti di questa specializzazione ottiene un cambiamento di carriera positivo in meno di 2 anni.

02

Svilupperai una visione strategica e globale dell'azienda

TECH offre una visione approfondita della gestione generale per comprendere come ogni decisione influenzi le diverse aree funzionali dell'azienda.

La nostra visione globale di azienda migliorerà la tua visione strategica.

03

Consolidare lo studente nella gestione aziendale superiore

Studiare in TECH significa aprire le porte ad un panorama professionale di grande rilevanza affinché gli studenti possano

Lavorerai con più di 100 casi reali di alto direttivo.

04

Assumerai nuove responsabilità

Durante il programma, verranno presentate le ultime tendenze, gli sviluppi e le strategie che consentono allo studente di lavorare in un contesto in continuo cambiamento.

Il 45% degli studenti ottiene una promozione interna nel proprio lavoro.

05

Accesso a una potente rete di contatti

TECH mette in rete i suoi studenti per massimizzare le opportunità. Si tratta di studenti che condividono le stesse insicurezze, timori e il desiderio di crescere professionalmente. Questa rete consentirà di condividere partner, clienti o fornitori.

Troverai una rete di contatti essenziali per la tua crescita professionale.

06

Sviluppare il progetto di business in modo rigoroso

Lo studente acquisirà una profonda visione strategica che lo aiuterà a sviluppare il proprio progetto, considerando le diverse aree dell'azienda.

Il 20% dei nostri studenti sviluppa la propria idea di business.

07

Migliorerai le *soft skills* e competenze direttive

TECH aiuta gli studenti ad applicare e sviluppare le conoscenze acquisite, migliorare le loro capacità interpersonali al fine di raggiungere una leadership che fa la differenza.

Migliora le tue capacità di comunicazione e di leadership e dai una spinta

08

Farai parte di una comunità esclusiva

Ti offriamo l'opportunità di far parte di una comunità di manager d'élite, grandi aziende, istituzioni rinomate e professori qualificati delle Università più prestigiose del mondo: la comunità TECH Università Tecnologica.

Ti diamo l'opportunità di specializzarti con un team di professori di reputazione internazionale.

04 Obiettivi

Questo programma è progettato per rafforzare le capacità manageriali e di leadership degli studenti, nonché per sviluppare nuove competenze e abilità che saranno essenziali nel loro sviluppo professionale in questo settore. Dopo aver completato il programma, saranno in grado di prendere decisioni di carattere globale, basate su una prospettiva innovatrice e una visione internazionale, in modo da ottenere un miglioramento a livello personale e professionale, ma anche un cambiamento positivo per la loro azienda che le permetta di eccellere nel settore.



“

Uno dei nostri obiettivi chiave è quello di aiutarti a sviluppare le competenze essenziali per gestire strategicamente la tua

**I tuoi obiettivi sono anche i nostri.
Lavoriamo insieme per aiutarti a raggiungerli.**
Il Master Specialistico MBA in Amministrazione e Gestione

01

Definire le ultime tendenze e novità nella gestione aziendale

03

Sviluppare strategie per prendere decisioni in un ambiente complesso e instabile



02

Costruire un piano di sviluppo e di miglioramento delle competenze personali e

04

Sviluppare la capacità di individuare, analizzare e risolvere i problemi

05

Sviluppare le competenze essenziali per gestire strategicamente l'attività aziendale

07

Progettare strategie e politiche innovative per migliorare la gestione e l'efficienza imprenditoriale



06

Definire l'azienda da un punto di vista globale, così come la responsabilità che sviluppa ogni area della stessa

08

Formulare e implementare strategie di crescita che adattano l'azienda ai cambiamenti del contesto nazionale e internazionale

09

Utilizzare strumenti teorici, metodologici e analitici per gestire e dirigere in modo ottimale la propria attività clinico-dentale, differenziandosi efficacemente in un ambiente altamente competitivo

10

Incorporare capacità di strategia e visione per facilitare l'identificazione di nuove opportunità di mercato

11

Favorire l'acquisizione di competenze personali e professionali che incoraggino gli studenti a intraprendere i propri progetti imprenditoriali con maggiore fiducia e determinazione





12

Saper identificare il talento nelle aziende internazionali

13

Applicare strumenti di marketing utili a migliorare l'immagine e la reputazione dell'azienda a livello internazionale

14

Conoscere a fondo il regime giuridico del commercio internazionale

05

Direzione del corso

Questo programma accademico dispone del personale docente più specializzato dell'attuale mercato educativo. Si tratta di specialisti selezionati da TECH per sviluppare l'intero percorso educativo. In questo modo, basandosi sulla propria esperienza e sulle ultime evidenze, hanno progettato i contenuti più aggiornati che offrono garanzia di qualità in una materia così rilevante.



“

*Un corpo docente molto completo,
che ti preparerà per farti raggiungere
il successo professionale"*

Direttrice Ospite Internazionale

Chyree Heirs-Alexandre è uno specialista nella Gestione della Salute Pubblica e ha una vasta esperienza nella gestione delle operazioni degli studi medici. Come Direttrice del Centro Medico Familiare di Worcester negli Stati Uniti ha lavorato per migliorare la salute e il benessere degli abitanti di questa città. In particolare, ha offerto il suo aiuto alle popolazioni con culture diverse, fornendo accesso ai servizi sociali e all'assistenza primaria. L'obiettivo è garantire un'assistenza completa, di qualità e a prezzi accessibili, indipendentemente dalla capacità di pagamento dei pazienti.

Il suo costante impegno per la salute pubblica lo ha portato a sostenere che i servizi sanitari e le politiche sono orientate a garantire il benessere e la qualità della vita. In questo senso, ha ricoperto la carica di Assistente Manager nella Gestione dello Studio presso il Centro Sanitario di Brockton Neighborhood. In questo ruolo, ha aumentato le sue capacità di coordinamento delle attività che si svolgono nei centri medici.

Come specialista in questo settore, Heirs-Alexandre mira a fornire una gestione sanitaria efficiente, basata sui più recenti strumenti e strategie organizzative. A questo proposito, ha lavorato in un'ampia varietà di settori per promuovere la salute e prevenire le malattie nelle comunità. In linea con ciò, nel 2020 ha partecipato ai lavori di vaccinazione durante la pandemia di COVID-19, garantendo l'accesso di tutte le persone all'immunizzazione contro questa malattia.

Alcune delle sue funzioni principali sono state la collaborazione a programmi di prevenzione delle malattie e la promozione di abitudini sane, tra gli altri. Chyree Heirs-Alexandre è inoltre Direttrice associata e Responsabile delle operazioni presso la Harvard School of Odontoiatria. In questo ruolo, è responsabile della gestione delle attività quotidiane e del personale di supporto del centro.



Dott.ssa Chyree Heirs-Alexandre

- Direttrice Responsabile delle Operazioni presso la Harvard Dental School di Boston, USA
- Fondatrice dell'azienda Orchids in Bloom Credentialing
- Direttrice delle operazioni cliniche presso il Family Health Center di Worcester
- Assistente di gestione dello studio presso il Brockton Neighborhood Health Center
- Coordinatrice delle credenziali presso Stamford Health
- Specialista delle credenziali in NextGen Healthcare
- Coordinatrice delle operazioni sanitarie presso il Centro di restauro delle vene-Corporate Medical Industry
- Assistente Clinica allo Stamford Hospital
- Master in sanità pubblica presso la Southern New Hampshire University
- Laureata in amministrazione sanitaria presso il Charter Oak State College

“

Grazie a TECH potrai apprendere con i migliori professionisti del mondo”

06

Competenze

Dopo aver superato le valutazioni del Master Specialistico MBA in Amministrazione e Gestione

di Cliniche Dentali, il professionista avrà acquisito le competenze necessarie per una prassi di qualità e aggiornata, in base alla metodologia didattica più innovativa. Sarà senza dubbio un'opportunità di crescita unica in un settore che richiede un alto livello di qualificazione da parte dei professionisti che vi lavorano, e per i quali è importante



“

Sviluppa le competenze necessarie per avere successo in un settore in piena

01

Realizzare una gestione globale dell'azienda, applicando tecniche di leadership che influenzino il rendimento dei lavoratori, in modo tale che gli obiettivi dell'azienda siano raggiunti

02

Far parte e guidare la strategia aziendale e competitiva dell'azienda

03

Risolvere i conflitti aziendali e i problemi tra i lavoratori

04

Gestire correttamente il team per migliorare la produttività e, di conseguenza, i benefici dell'azienda

05

Essere in grado di gestire il piano economico e finanziario dell'azienda



06

Controllare i processi di logistica, gli acquisti e l'approvvigionamento dell'azienda

08

Applicare le strategie più appropriate per il commercio elettronico dei prodotti dell'azienda

09

Puntare sull'innovazione in tutti i processi e le aree dell'azienda

07

Approfondire i nuovi modelli di business dei sistemi informativi

10

Gerarchizzare il ruolo di ogni membro della squadra nella clinica dentale



11

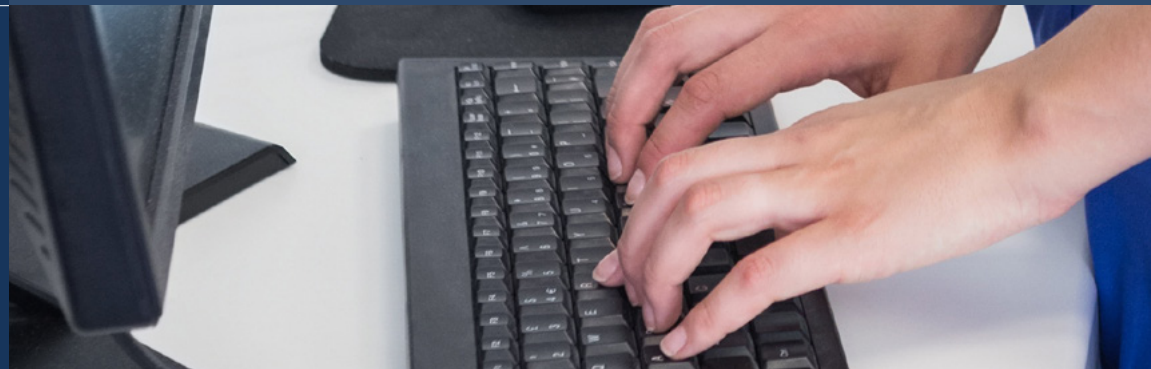
Gestire adeguatamente le strategie esistenti per l'assunzione, la retribuzione e l'attrazione del talento del capitale umano

14

Condurre indagini sulla soddisfazione per sviluppare e implementare miglioramenti che si adattino ai bisogni dei pazienti nello studio dentistico

12

Applicare efficacemente le modalità di assunzione per gestire le buste paga e raggiungere una corretta formalizzazione del salario dei membri della squadra della clinica dentale



13

Definire protocolli di attuazione che permettano un corretto sviluppo dei ruoli all'interno della clinica dentale, incorporando strumenti di monitoraggio per il controllo e la valutazione dell'applicazione dei suddetti protocolli

15

Individuare e anticipare le nuove tendenze di gestione nel settore clinico-dentale

16

Saper gestire e dirigere una squadra di lavoro in un ambiente clinico-dentale

18

Definire e valutare i processi di selezione di fornitori, approvvigionamento e fornitura, contribuendo a garantire il flusso di materiali necessari per il corretto funzionamento della clinica

19

Controllare gli stock in modo efficiente, per migliorare così la gestione del capitale fisso

17

Organizzare e implementare la funzione acquisti in una clinica

20

Negoziare in maniera intelligente e semplice per ottenere condizioni favorevoli allo sviluppo della clinica dentale



07

Struttura e contenuti

Il Master Specialistico MBA in Amministrazione e Gestione di Cliniche Dentali è un programma su misura, 100% online, che ti consente di scegliere il luogo e il momento che si adattano alla tua disponibilità, orari ed interessi. Un programma della durata di 24 mesi che si propone di essere un'esperienza unica e stimolante per gettare le basi del tuo successo professionale come dirigente e imprenditore.



“

Un programma unico, che possiede un programma ben strutturato, affinché possa specializzarti al tuo ritmo e senza

Piano di studi

Il Master Specialistico MBA in Amministrazione e Gestione di Cliniche Dentali di TECH Università Tecnologica è un programma intensivo che prepara ad affrontare le sfide e le decisioni aziendali sia a livello nazionale che internazionale. Il contenuto è ideato per promuovere lo sviluppo di competenze manageriali che consentono un processo decisionale più rigoroso in ambienti incerti.

Durante le 3.000 ore di studio lo studente analizzerà una molteplicità di casi pratici mediante il lavoro individuale, che gli permetterà di ottenere un processo di apprendimento contestuale che sarà di grande utilità per il suo lavoro quotidiano. Si tratta quindi di una vera e propria immersione in situazioni aziendali reali.

Questo Master Specialistico MBA in Amministrazione e Gestione di Cliniche Dentali affronta in modo approfondito lo studio di diverse aree dell'azienda, ed è stato ideato per far comprendere ai manager la gestione aziendale da una prospettiva strategica,

internazionale ed innovatrice.

Un programma progettato per il professionista, focalizzato sul miglioramento professionale e che prepara a raggiungere l'eccellenza nell'ambito della direzione e della gestione di Cliniche Dentali. Un programma che comprende le tue esigenze e quelle della tua azienda attraverso un contenuto innovativo basato sulle ultime tendenze; un ambiente supportato dalla migliore metodologia educativa e da un personale docente eccezionale, che ti fornirà le competenze per risolvere situazioni critiche in modo creativo ed efficiente.

Questo programma ha la durata di 24 mesi e si divide in 18 moduli:

Modulo 1	Leadership, etica e CSR (Responsabilità Sociale d'Impresa)
Modulo 2	Amministrazione strategica e <i>management gestionale</i>
Modulo 3	Direzione di persone e gestione del talento
Modulo 4	Direzione economico-finanziaria
Modulo 5	Direzione di operazioni e logistica
Modulo 6	Direzione di sistemi informativi
Modulo 7	Gestione commerciale, marketing e comunicazione aziendale
Modulo 8	Innovazione e direzione di progetti
Modulo 9	Pilastri della gestione di cliniche dentali
Modulo 10	Progetta la tua clinica dentale
Modulo 11	Introduzione al marketing
Modulo 12	Marketing 2.0
Modulo 13	Il valore del capitale umano
Modulo 14	Team Management
Modulo 15	Qualità e gestione del tempo nella clinica dentale
Modulo 16	Gestione degli acquisti e del magazzino
Modulo 17	Costi e finanziamenti applicati alle cliniche dentali
Modulo 18	Odontoiatria dentale



Dove, quando e come si impartisce?

TECH offre la possibilità di svolgere questo programma completamente online. Durante i 24 mesi del corso, potrai accedere a tutti i contenuti di questo programma in qualsiasi momento, il che consentirà di autogestire il tempo di studio.

*Un'esperienza formativa
unica, chiave e decisiva
per potenziare la tua
crescita professionale
e dare una svolta*

Modulo 1 Leadership, etica e CSR (Responsabilità Sociale)

1.1. Globalizzazione e governance

- 1.1.1. Globalizzazione e tendenze: Internazionalizzazione dei mercati
- 1.1.2. Contesto economico e Governance Aziendale
- 1.1.3. *Accountability* o Rendimento dei Conti

1.2. Leadership

- 1.2.1. Contesto interculturale
- 1.2.2. Leadership e Direzione d'Impresa
- 1.2.3. Ruoli e responsabilità direttive

1.3. Etica d'impresa

- 1.3.1. Etica e integrità
- 1.3.2. Comportamento etico aziendale
- 1.3.3. Deontologia, codici etici e condotta
- 1.3.4. Prevenzione di frode e corruzione

1.4. Sostenibilità

- 1.4.1. Impresa e Sviluppo Sostenibile
- 1.4.2. Impatto sociale, ambientale ed economico
- 1.4.3. Agenda 2030 e ODS

1.5. Responsabilità sociale d'impresa

- 1.5.1. Responsabilità Sociale delle imprese
- 1.5.2. Ruoli e responsabilità
- 1.5.3. Attuazione della Responsabilità Sociale Aziendale

Modulo 2 Direzione strategica e management direttivo

2.1. Analisi e design organizzativo

- 2.1.1. Cultura organizzativa
- 2.1.2. Analisi organizzativa
- 2.1.3. Progettazione della struttura organizzativa

2.2. Strategia Aziendale

- 2.2.1. Strategia di livello aziendale
- 2.2.2. Tipologie di strategie di livello aziendale
- 2.2.3. Determinazione della strategia aziendale
- 2.2.4. Strategia aziendale e immagine di prestigio

2.3. Pianificazione e formulazione strategica

- 2.3.1. Pensieri strategici
- 2.3.2. Formulazione e Pianificazione strategica
- 2.3.3. Sostenibilità e Strategia Aziendale

2.4. Modelli e schemi strategici

- 2.4.1. Ricchezza, valore e recupero dell'investimento
- 2.4.2. Strategia aziendale: metodologie
- 2.4.3. Crescita e consolidamento della strategia aziendale

2.5. Direzione strategica

- 2.5.1. Missione, visione e valori strategici
- 2.5.2. *Balanced Scorecard*/Scheda di valutazione
- 2.5.3. Analisi, monitoraggio e valutazione della strategia aziendale
- 2.5.4. Direzione strategica *ereporting*

2.6. Introduzione ed esecuzione strategica

- 2.6.1. Attuazione strategica: obiettivi, azioni e impatti
- 2.6.2. Supervisione e allineamento strategico
- 2.6.3. Approccio di miglioramento continuo

2.7. Management direttivo

- 2.7.1. Integrazione di strategie funzionali nelle strategie globali di business
- 2.7.2. Politica di Gestione e Processi
- 2.7.3. *Knowledge Management*

2.8. Analisi e risoluzione di casi/problemi

- 2.8.1. Metodologia di Risoluzione dei Problemi
- 2.8.2. Metodo Casistico
- 2.8.3. Posizionamento e presa di decisioni

Modulo 3 Direzione di persone e gestione del talento**3.1. Comportamento organizzativo**

- 3.1.1. Teoria delle organizzazioni
- 3.1.2. Fattori chiave per il cambiamento nelle organizzazioni
- 3.1.3. Strategie aziendali, tipologie e gestione della conoscenza

3.2. Direzione strategica del personale

- 3.2.1. Progettazione del posto di lavoro, assunzione e selezione
- 3.2.2. Piano Strategico delle Risorse Umane: progettazione e attuazione
- 3.2.3. Analisi del posto di lavoro; progettazione e selezione del personale
- 3.2.4. Formazione e crescita professionale

3.3. Sviluppo direttivo e leadership

- 3.3.1. Capacità direttive: competenze e abilità del XXI secolo
- 3.3.2. Abilità non direttive
- 3.3.3. Mappa delle competenze e abilità
- 3.3.4. Leadership e direzione del personale

3.4. Gestione del cambiamento

- 3.4.1. Analisi del rendimento
- 3.4.2. Approccio strategico
- 3.4.3. Gestione del cambiamento: fattori chiave, progettazione e gestione dei processi
- 3.4.4. Approccio di miglioramento continuo

3.5. Negoziazione e gestione dei conflitti

- 3.5.1. Obiettivi della negoziazione: elementi distintivi
- 3.5.2. Tecniche di negoziazione efficace
- 3.5.3. Conflitti: fattori e tipologie
- 3.5.4. Gestione efficiente dei conflitti: negoziazione e comunicazione

3.6. Comunicazione direttiva

- 3.6.1. Analisi del rendimento
- 3.6.2. Dirigere il cambiamento. Resistenza al cambiamento
- 3.6.3. Gestione dei processi di cambiamento
- 3.6.4. Gestione di team multiculturali

3.7. Gestione di team e svolgimento del personale

- 3.7.1. Contesto multiculturale e multidisciplinare
- 3.7.2. Gestione di team e svolgimento del personale
- 3.7.3. *Coaching* e rendimento delle persone

- 3.7.4. Riunioni di gestione: pianificazione e gestione del tempo

3.8. Gestione della conoscenza e del talento

- 3.8.1. Identificazione della conoscenza e talento delle organizzazioni
- 3.8.2. Modelli aziendali di gestione della

Modulo 4 Direzione economico-finanziaria**4.1. Contesto economico**

- 4.1.1. Teoria delle organizzazioni
- 4.1.2. Fattori chiave per il cambiamento nelle organizzazioni
- 4.1.3. Strategie aziendali, tipologie e gestione della conoscenza

4.2. Contabilità Direttiva

- 4.2.1. Quadro contabile internazionale
- 4.2.2. Introduzione al ciclo contabile
- 4.2.3. Bilanci d'esercizio delle imprese
- 4.2.4. Analisi dei bilanci d'esercizio: presa di decisioni

4.3. Bilancio e controllo di gestione

- 4.3.1. Programmazione di Bilancio
- 4.3.2. Controllo di Gestione: progetto e obiettivi
- 4.3.3. Supervisione *ereporting*

4.4. Responsabilità Sociale delle imprese

- 4.4.1. Responsabilità fiscale aziendale
- 4.4.2. Procedura fiscale: un approccio caso per caso

4.5. Sistemi di controllo delle imprese

- 4.5.1. Tipologie di Controllo
- 4.5.2. Adempimento Normativo/Compliance
- 4.5.3. Revisione interna
- 4.5.4. Revisione Esterna

- 4.6.1. Introduzione alla Direzione Finanziaria
- 4.6.2. Direzione Finanziaria e strategia aziendale
- 4.6.3. Dirigente finanziario o *Chief Financial Officer (CFO): competenze manageriali*

- 4.7.1. Modelli di business e necessità di finanziamento
- 4.7.2. Strumenti di analisi finanziaria
- 4.7.3. Pianificazione Finanziaria a corto termine
- 4.7.4. Pianificazione Finanziaria a lungo termine

- 4.8.1. Investimenti Finanziari Aziendali
- 4.8.2. Crescita strategica: tipologie

4.6. Direzione finanziaria**4.7. Pianificazione finanziaria****4.8. Strategia finanziaria aziendale****4.9. Contesto macroeconomico**

- 4.9.1. Analisi Macroeconomica
- 4.9.2. Indicatori di congiuntura
- 4.9.3. Ciclo economico

4.10. Finanziamento strategico

- 4.10.1. Attività bancaria: ambiente attuale
- 4.10.2. Analisi e gestione del rischio

4.11. Mercati monetari e di capitali

- 4.11.1. Mercato a Rendita Fissa
- 4.11.2. Mercato a Rendita Variabile
- 4.11.3. Valutazione di imprese

problemi

- 4.12.1. Metodologia di Risoluzione dei Problemi
- 4.12.2. Metodo Casistico

4.12. Analisi e risoluzione di casi/

Modulo 5 Direzione di operazioni e logistica

5.1. Direzione delle operazioni 5.1.1. Definire la strategia delle operazioni 5.1.2. Pianificazione e controllo della catena di fornitura 5.1.3. Sistema di indicatori	5.2. Direzione di acquisti 5.2.1. Gestione di Stock 5.2.2. Gestione magazzini 5.2.3. Gestione di Acquisti e Rifornimento	5.3. Supply chain management (I) 5.3.1. Costi ed efficienza della catena di operazioni 5.3.2. Cambiamento nei modelli della domanda 5.3.3. Cambiamento nella strategia delle operazioni	Esecuzione 4.4.1. <i>Lean Manufacturing/Lean Thinking</i> 4.4.2. Direzione Logistica 4.4.3. Acquisti
5.5. Processi logistici 5.5.1. Organizzazione e gestione mediante processi 5.5.2. Fornitura, produzione, distribuzione 5.5.3. Qualità, costi di qualità e strumenti	5.5.4. Servizio di assistenza post-vendita 5.6. Logistica e clienti 5.6.1. Analisi della domanda e previsione 5.6.2. Previsione e pianificazione di vendite 5.6.3. <i>Collaborative planning forecasting &</i>	5.4. Supply chain management (II). <i>replacement</i> 5.7. Logistica internazionale 5.7.1. Dogane, processi di esportazione e importazione 5.7.2. Modi e mezzi di pagamento internazionale	5.7.3. Piattaforme logistiche a livello internazionale 5.8. Competere dalle operazioni 5.8.1. L'innovazione nelle operazioni come vantaggio competitivo nell'azienda 5.8.2. Tecnologie e scienze emergenti

Modulo 6 Direzione di sistemi informativi

6.1. Direzione di sistemi informativi 6.1.1. Sistemi di informazione aziendale 6.1.2. Decisioni strategiche 6.1.3. Ruolo del CIO	strategia aziendale 6.2.1. Analisi aziendale e settori industriali 6.2.2. Modelli di business basati su Internet 6.2.3. Il valore della IT nell'azienda	6.3.1. Il processo di pianificazione strategica 6.3.2. Formulazione della strategia di SI 6.3.3. Piano di introduzione della strategia	intelligence 6.4.1. CRM e <i>business intelligence</i> 6.4.2. Gestione di progetti di <i>business intelligence</i> 6.4.3. Architettura di <i>business intelligence</i>
6.2. Tecnologie dell'informazione e 6.5. Nuovi modelli di business basati sulla TIC 6.5.1. Modelli di business di basa tecnologica 6.5.2. Capacità per innovare 6.5.3. Ridisegno dei processi della catena di valore	6.3. Pianificazione strategica di SI 6.6.1. Piano Strategico di E-commerce 6.6.2. Gestione logistica e assistenza al cliente nell'e-commerce 6.6.3. E-commerce come opportunità di internazionalizzazione 6.7. Strategie di E-Business 6.7.1. Strategie sui <i>Social Media</i>	6.4. Sistemi informativi e business 6.7.2. Ottimizzazione dei canali di servizio e supporto al cliente 6.7.3. Regolazione digitale	6.8.2. Progettazione e fruibilità 6.8.3. Operazioni dell'e-commerce
6.6. E-commerce	6.8. Digital business 6.8.1. Mobile e-Commerce		

Modulo 7 Gestione commerciale, marketing e comunicazione aziendale**7.1. Direzione Commerciale**

- 7.1.1. Direzione di vendite
- 7.1.2. Strategia commerciale
- 7.1.3. Tecniche di vendita e di negoziazione
- 7.1.4. Direzione di team di vendite

7.2. Gestione strategica di Marketing

- 7.2.1. Fonti di innovazione
- 7.2.2. Tendenze attuali nel Marketing
- 7.2.3. Strumenti di Marketing
- 7.2.4. Strategia di Marketing e comunicazione con i clienti

7.3. Strategia di Marketing Online

- 7.3.1. Approccio al Marketing Online
- 7.3.2. Strumenti di Marketing Online
- 7.3.3. *Inbound* marketing ed evoluzione del marketing digitale

7.4. Strategia di vendita e comunicazione

- 7.4.1. Posizionamento e promozione
- 7.4.2. Pubbliche relazioni
- 7.4.3. Strategia di vendita e comunicazione

7.5. Comunicazione aziendale

- 7.5.1. Comunicazione interna ed esterna
- 7.5.2. Dipartimento di Comunicazione
- 7.5.3. Responsabili della comunicazione (DIRCOM): competenze e responsabilità manageriali

7.6. Strategia di comunicazione aziendale

- 7.6.1. Strategia Aziendale di Comunicazione
- 7.6.2. Piano di Comunicazione
- 7.6.3. Redazione di comunicati stampa/*Clipping* /

*Publicity***Modulo 8** Innovazione e direzione di progetti**8.1. Innovazione**

- 8.1.1. Macro Concetto di innovazione
- 8.1.2. Tipologie di innovazione
- 8.1.3. Innovazione continua e discontinua
- 8.1.4. Formazione e Innovazione

8.2. Strategia di Innovazione

- 8.2.1. Innovazione e strategia aziendale
- 8.2.2. Progetto globale di Innovazione: progettazione e gestione
- 8.2.3. Seminari di innovazione

8.3. Progettazione e verifica del modello di business

- 8.3.1. Metodologia *Lean Startup*
- 8.3.2. Iniziativa di business innovatore: fasi
- 8.3.3. Modalità di finanziamento
- 8.3.4. Strumenti del modello: mappa di empatia, modello canvas e metriche
- 8.3.5. Crescita e fidelizzazione

8.4. Direzione e gestione di progetti

- 8.4.1. Opportunità di innovazione
- 8.4.2. Studio di viabilità e concretizzazione delle proposte
- 8.4.3. Definizione e ideazione di progetti
- 8.4.4. Esecuzione dei Progetti
- 8.4.5. Chiusura dei Progetti

Modulo 9 Pilastri della gestione di cliniche dentali

9.1. Introduzione alla gestione di cliniche dentali 9.1.1. Concetto di gestione 9.1.2. Finalità della gestione	9.2. La visione aziendale della clinica dentale 9.2.1. Definizione aziendale: approccio allo studio dentistico come un'impresa di servizi 9.2.2. Elementi aziendali applicati a cliniche dentali	9.3. La figura del direttore 9.3.1. Descrizione del posto di direttore nelle cliniche dentali 9.3.2. Le funzioni del direttore	9.4. Forme di organizzazione aziendale 9.4.1. Il proprietario 9.4.2. La persona giuridica come titolare di una clinica dentale
9.6. Terminologia e concetti chiave	9.7. Modelli di successo attuali di	9.5. Conoscenza del settore clinico-	dentale

Modulo 10 Progetta la tua clinica dentale

10.1. Introduzione e obiettivi	10.2. Situazione attuale del settore clinico-dentale 10.2.1. Ambito nazionale 10.2.2. Ambito internazionale	10.3. Evoluzione del settore clinico-dentale 10.3.1. Ambito nazionale 10.3.2. Ambito internazionale	10.4. Analisi della competenza 10.4.1. Analisi dei prezzi 10.4.2. Analisi della differenziazione
10.5. Analisi DAFO	10.6. Come progettare il modello Canvas della tua clinica dentale 10.6.1. Segmento dei clienti 10.6.2. Necessità 10.6.3. Soluzioni 10.6.4. Canali 10.6.5. Proposte di valore 10.6.6. Struttura delle entrate 10.6.7. Struttura dei costi 10.6.8. Vantaggi competitivi 10.6.9. Metriche chiave	10.7. Metodo di valutazione del tuo modello aziendale: ciclo <i>lean startup</i> 10.7.1. Caso 1: valutazione del tuo modello in fase di creazione 10.7.2. Caso 2: applicazione del metodo innovativo nel tuo modello attuale	10.8. L'importanza di valutare e migliorare il modello aziendale della tua clinica dentale
10.9. Come definire la proposte di valore della tua clinica dentale?	10.10. Missione, visione e valori 10.10.1. Missione	10.10.2. Visione 10.10.3. Valori 10.11. Definizione del paziente obiettivo	10.12. Localizzazione ottima della tua
10.12.1. Disposizione dello stabilimento	10.13. Dimensionamento ottimo del personale	10.14. Importanza del modello di assunzione in base alla strategia prescelta	10.15. Chiavi per definire la politica dei prezzi
10.16. Finanziamento esterno vs. Finanziamento interno	10.17. Analisi strategica di un caso di successo di una clinica dentale		

Modulo 11 Introduzione al marketing

11.1. Fondamenti principali del marketing

- 11.1.1. Variabili base del Marketing
- 11.1.2. Evoluzione del concetto di marketing
- 11.1.3. Il marketing come sistema di scambio

11.2. Nuove tendenze di marketing

- 11.2.1. Evoluzione e futuro del marketing

11.3. Intelligenza emozionale applicata al marketing

- 11.3.1. Cos'è l'intelligenza emozionale
- 11.3.2. Come applicare l'intelligenza emozionale nella tua strategia di marketing

11.4. Il marketing sociale e la responsabilità sociale aziendale

11.5. Marketing interno

- 11.5.1. Marketing tradizionale (marketing mix)
- 11.5.2. Marketing di riferimento
- 11.5.3. Marketing di contenuti

11.6. Marketing esterno

- 11.6.1. Marketing operativo
- 11.6.2. Marketing strategico
- 11.6.3. *Inbound* Marketing
- 11.6.4. *E-mail* Marketing
- 11.6.5. Marketing degli influencer

11.7. Marketing interno vs. Marketing esterno

11.8. Tecniche di fidelizzazione dei pazienti

- 11.8.1. L'importanza della fidelizzazione dei pazienti
- 11.8.2. Strumenti digitali applicati alla fidelizzazione dei pazienti

Modulo 12 Marketing 2.0

12.1. L'importanza del *branding* per la differenziazione

- 12.1.1. Identità visiva
- 12.1.2. Le fasi del *branding*
- 12.1.3. *Branding* come strategia di differenziazione
- 12.1.4. Archetipi di *Junk* per dare personalità al tuo marchio

12.2. Il web e i blog aziendali della clinica dentale

- 12.2.1. Chiavi per un web efficace e funzionale
- 12.2.2. Decisione del tono di voce nei canali di comunicazione
- 12.2.3. Vantaggi di avere un blog aziendale

12.3. Uso effettivo delle piattaforme sociali

- 12.3.1. L'importanza della strategia nelle piattaforme sociali
- 12.3.2. Strumenti di automatizzazione per le piattaforme sociali

12.4. Uso della messaggeria istantanea

- 12.4.1. Importanza di una comunicazione diretta con i pazienti
- 12.4.2. Canali per la promozione personalizzata o i messaggi massivi

12.5. Importanza della narrativa transmediale nella comunicazione

2.0

12.6. Come creare basi di dati per

mezzo della comunicazione?

12.7. Google analytics per misurare

l'impatto della tua comunicazione 2.0

12.8. Analisi della situazione

- 12.8.1. Analisi della situazione esterna
- 12.8.2. Analisi della situazione interna

12.9. Determinazione di obiettivi

- 12.9.1. Punti chiave nella determinazione di obiettivi

- 12.10.1. Tipi di strategie

12.11. Piano d'azione

12.12. Preventivi

- 12.12.1. Assegnazione del bilancio
- 12.12.2. Previsione dei risultati

12.13. Metodi di controllo e monitoraggio

Modulo 13 Il valore del capitale umano

<p>13.1. Introduzione alla gestione delle risorse umane</p>	<p>13.2. Cultura aziendale e clima lavorativo</p>	<p>13.3. La squadra 13.3.1. La squadra odontologica 13.3.2. La squadra ausiliare 13.3.3. Amministrazione e direzione</p>	<p>13.4. Organigramma della tua clinica dentale 13.4.1. Organigramma della clinica: gerarchia 13.4.2. Descrizione dei dipartimenti dell'organigramma 13.4.3. Descrizione dei posti di ogni dipartimento 13.4.4. Assegnazione di compiti per ogni posto 13.4.5. Coordinazione dei dipartimenti</p>
<p>13.5. Introduzione alla gestione lavorativa e delle risorse umane</p>	<p>13.6. Strategie per l'incorporazione del capitale umano 13.6.1. Strategie per la selezione di personale 13.6.2. Strategie di assunzione</p>	<p>13.7. Politiche salariali 13.7.1. Salario fisso 13.7.2. Salario variabile</p>	<p>13.8. Strategia di ritenzione dei talenti 13.8.1. Cos'è la ritenzione dei talenti? 13.8.2. Vantaggi della ritenzione dei talenti in una clinica dentale 13.8.3. Forme di ritenere i talenti</p>
<p>13.9. Strategia di gestione delle assenze 13.9.1. L'importanza della pianificazione per la gestione di assenze 13.9.2. Forme di gestire le assenze in una clinica dentale</p> <p>13.10. La relazione professionale</p>	<p>13.10.1. Il contratto di lavoro 13.10.2. Tempo di lavoro</p> <p>13.11. Modalità di assunzione</p>	<p>13.11.1. Tipologie e modalità del contratto di lavoro 13.11.2. Modifiche sostanziali del contratto di lavoro 13.11.3. Inefficacia, sospensione e risoluzione del contratto di lavoro</p> <p>13.12. Gestione delle buste paga 13.12.1. Commercialista: l'alleato intelligente</p>	<p>dell'odontoiatra 13.12.2. Contributi 13.12.3. Ritenzione IRPEF</p> <p>13.13. Normativa legale 13.13.1. Il sistema della previdenza sociale</p>
<p>13.13.2. Regimi della previdenza sociale 13.13.3. Assunzioni e congedi</p>			

Modulo 14 Team Management

<p>14.1. Cos'è la leadership personale?</p>	<p>14.2. L'importanza di applicare la regola del 33%</p>	<p>14.3. Vantaggi di una cultura di gestione in una clinica dentale</p>	<p>14.4. Qual è la migliore gestione per la tua clinica dentale? 14.4.1. Direzione autocratica 14.4.2. Direzione per obiettivi 14.4.3. Direzione per valori</p>
<p>14.5. Abilità di direzione personale 14.5.1. Pensieri strategici 14.5.2. L'importanza della visione del direttore 14.5.3. Come sviluppare una sana attività autocritica?</p> <p>14.6. Abilità di direzione interpersonale</p>	<p>14.6.1. La comunicazione assertiva 14.6.2. La capacità di delegare 14.6.3. Dare e ricevere <i>Feedback</i></p> <p>14.7. Intelligenza emotionale applicata alla risoluzione di conflitti</p>	<p>14.7.1. Identificare le emozioni basiche da attuare 14.7.2. L'importanza dell'ascolto attivo 14.7.3. L'empatia come abilità personale chiave 14.7.4. Come identificare un sequestro emotivo? 14.7.5. Come raggiungere risultati "win-win"?</p> <p>14.8. I benefici della tecnica della costellazione organizzativa</p>	<p>14.9. Tecniche di motivazione per ritenere talenti</p>
<p>14.9.1. Il riconoscimento 14.9.2. Assegnazione di responsabilità 14.9.3. Promuovere la salute professionale 14.9.4. Offrire incentivi</p> <p>14.10. L'importanza della valutazione delle prestazioni</p>			

Modulo 15 Qualità e gestione del tempo nella clinica dentale

<p>15.1. Qualità applicata ai trattamenti offerti 15.1.1. Definizione di qualità in Odontologia 15.1.2. Standardizzazione dei processi di una clinica dentale</p>	<p>15.2. Principi di gestione della qualità 15.2.1. Cos'è un sistema di gestione della qualità? 15.2.2. Benefici per l'organizzazione</p>	<p>15.3. Qualità nello svolgimento dei compiti 15.3.1. Protocolli: definizione 15.3.2. Protocolli: obiettivi di applicazione 15.3.3. Protocolli: benefici di applicazione</p>	<p>15.3.4. Esempio pratico: protocollo delle visite</p> <p>15.4. Strumenti di monitoraggio e revisione dei protocolli</p>
<p>15.5. Il miglioramento continuo nelle cliniche dentali 15.5.1. Cos'è il miglioramento continuo? 15.5.2. Fase 1: consulenza 15.5.3. Fase 2: apprendimento</p>	<p>15.5.4. Fase 3: monitoraggio</p> <p>15.6. Qualità nella soddisfazione del paziente 15.6.1. Indagini sulla soddisfazione 15.6.2. Applicazione di questionari di soddisfazione 15.6.3. Rapporti sul miglioramento</p>	<p>15.7. Casi pratici di qualità nella clinica dentale 15.7.1. Caso pratico 1: protocollo di gestione di emergenze 15.7.2. Caso pratico 2: elaborazione di indagini sulla</p>	<p>soddisfazione</p> <p>15.8. Gestione di sicurezza e salute nel lavoro in una clinica dentale 15.8.1. Importanza di definire i compiti principali nella clinica dentale 15.8.2. Tecnica di produttività "un compito, un solo"</p>

15.9. Standardizzazione del tempo nei trattamenti odontologici

- 15.9.1. L'importanza di raccogliere le tempistiche
- 15.9.2. Come documentare la standardizzazione delle tempistiche?

15.10. Metodologia di ricerca per ottimizzare i processi di qualità

15.11. Descrizione del modello di gestione di qualità per servizi odontologici

15.12. La revisione sanitaria: fasi

Modulo 16 Gestione degli acquisti e del magazzino

16.1. L'importanza di una corretta pianificazione degli acquisti

16.2. Responsabilità della funzione degli acquisti in una clinica dentale

16.3. La gestione efficiente del magazzino

- 16.3.1. Costi di immagazzinamento
- 16.3.2. Inventario di sicurezza
- 16.3.3. Registro di entrate e uscite del materiale

16.4. Fasi del processo di acquisto

- 16.4.1. Ricerca di informazioni e considerazione di alternative
- 16.4.2. Valutazione e processo decisionale
- 16.4.3. Monitoraggio

16.5. Modi di esecuzione e gestione dei conti

- 16.5.1. Adattare il tipo di ordine alle nostre esigenze
- 16.5.2. Gestione dei rischi

- 16.6.1. Tipi di relazione
- 16.6.2. Politiche di pagamento

- 16.7.1. Conoscenze e abilità necessarie
- 16.7.2. Fasi del processo di negoziazione
- 16.7.3. Consigli per negoziare con successo

- 16.8.1. Benefici per la clinica nel suo complesso
- 16.8.2. Parametri di misurazione

16.6. Relazione con il fornitore

16.7. La negoziazione durante l'acquisto

16.8. La qualità negli acquisti

16.9. Indicatori di efficacia

degli acquisti

16.10. Nuove tendenze nella gestione

Modulo 17 Costi e finanziamenti applicati alle cliniche dentali

17.1. Principi base di economia

17.2. Il bilancio

- 17.2.1. Composizione del bilancio
- 17.2.2. Attivo
- 17.2.3. Passivo
- 17.2.4. Patrimonio netto
- 17.2.5. Interpretazione del bilancio

17.3. Il conteggio dei risultati

- 17.3.1. Composizione del conteggio dei risultati
- 17.3.2. Interpretazione del conteggio dei risultati

17.4. Introduzione alla contabilità dei costi

17.5. Benefici della sua applicazione

17.6. Costi fissi nella clinica dentale

- 17.6.1. Definizione dei costi fissi
- 17.6.2. Costi fissi di una clinica dentale tipo
- 17.6.3. Costo/ora del professionista

17.7. Costi variabili nella clinica dentale

- 17.7.1. Definizione dei costi variabili
- 17.7.2. Costi variabili di una clinica dentale tipo

17.8. Costo/ora di una clinica dentale

17.9. Il prezzo di trattamento

17.10. Beneficio del trattamento

17.11. Strategia di pricing

17.12. Introduzione all'analisi finanziaria

17.17. Analisi della redditività della

<p>17.13. Le fatture e altri documenti di pagamento</p> <p>17.13.1. La fattura: significato e contenuto minimo 17.13.2. Altri documenti di pagamento</p>	<p>17.14. Gestione dei pagamenti</p> <p>17.14.1. Organizzazione amministrativa 17.14.2. La gestione dei pagamenti 17.14.3. Il bilancio di cassa 17.14.4. Analisi ABC dei pazienti 17.14.5. Inadempienze</p>	<p>17.15. Modalità di finanziamento esterno</p> <p>17.15.1. Finanziamento bancario 17.15.2. Leasing (arrendamento finanziario) 17.15.3. Differenze tra leasing e renting 17.15.4. Sconti di effetti commerciali</p>	<p>17.16. Analisi delle liquidità della clinica</p>
<p>clinica</p> <p>17.18. Analisi dei debiti</p>			
<p style="background-color: #003366; color: white; text-align: center;"> </p>			
<p>18.1. Concetti di Base </p> <p>18.1.1. Definizione e obiettivi 18.1.2. Ambito di applicazione 18.1.3. Atto clinico 18.1.4. Il dentista</p>	<p>18.2. Principi generali</p> <p>18.2.1. Principio di uguaglianza dei pazienti 18.2.2. Priorità degli interessi del paziente 18.2.3. Doveri professionali del dentista</p>	<p>18.3. L'attenzione del paziente</p> <p>18.3.1. Trattamento del paziente 18.3.2. Il paziente minorenne 18.3.3. Libertà di scelta del professionista 18.3.4. Libertà di accettazione e rifiuto del paziente</p>	<p>18.4. La storia clinica</p>
<p>18.5. Informazione al paziente</p> <p>18.5.1. Diritto del paziente all'informazione clinica 18.5.2. Consenso informativo 18.5.3. Rapporti clinici</p>	<p>18.6. Il segreto professionale</p> <p>18.6.1. Concetto e contenuto 18.6.2. Estensione dell'obbligo 18.6.3. Eccezioni al mantenimento del segreto professionale 18.6.4. Archivi informatici</p>	<p>18.7. Pubblicità.</p> <p>18.7.1. Requisiti di base della pubblicità professionale 18.7.2. Citazione di titoli 18.7.3. Pubblicità professionale 18.7.4. Azioni con possibile effetto pubblicitario</p>	



Un'esperienza formativa unica, chiave e decisiva per potenziare la tua crescita professionale e dare una svolta

08

Metodologia

Questo programma ti offre un modo differente di apprendimento. La nostra metodologia si sviluppa in una modalità di apprendimento ciclico: ***il Relearning***. Questo sistema di insegnamento è usato, per esempio, nelle più prestigiose scuole di medicina del mondo ed è stato considerato uno dei più efficaci da importanti pubblicazioni come il ***New England Journal of Medicine***.





“

Scopri il Relearning, un sistema che abbandona l'apprendimento lineare convenzionale, per guidarti attraverso dei sistemi di insegnamento ciclici: una modalità di apprendimento che ha dimostrato la sua enorme efficacia, soprattutto nelle materie che

In TECH Business School impieghiamo il Metodo Casistico di Harvard

Il nostro programma offre un metodo rivoluzionario per sviluppare le abilità e conoscenze. Il nostro obiettivo è quello di rafforzare le competenze in un contesto mutevole, competitivo e altamente esigente.

“

Con TECH potrai sperimentare un modo di imparare che sta scuotendo le fondamenta delle università tradizionali in tutto il mondo”



Siamo la prima università online in spagnolo che combina gli studi di casi della Harvard Business School con un sistema di apprendimento online al 100% basato sulla ripetizione.



Il nostro programma ti prepara ad affrontare nuove sfide in ambienti incerti e a raggiungere il successo nella tua carriera.

Un metodo di apprendimento innovativo e diffe-

Questo programma intensivo della Business School di TECH Università Tecnologica prepara gli studenti ad affrontare tutte le sfide di questo settore, sia a livello nazionale che internazionale. Ci impegniamo a favorire la crescita personale e professionale, il miglior modo di incamminarsi verso il successo; per questo, TECH, utilizza i *casi di studio* di Harvard, con cui abbiamo un accordo strategico che ci permette di avvicinare i nostri studenti ai materiali della migliore Università del mondo.

“ *Imparerai, attraverso attività collaborative e casi reali, la risoluzione di situazioni complesse in ambienti aziendali reali*”

Il Metodo Casistico è stato il sistema di apprendimento più usato nelle migliori business school del mondo da quando esistono. Sviluppato nel 1912 per consentire agli studenti di Diritto di non studiare le leggi solamente dal punto di vista teorico, ma, applicando il metodo casistico, potessero vedersi immersi in situazioni complesse e reali, che li obbligassero a prendere delle decisioni e ad esprimere dei giudizi di valore fondati rispetto alla soluzione delle stesse. Nel 1924 fu stabilito come metodo di insegnamento standard ad Harvard.

Cosa dovrebbe fare un professionista per affrontare una determinata situazione? Questa è la domanda con cui ci confrontiamo nel Metodo Casistico, un metodo di apprendimento orientato all'azione. Durante il programma, gli studenti si confronteranno con diversi casi di vita reale. Dovranno integrare tutte le loro

Relearning Methodology

La nostra Università è la prima al mondo a coniugare i *casos di studi* di Harvard con un sistema di apprendimento 100% online basato sulla ripetizione e che combina un minimo di elementi diversi in ogni lezione.

Potenziamo i *case studies* di Harvard con il miglior metodo di insegnamento 100% online: il Relearning.

Il nostro sistema online ti permetterà di organizzare il tuo tempo e il tuo ritmo di apprendimento, adattandolo ai tuoi impegni. Sarai in grado di accedere ai contenuti da qualsiasi dispositivo fisso o mobile con una

In TECH imparerai con una metodologia all'avanguardia progettata per formare i manager del futuro. Questo metodo, all'avanguardia della pedagogia mondiale, si chiama Relearning.

La nostra scuola di business è l'unica scuola di lingua spagnola autorizzata a utilizzare questo metodo di successo. Nel 2019, siamo riusciti a migliorare il livello di soddisfazione generale dei nostri studenti (qualità dell'insegnamento, qualità dei materiali, struttura del corso, obiettivi...) rispetto agli indicatori della migliore università online in spagnolo.



Nel nostro programma, l'apprendimento non è un processo lineare, ma avviene in una spirale (impariamo, disimpariamo, dimentichiamo e re-impariamo). Pertanto, combiniamo ciascuno di questi elementi in modo concentrico. Con questa metodologia abbiamo formato con un successo senza precedenti oltre 650.000 laureati, in ambiti molto diversi come la biochimica, la genetica, la chirurgia, il diritto internazionale, le competenze manageriali, le scienze sportive, la filosofia, il diritto, l'ingegneria, il giornalismo, la storia, i mercati e gli strumenti finanziari. Tutto questo in un ambiente molto esigente, con un corpo di studenti universitari con un alto profilo socio-economico e un'età media di 43,5 anni.

Il Relearning ti permetterà di apprendere con meno sforzo e maggior rendimento, impegnandoti maggiormente nella tua specializzazione, sviluppando uno spirito critico, difendendo gli argomenti e contrastando le opinioni: un'equazione che punta

Dalle ultime evidenze scientifiche nel campo delle neuroscienze, non solo sappiamo come organizzare le informazioni, le idee, le immagini e i ricordi, ma sappiamo che il luogo e il contesto in cui abbiamo imparato qualcosa è fondamentale per la nostra capacità di ricordarlo e immagazzinarlo nell'ippocampo, per conservarlo nella nostra memoria a lungo termine.

In questo modo, e in quello che si chiama Neurocognitive context-dependent e-learning, i diversi elementi del nostro programma sono collegati al contesto in cui il partecipante sviluppa la sua pratica professionale.



In questo programma avrai accesso ai migliori materiali didattici, preparati appositamente per te:



Materiale di studio

Tutti i contenuti didattici sono creati da specialisti che insegneranno nel corso, appositamente per esso, in modo che lo sviluppo didattico sia realmente specifico e concreto.

Questi contenuti vengono poi applicati al formato audiovisivo che creerà il nostro modo di lavorare online, con le ultime tecniche che ci permettono di offrirti grande qualità in ognuno dei pezzi che metteremo a tua disposizione.



Master class

Esistono prove scientifiche sull'utilità dell'osservazione di terzi esperti.

Imparare da un esperto rafforza la conoscenza e la memoria, costruisce la fiducia nelle nostre future decisioni difficili.



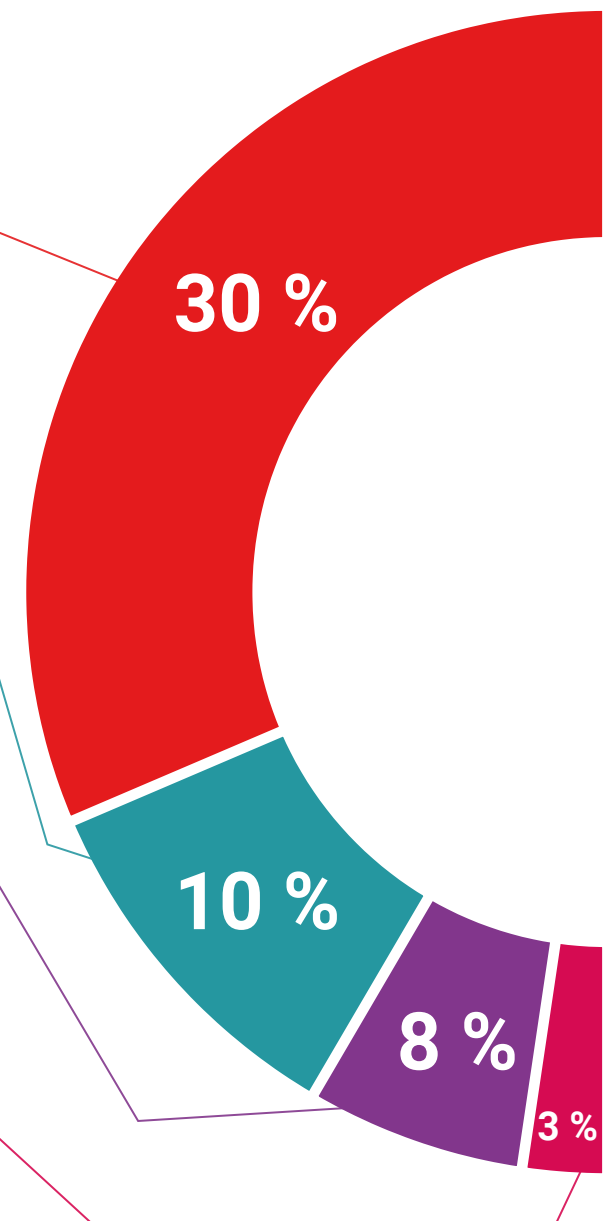
Stage di competenze manageriali

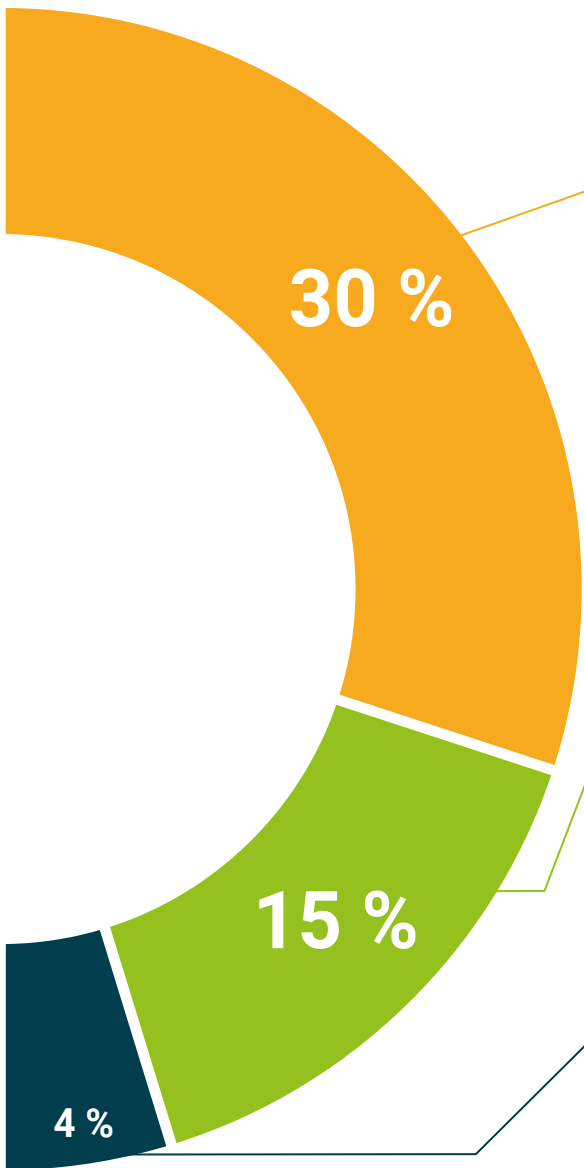
Svolgerai attività per sviluppare competenze manageriali specifiche in ogni area tematica. Pratiche e dinamiche per acquisire e sviluppare le competenze e le abilità che un senior manager deve sviluppare nel quadro della globalizzazione in cui viviamo.



Lecture complementari

Articoli recenti, documenti di consenso, guide internazionali... nella nostra biblioteca virtuale avrete accesso a tutto il necessario per completare la tua specializzazione.





Case Studies

Completerai una selezione dei migliori casi aziendali usati alla Harvard Business School. Casi presentati, analizzati e tutorati dai migliori specialisti del senior management in America Latina.



Riepiloghi interattivi

Presentiamo i contenuti in modo attraente e dinamico in pillole multimediali che includono audio, video, immagini, diagrammi e mappe concettuali per consolidare la conoscenza.

Questo sistema di specializzazione unico per la presentazione di contenuti multimediali è stato premiato da Microsoft come "Caso di successo in Europa".



Testing & Retesting

Valutiamo e rivalutiamo periodicamente le tue conoscenze durante tutto il programma. Lo facciamo su 3 dei 4 livelli della Piramide di Miller.



09

Profilo dei nostri studenti

Il Master Specialistico MBA in Amministrazione e Gestione di Cliniche Dentali è un programma rivolto a professionisti con ampia esperienza che vogliono aggiornare le loro conoscenze e progredire nella loro carriera professionale. La diversità di partecipanti, profili accademici e nazionalità che è alla base dell'approccio multidisciplinare di questo programma costituisce un vantaggio qualitativo ai giorni nostri, giacché l'internazionalizzazione stabilisce le strade da seguire in tutti i settori.





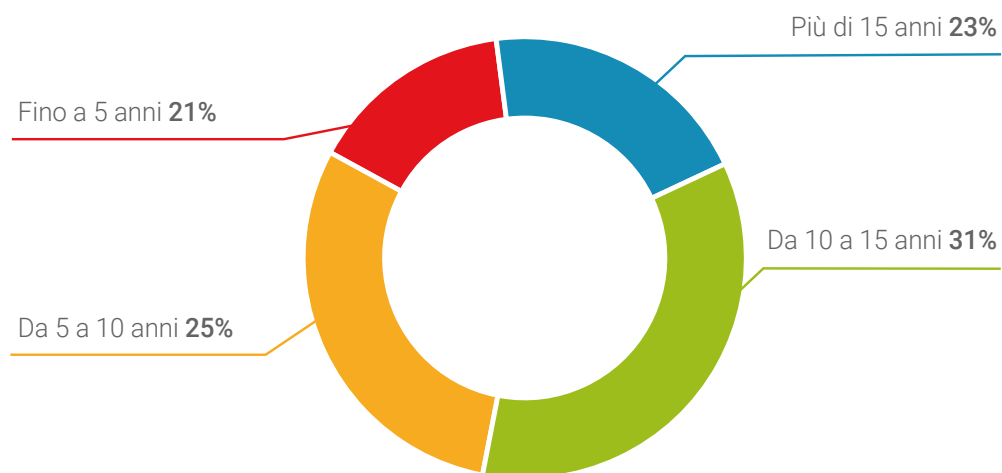
“

Un programma rivolto a professionisti con esperienza nel settore, che desiderano accrescere la propria preparazione e migliorare

Età media

Da **35** y **45** anni

Anni di esperienza



Formazione

Economiche e Imprenditoriali 21 %

Odontoiatria 27%

Assistente di Odontoiatria 22%

Scienze della Salute 17 %

Altro 13 %

Profilo accademico

Dentista 32%

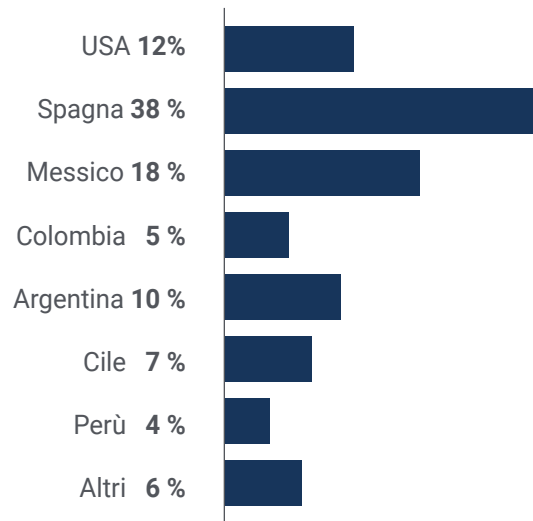
Direttore di una Clinica 28%

Gestori Finanziari 18 %

Operatori Sanitari 12%

Altro 10 %

Distribuzione geografica



Elena Jiménez

Amministratrice di una clinica dentale

"Il Master Specialistico MBA in Amministrazione e Gestione di Cliniche Dentali mi ha dato l'opportunità di specializzarmi in questo entusiasmante settore, senza trascurare il resto delle mie mansioni quotidiane. È stato il passo decisivo per dare una spinta alla mia carriera e, grazie a questo, oggi gestisco la mia clinica dentale"

10

Prospettive di carriera

TECH Università Tecnologica è consapevole che realizzare un programma di queste caratteristiche è un importante investimento finanziario, professionale e, naturalmente, personale. L'obiettivo finale di questo grande sforzo dovrebbe essere quindi la crescita professionale. È per questo che mette a disposizione tutti gli strumenti affinché tu possa acquisire le competenze e le abilità necessarie per ottenere questo cambiamento.





“

*TECH ti aiuterà a ottenere un
cambiamento positivo nella tua*

Sei pronto a dare una svolta? Un eccellente miglioramento professionale ti aspetta

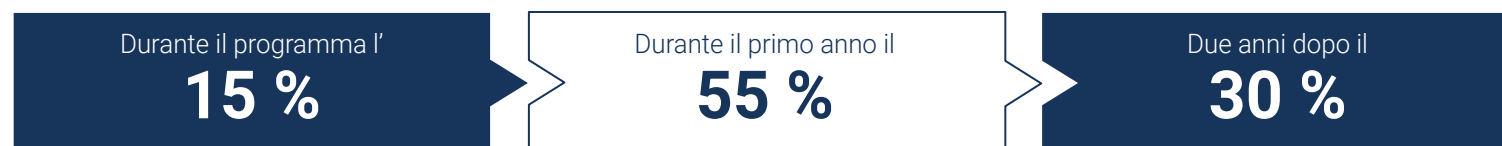
Il **Master Specialistico MBA in Amministrazione e Gestione di Cliniche Dentali** di **TECH Università Tecnologica** è un programma intensivo che prepara ad affrontare le sfide e le decisioni aziendali sia a livello nazionale che internazionale. Il suo obiettivo principale è quello di promuovere la tua crescita personale e professionale. Aiutarti a raggiungere il successo.

Per questo, se desideri superare te stesso, ottenere un cambiamento positivo a livello professionale e creare una rete con i migliori contatti, **TECH è il posto che fa per te..**

Un programma unico che ti permetterà di accrescere le tue competenze in questo

Migliora le tue competenze e ottieni la promozione che desideri grazie a questo programma.

Momento del cambiamento



Tipo di cambiamento



Miglioramento salariale

La realizzazione di questo programma prevede per i nostri studenti un incremento salariale superiore al 25%.



11

Benefici per la tua azienda

Il Master Specialistico MBA in Amministrazione e Gestione di Cliniche Dentali aiuta ad elevare il talento dell'organizzazione al suo massimo potenziale grazie alla specializzazione di leader di alto livello. Pertanto, la partecipazione a questo programma accademico apporta un miglioramento non solo a livello personale, ma, soprattutto, a livello professionale, aumentando la preparazione degli studenti e accrescendo le capacità manageriali. Inoltre, entrare nella comunità educativa TECH è un'opportunità unica per accedere a una potente rete di contatti in cui trovare futuri partner professionali, clienti o fornitori.





“

*Introduci nella tua azienda
una nuova visione di*

Sviluppare e mantenere il talento nelle aziende è il miglior investimento a lungo termine

01

Crescita del talento e del capitale intellettuale

Il manager porterà all'azienda nuovi concetti, strategie e prospettive che possono portare cambiamenti significativi nell'organizzazione.

02

Trattenere i manager ad alto potenziale ed evitare la fuga di cervelli

Questo programma rafforza il legame tra l'azienda e il manager e apre nuove vie di crescita professionale all'interno dell'azienda.

03

Creare agenti di cambiamento

Il manager sarà in grado di prendere decisioni in tempi di incertezza e di crisi, aiutando l'organizzazione a superare gli ostacoli.

04

Incremento delle possibilità di espansione internazionale

Grazie a questo programma, l'azienda entrerà a contatto con i principali mercati dell'economia mondiale.



05

Sviluppo di progetti propri

Il manager potrà lavorare su un progetto esistente o sviluppare nuovi progetti nell'ambito di R&S o del Business Development della sua azienda.

06

Aumento della competitività

Questo Master Specialistico fornirà ai nostri studenti le competenze necessarie per affrontare nuove sfide e far crescere la propria organizzazione.

12 Titolo

Il Master Specialistico MBA in Amministrazione e Gestione di Cliniche Dentali garantisce, oltre alla specializzazione più rigorosa e aggiornata, l'accesso a una qualifica di Master Specialistico rilasciata da TECH Università



“

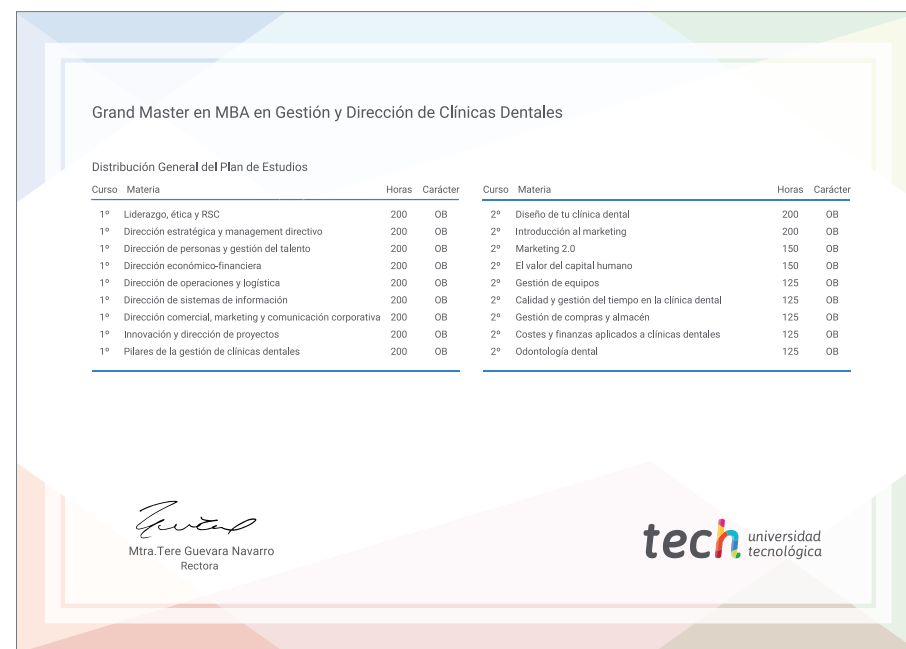
*Completa con successo questo programma
e ricevi la tua qualifica universitaria senza
spostamenti o fastidiose formalità”*

Questo **Master Specialistico MBA in Amministrazione e Gestione di Cliniche Dentali** possiede il programma scientifico più completo e aggiornato del mercato.

Dopo aver superato la valutazione, lo studente riceverà mediante lettera certificata, con ricevuta di ritorno, la corrispondente qualifica di **Master Specialistico** rilasciato da **TECH Università Tecnologica**.

Il titolo rilasciato da **TECH Università Tecnologica** esprime la qualifica ottenuta nel Master Specialistico, e riunisce tutti i requisiti comunemente richiesti da borse di lavoro, concorsi e commissioni di valutazione di carriere professionali.

Titolo: **Master Specialistico MBA in Amministrazione e Gestione di Cliniche Dentali**



*Apostille dell'Aia Se lo studente dovesse richiedere che il suo diploma cartaceo sia provvisto di Apostille dell'Aia, TECH EDUCATION effettuerà le gestioni opportune per ottenerla ad un costo aggiuntivo.



Master Specialistico

MBA in Amministrazione e Gestione di Cliniche Dentali

- » Modalità: **online**
- » Durata: **2 anni**
- » Titolo: **TECH Università Tecnologica**
- » Orario: **a scelta**
- » Esami: **online**

Master Specialistico

MBA in Amministrazione e Gestione
di Cliniche Dentali

