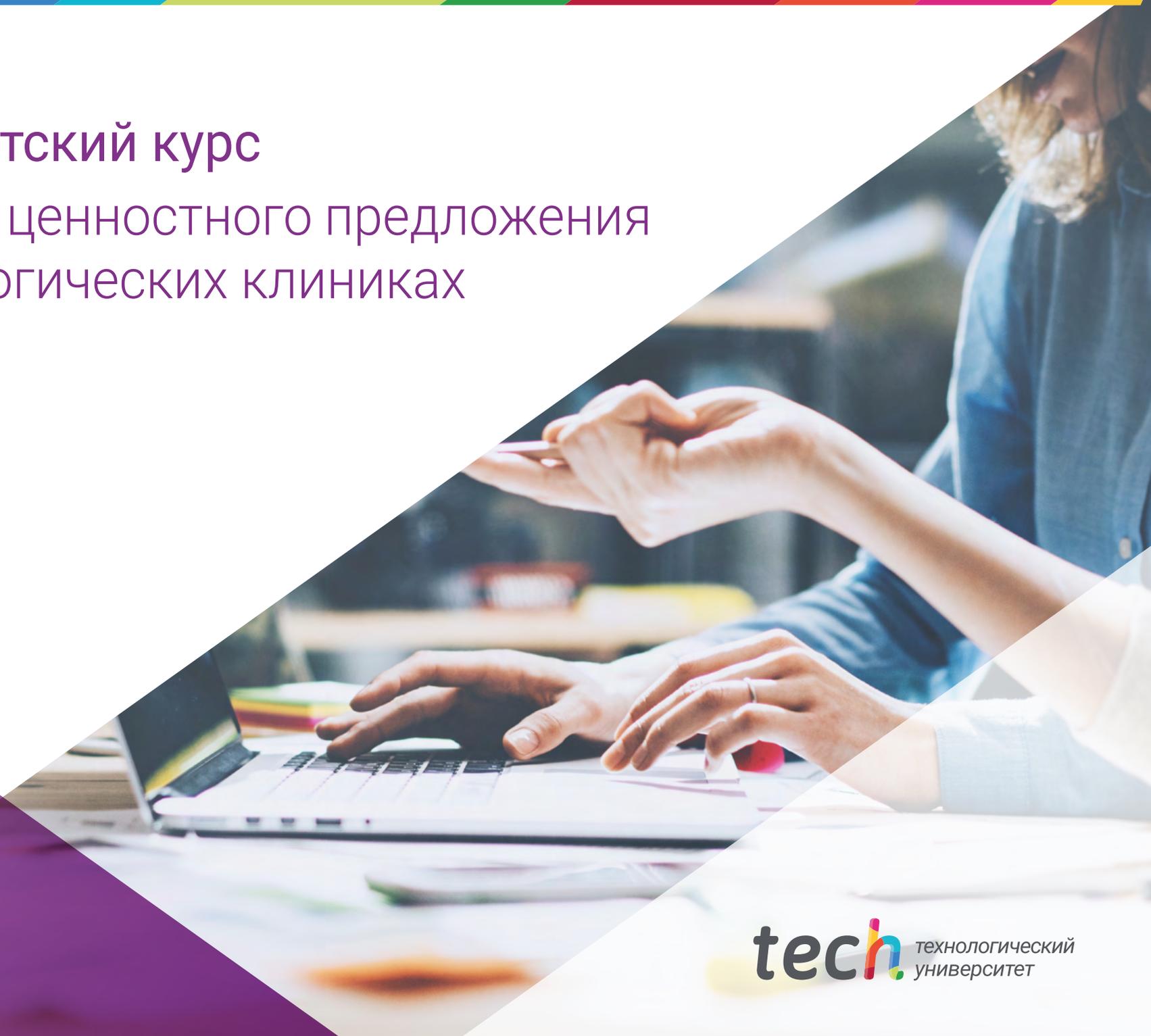


Университетский курс

Разработка ценностного предложения в стоматологических клиниках





tech технологический
университет

Университетский курс Разработка ценностного предложения в стоматологических клиниках

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 12 месяцев
- » Учебное заведение: TECH Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн

Веб-доступ: www.techitute.com/ru/odontologia/curso-universitario/diseno-propuesta-valor-clinicas-dentales

Оглавление

01

Презентация

стр. 4

02

Цели

стр. 8

03

Руководство курса

стр. 12

04

Структура и содержание

стр. 18

05

Методология

стр. 22

06

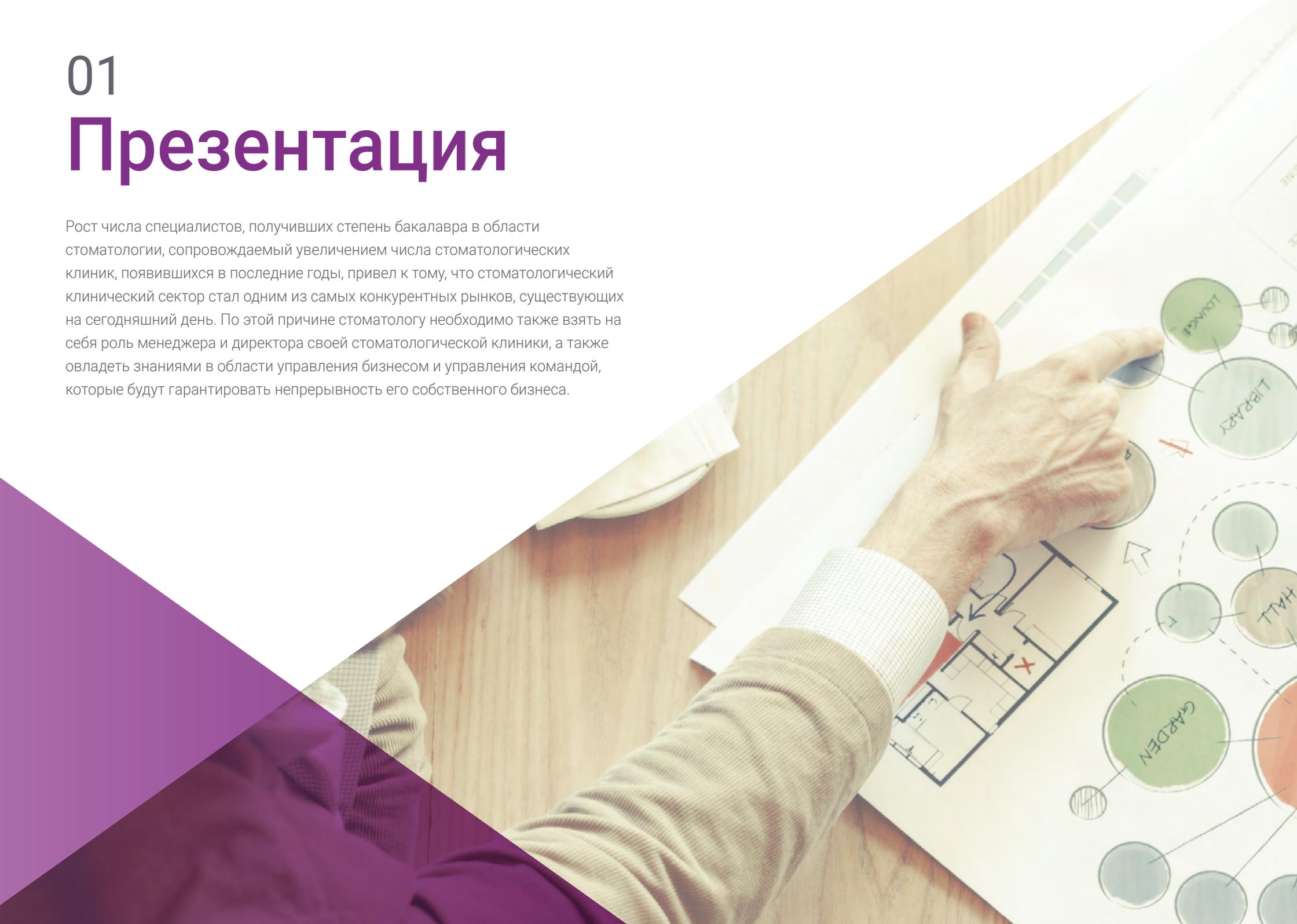
Квалификация

стр. 30

01

Презентация

Рост числа специалистов, получивших степень бакалавра в области стоматологии, сопровождаемый увеличением числа стоматологических клиник, появившихся в последние годы, привел к тому, что стоматологический клинический сектор стал одним из самых конкурентных рынков, существующих на сегодняшний день. По этой причине стоматологу необходимо также взять на себя роль менеджера и директора своей стоматологической клиники, а также овладеть знаниями в области управления бизнесом и управления командой, которые будут гарантировать непрерывность его собственного бизнеса.





“

Совершенствуйте свои знания в области разработки ценностного предложения в стоматологических клиниках с помощью этой программы, где вы найдете лучший дидактический материал с реальными примерами из практики. Узнайте здесь о последних достижениях в управлении клиникой, чтобы иметь возможность руководить качественными стоматологическими центрами”

Управление и руководство стоматологическими клиниками в последние годы вызывает все больший интерес, особенно у тех профессионалов, которые осознали важность умения правильно управлять всеми ресурсами, имеющимися в их стоматологической клинике, чтобы превратить ее в бизнес будущего, с преимуществом, которая может быть обеспечена только путем применения соответствующих рычагов управления бизнесом.

В этих новых условиях особое внимание уделяется стоматологической клинике как организационной структуре, и необходимо рассмотреть и освоить все области управления и руководства: человеческие ресурсы, маркетинг, качество, управление временем, планирование и стратегия, бухгалтерский учет и затраты и т.д.



Каждая компания должна решить, где и с кем она играет, какими ресурсами располагает и что намерена от этого получить"

Данный **Университетский курс в области Разработка ценностного предложения в стоматологических клиниках** содержит самую полную и современную научную программу на рынке. Основными особенностями обучения являются:

- ♦ Разбор практических кейсов, представленных экспертами различных специальностей, связанных с управлением и руководством стоматологическими клиниками
- ♦ Наглядное, схематичное и исключительно практическое содержание курса предоставляет научную и строгую информацию по тем дисциплинам, которые необходимы для профессиональной практики
- ♦ Последние новости о разработке ценностного предложения и стратегии в стоматологических клиниках
- ♦ Интерактивная обучающая система на основе алгоритмов для принятия решений по поставленным проблемным ситуациям
- ♦ Доступ к учебным материалам с любого стационарного или мобильного устройства с выходом в интернет

“

Данный Университетский курс может стать лучшей инвестицией, которую вы можете сделать при выборе программы повышения квалификации по двум причинам: в дополнение к обновлению ваших знаний в области разработки ценностного предложения в стоматологических клиниках, вы получите диплом о прохождении Университетского курса, выданный TECH Технологическим университетом”

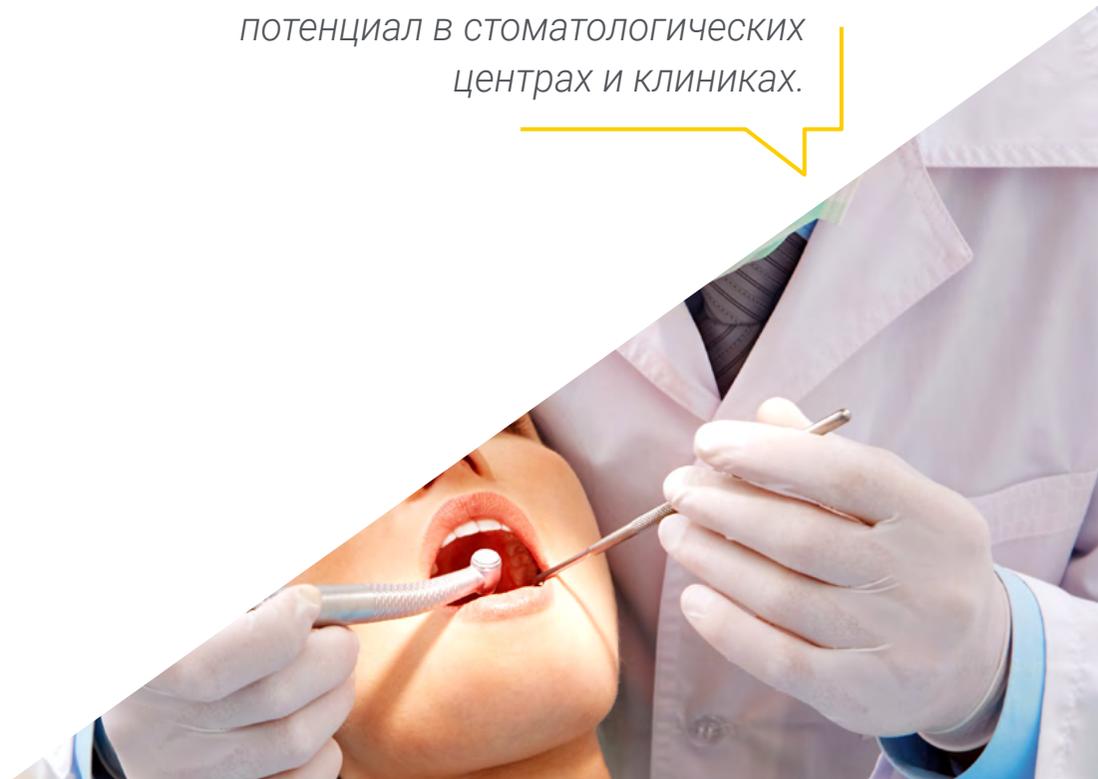
В преподавательский состав входят профессионалы в области управления и руководства стоматологическими клиниками, которые привносят опыт своей работы в эту программу, а также признанные специалисты из ведущих сообществ, как в данном секторе, так и в смежных отраслях.

Мультимедийное содержание, разработанное с использованием новейших образовательных технологий, позволит профессионалам проходить обучение в симулированной среде, обеспечивающей иммерсивный учебный процесс, основанный на обучении в реальных ситуациях.

Структура этой программы основана на проблемно-ориентированном обучении, с помощью которого врачи должны попытаться решить различные ситуации из профессиональной практики, возникающие в течение программы. В этом студентам поможет инновационная интерактивная видеосистема, созданная признанными экспертами в области управления и руководства клиниками с большим опытом преподавания.

Университетский курс позволяет проходить обучение в симулированных средах, которые обеспечивают погружение в учебную программу для подготовки к реальным ситуациям.

Мы даем вам возможность взять на себя ответственность за свое будущее и полностью раскрыть свой потенциал в стоматологических центрах и клиниках.



02

Цели

Университетский курс в области разработки ценностного предложения в стоматологических клиниках направлен на содействие личностному и профессиональному росту.



“

Основная цель этой программы – способствовать вашему личностному и профессиональному росту, помогая вам достичь успеха в качестве менеджера стоматологической клиники”



Общие цели

- ♦ Использовать теоретические, методологические и аналитические инструменты для оптимального управления и руководства собственным клинико-стоматологическим бизнесом, эффективно дифференцируя себя в условиях жесткой конкуренции
- ♦ Применять навыки стратегии и видения для содействия выявлению новых возможностей для бизнеса
- ♦ Способствовать приобретению личных и профессиональных навыков, которые побуждают студентов с большей уверенностью и решительностью браться за реализацию собственных бизнес-проектов, как в случае начала создания собственного клинико-стоматологического бизнеса, так и в случае внедрения инноваций в модели управления и развития клинико-стоматологического бизнеса, который у них уже есть
- ♦ Повысить профессионализм в клинико-стоматологическом секторе путем непрерывного и специального обучения в области управления бизнесом и администрирования



Воспользуйтесь возможностью и сделайте шаг, чтобы быть в курсе последних событий в области разработки ценностного предложения в стоматологических клиниках"





Конкретные цели

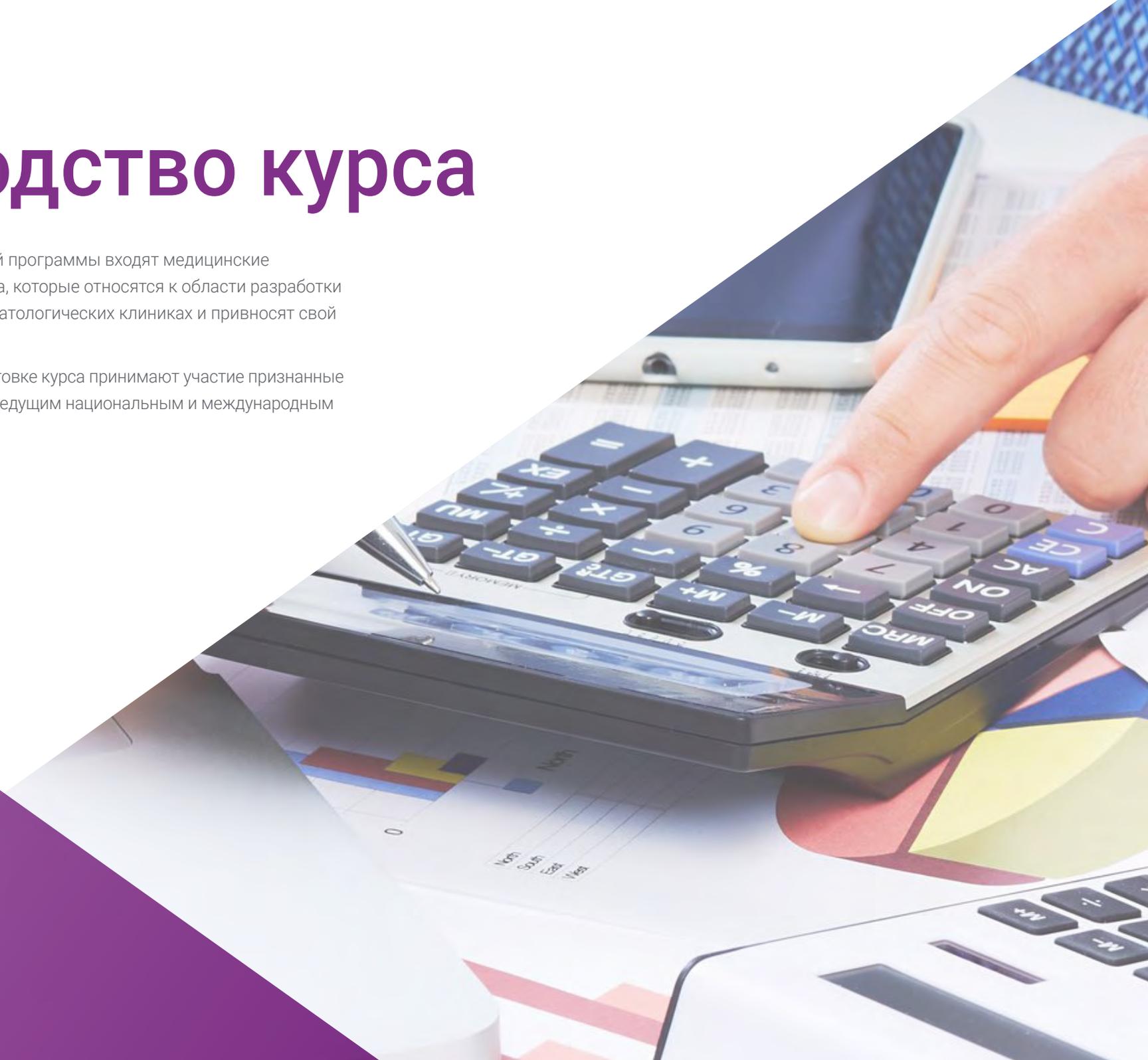
- ♦ Разработать рабочие процедуры, ориентированные на модель производительности и качества для стоматологической клиники, основанную на философии непрерывного совершенствования
- ♦ Использовать цифровые инструменты, которые облегчают эффективное планирование и управление задачами стоматологической клиники, что приводит к значительной экономии средств в краткосрочной перспективе
- ♦ Применять инструменты и рабочие процедуры, необходимые для оптимального управления закупками и запасами, чтобы избежать непродуктивного потока расходов
- ♦ Развивать навыки ведения переговоров с поставщиками, клиентами и руководством коллектива, ориентируясь на результаты *Win-Win*
- ♦ Освоить основные финансовые инструменты для принятия ключевых решений на основе объективных данных
- ♦ Приобрести важные знания в области анализа затрат, чтобы понимать текущее состояние компании с точки зрения прибыльности и уметь определять сценарии будущего

03

Руководство курса

В преподавательский состав этой программы входят медицинские работники признанного престижа, которые относятся к области разработки ценностных предложений в стоматологических клиниках и привносят свой опыт работы в это обучение.

Кроме того, в разработке и подготовке курса принимают участие признанные специалисты, принадлежащие к ведущим национальным и международным научным сообществам.





“

*Узнайте от ведущих специалистов
о последних достижениях в области
разработки ценностного предложения
в стоматологических клиниках”*

Приглашенный международный руководитель

Чайри Хейрс-Александр - специалист по управлению здравоохранением с большим опытом руководства медицинской практикой. В качестве директора Семейного медицинского центра Вустера в США она работала над улучшением здоровья и благосостояния жителей Вустера. В частности, она оказывала помощь культурно разнообразным группам населения, предоставляя доступ к социальным услугам и первичную медико-санитарную помощь. Ее цель - обеспечить доступное, качественное и комплексное обслуживание, независимо от платежеспособности пациентов.

Постоянно занимаясь вопросами общественного здравоохранения, выступает за то, чтобы медицинские услуги и политика были направлены на обеспечение благополучия и качества жизни. В этом ключе она занимала должность помощника директора по управлению практикой в Медицинском центре Brockton Neighborhood. На этой должности она развивала свои навыки в области координации деятельности медицинских центров.

Будучи специалистом в этой области, компания Хейрс-Александр стремится обеспечить эффективное управление здравоохранением на основе новейших организационных инструментов и стратегий. В этой связи компания работает в самых разных областях, направленных на укрепление здоровья и профилактики заболеваний в сообществах. В соответствии с этим в 2020 году она приняла участие в вакцинации во время пандемии COVID-19, обеспечив всем людям доступ к иммунизации против этого заболевания.

Среди ее основных функций - сотрудничество в программах профилактики заболеваний и пропаганда здоровых привычек. Чайри Хейрс-Александр занимает должность помощника директора и главного операционного директора в Гарвардской школе стоматологии. На этой должности она отвечает за управление повседневной деятельностью и работой вспомогательного персонала центра.



Г-жа. Хейрс-Александр, Чайри

- ♦ Главный директор по хирургическим операциям, Гарвардская школа стоматологии, Бостон, США
- ♦ Основатель компании Orchids in Bloom Credentialing
- ♦ Директор по клиническим операциям в Семейном центре здоровья в Вустере
- ♦ Помощник директора по управлению практикой в Броктонском центре здоровья соседей
- ♦ Координатор по проверке полномочий в Stamford Health
- ♦ Специалист по проверке полномочий в NextGen Healthcare
- ♦ Координатор операций в сфере здравоохранения в Центре восстановления вен - корпоративная медицинская индустрия
- ♦ Клинический ассистент в больнице Стэмфорда
- ♦ Степень магистра общественного здравоохранения в Университете Южного Нью-Хэмпшира
- ♦ Степень бакалавра в области управления здравоохранением в Государственном колледже Чартер Оук

“

Благодаря ТЕСН вы сможете учиться у лучших мировых профессионалов”

Руководство



Г-н Хиль, Андрес

- ♦ Управляющий директор стоматологической клиники Pilar Roig Odontología
- ♦ Соучредитель и генеральный директор MedicalDays
- ♦ Степень магистра в области управления и лидерства (Мичиганский государственный университет)
- ♦ Диплом по стоматологическому лидерству и клиническому менеджменту (*Институт врачей-стоматологов*)
- ♦ Диплом по учету затрат (Торговая палата Валенсии)
- ♦ Курс бухгалтерского учета, Центр финансовых исследований
- ♦ Курс лидерства и управления командой, Сесар Пикерас
- ♦ Инженер-агроном, Политехнический университет Валенсии



Г-н Гильот, Хайме

- ♦ Степень бакалавра в области делового администрирования и менеджмента, Политехнический университет Валенсии
- ♦ Промышленная специализация
- ♦ Сооснователь и директор по стратегии, агентство Hikaru VR
- ♦ Соучредитель и управляющий директор, Drone Spain
- ♦ Основатель *Школы интернет- и мобильного бизнеса*
- ♦ Основатель и генеральный директор Fight Technologies
- ♦ Обширный опыт в создании бизнеса
- ♦ Преподаватель по программе магистратуры Bankinter в области инноваций и создания бизнеса
- ♦ Исполнительный коуч, сертифицированный Европейской школой лидеров (EEL)
- ♦ Тренер по программам лидерства и эмоционального менеджмента в компаниях.

Преподаватели

Г-н Дольц, Хуан Мануэль

- ♦ Диплом в области бизнес-наук, Университет Валенсии
- ♦ Степень бакалавра в области делового администрирования и управления, Университет Валенсии
- ♦ Профессиональное обучение в области цифрового маркетинга (*Internet Startup Camp* - UPV)
- ♦ Консультант в области цифровизации бизнеса
- ♦ Обширный опыт в создании бизнеса
- ♦ Соучредитель и технический директор MedicalDays
- ♦ Соучредитель и технический директор Drone Spain
- ♦ Соучредитель и технический директор Hikaru VR Agency

Г-жа Гонсалес Бенавент, Мария

- ♦ Степень бакалавра в области делового администрирования и менеджмента, Университет Валенсии
- ♦ Степень магистра в области нейромаркетинга, применяемого к потребителям, Университет Барселоны (UB)
- ♦ Степень магистра в области маркетинга и маркетинговых исследований, Университет Валенсии
- ♦ Специалист по маркетингу и коммуникациям
- ♦ Специалист по торговому маркетингу
- ♦ Разработанные функции специалиста в области международной логистики, коммуникаций и анализа затрат
- ♦ Программа цифрового маркетинга и веб-анализа. Google & IAB

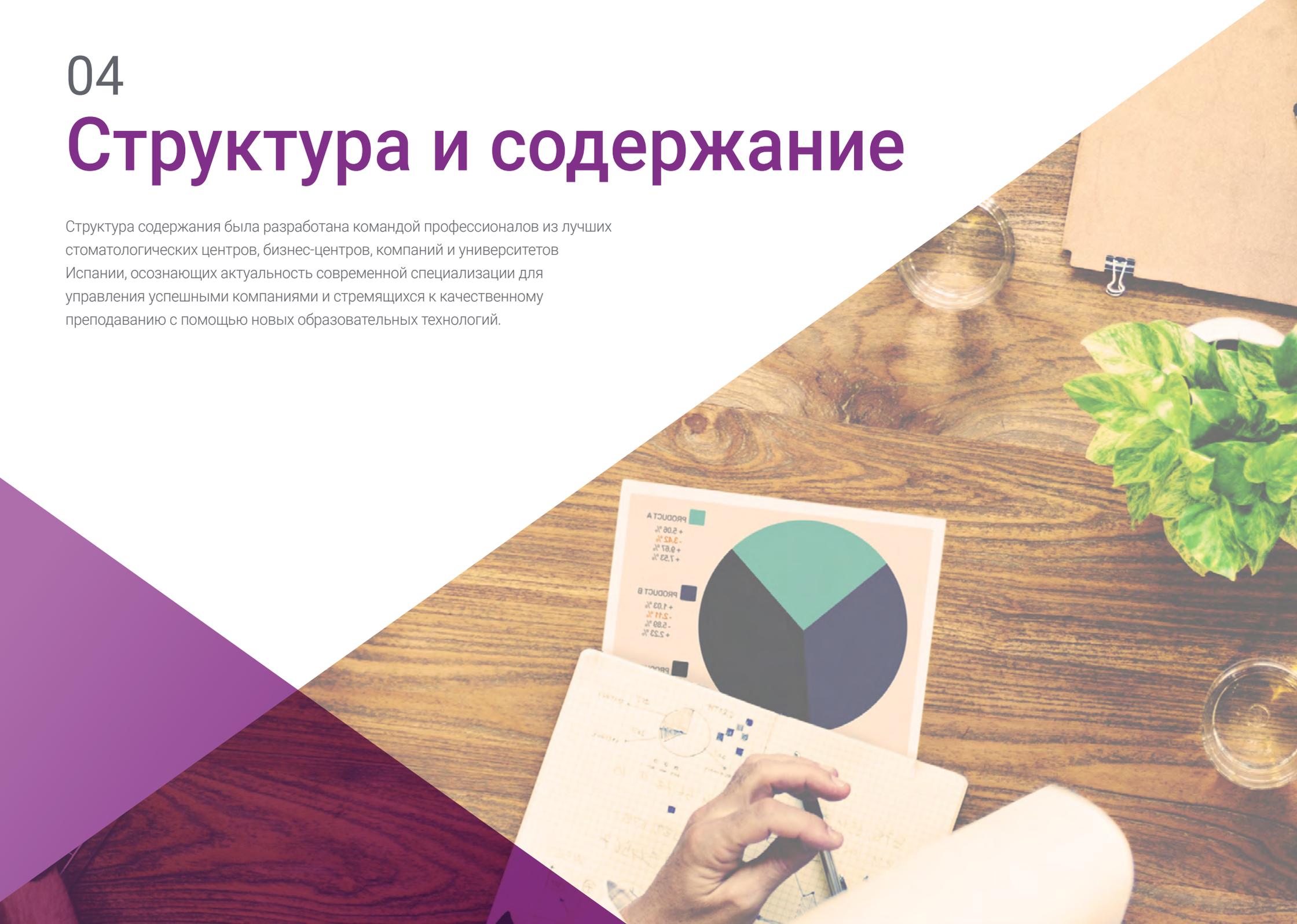
Г-жа Фортеа Парисио, Анна

- ♦ Степень бакалавра в области права, Университет Валенсии
- ♦ Профессиональный нейрокоуч
- ♦ Основатель Европейского центра лидерства в Майами, США
- ♦ Основатель Центра высокой работоспособности человека Анны Фортеа в Валенсии, Испания
- ♦ Соучредитель компании Eseeox
- ♦ Президент INA (Международной ассоциации нейрокоучинга)
- ♦ Психология в Открытом Университете Каталонии UOC и нейронауки в UPenn, Университет Пенсильвании, США
- ♦ Коуч SAC, сертифицированный Центром высокой эффективности человека IESEC

04

Структура и содержание

Структура содержания была разработана командой профессионалов из лучших стоматологических центров, бизнес-центров, компаний и университетов Испании, осознающих актуальность современной специализации для управления успешными компаниями и стремящихся к качественному преподаванию с помощью новых образовательных технологий.



PRODUCT A	+ 2.08 %
	- 2.42 %
	+ 0.87 %
	+ 1.22 %

PRODUCT B	+ 1.03 %
	- 2.11 %
	- 2.80 %
	+ 2.23 %



“

Данный Университетский курс в области разработки ценностного предложения в стоматологических клиниках содержит самую полную и современную научную программу на рынке”

Модуль 1. Дизайн клиники

- 1.1. Введение и цели
- 1.2. Текущая ситуация клинико-стоматологического сектора
 - 1.2.1. Международный уровень
- 1.3. Эволюция клинико-стоматологического сектора и его тенденции
 - 1.3.1. Международный уровень
- 1.4. Анализ конкуренции
 - 1.4.1. Анализ цен
 - 1.4.2. Дифференциальный анализ
- 1.5. SWOT-анализ
- 1.6. Как разработать модель Canvas в вашей стоматологической клинике
 - 1.6.1. Сегментация клиентов
 - 1.6.2. Потребности
 - 1.6.3. Решение
 - 1.6.4. Каналы
 - 1.6.5. Ценностное предложение
 - 1.6.6. Структуры доходов
 - 1.6.7. Структура затрат
 - 1.6.8. Конкурентные преимущества
 - 1.6.9. Ключевые показатели



- 1.7. Метод оценки вашей бизнес-оценки: цикл бережливого стартапа
 - 1.7.1. Кейс 1: Валидация вашей модели на этапе создания
 - 1.7.2. Кейс 2: Применение метода для инновации вашей текущей модели
- 1.8. Значимость оценки и совершенствования бизнес-модели вашей стоматологической клиники
- 1.9. Как оценить ценностное предложение нашей стоматологической клиники?
- 1.10. Миссия, видение и ценности
 - 1.10.1. Миссия
 - 1.10.2. Видение
 - 1.10.3. Ценности
- 1.11. Определение целевого пациента
- 1.12. Оптимальное расположение моей клиники
 - 1.12.1. Планировка предприятия
- 1.13. Оптимальный подбор персонала
- 1.14. Значимость модели подбора персонала в соответствии с определенной стратегией
- 1.15. Ключи к определению ценовой политики
- 1.16. Внешнее vs. внутреннее финансирование
- 1.17. Анализ стратегии успешного кейса стоматологической клиники

“ Уникальный, важный и значимый курс обучения для повышения вашей квалификации”

05

Методология

Данная учебная программа предлагает особый способ обучения. Наша методология разработана в режиме циклического обучения: **Relearning**.

Данная система обучения используется, например, в самых престижных медицинских школах мира и признана одной из самых эффективных ведущими изданиями, такими как *Журнал медицины Новой Англии*.





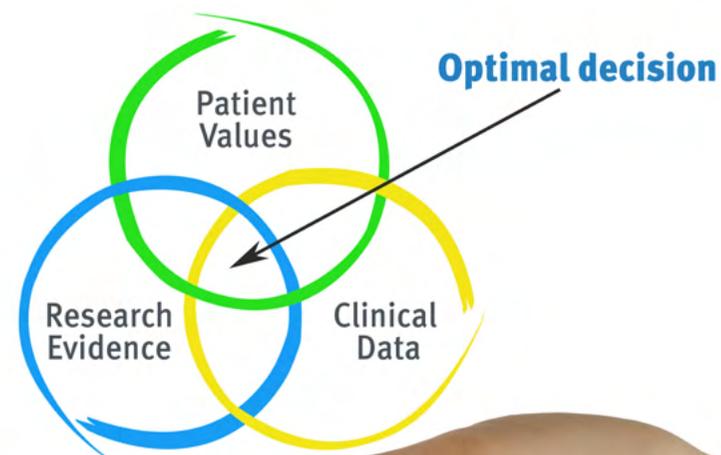
“

Откройте для себя методику *Relearning*, которая отвергает традиционное линейное обучение, чтобы показать вам циклические системы обучения: способ, который доказал свою огромную эффективность, особенно в предметах, требующих запоминания”

В ТЕСН мы используем метод запоминания кейсов

Что должен делать профессионал в определенной ситуации? На протяжении всей программы вы будете сталкиваться с множеством смоделированных клинических случаев, основанных на историях болезни реальных пациентов, когда вам придется проводить исследование, выдвигать гипотезы и в конечном итоге решать ситуацию. Существует множество научных доказательств эффективности этого метода. Будущие специалисты учатся лучше, быстрее и показывают стабильные результаты с течением времени.

С ТЕСН вы сможете познакомиться со способом обучения, который опровергает основы традиционных методов образования в университетах по всему миру.



По словам доктора Жерваса, клинический случай - это описание диагноза пациента или группы пациентов, которые становятся "случаем", примером или моделью, иллюстрирующей какой-то особый клинический компонент, либо в силу обучающего эффекта, либо в силу своей редкости или необычности. Важно, чтобы кейс был основан на текущей трудовой деятельности, пытаюсь воссоздать реальные условия в профессиональной практике стоматолога.

“

Знаете ли вы, что этот метод был разработан в 1912 году, в Гарвардском университете, для студентов-юристов? Метод кейсов заключался в представлении реальных сложных ситуаций, чтобы они принимали решения и обосновывали способы их решения. В 1924 году он был установлен в качестве стандартного метода обучения в Гарвардском университете”

Эффективность метода обосновывается четырьмя ключевыми достижениями:

1. Студенты, которые следуют этому методу, не только добиваются усвоения знаний, но и развивают свои умственные способности с помощью упражнений по оценке реальных ситуаций и применению своих знаний.
2. Обучение прочно опирается на практические навыки что позволяет студенту лучше интегрироваться в реальный мир.
3. Усвоение идей и концепций становится проще и эффективнее благодаря использованию ситуаций, возникших в реальности.
4. Ощущение эффективности затраченных усилий становится очень важным стимулом для студентов, что приводит к повышению интереса к учебе и увеличению времени, посвященному на работу над курсом.



Методология *Relearning*

TECH эффективно объединяет метод кейсов с системой 100% онлайн-обучения, основанной на повторении, которая сочетает 8 различных дидактических элементов в каждом уроке.

Мы улучшаем метод кейсов с помощью лучшего метода 100% онлайн-обучения: *Relearning*.



Стоматолог будет учиться на основе реальных случаев и разрешения сложных ситуаций в смоделированных учебных условиях. Эти симуляции разработаны с использованием самого современного программного обеспечения для полного погружения в процесс обучения.

Находясь в авангарде мировой педагогики, метод *Relearning* сумел повысить общий уровень удовлетворенности специалистов, завершивших обучение, по отношению к показателям качества лучшего онлайн-университета в мире.

С помощью этой методики мы с беспрецедентным успехом обучили более 115000 стоматологов по всем клиническим специальностям, независимо от хирургической нагрузки. Наша методология преподавания разработана в среде с высокими требованиями к уровню подготовки, с университетским контингентом студентов с высоким социально-экономическим уровнем и средним возрастом 43,5 года.

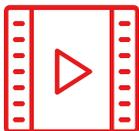
Методика Relearning позволит вам учиться с меньшими усилиями и большей эффективностью, все больше вовлекая вас в процесс обучения, развивая критическое мышление, отстаивая аргументы и противопоставляя мнения, что непосредственно приведет к успеху.

В нашей программе обучение не является линейным процессом, а происходит по спирали (мы учимся, разучиваемся, забываем и заново учимся). Поэтому мы дополняем каждый из этих элементов по концентрическому принципу.

Общий балл квалификации по нашей системе обучения составляет 8.01, что соответствует самым высоким международным стандартам.



В рамках этой программы вы получаете доступ к лучшим учебным материалам, подготовленным специально для вас:



Учебный материал

Все дидактические материалы создаются преподавателями специально для студентов этого курса, чтобы они были действительно четко сформулированными и полезными.

Затем вся информация переводится в аудиовизуальный формат, создавая дистанционный рабочий метод TECH. Все это осуществляется с применением новейших технологий, обеспечивающих высокое качество каждого из представленных материалов.



Техники и процедуры на видео

TECH предоставляет в распоряжение студентов доступ к новейшим методикам и достижениям в области образования и к передовым стоматологическим технологиям. Все с максимальной тщательностью, объяснено и подробно описано самими преподавателями для усовершенствования усвоения и понимания материалов. И самое главное, вы можете смотреть их столько раз, сколько захотите.



Интерактивные конспекты

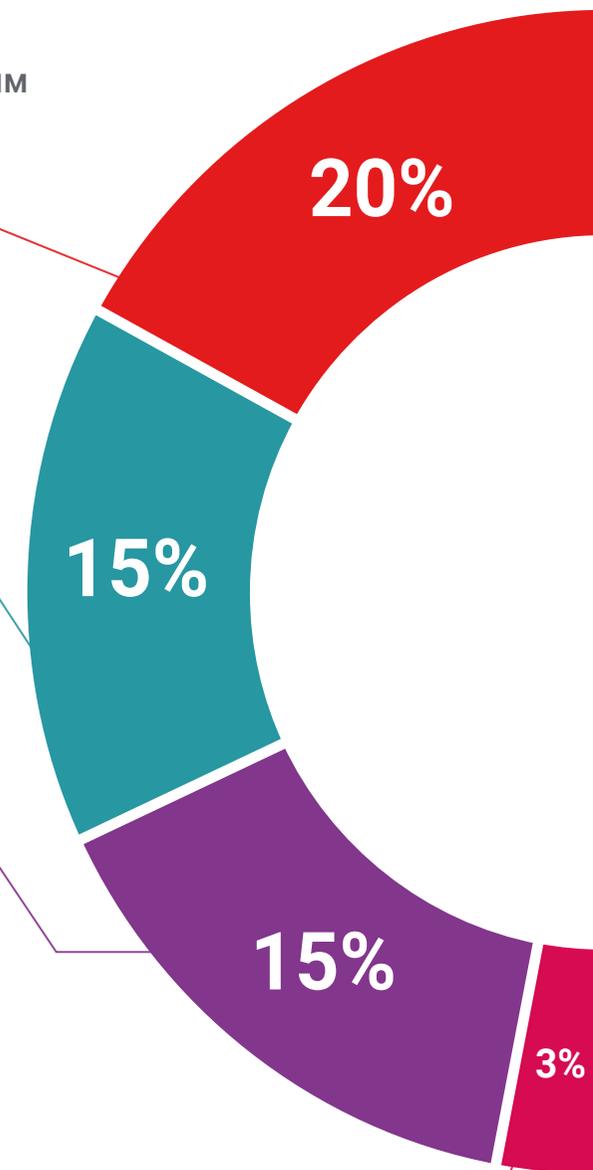
Мы представляем содержание в привлекательной и динамичной мультимедийной форме, которая включает аудио, видео, изображения, диаграммы и концептуальные карты для закрепления знаний.

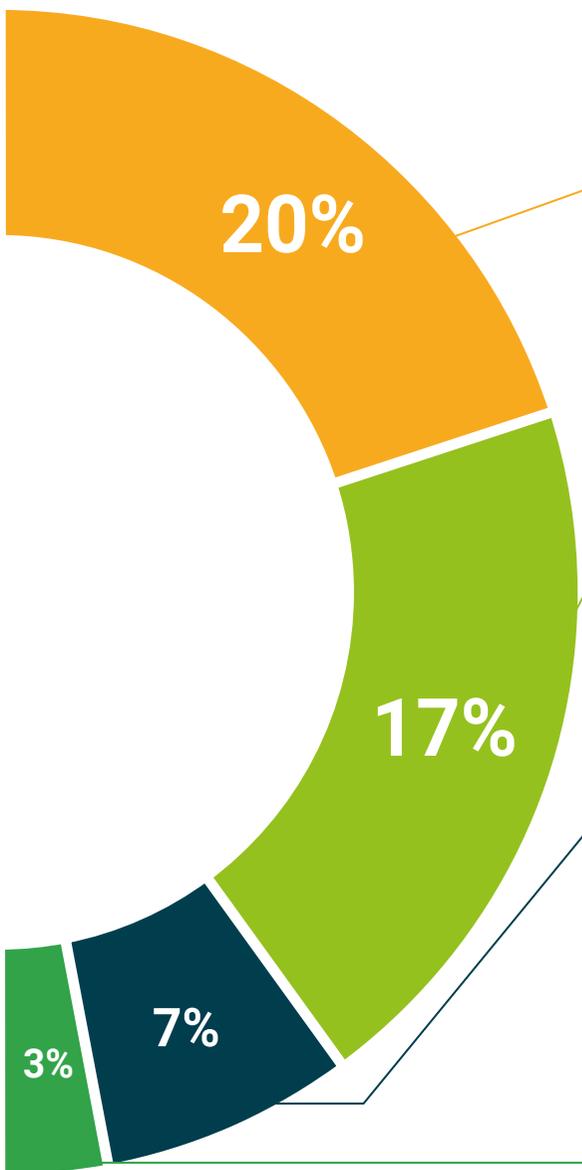
Эта уникальная обучающая система для представления мультимедийного содержания была отмечена компанией Майкрософт как "Европейская история успеха".



Дополнительная литература

Новейшие статьи, консенсусные документы и международные руководства включены в список литературы курса. В виртуальной библиотеке TECH студент будет иметь доступ ко всем материалам, необходимым для завершения обучения.





Анализ кейсов, разработанных и объясненных экспертами

Эффективное обучение обязательно должно быть контекстным. Поэтому мы представим вам реальные кейсы, в которых эксперт проведет вас от оказания первичного осмотра до разработки схемы лечения: понятный и прямой способ достичь наивысшей степени понимания материала.



Тестирование и повторное тестирование

На протяжении всей программы мы периодически оцениваем и переоцениваем ваши знания с помощью оценочных и самооценочных упражнений: так вы сможете убедиться, что достигаете поставленных целей.



Мастер-классы

Существуют научные данные о пользе экспертного наблюдения третьей стороны. Так называемый метод обучения у эксперта укрепляет знания и память, а также формирует уверенность в наших будущих сложных решениях.



Краткие руководства к действию

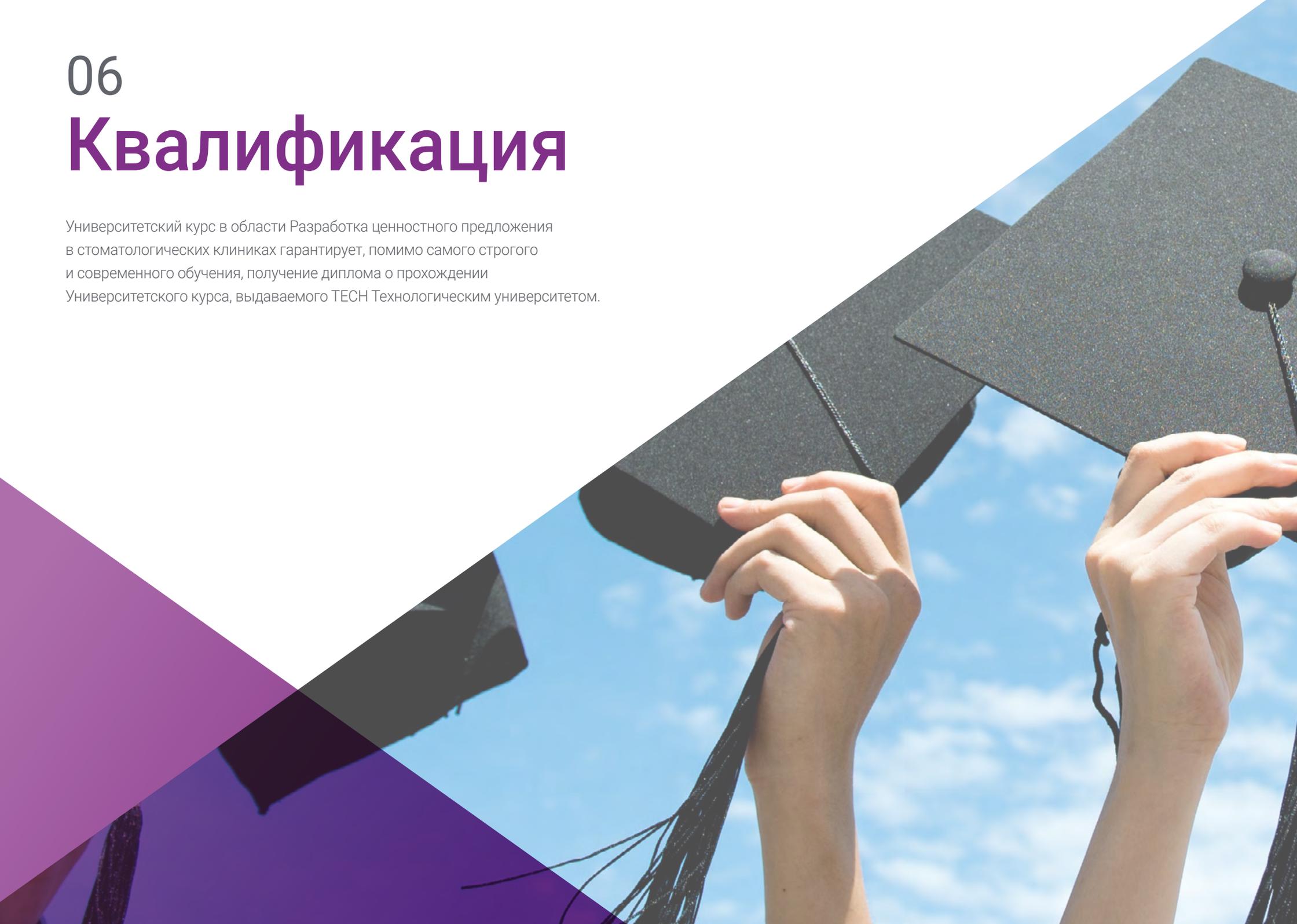
TECH предлагает наиболее актуальное содержание курса в виде рабочих листов или кратких руководств к действию. Обобщенный, практичный и эффективный способ помочь вам продвинуться в обучении.



06

Квалификация

Университетский курс в области Разработка ценностного предложения в стоматологических клиниках гарантирует, помимо самого строгого и современного обучения, получение диплома о прохождении Университетского курса, выдаваемого TECH Технологическим университетом.



“

Успешно пройдите эту программу и получите университетский диплом без хлопот, связанных с поездками и оформлением документов”

Данный **Университетский курс в области Разработка ценностного предложения в стоматологических клиниках** содержит самую полную и современную научную программу на рынке.

После прохождения аттестации студент получит по почте* с подтверждением получения соответствующий диплом о прохождении Университетского курса, выданный **TECH Технологическим университетом**.

Диплом, выданный **TECH Технологическим университетом**, подтверждает квалификацию, полученную на Университетском курсе, и соответствует требованиям, обычно предъявляемым биржами труда, конкурсными экзаменами и комитетами по оценке карьеры.

Диплом: **Университетский курс в области Разработка ценностного предложения в стоматологических клиниках**

Количество учебных часов: **150 часов**



Будущее

Здоровье Доверие Люди

Образование Информация Тьюторы

Гарантия Аккредитация Преподавание

Институты Технология Обучение

Сообщество Обязательство

Персональное внимание Инновации

Знания Настоящее Качество

Веб обучение

Развитие Институты

Виртуальный класс

tech технологический
университет

Университетский курс

Разработка ценностного предложения
в стоматологических клиниках

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 12 месяцев
- » Учебное заведение: ТЕСН Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн

Университетский курс

Разработка ценностного предложения в стоматологических клиниках

