

Mastère Spécialisé

MBA en Direction de Cliniques Dentaires

M B A D C D



Mastère Spécialisé MBA en Direction de Cliniques Dentaires

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 12 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Accès au site web: www.techtitute.com/fr/ecole-de-commerce/master/master-mba-direction-cliniques-dentaires

Sommaire

01

Présentation

Page 4

02

Pourquoi étudier à TECH?

Page 6

03

Pourquoi notre programme?

Page 10

04

Objectifs

Page 14

05

Compétences

Page 20

06

Structure et contenu

Page 26

07

Méthodologie

Page 38

08

Profil de nos étudiants

Page 46

09

Direction de la formation

Page 50

10

Impact sur votre carrière

Page 74

11

Bénéfices pour votre entreprise

Page 78

12

Diplôme

Page 82

01 Présentation

Le secteur dentaire devient de plus en plus compétitif, grâce à l'émergence de nombreuses cliniques dentaires ces dernières années. En outre, le succès d'une clinique dentaire passe également par l'excellence au niveau commercial, c'est pourquoi la spécialisation dans ce domaine est essentielle pour donner l'impulsion nécessaire afin de hisser ces entreprises au niveau de l'élite de leur secteur. Ainsi, il est essentiel que les professionnels acquièrent les compétences nécessaires en matière de gestion financière, logistique, marketing et communication, ou de gestion des ressources humaines, par exemple. En outre, dans le cadre de cet itinéraire académique TECH très complet, les diplômés auront droit à 10 *Masterclasses* données par un prestigieux Directeur Invité International.



Mastère Spécialisé en MBA en Direction de Cliniques Dentaires
TECH Université Technologique



“

Vous vous distinguerez des autres professionnels du secteur après avoir appris, à l'échelle mondiale, la gestion des cliniques dentaires auprès d'un Directeur International Invité de renom"

02

Pourquoi étudier à TECH?

TECH est la plus grande école de commerce 100% en ligne au monde. Il s'agit d'une École de Commerce d'élite, avec un modèle de normes académiques des plus élevées. Un centre international performant pour la formation intensive aux techniques de gestion.



“

TECH est une université à la pointe de la technologie, qui met toutes ses ressources à la disposition de l'étudiant pour l'aider à réussir dans son entreprise"

À TECH Université Technologique



Innovation

L'université propose un modèle d'apprentissage en ligne qui associe les dernières technologies éducatives à la plus grande rigueur pédagogique. Une méthode unique, bénéficiant de la plus haute reconnaissance internationale, qui fournira aux étudiants les clés pour évoluer dans un monde en constante évolution, où l'innovation doit être l'engagement essentiel de tout entrepreneur.

« *Histoire de Succès Microsoft Europe* » pour avoir incorporé un système multi-vidéo interactif innovant dans les programmes.



Exigence maximale

Le critère d'admission de TECH n'est pas économique. Vous n'avez pas besoin de faire un gros investissement pour étudier avec nous. Cependant, pour obtenir un diplôme de TECH, les limites de l'intelligence et des capacités de l'étudiant seront testées. Les normes académiques de cette institution sont très élevées...

95 % | des étudiants de TECH finalisent leurs études avec succès



Networking

Chez TECH, des professionnels du monde entier participent, de sorte que les étudiants pourront créer un vaste réseau de contacts qui leur sera utile pour leur avenir.

+100 000

dirigeants formés chaque année

+200

nationalités différentes



Empowerment

L'étudiant évoluera main dans la main avec les meilleures entreprises et des professionnels de grand prestige et de grande influence. TECH a développé des alliances stratégiques et un précieux réseau de contacts avec les principaux acteurs économiques des 7 continents.

+500

accords de collaboration avec les meilleures entreprises



Talent

Ce programme est une proposition unique visant à faire ressortir le talent de l'étudiant dans le domaine des affaires. C'est l'occasion de mettre en avant leurs intérêts et leur vision de l'entreprise.

TECH aide les étudiants à montrer leur talent au monde entier à la fin de ce programme.



Contexte Multiculturel

En étudiant à TECH, les étudiants bénéficieront d'une expérience unique. Vous étudierez dans un contexte multiculturel. Dans un programme à vision globale, grâce auquel vous apprendrez à connaître la façon de travailler dans différentes parties du monde, en recueillant les dernières informations qui conviennent le mieux à votre idée d'entreprise.

Les étudiants TECH sont issus de plus de 200 nationalités.

TECH recherche l'excellence et, à cette fin, elle possède une série de caractéristiques qui en font une université unique:



Analyse

TECH explore la pensée critique, le questionnement, la résolution de problèmes et les compétences interpersonnelles des étudiants.



Excellence académique

TECH offre aux étudiants la meilleure méthodologie d'apprentissage en ligne. L'université combine la méthode *Relearning* (la méthode d'apprentissage de troisième cycle la plus reconnue au niveau international) avec l'Étude de Cas. Entre tradition et innovation dans un équilibre subtil et dans le cadre d'un parcours académique des plus exigeants.



Économie d'échelle

TECH est la plus grande université en ligne du monde. Elle possède un portefeuille de plus de 10 000 diplômes de troisième cycle. Et dans la nouvelle économie, **volume + technologie = prix de rupture**. De cette manière, elle garantit que les études ne sont pas aussi coûteuses que dans une autre université.



Apprenez avec les meilleurs

L'équipe d'enseignants de TECH explique en classe ce qui les a conduits au succès dans leurs entreprises, en travaillant dans un contexte réel, vivant et dynamique. Des enseignants qui s'engagent pleinement à offrir une spécialisation de qualité permettant aux étudiants de progresser dans leur carrière et de se distinguer dans le monde des affaires.

Des professeurs de 20 nationalités différentes.



Chez TECH, vous aurez accès aux études de cas les plus rigoureuses et les plus récentes du monde académique"

03

Pourquoi notre programme?

Suivre le programme TECH, c'est multiplier les possibilités de réussite professionnelle dans le domaine de la gestion supérieure des affaires.

C'est un défi qui implique des efforts et du dévouement, mais qui ouvre la porte à un avenir prometteur. Les étudiants apprendront auprès de la meilleure équipe d'enseignants et avec la méthodologie éducative la plus flexible et la plus innovante.



“

Nous disposons du corps enseignant le plus prestigieux et du programme le plus complet du marché, ce qui nous permet de vous offrir une formation du plus haut niveau académique"

Ce programme apportera une multitude d'avantages aussi bien professionnels que personnels, dont les suivants:

01

Donner un coup de pouce définitif à la carrière des étudiants

En étudiant à TECH, les étudiants seront en mesure de prendre en main leur avenir et de développer tout leur potentiel. À l'issue de ce programme, ils acquerront les compétences nécessaires pour opérer un changement positif dans leur carrière en peu de temps.

70% des participants à cette spécialisation réalisent un changement positif dans leur carrière en moins de 2 ans.

02

Vous acquerez une vision stratégique et globale de l'entreprise

TECH offre un aperçu approfondi de la gestion générale afin de comprendre comment chaque décision affecte les différents domaines fonctionnels de l'entreprise.

Notre vision globale de l'entreprise améliorera votre vision stratégique.

03

Consolidation des étudiants en gestion supérieure des affaires

Étudier à TECH, c'est ouvrir les portes d'un panorama professionnel de grande importance pour que les étudiants puissent se positionner comme des managers de haut niveau, avec une vision large de l'environnement international.

Vous travaillerez sur plus de 100 cas réels de cadres supérieurs.

04

Vous obtiendrez de nouvelles responsabilités

Au cours du programme, les dernières tendances, évolutions et stratégies sont présentées, afin que les étudiants puissent mener à bien leur travail professionnel dans un environnement en mutation.

À l'issue de cette formation, 45% des étudiants obtiennent une promotion professionnelle au sein de leur entreprise.

05

Accès à un puissant réseau de contacts

TECH met ses étudiants en réseau afin de maximiser les opportunités. Des étudiants ayant les mêmes préoccupations et le même désir d'évoluer. Ainsi, les partenaires, les clients ou les fournisseurs peuvent être partagés.

Vous y trouverez un réseau de contacts essentiel pour votre développement professionnel.

06

Développer des projets d'entreprise de manière rigoureuse

Les étudiants acquerront une vision stratégique approfondie qui les aidera à élaborer leur propre projet, en tenant compte des différents domaines de l'entreprise.

20 % de nos étudiants développent leur propre idée entrepreneuriale.

07

Améliorer les *soft skills* et les compétences de gestion

TECH aide les étudiants à appliquer et à développer les connaissances acquises et à améliorer leurs compétences interpersonnelles pour devenir des leaders qui font la différence.

Améliorez vos compétences en communication ainsi que dans le domaine du leadership pour booster votre carrière professionnelle.

08

Vous ferez partie d'une communauté exclusive

L'étudiant fera partie d'une communauté de managers d'élite, de grandes entreprises, d'institutions renommées et de professeurs qualifiés issus des universités les plus prestigieuses du monde : la communauté de TECH Université Technologique.

Nous vous donnons la possibilité de vous spécialiser auprès d'une équipe de professeurs de renommée internationale.

04 Objectifs

Ce programme est conçu pour renforcer les compétences de gestion et de leadership dans le domaine des cliniques dentaires, ainsi que pour développer de nouvelles compétences et aptitudes qui seront essentielles dans votre développement professionnel. Après le programme, vous serez en mesure de prendre des décisions globales avec une perspective innovante et une vision internationale.



“

*TECH vous apprendra à
gérer stratégiquement
une clinique dentaire”*

**TECH considère les objectifs de ses étudiants comme les siens
Ils collaborent pour les atteindre**

Le **Mastère Spécialisé en MBA en Direction de Cliniques Dentaires** vous permettra de:

01

Utiliser des outils théoriques, méthodologiques et analytiques pour gérer et diriger de manière optimale leur propre activité clinique-dentaire, en se différenciant efficacement dans un environnement hautement concurrentiel

04

Décrire la situation actuelle et les tendances futures des modèles de gestion des entreprises cliniques dentaires, au niveau international, afin d'être en mesure de définir des objectifs et des stratégies de différenciation et de réussite

02

Favoriser l'acquisition de compétences personnelles et professionnelles qui encourageront les étudiants à entreprendre leurs propres projets d'entreprise avec plus de confiance et de détermination, tant dans le cas de la création de leur entreprise clinique-dentaire, que dans le cas de l'innovation dans le modèle de gestion et de direction de l'entreprise clinique-dentaire qu'ils possèdent déjà

03

Professionaliser le secteur clinique dentaire par le biais d'une spécialisation continue et spécifique dans le secteur du management et de la gestion d'entreprise

05

Se familiariser avec la terminologie et les concepts spécifiques au domaine de la gestion et de la direction d'entreprise en vue de leur application efficace dans les entreprises de soins cliniques dentaires



06

Découvrir et analyser les points clés des modèles commerciaux réussis des principales cliniques dentaires afin d'accroître la motivation, l'inspiration et la mentalité stratégique des futurs gestionnaires

08

Apprendre la méthode de validation pour la création et l'innovation des modèles d'affaires les plus couramment utilisés dans tous les secteurs d'activité, avec une application pratique et spécifique dans le secteur des cliniques dentaires

09

Décrire le langage, les concepts, les outils et la logique du marketing en tant qu'activité commerciale clé pour la croissance et le positionnement de l'entreprise clinique-dentaire

07

Apprenez à identifier et à décrire efficacement la proposition de valeur commerciale de la pratique dentaire comme une base solide pour établir une stratégie de marketing et de vente ultérieure

10

Étudier en profondeur les outils de communication numérique qu'il est essentiel de maîtriser en cette ère 2.0, afin de s'assurer que la proposition de valeur de la clinique dentaire atteigne ses patients cibles par les canaux les plus appropriés



11

Acquérir des compétences de gestion fondées sur le leadership qui facilitent une communication efficace avec l'équipe, favorisant la création d'un environnement de travail sain axé sur des objectifs communs et l'obtention de résultats

14

Réfléchir aux caractéristiques du leader dans les organisations et renforcer les compétences de gestion pour un leadership réussi en appliquant les dernières techniques de coaching et d'intelligence émotionnelle

12

Apprenez les concepts fondamentaux de la gestion des ressources humaines pour conduire les processus de recrutement et protéger le talent de l'équipe qui compose la clinique dentaire

13

Développer une méthode efficace de gestion d'équipe, de prise de décision et de résolution de conflits basée sur le modèle d'intelligence émotionnelle et les techniques de coaching organisationnel

15

Concevoir des procédures de travail axées sur un modèle de productivité et de qualité pour la clinique dentaire, basé sur la philosophie de l'amélioration continue



16

Utiliser des outils numériques qui facilitent la planification et la gestion efficaces des tâches de la clinique dentaire, ce qui permet de réaliser d'importantes économies à court terme

18

Maîtriser les principaux outils financiers pour faciliter les décisions clés fondées sur des données objectives

19

Acquérir des connaissances importantes sur l'analyse des coûts afin de comprendre l'état actuel de votre entreprise en termes de rentabilité et de pouvoir définir des scénarios futurs

17

Appliquer les outils et les procédures de travail indispensables à une gestion optimale des achats et des entrepôts de ressources, ce qui permet d'éviter les flux improductifs de dépenses

20

Expliquer les principaux devoirs et obligations morales liés à l'évolution du professionnel dentaire dans l'environnement de l'entreprise, en mettant l'accent sur les soins aux patients



05

Compétences

Après avoir passé les évaluations du MBA en Direction de Cliniques Dentaires, le professionnel aura acquis les compétences nécessaires à une pratique de qualité et actualisée, basée sur la méthodologie d'enseignement la plus innovante.



“

*Dirigez avec succès une clinique dentaire
après avoir acquis les connaissances
offertes par ce MBA complet”*

01

Hiérarchiser le rôle de chacun des membres de l'équipe au sein de la clinique dentaire

02

Gérer correctement les stratégies existantes pour intégrer, récompenser et attirer les talents en matière de capital humain

03

Appliquer efficacement les modalités de recrutement pour gérer la paie et ainsi parvenir à une formalisation correcte de la rémunération des membres de l'équipe du cabinet dentaire

04

Définir des protocoles d'action permettant la réalisation correcte des tâches dans la clinique dentaire, en intégrant des outils de suivi pour le contrôle et l'évaluation de l'application de ces protocoles

05

Réaliser des enquêtes de satisfaction pour développer et mettre en œuvre des améliorations adaptées aux besoins des patients de la clinique dentaire

06

Identifier les types de coûts qui surviennent dans une clinique dentaire afin de calculer le coût horaire de ces derniers et d'établir la tarification appropriée

07

Détecter et anticiper les nouvelles tendances de gestion dans le secteur des cliniques dentaires

10

Organiser et mettre en œuvre la fonction achat dans une clinique

08

Savoir développer la meilleure stratégie d'entreprise en fonction des objectifs à atteindre

11

Définir et évaluer les processus de sélection des fournisseurs, d'approvisionnement et de fourniture, en contribuant à assurer le flux des matériaux nécessaires au bon fonctionnement de la clinique

09

Savoir gérer et diriger une équipe de travail dans le secteur clinique-dentaire

12

Contrôler les stocks de manière efficace, améliorant ainsi la gestion des actifs fixes

13

Négocier intelligemment et simplement pour obtenir les conditions les plus favorables pour le développement correct de la clinique dentaire





14

Développer la profession dentaire sur des bases éthiques et morales

06

Structure et contenu

Le Mastère Spécialisé en MBA en Direction de Cliniques Dentaires est un programme sur mesure qui est enseigné 100% en ligne afin que vous puissiez choisir le moment et le lieu qui conviennent le mieux à votre disponibilité, votre emploi du temps et vos intérêts.

Ce programme de 12 mois se veut une expérience unique et stimulante, qui établit les bases de votre réussite en tant que directeur de un centre éducatif.



“

Développez les compétences dont vous avez besoin pour mener au succès les cliniques dentaires dans lesquelles vous développez votre profession. Et, pour vous aider à y parvenir, TECH vous propose ce plan d'étude très complet"

Plan d'études

Le Mastère Spécialisé en MBA en Direction de Cliniques Dentaires de TECH Université Technologique est un programme intense qui vous prépare à relever des défis et à prendre des décisions commerciales au niveau sanitaire au niveau international. Son contenu est conçu dans le but de favoriser le développement de compétences managériales permettant une prise de décision plus pertinente dans des environnements incertains.

Au cours des 2.700 heures d'étude, vous analyserez une multitude de cas pratiques par le biais de travaux individuels, qui vous permettra réaliser un apprentissage contextuel et approfondi qui vous sera d'une grande utilité dans votre travail quotidien. Il s'agit donc d'une véritable immersion dans des situations professionnelles réelles.

Ce MBA traite en profondeur de différents domaines de les centres odontologiques et est destiné à spécialiser les gestionnaires qui comprennent la haute gestion dans une perspective stratégique, internationale et innovante.

Un plan conçu pour vous, axé sur votre perfectionnement professionnel et qui vous prépare à l'excellence dans le domaine de la gestion et de la communication d'entreprise. Un programme qui comprend vos besoins et ceux de votre comerce grâce à un contenu innovant basé sur les dernières tendances , et soutenu par la meilleure méthodologie éducative et un corps professoral exceptionnel, qui vous donnera les compétences nécessaires pour résoudre des situations critiques de manière créative et efficace.

Ce programme se déroule sur 12 mois et est divisé en 14 modules:

Module 1	Les piliers de la gestion d'un cabinet dentaire
Module 2	Conception de votre clinique dentaire
Module 3	Introduction au marketing
Module 4	Marketing 2.0
Module 5	La valeur du capital humain
Module 6	Gestion des équipes
Module 7	Qualité et gestion du temps dans la clinique dentaire
Module 8	Gestion des achats et des entrepôts
Module 9	Coûts et finances appliqués aux cliniques dentaires
Module 10	Soins dentaires
Module 11	Leadership, Éthique et Responsabilité Sociale des Entreprises
Module 12	Gestion des Personnes et des Talents
Module 13	Gestion Économique et Financière
Module 14	<i>Management Exécutif</i>



Où, quand et comment cela se déroule?

TECH vous offre la possibilité de développer ce programme de manière totalement en ligne. Pendant les 12 mois de formation, vous pourrez accéder à tout moment à l'ensemble des contenus de ce programme, ce qui vous permettra de gérer vous-même votre temps d'étude.

Une expérience éducative unique, clé et décisive pour stimuler votre développement professionnel.

Module 1. Piliers de la gestion de cliniques dentaires

<p>1.1. Introduction à la gestion de cliniques dentaires</p> <p>1.1.1. Concept de gestion 1.1.2. Objectif de la gestion</p>	<p>1.2. La vision entrepreneuriale de la clinique dentaire</p> <p>1.2.1. Définition de l'entreprise: approche de la clinique dentaire en tant qu'entreprise de services 1.2.2. Éléments de l'entreprise appliqués aux cliniques dentaires</p>	<p>1.3. La figure du manager</p> <p>1.3.1. Description du poste de direction dans les cliniques dentaires 1.3.2. Les fonctions du manager</p>	<p>1.4. Formes d'organisation des entreprises</p> <p>1.4.1. Le propriétaire 1.4.2. La personne morale en tant que propriétaire d'une clinique dentaire</p>
<p>1.5. Connaissance du secteur clinique-dentaire</p>	<p>1.6. Terminologie et concepts clés du management et la gestion d'entreprise</p>	<p>1.7. Modèles actuels de cliniques dentaires couronnés de succès</p>	

Module 2. Conception de votre clinique dentaire

<p>2.1. Introduction et objectifs</p>	<p>2.2. Situation actuelle du secteur clinique dentaire</p> <p>2.2.1. Niveau international</p>	<p>2.3. Évolution du secteur clinique dentaire et ses tendances</p> <p>2.3.1. Niveau international</p>	<p>2.4. Analyse de concurrence</p> <p>2.4.1. Analyse des prix 2.4.2. Analyse de la différenciation</p>
<p>2.5. Analyse SWOT</p>	<p>2.6. Comment concevoir la maquette Canvas de votre clinique dentaire</p> <p>2.6.1. Segmentation de la clientèle 2.6.2. Besoins 2.6.3. Solutions 2.6.4. Canaux 2.6.5. Proposition de valeur 2.6.6. Structure des revenus 2.6.7. Structure des coûts 2.6.8. Avantages concurrentiels 2.6.9. Chiffres clés</p>	<p>2.7. Méthode de validation de votre modèle d'entreprise: cycle <i>Lean Startup</i></p> <p>2.7.1. Cas 1: validation de votre modèle au stade de la création 2.7.2. Cas 2: appliquer la méthode pour innover votre modèle actuel</p>	<p>2.8. L'importance de valider et d'améliorer le modèle économique de votre clinique dentaire</p>
<p>2.9. Comment définir la proposition de valeur de notre clinique dentaire?</p>	<p>2.10. Mission, vision et valeurs</p> <p>2.10.1. Mission 2.10.2. Vision 2.10.3. Valeurs</p>	<p>2.11. Définition du patient cible</p>	<p>2.12. Emplacement optimal de ma clinique</p> <p>2.12.1. Aménagement de l'usine</p>
<p>2.13. Taille optimale des effectifs</p>	<p>2.14. Importance d'un modèle de recrutement conforme à la stratégie définie</p>	<p>2.15. Les clés pour définir la politique de prix</p>	<p>2.16. Financement externe vs. Financement interne</p>
<p>2.17. Analyse de la stratégie d'un cas de réussite d'une clinique dentaire</p>			

Module 3. Introduction au Marketing**3.1. Principaux principes de base du Marketing**

- 3.1.1. Les variables de base du Marketing
- 3.1.2. Évolution du concept de Marketing
- 3.1.3. Le Marketing en tant que système d'échange

3.2. Nouvelles tendances en matière de Marketing

- 3.2.1. Évolution et avenir du Marketing

3.3. L'intelligence émotionnelle appliquée au Marketing

- 3.3.1. Qu'est-ce que l'intelligence émotionnelle?
- 3.3.2. Comment appliquer l'intelligence émotionnelle à votre stratégie de marketing

3.4. Le Marketing social et la responsabilité sociale des entreprises**3.5. Marketing interne**

- 3.5.1. Marketing traditionnel (Marketing Mix)
- 3.5.2. Marketing de recommandation
- 3.5.3. Marketing de contenu

3.6. Marketing externe

- 3.6.1. Marketing opérationnel
- 3.6.2. Marketing stratégique
- 3.6.3. *Inbound* Marketing
- 3.6.4. *Email* Marketing
- 3.6.5. Marketing d' *influencers*

3.7. Marketing interne vs. Marketing externe**3.8. Techniques de fidélisation des patients**

- 3.8.1. L'importance de la fidélité des patients
- 3.8.2. Les outils numériques appliqués à la fidélisation des patients

Module 4. Marketing 2.0**4.1. L'importance du *Branding* pour la différenciation**

- 4.1.1. Identité visuelle
- 4.1.2. Les étapes du *Branding*
- 4.1.3. *Branding* comme stratégie de différenciation
- 4.1.4. Des archétypes *Junk* pour donner de la personnalité à votre marque

4.2. Le site web et le blog d'entreprise de la clinique dentaire

- 4.2.1. Les clés d'un site web efficace et fonctionnel
- 4.2.2. Choix du ton de la voix pour les canaux de communication
- 4.2.3. Avantages d'avoir un blog d'entreprise

4.3. Utilisation efficace des médias sociaux

- 4.3.1. L'importance de la stratégie dans les médias sociaux
- 4.3.2. Outils d'automatisation pour les réseaux sociaux

4.4. Utilisation de la messagerie instantanée

- 4.4.1. L'importance de la communication directe avec vos patients
- 4.4.2. Canal pour les promotions personnalisées ou les messages de masse

4.5. Importance de la narrative transmédia dans la communication 2.0.**4.6. Comment créer des bases de données par la communication****4.7. Google *Analytics* pour mesurer l'impact de votre communication 2.0****4.8. Analyse de la situation**

- 4.8.1. Analyse de la situation extérieure
- 4.8.2. Analyse de la situation interne

4.9. Détermination des objectifs

- 4.9.1. Points clés de la fixation d'objectifs

4.10. Choix des stratégies

- 4.10.1. Types de stratégies

4.11. Plan d'action**4.12. Budgets**

- 4.12.1. Allocation budgétaire
- 4.12.2. Prévisions des résultats

4.13. Méthodes de contrôle et de suivi

Module 5. La valeur du capital humain

<p>5.1. Introduction à la gestion des ressources humaines</p>	<p>5.2. Culture d'entreprise et climat de travail</p>	<p>5.3. L'équipe 5.3.1. L'équipe dentaire 5.3.2. L'équipe auxiliaire 5.3.3. Administration et gestion</p>	<p>5.4. Organigramme de notre clinique dentaire 5.4.1. Organigramme de la clinique: hiérarchie 5.4.2. Description des départements dans l'organigramme 5.4.3. Descriptions de poste pour chaque département 5.4.4. Attribution des tâches pour chaque poste 5.4.5. Coordination des services</p>
<p>5.5. Introduction à la gestion du travail et des ressources humaines</p>	<p>5.6. Stratégies d'incorporation du capital humain 5.6.1. Stratégie de sélection du personnel 5.6.2. Stratégie de recrutement</p>	<p>5.7. Politiques de rémunération 5.7.1. Rémunération fixe 5.7.2. Rémunération variable</p>	<p>5.8. Stratégie de rétention des talents 5.8.1. Qu'est-ce que la rétention des talents? 5.8.2. Avantages de la rétention des talents dans une clinique dentaire 5.8.3. Moyens de retenir les talents</p>
<p>5.9. Stratégie de gestion des absences 5.9.1. L'importance de la planification de la gestion des absences 5.9.2. Les moyens de gérer les absences dans un clinique dentaire</p>	<p>5.10. La relation de travail 5.10.1. Contrat de travail 5.10.2. Temps de travail</p>		

Module 6. Gestion des équipes

6.1. Qu'est-ce que le leadership personnel?	6.2. L'importance d'appliquer la règle des 33%	6.3. Avantages de la mise en œuvre d'une culture de leadership dans le clinique dentaire	6.4. Quel type de leadership est le mieux adapté à la gestion de votre clinique dentaire? 6.4.1. Leadership autocratique 6.4.2. Leadership par objectifs 6.4.3. Leadership fondé sur des valeurs
6.5. Compétences personnelles en matière de leadership 6.5.1. Réflexion stratégique 6.5.2. L'importance de la vision du dirigeant 6.5.3. Comment développer une attitude autocritique saine	6.6. Compétences en leadership interpersonnel 6.6.1. La communication assertive 6.6.2. La capacité à déléguer 6.6.3. Donner et recevoir un <i>Feedback</i>	6.7. L'intelligence émotionnelle appliquée à la résolution des conflits 6.7.1. Identifier les émotions de base du jeu d'acteur 6.7.2. L'importance de l'écoute active 6.7.3. L'empathie comme compétence personnelle essentielle	6.7.4. Comment identifier le détournement des émotions 6.7.5. Comment parvenir à des accords "Win-Win"
6.8. Les avantages de la technique de la constellation organisationnelle	6.9. Techniques de motivation pour retenir les talents 6.9.1. Reconnaissance 6.9.2. Attribution des responsabilités 6.9.3. Promotion de la santé au travail 6.9.4. Fournir des incitations	6.10. L'importance de l'évaluation des performances	

Module 7. Qualité et gestion du temps dans la clinique dentaire

7.1. Qualité appliquée aux traitements proposés 7.1.1. Définition de la qualité en odontologie 7.1.2. Standardisation des processus dans la clinique dentaire	7.2. Principes de gestion de la qualité 7.2.1. Qu'est-ce qu'un système de gestion de la qualité? 7.2.2. Avantages pour l'organisation	7.3. Qualité dans l'exécution des tâches 7.3.1. Protocoles: définition 7.3.2. Protocoles: objectifs de leur application 7.3.3. Protocoles: avantages de leur mise en œuvre 7.3.4. Exemple pratique: protocole des premières visites	7.4. Outils de suivi et de révision des protocoles
7.5. L'amélioration continue dans les cliniques dentaires 7.5.1. Qu'est-ce que l'amélioration continue? 7.5.2. Phase 1: consultation 7.5.3. Phase 2: Apprentissage 7.5.4. Phase 3: Suivi	7.6. Qualité pour la satisfaction des patients 7.6.1. Enquêtes de satisfaction 7.6.2. Mise en œuvre de l'enquête de satisfaction 7.6.3. Rapports d'amélioration	7.7. Études de cas sur la qualité dans la clinique dentaire 7.7.1. Étude de cas n° 1: protocole de gestion des urgences 7.7.2. Étude de cas 2: préparation d'une enquête de satisfaction	7.8. Gestion de la santé et de la sécurité au travail dans une clinique dentaire 7.8.1. Importance de définir les principales tâches dans le cabinet dentaire 7.8.2. Technique de productivité "une tâche, un seul responsable" 7.8.3. Questionnaires de tâches numériques
7.9. Standardisation du temps dans les traitements dentaires 7.9.1. L'importance de la collecte de données temporelles 7.9.2. Comment documenter la normalisation du temps	7.10. Méthodologie de recherche pour l'optimisation des processus de qualité	7.11. Description du modèle de gestion de la qualité des services dentaires	7.12. L'audit de santé: phases

Module 8. Gestion des achats et des entrepôts

8.1. L'importance d'une bonne planification des achats	8.2. Responsabilités de la fonction des achats dans un clinique dentaire	8.3. La gestion efficace de notre entrepôt 8.3.1. Coûts de stockage 8.3.2. Inventaire de sécurité 8.3.3. Enregistrement du matériel entrant et sortant	8.4. Les étapes du processus d'achat 8.4.1. Rechercher les informations et envisager les alternatives 8.4.2. Évaluation et prise de décision 8.4.3. Suivi et contrôle
8.5. Méthodes de mise en œuvre des comptes et de la gestion des comptes 8.5.1. Adapter le type de commande à nos besoins 8.5.2. Gestion des risques	8.6. Relation avec le fournisseur 8.6.1. Types de relations 8.6.2. Politique de paiement	8.7. La négociation dans les achats 8.7.1. Connaissances et compétences nécessaires 8.7.2. Étapes du processus de négociation 8.7.3. Conseils pour une négociation réussie	8.8. La qualité dans les achats 8.8.1. Avantages pour l'ensemble de la clinique 8.8.2. Paramètres de mesure
8.9. Indicateurs d'efficacité	8.10. Nouvelles tendances dans la gestion des achats		

Module 9. Coûts et finances appliqués aux cliniques dentaires

9.1. Principes économiques de base	9.2. Le bilan 9.2.1. Composition du bilan 9.2.2. Actif	9.2.3. Passif 9.2.4. Actions 9.2.5. Interprétation du bilan	9.3. Le compte de résultats 9.3.1. Composition du compte de résultat 9.3.2. Interprétation du compte de résultat
9.4. Introduction à la comptabilité analytique	9.5. Bénéfices de leur application	9.6. Coûts fixes de clinique dentaire 9.6.1. Définition des coûts fixes 9.6.2. Coûts fixes d'une clinique dentaire type 9.6.3. Coût/heure du professionnel	9.7. Coûts variables dans une clinique dentaire 9.7.1. Définition des coûts variables 9.7.2. Coûts variables d'une clinique dentaire type
9.8. Coût/heure d'une clinique dentaire	9.9. Les échelles de traitement	9.10. Bénéfice du traitement	9.11. Stratégie <i>Pricing</i>
9.12. Introduction	9.13. Factures et autres documents de paiement 9.13.1. La facture: signification et contenu minimal 9.13.2. Autres documents de paiement	9.14. Gestion du recouvrement et des paiements 9.14.1. Organisation administrative 9.14.2. La gestion des recettes et des paiements 9.14.3. Le budget de trésorerie 9.14.4. Analyse abc des patients 9.14.5. Mauvaises créances	9.15. Modalités de financement externe 9.15.1. Financement bancaire 9.15.2. <i>Leasing</i> (location financière) 9.15.3. Différences entre <i>Leasing</i> et <i>Renting</i> 9.15.4. Escompte de papier commercial
9.16. Analyse des liquidités de votre clinique	9.17. Analyse de la rentabilité de votre clinique	9.18. Analyse de la dette	

Module 10. Soins dentaires**10.1. Concepts de base**

- 10.1.1. Définition et objectifs
- 10.1.2. Domaines d'application
- 10.1.3. Acte clinique
- 10.1.4. Le dentiste

10.2. Principes généraux

- 10.2.1. Principe d'égalité des patients
- 10.2.2. Priorité des intérêts du patient
- 10.2.3. Fonctions professionnelles du dentiste

10.3. Soins aux patients

- 10.3.1. Traiter avec le patient
- 10.3.2. Le patient mineur
- 10.3.3. Liberté de choix du praticien
- 10.3.4. Liberté d'acceptation et de refus des patients

10.4. Le dossier médical**10.5. Le secret professionnel**

- 10.5.1. Concept et contenu
- 10.5.2. Extension de l'obligation
- 10.5.3. Exceptions au respect du secret professionnel
- 10.5.4. Fichiers informatiques

10.6. Publicité

- 10.6.1. Exigences de base pour une publicité professionnelle
- 10.6.2. Mention des titres
- 10.6.3. Publicité professionnelle
- 10.6.4. Actions ayant un effet publicitaire possible

Module 11. Leadership, Éthique et Responsabilité Sociale des Entreprises**11.1. Mondialisation et Gouvernance**

- 11.1.1. Gouvernance et Gouvernance d'Entreprise
- 11.1.2. Principes fondamentaux de la Gouvernance d'Entreprise dans les entreprises
- 11.1.3. Le Rôle du Conseil d'Administration dans le cadre de la Gouvernance d'Entreprise

11.2. Leadership

- 11.2.1. Leadership Une approche conceptuelle
- 11.2.2. Leadership dans les entreprises
- 11.2.3. L'importance du leader dans la gestion des entreprises

11.3. Cross Cultural Management

- 11.3.1. Concept de *Cross Cultural Management*
- 11.3.2. Contributions à la Connaissance des Cultures Nationales
- 11.3.3. Gestion de la Diversité

11.4. Développement de la gestion et le leadership

- 11.4.1. Concept de Développement de la Gestion
- 11.4.2. Le concept de Leadership
- 11.4.3. Théories du Leadership
- 11.4.4. Styles de Leadership
- 11.4.5. L'intelligence dans le Leadership
- 11.4.6. Les défis du leadership aujourd'hui

11.5. Éthique des affaires

- 11.5.1. Éthique et Moralité
- 11.5.2. Éthique des Affaires
- 11.5.3. Leadership et éthique dans les entreprises

11.6. Durabilité

- 11.6.1. Durabilité et développement durable
- 11.6.2. Agenda 2030
- 11.6.3. Les entreprises durables

11.7. Responsabilité Sociale des Entreprises

- 11.7.1. La dimension internationale de la Responsabilité Sociale des Entreprises

- 11.7.2. La mise en œuvre de la Responsabilité Sociale des Entreprises
- 11.7.3. L'impact et la mesure de la Responsabilité Sociale des Entreprises

11.8. Systèmes et outils de Gestion responsable

- 11.8.1. RSE: Responsabilité sociale des entreprises
- 11.8.2. Questions clés pour la mise en œuvre d'une stratégie de gestion responsable
- 11.8.3. Étapes de la mise en œuvre d'un système de gestion de la responsabilité sociale des entreprises
- 11.8.4. Outils et normes en matière de la RSE

11.9. Multinationales et droits de l'homme

- 11.9.1. Mondialisation, entreprises multinationales et droits de l'homme
- 11.9.2. Entreprises multinationales et droit international
- 11.9.3. Instruments juridiques pour les multinationales dans le domaine des droits de l'homme

11.10. Environnement juridique et Corporate Governance

- 11.10.1. Importation et exportation
- 11.10.2. Propriété intellectuelle et industrielle
- 11.10.3. Droit International du Travail

Module 12. Gestion des Personnes et des Talents

12.1. Gestion Stratégique des personnes

- 12.1.1. Direction Stratégique et ressources humaines
- 12.1.2. La direction stratégique des personnes

12.2. Gestion des ressources humaines basée sur les compétences

- 12.2.1. Analyse du potentiel
- 12.2.2. Politique de rémunération
- 12.2.3. Plans de carrière/succession

12.3. Évaluation et gestion des performances

- 12.3.1. Gestion des performances
- 12.3.2. La gestion des performances: objectifs et processus

12.4. Innovation dans la gestion des talents et des personnes

- 12.4.1. Modèles de gestion stratégique des talents
- 12.4.2. Identification, formation et développement des talents
- 12.4.3. Fidélisation et rétention
- 12.4.4. Proactivité et innovation

12.5. Motivation

- 12.5.1. La nature de la motivation
- 12.5.2. La théorie de l'espérance
- 12.5.3. Théories des besoins
- 12.5.4. Motivation et compensation économique

12.6. Développer des équipes performantes

- 12.6.1. Les équipes performantes: les équipes autogérées
- 12.6.2. Méthodologies de gestion des équipes autogérées très performantes

12.7. Gestion du changement

- 12.7.1. Gestion du changement
- 12.7.2. Type de processus de gestion du changement
- 12.7.3. Étapes ou phases de la gestion du changement

12.8. Négociation et gestion des conflits

- 12.8.1. Négociation
- 12.8.2. Gestion des Conflits
- 12.8.3. Gestion de Crise

12.9. La communication managériale

- 12.9.1. Communication interne et externe dans l'environnement des entreprises
- 12.9.2. Département de Communication
- 12.9.3. Le responsable de communication de l'entreprise. Le profil du Dircom

12.10. Productivité, attraction, rétention et activation des talents

- 12.10.1. Productivité
- 12.10.2. Leviers d'attraction et rétention des talents

Module 13. Gestion Économique et Financière**13.1. Environnement Économique**

- 13.1.1. Environnement macroéconomique et système financier
- 13.1.2. Institutions financières
- 13.1.3. Marchés financiers
- 13.1.4. Actifs financiers
- 13.1.5. Autres entités du secteur financier

13.2. Comptabilité de Gestion

- 13.2.1. Concepts de base
- 13.2.2. Actif de l'entreprise
- 13.2.3. Passif de l'entreprise
- 13.2.4. Le Patrimoine Net de l'entreprise
- 13.2.5. Le Compte de Profits et Pertes

13.3. Systèmes d'information et *Business Intelligence*

- 13.3.1. Principes fondamentaux et classification
- 13.3.2. Phases et méthodes de répartition des coûts
- 13.3.3. Choix du centre de coûts et de l'effet

13.4. Budget et Contrôle de Gestion

- 13.4.1. Le modèle budgétaire
- 13.4.2. Le budget d'Investissement
- 13.4.3. Le budget de Fonctionnement
- 13.4.5. Le budget de Trésorerie
- 13.4.6. Le suivi Budgétaire

13.5. Gestion Financière

- 13.5.1. Les décisions financières de l'entreprise
- 13.5.2. Le service financier
- 13.5.3. Excédents de trésorerie
- 13.5.4. Risques liés à la gestion financière
- 13.5.5. Gestion des risques liés à la gestion financière

13.6. Planification Financière

- 13.6.1. Définition de la planification financière
- 13.6.2. Actions à entreprendre dans le cadre de la planification financière
- 13.6.3. Création et mise en place de la stratégie d'entreprise
- 13.6.4. Le tableau des *Cash Flow*
- 13.6.5. Le tableau du fonds de roulement

13.7. Stratégie Financière de l'Entreprise

- 13.7.1. Stratégie de l'entreprise et sources de financement
- 13.7.2. Produits financiers de l'entreprise

13.8. Financement Stratégique

- 13.8.1. Autofinancement
- 13.8.2. Augmentation des fonds propres
- 13.8.3. Ressources Hybrides
- 13.8.4. Financement par des intermédiaires

13.9. Analyse et planification financières

- 13.9.1. Analyse du Bilan de la Situation
- 13.9.2. Analyse du Compte des Résultats
- 13.9.3. Analyse de la Rentabilité

13.10. Analyses et résolution de cas/ problèmes

- 13.10.1. Informations financières de Industrie de Design et Textile, S.A. (INDITEX)

Module 14. Management Exécutif**14.1. General Management**

- 14.1.1. Concept General Management
- 14.1.2. L'action du Manager Général
- 14.1.3. Le Directeur Général et ses fonctions
- 14.1.4. Transformation du travail de la Direction

14.2. Le manager et ses fonctions. La culture organisationnelle et ses approches

- 14.2.1. Le manager et ses fonctions. La culture organisationnelle et ses approches

14.3. Direction des opérations

- 14.3.1. Importance de la gestion
- 14.3.2. La chaîne de valeur
- 14.3.3. Gestion de qualité

14.4. Discours et formation de porte-parole

- 14.4.1. Communication interpersonnelle
- 14.4.2. Compétences communicatives et l'influence
- 14.4.3. Obstacles à la communication

14.5. Outils de communication personnels et organisationnels

- 14.5.1. Communication interpersonnelle
- 14.5.2. Outils de la communication Interpersonnelle
- 14.5.3. La communication dans les organisations
- 14.5.4. Outils dans l'organisation

14.6. La communication en situation de crise

- 14.6.1. Crise
- 14.6.2. Phases de la crise
- 14.6.3. Messages: contenu et calendrier

14.7. Préparer un plan de crise

- 14.7.1. Analyse des problèmes potentiels
- 14.7.2. Plan
- 14.7.3. Adéquation du personnel

14.8. *Branding* Personnel

- 14.8.1. Stratégies pour développer le Personal Branding
- 14.8.2. Les lois de l'image de marque personnelle
- 14.8.3. Outils de construction du Personal Branding

14.9. Leadership et gestion d'équipes

- 14.9.1. Leadership et styles de leadership
- 14.9.2. Capacités et défis du Leader
- 14.9.3. Gestion des Processus de Changement
- 14.9.4. Gestion d'Équipes Multiculturelles

07

Méthodologie

Ce programme de formation offre une manière différente d'apprendre. Notre méthodologie est développée à travers un mode d'apprentissage cyclique: ***le Relearning***.

Ce système d'enseignement est utilisé, par exemple, dans les écoles de médecine les plus prestigieuses du monde et a été considéré comme l'un des plus efficaces par des publications de premier plan telles que le ***New England Journal of Medicine***.





“

Découvrez le Relearning, un système qui laisse de côté l'apprentissage linéaire conventionnel au profit des systèmes d'enseignement cycliques: une façon d'apprendre qui a prouvé son énorme efficacité, notamment dans les matières dont la mémorisation est essentielle”

TECH Business School utilise l'Étude de Cas pour contextualiser tout le contenu.

Notre programme offre une méthode révolutionnaire de développement des compétences et des connaissances. Notre objectif est de renforcer les compétences dans un contexte changeant, compétitif et hautement exigeant.

“

Avec TECH, vous pouvez expérimenter une manière d'apprendre qui ébranle les fondations des universités traditionnelles du monde entier”



Notre programme vous prépare à relever les défis commerciaux dans des environnements incertains et à faire réussir votre entreprise.



Notre programme vous prépare à relever de nouveaux défis dans des environnements incertains et à réussir votre carrière.

Une méthode d'apprentissage innovante et différente

Ce programme TECH est un parcours de formation intensif, créé de toutes pièces pour offrir aux managers des défis et des décisions commerciales au plus haut niveau, tant au niveau national qu'international. Grâce à cette méthodologie, l'épanouissement personnel et professionnel est stimulé, faisant ainsi un pas décisif vers la réussite. La méthode des cas, technique qui constitue la base de ce contenu, permet de suivre la réalité économique, sociale et commerciale la plus actuelle.



Vous apprendrez, par le biais d'activités collaboratives et de cas réels, la résolution de situations complexes dans des environnements professionnels réels

La méthode des cas est le système d'apprentissage le plus utilisé dans les meilleures écoles de commerce du monde depuis qu'elles existent. Développée en 1912 pour que les étudiants en Droit n'apprennent pas seulement le droit sur la base d'un contenu théorique, la méthode des cas consiste à leur présenter des situations réelles complexes afin qu'ils prennent des décisions éclairées et des jugements de valeur sur la manière de les résoudre. En 1924, elle a été établie comme méthode d'enseignement standard à Harvard.

Dans une situation donnée, que doit faire un professionnel? C'est la question à laquelle nous sommes confrontés dans la méthode des cas, une méthode d'apprentissage orientée vers l'action. Tout au long du programme, les étudiants seront confrontés à de multiples cas réels. Ils devront intégrer toutes leurs connaissances, faire des recherches, argumenter et défendre leurs idées et leurs décisions.

Relearning Methodology

TECH combine efficacement la méthodologie des Études de Cas avec un système d'apprentissage 100% en ligne basé sur la répétition, qui associe différents éléments didactiques dans chaque leçon.

Nous enrichissons l'Étude de Cas avec la meilleure méthode d'enseignement 100% en ligne: le Relearning.

Notre système en ligne vous permettra d'organiser votre temps et votre rythme d'apprentissage, en l'adaptant à votre emploi du temps. Vous pourrez accéder aux contenus depuis n'importe quel appareil fixe ou mobile doté d'une connexion Internet.

À TECH, vous apprendrez avec une méthodologie de pointe conçue pour former les managers du futur. Cette méthode, à la pointe de la pédagogie mondiale, est appelée Relearning.

Notre école de commerce est la seule école autorisée à employer cette méthode fructueuse. En 2019, nous avons réussi à améliorer les niveaux de satisfaction globale de nos étudiants (qualité de l'enseignement, qualité des supports, structure des cours, objectifs...) par rapport aux indicateurs de la meilleure université en ligne.



Dans notre programme, l'apprentissage n'est pas un processus linéaire, mais se déroule en spirale (apprendre, désapprendre, oublier et réapprendre). C'est pourquoi nous combinons chacun de ces éléments de manière concentrique. Cette méthodologie a permis de former plus de 650.000 diplômés universitaires avec un succès sans précédent dans des domaines aussi divers que la biochimie, la génétique, la chirurgie, le droit international, les compétences en gestion, les sciences du sport, la philosophie, le droit, l'ingénierie, le journalisme, l'histoire, les marchés financiers et les instruments. Tout cela dans un environnement très exigeant, avec un corps étudiant universitaire au profil socio-économique élevé et dont l'âge moyen est de 43,5 ans.

Le Relearning vous permettra d'apprendre avec moins d'efforts et plus de performance, en vous impliquant davantage dans votre spécialisation, en développant un esprit critique, en défendant des arguments et en contrastant les opinions: une équation directe vers le succès.

D'après les dernières preuves scientifiques dans le domaine des neurosciences, non seulement nous savons comment organiser les informations, les idées, les images et les souvenirs, mais nous savons aussi que le lieu et le contexte dans lesquels nous avons appris quelque chose sont fondamentaux pour notre capacité à nous en souvenir et à le stocker dans l'hippocampe, pour le conserver dans notre mémoire à long terme.

De cette manière, et dans ce que l'on appelle Neurocognitive context-dependent e-learning, les différents éléments de notre programme sont reliés au contexte dans lequel le participant développe sa pratique professionnelle.



Ce programme offre le support matériel pédagogique, soigneusement préparé pour les professionnels:



Support d'étude

Tous les contenus didactiques sont créés par les spécialistes qui enseigneront le cours, spécifiquement pour le cours, afin que le développement didactique soit vraiment spécifique et concret.

Ces contenus sont ensuite appliqués au format audiovisuel, pour créer la méthode de travail TECH en ligne. Tout cela, avec les dernières techniques qui offrent des pièces de haute qualité dans chacun des matériaux qui sont mis à la disposition de l'étudiant.



Cours magistraux

Il existe de nombreux faits scientifiques prouvant l'utilité de l'observation par un tiers expert.

La méthode "Learning from an Expert" permet au professionnel de renforcer ses connaissances ainsi que sa mémoire, puis lui permet d'avoir davantage confiance en lui concernant la prise de décisions difficiles.



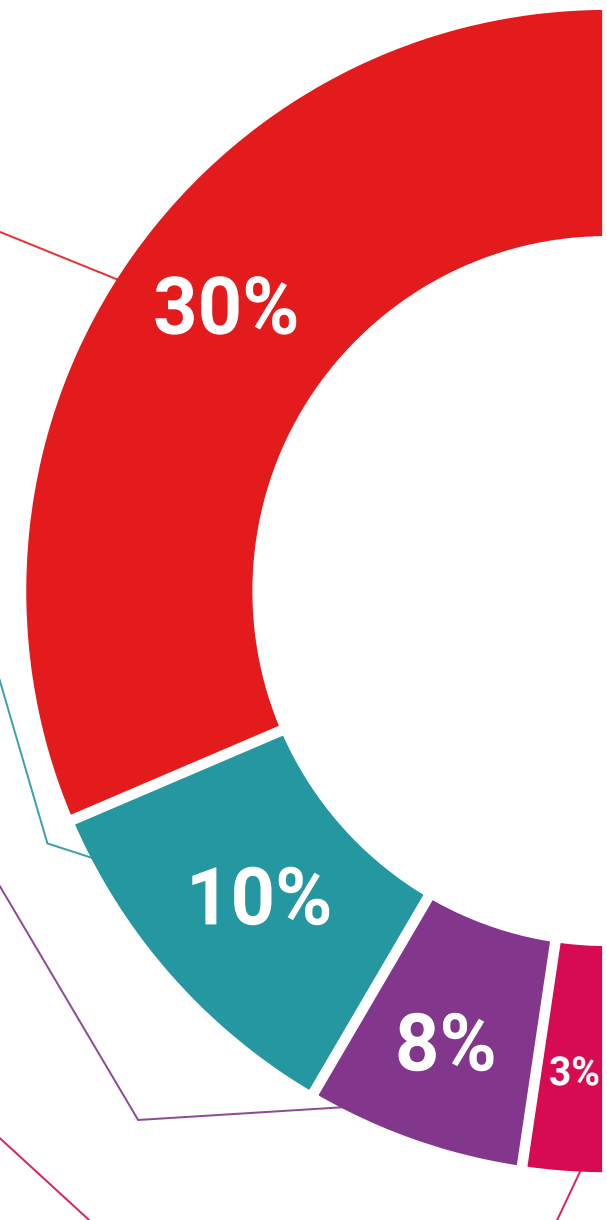
Stages en compétences de gestion

Ceux-ci mèneront des activités visant à développer des compétences de gestion spécifiques dans chaque domaine thématique. Pratiques et dynamiques pour acquérir et développer les compétences et les capacités dont un cadre supérieur a besoin dans le contexte de la mondialisation dans lequel nous vivons.



Lectures complémentaires

Articles récents, documents de consensus et directives internationales, entre autres. Dans la bibliothèque virtuelle de TECH, l'étudiant aura accès à tout ce dont il a besoin pour compléter sa formation.





Case studies

Ils réaliseront une sélection des meilleures études de cas choisies spécifiquement pour ce diplôme. Des cas présentés, analysés et tutorés par les meilleurs spécialistes de la direction d'entreprise sur la scène internationale.



Résumés interactifs

L'équipe TECH présente les contenus de manière attrayante et dynamique dans des pilules multimédia comprenant des audios, des vidéos, des images, des diagrammes et des cartes conceptuelles afin de renforcer les connaissances. Ce système éducatif unique pour la présentation de contenu multimédia a été récompensé par Microsoft en tant que "European Success Story".



Testing & Retesting

Les connaissances de l'étudiant sont évaluées et réévaluées périodiquement tout au long du programme, par des activités et des exercices d'évaluation et d'auto-évaluation, afin que l'étudiant puisse vérifier comment il atteint ses objectifs.



08

Profil de nos étudiants

Le Mastère Spécialisé en MBA en Direction de Cliniques Dentaires est un programme destiné aux professionnels spécialisés dans les cliniques dentaires qui souhaitent mettre à jour leurs connaissances et progresser dans leur carrière professionnelle. La diversité des participants aux différents profils académiques et aux multiples nationalités, constitue l'approche multidisciplinaire de ce programme.





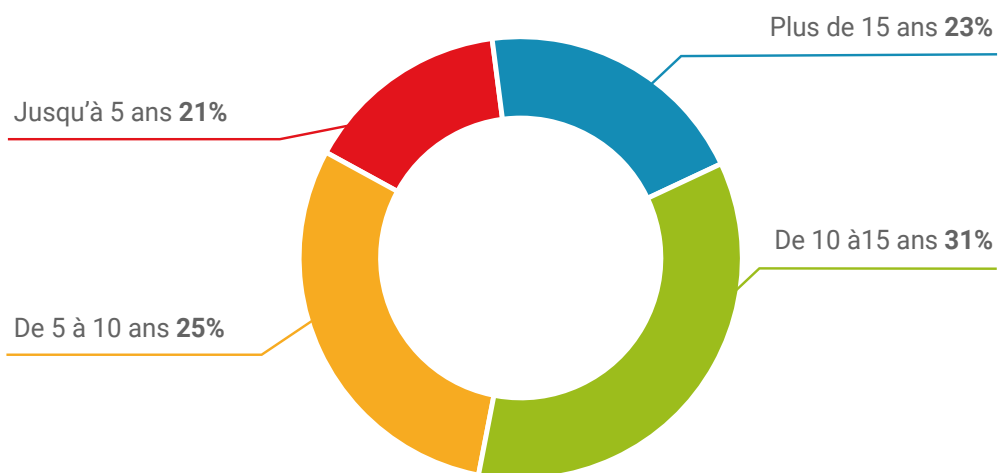
“

*Notre programme vous donnera
les clés pour gérer avec succès
les cliniques dentaires”*

Âge moyen

Entre **35** et **45** ans

Années d'expérience



Formation

Économie et Business 21%

Dentisterie 27%

Assistant dentaire 22%

Sciences de la Santé 17%

Autres 13%

Profil académique

Dentiste 32%

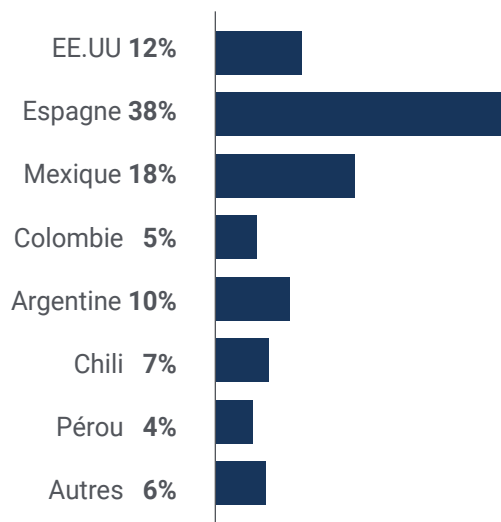
Directeur de Clinique 28%

Gestionnaires financiers 18%

Sanitaires 12%

Autres 10%

Distribution géographique



Mónica Mendoza

Directrice d'une clinique dentaire

"Grâce à ce programme, j'ai pu acquérir les connaissances spécifiques dont j'avais besoin pour gérer efficacement les cliniques dentaires. La qualité du contenu et du corps enseignant a été essentielle pour mener à bien le programme et sa méthodologie innovante m'a permis d'apprendre de manière simple"

09

Direction de la formation

Le corps enseignant du programme se compose d'experts de premier plan en Direction de Cliniques Dentaires. Ils apportent ainsi l'expérience de leur travail. En outre, d'autres spécialistes de prestige reconnu dans des domaines connexes participent à sa conception et à sa préparation, complétant le MBA de manière interdisciplinaire, ce qui en fait une expérience unique et très enrichissante au niveau académique pour l'étudiant.



“

*Chez TECH, nous avons l'équipe d'enseignants
la plus spécialisée du marché"*

Directrice Internationale Invitée

Chyree Heirs-Alexandre est une Spécialiste de la **Gestion de la Santé Publique** qui possède une grande expérience dans la gestion des opérations des cabinets médicaux. En tant que Directrice du **Centre Médical Familial de Worcester** aux États-Unis, elle a travaillé à l'amélioration de la santé et du bien-être des habitants de cette ville. Elle a notamment offert son aide à des populations culturellement diverses en leur donnant accès à des **services sociaux** et à des **soins primaires**. Son objectif est de garantir des soins abordables, de qualité et complets, quelle que soit la capacité de paiement des patients.

Son engagement permanent en faveur de la **Santé Publique** l'a conduit à défendre l'idée que les services et les politiques de santé devraient être orientés vers le bien-être et la qualité de vie. À ce titre, elle a occupé le poste de **Directrice Adjointe de la Gestion de la Pratique au Centre de Santé de Brockton Neighbourhood**. À ce poste, elle a approfondi ses compétences en matière de coordination des activités des centres médicaux.

En tant que spécialiste de ce secteur, Heirs-Alexandre vise à fournir une gestion efficace des soins de santé, basée sur les outils et stratégies organisationnels les plus récents. A ce titre, elle est intervenue dans des domaines très variés pour **promouvoir la santé et prévenir les maladies au sein des communautés**. C'est ainsi qu'en 2020, elle a participé aux efforts de vaccination lors de la pandémie de COVID-19, en assurant l'accès de tous à la vaccination contre la maladie.

Certaines de ses principales fonctions ont consisté à collaborer à des programmes de **prévention des maladies** et à la **promotion d'habitudes saines**, entre autres. En outre, Chyree Heirs-Alexandre est **Directrice associée et Cheffe des Opérations** à l'École d'Odontologie de Harvard. À ce titre, elle est chargée de gérer les activités quotidiennes et le personnel de soutien du centre.



Mme Heirs-Alexandre, Chyree

- Directrice des Opérations, École d'Odontologie de Harvard, Boston, États-Unis
- Fondatrice de la société Orchids in Bloom Credentialing Company
- Directrice des Opérations Cliniques au Centre de Santé Familial de Worcester
- Directrice Assistante de la Gestion de la Pratique au Brockton Neighborhood Health Center
- Coordinatrice de l'Accréditation à Stamford Health
- Spécialiste de l'Accréditation chez NextGen Healthcare
- Coordinatrice des Opérations de Santé au Centre de Restauration des Veines - Industrie Médicale d'Entreprise
- Assistante Clinique à l'Hôpital de Stamford
- Master en Santé Publique de l'Université du Southern New Hampshire
- Diplôme en Administration des Soins de Santé du Charter Oak State College



Grâce à TECH, vous pourrez apprendre avec les meilleurs professionnels du monde"

Directrice Internationale Invitée

Avec plus de 20 ans d'expérience dans la conception et la direction d'équipes mondiales d'acquisition de talents, Jennifer Dove est une experte en recrutement et en stratégie technologique. Tout au long de sa carrière, elle a occupé des postes de direction dans plusieurs organisations technologiques au sein d'entreprises figurant au classement Fortune 50, notamment NBCUniversal et Comcast. Son parcours lui a permis d'exceller dans des environnements compétitifs et à forte croissance.

En tant que Vice-présidente de l'Acquisition des Talents chez Mastercard, elle est chargée de superviser la stratégie et l'exécution de l'intégration des talents, en collaborant avec les chefs d'entreprise et les responsables des Ressources Humaines afin d'atteindre les objectifs opérationnels et stratégiques en matière de recrutement. Elle vise notamment à créer des équipes diversifiées, inclusives et performantes qui stimulent l'innovation et la croissance des produits et services de l'entreprise. Elle est également experte dans l'utilisation d'outils permettant d'attirer et de retenir les meilleurs professionnels du monde entier. Elle est également chargée d'amplifier la marque employeur et la proposition de valeur de Mastercard par le biais de publications, d'événements et de médias sociaux.

Jennifer Dove a démontré son engagement en faveur du développement professionnel continu, en participant activement à des réseaux de professionnels des Ressources Humaines et en contribuant au recrutement de nombreux employés dans différentes entreprises. Après avoir obtenu un diplôme en Communication Organisationnelle à l'Université de Miami, elle a occupé des postes de recruteuse senior dans des entreprises de divers domaines.

En outre, elle a été reconnue pour sa capacité à mener des transformations organisationnelles, à intégrer les technologies dans les processus de recrutement et à développer des programmes de leadership qui préparent les institutions à relever les défis futurs. Elle a également mis en œuvre avec succès des programmes de bien-être qui ont considérablement augmenté la satisfaction et la fidélisation des employés.



Mme Dove, Jennifer

- Vice-présidente de l'Acquisition des Talents, Mastercard, New York, États-Unis
- Directrice de l'Acquisition de Talents chez NBCUniversal, New York, États-Unis
- Responsable du Recrutement chez Comcast
- Directrice du Recrutement chez Rite Hire Advisory
- Vice-présidente Exécutive, Division des Ventes chez Ardor NY Real Estate
- Directrice du Recrutement chez Valerie August & Associates
- Chargée de Clientèle chez BNC
- Chargée de Clientèle chez Vault
- Diplôme en Communication Organisationnelle de l'Université de Miami

“ *TECH dispose d'un groupe distingué et spécialisé de Directeurs Invités Internationaux, avec des rôles de leadership importants dans les entreprises les plus avant-gardistes sur le marché mondial* ”

Directeur International Invité

Leader technologique possédant des décennies d'expérience au sein de **grandes multinationales technologiques**, Rick Gauthier s'est distingué dans le domaine des **services en nuage** et de l'amélioration des processus de bout en bout. Il a été reconnu comme un chef d'équipe et un manager très efficace, faisant preuve d'un talent naturel pour assurer un haut niveau d'engagement parmi ses employés.

Il est doué pour la stratégie et l'innovation exécutive, développant de nouvelles idées et étayant ses succès par des données de qualité. Son expérience à **Amazon** lui a permis de gérer et d'intégrer les services informatiques de l'entreprise aux États-Unis. Chez **Microsoft**, il a dirigé une équipe de 104 personnes, chargée de fournir une infrastructure informatique à l'échelle de l'entreprise et de soutenir les départements d'ingénierie des produits dans l'ensemble de l'entreprise.

Cette expérience lui a permis de se distinguer en tant que manager à fort impact, doté de remarquables capacités à accroître l'efficacité, la productivité et la satisfaction globale des clients.



M. Gauthier, Rick

- Directeur régional des Technologies de l'Information chez Amazon, Seattle, États-Unis
- Directeur de programme senior chez Amazon
- Vice-président, Wimmer Solutions
- Directeur principal des services d'ingénierie de production chez Microsoft
- Diplôme en Cybersécurité de l'Université Western Governors
- Certificat Technique en *Plongée Commerciale* de l'Institut de Technologie de la Diversité
- Diplôme en Études Environnementales de l'Evergreen State College

“

Profitez de l'occasion pour vous informer sur les derniers développements dans ce domaine afin de les appliquer à votre pratique quotidienne"

Directeur International Invité

Romi Arman est un expert international de renom qui compte plus de vingt ans d'expérience dans les domaines de la **Transformation Numérique**, du **Marketing**, de la **Stratégie** et du **Conseil**. Tout au long de sa longue carrière, il a pris de nombreux risques et est un **défenseur** constant de l'**innovation** et du **changement** dans l'environnement professionnel. Fort de cette expertise, il a travaillé avec des PDG et des organisations d'entreprises du monde entier, les poussant à s'éloigner des modèles d'entreprise traditionnels. Ce faisant, il a aidé des entreprises comme Shell Energy à devenir de **véritables leaders du marché**, axés sur leurs clients et le monde numérique.

Les stratégies conçues par Arman ont un impact latent, car elles ont permis à plusieurs entreprises **d'améliorer l'expérience des consommateurs, du personnel et des actionnaires**. Le succès de cet expert est quantifiable par des mesures tangibles telles que le **CSAT**, l'**engagement des employés** dans les institutions où il a travaillé et la croissance de l'**indicateur financier EBITDA** dans chacune d'entre elles.

De plus, au cours de sa carrière professionnelle, il a nourri et dirigé **des équipes très performantes** qui ont même été récompensées pour leur **potentiel de transformation**. Chez Shell, en particulier, le dirigeant s'est toujours efforcé de relever trois défis: répondre aux **demandes complexes** des clients en matière de **décarbonisation**, soutenir une "**décarbonisation rentable**" et réorganiser un paysage fragmenté sur le plan des **données, numérique et de la technologie**. Ainsi, ses efforts ont montré que pour obtenir un succès durable, il est essentiel de partir des besoins des consommateurs et de jeter les bases de la transformation des processus, des données, de la technologie et de la culture.

D'autre part, le dirigeant se distingue par sa maîtrise des **applications commerciales de l'Intelligence Artificielle**, sujet dans lequel il est titulaire d'un diplôme post-universitaire de l'École de Commerce de Londres. Parallèlement, il a accumulé de l'expérience dans les domaines de l'**IoT** et de **Salesforce**.



M. Arman, Romi

- Directeur de la Transformation Numérique (CDO) chez Shell Energy Corporation, Londres, Royaume-Uni
- Directeur Mondial du Commerce Électronique et du Service à la Clientèle chez Shell Energy Corporation
- Gestionnaire National des Comptes Clés (équipementiers et détaillants automobiles) pour Shell à Kuala Lumpur, Malaisie
- Consultant en Gestion Senior (Secteur des Services Financiers) pour Accenture basé à Singapour
- Licence de l'Université de Leeds
- Diplôme Supérieur en Applications Commerciales de l'IA pour les Cadres Supérieurs de l'École de Commerce de Londres
- Certification Professionnelle en Expérience Client CCXP
- Cours de Transformation Numérique pour les Cadres de l'IMD

“

Vous souhaitez mettre à jour vos connaissances grâce à une formation de la plus haute qualité? TECH vous offre le contenu le plus récent du marché universitaire, conçu par des experts de renommée internationale"

Directeur International Invité

Manuel Arens est un **professionnel expérimenté** de la gestion des données et le chef d'une équipe hautement qualifiée. En fait, M. Arens occupe le poste de **responsable mondial des achats** au sein de la division Infrastructure Technique et Centre de Données de Google, où il a passé la plus grande partie de sa carrière. Basée à Mountain View, en Californie, elle a fourni des solutions aux défis opérationnels du géant technologique, tels que **l'intégrité des données de base**, les mises à jour des données des fournisseurs et la hiérarchisation des données des fournisseurs. Il a dirigé la planification de la chaîne d'approvisionnement des centres de données et l'évaluation des risques liés aux fournisseurs, en apportant des améliorations aux processus et à la gestion des flux de travail, ce qui a permis de réaliser d'importantes économies.

Avec plus de dix ans d'expérience dans la fourniture de solutions numériques et de leadership pour des entreprises de divers secteurs, il possède une vaste expérience dans tous les aspects de la fourniture de solutions stratégiques, y compris le **Marketing**, l'**analyse des médias**, la mesure et l'**attribution**. Il a d'ailleurs reçu plusieurs prix pour son travail, notamment le **Prix du Leadership BIM**, le **Prix du Leadership en matière de Recherche**, le **Prix du Programme de Génération de Leads à l'Exportation** et le **Prix du Meilleur Modèle de Vente pour la région EMEA**.

M. Arens a également occupé le poste de **Directeur des Ventes** à Dublin, en Irlande. À ce titre, il a constitué une équipe de 4 à 14 membres en trois ans et a amené l'équipe de vente à obtenir des résultats et à bien collaborer avec les autres membres de l'équipe et avec les équipes interfonctionnelles. Il a également occupé le poste de **Analyste Principal** en Industrie à Hambourg, en Allemagne, où il a créé des scénarios pour plus de 150 clients à l'aide d'outils internes et tiers pour soutenir l'analyse. Il a élaboré et rédigé des rapports approfondis pour démontrer sa maîtrise du sujet, y compris la compréhension des **facteurs macroéconomiques et politiques/réglementaires** affectant l'adoption et la diffusion des technologies.

Il a également dirigé des équipes dans des entreprises telles que **Eaton**, **Airbus** et **Siemens**, où il a acquis une expérience précieuse en matière de gestion des comptes et de la chaîne d'approvisionnement. Il est particulièrement réputé pour dépasser continuellement les attentes en **établissant des relations précieuses avec les clients** et en **travaillant de manière transparente avec des personnes à tous les niveaux d'une organisation**, y compris les parties prenantes, la direction, les membres de l'équipe et les clients. Son approche fondée sur les données et sa capacité à développer des solutions innovantes et évolutives pour relever les défis de l'industrie ont fait de lui un leader éminent dans son domaine.



M. Arens, Manuel

- Directeur des Achats Globaux chez Google, Mountain View, États-Unis
- Responsable principal de l'Analyse et de la Technologie B2B chez Google, États-Unis
- Directeur des ventes chez Google, Irlande
- Analyste Industriel Senior chez Google, Allemagne
- Gestionnaire des comptes chez Google, Irlande
- Account Payable chez Eaton, Royaume-Uni
- Responsable de la Chaîne d'Approvisionnement chez Airbus, Allemagne

“

Optez pour TECH! Vous aurez accès au meilleur matériel didactique, à la pointe de la technologie et de l'éducation, mis en œuvre par des spécialistes de renommée internationale dans ce domaine"

Directeur International Invité

Andrea La Sala est un cadre expérimenté en **Marketing** dont les projets ont eu un impact **significatif** sur l'**environnement de la Mode**. Tout au long de sa carrière, il a développé différentes tâches liées aux **Produits**, au **Merchandising** et à la **Communication**. Tout cela, lié à des marques prestigieuses telles que **Giorgio Armani**, **Dolce&Gabbana**, **Calvin Klein**, entre autres.

Les résultats de ce manage de **haut niveau international** sont liés à sa capacité avérée à **synthétiser les informations** dans des cadres clairs et à exécuter des **actions concrètes** alignées sur des objectifs **commerciaux spécifiques**. En outre, il est reconnu pour sa **proactivité** et sa capacité à **s'adapter à des rythmes de travail rapides**. À tout cela, cet expert ajoute une **forte conscience commerciale**, une **vision du marché** et une **véritable passion pour les produits**.

En tant que **Directeur Mondial de la Marque et du Merchandising** chez **Giorgio Armani**, il a supervisé une variété de **stratégies de Marketing** pour l'**habillement** et les **accessoires**. Ses tactiques se sont également **concentrées** sur les **besoins** et le comportement des **détaillants** et des **consommateurs**. Dans ce cadre, La Sala a également été responsable de la commercialisation des produits sur les différents marchés, en tant que **chef d'équipe** dans les **services de Design**, de **Communication** et de **Ventes**.

D'autre part, dans des entreprises telles que **Calvin Klein** ou **Gruppo Coin**, il a entrepris des projets visant à stimuler la **structure**, le **développement** et la **commercialisation** de **différentes collections**. Parallèlement, il a été chargé de créer des **calendriers efficaces** pour les **campagnes d'achat** et de vente. Il a également été chargé des **conditions**, des **coûts**, des **processus** et des **délais de livraison** pour les différentes opérations.

Ces expériences ont fait d'Andrea La Sala l'un des **dirigeants d'entreprise** les plus qualifiés dans le secteur de la **Mode** et du **Luxe**. Une grande capacité managériale qui lui a permis de mettre en œuvre efficacement le **positionnement positif** de **différentes marques** et de redéfinir leurs indicateurs clés de performance (KPI).



M. La Sala, Andrea

- Directeur Mondial de la Marque et du Merchandising Armani Exchange chez Giorgio Armani, Milan, Italie
- Directeur du Merchandising chez Calvin Klein
- Chef de Marque chez Gruppo Coin
- Brand Manager chez Dolce&Gabbana
- Brand Manager chez Sergio Tacchini S.p.A.
- Analyste de Marché chez Fastweb
- Diplôme en Business and Economics à l'Université degli Studi du Piémont Oriental

“

Les professionnels les plus qualifiés et les plus expérimentés au niveau international vous attendent à TECH pour vous offrir un enseignement de premier ordre, actualisé et fondé sur les dernières données scientifiques. Qu'attendez-vous pour vous inscrire?"

Directeur International Invité

Mick Gram est synonyme d'innovation et d'excellence dans le domaine de l'**Intelligence des Affaires** au niveau international. Sa carrière réussie est liée à des postes de direction dans des multinationales telles que **Walmart** et **Red Bull**. Il est également connu pour sa capacité à **identifier les technologies émergentes** qui, à long terme, auront un impact durable sur l'environnement des entreprises.

D'autre part, le dirigeant est considéré comme un **pionnier dans l'utilisation de techniques de visualisation de données** qui simplifient des ensembles complexes, les rendent accessibles et facilitent la prise de décision. Cette compétence est devenue le pilier de son profil professionnel, le transformant en un atout recherché par de nombreuses organisations qui misent sur la **collecte d'informations** et la **création d'actions** concrètes à partir de celles-ci.

L'un de ses projets les plus remarquables de ces dernières années a été la **plateforme Walmart Data Cafe**, la plus grande de ce type au monde, ancrée dans le nuage pour l'**analyse des Big Data**. En outre, il a occupé le poste de **Directeur de la Business Intelligence** chez **Red Bull**, couvrant des domaines tels que les **Ventes, la Distribution, le Marketing et les Opérations de la Chaîne d'Approvisionnement**. Son équipe a récemment été récompensée pour son innovation constante dans l'utilisation de la nouvelle API de Walmart Luminare pour les insights sur les Acheteurs et les Canaux de distribution.

En ce qui concerne sa formation, le cadre possède plusieurs Masters et études supérieures dans des centres prestigieux tels que l'**Université de Berkeley**, aux États-Unis et l'**Université de Copenhague**, au Danemark. Grâce à cette mise à jour continue, l'expert a acquis des compétences de pointe. Il est ainsi considéré comme un **leader né de la nouvelle économie mondiale**, centrée sur la recherche de données et ses possibilités infinies.



M. Gram, Mick

- Directeur de la *Business Intelligence* et des Analyses chez Red Bull, Los Angeles, États-Unis
- Architecte de solutions de *Business Intelligence* pour Walmart Data Cafe
- Consultant indépendant de *Business Intelligence* et de *Data Science*
- Directeur de *Business Intelligence* chez Capgemini
- Analyste en Chef chez Nordea
- Consultant en Chef de *Business Intelligence* pour SAS
- Executive Education en IA et Machine Learning au UC Berkeley College of Engineering
- MBA Executive en e-commerce à l'Université de Copenhague
- Licence et Master en Mathématiques et Statistiques à l'Université de Copenhague

“

Étudiez dans la meilleure université en ligne du monde selon Forbes! Dans ce MBA, vous aurez accès à une vaste bibliothèque de ressources multimédias, élaborées par des professeurs de renommée internationale"

Directeur International Invité

Scott Stevenson est un éminent expert en **Marketing Numérique** qui, pendant plus de 19 ans, a travaillé pour l'une des sociétés les plus puissantes de l'industrie du divertissement, **Warner Bros. Discovery**. À ce titre, il a joué un rôle essentiel dans la **supervision de la logistique** et des **flux de travail créatifs** sur de multiples plateformes numériques, y compris les médias sociaux, la recherche, le display et les médias linéaires.

Son leadership a été déterminant dans la mise en place de **stratégies de production de médias payants**, ce qui a entraîné une nette **amélioration des taux de conversion** de son entreprise. Parallèlement, il a assumé d'autres fonctions telles que celles de Directeur des Services Marketing et de Responsable du Trafic au sein de la même multinationale pendant la période où il occupait un poste de direction.

Stevenson a également participé à la distribution mondiale de jeux vidéo et de **campagnes de propriété numérique**. Il a également été responsable de l'introduction de stratégies opérationnelles liées à l'élaboration, à la finalisation et à la diffusion de contenus sonores et visuels pour les **publicités télévisées** et **les bandes-annonces**.

En outre, il est titulaire d'une Licence en Télécommunications de l'Université de Floride et d'un Master en Création Littéraire de l'Université de Californie, ce qui témoigne de ses compétences en matière de **communication** et de **narration**. En outre, il a participé à l'École de Développement Professionnel de l'Université de Harvard à des programmes de pointe sur l'utilisation de l'**Intelligence Artificielle** dans le monde des **affaires**. Son profil professionnel est donc l'un des plus pertinents dans le domaine actuel du **Marketing** et des **Médias Numériques**.



M. Stevenson, Scott

- Directeur du Marketing Numérique chez Warner Bros. Discovery, Burbank, États-Unis
- Responsable du Trafic chez Warner Bros. Entertainment
- Master en Création Littéraire de l'Université de Californie
- Licence en Télécommunications de l'Université de Floride

“

Atteignez vos objectifs académiques et professionnels avec les experts les plus qualifiés au monde!

Les enseignants de ce MBA vous guideront tout au long du processus d'apprentissage"

Directeur International Invité

Le Docteur Eric Nyquist est un grand professionnel du **sport international**, qui s'est construit une carrière impressionnante, reconnue pour son **leadership stratégique** et sa capacité à conduire le changement et l'**innovation** dans des **organisations sportives** de classe mondiale.

En fait, il a occupé des postes de haut niveau, notamment celui de **Directeur de la Communication et de l'Impact** à la **NASCAR**, basée en **Floride, aux États-Unis**. Fort de ses nombreuses années d'expérience, le Docteur Nyquist a également occupé un certain nombre de postes de direction, dont ceux de premier **Vice-président du Développement Stratégique** et de **Directeur Général des Affaires Commerciales**, gérant plus d'une douzaine de disciplines allant du **développement stratégique** au **Marketing du divertissement**.

Nyquist a également laissé une marque importante sur les principales **franchises sportives** de Chicago. En tant que **Vice-président Exécutif** des **Bulls de Chicago** et des **White Sox de Chicago**, il a démontré sa capacité à mener à bien des **affaires** et des **stratégies** dans le monde du **sport professionnel**.

Enfin, il a commencé sa carrière dans le sport en travaillant à **New York** en tant qu'**analyste stratégique principal** pour **Roger Goodell** au sein de la **National Football League (NFL)** et, avant cela, en tant que **Stagiaire Juridique** auprès de la **Fédération de Football des États-Unis**.



Dr Nyquist, Eric

- Directeur de la Communication et de l'Impact, NASCAR, Floride, États-Unis
- Vice-président Senior du Développement Stratégique, NASCAR, Floride, États-Unis
- Vice-président de la Planification stratégique, NASCAR
- Directeur Senior des Affaires Commerciales à NASCAR
- Vice-président Exécutif, Franchises Chicago White Sox
- Vice-président Exécutif, Franchises des Bulls de Chicago
- Responsable de la Planification des Affaires à la National Football League (NFL)
- Stagiaire en Affaires Commerciales et Juridiques à la Fédération Américaine de Football
- Docteur en Droit de l'Université de Chicago
- Master en Administration des Affaires (MBA) de L'Université de Chicago (Booth School of Business)
- Licence en Économie Internationale du Carleton College

“

Grâce à ce diplôme universitaire 100% en ligne, vous pourrez combiner vos études avec vos obligations quotidiennes, avec l'aide des meilleurs experts internationaux dans le domaine qui vous intéresse. Inscrivez-vous dès maintenant!"

Direction



M. Guillot, Jaime

- ♦ Entrepreneur et Investisseur Web3
- ♦ CEO Mergelina Investments
- ♦ Chief Operating Officer de Demium Startups
- ♦ Cofondateur et Directeur de la Stratégie de l' Agence Hikaru VR.
- ♦ Co-fondateur et Directeur Général de Drone Spain
- ♦ Co-fondateur de IMBS École de Commerce
- ♦ Fondateur de l'Internet & Mobile Business School
- ♦ Co-fondateur et Directeur de Fight Technologies
- ♦ Expérience approfondie des entreprises
- ♦ Professeur dans le cadre du Master en Innovation et création d'entreprise de Bankinter
- ♦ Coach exécutif certifié par l' École Européenne de Leaders (EEL)
- ♦ Responsable des Opérations BBVA
- ♦ Formateur en programmes de leadership et de gestion des émotions en entreprise
- ♦ Licence en Administration et Direction des Entreprises. UPV
- ♦ Spécialisation Industrielle
- ♦ Formation en langues étrangères: anglais, allemand et chinois
- ♦ Volontaire de l' Association de Soins Éducatifs aux Personnes ayant des Besoins Spécifiques



M. Gil, Andrés

- ♦ Expert en Innovation et Gestion Stratégique
- ♦ Directeur et Gérant de la Clinique d' Odontologie Pilar Roig
- ♦ Co-fondateur et PDG de MedicalDays
- ♦ Diplôme en Direction Odontologique et Gestion Clinique Institut DentalDoctors
- ♦ Diplôme en Comptabilité Analytique Chambre de commerce de Valence
- ♦ Ingénieur Agronome. UPV
- ♦ Master en Gestion et Direction Université d' État du Michigan
- ♦ Cours de Comptabilité Centre d' Études Financières
- ♦ Cours de Direction et de Gestion des Équipes César Piqueras

Professeurs

Mme Fortea Paricio, Anna

- ♦ Coach Professionnel International, Experte en Coaching Exécutif et en Coaching d' Affaires
- ♦ Neurocoach Professionnel
- ♦ Présidente de l' Association Internationale de Neurocoaching
- ♦ Directrice de Coaching Connection.es (Magazine Numérique spécialisé dans le coaching)
- ♦ Associée fondatrice de Co & Co (Coaching & Consulting)
- ♦ Fondatrice de l' European Leadership Center
- ♦ Fondatrice du Centre pour la Haute Performance Humaine Anna Fortea
- ♦ Co-fondatrice d' Esex
- ♦ Professeure dans plusieurs universités espagnoles, à l'UAC et à l' Université Humboldt
- ♦ Enseignante Spécialisé pour l' Association Européenne des Étudiants en Droit (ELSA), facilitant des formations en collaboration avec l' UNESCO, l' UNICEF et l' ONU
- ♦ Bénévole à la Fondation José Carreras
- ♦ Bénévole à la Fédération d' Aide au Peuple Sahraoui
- ♦ Licence de Droit de l' Université de Valence
- ♦ Études de Psychologie à l' UOC et de Neurosciences à l' UPenn
- ♦ Coach professionnel certifiée au niveau international par l' Institut de Haut Rendement Humain (IESEC)
- ♦ Experte en Communication, Négociation, Leadership et Estime de soi par PsicoActiva
- ♦ MBA à l'École de Commerce CEREM
- ♦ Membre du Groupe des Experts de la Commission Européenne et de l'Association Nationale pour l'Intelligence Émotionnelle (ASNIE)





M. Dolz, Juan Manuel

- ◆ Consultant en Numérisation des Entreprises
- ◆ Directeur de l'équipe Technique à Irene Milián Group
- ◆ Expérience approfondie des entreprises
- ◆ Cofondateur et directeur technique de MedicalDays
- ◆ Cofondateur et Directeur de l' Exploitation de Drone Spain
- ◆ Cofondateur et Directeur de l' Exploitation de l'Agence Hikaru VR
- ◆ Co-fondateur HalloValencia
- ◆ Licence en Administration, Gestion des Affaires et Marketing Université de Valence
- ◆ Bourse Freemover, Gestion internationale, Communication et vente, Leadership Université de Berne
- ◆ Certificat en Études Commerciales Université de Valence
- ◆ Formation Professionnelle en Marketing Digital Internet Startup Camp. UPV

“

Saisissez l'occasion de vous informer sur les dernières avancées dans ce domaine et de les appliquer dans votre pratique quotidienne”

10

Impact sur votre carrière

Nous sommes conscients qu'entreprendre un programme de cette nature représente un investissement financier, professionnel et, bien sûr, personnel important. Le principal objectif de cet investissement est la croissance professionnelle. C'est pourquoi, à travers ce Certificat qualité optimale nous mettons toutes nos ressources à votre disposition.





“

*Notre principal défi est de vous aider
à apporter un changement positif
dans votre parcours professionnel”*

Si vous êtes à la recherche d'une opportunité de carrière dans le domaine de la gestion des cabinets dentaires, chez TECH nous vous offrons toutes nos ressources pour accroître vos connaissances dans ce domaine.

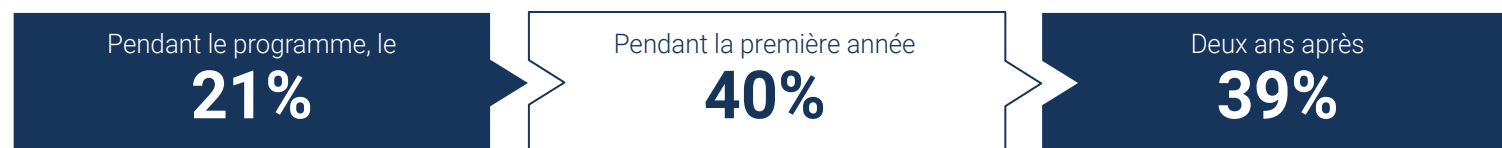
Êtes-vous prêt à faire le grand saut? Vous allez booster votre carrière professionnelle.

Le Mastère Spécialisé en MBA en Direction de Cliniques Dentaires de TECH est un programme intensif qui vous prépare à faire face aux défis et aux décisions commerciales dans le domaine des cliniques dentaires, au niveau international. Son principal objectif est de favoriser votre épanouissement personnel et professionnel. Vous aider à réussir.

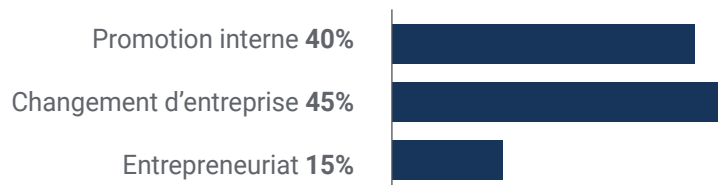
Si vous voulez vous améliorer, réaliser un changement positif au niveau professionnel et interagir avec les meilleurs, c'est l'endroit idéal pour vous.

Notre programme de formation vous permettra d'acquérir les compétences nécessaires pour devenir un gestionnaire de cabinet dentaire.

Heure du changement



Type de changement



Amélioration salariale

L'achèvement de ce programme signifie une augmentation de salaire de plus de **25,22%** pour nos étudiants.



11

Bénéfices pour votre entreprise

Le Mastère Spécialisé en MBA en Direction de Cliniques Dentaires contribue à porter le talent de l'organisation à son plein potentiel grâce à la spécialisation de leaders de haut niveau. Par conséquent, la participation à ce programme académique vous permettra de vous améliorer non seulement sur le plan personnel, mais surtout sur le plan professionnel, en augmentant votre formation et en améliorant vos compétences en matière de gestion. De plus, rejoindre la communauté éducative de TECH est une occasion unique d'accéder à un puissant réseau de contacts dans lequel vous pourrez trouver de futurs partenaires professionnels, clients ou fournisseurs.



“

Acquérez les connaissances nécessaires pour donner à votre clinique dentaire la vision globale dont il a besoin pour atteindre l'excellence"

Développer et retenir les talents dans les entreprises est le meilleur investissement à long terme.

01

Accroître les talents et le capital intellectuel

Le professionnel apportera à l'entreprise de nouveaux concepts, stratégies et perspectives susceptibles d'entraîner des changements importants dans l'organisation.

02

Conserver les cadres à haut potentiel et éviter la fuite des talents

Ce programme renforce le lien entre l'entreprise et le professionnel et ouvre de nouvelles perspectives d'évolution professionnelle au sein de l'entreprise.

03

Former des agents du changement

Vous serez en mesure de prendre des décisions en période d'incertitude et de crise, en aidant l'organisation à surmonter les obstacles.

04

Des possibilités accrues d'expansion internationale

Grâce à ce programme, l'entreprise entrera en contact avec les principaux marchés de l'économie mondiale.

05

Développement de projets propres

Le professionnel peut travailler sur un projet réel, ou développer de nouveaux projets, dans le domaine de la R+D ou le Business Development de son entreprise.

06

Accroître la compétitivité

Ce programme permettra à exiger de leurs professionnels d'acquérir les compétences nécessaires pour relever de nouveaux défis et pour faire progresser l'organisation.



12 Diplôme

Le Mastère Spécialisé en Direction de Cliniques Dentaires garantit, outre la formation la plus rigoureuse et la plus actualisée, l'accès à un diplôme de Mastère Spécialisé délivré par TECH Université Technologique.



“

*Terminez ce programme avec succès
et obtenez votre diplôme universitaire
sans avoir à vous déplacer ou à passer
par des procédures fastidieuses”*

Ce **Mastère Spécialisé en MBA en Direction de Cliniques Dentaires** contient le programme le plus complet et le plus actualisé du marché.

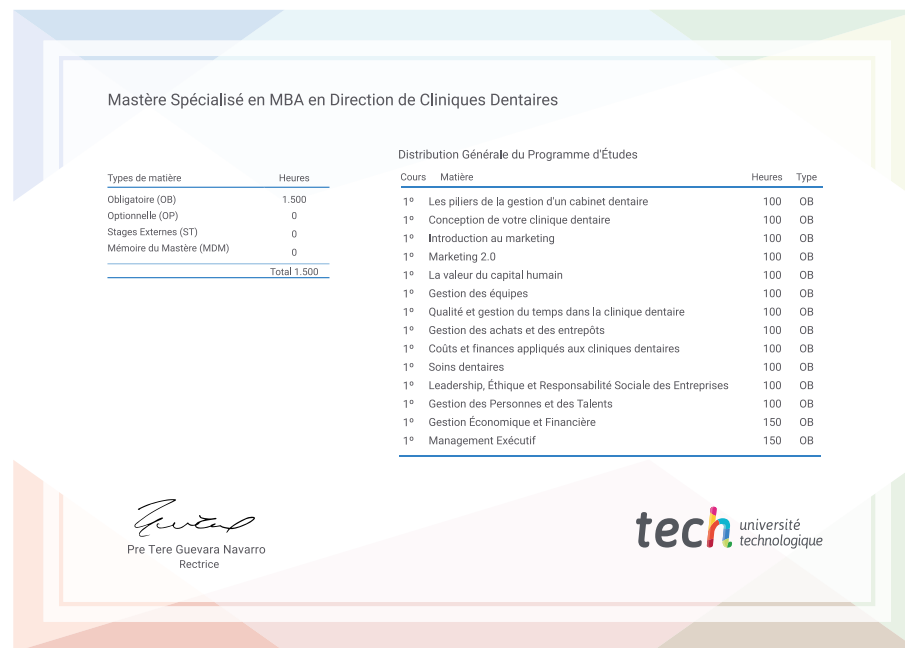
Après avoir passé l'évaluation, l'étudiant recevra par courrier* avec accusé de réception son diplôme de **Mastère Spécialisé** délivrée par **TECH Université Technologique**.

Le diplôme délivré par **TECH Université Technologique** indiquera la note obtenue lors du Mastère Spécialisé, et répond aux exigences communément demandées par les bourses d'emploi, les concours et les commissions d'évaluation des carrières professionnelles.

Diplôme: **Mastère Spécialisé en MBA en Direction de Cliniques Dentaires**

Modalité: **en ligne**

Durée: **12 mois**



*Si l'étudiant souhaite que son diplôme version papier possède l'Apostille de La Haye, TECH EDUCATION fera les démarches nécessaires pour son obtention moyennant un coût supplémentaire.



Mastère Spécialisé MBA en Direction de Cliniques Dentaires

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 12 mois
- » Qualification: **TECH Université Technologique**
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Mastère Spécialisé

MBA en Direction de Cliniques Dentaires

