

Университетский курс

Маркетинг 2.0 в
стоматологических
клиниках



Университетский курс

Маркетинг 2.0 в стоматологических клиниках

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 6 недель
- » Учебное заведение: ТЕСН Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн

Веб-доступ: www.techitute.com/ru/dentistry/postgraduate-certificate/marketing-20-applied-dental-clinics

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

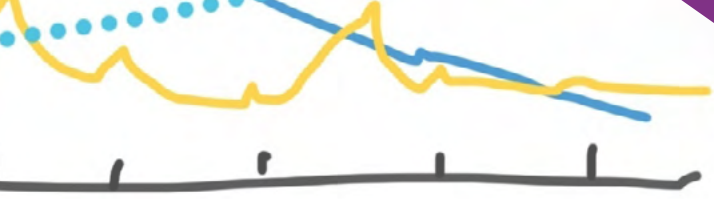
стр. 30

01

Презентация

Рост числа выпускников стоматологических ВУЗов и увеличение количества стоматологических клиник, появившихся в последние годы, сделали клинично-стоматологический сектор одним из самых конкурентных рынков, существующих на сегодняшний день. Поэтому врачу-стоматологу необходимо также освоить роль менеджера и директора своей стоматологической клиники, овладеть знаниями в области администрирования и управления бизнесом, а также коллективом, что обеспечит постоянство собственного бизнеса.





ARCH
GINE
DESIGN
MEDIA
B SITE

SMS



“

Улучшите свои знания в области маркетинга 2.0 в стоматологических клиниках с помощью этой программы, в которой вы найдете лучший дидактический материал с реальными практическими кейсами. Узнайте о новейших достижениях в области администрирования и управления клиниками, чтобы иметь возможность эффективно руководить стоматологическими центрами”



В последние годы тема менеджмента и руководства стоматологическими клиниками вызывает всё больший интерес, особенно у тех специалистов, которые осознали важность умения правильно распорядиться всеми ресурсами своей стоматологической клиники, чтобы превратить её в перспективный бизнес, стабильность которого может быть обеспечено только путем применения соответствующих рычагов управления коммерческим предприятием.

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



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

Данный **Университетский курс в области Маркетинг 2.0 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 маркетингом 2.0 в стоматологических клиниках
- ♦ Наглядное, схематичное и исключительно практическое содержание курса предоставляет научную и строгую информацию по тем дисциплинам, которые необходимы для профессиональной практики
- ♦ Актуальная информация в области маркетинга 2.0 в стоматологических клиниках
- ♦ Интерактивная обучающая система, основанная на алгоритмах принятия решения в созданных проблемных ситуациях
- ♦ Доступ к учебным материалам с любого стационарного или мобильного устройства с выходом в интернет

“

Данная программа может стать лучшей инвестицией, которую вы сможете сделать при выборе программы повышения квалификации по двум причинам: помимо обновления знаний в области маркетинга 2.0 в стоматологических клиниках, вы получите диплом Университетского курса, выданный ТЕСН Технологическим университетом”

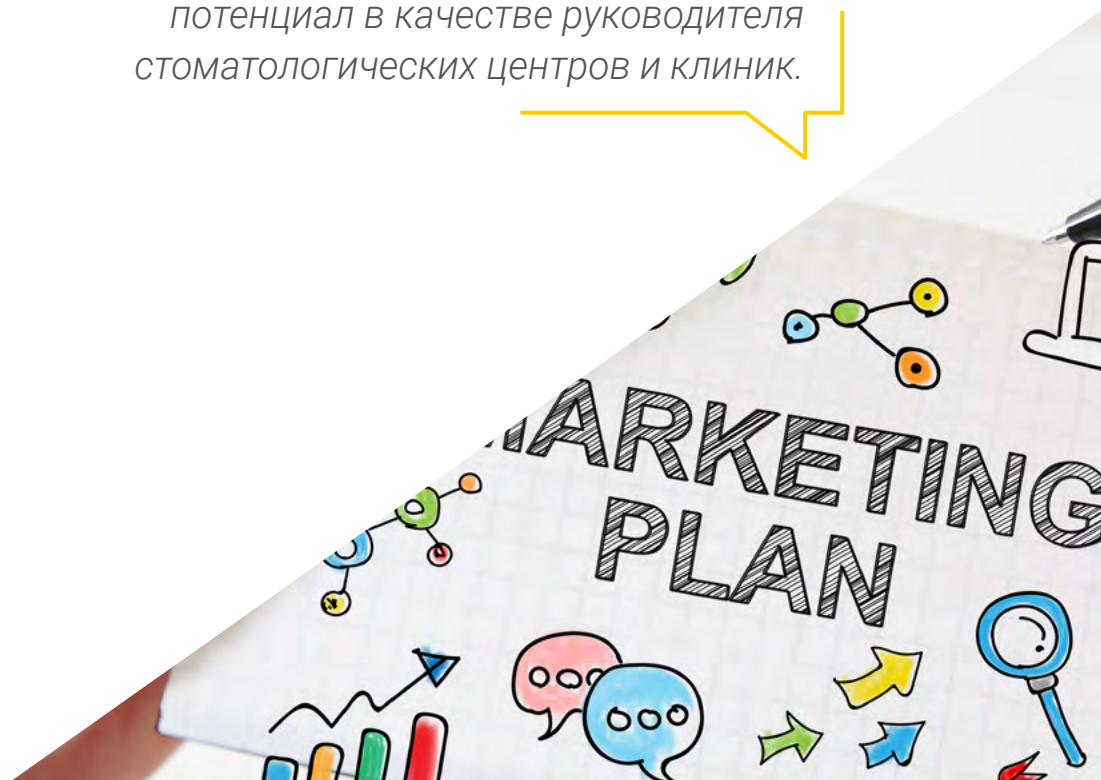
В преподавательский состав входят профессионалы в области управления и руководства стоматологическими клиниками, которые привносят в обучение свой опыт работы, а также признанные специалисты из ведущих компаний, как в данной сфере, так и в смежных областях.

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 маркетинга 2.0 с большим опытом преподавания.

Данная программа позволяет проходить обучение в симулированной среде, обеспечивающей иммерсивный учебный процесс, основанный на обучении в реальных ситуациях.

Мы даем вам возможность взять в свои руки ответственность за свое будущее и полностью раскрыть свой потенциал в качестве руководителя стоматологических центров и клиник.



02 Цели

Университетский курс в области маркетинга 2.0 в стоматологических клиниках ориентирован на содействие вашему личностному и профессиональному росту.



“

Главная цель данной 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 проявляя себя в условиях жесткой конкуренции
- ♦ Применять навыки стратегии и видения для содействия выявлению новых возможностей для бизнеса
- ♦ Способствовать приобретению личных и профессиональных навыков, которые позволят студентам более уверенно и решительно реализовывать собственные бизнес-проекты, как в случае инициативы создания собственного клинико-стоматологического бизнеса, так и в случае инноваций в модели управления и руководства уже имеющимся клинико-стоматологическим бизнесом
- ♦ Повысить профессионализм в клинико-стоматологическом секторе путем непрерывного и специализированного обучения в области администрирования и управления бизнесом



Воспользуйтесь возможностью и сделайте шаг, чтобы быть в курсе последних событий в области маркетинга 2.0 в стоматологических клиниках”





Конкретные цели

- ♦ Описать текущую ситуацию и будущие тенденции в моделях менеджмента и управления клинико-стоматологическим бизнесом как на национальном, так и на международном уровне с тем, чтобы уметь определять цели и дифференцирующие и успешные стратегии
- ♦ Ознакомиться с терминологией и специализированными понятиями, характерными для области менеджмента и руководства бизнесом, для их применения
- ♦ Описать язык, концепции, инструменты и логику маркетинга как ключевого вида предпринимательской деятельности для роста и позиционирования клинико-стоматологического бизнеса
- ♦ Углубить знания о цифровых средствах коммуникации, которыми необходимо овладеть в эпоху 2.0, чтобы донести ценностное предложение стоматологической клиники до целевых пациентов по наиболее подходящим каналам
- ♦ Разработать целевые маркетинговые и коммуникационные кампании, ориентированные на конкретные цели, с возможностью оценки их результативности при помощи легко интерпретируемых показателей

03

Руководство курса

В преподавательский состав данной программы входят медицинские работники с признанным авторитетом, которые принадлежат к области маркетинга 2.0 и привносят опыт своей работы в это обучение.

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





“

Узнайте от ведущих специалистов о последних достижениях в области маркетинга 2.0 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

- ♦ Директор-управляющий, стоматологическая клиника Pilar Roig
- ♦ Соучредитель и генеральный директор MedicalDays
- ♦ Степень магистра в области управления и руководства Университета штата Мичиган
- ♦ Диплом в области руководства стоматологией и клинического менеджмента (*Dental Doctors Institute*)
- ♦ Диплом по специальности "Бухгалтерский учет затрат" (Торговая палата Валенсии)
- ♦ Курс бухгалтерского учета, Центр финансовых исследований
- ♦ Курс в области лидерства и управления коллективом, Сесар Пикерас
- ♦ Инженер-агроном, Политехнический университет Валенсии



Г-н Гильот, Хайме

- ♦ Степень бакалавра в области делового администрирования и управления Политехнического университета Валенсии
- ♦ Промышленная специализация
- ♦ Соучредитель и директор по стратегическому развитию Hikaru VR Agency
- ♦ Соучредитель и генеральный директор компании Drone Spain
- ♦ Основатель *Internet & Mobile Business School*
- ♦ Основатель и генеральный директор компании Fight Technologies
- ♦ Большой опыт в создании коммерческих предприятий
- ♦ Преподаватель магистратуры в области инноваций и создания бизнеса Bankinter
- ♦ Коуч высшего звена, сертифицированный Европейской школой лидеров (EEL)
- ♦ Ведущий программ по лидерству и управлению эмоциями в компаниях



Преподаватели

Г-н Дольц, Хуан Мануэль

- ♦ Диплом в области бизнес-наук, Университет Валенсии
- ♦ Степень бакалавра в области делового администрирования и управления Университета Валенсии
- ♦ Профессиональное обучение по цифровому маркетингу (*Internet Startup Camp* - UPV)
- ♦ Консультант в области цифровизации бизнеса
- ♦ Большой опыт в создании коммерческих предприятий
- ♦ Соучредитель и технический директор MedicalDays
- ♦ Соучредитель и главный исполнительный директор Drone Spain
- ♦ Соучредитель и главный исполнительный директор Hikaru VR Agency

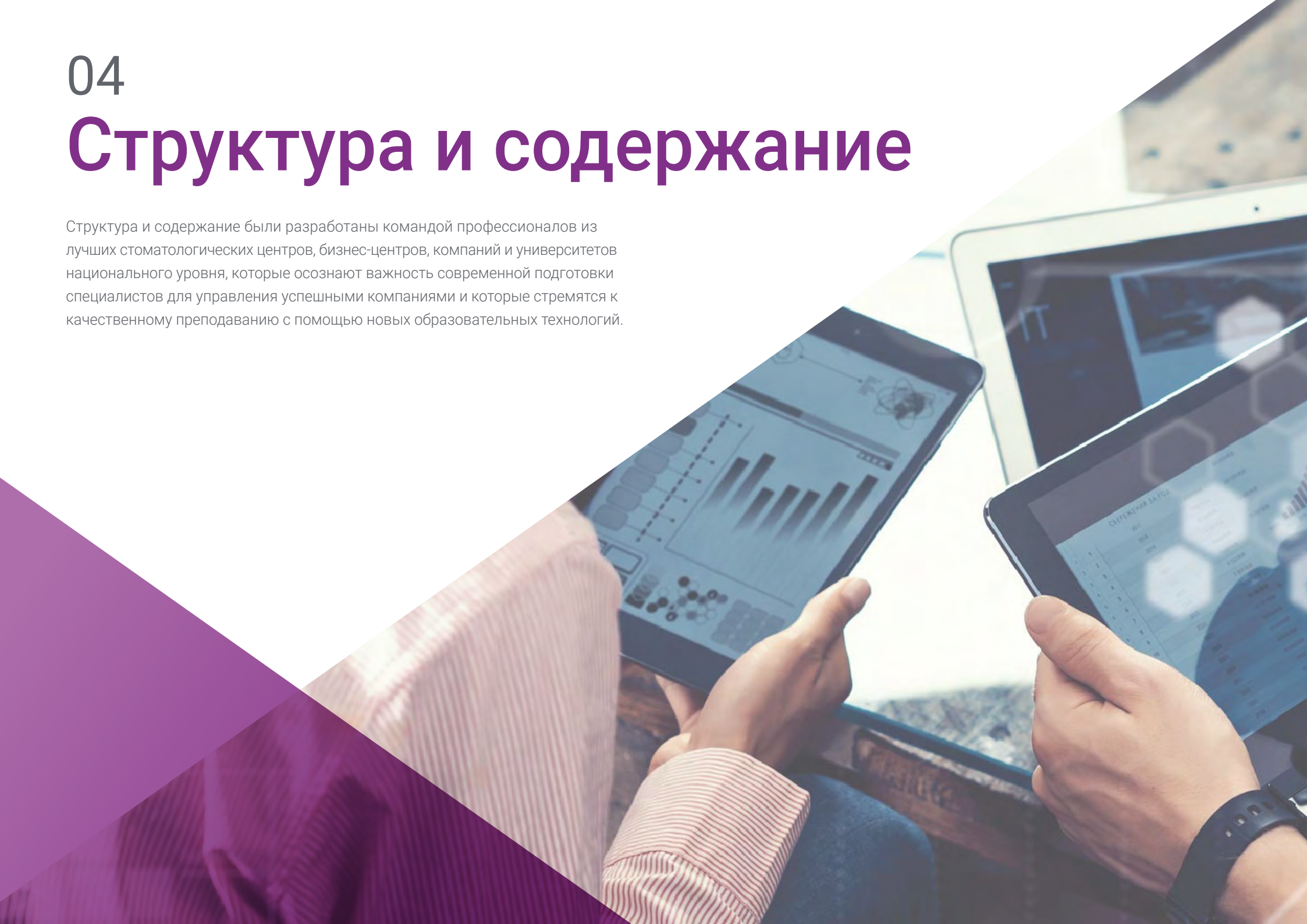
Г-жа Фортеа Парисио, Анна

- ♦ Степень бакалавра в области юриспруденции Университета Валенсии
- ♦ Профессиональный нейрокоуч
- ♦ Основатель Европейского центра лидерства в Майами, США
- ♦ Основатель Центра высокой работоспособности человека Анны Фортеа в Валенсии, Испания
- ♦ Соучредитель компании Eseoх
- ♦ 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 и содержание были разработаны командой профессионалов из лучших стоматологических центров, бизнес-центров, компаний и университетов национального уровня, которые осознают важность современной подготовки специалистов для управления успешными компаниями и которые стремятся к качественному преподаванию с помощью новых образовательных технологий.

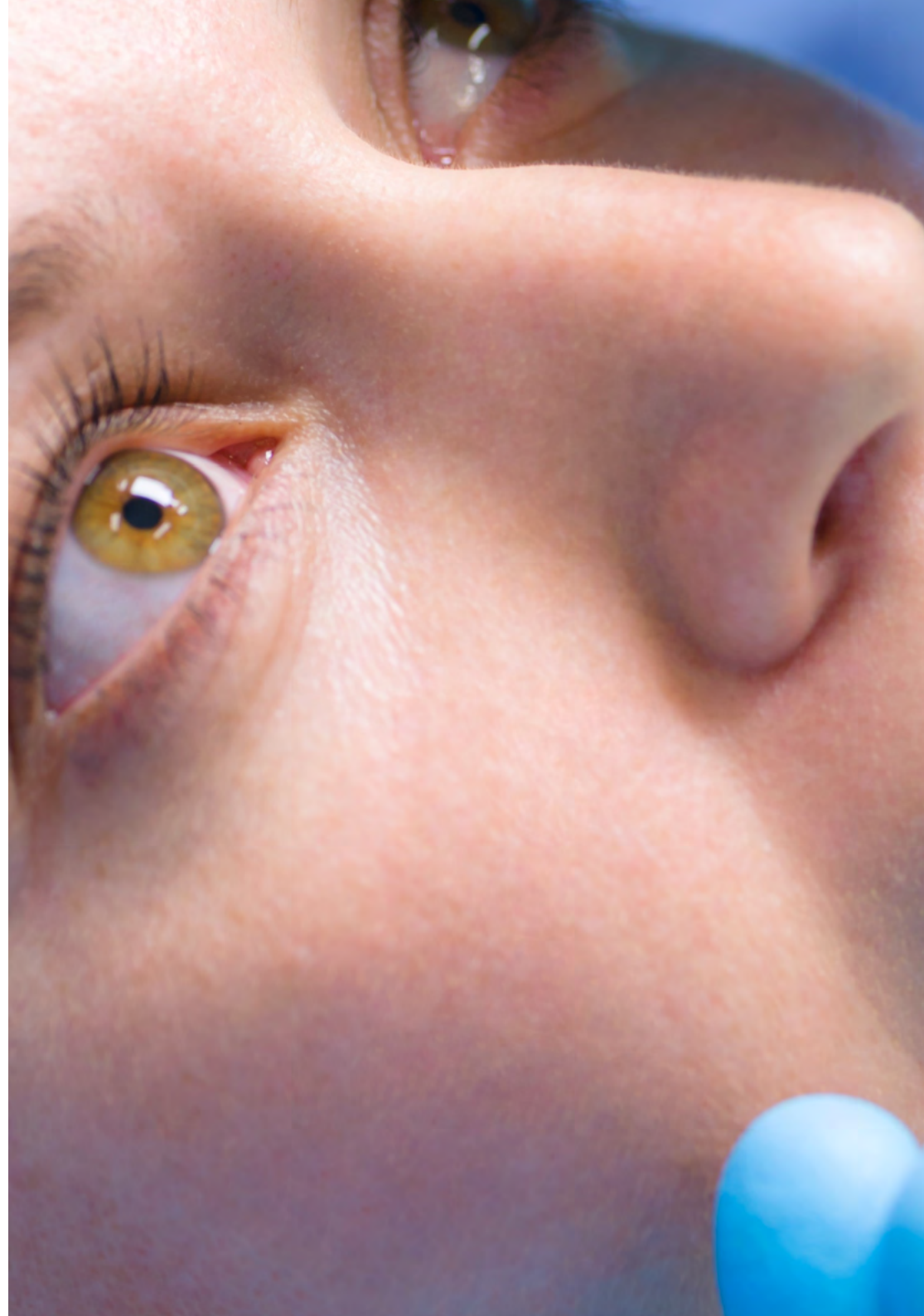


“

Данный Университетский курс в области маркетинга 2.0 в стоматологических клиниках содержит самую полную и современную научную программу на рынке”

Модуль 1. Маркетинг 2.0

- 1.1. Значимость брендинга для дифференциации
 - 1.1.1. Визуальная идентичность
 - 1.1.2. Этапы брендинга
 - 1.1.3. Брендинг как стратегия дифференциации
 - 1.1.4. Архетипы Юнга для персонификации вашего бренда
- 1.2. Корпоративные сеть и блог стоматологической клиники
 - 1.2.1. Ключи к созданию эффективного и функционального веб-сайта
 - 1.2.2. Выбор тона голоса для каналов связи
 - 1.2.3. Преимущества наличия корпоративного блога
- 1.3. Эффективное использование социальных сетей
 - 1.3.1. Значимость стратегии социальных сетей
 - 1.3.2. Инструменты автоматизации для социальных сетей
- 1.4. Применение мгновенного обмена сообщениями
 - 1.4.1. Значимость прямой коммуникации с пациентами
 - 1.4.2. Канал для персонализированных рекламных акций или массовых сообщений
- 1.5. Значимость трансмедийного нарратива в коммуникации 2.0
- 1.6. Как создавать базы данных посредством коммуникации
- 1.7. Google Analytics для измерения воздействия вашей коммуникации 2.0
- 1.8. Анализ ситуации
 - 1.8.1. Анализ внешней ситуации
 - 1.8.2. Анализ внутренней ситуации
- 1.9. Определение целей
 - 1.9.1. Ключевые моменты в постановке целей
- 1.10. Выбор стратегий
 - 1.10.1. Типы стратегий
- 1.11. План действий
- 1.12. Бюджет
 - 1.12.1. Распределение бюджета
 - 1.12.2. Прогнозирование производительности
- 1.13. Методы контроля и мониторинга





“

Уникальный, важный и значимый курс обучения для развития вашей карьеры”

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. Стоматологи, 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

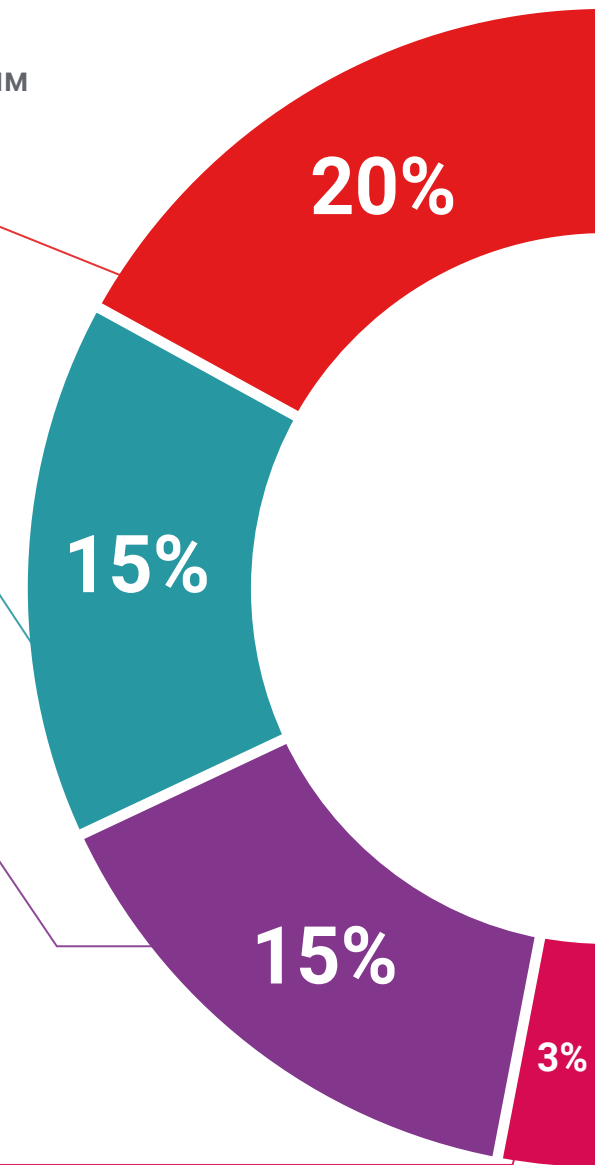
Мы представляем содержание в привлекательной и динамичной мультимедийной форме, которая включает аудио, видео, изображения, диаграммы и концептуальные карты для закрепления знаний.

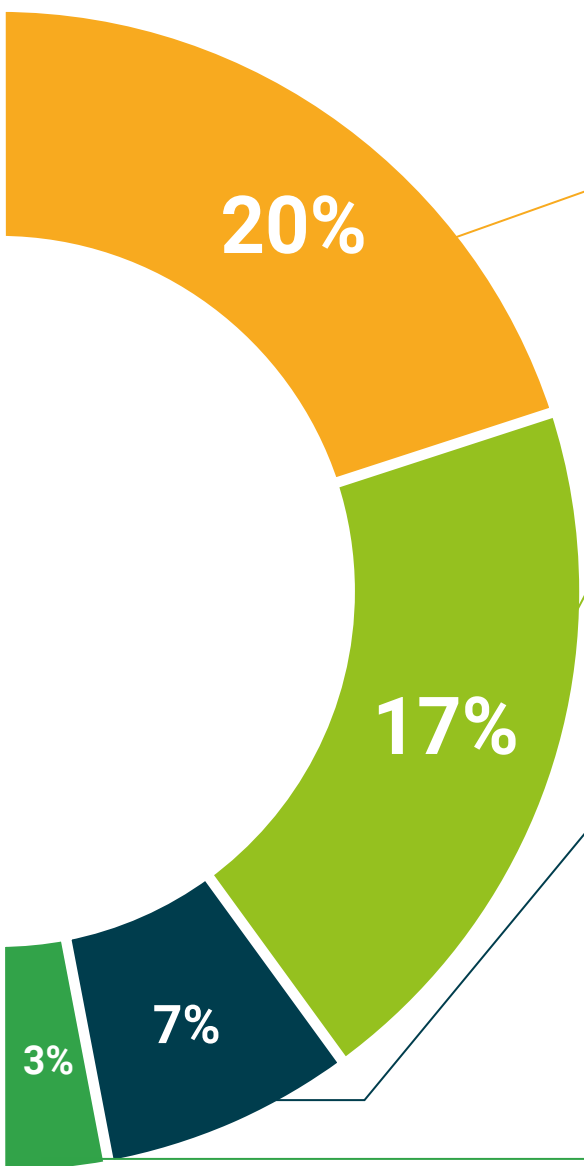
Эта уникальная обучающая система для представления мультимедийного содержания была отмечена компанией Майкрософт как "Европейская история успеха".



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 Маркетинг 2.0 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 Маркетинг 2.0 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 Маркетинг 2.0 в стоматологических клиниках**

Количество учебных часов: **175 часов**



*Гаагский апостиль. В случае, если студент потребует, чтобы на его диплом в бумажном формате был проставлен Гаагский апостиль, TECH EDUCATION предпримет необходимые шаги для его получения за дополнительную плату.

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 Языки

tech технологический
университет

Университетский курс

Маркетинг 2.0 в
стоматологических
клиниках

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 6 недель
- » Учебное заведение: ТЕСН Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн

Университетский курс

Маркетинг 2.0 в
стоматологических
клиниках

