

# Executive Master MBA in Direzione di Cliniche Dentali

M B A D C D



**tech** università  
tecnologica

## Executive Master MBA in Direzione di Cliniche Dentali

- » Modalità: online
- » Durata: 12 mesi
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Orario: a tua scelta
- » Esami: online

Accesso al sito web: [www.techitute.com/it/business-school/master/master-mba-direzione-cliniche-dentali](http://www.techitute.com/it/business-school/master/master-mba-direzione-cliniche-dentali)

# Indice

01

Benvenuto

---

*pag. 4*

02

Perché studiare in TECH?

---

*pag. 6*

03

Perché scegliere il nostro programma?

---

*pag. 10*

04

Obiettivi

---

*pag. 14*

05

Competenze

---

*pag. 20*

06

Struttura e contenuti

---

*pag. 26*

07

Metodologia

---

*pag. 38*

08

Profilo dei nostri studenti

---

*pag. 46*

09

Direzione del corso

---

*pag. 50*

10

Impatto sulla tua carriera

---

*pag. 74*

11

Benefici per la tua azienda

---

*pag. 78*

12

Titolo

---

*pag. 82*

# 01 Benvenuto

Il settore odontoiatrico sta diventando sempre più competitivo, grazie alla nascita di numerose cliniche dentali negli ultimi anni. Oltre all'eccellenza a livello sanitario, il successo di una clinica odontoiatrica richiede anche l'eccellenza a livello commerciale e, pertanto, la specializzazione dei professionisti del settore è essenziale per dare la spinta necessaria a elevare queste aziende all'élite del loro settore. In questo modo, è fondamentale che i professionisti acquisiscano le competenze necessarie in materia di finanza, logistica, marketing e comunicazione, o gestione delle risorse umane, per esempio. Inoltre, in questo percorso accademico completo di TECH, gli studenti avranno 10 *Master class* tenute da un prestigioso Guest Director internazionale.



**MBA in Direzione di Cliniche Dentali**  
TECH Global University



“

*Si distinguerà tra altri professionisti del settore dopo aver appreso in modo globale sulla gestione delle cliniche dentali dalla mano di un noto Direttore Ospite Internazionale”*

02

# Perché studiare in TECH?

TECH è la più grande business school del mondo che opera al 100% in modalità online. 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 preparazione intensiva di competenze manageriali.



“

*TECH è un'università all'avanguardia della tecnologia, che agglomera tutte le risorse a sua disposizione con l'obiettivo di aiutare lo studente 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 allo studente le chiavi per inserirsi 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 multivideo interattivo nei nostri programmi.



### Massima esigenza

Il criterio di ammissione di TECH non si basa su criteri economici. Non è necessario effettuare un grande investimento per studiare in questa Università. Tuttavia, per ottenere una qualifica rilasciata da 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 specializzati ogni anno

**+200**

nazionalità differenti



### Empowerment

Lo studente cresce di pari passo con le migliori aziende e con professionisti di grande prestigio e influenza. TECH ha sviluppato alleanze strategiche e una preziosa rete di contatti con i principali esponenti economici dei 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 proprio concetto di business.

Gli studenti di TECH provengono da oltre 200 nazioni differenti.



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



### Analisi

---

In TECH esploriamo il lato critico dello studente, la sua capacità di mettere in dubbio le cose, la sua competenza nel risolvere i problemi e le sue capacità 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 meglio valutata a livello internazionale), con i casi di studio. 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. Dispone di oltre 10.000 corsi universitari di specializzazione universitaria. Nella nuova economia, **volume + tecnologia = prezzo dirompente**. In questo modo, garantiamo che lo studio non sia così costoso come in 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 offrire 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 ai casi di studio più rigorosi e aggiornati del mondo accademico*

03

# Perchè scegliere il nostro programma?

Studiare con TECH significa moltiplicare le tue possibilità di raggiungere il successo professionale nell'ambito del Senior Management.

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 del programma più completo del mercato, il che ci permette di offrire una preparazione di altissimo livello accademico"*

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

01

### Dare una spinta decisiva alla carriera di studente

Studiando in TECH, lo studente può prendere le redini del suo futuro e sviluppare tutto il suo potenziale. Completando il nostro programma acquisirà le competenze necessarie per ottenere un cambio positivo nella sua carriera in poco tempo.

*Il 70% dei partecipanti a 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 avere accesso ad un panorama professionale di grande rilevanza, che permette agli studenti di ottenere un ruolo di manager di alto livello e di possedere un'ampia visione dell'ambiente internazionale.

*Lavorerai con più di 100 casi reali di alta direzione.*

04

### Assumerai nuove responsabilità

Durante il programma vengono mostrate le ultime tendenze, gli sviluppi e le strategie per svolgere il lavoro professionale in un contesto in continuo cambiamento.

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

05

### Accesso a un'importante rete di contatti

TECH crea reti di contatti tra i suoi studenti per massimizzare le opportunità. Studenti con le stesse preoccupazioni e il desiderio di crescere. Così, sarà possibile condividere soci, clienti o fornitori.

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

06

### Svilupperai il progetto di business in modo rigoroso

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

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

07

### Migliorare le *soft skills* e le competenze direttive

TECH aiuta lo studente ad applicare e sviluppare le conoscenze acquisite e migliorare le capacità interpersonali per diventare un leader che faccia la differenza.

*Migliora le tue capacità di comunicazione e di leadership e dai una spinta alla tua professione.*

08

### Farai parte di una comunità esclusiva

Lo studente farà parte di una comunità di manager d'élite, grandi aziende, istituzioni rinomate e professori qualificati delle università più prestigiose del mondo: la comunità di TECH Università Tecnologica.

*Ti diamo l'opportunità di specializzarti grazie a un personale docente di reputazione internazionale.*

# 04 Obiettivi

Questo programma è progettato per rafforzare le capacità di gestione e di leadership, così come sviluppare nuove competenze e abilità che saranno essenziali per la tua crescita professionale. Al termine del programma, sarai in grado di prendere decisioni globali con una prospettiva innovativa e una visione internazionale.



“

*In TECH ti insegneremo come gestire strategicamente una clinica dentale"*

**TECH fa suoi gli obiettivi dei suoi studenti**  
**Lavoriamo insieme per raggiungerli**

Il Executive Master MBA in Direzione di Cliniche Dentali ti permetterà di:

01

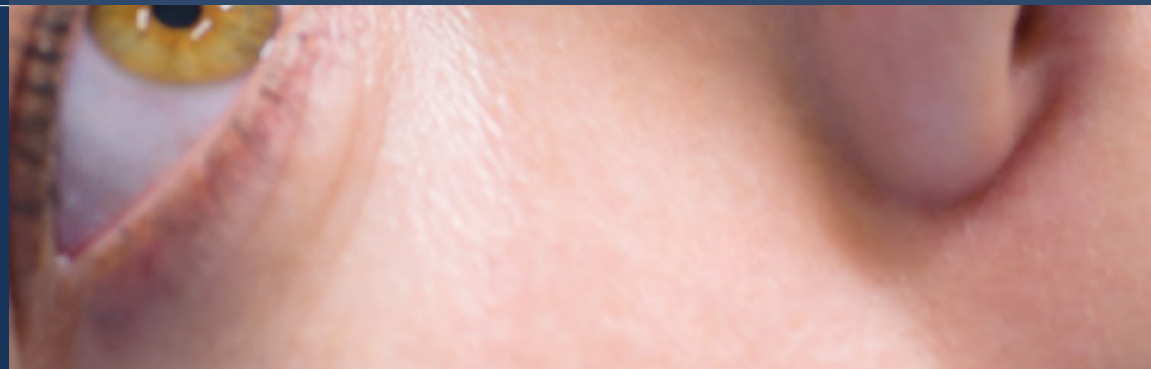
Utilizzare strumenti teorici, metodologici e analitici per gestire e dirigere in modo ottimale la propria attività clinico-dentale, differenziandosi efficacemente in un ambiente altamente competitivo

04

Descrivere la situazione attuale e le tendenze future dei modelli di gestione e direzione di un'azienda clinico-dentale a livello internazionale, per poter definire obiettivi e strategie differenziali e di successo

02

Favorire l'acquisizione di competenze personali e professionali che incoraggino gli studenti a intraprendere i propri progetti imprenditoriali con maggiore fiducia e determinazione, sia per avviare una propria attività clinico-dentale, sia per innovare il modello di gestione e direzione di un'attività clinico-dentale già esistente



03

Professionalizzare il settore clinico-odontoiatrico, mediante corsi di specializzazione continui e specifici nel campo della gestione e dell'amministrazione aziendale

05

Acquisire familiarità con la terminologia e i concetti specifici del campo della gestione e direzione aziendale per la loro effettiva applicazione nelle imprese clinico-dentali



06

Scoprire e analizzare i punti chiave dei modelli di impresa di successo delle principali cliniche dentali al fine di aumentare la motivazione, l'ispirazione e la mentalità strategica dei futuri dirigenti

08

Imparare il metodo di validazione più utilizzato per la creazione e l'innovazione dei modelli di business in tutti i settori aziendali, con un'applicazione pratica e specifica nel settore clinico-odontoiatrico

09

Descrivere il linguaggio, i concetti, gli strumenti e la logica del marketing come attività aziendale chiave per la crescita e il posizionamento del negozio clinico-dentale

07

Imparare a identificare e descrivere efficacemente la proposta di valore del negozio dello studio dentistico come base solida per stabilire una successiva strategia di marketing e vendita

10

Approfondire gli strumenti di comunicazione digitale essenziali in questa era 2.0, al fine di ottenere la proposta di valore della clinica dentale ai pazienti attraverso i canali più adeguati



11

Acquisire capacità di gestione basate sulla leadership che facilitino una comunicazione efficace con il gruppo, favorendo la creazione di un ambiente di lavoro sano, focalizzato su obiettivi comuni e sul raggiungimento dei risultati

12

Imparare i concetti fondamentali della gestione delle Risorse Umane per dirigere i processi di assunzione e proteggere il talento dell'équipe clinico-dentale

13

Sviluppare un metodo efficace per la gestione del team, il processo decisionale e la risoluzione dei conflitti basato sul modello dell'intelligenza emotiva e sulle tecniche di coaching organizzativo

14

Riflettere sulle caratteristiche del dirigente nelle organizzazioni e migliorare le competenze manageriali per una direzione di successo applicando le più recenti tecniche di coaching e di intelligenza emotiva

15

Progettare procedure di lavoro focalizzate in un modello di produttività e qualità della clinica dentale, basate nella filosofia di un continuo miglioramento



16

Utilizzare strumenti digitali che facilitano la pianificazione e la gestione efficace dei compiti della clinica dentale, supponendo un significativo risparmio dei costi a breve termine

18

Padroneggiare i principali strumenti finanziari per facilitare un processo decisionale chiave basato sugli obiettivi

19

Acquisire importanti conoscenze sull'analisi dei costi per comprendere come è la situazione attuale della tua azienda in termini di redditività ed essere in grado di definire scenari futuri

17

Applicare gli strumenti e le procedure di lavoro essenziali per gestire in modo ottimale gli acquisti e le scorte così da evitare un flusso di spesa improduttivo

20

Spiegare i principali doveri e obblighi morali legati allo sviluppo del professionista odontoiatrico nell'ambiente aziendale, con particolare attenzione al trattamento del paziente



05

# Competenze

Dopo aver superato le valutazioni del Executive Master MBA in Direzione di Cliniche Dentali, il professionista avrà acquisito le competenze necessarie per una pratica di qualità e aggiornata basata sulla metodologia didattica più innovativa.



“

*Gestire con successo una clinica  
odontoiatrica dopo aver acquisito  
le conoscenze offerte da questo  
MBA completo”*

01

Gerarchizzare il ruolo di ogni membro della squadra clinico-dentale

02

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

03

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

04

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

05

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

06

Identificare i tipi di costi che sorgono in uno studio dentistico per calcolare il costo/ora dello studio e stabilire la tariffazione appropriata

07

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

10

Organizzare e implementare la funzione acquisti in una clinica

08

Saper sviluppare la miglior strategia di negozio in base agli obiettivi da raggiungere

11

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

09

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

12

Controllare le scorte in modo efficiente, migliorando così la gestione del capitale fisso

13

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







14

Sviluppare la professione odontologica partendo da basi etiche e morali

06

# Struttura e contenuti

Il Executive Master MBA in Direzione di Cliniche Dentali è un programma progettato su misura, 100% online che ti consente di scegliere il luogo e il momento che si adatta alla tua disponibilità, ai tuoi orari e agli interessi.

Un programma con una durata di 12 mesi che si propone di essere un'esperienza unica e stimolante che getta le basi per il tuo successo professionale come manager di un centro educativo.



“

*Sviluppa le competenze necessarie per condurre al successo cliniche odontoiatriche. Per aiutarti a raggiungere questo obiettivo, noi di TECH ti offriamo un piano di studi completo"*

## Piano di studi

Il Executive Master MBA in Direzione di Cliniche Dentali di TECH Global University è un programma intensivo che prepara lo studente ad affrontare le decisioni aziendali a livello sanitario. I suoi contenuti sono pensati per incoraggiare lo sviluppo di competenze manageriali che consentano di prendere decisioni più rigorose in ambienti incerti.

Durante le 2.700 ore di studio, analizzerà una moltitudine di casi pratici attraverso il lavoro individuale, ottenendo un processo di apprendimento globale che sarà di grande utilità per la tua pratica quotidiana. Si tratta pertanto di una vera e propria esperienza di coinvolgimento nella realtà aziendale.

Questo MBA si occupa in modo approfondito delle principali aree all'interno dei centri educativi, ed è stato ideato per specializzare dirigenti che comprendano il senior management da una prospettiva strategica, internazionale e innovativa.

Un piano progettato per te, focalizzato sul tuo miglioramento professionale e che ti prepara a raggiungere l'eccellenza nell'ambito direttivo e della gestione di Cliniche Dentali. Un programma che comprende le tue esigenze e quelle del tuo Business attraverso contenuti innovativi basati sulle ultime tendenze e supportati dalla migliore metodologia educativa e da un personale docente d'eccezione, che ti darà le competenze per risolvere situazioni critiche in modo creativo ed efficiente.

Questo programma ha una durata di 12 mesi ed è suddiviso in 14 moduli:

- |                  |   |
|------------------|---|
| <b>Modulo 1</b>  | Elementi fondamentali per gestire una clinica dentale |
| <b>Modulo 2</b>  | Progettazione di una clinica dentale                  |
| <b>Modulo 3</b>  | Introduzione al marketing                             |
| <b>Modulo 4</b>  | Marketing 2.0   |
| <b>Modulo 5</b>  | Il valore del capitale umano                          |
| <b>Modulo 6</b>  | Gestione del team                                     |
| <b>Modulo 7</b>  | Qualità e gestione del tempo nella clinica dentale    |
| <b>Modulo 8</b>  | Gestione degli acquisti e del magazzino               |
| <b>Modulo 9</b>  | Costi e finanziamenti applicati alle cliniche dentali |
| <b>Modulo 10</b> | Odontoiatria dentale                                  |
| <b>Modulo 11</b> | Leadership, Etica e Responsabilità Sociale d'Impresa  |
| <b>Modulo 12</b> | Direzione del Personale e Gestione del Talento        |
| <b>Modulo 13</b> | Gestione Economico-Finanziaria                        |
| <b>Modulo 14</b> | <i>Management Direttivo</i>                           |



### **Dove, quando e come si svolge?**

TECH ti offre la possibilità di svolgere questo Executive Master MBA in Direzione di Cliniche Dentali in modalità completamente online. Durante i 12 mesi di specializzazione, lo studente potrà accedere a tutti i contenuti del programma in qualsiasi momento, il che gli consente di autogestire il suo tempo di studio.

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

## Modulo 1. Pilastri della gestione di cliniche dentali

<b>1.1. Introduzione alla gestione di cliniche dentali</b> 1.1.1. Concetto di gestione 1.1.2. Finalità della gestione	<b>1.2. La visione aziendale della clinica dentale</b> 1.2.1. Definizione aziendale: approccio allo studio dentistico come un'impresa di servizi 1.2.2. Elementi aziendali applicati a cliniche dentali	<b>1.3. La figura del direttore</b> 1.3.1. Descrizione del posto di direttore nelle cliniche dentali 1.3.2. Le funzioni del direttore	<b>1.4. Forme di organizzazione aziendale</b> 1.4.1. Il proprietario 1.4.2. La persona giuridica come titolare di una clinica dentale
<b>1.5. Conoscenza del settore clinico-dentale</b>	<b>1.6. Terminologia e concetti chiave della gestione e direzione aziendale</b>	<b>1.7. Modelli di successo attuali di cliniche dentali</b>	

## Modulo 2. Progettazione di una clinica dentale

<b>2.1. Introduzione e obiettivi</b>	<b>2.2. Situazione attuale del settore clinico-dentale</b> 2.2.1. Ambito nazionale 2.2.2. Ambito internazionale	<b>2.3. Evoluzione del settore clinico-dentale</b> 2.3.1. Ambito nazionale 2.3.2. Ambito internazionale	<b>2.4. Analisi della competenza</b> 2.4.1. Analisi dei prezzi 2.4.2. Analisi della differenziazione
<b>2.5. Analisi SWOT</b>	<b>2.6. Come progettare il modello Canvas di una clinica dentale</b> 2.6.1. Segmento dei clienti 2.6.2. Necessità 2.6.3. Soluzioni 2.6.4. Canali 2.6.5. Proposte di valore 2.6.6. Struttura delle entrate 2.6.7. Struttura dei costi 2.6.8. Vantaggi competitivi 2.6.9. Metriche chiave	<b>2.7. Metodo di valutazione del tuo modello aziendale: ciclo <i>Lean Startup</i></b> 2.7.1. Caso 1: valutazione del tuo modello in fase di creazione 2.7.2. Caso 2: applicazione del metodo innovativo nel tuo modello attuale	<b>2.8. L'importanza di valutare e migliorare il modello aziendale della clinica dentale</b>
<b>2.9. Come definire la proposte di valore della tua clinica dentale</b>	<b>2.10. Missione, visione e valori</b> 2.10.1. Missione 2.10.2. Visione 2.10.3. Valori	<b>2.11. Definizione del paziente obiettivo</b>	<b>2.12. Localizzazione ottima della tua clinica</b> 2.12.1. Disposizione dello stabilimento
<b>2.13. Dimensionamento ottimo del personale</b>	<b>2.14. Importanza del modello di assunzione in base alla strategia definita</b>	<b>2.15. Soluzioni per definire la politica dei prezzi</b>	<b>2.16. Finanziamento esterno vs. Finanziamento interno</b>
<b>2.17. Analisi strategica di un caso di successo di una clinica dentale</b>			

**Modulo 3. Introduzione al marketing****3.1. Fondamenti principali del Marketing**

- 3.1.1. Variabili di base del Marketing
- 3.1.2. Evoluzione del concetto di Marketing
- 3.1.3. Il marketing come sistema di intercambio

**3.2. Nuove tendenze del Marketing**

- 3.2.1. Evoluzione e futuro del Marketing

**3.3. Intelligenza emozionale applicata al Marketing**

- 3.3.1. Cos'è l'intelligenza emozionale
- 3.3.2. Come applicare l'intelligenza emotiva nella tua strategia di Marketing

**3.4. Il Marketing sociale e la responsabilità sociale d'impresa****3.5. Marketing interno**

- 3.5.1. Marketing tradizionale (Marketing mix)
- 3.5.2. Marketing di riferimento
- 3.5.3. Marketing di contenuti

**3.6. Marketing esterno**

- 3.6.1. Marketing operativo
- 3.6.2. Marketing strategico
- 3.6.3. *Inbound* Marketing
- 3.6.4. *E-mail* Marketing
- 3.6.5. Marketing degli *influencer*

**3.7. Marketing interno vs Marketing esterno****3.8. Tecniche di fidelizzazione dei pazienti**

- 3.8.1. L'importanza della fidelizzazione dei pazienti
- 3.8.2. Strumenti digitali applicati alla fidelizzazione dei pazienti

**Modulo 4. Marketing 2.0****4.1. L'importanza del *Branding* per la differenziazione**

- 4.1.1. Identità visiva
- 4.1.2. Le fasi del *Branding*
- 4.1.3. *Branding* come strategia di differenziazione
- 4.1.4. Archetipi di *Jung* per fornire personalità al tuo marchio

**4.2. Il web e i blog aziendali della clinica dentale**

- 4.2.1. Soluzioni per un web efficace e funzionale
- 4.2.2. Decisione del tono di voce nei canali di comunicazione
- 4.2.3. Vantaggi di avere un blog aziendale

**4.3. Uso effettivo delle piattaforme sociali**

- 4.3.1. L'importanza della strategia nei social network
- 4.3.2. Strumenti di automatizzazione per i social network

**4.4. Uso della messaggeria istantanea**

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

**4.5. Importanza della narrativa transmediale nella comunicazione 2.0****4.6. Come creare database mediante la comunicazione****4.7. Google *Analytics* per misurare l'impatto della comunicazione 2.0****4.8. Analisi della situazione**

- 4.8.1. Analisi della situazione esterna
- 4.8.2. Analisi della situazione interna

**4.9. Determinazione di obiettivi**

- 4.9.1. Punti chiave nella determinazione di obiettivi

**4.10. Determinazione di strategie**

- 4.10.1. Tipi di strategie

**4.11. Piano d'azione****4.12. Preventivi**

- 4.12.1. Assegnazione del bilancio
- 4.12.2. Previsione dei risultati

**4.13. Metodi di controllo e monitoraggio**

**Modulo 5. Il valore del capitale umano**

**5.1. Introduzione alla gestione delle risorse umane**

**5.2. Cultura aziendale e clima lavorativo**

**5.3. La squadra**

- 5.3.1. La squadra odontologica
- 5.3.2. La squadra ausiliare
- 5.3.3. Amministrazione e direzione

**5.4. Organigramma della tua clinica dentale**

- 5.4.1. Organigramma della clinica: gerarchia
- 5.4.2. Descrizione dei dipartimenti dell'organigramma
- 5.4.3. Descrizione dei posti di ogni dipartimento
- 5.4.4. Assegnazione di compiti per ogni posto
- 5.4.5. Coordinazione dei dipartimenti

**5.5. Introduzione alla gestione lavorativa e delle risorse umane**

**5.6. Strategie per l'incorporazione del capitale umano**

**5.7. Politiche salariali**

- 5.7.1. Retribuzione fissa
- 5.7.2. Retribuzione variabile

**5.8. Strategia di mantenimento dei talenti**

- 5.8.1. Cos'è la ritenzione dei talenti
- 5.8.2. Vantaggi della ritenzione dei talenti in una clinica dentale
- 5.8.3. Forme di ritenere i talenti

**5.9. Strategia di gestione delle assenze**

- 5.9.1. L'importanza della pianificazione per la gestione di assenze
- 5.9.2. Forme di gestire le assenze in una clinica dentale

**5.10. La relazione professionale**

- 5.10.1. Il contratto di lavoro
- 5.10.2. Tempo di lavoro

**5.11. Modalità di assunzione**

- 5.11.1. Tipologie e modalità del contratto di lavoro
- 5.11.2. Modifiche sostanziali del contratto di lavoro
- 5.11.3. Inefficacia, sospensione e risoluzione del contratto di lavoro

**5.12. Gestione delle buste paga**

- 5.12.1. Commercialista: l'alleato intelligente dell'odontoiatra
- 5.12.2. Contributi alla previdenza sociale
- 5.12.3. Ritenzione IRPEF

**5.13. Normativa legale**

- 5.13.1. Il sistema della previdenza sociale
- 5.13.2. Regimi della previdenza sociale
- 5.13.3. Assunzioni e congedi



**Modulo 6. Team Management**

<p><b>6.1. Cos'è la leadership personale?</b></p>	<p><b>6.2. L'importanza di applicare la regola del 33%</b></p>	<p><b>6.3. Vantaggi di una cultura di gestione in una clinica dentale</b></p>	<p><b>6.4. Qual è la migliore gestione per la tua clinica dentale?</b></p> <p>6.4.1. Direzione autocratica 6.4.2. Direzione per obiettivi 6.4.3. Direzione per valori</p>
<p><b>6.5. Abilità di direzione personale</b></p> <p>6.5.1. Pensieri strategici 6.5.2. L'importanza della visione del direttore 6.5.3. Come sviluppare un sano atteggiamento autocritico</p>	<p><b>6.6. Abilità di direzione interpersonale</b></p> <p>6.6.1. La comunicazione assertiva 6.6.2. La capacità di delegare 6.6.3. Dare e ricevere <i>Feedback</i></p>	<p><b>6.7. Intelligenza emotiva applicata alla risoluzione di conflitti</b></p> <p>6.7.1. Identificare le emozioni basiche da attuare 6.7.2. L'importanza dell'ascolto attivo 6.7.3. L'empatia come abilità personale chiave 6.7.4. Come identificare un sequestro emotivo 6.7.5. Come raggiungere risultati "win-win"</p>	<p><b>6.8. I benefici della tecnica della costellazione organizzativa</b></p>
<p><b>6.9. Tecniche di motivazione per ritenere talenti</b></p> <p>6.9.1. Il riconoscimento 6.9.2. Assegnazione di responsabilità 6.9.3. Promuovere la salute professionale 6.9.4. Offrire incentivi</p>	<p><b>6.10. L'importanza della valutazione dell'impegno</b></p>		

**Modulo 7. Qualità e gestione del tempo nella clinica dentale**

<p><b>7.1. Qualità applicata ai trattamenti offerti</b></p> <p>7.1.1. Definizione di qualità in odontoiatria 7.1.2. Standardizzazione dei processi di una clinica dentale</p>	<p><b>7.2. Principi di gestione della qualità</b></p> <p>7.2.1. Cos'è un sistema di gestione della qualità 7.2.2. Benefici per l'organizzazione</p>	<p><b>7.3. Qualità nello svolgimento dei compiti</b></p> <p>7.3.1. Protocolli: definizione 7.3.2. Protocolli: obiettivi di applicazione 7.3.3. Protocolli: benefici di applicazione 7.3.4. Esempio pratico: protocollo della prime visite</p>	<p><b>7.4. Strumenti di monitoraggio e revisione dei protocolli</b></p>
<p><b>7.5. Il continuo miglioramento nelle cliniche dentali</b></p> <p>7.5.1. Cos'è il continuo miglioramento 7.5.2. Fase 1: consulenza 7.5.3. Fase 2: apprendimento 7.5.4. Fase 3: monitoraggio</p>	<p><b>7.6. Qualità nella soddisfazione del paziente</b></p> <p>7.6.1. Indagini sulla soddisfazione 7.6.2. Applicazione di questionari di soddisfazione 7.6.3. Rapporti sul miglioramento</p>	<p><b>7.7. Casi pratici di qualità nella clinica dentale</b></p> <p>7.7.1. Caso pratico 1: protocollo di gestione di emergenze 7.7.2. Caso pratico 2: elaborazione di indagini sulla soddisfazione</p>	<p><b>7.8. Gestione di sicurezza e salute nel lavoro in una clinica dentale</b></p> <p>7.8.1. Importanza di definire i compiti principali nella clinica dentale 7.8.2. Tecnica di produttività "un'attività, un solo responsabile" 7.8.3. Direttore dei compiti digitali</p>
<p><b>7.9. Standardizzazione del tempo nei trattamenti odontologici</b></p> <p>7.9.1. L'importanza di raccogliere le tempistiche 7.9.2. Come documentare la standardizzazione delle tempistiche</p>	<p><b>7.10. Metodologia di ricerca per ottimizzare i processi di qualità</b></p>	<p><b>7.11. Descrizione del modello di gestione di qualità per servizi odontoiatrici</b></p>	<p><b>7.12. La revisione sanitaria: fasi</b></p>

## Modulo 8. Gestione degli acquisti e del magazzino

8.1. <b>L'importanza di una corretta pianificazione degli acquisti</b>	8.2. <b>Responsabilità della funzione degli acquisti in una clinica dentale</b>	8.3. <b>La gestione efficiente del magazzino</b> 8.3.1. Costi di immagazzinamento 8.3.2. Inventario di sicurezza 8.3.3. Registro di entrate e uscite del materiale	8.4. <b>Fasi del processo di acquisto</b> 8.4.1. Ricerca di informazioni e considerazione di alternative 8.4.2. Valutazione e processo decisionale 8.4.3. Monitoraggio
8.5. <b>Modi di esecuzione e gestione dei conti</b> 8.5.1. Adattare il tipo di ordine alle nostre esigenze 8.5.2. Gestione dei rischi	8.6. <b>Relazione con il fornitore</b> 8.6.1. Tipi di relazione 8.6.2. Politiche di pagamento	8.7. <b>La negoziazione durante l'acquisto</b> 8.7.1. Conoscenze e abilità necessarie 8.7.2. Fasi del processo di negoziazione 8.7.3. Consigli per negoziare con successo	8.8. <b>La qualità negli acquisti</b> 8.8.1. Benefici per la clinica nel suo complesso 8.8.2. Parametri di misurazione
8.9. <b>Indicatori di efficacia</b>	8.10. <b>Nuove tendenze nella gestione degli acquisti</b>		

## Modulo 9. Costi e finanziamenti applicati alle cliniche dentali

9.1. <b>Principi base di economia</b>	9.2. <b>Il bilancio</b> 9.2.1. Composizione del bilancio 9.2.2. Attivo 9.2.3. Passivo 9.2.4. Patrimonio netto 9.2.5. Interpretazione del bilancio	9.3. <b>Il conteggio dei risultati</b> 9.3.1. Composizione del conteggio dei risultati 9.3.2. Interpretazione del conteggio dei risultati	9.4. <b>Introduzione alla contabilità dei costi</b>
9.5. <b>Benefici della sua applicazione</b>	9.6. <b>Costi fissi nella clinica dentale</b> 9.6.1. Definizione dei costi fissi 9.6.2. Costi fissi di una clinica dentale tipo 9.6.3. Costo/ora del professionista	9.7. <b>Costi variabili nella clinica dentale</b> 9.7.1. Definizione dei costi variabili 9.7.2. Costi variabili di una clinica dentale tipo	9.8. <b>Costo/ora di una clinica dentale</b>
9.9. <b>Il prezzo di trattamento</b>	9.10. <b>Beneficio del trattamento</b>	9.11. <b>Strategia di pricing</b>	9.12. <b>Introduzione</b>
9.13. <b>Le fatture e altri documenti di pagamento</b> 9.13.1. La fattura: significato e contenuto minimo 9.13.2. Altri documenti di pagamento	9.14. <b>Gestione dei pagamenti</b> 9.14.1. Organizzazione amministrativa 9.14.2. La gestione dei pagamenti 9.14.3. Il bilancio di cassa 9.14.4. Analisi abc dei pazienti 9.14.5. Inadempienze	9.15. <b>Modalità di finanziamento esterno</b> 9.15.1. Finanziamento bancario 9.15.2. <i>Leasing</i> (arrendamento finanziario) 9.15.3. Differenze tra <i>leasing</i> e <i>renting</i> 9.15.4. Sconti di effetti commerciali	9.16. <b>Analisi delle liquidità della clinica</b>
9.17. <b>Analisi della redditività della clinica</b>	9.18. <b>Analisi dei debiti</b>		

**Modulo 10. Odontoiatria dentale**

**10.1. Concetti di base**

- 10.1.1. Definizione e obiettivi
- 10.1.2. Ambito di applicazione
- 10.1.3. Atto clinico
- 10.1.4. Il dentista

**10.2. Principi generali**

- 10.2.1. Principio di uguaglianza dei pazienti
- 10.2.2. Priorità degli interessi del paziente
- 10.2.3. Doveri professionali del dentista

**10.3. L'attenzione del paziente**

- 10.3.1. Trattamento del paziente
- 10.3.2. Il paziente minorenni
- 10.3.3. Libertà di scelta del professionista
- 10.3.4. Libertà di accettazione e rifiuto del paziente

**10.4. La storia clinica**

**10.5. Informazione al paziente**

- 10.5.1. Diritto del paziente all'informazione clinica
- 10.5.2. Consenso informativo
- 10.5.3. Rapporti clinici

**10.6. Il segreto professionale**

- 10.6.1. Concetto e contenuto
- 10.6.2. Estensione dell'obbligo
- 10.6.3. Eccezioni al mantenimento del segreto professionale
- 10.6.4. Archivi informatici

**10.7. Pubblicità**

- 10.7.1. Requisiti di base della pubblicità professionale
- 10.7.2. Citazione di titoli
- 10.7.3. Pubblicità professionale
- 10.7.4. Azioni con possibile effetto pubblicitario

**Modulo 11. Leadership, Etica e Responsabilità Sociale d'Impresa**

**11.1. Globalizzazione e Governance**

- 11.1.1. Governance e Corporate Governance
- 11.1.2. Fondamenti della Corporate Governance nelle imprese
- 11.1.3. Il Ruolo del Consiglio di Amministrazione nel quadro della Corporate Governance

**11.2. Leadership**

- 11.2.1. Leadership: Un approccio concettuale
- 11.2.2. Leadership nelle imprese
- 11.2.3. L'importanza del leader nella direzione di imprese

**11.3. Cross Cultural Management**

- 11.3.1. Concetto di *Cross Cultural Management*
- 11.3.2. Contributi alla conoscenza delle culture nazionali
- 11.3.3. Gestione della Diversità

**11.4. Sviluppo manageriale e leadership**

- 11.4.1. Concetto di Sviluppo Direttivo
- 11.4.2. Concetto di leadership
- 11.4.3. Teorie di leadership
- 11.4.4. Stili di leadership
- 11.4.5. L'intelligenza nella leadership
- 11.4.6. Le sfide del leader nell'attualità

**11.5. Etica d'impresa**

- 11.5.1. Etica e Morale
- 11.5.2. Etica Aziendale
- 11.5.3. Leadership ed etica nelle imprese

**11.6. Sostenibilità**

- 11.6.1. Sostenibilità e sviluppo sostenibile
- 11.6.2. Agenda 2030
- 11.6.3. Le imprese sostenibili

**11.7. Responsabilità sociale d'impresa**

- 11.7.1. Dimensione internazionale della Responsabilità Sociale d'Impresa
- 11.7.2. Implementazione della Responsabilità Sociale d'Impresa
- 11.7.3. Impatto e misurazione della Responsabilità Sociale d'Impresa

**11.8. Sistemi e strumenti di Gestione responsabile**

- 11.8.1. RSC: Responsabilità sociale corporativa
- 11.8.2. Aspetti essenziali per implementare una strategia di gestione responsabile
- 11.8.3. Le fasi di implementazione di un sistema di gestione della responsabilità sociale d'impresa
- 11.8.4. Strumenti e standard della RSC

**11.9. Multinazionali e diritti umani**

- 11.9.1. Globalizzazione, imprese multinazionali e diritti umani
- 11.9.2. Imprese multinazionali di fronte al diritto internazionale
- 11.9.3. Strumenti giuridici per le multinazionali in materia di diritti umani

**11.10. Ambiente legale e Corporate Governance**

- 11.10.1. Regolamenti internazionali di importazione ed esportazione
- 11.10.2. Proprietà intellettuale e industriale
- 11.10.3. Diritto internazionale del lavoro

**Modulo 12.** Direzione del personale e gestione del talento

**12.1. Direzione Strategica di persone**

- 12.1.1. Direzione strategica e risorse umane
- 12.1.2. Management strategico del personale

**12.2. Gestione delle risorse umane basata sulle competenze**

- 12.2.1. Analisi del potenziale
- 12.2.2. Politiche di retribuzione
- 12.2.3. Piani di avanzamento di carriera/successione

**12.3. Valutazione e gestione delle prestazioni**

- 12.3.1. Gestione del rendimento
- 12.3.2. La gestione delle prestazioni: obiettivi e processi

**12.4. Innovazione in gestione del talento e del personale**

- 12.4.1. Modelli di gestione del talento strategico
- 12.4.2. Identificazione, aggiornamento professionale e sviluppo dei talenti
- 12.4.3. Fedeltà e fidelizzazione
- 12.4.4. Proattività e innovazione

**12.5. Motivazione**

- 12.5.1. La natura della motivazione
- 12.5.2. Teoria delle aspettative
- 12.5.3. Teoria dei bisogni
- 12.5.4. Motivazione e compensazione economica

**12.6. Sviluppo di team ad alte prestazioni**

- 12.6.1. Team ad alte prestazioni: team autogestiti
- 12.6.2. Metodologie per la gestione di team autogestiti ad alte prestazioni

**12.7. Gestione del cambiamento**

- 12.7.1. Gestione del cambiamento
- 12.7.2. Tipo di processi di gestione del cambiamento
- 12.7.3. Tappe o fasi nella gestione del cambiamento

**12.8. Negoziazione e gestione dei conflitti**

- 12.8.1. Negoziazione
- 12.8.2. Gestione dei Conflitti
- 12.8.3. Gestione delle Crisi

**12.9. Comunicazione direttiva**

- 12.9.1. Comunicazione interna ed esterna nel settore delle imprese
- 12.9.2. Dipartimento di comunicazione
- 12.9.3. Il responsabile di comunicazione di azienda. Il profilo del Dircom

**12.10. Produttività, attrazione, mantenimento e attivazione del talento**

- 12.10.1. La produttività
- 12.10.2. Leve di attrazione e ritenzione del talento

**Modulo 13. Gestione Economico-Finanziaria**

<p><b>13.1. Contesto Economico</b>                  13.1.1. Contesto macroeconomico e sistema finanziario nazionale                  13.1.2. Istituti finanziari                  13.1.3. Mercati finanziari                  13.1.4. Attivi finanziari                  13.1.5. Altri enti del settore finanziario</p>	<p><b>13.2. Contabilità direttiva</b>                  13.2.1. Concetti di base                  13.2.2. L'Attivo aziendale                  13.2.3. Il Passivo aziendale                  13.2.4. Il Patrimonio Netto dell'azienda                  13.2.5. Il Conto Economico</p>	<p><b>13.3. Sistemi informativi e <i>business intelligence</i></b>                  13.3.1. Concetto e classificazione                  13.3.2. Fasi e metodi della ripartizione dei costi                  13.3.3. Scelta del centro di costi ed effetti</p>	<p><b>13.4. Bilancio di previsione e controllo di gestione</b>                  13.4.1. Il modello di bilancio                  13.4.2. Bilancio di Capitale                  13.4.3. Bilancio di Gestione                  13.4.5. Bilancio del Tesoro                  13.4.6. Controllo del bilancio</p>
<p><b>13.5. Direzione finanziaria</b>                  13.5.1. Decisioni finanziarie dell'azienda                  13.5.2. Dipartimento finanziario                  13.5.3. Eccedenza di tesoreria                  13.5.4. Rischi associati alla direzione finanziaria                  13.5.5. Gestione dei rischi della direzione finanziaria</p>	<p><b>13.6. Pianificazione Finanziaria</b>                  13.6.1. Definizione della pianificazione finanziaria                  13.6.2. Azioni da effettuare nella pianificazione finanziaria                  13.6.3. Creazione e istituzione della strategia aziendale                  13.6.4. La tabella <i>Cash Flow</i>                  13.6.5. La tabella di flusso</p>	<p><b>13.7. Strategia Finanziaria d'Impresa</b>                  13.7.1. Strategia aziendale e fonti di finanziamento                  13.7.2. Prodotti finanziari di finanziamento aziendale</p>	<p><b>13.8. Finanziamento strategico</b>                  13.8.1. Autofinanziamento                  13.8.2. Aumento dei fondi propri                  13.8.3. Risorse ibride                  13.8.4. Finanziamenti tramite intermediari finanziari</p>
<p><b>13.9. Analisi e pianificazione finanziaria</b>                  13.9.1. Analisi dello Stato Patrimoniale                  13.9.2. Analisi del Conto Economico                  13.9.3. Analisi del Rendimento</p>	<p><b>13.10. Analisi e risoluzione di casi/problemi</b>                  13.10.1. Informazioni finanziarie di Industria di Disegno e Tessile, S.A. (INDITEX)</p>		

**Modulo 14. Management Direttivo**

<p><b>14.1. General Management</b>                  14.1.1. Concetto di General Management                  14.1.2. L'azione del General Management                  14.1.3. Il direttore generale e le sue funzioni                  14.1.4. Trasformazione del lavoro della direzione</p>	<p><b>14.2. Il direttivo e le sue funzioni: La cultura organizzativa e i suoi approcci</b>                  14.2.1. Il direttivo e le sue funzioni: La cultura organizzativa e i suoi approcci</p>	<p><b>14.3. Direzione di operazioni</b>                  14.3.1. Importanza della direzione                  14.3.2. La catena di valore                  14.3.3. Gestione della qualità</p>	<p><b>14.4. Oratoria e preparazione dei portavoce</b>                  14.4.1. Comunicazione interpersonale                  14.4.2. Capacità di comunicazione e influenza                  14.4.3. Barriere nella comunicazione</p>
<p><b>14.5. Strumenti di comunicazioni personali e organizzative</b>                  14.5.1. Comunicazione interpersonale                  14.5.2. Strumenti della comunicazione interpersonale                  14.5.3. La comunicazione nelle imprese                  14.5.4. Strumenti nelle imprese</p>	<p><b>14.6. Comunicazione in situazioni di crisi</b>                  14.6.1. Crisi                  14.6.2. Fasi della crisi                  14.6.3. Messaggi: contenuti e momenti</p>	<p><b>14.7. Preparazione di un piano di crisi</b>                  14.7.1. Analisi dei potenziali problemi                  14.7.2. Pianificazione                  14.7.3. Adeguatezza del personale</p>	<p><b>14.8. Branding personale</b>                  14.8.1. Strategie per sviluppare il brand personale                  14.8.2. Leggi del branding personale                  14.8.3. Strumenti per la costruzione di brand personali</p>
<p><b>14.9. Leadership e gestione di team</b>                  14.9.1. Leadership e stile di leadership                  14.9.2. Capacità e sfide del Leader                  14.9.3. Gestione dei Processi di Cambiamento                  14.9.4. Gestione di Team Multiculturali</p>			

07

# Metodologia

Questo programma ti offre un modo differente di imparare. La nostra metodologia si sviluppa in una modalità di apprendimento ciclico: *il Relearning*.

Questo sistema di insegnamento viene applicato nelle più prestigiose facoltà di medicina del mondo ed è 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 richiedono la memorizzazione”*

## La Business School di TECH utilizza il Caso di Studio per contestualizzare tutti i contenuti

Il nostro programma offre un metodo rivoluzionario per sviluppare le abilità e le 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”*



*Il nostro programma ti prepara ad affrontare sfide in ambienti incerti e a raggiungere il successo nel tuo business.*





*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 differente

Questo programma di TECH consiste in un insegnamento intensivo, creato ex novo, che propone le sfide e le decisioni più impegnative in questo campo, sia a livello nazionale che internazionale. Grazie a questa metodologia, la crescita personale e professionale viene potenziata, effettuando un passo decisivo verso il successo. Il metodo casistico, la tecnica che sta alla base di questi contenuti, garantisce il rispetto della realtà economica, sociale e aziendale più attuali.

**“** *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 affinché gli studenti di Diritto non imparassero la legge solo sulla base del contenuto teorico, il metodo casistico consisteva nel presentare loro situazioni reali e complesse per prendere decisioni informate e giudizi di valore su come risolverle. 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 conoscenze, effettuare ricerche, argomentare e difendere le proprie idee e decisioni.

## Metodologia Relearning

TECH coniuga efficacemente la metodologia del Caso di Studio con un sistema di apprendimento 100% online basato sulla ripetizione, che combina diversi elementi didattici in ogni lezione.

Potenziamo il Caso di Studio 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 connessione internet.*

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 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.





Nel nostro programma, l'apprendimento non è un processo lineare, ma avviene in una spirale (impariamo, disimpariamo, dimentichiamo e re-impariamo). Di conseguenza, combiniamo ciascuno di questi elementi in modo concentrico. Con questa metodologia abbiamo formato oltre 650.000 laureati con un successo senza precedenti, 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 più performance, impegnandoti maggiormente nella tua specializzazione, sviluppando uno spirito critico, difendendo gli argomenti e contrastando le opinioni: un'equazione che punta direttamente al successo.*

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.

Questo programma offre i migliori materiali didattici, preparati appositamente per i professionisti:



#### **Materiale di studio**

Tutti i contenuti didattici sono creati appositamente per il corso dagli specialisti che lo impartiranno, per fare in modo che lo sviluppo didattico sia davvero specifico e concreto.

Questi contenuti sono poi applicati al formato audiovisivo che supporterà la modalità di lavoro online di TECH. Tutto questo, con le ultime tecniche che offrono componenti di alta qualità in ognuno dei materiali che vengono messi a disposizione dello studente.



#### **Master class**

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

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.



#### **Letture complementari**

Articoli recenti, documenti di consenso e linee guida internazionali, tra gli altri. Nella biblioteca virtuale di TECH potrai accedere a tutto il materiale necessario per completare la tua specializzazione.





#### **Casi di Studio**

Completerai una selezione dei migliori casi di studio scelti appositamente per questo corso. Casi presentati, analizzati e tutorati dai migliori specialisti in senior management del panorama internazionale.



#### **Riepiloghi interattivi**

Il team di TECH presenta i contenuti in modo accattivante e dinamico in pillole multimediali che includono audio, video, immagini, diagrammi e mappe concettuali per consolidare la conoscenza.

Questo esclusivo sistema di specializzazione 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 con attività ed esercizi di valutazione e autovalutazione, affinché tu possa verificare come raggiungi progressivamente i tuoi obiettivi.



08

# Profilo dei nostri studenti

Il Executive Master MBA in Direzione di Cliniche Dentali è un programma rivolto a specialisti che vogliono aggiornare le loro conoscenze e avanzare nella loro carriera professionale. La diversità dei partecipanti con diversi profili accademici e provenienti da diverse nazionalità costituisce l'approccio multidisciplinare di questo programma.





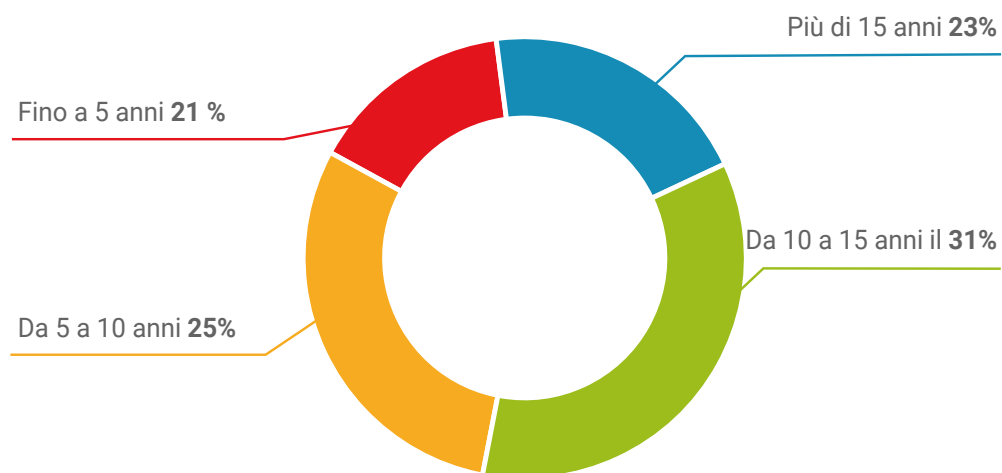
“

*Il nostro programma ti fornirà  
le chiavi per esercitarti con  
successo nella direzione di  
cliniche odontoiatriche”*

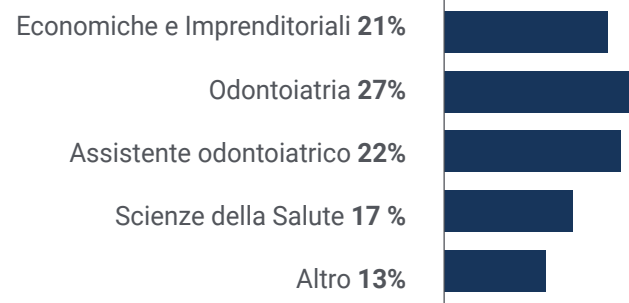
## Età media

Da **35** a **45** anni

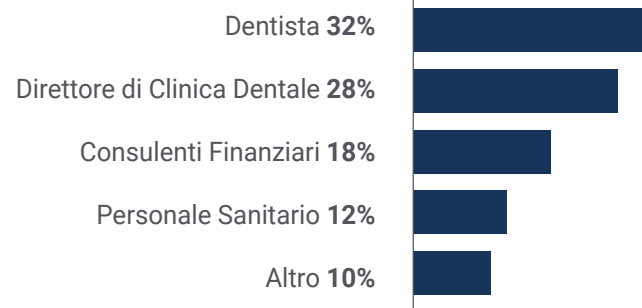
## Anni di esperienza



## Educazione



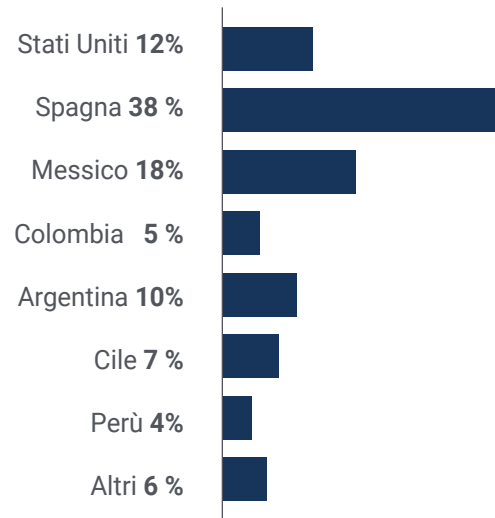
## Profilo accademico





## Distribuzione geografica

---



## Mónica Mendoza

---

Direttrice di una clinica dentale

*"Grazie a questo programma ho potuto acquisire le conoscenze specifiche necessarie per gestire in modo efficiente le cliniche dentali. La qualità dei contenuti e del personale docente è stata essenziale per me per completare con successo il programma e la sua metodologia innovativa mi ha permesso di imparare in modo semplice"*

09

# Direzione del corso

Il personale docente del programma comprende rinomati esperti nella direzione di cliniche dentali, che forniscono agli studenti le competenze necessarie per intraprendere un percorso di studio eccellente. Inoltre, altri specialisti di riconosciuto prestigio in aree affini partecipano alla sua progettazione e preparazione, completando il MBA modo interdisciplinare, rendendolo, quindi, un'esperienza accademica unica e altamente arricchente per gli studenti.



“

*In TECH possediamo il personale docente più specializzato del mercato"*

## Direttrice Ospite Internazionale

Chyree Heirs-Alexandre è una 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**. Il suo obiettivo è quello di garantire un'assistenza completa, di qualità e a prezzi accessibili, indipendentemente della capacità di pagamento dei pazienti.

Il suo costante impegno per la **Salute Pubblica** l'ha portata a sostenere che i servizi sanitari e le politiche siano 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 Medico di Brockton Neighborhood**. In questo ruolo, ha potenziato le sue capacità di coordinamento delle attività che si svolgono in 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**. Di conseguenza, nel 2020 ha partecipato ai lavori di vaccinazione durante la pandemia di COVID-19, garantendo l'accesso di tutti all'immunizzazione a questa malattia.

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



## Dott.ssa Heirs-Alexandre, Chyree

---

- Direttrice Responsabile delle Operazioni presso la Scuola di Odontoiatria di Harvard, Boston, Stati Uniti
- 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 ristorazione di vene-  
Industria Medica Aziendale
- Assistente Clinico allo Stamford Hospital
- Master in Salute Pubblica presso l'Università Southern New Hampshire
- Laureata in Amministrazione Sanitaria presso il Charter Oak State College



*Grazie a TECH potrai  
apprendere al fianco dei migliori  
professionisti del mondo”*

## Direttrice Ospite Internazionale

Con oltre 20 anni di esperienza nella progettazione e gestione di team globali per l'**acquisizione di talenti**, Jennifer Dove è un'esperta in **assunzioni** e **strategia tecnologica**. Nel corso della sua esperienza professionale ha ricoperto posizioni di leadership in diverse organizzazioni tecnologiche all'interno delle aziende **Fortune 50**, tra cui **NBCUniversal** e **Comcast**. La sua esperienza gli ha permesso di distinguersi in ambienti competitivi e ad alta crescita.

In qualità di **Vice Presidentessa per l'Acquisizione dei Talenti** presso **Mastercard**, è responsabile della supervisione della strategia e dell'esecuzione del processo di assunzione dei talenti, collaborare con i leader aziendali e i responsabili delle **Risorse Umane** per raggiungere gli obiettivi operativi e strategici di assunzione. In particolare, il suo obiettivo è **creare team diversificati, inclusivi e ad alte prestazioni** che promuovano l'innovazione e la crescita dei prodotti e dei servizi dell'azienda. Inoltre, è esperta nell'uso di strumenti per attrarre e trattenere i migliori professionisti da tutto il mondo. Inoltre, si occupa di **amplificare il marchio del datore** di lavoro e la proposta di valore di **Mastercard** attraverso pubblicazioni, eventi e social media.

Jennifer Dove ha dimostrato il suo impegno per lo sviluppo professionale continuo, partecipare attivamente alle reti di professionisti delle **Risorse Umane** e contribuire all'inserimento di numerosi lavoratori in diverse aziende. Dopo aver conseguito la laurea in **Comunicazione Organizzativa** presso l'Università di Miami, ha ricoperto incarichi dirigenziali nella selezione del personale in aziende di diversi settori.

D'altra parte, è stata riconosciuta per la sua capacità di guidare le trasformazioni organizzative, **integrare le tecnologie** nei **processi di reclutamento** e sviluppare programmi di leadership che preparano le istituzioni per le sfide future. Ha anche implementato con successo programmi di **benessere sul lavoro** che hanno aumentato in modo significativo la soddisfazione e la fidelizzazione dei dipendenti.



## Dott.ssa Dove, Jennifer

---

- Vice presidentessa per l'Acquisizione di Talenti alla Mastercard, New York, Stati Uniti
- Direttrice Acquisizione di Talenti in NBCUniversal, New York, Stati Uniti
- Responsabile della Selezione del Personale Comcast
- Direttrice del Reclutamento presso Rite Hire Advisory
- Vice Presidentessa Esecutivo della Divisione Vendite di Ardor NY Real Estate
- Direttrice del Personale presso Valerie August & Associates
- Responsabile dei Conti presso BNC
- Responsabile dei Conti presso Vault
- Laurea in Comunicazione Organizzativa presso l'Università di Miami

“

*TECH ha un gruppo distinto e specializzato di Direttori Ospiti Internazionali, con importanti ruoli di leadership nelle aziende più all'avanguardia del mercato globale"*

## Direttore Ospite Internazionale

Leader tecnologico con decenni di esperienza nelle principali multinazionali tecnologiche, Rick Gauthier si è sviluppato in modo prominente nel campo dei servizi cloud e del miglioramento dei processi end-to-end. È stato riconosciuto come un leader e responsabile di team con grande efficienza, mostrando un talento naturale per garantire un alto livello di impegno tra i suoi dipendenti.

Possiede doti innate nella strategia e nell'innovazione esecutiva, sviluppando nuove idee e supportando il suo successo con dati di qualità. Il suo percorso in **Amazon** gli ha permesso di gestire e integrare i servizi IT della società negli Stati Uniti. In **Microsoft** ha guidato un team di 104 persone, incaricati di fornire l'infrastruttura informatica a livello aziendale e supportare i dipartimenti di ingegneria dei prodotti in tutta l'azienda.

Questa esperienza gli ha permesso di distinguersi come un manager ad alto impatto, con notevoli capacità per aumentare l'efficienza, la produttività e la soddisfazione generale del cliente.





## Dott. Gauthier, Rick

---

- Direttore Regionale di IT in Amazon, Seattle, Stati Uniti
- Responsabile dei programmi senior in Amazon
- Vicepresidente di Wimmer Solutions
- Direttore senior dei servizi di ingegneria produttiva in Microsoft
- Laureato in Sicurezza Informatica presso la Western Governors University
- Certificato Tecnico in *Commercial Diving* per Divers Institute of Technology
- Studi Ambientali presso l'Evergreen State College

“

*Cogli l'opportunità per conoscere  
gli ultimi sviluppi del settore per  
applicarli alla tua pratica quotidiana”*

## Direttore Ospite Internazionale

Romi Arman è un esperto internazionale di fama con oltre due decenni di esperienza in **Digital Transformation, Marketing, Strategia e Consulenza**. In questo lungo percorso ha assunto diversi rischi ed è un sostenitore costante dell'**innovazione** e del **cambiamento** nella congiuntura aziendale. Con questa esperienza, ha collaborato con amministratori delegati e organizzazioni aziendali di tutto il mondo, spingendoli a mettere da parte i modelli di business tradizionali. Ha contribuito a rendere aziende come la Shell Energy **leader nel mercato**, focalizzate sui **clienti** e sul **mondo digitale**.

Le strategie ideate da Arman hanno un impatto latente, poiché hanno permesso a diverse aziende di **migliorare le esperienze dei consumatori, del personale e degli azionisti**. Il successo di questo esperto è misurabile attraverso metriche tangibili come **CSAT, l'impegno dei dipendenti** presso le istituzioni in cui ha esercitato e la crescita dell'**indicatore finanziario EBITDA** in ciascuna di esse.

Inoltre, nel suo percorso professionale ha nutrito e **guidato team ad alte prestazioni che hanno anche ricevuto riconoscimenti per il loro potenziale di trasformazione**. Con Shell, in particolare, il dirigente si è sempre proposto di superare tre sfide: soddisfare le complesse **richieste di decarbonizzazione** dei clienti, **sostenere una "decarbonizzazione redditizia"** e **rivedere un panorama frammentato di dati, digitali e tecnologici**. Così, i loro sforzi hanno evidenziato che per raggiungere un successo sostenibile è fondamentale partire dalle esigenze dei consumatori e gettare le basi della trasformazione dei processi, Dati, tecnologia e cultura.

Inoltre, il dirigente si distingue per la sua padronanza delle **applicazioni aziendali dell'Intelligenza Artificiale**, argomento in cui ha conseguito un master presso la Business School di Londra. Allo stesso tempo, ha accumulato esperienze in **IoT e Salesforce**.



## Dott. Arman, Romi

---

- Direttore della Trasformazione Digitale (CDO) presso la Corporation Shell Energy, Londra, Regno Unito
- Direttore Globale di E-commerce e Assistenza Clienti alla Shell Energy Corporation
- Responsabile Nazionale dei Conti Chiave (produttori di apparecchiature originali e rivenditori di automobili) per Shell a Kuala Lumpur, Malesia
- Consulente Senior di Gestione (settore dei servizi finanziari) per Accenture da Singapore
- Laurea presso l'Università di Leeds
- Post-Laurea in Applicazioni Aziendali IA per Dirigenti della Business School di Londra
- Certificazione Professionale in Esperienza del cliente CCXP
- Corso di Trasformazione Digitale per Dirigenti IMD

“

*Vuoi aggiornare le tue conoscenze con la massima qualità educativa? TECH ti offre i contenuti più aggiornati del mercato accademico, progettati da autentici esperti di fama internazionale"*

## Direttore Ospite Internazionale

Manuel Arens è un esperto nella gestione dei dati e leader di un team altamente qualificato. Infatti, Arens è il responsabile globale degli acquisti nella divisione di Google per le infrastrutture tecniche e i data center, la sua carriera professionale si è svolta in un'azienda dove ha svolto la maggior parte della sua attività. Con sede a Mountain View, in California, ha fornito soluzioni per le sfide operazioni del gigante tecnologico, come l'integrità dei dati di riferimento, gli aggiornamenti dati dei fornitori e la loro prioritizzazione. Ha guidato la pianificazione della supply chain del data center e la valutazione dei rischi del fornitore, generando miglioramenti nel processo e la gestione dei flussi di lavoro che hanno portato a risparmi significativi sui costi.

Con oltre un decennio di lavoro fornendo soluzioni digitali e leadership per le aziende in vari settori, ha una vasta esperienza in tutti gli aspetti della fornitura di soluzioni strategiche, tra cui **Marketing, analisi dei media, misurazione e attribuzione**. Ha ricevuto diversi riconoscimenti per il suo lavoro, tra cui il **Premio per la leadership BIM**, il **Leadership Search Award**, il **Premio per il programma di generazione di lead all'esportazione** e **Best Sales Model EMEA**.

Inoltre, Arens ha lavorato come **Sales Manager** a Dublino, in Irlanda. In questa posizione, ha costruito un team di 4-14 membri in tre anni e ha guidato il team di vendita per ottenere risultati e collaborare bene tra loro e con team interfunzionali. Ha anche lavorato come **Analista Senior** di settore ad Amburgo, in Germania, creando storylines per oltre 150 clienti utilizzando strumenti interni e di terze parti a supporto dell'analisi. Ha sviluppato e redatto rapporti approfonditi per dimostrare la sua padronanza dell'argomento, compresa la comprensione dei **fattori macroeconomici e politici/normativi** che influenzano l'adozione e la diffusione della tecnologia.

Ha anche guidato team in aziende come **Eaton, Airbus e Siemens**, dove ha acquisito una preziosa esperienza nella gestione dei clienti e della supply chain. Sottolinea in particolare il suo impegno a superare continuamente le aspettative **costruendo relazioni preziose con i clienti** e lavorando senza problemi con persone a tutti i livelli di un'organizzazione, **compresi gli stakeholder, la gestione**, i membri del team e i clienti. Il suo approccio basato sui dati e la sua capacità di sviluppare soluzioni innovative e scalabili per le sfide del settore lo hanno reso un leader nel suo campo.



## Dott. Arens, Manuel

---

- Responsabile degli Acquisti Globali in Google, Mountain View, USA
- Senior Analyst e Technology B2B presso Google, Stati Uniti
- Direttore delle Vendite presso Google, Irlanda
- Analista Industriale Senior presso Google, Germania
- Account Manager presso Google, Irlanda
- Accounts Payable in Eaton, UK
- Responsabile della Catena di Somministro in Airbus, Germania

“

*Scegli TECH! Potrai accedere ai migliori materiali didattici, all'avanguardia tecnologica ed educativa, implementati da rinomati specialisti di fama internazionale nel settore"*

## Direttore Ospite Internazionale

Andrea La Sala è un esperto dirigente del Marketing i cui progetti hanno avuto un impatto significativo sull'ambiente della Moda. Nel corso della sua carriera di successo ha svolto diversi compiti relativi a **Prodotti, Merchandising e Comunicazione**. Tutto questo, legato a marchi di prestigio come **Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein**, tra gli altri.

I risultati di questo leader internazionale di **alto profilo internazionale** sono stati legati alla sua comprovata capacità di **sintetizzare le informazioni** in quadri chiari e di attuare **azioni concrete** allineate a specifici **obiettivi aziendali**. Inoltre, è riconosciuto per la sua **proattività e adattamento ad un ritmo accelerato** di lavoro. A tutto questo, un esperto aggiunge una **forte consapevolezza commerciale, visione del mercato** e una vera **passione per i prodotti**.

In qualità di **Global Brand and Merchandising Director** presso **Giorgio Armani**, ha supervisionato diverse **strategie di marketing per abbigliamento e accessori**. Inoltre, le loro tattiche sono state focalizzate nel settore della **vendita al dettaglio** e delle **esigenze e del comportamento dei consumatori**. Da questo in qualità di responsabile della commercializzazione dei prodotti nei diversi mercati, ha lavorato come **team leader** nei reparti **Design, Comunicazione e Vendite**.

In aziende come **Calvin Klein** o il **Gruppo Coin**, ha inoltre avviato progetti per promuovere la **struttura, lo sviluppo e la commercializzazione di diverse collezioni**. A sua volta, è stato incaricato di **creare calendari efficaci** per le **campagne** di acquisto e vendita. Ha inoltre avuto sotto la sua direzione **termini, costi, processi e tempi di consegna** di diverse operazioni.

Queste esperienze hanno reso Andrea La Sala uno dei **leader aziendali** più importanti e qualificati nel settore della **Moda e del Lusso**. Un'elevata capacità manageriale con la quale è riuscito a implementare in modo efficace il **posizionamento positivo di diversi marchi** e ridefinire i suoi indicatori chiave di prestazione (KPI).



## Dott. La Sala, Andrea

---

- Direttore Globale del Marchio e Merchandising Armani Exchange presso Giorgio Armani, Milano
- Direttore del Merchandising di Calvin Klein
- Responsabile del marchio presso il Gruppo Coin
- Brand Manager in Dolce&Gabbana
- Direttore del marchio presso Sergio Tacchini S.p.A.
- Analista di Mercato presso Fastweb
- Laurea in Economia e Commercio presso l'Università del Piemonte Orientale

“

*I professionisti più qualificati ed esperti a livello internazionale ti aspettano in TECH per offrirti un insegnamento di primo livello, aggiornato e basato sulle ultime prove scientifiche. Cosa aspetti ad iscriverti?"*

## Direttore Ospite Internazionale

Mick Gram è sinonimo di innovazione ed eccellenza nel campo della **Business Intelligence** a livello internazionale. La sua carriera di successo è legata a posizioni di leadership in multinazionali come **Walmart** e **Red Bull**. Inoltre, questo esperto è noto per la sua visione nell'**identificare le tecnologie emergenti** che, a lungo termine, hanno un impatto duraturo sull'ambiente aziendale.

D'altra parte, l'esecutivo è considerato un **pioniere** nell'uso di **tecniche di visualizzazione dei dati** che semplificano set complessi, rendendoli accessibili e facilitanti nel processo decisionale. Questa abilità divenne il pilastro del suo profilo professionale, rendendolo un bene desiderabile per molte organizzazioni che puntavano a **raccogliere informazioni e generare azioni** concrete da loro.

Uno dei suoi progetti più importanti degli ultimi anni è stato la **piattaforma Walmart Data Cafe**, la più grande del suo genere al mondo che è ancorata al cloud per l'**analisi di Big Data**. Ha inoltre ricoperto la carica di **Direttore della Business Intelligence** in **Red Bull**, occupandosi di aree quali **vendite, distribuzione, marketing e supply chain operations**. Il suo team è stato recentemente riconosciuto per la sua costante innovazione nell'utilizzo della nuova API di Walmart Luminate per gli insight di Buyer e Channel.

Per quanto riguarda la sua formazione, il manager ha diversi master e studi post-laurea presso prestigiosi centri come l'**Università di Berkeley**, negli Stati Uniti, e l'**Università di Copenaghen**, in Danimarca. Attraverso questo aggiornamento continuo, l'esperto ha raggiunto competenze all'avanguardia. In questo modo, è diventato un **leader nato della nuova economia mondiale**, incentrata sull'impulso dei dati e sulle loro infinite possibilità.





## Dott. Gram, Mick

---

- Direttore di *Business Intelligence* e analisi in Red Bull, Los Angeles, Stati Uniti
- Architetto di soluzioni di *Business Intelligence* per Walmart Data Cafe
- Consulente indipendente di *Business Intelligence* e *Data Science*
- Direttore di *Business Intelligence* presso Capgemini
- Analista Capo in Nordea
- Consulente Capo di *Business Intelligence* per SAS
- Executive Education in IA e Machine Learning in UC Berkeley College of Engineering
- MBA Executive en e-commerce presso l'Università di Copenaghen
- Laurea e Master in Matematica e Statistica presso l'Università di Copenaghen

“

*Studia nella migliore università  
Online del mondo secondo Forbes!  
In questo MBA avrai accesso a una  
vasta libreria di risorse multimediali,  
elaborate da docenti riconosciuti di  
rilevanza internazionale”*

## Direttore Ospite Internazionale

Scott Stevenson è un illustre esperto del settore del **Marketing Digitale** che, per oltre 19 anni, è stato associato a una delle più potenti aziende del settore dell'intrattenimento, **Warner Bros. Discovery**. In questo ruolo, è stato determinante nella **supervisione della logistica** e dei flussi di lavoro creativi su diverse piattaforme digitali, tra cui social media, ricerca, display e media lineari.

La sua leadership è stata cruciale nel guidare le **strategie di produzione dei media a pagamento**, che hanno portato a un netto **miglioramento** dei tassi di conversione **dell'azienda**. Allo stesso tempo, ha assunto altri ruoli, come quello di Direttore dei Servizi di Marketing e di Responsabile del Traffico presso la stessa multinazionale durante il suo precedente mandato dirigenziale.

Stevenson si è occupato anche della distribuzione globale di videogiochi e di **campagne immobiliari digitali**. È stato anche **responsabile dell'introduzione di strategie operative relative alla creazione, alla finalizzazione e alla consegna di contenuti audio e immagini per spot televisivi e trailer**.

D'altra parte, l'esperto ha una laurea in Telecomunicazioni dall'Università della Florida e un Master in Scrittura Creativa dalla University of California, che dimostra le sue abilità nella **comunicazione** e nella **narrazione**. Inoltre, ha partecipato alla **School of Professional Development dell'Università di Harvard** a programmi all'avanguardia sull'uso dell'**Intelligenza Artificiale nel business**. Così, il suo profilo professionale si erge come uno dei più importanti nel campo del **Marketing** e dei **Media Digitali**.



## Dott. Stevenson, Scott

---

- Direttore del Marketing Digitale di Warner Bros Discovery, Burbank, Stati Uniti
- Responsabile del Traffico della Warner Bros Entertainment
- Master in Scrittura Creativa presso l'Università della California
- Laurea in Telecomunicazioni presso l'Università della Florida

“

*Raggiungi i tuoi obiettivi  
accademici e professionali con gli  
esperti più qualificati del mondo!  
I docenti di questo MBA ti  
guideranno attraverso l'intero  
processo di apprendistato"*

## Direttore Ospite Internazionale

Il Dottor Eric Nyquist è un importante professionista nel campo dello sport internazionale, che ha costruito una carriera impressionante, distinguendosi per la sua **leadership strategica** e la sua capacità di promuovere il cambiamento e l'**innovazione** nelle **organizzazioni sportive** di primo livello.

Infatti, ha ricoperto ruoli di alto livello, come quello di **Direttore delle Comunicazioni e dell'Impatto** alla **NASCAR**, con sede in **Florida, Stati Uniti**. Con molti anni di esperienza alle spalle in questa entità, il Dottor Nyquist ha anche ricoperto diverse posizioni di leadership, tra cui **Vicepresidente Senior dello Sviluppo Strategico** e **Direttore Generale degli Affari Commerciali**, gestendo più di una dozzina di discipline che vanno dallo **sviluppo strategico** al **Marketing dell'intrattenimento**.

Inoltre, Nyquist ha lasciato un segno significativo nei **principali franchising sportivi** di Chicago. In qualità di **Vicepresidente Esecutivo** del franchising dei **Chicago Bulls** e dei **Chicago White Sox**, ha dimostrato la sua capacità di promuovere il **successo aziendale e strategico** nel mondo dello **sport professionale**.

Infine, va notato che ha iniziato la sua **carriera sportiva** mentre lavorava a **New York** come **analista strategico principale** per **Roger Goodell** nella **National Football League (NFL)** e, in precedenza, come stagista legale nella **Federalcalcio degli Stati Uniti**.



## Dott. Nyquist, Eric

---

- Direttore delle Comunicazioni e dell'Impatto alla NASCAR, Florida, Stati Uniti
- Vicepresidente Senior dello Sviluppo Strategico alla NASCAR
- Vice Presidente della Pianificazione Strategica alla NASCAR
- Direttore Generale degli Affari Commerciali alla NASCAR
- Vicepresidente Esecutivo del Franchising Chicago White Sox
- Vicepresidente Esecutivo del Franchising Chicago Bulls
- Responsabile della Pianificazione Aziendale presso la National Football League (NFL)
- Affari Commerciali/Stagista Legale presso la Federcalcio degli Stati Uniti
- Dottorato in Giurisprudenza all'Università di Chicago
- Master in Business Administration-MBA presso la Booth School of Business presso l'Università di Chicago
- Laurea in Economia Internazionale presso Carleton College

“

*Grazie a questo titolo universitario, 100% online, potrai conciliare lo studio con i tuoi impegni quotidiani, insieme ai maggiori esperti internazionali nel campo che ti interessa. Iscriviti subito!”*

## Direzione



### Dott. Guillot, Jaime

- ♦ Imprenditore e investitore Web3
- ♦ CEO Mergelina Inversiones
- ♦ Chief Operating Officer di Demium Startups
- ♦ Co-fondatore e direttore di strategie presso Hikaru VR Agency
- ♦ Co-fondatore e direttore generale di Drone Spain
- ♦ Co-fondatore di IMBS Business
- ♦ Fondatore di Internet & Mobile Business School
- ♦ Fondatore e Direttore Generale di Fight Technologies
- ♦ Ampia esperienza in creazione d'impresa
- ♦ Professore per il corso di Master di Innovazione e Creazione Aziendale di Bankinter
- ♦ Certificato di executive coach rilasciato dalla Scuola Europea dei Leader (EEL)
- ♦ Responsabile Operativo. BBVA
- ♦ Formatore in programmi di leadership e gestione emotiva in azienda
- ♦ Laurea in Amministrazione e Direzione Aziendale UPV
- ♦ Specializzazione nel settore industriale
- ♦ Formazione in lingue come inglese, tedesco e cinese
- ♦ Volontario dell'Associazione di Attenzione Educativa a Persone con Esigenze Specifiche



### **Dott. Gil, Andrés**

- ♦ Specialista in Innovazione e Direzione Strategica
- ♦ Direttore-dirigente della Clinica Odontologica Pilar Roig
- ♦ Co-fondatore e CEO di MedicalDays
- ♦ Diploma in Direzione Odontoiatrica e Gestione Clinica. DentalDoctors Institute
- ♦ Diploma in Contabilità dei Costi Camera di Commercio di Valencia
- ♦ Ingegnere Agrario UPV
- ♦ Master in Gestione e Direzione. Università Statale del Michigan
- ♦ Specializzazione in Contabilità. Centro di Studi Finanziari
- ♦ Specializzazione in Leadership e Team Management. César Piqueras

## Personale docente

### Dott.ssa Fortea Paricio, Anna

- ♦ Coach Professionista Internazionale, Esperto in Executive e Business Coaching
- ♦ Neurocoach Professionista
- ♦ Presidente dell'Associazione Internazionale di Neurocoaching
- ♦ Direttrice di Coaching Connection.es (rivista digitale specializzata in coaching)
- ♦ Membro fondatrice di Co & Co (Coaching & Consulting)
- ♦ Fondatrice del Centro Europeo di Leadership
- ♦ Fondatrice del Centro per le Alte Prestazioni Umane Anna Fortea
- ♦ Cofondatrice di Esexox
- ♦ Docente in diverse università spagnole, presso l'UAC e l'Università Humboldt
- ♦ Insegnante Specializzata presso l'Associazione Europea degli Studenti di Diritto (ELSA), facilitando la formazione in collaborazione con l'UNESCO, l'UNICEF e l'ONU
- ♦ Volontaria presso la Fondazione José Carreras
- ♦ Volontaria presso la Federazione di aiuto al popolo saharawi (Federación de Ayuda al Pueblo Saharai).
- ♦ Laurea in Giurisprudenza presso l'Università di Valencia
- ♦ Studi di Psicologia presso l'UOC e di Neuroscienze presso l'UPenn
- ♦ Coach professionista certificata a livello internazionale presso l'Istituto di Alto Rendimento Umano (IESEC)
- ♦ Esperta in Comunicazione, Negoziazione, Leadership e Autostima presso PsicoActiva
- ♦ MBA presso la CEREM Business School
- ♦ Membro del Gruppo di Esperti della Commissione Europea e dell'Associazione Nazionale di Intelligenza Emotiva (ASNIE)







**Dott. Dolz, Juan Manuel**

- ◆ Consulente di digitalizzazione aziendale
- ◆ Responsabile del team tecnico Irene Milián Group
- ◆ Ampia esperienza in creazione d'impresa
- ◆ Co-fondatore e CTO di MedicalDays
- ◆ Co-fondatore e COO di Drone Spain
- ◆ Co-fondatore e COO di Hikaru VR Agency
- ◆ Co-fondatore di HalloValencia
- ◆ Laurea in Amministrazione, Direzione d'Impresa e Marketing, Università di Valencia
- ◆ Borsa di studio Freemover, Gestione internazionale, Comunicazione e vendite, Leadership, Università di Berna
- ◆ Diploma in Studi Aziendali, Università di Valencia
- ◆ Formazione professionale in Digital Marketing, Internet Startup Camp. UPV

“

*Cogli l'occasione per conoscere gli ultimi sviluppi in questa materia e applicala alla tua pratica quotidiana"*

# 10

# Impatto sulla tua carriera

Siamo consapevoli che realizzare un programma di queste caratteristiche è un importante investimento finanziario, professionale e, naturalmente, personale. L'obiettivo finale di questo grande sforzo deve essere la crescita professionale. È per questo che mettiamo tutti i nostri strumenti a disposizione affinché tu possa acquisire le competenze e le abilità necessarie che ti permetteranno di realizzare questo cambiamento.





“

*La nostra principale sfida è aiutarti a generare un cambiamento positivo nel tuo percorso professionale”*

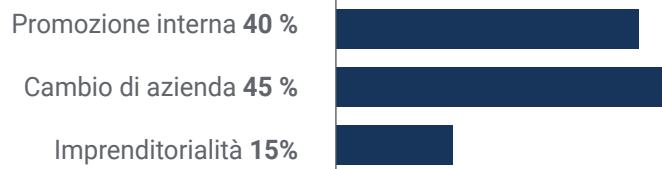
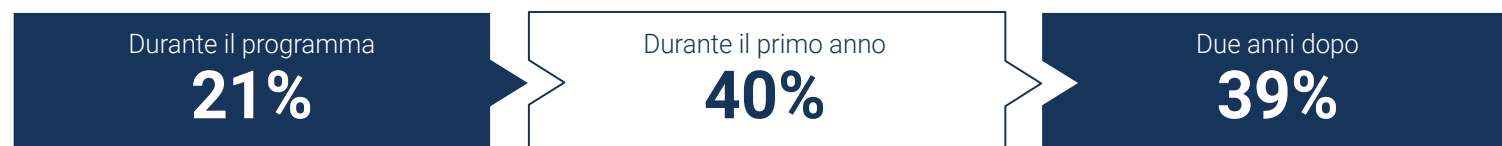
## Sei pronto a dare una svolta? Un eccellente miglioramento professionale ti aspetta

Il Executive Master MBA in Direzione di Cliniche Dentali di TECH è un programma intensivo che ti prepara ad affrontare le sfide e le decisioni aziendali nel campo delle cliniche dentali, a livello internazionale. Il suo obiettivo principale è quello di promuovere la tua crescita personale e professionale. Aiutarti a raggiungere il successo.

Se vuoi migliorare te stesso, ottenere un cambiamento positivo a livello professionale e creare una rete di contatti con i migliori, questo è il posto che fa per te.

*Se sei alla ricerca di un'opportunità di lavoro nel campo della gestione delle cliniche dentali, noi di TECH ti offriamo tutte le nostre risorse per aumentare le tue conoscenze in questo campo.*

*Il nostro programma ti permetterà di acquisire le competenze necessarie per diventare direttore di una clinica dentale.*



## Miglioramento salariale

---

La realizzazione di questo programma prevede per i nostri studenti un incremento salariale superiore al **25,22%**



11

# Benefici per la tua azienda

L'MBA in Direzione di Cliniche Dentali aiuta ad elevare il talento dell'organizzazione al suo massimo potenziale attraverso la specializzazione di leader di alto livello. Pertanto, la partecipazione a questo programma accademico migliorerà non solo a livello personale, ma, soprattutto, a livello professionale, ampliando la tua preparazione e migliorando le tue capacità direttive. Inoltre, entrare nella comunità educativa di TECH è un'opportunità unica per accedere a una potente rete di contatti in cui trovare futuri partner professionali, clienti o fornitori.



“

*Acquisisci le conoscenze necessarie per fornire al tuo studio dentistico la visione globale di cui ha bisogno per raggiungere l'eccellenza"*

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

01

### Crescita del talento e del capitale intellettuale

Il professionista apporterà 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 professionista e apre nuove vie di crescita professionale all'interno dell'azienda stessa.

03

### Creare agenti di cambiamento

Sarai 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 in contatto con i principali mercati dell'economia mondiale.



05

### Sviluppo di progetti propri

Il professionista può 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 programma fornirà ai rispettivi professionisti le competenze per affrontare nuove sfide e far crescere l'organizzazione.



# 12 Titolo

L'Executive Master in MBA in Direzione di Cliniche Dentali garantisce, oltre alla preparazione più rigorosa e aggiornata, il conseguimento di una qualifica di Master Privato rilasciata da TECH Università Tecnologica.





“

*Porta a termine questo programma e ricevi la tua qualifica universitaria senza spostamenti o fastidiose formalità”*

Questo **MBA in Direzione di Cliniche Dentali** possiede il programma più completo e aggiornato del mercato.

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

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

Titolo: **Executive Master MBA in Direzione di Cliniche Dentali**

Modalità: **online**

Durata: **12 mesi**



Executive Master MBA in Direzione di Cliniche Dentali

Tipo di insegnamento	Ore
Obbligatorio (OB)	1.500
Opzionale (OP)	0
Tirocinio Esterno (TE)	0
Tesi di Master (TM)	0
Totale 1.500	

Distribuzione generale del Programma

Corso	Insegnamento	Ore	Codice
1°	Elementi fondamentali per gestire una clinica dentale	100	OB
1°	Progettazione di una clinica dentale	100	OB
1°	Introduzione al marketing	100	OB
1°	Marketing 2.0	100	OB
1°	Il valore del capitale umano	100	OB
1°	Gestione del team	100	OB
1°	Qualità e gestione del tempo nella clinica dentale	100	OB
1°	Gestione degli acquisti e del magazzino	100	OB
1°	Costi e finanziamenti applicati alle cliniche dentali	100	OB
1°	Odontoiatria dentale	100	OB
1°	Leadership, Etica e Responsabilità Sociale d'Impresa	125	OB
1°	Direzione del Personale e Gestione del Talento	125	OB
1°	Gestione Economico-Finanziaria	125	OB
1°	Management Direttivo	125	OB

*Tere Guevara Navarro*  
Tere Guevara Navarro  
Rettrice

tech università tecnologica

\*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 pagando un costo aggiuntivo.



## Executive Master MBA in Direzione di Cliniche Dentali

- » Modalità: **online**
- » Durata: **12 mesi**
- » Titolo: **TECH Università Tecnologica**
- » Orario: **a tua scelta**
- » Esami: **online**

# Executive Master MBA in Direzione di Cliniche Dentali

