

Privater Masterstudiengang

Management und Leitung
von Zahnkliniken





tech technologische
universität

Privater Masterstudiengang

Management und Leitung von Zahnkliniken

- » Modalität: online
- » Dauer: 12 Monate
- » Qualifizierung: TECH Technologische Universität
- » Zeitplan: in Ihrem eigenen Tempo
- » Prüfungen: online

Internetzugang: www.techtitude.com/de/zahnmedizin/masterstudiengang/masterstudiengang-management-leitung-zahnkliniken

Index

01

Präsentation

Seite 4

02

Ziele

Seite 8

03

Kompetenzen

Seite 12

04

Kursleitung

Seite 16

05

Struktur und Inhalt

Seite 20

06

Methodik

Seite 30

07

Qualifizierung

Seite 38

01

Präsentation

Die wachsende Zahl von Hochschulabsolventen in der Zahnmedizin und die steigende Zahl von Zahnkliniken, die in den letzten Jahren entstanden sind, haben den klinisch-zahnmedizinischen Sektor zu einem der wettbewerbsintensivsten Märkte gemacht, die es heute gibt. Aus diesem Grund ist es für die Zahnärzte unerlässlich, die Rolle des Managers und Direktors ihrer Zahnklinik zu übernehmen. Sie müssen sich das Wissen über Unternehmensführung und Teammanagement aneignen, um die Kontinuität ihres eigenen Unternehmens zu gewährleisten.



“

Verbessern Sie Ihre Kenntnisse in Management und Leitung von Zahnkliniken durch dieses Programm, in dem Sie das beste didaktische Material mit echten Fallstudien finden. Lernen Sie die neuesten Fortschritte in der Verwaltung von Kliniken kennen, um die Verwaltung von Qualitätszahnzentren durchführen zu können“

Das Management und die Leitung von Zahnkliniken hat in den letzten Jahren ein wachsendes Interesse geweckt, vor allem bei den Fachleuten, die erkannt haben, wie wichtig es ist, alle Ressourcen, die ihnen in ihrer Zahnklinik zur Verfügung stehen, richtig zu verwalten, um sie in ein Unternehmen mit Zukunft zu verwandeln, mit einer Kontinuität, die nur durch die Nutzung der geeigneten betriebswirtschaftlichen Mittel gewährleistet werden kann.

In diesem neuen Umfeld ist der Fokus auf die Zahnarztpraxis als Organisationsstruktur besonders stark ausgeprägt, und alle Bereiche des Managements und der Führung müssen angesprochen und beherrscht werden: Personalwesen, Marketing, Qualität, Zeitmanagement, Planung und Strategie, Buchhaltung und Kosten, etc.

Durch den angewandten und strukturierten Ansatz der erarbeiteten Inhalte sollen die Studenten die Fähigkeit erlangen, sich den Herausforderungen ihrer Arbeit aus einer differenzierten Perspektive in Bezug auf Management und Führung zu stellen, was ihnen einen klaren Vorteil für den Erfolg im hart umkämpften zahnmedizinischen Sektor verschafft.

Das Programm ist auf eine Online-Spezialisierung ausgelegt, die 1.500 Studienstunden entspricht. Das gesamte theoretische und praktische Wissen wird anhand von Anwendungen vermittelt, die in direktem Zusammenhang mit den Herausforderungen stehen, denen sich der Manager einer Zahnklinik tagtäglich stellen muss.

Dieser **Privater Masterstudiengang in Management und Leitung von Zahnkliniken** enthält das vollständigste und aktuellste wissenschaftliche Programm auf dem Markt. Die hervorstechendsten Merkmale sind:

- ♦ Entwicklung praktischer Fälle von Management und Leitung, die von Experten für das Management von Zahnkliniken vorgestellt werden
- ♦ Der anschauliche, schematische und äußerst praxisnahe Inhalt vermittelt strenge und konzentrierte Informationen zu den für die berufliche Praxis des Managers wesentlichen Bereichen
- ♦ Er enthält praktische Übungen, in denen der Selbstbewertungsprozess durchgeführt werden kann um das Lernen zu verbessern
- ♦ Interaktives Lernsystem
- ♦ Ergänzt wird dies durch theoretische Vorträge, Fragen an den Experten, Diskussionsforen zu kontroversen Themen und individuelle Reflexionsarbeit
- ♦ Verfügbarkeit von Inhalten von jedem festen oder tragbaren Gerät mit Internetanschluss



Jedes Unternehmen muss entscheiden, wo und mit wem es arbeitet, über welche Ressourcen es verfügt und was es damit erreichen will“

“

Dieser private Masterstudiengang könnte aus zwei Gründen die beste Investition sein, die Sie bei der Auswahl eines Auffrischungsprogramms tätigen können: Sie aktualisieren nicht nur Ihre Kenntnisse in Management und Leitung von Zahnkliniken, sondern erhalten auch eine Qualifikation der TECH Technologischen Universität“

Erfahren Sie mehr über die neuesten Trends im Management von Zahnkliniken.

Entwickeln Sie Ihre Managementfähigkeiten mit diesem privaten Masterstudiengang und verbessern Sie Ihre beruflichen Fähigkeiten.

Das Dozententeam besteht aus Fachleuten aus dem Bereich Management und Leitung von Zahnkliniken, die ihre Erfahrungen in diese Spezialisierung einbringen, sowie aus anerkannten Experten, die zu führenden Unternehmen der Branche und verwandter Sektoren gehören.

Dank der multimedialen Inhalte, die mit den neuesten Bildungstechnologien entwickelt wurden, wird es den Fachleuten ermöglichen, in einer situierten und kontextbezogenen Weise zu lernen, d. h. in einer simulierten Umgebung, die ein immersives Studium ermöglicht, das auf die Ausführung in realen Situationen programmiert ist.

Das Konzept dieses Programms basiert auf problemorientiertem Lernen, bei dem der Manager versuchen muss, die verschiedenen Situationen aus der beruflichen Praxis zu lösen, die während des Programms auftreten. Dazu steht der Fachkraft ein innovatives interaktives Videosystem zur Verfügung, das von anerkannten Experten auf dem Gebiet des Managements und der Leitung von Zahnkliniken mit umfangreicher didaktischer Erfahrung entwickelt wurde.



02 Ziele

Das Programm in Management und Leitung von Zahnkliniken zielt darauf ab, Ihre persönliche und berufliche Entwicklung zu fördern.





“

Das Hauptziel dieses privaten Masterstudiengangs ist es, Ihr persönliches und berufliches Wachstum zu fördern, indem er Ihnen hilft, als Manager einer Zahnklinik erfolgreich zu sein“



Allgemeine Ziele

- Theoretische, methodische und analytische Werkzeuge nutzen, um ihre eigenen klinisch-dentalen Geschäfte optimal zu verwalten und zu leiten und sich in einem wettbewerbsintensiven Umfeld effektiv zu differenzieren
- Fähigkeiten in den Bereichen Strategie und Vision, um die Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten zu erleichtern
- Förderung des Erwerbs persönlicher und beruflicher Fähigkeiten, die die Studenten dazu ermutigen, ihre eigenen Unternehmensprojekte mit größerem Selbstvertrauen und größerer Entschlossenheit in Angriff zu nehmen, sowohl bei der Gründung eines eigenen klinisch-dentalen Unternehmens als auch bei der Innovation des Management- und Führungsmodells des klinisch-dentalen Unternehmens, das sie bereits besitzen
- Professionalisierung des klinisch-dentalen Sektors durch kontinuierliches und spezifisches Studium im Bereich des Managements und der Unternehmensführung



Aktualisieren Sie Ihr Wissen durch das Programm in Management und Leitung von Zahnkliniken"



Spezifische Ziele

Modul 1. Säulen des Managements einer Zahnklinik

- Beschreibung der aktuellen Situation und der zukünftigen Trends bei den Managementmodellen und dem Management des klinisch-dentalen Unternehmens, um in der Lage zu sein, Ziele und differenzierende und erfolgreiche Strategien zu definieren
- Vertraut werden mit der Terminologie und den Konzepten, die für den Bereich Management und Unternehmensführung spezifisch sind, um sie effektiv in klinisch-dentalen Unternehmen anzuwenden
- Die Schlüsselpunkte erfolgreicher Geschäftsmodelle führender Zahnkliniken zu entdecken und zu analysieren, um die Motivation, Inspiration und strategische Mentalität zukünftiger Manager zu steigern

Modul 2. Die Gestaltung Ihrer Zahnklinik

- Das Wertversprechen der Zahnarztpraxis effektiv identifizieren und beschreiben, als solide Grundlage für die Erstellung einer anschließenden Marketing- und Verkaufsstrategie
- Die Validierungsmethode für die Erstellung und Innovation von Geschäftsmodellen, die in allen Geschäftsbereichen am häufigsten verwendet werden, mit praktischer und spezifischer Anwendung im Bereich der Zahnmedizin

Modul 3. Einführung in das Marketing

- Beschreibung der Sprache, der Konzepte, der Instrumente und der Logik des Marketings als wichtige Geschäftsaktivität für das Wachstum und die Positionierung des klinisch-dentalen Geschäfts

Modul 4. Marketing 2.0

- ♦ Vertiefung der digitalen Kommunikationstools, die in der 2.0-Ära unbedingt beherrscht werden müssen, um sicherzustellen, dass das Wertangebot der Zahnklinik die Zielpatienten über die am besten geeigneten Kanäle erreicht
- ♦ Marketing- und Kommunikationskampagnen entwerfen, die auf bestimmte Ziele ausgerichtet sind und deren Wirkung anhand von leicht zu interpretierenden Metriken gemessen werden kann

Modul 5. Der Wert des Humankapitals

- ♦ Erwerb von Managementfähigkeiten auf der Grundlage von Führungsqualitäten, die eine effektive Kommunikation mit dem Team ermöglichen und die Schaffung eines gesunden Arbeitsumfelds begünstigen, das auf gemeinsame Ziele und die Erzielung von Ergebnissen ausgerichtet ist
- ♦ Die grundlegenden Konzepte des Personalmanagements erlernen, um Rekrutierungsprozesse zu leiten und die Talente des Teams, das die Zahnklinik ausmacht, zu schützen
- ♦ Aufgaben entsprechend der Rollendefinition zuweisen und so ein gesundes, ausgewogenes und produktives Arbeitsumfeld fördern

Modul 6. Team-Management

- ♦ Entwicklung einer effektiven Methode für Teammanagement, Entscheidungsfindung und Konfliktlösung auf der Grundlage des Modells der emotionalen Intelligenz und Techniken des Organisationscoachings
- ♦ Reflexion über die Eigenschaften der Führungspersönlichkeit in Organisationen und Stärkung der Führungskompetenzen für eine erfolgreiche Führung durch die Anwendung der neuesten Coaching- und emotionalen Intelligenztechniken

Modul 7. Qualitäts- und Zeitmanagement in der Zahnklinik

- ♦ Gestaltung von Arbeitsabläufen, die sich auf ein Modell für Produktivität und Qualität in der Zahnklinik konzentrieren, das auf der Philosophie der kontinuierlichen Verbesserung basiert
- ♦ Die Verwendung digitaler Tools, die die effiziente Planung und Verwaltung der Aufgaben der Zahnklinik erleichtern, führt kurzfristig zu erheblichen Kosteneinsparungen

Modul 8. Einkauf und Lagerverwaltung

- ♦ Anwendung von Instrumenten und Arbeitsverfahren, die für eine optimale Einkaufs- und Lagerverwaltung von Ressourcen unerlässlich sind, um einen unproduktiven Ausgabenfluss zu vermeiden
- ♦ Entwicklung von Verhandlungsgeschick für den Umgang mit Lieferanten, Kunden und dem Teammanagement mit dem Schwerpunkt auf Win-Win-Ergebnissen

Modul 9. Kosten und Finanzen für Zahnkliniken

- ♦ Die wichtigsten Finanzinstrumente beherrschen, um wichtige Entscheidungen auf der Grundlage objektiver Daten zu treffen
- ♦ Erwerb wichtiger Kenntnisse der Kostenanalyse, um die aktuelle Situation Ihres Unternehmens in Bezug auf die Rentabilität zu verstehen und Zukunftsszenarien definieren zu können

Modul 10. Zahnärztliche Ethik

- ♦ Die wichtigsten Aufgaben und moralischen Verpflichtungen im Zusammenhang mit der Entwicklung des zahnärztlichen Berufsstandes im geschäftlichen Umfeld zu erläutern, wobei der Schwerpunkt auf der Behandlung des Patienten liegt

03

Kompetenzen

Nach Bestehen der Prüfungen des privaten Masterstudiengangs in Management und Leitung von Zahnkliniken wird der zukünftige Manager die notwendigen beruflichen Fähigkeiten erworben haben, um seinen Kunden einen hochwertigen Service zu bieten und ein erfolgreiches Unternehmen zu führen.



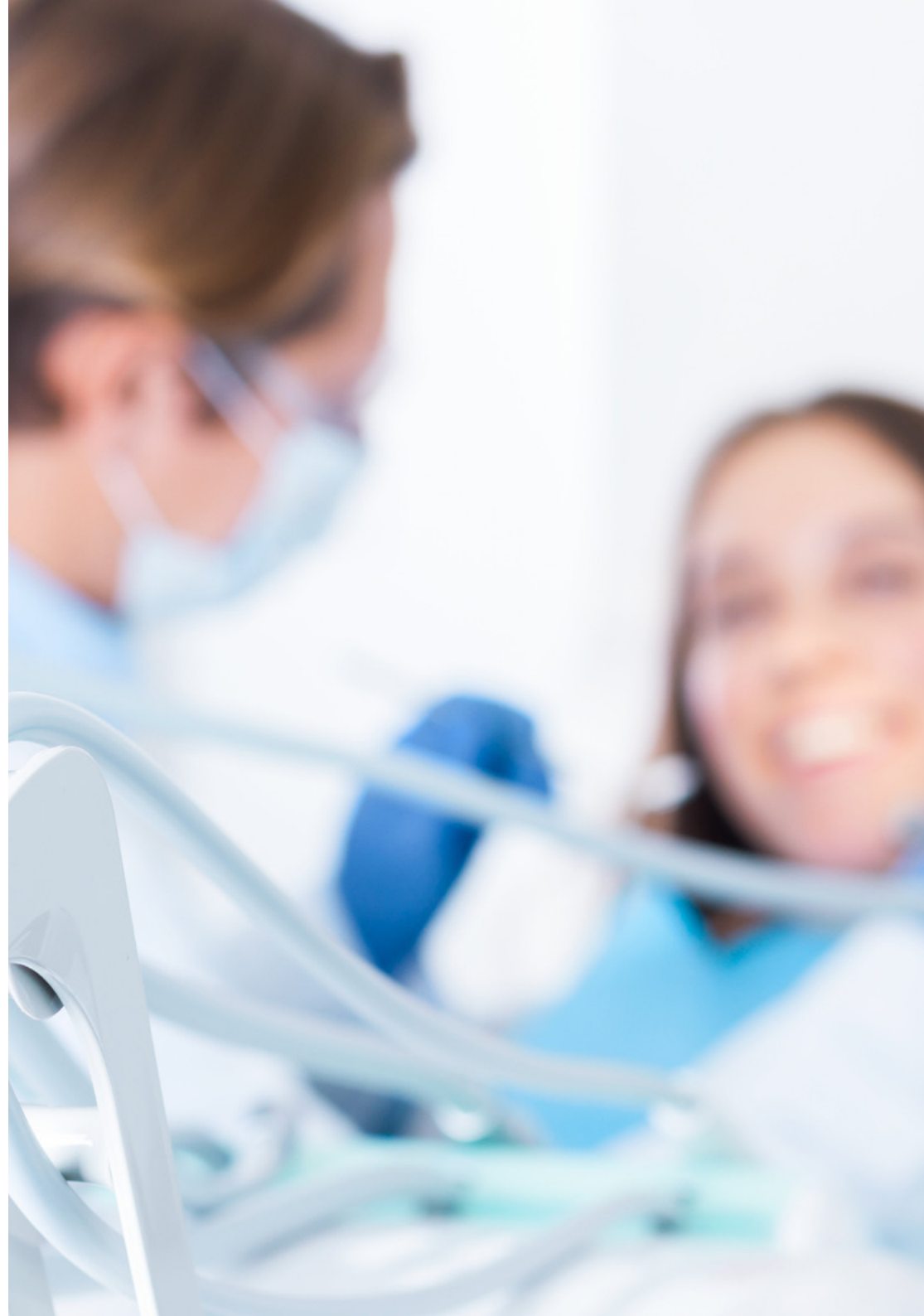
“

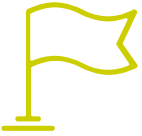
Wir begleiten Sie bei der Gründung und Entwicklung Ihres Unternehmens, damit es zu einem soliden Projekt mit Wachstumserwartungen wird"



Allgemeine Kompetenzen

- ♦ Beherrschung und Interpretation von Wissen, das dem Studenten die Möglichkeit bietet, bei der Entwicklung des Geschäftsmodells originell zu sein
- ♦ Techniken, Strategien und Problemlösungsfähigkeiten in neuen oder ungewohnten Umgebungen innerhalb multidisziplinärer Kontexte im klinisch-dentalen Bereich anwenden
- ♦ Analyse und Synthese durchführen und so ihre Entscheidungsfähigkeit im Bereich der Unternehmensführung verbessern
- ♦ Ihre Schlussfolgerungen klar und unmissverständlich kommunizieren





Spezifische Kompetenzen

- ♦ Die Rolle jedes einzelnen Teammitglieds innerhalb der Zahnarztpraxis definieren
- ♦ Angemessenes Management bestehender Strategien für die Anwerbung, Vergütung und Gewinnung von Talenten
- ♦ Die Modalitäten des Vertragsabschlusses wirksam anwenden, um die Gehaltsabrechnung zu verwalten und so eine korrekte Schulung der Vergütung der Mitglieder des Teams unserer Zahnklinik zu erreichen
- ♦ Festlegung von Handlungsprotokollen, die eine korrekte Durchführung von Aufgaben in der Zahnklinik ermöglichen, einschließlich Überwachungsinstrumenten zur Kontrolle und Bewertung der Anwendung dieser Protokolle
- ♦ Erstellung von Zufriedenheitsumfragen zur Entwicklung und Umsetzung von Verbesserungen, die sich an die Bedürfnisse der Patienten in der Zahnklinik anpassen
- ♦ Identifizieren der Kostenarten, die in einer Zahnklinik anfallen, um die Kosten/ Stunde dafür zu berechnen und eine angemessene Preisgestaltung festzulegen
- ♦ Berechnen der wichtigsten Rentabilitätskennzahlen eines Projekts zur Errichtung einer Zahnklinik
- ♦ Erkennen und antizipieren Sie neue Managementtrends im Bereich der Zahnkliniken
- ♦ Wissen, wie man die beste Geschäftsstrategie für die zu erreichenden Ziele entwickelt
- ♦ Wissen, wie man ein Arbeitsteam im klinisch-dentalen Bereich managt und leitet
- ♦ Organisation und Durchführung der Einkaufsfunktion in einer Klinik
- ♦ Definieren und bewerten Sie die Prozesse für die Auswahl von Lieferanten, die Beschaffung und die Lieferung und tragen Sie dazu bei, den Fluss von Materialien sicherzustellen, die für den ordnungsgemäßen Betrieb der Klinik erforderlich sind
- ♦ Kontrolle der Bestände auf effiziente Weise und somit die Verbesserung der Verwaltung des Anlagekapitals
- ♦ Verhandlungen auf intelligente und einfache Weise führen, um die günstigsten Bedingungen für die richtige Entfaltung der Zahnklinik zu erhalten
- ♦ Die Entwicklung des zahnärztlichen Berufsstandes auf einer ethischen und moralischen Grundlage



So wie sich die Geschäftswelt verändert, so verändert sich auch der Bedarf an bestimmten Managementfähigkeiten. Aus diesem Grund muss jeder Manager oder angehende Manager seine Managementfähigkeiten ständig aktualisieren und verbessern"

04

Kursleitung

Zu den Dozenten des Programms gehören führende Spezialisten für das Management und die Leitung von Zahnkliniken und anderen verwandten Bereichen, die ihre Erfahrungen in diese Spezialisierung einbringen. Darüber hinaus sind weitere anerkannte Fachleute an der Konzeption und Ausarbeitung beteiligt, die das Programm auf interdisziplinäre Weise vervollständigen.



“

Erfahren Sie von führenden Fachleuten über die neuesten Fortschritte bei den Verfahren auf dem Gebiet des Managements und der Leitung von Zahnkliniken“

Internationaler Gastdirektor

Chyree Heirs-Alexandre ist eine Spezialistin für das Management des öffentlichen Gesundheitswesens mit umfassender Erfahrung in der Leitung von Arztpraxen. Als Direktorin des Worcester Family Medical Center in den Vereinigten Staaten hat sie sich für die Verbesserung der Gesundheit und des Wohlbefindens der Einwohner von Worcester eingesetzt. Insbesondere hat sie kulturell vielfältigen Bevölkerungsgruppen ihre Hilfe angeboten, indem sie ihnen Zugang zu sozialen Diensten und Primärversorgung verschafft hat. Ihr Ziel ist es, eine erschwingliche, hochwertige und umfassende Versorgung zu gewährleisten, unabhängig von der Zahlungsfähigkeit der Patienten.

Durch ihr kontinuierliches Engagement im Bereich der öffentlichen Gesundheit setzt sie sich dafür ein, dass Gesundheitsdienste und -politiken auf die Gewährleistung von Wohlbefinden und Lebensqualität ausgerichtet sein sollten. In diesem Sinne war sie stellvertretende Leiterin des Praxismanagements im Brockton Neighbourhood Health Centre. In dieser Position vertiefte sie ihre Fähigkeiten in der Koordinierung der Aktivitäten, die in medizinischen Zentren stattfinden.

Als Spezialistin in diesem Bereich ist Heirs-Alexandre bestrebt, eine effiziente Verwaltung des Gesundheitswesens zu gewährleisten, die auf den neuesten organisatorischen Instrumenten und Strategien basiert. In dieser Hinsicht hat sie in einer Vielzahl von Bereichen gearbeitet, um die Gesundheit zu fördern und Krankheiten in den Gemeinden vorzubeugen. In diesem Sinne beteiligte sie sich im Jahr 2020 an den Impfbemühungen während der COVID-19-Pandemie und stellte sicher, dass alle Menschen Zugang zu einer Impfung gegen diese Krankheit hatten.

Einige ihrer Hauptaufgaben waren die Mitarbeit an Programmen zur Krankheitsvorbeugung und die Förderung gesunder Lebensgewohnheiten, um nur einige zu nennen. Chyree Heirs-Alexandre ist Associate Director und Chief Operating Officer an der Harvard Dental School. In dieser Position ist sie für das Management der täglichen Aktivitäten und des Hilfspersonals des Zentrums verantwortlich.



Dr. Heirs-Alexandre, Chyree

- Chief Operating Officer der Harvard Dental School, Boston, USA
- Gründerin des Unternehmens Orchids in Bloom Credentialing
- Direktorin des klinischen Betriebs im Family Health Center in Worcester
- Stellvertretende Direktorin für Praxismanagement im Brockton Neighborhood Health Center
- Koordinatorin für Akkreditierung bei Stamford Health
- Spezialistin für Akkreditierung bei NextGen Healthcare
- Koordinatorin für das Gesundheitswesen bei Vein Restoration Center-Corporate Medical Industry
- Klinische Assistentin im Stamford Hospital
- Masterstudiengang in Öffentlicher Gesundheit von der Southern New Hampshire University
- Hochschulabschluss in Gesundheitsverwaltung vom Charter Oak State College

“

Dank TECH können Sie mit den besten Fachleuten der Welt lernen.“

Leitung



Hr. Gil, Andrés

- ◆ Geschäftsführer, Klinik Pilar Roig Odontología
- ◆ Mitbegründung und CEO von MedicalDays
- ◆ Masterstudiengang in Unternehmensführung (Michigan State University)
- ◆ Diplom in Zahnmedizinischem Management und Klinischer Verwaltung (*Dental Doctors Institute*)
- ◆ Universitätskurs in Kostenrechnung (Handelskammer von Valencia)
- ◆ Buchhaltungskurs, Centro de Estudios Financieros
- ◆ Kurs über Führung und Teammanagement, César Piqueras
- ◆ Agraringenieur, Polytechnische Universität von Valencia



Hr. Guillot, Jaime

- ◆ Hochschulabschluss in Betriebswirtschaft und Management, Polytechnische Universität von Valencia
- ◆ Spezialisierung auf die Industrie
- ◆ Mitbegründung und Strategie-Direktor von Hikaru VR Agency
- ◆ Mitbegründung und Geschäftsführer von Drone Spain
- ◆ Gründung der *Internet & Mobile Business School*
- ◆ Gründung und CEO von Fight Technologies
- ◆ Umfassende Erfahrung in Start-Ups
- ◆ Dozent im Masterstudiengang in Innovation und Unternehmensgründung von Bankinter
- ◆ Zertifizierter Coach durch die Europäische Schule für Führungskräfte (EEL)
- ◆ Ausbilder in Programmen für Führung und emotionales Management in Unternehmen



Professoren

Hr. Dolz, Juan Manuel

- ◆ Universitätskurs in Betriebswirtschaftslehre, Universität von Valencia
- ◆ Hochschulabschluss in Betriebswirtschaftslehre und Management, Universität von Valencia
- ◆ Professionelle Weiterbildung in Digitalem Marketing (*Internet Startup Camp* - UPV)
- ◆ Beratung für die Digitalisierung von Unternehmen
- ◆ Umfassende Erfahrung in Start-ups
- ◆ Mitbegründung und CTO MedicalDays
- ◆ Mitbegründung und COO Drone Spain
- ◆ Mitbegründung und COO Hikaru VR Agency

Fr. Fortea Paricio, Anna

- ◆ Hochschulabschluss in Jura, Universität von Valencia
- ◆ Professioneller Neurocoach
- ◆ Gründung des European Leadership Center in Miami, USA
- ◆ Gründung des Zentrums für Menschliche Höchstleistungen Anna Fortea in Valencia, Spanien
- ◆ Mitbegründung von Esexox
- ◆ Präsidentin der INA (International Neurocoaching Association)
- ◆ Psychologie an der UOC und Neurowissenschaften an der UPenn, Universität von Pennsylvania, USA
- ◆ Zertifizierte CAC-Coach des Zentrums für Menschliche Höchstleistungen IESEC

05

Struktur und Inhalt

Die Struktur der Inhalte wurde von einem Team von Fachleuten aus den besten zahnmedizinischen Zentren, Geschäftszentren, Unternehmen und Universitäten entworfen, die sich der Relevanz der aktuellen Spezialisierung bewusst sind, um erfolgreiche Unternehmen leiten zu können, und sich für ein qualitativ hochwertiges Studium durch neue Bildungstechnologien einsetzen.



“

Dieser Private Masterstudiengang in Management und Leitung von Zahnkliniken enthält das vollständigste und aktuellste wissenschaftliche Programm auf dem Markt"

Modul 1. Säulen des Managements einer Zahnklinik

- 1.1. Einführung in Managements einer Zahnklinik
 - 1.1.1. Konzept des Managements
 - 1.1.2. Zweck der Verwaltung
- 1.2. Die unternehmerische Vision der Zahnarztpraxis
 - 1.2.1. Definition des Unternehmens: Ansatz der Zahnarztpraxis als Dienstleistungsunternehmen
 - 1.2.2. Elemente des Unternehmens, wie sie in Zahnarztpraxen angewendet werden
- 1.3. Die Figur des Managers
 - 1.3.1. Beschreibung der Führungsposition in Zahnkliniken
 - 1.3.2. Die Aufgaben des Managers
- 1.4. Formen der Unternehmensorganisation
 - 1.4.1. Der Eigentümer
 - 1.4.2. Die juristische Person als Inhaber einer Zahnarztpraxis
- 1.5. Kenntnisse des klinisch-dentalen Sektors
- 1.6. Terminologie und Schlüsselkonzepte des Managements und der Unternehmensführung
- 1.7. Aktuelle erfolgreiche Modelle von Zahnkliniken

Modul 2. Die Gestaltung Ihrer Zahnklinik

- 2.1. Einführung und Ziele
- 2.2. Aktuelle Situation des klinisch-dentalen Sektors
 - 2.2.1. Internationale Ebene
- 2.3. Die Entwicklung des klinisch-dentalen Sektors und seine Trends
 - 2.3.1. Internationale Ebene
- 2.4. Wettbewerbsanalyse
 - 2.4.1. Preisanalyse
 - 2.4.2. Analyse der Differenzierung
- 2.5. DAFO-Analyse

- 2.6. Wie gestalten Sie das Canvas-Modell für Ihre Zahnarztpraxis?
 - 2.6.1. Kundensegment
 - 2.6.2. Bedürfnisse
 - 2.6.3. Lösungen
 - 2.6.4. Kanäle
 - 2.6.5. Nutzenversprechen
 - 2.6.6. Struktur der Einnahmen
 - 2.6.7. Kostenstruktur
 - 2.6.8. Wettbewerbsvorteile
 - 2.6.9. Wichtige Metriken
- 2.7. Methode zur Validierung Ihres Geschäftsmodells: *Lean Startup*-Zyklus
 - 2.7.1. Fall 1: Validierung Ihres Modells in der Erstellungsphase
 - 2.7.2. Fall 2: Anwendung der Methode, um Ihr aktuelles Modell zu erneuern
- 2.8. Die Bedeutung der Validierung und Verbesserung des Geschäftsmodells Ihrer Zahnarztpraxis
- 2.9. Wie definieren Sie das Wertversprechen Ihrer Zahnarztpraxis?
- 2.10. Auftrag, Vision und Werte
 - 2.10.1. Mission
 - 2.10.2. Vision
 - 2.10.3. Werte
- 2.11. Definition des Zielpatienten
- 2.12. Optimaler Standort meiner Klinik
 - 2.12.1. Anlagenlayout
- 2.13. Optimale Personalstärke
- 2.14. Die Bedeutung eines Rekrutierungsmodells im Einklang mit der festgelegten Strategie
- 2.15. Schlüssel zur Festlegung der Preispolitik
- 2.16. Externe Finanzierung vs. Interne Finanzierung
- 2.17. Analyse der Strategie eines erfolgreichen Falles in einer Zahnklinik



Modul 3. Einführung in das Marketing

- 3.1. Die wichtigsten Grundlagen des Marketings
 - 3.1.1. Grundlegende Marketingvariablen
 - 3.1.2. Entwicklung des Marketingkonzepts
 - 3.1.3. Marketing als Tauschsystem
- 3.2. Neue Trends im Marketing
 - 3.2.1. Entwicklung und Zukunft des Marketings
- 3.3. Emotionale Intelligenz im Marketing
 - 3.3.1. Was ist emotionale Intelligenz?
 - 3.3.2. Wie können Sie emotionale Intelligenz in Ihrer Marketingstrategie einsetzen?
- 3.4. Soziales Marketing und soziale Verantwortung der Unternehmen
- 3.5. Internes Marketing
 - 3.5.1. Traditionelles Marketing (Marketing Mix)
 - 3.5.2. EmpfehlungsMarketing
 - 3.5.3. Content Marketing
- 3.6. Externes Marketing
 - 3.6.1. Operatives Marketing
 - 3.6.2. Strategisches Marketing
 - 3.6.3. Inbound Marketing
 - 3.6.4. E-Mail-Marketing
 - 3.6.5. Influencer Marketing
- 3.7. Internes Marketing vs. Externes Marketing
- 3.8. Techniken zur Patientenbindung
 - 3.8.1. Die Bedeutung der Patiententreue
 - 3.8.2. Digitale Tools für die Patientenbindung

Modul 4. Marketing 2.0

- 4.1. Die Bedeutung von *Branding* für die Differenzierung
 - 4.1.1. Visuelle Identität
 - 4.1.2. Die Phasen des *Branding*
 - 4.1.3. Markenbildung als Differenzierungsstrategie
 - 4.1.4. Jung's Archetypen, um Ihrer Marke Persönlichkeit zu verleihen
- 4.2. Die Website und der Corporate Blog der Zahnklinik
 - 4.2.1. Die Schlüssel zu einer effektiven und funktionalen Website
 - 4.2.2. Wahl des Tonfalls der Kommunikationskanäle
 - 4.2.3. Vorteile eines Corporate Blogs
- 4.3. Effektive Nutzung der sozialen Medien
 - 4.3.1. Die Bedeutung einer Strategie für soziale Medien
 - 4.3.2. Automatisierungstools für soziale Medien
- 4.4. Verwendung von Instant Messaging
 - 4.4.1. Die Bedeutung der direkten Kommunikation mit Ihren Patienten
 - 4.4.2. Kanal für personalisierte Werbeaktionen oder Massennachrichten
- 4.5. Die Bedeutung des transmedialen Geschichtenerzählens in der Kommunikation 2.0
- 4.6. Wie erstellt man Datenbanken durch Kommunikation?
- 4.7. Google Analytics zur Messung der Wirkung Ihrer 2.0-Kommunikation
- 4.8. Analyse der Situation
 - 4.8.1. Analyse der externen Situation
 - 4.8.2. Analyse der internen Situation
- 4.9. Festlegung der Ziele
 - 4.9.1. Wichtige Punkte bei der Zielsetzung
- 4.10. Wahl der Strategien
 - 4.10.1. Arten von Strategien
- 4.11. Aktionsplan
- 4.12. Budgets
 - 4.12.1. Zuweisung von Finanzmitteln
 - 4.12.2. Leistungsprognose
- 4.13. Methoden zur Kontrolle und Überwachung

Modul 5. Der Wert des Humankapitals

- 5.1. Einführung in das Personalmanagement
- 5.2. Unternehmenskultur und Arbeitsklima
- 5.3. Das Team
 - 5.3.1. Das zahnärztliche Team
 - 5.3.2. Das Hilfsteam
 - 5.3.3. Verwaltung und Management
- 5.4. Organigramm in unserer Zahnarztpraxis
 - 5.4.1. Organigramm der Klinik: Hierarchie
 - 5.4.2. Beschreibung der Abteilungen im Organigramm
 - 5.4.3. Stellenbeschreibungen für jede Abteilung
 - 5.4.4. Zuweisung von Aufgaben für jeden Posten
 - 5.4.5. Koordinierung der Abteilungen
- 5.5. Einführung in das Arbeits- und Personalmanagement
- 5.6. Strategien für die Einbindung von Humankapital
 - 5.6.1. Strategie der Personalauswahl
 - 5.6.2. Anwerbungsstrategie
- 5.7. Vergütungspolitik
 - 5.7.1. Feste Vergütung
 - 5.7.2. Variable Vergütung
- 5.8. Strategie zur Bindung von Talenten
 - 5.8.1. Was bedeutet Talentbindung?
 - 5.8.2. Vorteile der Bindung von Talenten in einer Zahnarztpraxis
 - 5.8.3. Wege zur Bindung von Talenten
- 5.9. Strategie zur Verwaltung der Abwesenheit
 - 5.9.1. Die Bedeutung der Abwesenheitsplanung
 - 5.9.2. Wege zur Verwaltung der Arbeitsausfälle in einer Zahnarztpraxis
- 5.10. Das Arbeitsverhältnis
 - 5.10.1. Der Arbeitsvertrag
 - 5.10.2. Arbeitszeit



- 5.11. Modalitäten der Rekrutierung
 - 5.11.1. Arten und Modalitäten von Arbeitsverträgen
 - 5.11.2. Wesentliche Änderungen des Arbeitsvertrags
 - 5.11.3. Ineffizienz, Aussetzung und Beendigung des Arbeitsvertrags
- 5.12. Verwaltung der Gehaltsabrechnung
 - 5.12.1. Gestoría: der intelligente Verbündete des Zahnarztes
 - 5.12.2. Sozialversicherungsbeiträge
 - 5.12.3. Einbehaltung der persönlichen Einkommensteuer

Modul 6. Team-Management

- 6.1. Was ist persönliche Führung?
- 6.2. Die Bedeutung der Anwendung der 33%-Regel
- 6.3. Vorteile der Einführung einer Führungskultur in der Zahnarztpraxis
- 6.4. Welche Art von Führung ist für die Leitung Ihrer Zahnarztpraxis am besten geeignet?
 - 6.4.1. Autokratische Führung
 - 6.4.2. Führen durch Zielsetzung
 - 6.4.3. Wertebasierte Führung
- 6.5. Persönliche Führungsqualitäten
 - 6.5.1. Strategisches Denken
 - 6.5.2. Die Bedeutung der Vision der Führungspersönlichkeit
 - 6.5.3. Wie kann ich eine gesunde selbstkritische Haltung entwickeln?
- 6.6. Zwischenmenschliche Führungsqualitäten
 - 6.6.1. Selbstbewusste Kommunikation
 - 6.6.2. Die Fähigkeit zu delegieren
 - 6.6.3. Feedback geben und empfangen
- 6.7. Emotionale Intelligenz in der Konfliktlösung
 - 6.7.1. Die grundlegenden Emotionen für die Aktion erkennen
 - 6.7.2. Die Bedeutung des aktiven Zuhörens
 - 6.7.3. Einfühlungsvermögen als persönliche Schlüsselqualifikation
 - 6.7.4. Wie Sie emotionales Hijacking erkennen
 - 6.7.5. Wie erreicht man "Win-Win"-Vereinbarungen?

- 6.8. Die Vorteile der Technik der Organisationsaufstellung
- 6.9. Motivierende Techniken zur Bindung von Talenten
 - 6.9.1. Die Anerkennung
 - 6.9.2. Zuweisung von Verantwortlichkeiten
 - 6.9.3. Betriebliche Gesundheitsförderung
 - 6.9.4. Anreize bieten
- 6.10. Die Bedeutung der Leistungsbeurteilung

Modul 7. Qualitäts- und Zeitmanagement in der Zahnklinik

- 7.1. Qualität bei den angebotenen Behandlungen
 - 7.1.1. Definition von Qualität in der Zahnmedizin
 - 7.1.2. Standardisierung der Prozesse in der Zahnklinik
- 7.2. Grundsätze des Qualitätsmanagements
 - 7.2.1. Was ist ein Qualitätsmanagementsystem?
 - 7.2.2. Vorteile für die Organisation
- 7.3. Qualität der Aufgabenerfüllung
 - 7.3.1. Protokolle: Definition
 - 7.3.2. Protokolle: Ziele ihrer Umsetzung
 - 7.3.3. Protokolle: Vorteile ihrer Umsetzung
 - 7.3.4. Praktisches Beispiel: Protokoll des ersten Besuchs
- 7.4. Tools für die Überwachung und Überprüfung von Protokollen
- 7.5. Kontinuierliche Verbesserung in Zahnkliniken
 - 7.5.1. Was ist kontinuierliche Verbesserung?
 - 7.5.2. Phase 1: Beratung
 - 7.5.3. Phase 2: Lernen
 - 7.5.4. Phase 3: Nachfolge
- 7.6. Qualität in der Patientenzufriedenheit
 - 7.6.1. Zufriedenheitsumfragen
 - 7.6.2. Durchführung der Zufriedenheitsumfrage
 - 7.6.3. Berichte zur Verbesserung



- 7.7. Praktische Fälle von Qualität in der Zahnklinik
 - 7.7.1. Fallstudie 1: Protokoll für das Notfallmanagement
 - 7.7.2. Fallstudie 2: Vorbereitung einer Zufriedenheitsumfrage
- 7.8. Management von Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz in einer Zahnklinik
 - 7.8.1. Die Bedeutung der Definition der Hauptaufgaben in der Zahnarztpraxis
 - 7.8.2. Produktivitätsmethode "eine Aufgabe, ein Verantwortlicher"
 - 7.8.3. Digitale Aufgabenmanager
- 7.9. Standardisierung der Zeit bei zahnärztlichen Behandlungen
 - 7.9.1. Die Bedeutung der Erfassung von Zeitdaten
 - 7.9.2. Wie Sie die Zeitstandardisierung dokumentieren
- 7.10. Forschungsmethodik zur Optimierung von Qualitätsprozessen
- 7.11. Beschreibung des Qualitätsmanagementmodells für zahnärztliche Dienstleistungen
- 7.12. Die Gesundheitsprüfung: Phasen

Modul 8. Einkauf und Lagerverwaltung

- 8.1. Die Bedeutung einer guten Einkaufsplanung
- 8.2. Verantwortlichkeiten der Einkaufsfunktion in einer Zahnarztpraxis
- 8.3. Effiziente Lagerverwaltung
 - 8.3.1. Lagerhaltungskosten
 - 8.3.2. Sicherheitsinventar
 - 8.3.3. Register für Materialeingabe und -ausgabe
- 8.4. Etappen des Beschaffungsprozesses
 - 8.4.1. Nach Informationen suchen und Alternativen erwägen
 - 8.4.2. Bewertung und Entscheidungsfindung
 - 8.4.3. Nachbereitung und Überwachung
- 8.5. Wege zur Implementierung von Konten und Kontenverwaltung
 - 8.5.1. Die Art der Bestellung an unsere Bedürfnisse anpassen
 - 8.5.2. Risikomanagement

- 8.6. Beziehung zum Lieferanten
 - 8.6.1. Arten von Beziehungen
 - 8.6.2. Zahlungspolitik
- 8.7. Verhandlung im Einkauf
 - 8.7.1. Erforderliche Kenntnisse und Fähigkeiten
 - 8.7.2. Etappen des Verhandlungsprozesses
 - 8.7.3. Tipps für eine erfolgreiche Verhandlung
- 8.8. Qualität im Einkauf
 - 8.8.1. Vorteile für die Klinik als Ganzes
 - 8.8.2. Messparameter
- 8.9. Effizienz-Indikatoren
- 8.10. Neue Trends im Einkaufsmanagement

Modul 9. Kosten und Finanzen für Zahnkliniken

- 9.1. Grundlegende Prinzipien der Wirtschaft
- 9.2. Die Bilanz
 - 9.2.1. Zusammensetzung der Bilanz
 - 9.2.2. Vermögenswerte
 - 9.2.3. Verbindlichkeiten
 - 9.2.4. Nettovermögen
 - 9.2.5. Interpretation von Bilanzen
- 9.3. Die Gewinn- und Verlustrechnung
 - 9.3.1. Zusammensetzung der Gewinn- und Verlustrechnung
 - 9.3.2. Interpretation der Gewinn- und Verlustrechnung
- 9.4. Einführung in die Kostenrechnung
- 9.5. Vorteile der Anwendung

- 9.6. Fixkosten in der Zahnarztpraxis
 - 9.6.1. Definition der Fixkosten
 - 9.6.2. Fixkosten einer typischen Zahnarztpraxis
 - 9.6.3. Kosten/Stunde des Praktikers
- 9.7. Variable Kosten in der Zahnarztpraxis
 - 9.7.1. Definition der variablen Kosten
 - 9.7.2. Variable Kosten einer typischen Zahnarztpraxis
- 9.8. Kosten/Stunde in einer Zahnarztpraxis
- 9.9. Behandlungskosten
- 9.10. Gewinn aus der Behandlung
- 9.11. Strategie zum *Pricing*
- 9.12. Einleitung
- 9.13. Rechnungen und andere Zahlungsdokumente
 - 9.13.1. Die Rechnung: Bedeutung und Mindestinhalt
 - 9.13.2. Andere Zahlungsdokumente
- 9.14. Inkasso und Zahlungsmanagement
 - 9.14.1. Administrative Organisation
 - 9.14.2. Die Verwaltung von Einnahmen und Zahlungen
 - 9.14.3. Das Budget der Kasse
 - 9.14.4. ABC-Patientenanalyse
 - 9.14.5. Uneinbringliche Forderungen
- 9.15. Modalitäten der externen Finanzierung
 - 9.15.1. Bankfinanzierung
 - 9.15.2. *Leasing* (Finanzierungsleasing)
 - 9.15.3. Unterschiede zwischen *Leasing* und *Renting*
 - 9.15.4. Abzug von bargeldlosen Zahlungsmitteln
- 9.16. Liquiditätsanalyse für Ihre Klinik
- 9.17. Analyse der Rentabilität Ihrer Klinik
- 9.18. Analyse der Verschuldung

Modul 10. Zahnärztliche Ethik

- 10.1. Grundlegende Konzepte
 - 10.1.1. Definition und Ziele
 - 10.1.2. Umfang der Anwendung
 - 10.1.3. Klinischer Akt
 - 10.1.4. Der Zahnarzt
- 10.2. Allgemeine Grundsätze
 - 10.2.1. Grundsatz der Gleichheit der Patienten
 - 10.2.2. Vorrang der Interessen des Patienten
 - 10.2.3. Berufliche Pflichten des Zahnarztes
- 10.3. Pflege von Patienten
 - 10.3.1. Der Umgang mit dem Patienten
 - 10.3.2. Der minderjährige Patient
 - 10.3.3. Freiheit bei der Wahl des Arztes
 - 10.3.4. Freiheit der Annahme und Ablehnung von Patienten
- 10.4. Die Krankenakte
- 10.5. Berufsgeheimnis
 - 10.5.1. Konzept und Inhalt
 - 10.5.2. Ausmaß der Verpflichtung
 - 10.5.3. Ausnahmen vom Berufsgeheimnis
 - 10.5.4. Computer-Dateien
- 10.6. Werbung
 - 10.6.1. Grundvoraussetzungen für professionelle Werbung
 - 10.6.2. Erwähnung von Titeln
 - 10.6.3. Professionelle Werbung
 - 10.6.4. Aktionen mit möglicher Öffentlichkeitswirkung

“

*Eine einzigartige, wichtige und entscheidende
Spezialisierungserfahrung zur Förderung Ihrer
beruflichen Entwicklung"*

06

Methodik

Dieses Fortbildungsprogramm bietet eine andere Art des Lernens. Unsere Methodik wird durch eine zyklische Lernmethode entwickelt: **das Relearning**.

Dieses Lehrsystem wird z. B. an den renommiertesten medizinischen Fakultäten der Welt angewandt und wird von wichtigen Publikationen wie dem **New England Journal of Medicine** als eines der effektivsten angesehen.





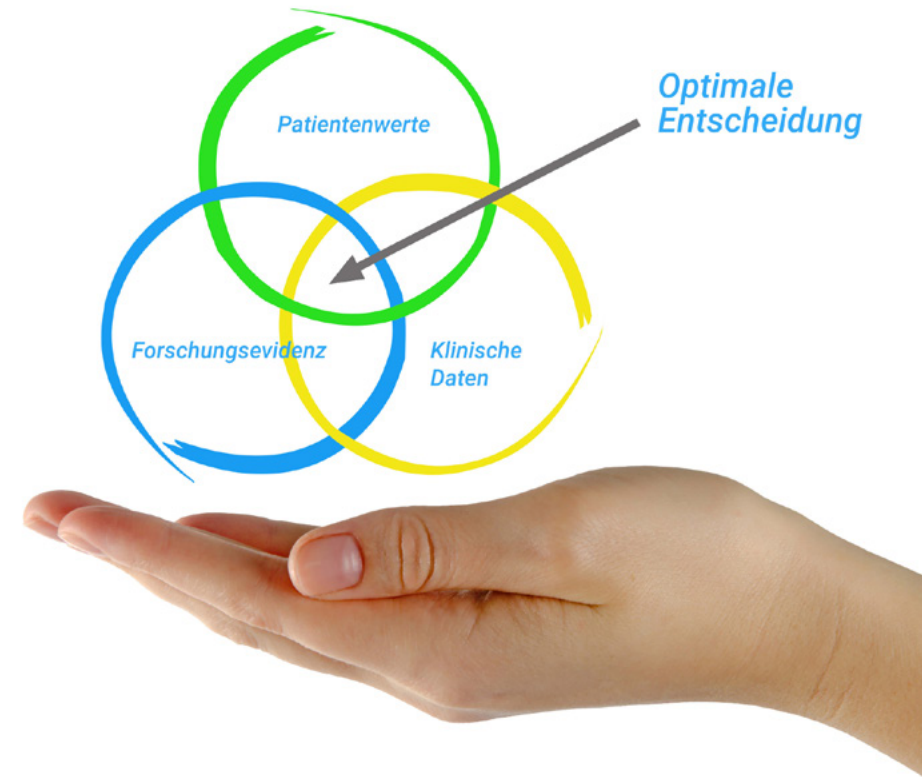
“

Entdecken Sie Relearning, ein System, das das herkömmliche lineare Lernen aufgibt und Sie durch zyklische Lehrsysteme führt: eine Art des Lernens, die sich als äußerst effektiv erwiesen hat, insbesondere in Fächern, die Auswendiglernen erfordern"

Bei TECH verwenden wir die Fallmethode

Was sollte ein Fachmann in einer bestimmten klinischen Situation tun? Während des gesamten Programms werden die Studenten mit mehreren simulierten klinischen Fällen konfrontiert, die auf realen Patienten basieren und in denen sie Untersuchungen durchführen, Hypothesen aufstellen und schließlich die Situation lösen müssen. Es gibt zahlreiche wissenschaftliche Belege für die Wirksamkeit der Methode. Fachkräfte lernen mit der Zeit besser, schneller und nachhaltiger.

Mit TECH werden Sie eine Art des Lernens erleben, die die Grundlagen der traditionellen Universitäten in der ganzen Welt verschiebt.



Nach Dr. Gérvas ist der klinische Fall die kommentierte Darstellung eines Patienten oder einer Gruppe von Patienten, die zu einem "Fall" wird, einem Beispiel oder Modell, das eine besondere klinische Komponente veranschaulicht, sei es wegen seiner Lehrkraft oder wegen seiner Einzigartigkeit oder Seltenheit. Es ist wichtig, dass der Fall auf dem aktuellen Berufsleben basiert und versucht, die tatsächlichen Bedingungen in der beruflichen Praxis des Zahnarztes nachzubilden.

“

Wussten Sie, dass diese Methode im Jahr 1912 in Harvard, für Jurastudenten entwickelt wurde? Die Fallmethode bestand darin, ihnen reale komplexe Situationen zu präsentieren, in denen sie Entscheidungen treffen und begründen mussten, wie sie diese lösen könnten. Sie wurde 1924 als Standardlehrmethode in Harvard eingeführt”

Die Wirksamkeit der Methode wird durch vier Schlüsselergebnisse belegt:

1. Zahnärzte, die diese Methode anwenden, lernen nicht nur, sich Konzepte anzueignen, sondern entwickeln auch ihre geistigen Fähigkeiten durch Übungen zur Bewertung realer Situationen und zur Anwendung ihres Wissens.
2. Das Lernen basiert auf praktischen Fähigkeiten, die es den Studierenden ermöglichen, sich besser in die reale Welt zu integrieren.
3. Eine einfachere und effizientere Aufnahme von Ideen und Konzepten wird durch die Verwendung von Situationen erreicht, die aus der Realität entstanden sind.
4. Das Gefühl der Effizienz der investierten Anstrengung wird zu einem sehr wichtigen Anreiz für die Studenten, was sich in einem größeren Interesse am Lernen und einer Steigerung der Zeit, die für die Arbeit am Kurs aufgewendet wird, niederschlägt.



Relearning Methodik

TECH kombiniert die Methodik der Fallstudien effektiv mit einem 100%igen Online-Lernsystem, das auf Wiederholung basiert und in jeder Lektion 8 verschiedene didaktische Elemente kombiniert.

Wir ergänzen die Fallstudie mit der besten 100%igen Online-Lehrmethode: Relearning.



Der Zahnarzt lernt durch reale Fälle und die Lösung komplexer Situationen in simulierten Lernumgebungen. Diese Simulationen werden mit modernster Software entwickelt, die ein immersives Lernen ermöglicht.

Die Relearning-Methode, die an der Spitze der weltweiten Pädagogik steht, hat es geschafft, die Gesamtzufriedenheit der Fachleute, die ihr Studium abgeschlossen haben, im Hinblick auf die Qualitätsindikatoren der besten spanischsprachigen Online-Universität (Columbia University) zu verbessern.

Mit dieser Methode wurden mehr als 115.000 Zahnärzte mit beispiellosem Erfolg in allen klinischen Fachgebieten ausgebildet, unabhängig von der chirurgischen Belastung. Unsere Lehrmethodik wurde in einem sehr anspruchsvollen Umfeld entwickelt, mit einer Studentenschaft, die ein hohes sozioökonomisches Profil und ein Durchschnittsalter von 43,5 Jahren aufweist.

Das Relearning ermöglicht es Ihnen, mit weniger Aufwand und mehr Leistung zu lernen, sich mehr auf Ihr Fachgebiet einzulassen, einen kritischen Geist zu entwickeln, Argumente zu verteidigen und Meinungen zu kontrastieren: eine direkte Gleichung zum Erfolg.

In unserem Programm ist das Lernen kein linearer Prozess, sondern erfolgt in einer Spirale (lernen, verlernen, vergessen und neu lernen). Daher kombinieren wir jedes dieser Elemente konzentrisch.

Die Gesamtnote des TECH-Lernsystems beträgt 8,01 und entspricht den höchsten internationalen Standards.



Dieses Programm bietet die besten Lehrmaterialien, die sorgfältig für Fachleute aufbereitet sind:



Studienmaterial

Alle didaktischen Inhalte werden von den Fachleuten, die den Kurs unterrichten werden, speziell für den Kurs erstellt, so dass die didaktische Entwicklung wirklich spezifisch und konkret ist.

Diese Inhalte werden dann auf das audiovisuelle Format angewendet, um die TECH-Online-Arbeitsmethode zu schaffen. Und das alles mit den neuesten Techniken, die dem Studenten qualitativ hochwertige Stücke aus jedem einzelnen Material zur Verfügung stellen.



Techniken und Verfahren auf Video

TECH bringt den Studierenden die neuesten Techniken, die neuesten pädagogischen Fortschritte und die modernsten zahnmedizinische Verfahren näher. All dies in der ersten Person, mit äußerster Strenge, erklärt und detailliert, um zur Assimilierung und zum Verständnis des Studierenden beizutragen. Und das Beste ist, dass Sie ihn so oft anschauen können, wie Sie wollen.



Interaktive Zusammenfassungen

Das TECH-Team präsentiert die Inhalte auf attraktive und dynamische Weise in multimedialen Pillen, die Audios, Videos, Bilder, Diagramme und konzeptionelle Karten enthalten, um das Wissen zu vertiefen.

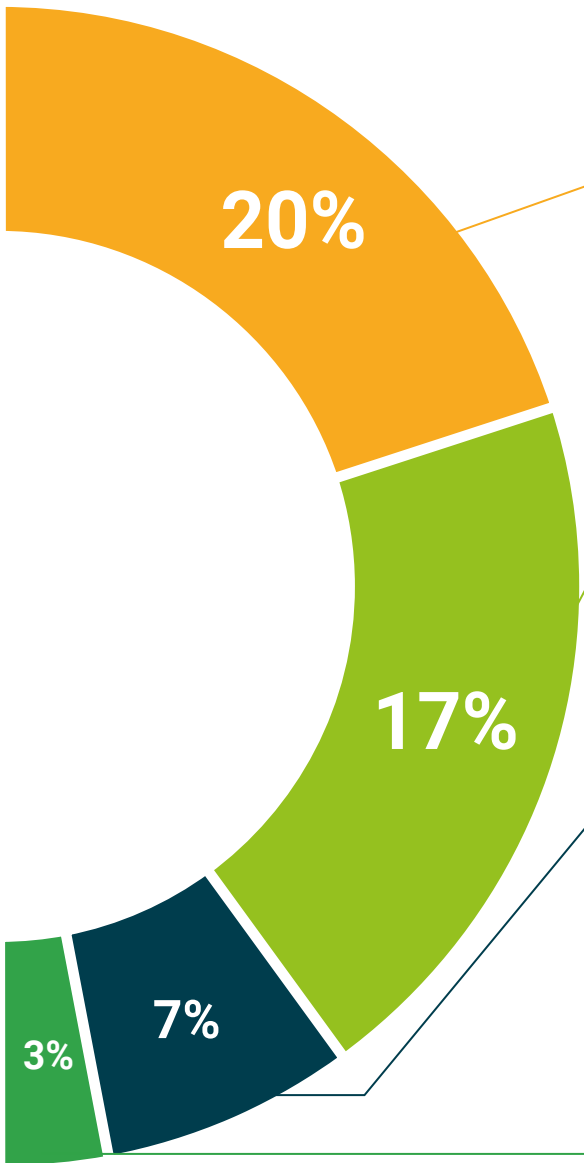
Dieses exklusive Schulungssystem für die Präsentation multimedialer Inhalte wurde von Microsoft als "Europäische Erfolgsgeschichte" ausgezeichnet.



Weitere Lektüren

Aktuelle Artikel, Konsensdokumente und internationale Leitfäden, u.a. In der virtuellen Bibliothek von TECH haben die Studenten Zugang zu allem, was sie für ihre Ausbildung benötigen.





Von Experten geleitete und von Fachleuten durchgeführte Fallstudien

Effektives Lernen muss notwendigerweise kontextabhängig sein. Aus diesem Grund stellt TECH die Entwicklung von realen Fällen vor, in denen der Experte den Studierenden durch die Entwicklung der Aufmerksamkeit und die Lösung verschiedener Situationen führt: ein klarer und direkter Weg, um den höchsten Grad an Verständnis zu erreichen.



Prüfung und Nachprüfung

Die Kenntnisse der Studenten werden während des gesamten Programms regelmäßig durch Bewertungs- und Selbsteinschätzungsaktivitäten und -übungen beurteilt und neu bewertet, so dass die Studenten überprüfen können, wie sie ihre Ziele erreichen.



Meisterklassen

Die Nützlichkeit der Expertenbeobachtung ist wissenschaftlich belegt. Das sogenannte Learning from an Expert baut Wissen und Gedächtnis auf und schafft Vertrauen für zukünftige schwierige Entscheidungen.



Leitfäden für Schnellmaßnahmen

TECH bietet die wichtigsten Inhalte des Kurses in Form von Arbeitsblättern oder Kurzanleitungen an. Ein synthetischer, praktischer und effektiver Weg, um den Studierenden zu helfen, in ihrem Lernen voranzukommen.



07

Qualifizierung

Der Privater Masterstudiengang in Management und Leitung von Zahnkliniken garantiert neben der strengsten und aktuellsten Ausbildung auch den Zugang zu einem von der TECH Technologischen Universität ausgestellten Diplom.



“

*Schließen Sie dieses Programm erfolgreich ab
und erhalten Sie Ihren Universitätsabschluss
ohne lästige Reisen oder Formalitäten"*

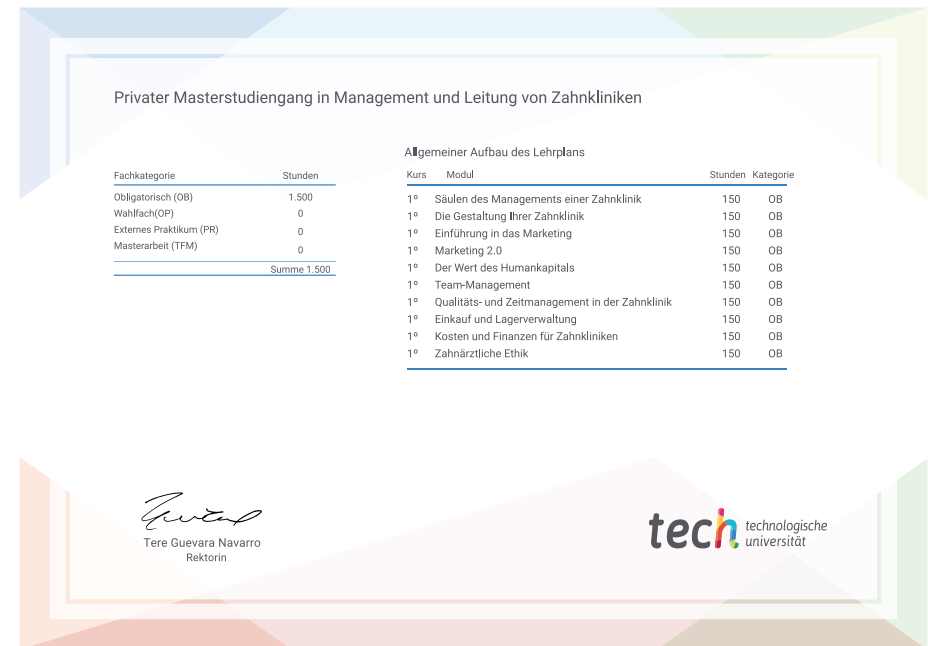
Dieser **Privater Masterstudiengang in Management und Leitung von Zahnkliniken** enthält das vollständigste und aktuellste Programm auf dem Markt.

Sobald der Student die Prüfungen bestanden hat, erhält er/sie per Post* mit Empfangsbestätigung das entsprechende Diplom, ausgestellt von der **TECH Technologischen Universität**.

Das von **TECH Technologische Universität** ausgestellte Diplom drückt die erworbene Qualifikation aus und entspricht den Anforderungen, die in der Regel von Stellenbörsen, Auswahlprüfungen und Berufsbildungsausschüssen verlangt werden.

Titel: **Privater Masterstudiengang in Management und Leitung von Zahnkliniken**

Anzahl der offiziellen Arbeitsstunden: **1.500 Std.**



*Haager Apostille. Für den Fall, dass der Student die Haager Apostille für sein Papierdiplom beantragt, wird TECH EDUCATION die notwendigen Vorkehrungen treffen, um diese gegen eine zusätzliche Gebühr zu beschaffen.

zukunft

gesundheit vertrauen menschen
erziehung information tutoren
garantie akkreditierung unterricht
institutionen technologie lernen
gemeinschaft verpflichtung
persönliche betreuung innovationen
wissen gegenwart qualität
online-Ausbildung
entwicklung institutionen
virtuelles Klassenzimmer

tech technologische
universität

Privater Masterstudiengang

Management und Leitung
von Zahnkliniken

- » Modalität: online
- » Dauer: 12 Monate
- » Qualifizierung: TECH Technologische Universität
- » Zeitplan: in Ihrem eigenen Tempo
- » Prüfungen: online

Privater Masterstudiengang Management und Leitung von Zahnkliniken

