

Executive Master

MBA em Gestão de Clínicas Odontológicas

M B A G C O



Executive Master MBA em Gestão de Clínicas Odontológicas

- » Modalidade: online
- » Duração: 12 meses
- » Certificado: TECH Universidade Tecnológica
- » Horário: no seu próprio ritmo
- » Provas: online

Acesso ao site: www.techtute.com/br/escola-de-negocios/executive-master/executive-master-mba-gestao-clinicas-odontologicas

Índice

01

Boas-vindas

pág. 4

02

Por que estudar na TECH?

pág. 6

03

Por que o nosso programa?

pág. 10

04

Objetivos

pág. 14

05

Competências

pág. 20

06

Estrutura e conteúdo

pág. 26

07

Metodologia

pág. 38

08

Perfil dos nossos alunos

pág. 46

09

Direção do curso

pág. 50

10

Impacto para a sua carreira

pág. 74

11

Benefícios para a sua
empresa

pág. 78

12

Certificado

pág. 82

01

Boas-vindas

O setor odontológico vem se tornando cada vez mais competitivo, graças ao surgimento de inúmeras clínicas odontológicas nos últimos anos. Além da excelência em termos de saúde, o sucesso de uma clínica odontológica também requer qualidade no âmbito empresarial e, por isso, a capacitação de profissionais de negócios nessa área é fundamental para dar o impulso necessário para posicionar a empresa entre as melhores do setor. Dessa forma, é imprescindível que o profissional adquira as habilidades adequadas em gestão financeira, logística, marketing, comunicação e recursos humanos. Além disso, nesse completíssimo itinerário acadêmico da TECH, os graduados terão 10 *Masterclasses* ministradas por um prestigiado Diretor Convidado Internacional.



MBA em Gestão de Clínicas Odontológicas
TECH Universitá Tecnológica



“

Você se destacará de outros profissionais do setor depois de aprender sobre a gestão global de clínicas odontológicas com um renomado Diretor Convidado Internacional"

02

Por que estudar na TECH?

A TECH é a maior escola de negócios 100% online do mundo. Trata-se de uma Escola de Negócios de elite, um modelo com os mais altos padrões acadêmicos. Um centro internacional de alto desempenho e de capacitação intensiva das habilidades de gestão.



“

A TECH é uma universidade na vanguarda da tecnologia, que coloca todos os seus recursos à disposição do aluno para ajudá-lo a alcançar o sucesso empresarial”

Na TECH Università Tecnologica



Inovação

A universidade oferece um modelo de aprendizagem online que combina a mais recente tecnologia educacional com o máximo rigor pedagógico. Um método único com alto reconhecimento internacional que proporcionará aos alunos o conhecimento necessário para se desenvolverem em um mundo dinâmico, onde a inovação deve ser a principal aposta de todo empresário.

“Caso de Sucesso Microsoft Europa” por incorporar aos cursos um inovador sistema interativo de multivídeo.



Máxima exigência

O critério de admissão da TECH não é econômico. Você não precisa fazer um grande investimento para estudar nesta universidade. No entanto, para concluir os cursos da TECH, os limites de inteligência e capacidade do aluno serão testados. O padrão acadêmico desta instituição é muito alto...

95%

dos alunos da TECH finalizam seus estudos com sucesso.



Networking

Os cursos da TECH são realizados por profissionais de todo o mundo, permitindo que os alunos possam criar uma ampla rede de contatos que será útil para seu futuro.

+100.000

gestores capacitados a cada ano

+200

nacionalidades diferentes



Empowerment

O aluno crescerá ao lado das melhores empresas e dos profissionais mais prestigiosos e influentes. A TECH desenvolveu parcerias estratégicas e uma valiosa rede de contatos com os principais agentes econômicos dos 7 continentes.

+500

Acordos de colaboração com as melhores empresas



Talento

Este programa é uma proposta única para revelar o talento do aluno no mundo dos negócios. Uma oportunidade para demonstrar suas inquietudes e sua visão de negócio.

Ao concluir este programa, a TECH ajuda o aluno a mostrar ao mundo o seu talento.



Contexto Multicultural

Ao estudar na TECH, o aluno irá desfrutar de uma experiência única. Estudará em um contexto multicultural. Em um curso com visão global, através do qual poderá aprender sobre a forma de trabalhar em diferentes partes do mundo, reunindo as informações mais atuais que melhor se adaptam à sua ideia de negócio.

A TECH conta com alunos de mais de 200 nacionalidades.

A TECH prima pela excelência e, para isso, conta com uma série de características que a tornam uma universidade única:



Análise

A TECH explora o lado crítico do aluno, sua capacidade de questionar as coisas, suas habilidades interpessoais e de resolução de problemas.



Excelência acadêmica

A TECH coloca à disposição do aluno a melhor metodologia de aprendizagem online. A universidade combina o método Relearning (a metodologia de aprendizagem de pós-graduação mais bem avaliada internacionalmente) com o Estudo de Caso. Tradição e vanguarda em um equilíbrio desafiador, com o itinerário acadêmico mais rigoroso.



Economia de escala

A TECH é a maior universidade online do mundo. Conta com um portfólio de mais de 10.000 cursos de pós-graduação. E na nova economia, **volume + tecnologia = preço disruptivo**. Dessa forma, garantimos que estudar não seja tão caro quanto em outra universidade.



Aprenda com os melhores



Em sala de aula, a equipe de professores da TECH explica o que os levou ao sucesso em suas empresas, trabalhando a partir de um contexto real, animado e dinâmico. Professores que se envolvem ao máximo para oferecer uma capacitação de qualidade, permitindo que o aluno cresça profissionalmente e se destaque no mundo dos negócios.

Professores de 20 nacionalidades diferentes.



Na TECH você terá acesso aos estudos de casos mais rigorosos e atuais do mundo acadêmico"

03

Por que o nosso programa?

Fazer o programa de estudos da TECH significa multiplicar suas chances de alcançar o sucesso profissional na alta gestão empresarial.

É um desafio que requer esforço e dedicação, mas que abre as portas para um futuro promissor. O aluno irá aprender com a melhor equipe de professores e através da mais flexível e inovadora metodologia educacional.



“

Contamos com um corpo docente de prestígio e o conteúdo mais completo do mercado, o que nos permite oferecer a você uma capacitação do mais alto nível acadêmico”

Este curso irá proporcionar diversas vantagens profissionais e pessoais, entre elas:

01

Dar um impulso definitivo na carreira do aluno

Ao estudar na TECH, o aluno será capaz de assumir o controle do seu futuro e desenvolver todo o seu potencial. Ao concluir este programa, o aluno irá adquirir as habilidades necessárias para promover uma mudança positiva em sua carreira em um curto espaço de tempo.

70% dos participantes desta capacitação alcançam uma mudança profissional positiva em menos de 2 anos.

02

Desenvolver uma visão estratégica e global da empresa

A TECH oferece uma visão aprofundada sobre gestão geral, permitindo que o aluno entenda como cada decisão afeta as diferentes áreas funcionais da empresa.

Nossa visão global da empresa irá melhorar sua visão estratégica.

03

Consolidar o aluno na gestão empresarial

Estudar na TECH significa abrir as portas para um cenário profissional de grande importância, para que o aluno possa se posicionar como um gestor de alto nível, com uma ampla visão do ambiente internacional.

Você irá trabalhar mais de 100 casos reais de alta gestão.

04

Você irá assumir novas responsabilidades

Durante o programa de estudos, serão apresentadas as últimas tendências, avanços e estratégias, para que os alunos possam desenvolver seu trabalho profissional em um ambiente que está em constante mudança.

45% dos alunos são promovidos dentro da empresa que trabalham.

05

Acesso a uma poderosa rede de contatos

A TECH conecta seus alunos para maximizar as oportunidades. Alunos com as mesmas inquietudes e desejo de crescer. Assim, será possível compartilhar parceiros, clientes ou fornecedores.

Você irá encontrar uma rede de contatos essencial para o seu desenvolvimento profissional.

06

Desenvolver projetos empresariais de forma rigorosa

O aluno irá adquirir uma visão estratégica aprofundada que irá ajudá-lo a desenvolver seu próprio projeto, levando em conta as diferentes áreas da empresa.

20% dos nossos alunos desenvolvem sua própria ideia de negócio.

07

Melhorar *soft skills* e habilidades de gestão

A TECH ajuda o aluno a aplicar e desenvolver os conhecimentos adquiridos e melhorar suas habilidades interpessoais para se tornar um líder que faz a diferença.

Melhore as suas habilidades de comunicação e liderança e impulsiona a sua carreira.

08

Fazer parte de uma comunidade exclusiva

O aluno fará parte de uma comunidade de gestores de elite, grandes empresas, renomadas instituições e profissionais qualificados procedentes das universidades mais prestigiadas do mundo: a comunidade TECH Università Tecnologica.

Oferecemos a você a oportunidade de se especializar com uma equipe de professores internacionalmente reconhecida.

04 Objetivos

Este plano de estudos foi elaborado para fortalecer as habilidades de gestão e liderança do profissional na área de clínicas odontológicas, bem como desenvolver novas competências e qualificações que serão fundamentais em seu desenvolvimento profissional. Ao concluir o programa, o profissional será capaz de tomar decisões abrangentes com uma perspectiva inovadora e uma visão internacional.



“

Na TECH, você aprenderá a administrar de forma estratégica uma clínica odontológica”

**Seus objetivos são os objetivos da TECH.
Trabalhamos juntos para alcançá-los!**

O MBA em Gestão de Clínicas Odontológicas capacitará o aluno para:

01

Utilizar ferramentas teóricas, metodológicas e analíticas para gerenciar e dirigir de forma otimizada seus próprios negócios clínico-odontológicos, se diferenciando efetivamente em um ambiente altamente competitivo

02

Favorecer a aquisição de habilidades pessoais e profissionais que incentivarão os alunos a empreender seus próprios projetos empresariais com maior confiança e determinação, tanto no caso de iniciar seu próprio negócio clínico-odontológico, como no caso de inovar no modelo de gestão e direção do negócio clínico-odontológico que eles já possuem

03

Profissionalizar o setor clínico-odontológico por meio de especialização contínua e específica no setor de gestão e gerenciamento de negócios

04

Descrever a situação atual e as tendências futuras dos modelos de gestão e direção dos negócios de clínicas odontológicas, para poder definir objetivos e estratégias diferenciadas e de sucesso

05

Familiarizar-se com a terminologia e conceitos específicos da área de gestão e direção empresarial para sua efetiva aplicação em negócios clínico-odontológicos



06

Descobrir e analisar os principais pontos de sucesso dos modelos de negócios das clínicas odontológicas que são referência no setor, a fim de aumentar a motivação, inspiração e mentalidade estratégica dos futuros diretores

08

Aprender o método de validação para a criação e inovação de modelos empresariais mais comumente utilizados em todos os setores empresariais, com aplicação prática e específica no setor clínico-odontológico



09

Descrever a linguagem, conceitos, ferramentas e lógica do marketing como uma atividade empresarial chave para o crescimento e posicionamento do negócio clínico-odontológico

07

Aprender a identificar e descrever efetivamente a proposta de valor do negócio de prática odontológica como uma base sólida para estabelecer uma estratégia posterior de marketing e vendas

10

Aprofundar nas ferramentas de comunicação digital que são essenciais para dominar esta era 2.0, a fim de transmitir a proposta de valor da clínica odontológica aos pacientes alvo através dos canais mais apropriados

11

Adquirir habilidades diretivas baseadas em liderança que facilitem a comunicação efetiva com a equipe, favorecendo a criação de um ambiente de trabalho saudável focado em objetivos comuns e na obtenção de resultados

12

Aprender os conceitos fundamentais da gestão de recursos humanos para liderar processos de recrutamento e proteger o talento da equipe que compõe a prática odontológica

13

Desenvolver um método eficaz de gestão de equipes, tomada de decisões e resolução de conflitos baseado no modelo de inteligência emocional e técnicas de coaching organizacional

14

Refletir sobre as características do líder em organizações e melhorar as competências gerenciais para uma liderança bem-sucedida aplicando as mais recentes técnicas de coaching e inteligência emocional

15

Elaborar procedimentos de trabalho com foco em um modelo de produtividade e qualidade para a clínica odontológica, baseado na filosofia de melhoria contínua



16

Utilizar ferramentas digitais que facilitem o planejamento e a gestão eficiente das tarefas de prática odontológica, resultando em uma significativa economia de custos a curto prazo

18

Dominar as principais ferramentas financeiras para facilitar as principais decisões com base em dados objetivos

19

Adquirir conhecimentos importantes sobre análise de custos para entender como é o estado atual de sua empresa em termos de rentabilidade e ser capaz de definir cenários futuros

17

Aplicar ferramentas e procedimentos de trabalho essenciais para otimizar a gestão de compras e estoques a fim de evitar um fluxo improdutivo de despesas

20

Explicar os principais deveres e obrigações morais ligados ao desenvolvimento do profissional odontológico no ambiente empresarial, com o foco principal no tratamento do paciente



05

Competências

Uma vez aprovadas as avaliações do MBA em Gestão de Clínicas Odontológicas, o profissional terá adquirido as competências necessárias para uma prática atualizada e de qualidade, baseada na mais inovadora metodologia de ensino.



“

Administre com sucesso uma clínica odontológica após adquirir os conhecimentos apresentados neste abrangente MBA”

01

Priorizar o papel de cada um dos membros da equipe dentro da clínica odontológica

04

Definir protocolos de ação que permitam a execução correta das tarefas na clínica odontológica, incorporando ferramentas de monitoramento para o controle e avaliação da aplicação desses protocolos

02

Administrar adequadamente as estratégias existentes para incorporar, recompensar e atrair o talento do capital humano

05

Realizar pesquisas de satisfação para desenvolver e implementar melhorias que sejam adaptadas às necessidades dos pacientes na prática odontológica

03

Aplicar efetivamente as modalidades de recrutamento para administrar a folha de pagamento e assim conseguir uma formalização correta da remuneração dos membros da equipe de nossa clínica odontológica

06

Identificar os tipos de custos de uma clínica odontológica a fim de calcular o custo/hora da clínica e estabelecer o pricing adequado

07

Detectar e antecipar novas tendências de gestão no setor clínico-dentário

10

Organizar e implementar a função de compra em uma clínica

08

Saber como desenvolver a melhor estratégia empresarial de acordo com os objetivos a serem alcançados

11

Definir e avaliar os processos de seleção, aquisição e fornecimento de fornecedores, ajudando a garantir o fluxo de materiais necessários para o bom funcionamento da clínica

09

Saber como administrar e liderar uma equipe no setor clínico-dentário

12

Controlar os estoques de uma forma eficiente, melhorando assim a gestão do capital fixo

13

Negociar de forma inteligente e simples para obter as condições mais favoráveis para o correto desenvolvimento da prática odontológica





14

Desenvolver a profissão odontológica sobre fundamentos éticos e morais

06

Estrutura e conteúdo

O MBA em Gestão de Clínicas Odontológicas é um programa adaptado às necessidades do profissional, ministrado em um formato 100% online, para que o aluno possa escolher o horário e o local que melhor se adapte à sua disponibilidade, agenda e preferências.

Trata-se de um programa de 12 meses que visa ser uma experiência única e motivadora, estabelecendo as bases para o sucesso como gestor de uma clínica odontológica.



“

Desenvolva as habilidades necessárias para conduzir sua clínica odontológica ao sucesso. E, para ajudá-lo nesse objetivo, a TECH lhe oferecerá este completíssimo plano de estudos”

Plano de estudos

O MBA em Gestão de Clínicas Odontológicas da TECH é um programa intensivo que prepara o aluno para enfrentar desafios e decisões comerciais na área da saúde, tanto no âmbito nacional como internacional. Seu conteúdo foi elaborado para incentivar o desenvolvimento de competências gerenciais, permitindo a tomada de decisões com maior precisão em ambientes de incerteza.

Ao longo de 2.700 horas de estudo, o aluno analisará uma infinidade de casos práticos através de trabalhos individuais, o que lhe permitirá uma aprendizagem contextualizada e abrangente que será de grande utilidade em sua prática diária. Tratando-se, portanto, de uma verdadeira imersão em situações reais de negócios.

Este MBA abordará de forma detalhada as diferentes áreas de clínicas de os gestores na compreensão da alta gestão a partir

de uma perspectiva estratégica, internacional e inovadora.

Um plano de estudos desenvolvido para o aluno, focado em seu aperfeiçoamento profissional a fim de prepará-lo para alcançar a excelência na área da gestão e administração de clínicas odontológicas. Um programa que compreende suas necessidades e da sua empresa, utilizando um conteúdo inovador baseado nas últimas tendências e respaldado pela melhor metodologia educacional, além de uma equipe de professores extraordinária, proporcionando a você a habilidade de resolver situações críticas de uma maneira criativa e eficiente.

Este programa é realizado em 12 meses e está dividido em 14 módulos:

- | | |
|------------------|--|
| Módulo 1 | Pilares da gestão de clínicas odontológicas |
| Módulo 2 | Design de sua clínica odontológica |
| Módulo 3 | Introdução ao marketing |
| Módulo 4 | O marketing 2.0 |
| Módulo 5 | O valor do capital humano |
| Módulo 6 | Gestão de equipes |
| Módulo 7 | Qualidade e gestão de tempo na clínica odontológica |
| Módulo 8 | Gestão de compras e de armazém |
| Módulo 9 | Custos e finanças aplicados às clínicas odontológicas |
| Módulo 10 | Odontologia dental |
| Módulo 11 | Liderança, Ética e Responsabilidade Social Corporativa |
| Módulo 12 | Gestão de Pessoas e Gestão de Talentos |
| Módulo 13 | Gestão Econômico-Financeira |
| Módulo 14 | Gestão Executiva |



Onde, quando e como é ensinado?

A TECH Ihe oferece a possibilidade de realizar este programa completamente online. Durante os 12 meses de capacitação você poderá acessar todo o conteúdo deste programa a qualquer momento, o que Ihe permite gerenciar o seu tempo de estudo.

Uma experiência de capacitação única, fundamental e decisiva para impulsionar seu crescimento profissional.

Módulo 1. Pilares da gestão de clínicas odontológicas

1.1. Introdução à gestão de clínicas odontológicas 1.1.1. Conceito de gestão 1.1.2. Finalidade da gestão	1.2. A visão empresarial da clínica odontológica 1.2.1. Definição de uma empresa: abordagem da clínica odontológica como uma empresa de serviços 1.2.2. Elementos da empresa aplicados às clínicas odontológicas	1.3. A figura do diretivo 1.3.1. Descrição do cargo diretivo nas clínicas odontológicas 1.3.2. As funções do diretivo	1.4. Formas de organização empresarial 1.4.1. O proprietário 1.4.2. A pessoa jurídica como proprietária de uma clínica odontológica
1.5. Conhecimento do setor clínico-odontológico	1.6. Terminologia e principais conceitos em gestão e direção de empresas	1.7. Modelos atuais de clínicas odontológicas de sucesso	

Módulo 2. Design de sua clínica odontológica

2.1. Introdução e objetivos	2.2. Situação atual do setor clínico odontológico 2.2.1. Nível nacional 2.2.2. Nível internacional	2.3. Evolução do setor clínico-dentário e tendências 2.3.1. Nível nacional 2.3.2. Nível internacional	2.4. Análise da concorrência 2.4.1. Análise de preços 2.4.2. Análise de diferenciação
2.5. Análise DAFO	2.6. Como desenvolver o modelo Canvas de uma clínica odontológica 2.6.1. Segmentação de clientes 2.6.2. Necessidades 2.6.3. Soluções 2.6.4. Canais 2.6.5. Proposta de valor 2.6.6. Estrutura do faturamento 2.6.7. Estrutura de custos 2.6.8. Vantagens competitivas 2.6.9. Principais métricas	2.7. Método de validação de seu modelo de negócios: ciclo <i>Lean Startup</i> 2.7.1. Caso 1: validação de seu modelo na fase de criação 2.7.2. Caso 2: aplicação do método para inovar seu modelo atual	2.8. A importância de validar e melhorar o modelo de negócios de sua clínica odontológica
2.9. Como definir a proposta de valor da clínica odontológica	2.10. Missão, visão e valores 2.10.1. Missão 2.10.2. Visão 2.10.3. Valores	2.11. Definição do paciente alvo	2.12. Localização ideal da minha clínica 2.12.1. Layout da planta
2.13. Dimensionamento ideal da planilha	2.14. Importância de um modelo de recrutamento de acordo com a estratégia definida	2.15. Aspectos importantes para definir a política de preços	2.16. Financiamento externo vs. Financiamento interno
2.17. Análise estratégica de um caso de sucesso de uma clínica odontológica			

Módulo 3. Introdução ao Marketing

3.1. Principais fundamentos do Marketing 3.1.1. Variáveis básicas do Marketing 3.1.2. Evolução do conceito de Marketing 3.1.3. Marketing como um sistema de intercâmbio	3.2. Novas tendências de Marketing 3.2.1. Evolução e futuro do Marketing	3.3. Inteligência emocional aplicada ao Marketing 3.3.1. O que é inteligência emocional? 3.3.2. Como aplicar inteligência emocional em sua estratégia de Marketing	3.4. Marketing social e responsabilidade social corporativa
3.5. Marketing interno 3.5.1. Marketing tradicional (Marketing mix) 3.5.2. Marketing de recomendação 3.5.3. Marketing de conteúdo	3.6. Marketing externo 3.6.1. Marketing Operacional 3.6.2. Marketing estratégico 3.6.3. <i>Inbound</i> Marketing 3.6.4. <i>E-mail</i> Marketing 3.6.5. Marketing de <i>Influencers</i>	3.7. Marketing interno e Marketing externo	3.8. Técnicas de fidelização do paciente 3.8.1. A importância da fidelização do paciente 3.8.2. Ferramentas digitais aplicadas à fidelização de pacientes

Módulo 4. O marketing 2.0

4.1. A importância do <i>branding</i> para a diferenciação 4.1.1. Identidade visual 4.1.2. As etapas do <i>Branding</i> 4.1.3. <i>Branding</i> como estratégia de diferenciação 4.1.4. Arquétipos de <i>Jung</i> para dar personalidade à sua marca	4.2. Site e blog corporativo da clínica odontológica 4.2.1. Chaves para um site efetivo e funcional 4.2.2. Escolha do tom de voz dos canais de comunicação 4.2.3. Vantagens de ter um blog corporativo	4.3. Uso efetivo das redes sociais 4.3.1. A importância da estratégia em redes sociais 4.3.2. Ferramentas de automação para redes sociais	4.4. Uso de mensagem instantânea 4.4.1. Importância da comunicação direta com seus pacientes 4.4.2. Canal para promoções personalizadas ou mensagens em massa
4.5. Importância da narrativa transmídia na comunicação 2.0	4.6. Como criar bancos de dados através da comunicação	4.7. <i>Google Analytics</i> para medir o impacto de sua comunicação 2.0	4.8. Análise da situação 4.8.1. Análise da situação externa 4.8.2. Análise da situação Interna
4.9. Estabelecimento de objetivos 4.9.1. Principais pontos no estabelecimento de objetivos	4.10. Escolha de estratégias 4.10.1. Tipos de estratégias	4.11. Plano de ação	4.12. Orçamentos 4.12.1. Atribuição de orçamento 4.12.2. Previsão de resultados
4.13. Métodos de controle e acompanhamento			

Módulo 5. O valor do capital humano

<p>5.1. Introdução à Gestão de Recursos Humanos</p>	<p>5.2. Cultura da empresa e clima de trabalho</p>	<p>5.3. A equipe 5.3.1. A equipe odontológica 5.3.2. A equipe auxiliar 5.3.3. Administração e direção</p>	<p>5.4. Organograma em nossa clínica odontológica 5.4.1. Organograma da clínica: hierarquia 5.4.2. Descrição dos departamentos do organograma 5.4.3. Descrições de cargos para cada departamento 5.4.4. Atribuição de tarefas para cada cargo 5.4.5. Coordenação dos departamentos</p>
<p>5.5. Introdução à gestão laboral e de recursos humanos</p>	<p>5.6. Estratégias para a incorporação de capital humano 5.6.1. Estratégia de recrutamento 5.6.2. Estratégia de contratação</p>	<p>5.7. Políticas de remuneração 5.7.1. Remuneração fixa 5.7.2. Remuneração variável</p>	<p>5.8. Estratégias de retenção do talento 5.8.1. O que é a retenção de talentos 5.8.2. Vantagens de reter talentos em uma clínica odontológica 5.8.3. Formas de reter talentos</p>
<p>5.9. Estratégia de gestão de ausências 5.9.1. A importância do planejamento da gestão de ausências 5.9.2. Maneiras de gerenciar ausências em uma clínica odontológica</p>	<p>5.10. A relação laboral 5.10.1. O contrato de trabalho 5.10.2. Tempo de trabalho</p>	<p>5.11. Regulamentações legais 5.11.1. O sistema da previdência social 5.11.2. Regimes da previdência social 5.11.3. Altas e baixas</p>	

Módulo 6. Gestão de equipes

6.1. O que é liderança pessoal?	6.2. A importância de aplicar a regra de 33%	6.3. Vantagens da implementação de uma cultura de liderança na clínica odontológica	6.4. Que tipo de liderança é melhor para administrar sua clínica odontológica? 6.4.1. Liderança autocrática 6.4.2. Liderança por objetivos 6.4.3. Liderança baseada em valores
6.5. Habilidades de liderança pessoais 6.5.1. Pensamento estratégico 6.5.2. A importância da visão de um líder 6.5.3. Como desenvolver uma atitude autocrítica saudável	6.6. Habilidades de liderança interpessoais 6.6.1. Comunicação assertiva 6.6.2. A capacidade de delegar 6.6.3. Dar e receber <i>feedback</i>	6.7. Inteligência emocional aplicada à resolução de conflitos 6.7.1. Identificar as emoções básicas da atuação 6.7.2. A importância da escuta ativa 6.7.3. A empatia como uma habilidade pessoal chave 6.7.4. Como identificar o sequestro emocional 6.7.5. Como atingir acordos de "win-win"	6.8. Os benefícios da técnica da constelação organizacional
6.9. Técnicas motivacionais para reter talentos 6.9.1. Reconhecimento 6.9.2. Atribuição de responsabilidades 6.9.3. Promoção da saúde laboral 6.9.4. Oferecer incentivos	6.10. A importância da avaliação de desempenho		

Módulo 7. Qualidade e gestão de tempo na clínica odontológica

7.1. Qualidade aplicada aos tratamentos oferecidos 7.1.1. Definição de qualidade em odontologia 7.1.2. Padronização de processos na clínica odontológica	7.2. Princípios de gestão da qualidade 7.2.1. O que é um sistema de gestão de qualidade 7.2.2. Benefícios para a organização	7.3. Qualidade no desempenho das tarefas 7.3.1. Protocolos: definição 7.3.2. Protocolos: objetivos de sua implementação 7.3.3. Protocolos: benefícios de sua implementação 7.3.4. Exemplo prático: protocolo de visitas	7.4. Ferramentas para monitoramento e revisão de protocolos
7.5. Melhoria contínua nas clínicas odontológicas 7.5.1. O que é a melhoria contínua? 7.5.2. Fase 1: consultoria 7.5.3. Fase 2: aprendizagem 7.5.4. Fase 3: acompanhamento	7.6. Qualidade na satisfação do paciente 7.6.1. Pesquisas de satisfação 7.6.2. Implementação da pesquisa de satisfação 7.6.3. Relatórios de melhoria	7.7. Casos práticos de qualidade na clínica odontológica 7.7.1. Estudo de caso 1: protocolo de gestão de urgências 7.7.2. Caso de estudo 2: elaboração de uma pesquisa de satisfação	7.8. Gestão de segurança e saúde ocupacional em uma clínica odontológica 7.8.1. Importância de definir as tarefas principais na clínica odontológica 7.8.2. Técnica de produtividade "uma tarefa, um responsável" 7.8.3. Gestores de tarefas digitais
7.9. Padronização do tempo no tratamento odontológico 7.9.1. A importância da coleta de dados de tempo 7.9.2. Como documentar a padronização do tempo	7.10. Metodologia de pesquisa para a otimização dos processos de qualidade	7.11. Descrição do modelo de gestão de qualidade para serviços odontológicos	7.12. A auditoria sanitária: fases

Módulo 8. Gestão de compras e de armazém

8.1. A importância de um correto planejamento de compras	8.2. Responsabilidades da função de compras em uma clínica odontológica	8.3. A gestão eficiente de nosso armazém 8.3.1. Custos de armazenagem 8.3.2. Inventário de segurança 8.3.3. Registro de entrada e saída de material	8.4. Etapas do processo de compras 8.4.1. Busca de informações e planejamento de alternativas 8.4.2. Avaliação e tomada de decisões 8.4.3. Acompanhamento e monitoramento
8.5. Formas de executar as contas e a gestão de contas 8.5.1. Ajustando o tipo de pedido às nossas necessidades 8.5.2. Gestão de riscos	8.6. Relação com o fornecedor 8.6.1. Tipos de relações 8.6.2. Política de pagamento	8.7. Negociação em compras 8.7.1. Conhecimentos e habilidades necessárias 8.7.2. Etapas do processo de negociação 8.7.3. Dicas para negociar com sucesso	8.8. A qualidade nas compras 8.8.1. Benefícios para o conjunto da clínica 8.8.2. Parâmetros de medição
8.9. Indicadores de eficiência	8.10. Novas tendências na gestão de compras		

Módulo 9. Custos e Finanças aplicadas à Clínica

9.1. Princípios básicos de economia	9.2. O balanço 9.2.1. Composição do balanço 9.2.2. Ativo 9.2.3. Passiva 9.2.4. Patrimônio líquido 9.2.5. Interpretação do balanço	9.3. A demonstração de resultados 9.3.1. Composição da demonstração de resultados 9.3.2. Interpretação da demonstração de resultados	9.4. Introdução à contabilidade de custos
9.5. Benefícios de sua implementação	9.6. Custos fixos na clínica odontológica 9.6.1. Definição de custos fixos 9.6.2. Custos fixos de uma clínica odontológica tipo 9.6.3. Custo/hora do profissional	9.7. Custos variáveis na clínica odontológica 9.7.1. Definição de custos variáveis 9.7.2. Custos variáveis de uma clínica odontológica tipo	9.8. Custo/hora de uma clínica odontológica
9.9. Depth sounding/sondagem de tratamentos	9.10. Benefício do tratamento	9.11. Estratégia de Pricing	9.12. Introdução
9.13. Notas fiscais e outros documentos de pagamento 9.13.1. A nota fiscal: significado e conteúdo mínimo 9.13.2. Outros documentos de pagamento	9.14. Gestão de cobrança e pagamento 9.14.1. Organização administrativa 9.14.2. Gestão de cobrança e pagamento 9.14.3. O orçamento de tesouraria 9.14.4. Análise abc de pacientes 9.14.5. Default/dívidas não pagas	9.15. Modalidades de financiamento externo 9.15.1. Financiamento bancário 9.15.2. Leasing (arrendamento mercantil) 9.15.3. Diferenças entre Leasing e Renting 9.15.4. Desconto de efeitos comerciais	9.16. Análise da liquidez de sua clínica
9.17. Análise de rentabilidade de sua clínica	9.18. Análise de endividamento		

Módulo 10. Odontologia dental**10.1. Conceitos básicos**

- 10.1.1. Definição e objetivos
- 10.1.2. Área de aplicação
- 10.1.3. Ato clínico
- 10.1.4. O dentista

10.2. Princípios gerais

- 10.2.1. Princípio de igualdade dos pacientes
- 10.2.2. Priorizando os interesses do paciente
- 10.2.3. Deveres vocacionais do dentista

10.3. Atenção do paciente

- 10.3.1. Lidando com o paciente
- 10.3.2. O paciente menor de idade
- 10.3.3. Liberdade de escolha do profissional
- 10.3.4. Liberdade de aceitação e recusa dos pacientes

10.4. Histórico médico**10.5. Informação ao paciente**

- 10.5.1. O direito do paciente à informação clínica
- 10.5.2. Consentimento informado
- 10.5.3. Relatório clínico

10.6. Sigilo profissional

- 10.6.1. Conceito e conteúdo
- 10.6.2. Extensão da obrigação
- 10.6.3. Exceções ao sigilo profissional
- 10.6.4. Arquivos informáticos

10.7. Propaganda

- 10.7.1. Requisitos básicos para publicidade profissional
- 10.7.2. Menção de títulos
- 10.7.3. Publicidade profissional
- 10.7.4. Ações com possível efeito publicitário

Módulo 11. Liderança, Ética e Responsabilidade Social Corporativa**11.1. Globalização e Governança**

- 11.1.1. Governança e Governo Corporativo
- 11.1.2. Fundamentos da Governança Corporativa em empresas
- 11.1.3. O papel do Conselho de Administração na estrutura da Governança Corporativa

11.2. Liderança

- 11.2.1. Liderança. Uma abordagem conceitual
- 11.2.2. Liderança nas Empresas
- 11.2.3. A importância do líder na direção de empresas

11.3. Cross Cultural Management

- 11.3.1. Conceito de *Cross Cultural Management*
- 11.3.2. Contribuições para o conhecimento das culturas nacionais
- 11.3.3. Gestão de Diversidade

11.4. Desenvolvimento de gestão e liderança

- 11.4.1. Conceito de desenvolvimento gerencial
- 11.4.2. Conceito de liderança
- 11.4.3. Teorias de liderança
- 11.4.4. Estilos de liderança
- 11.4.5. Inteligência na liderança
- 11.4.6. Os desafios da liderança atualmente

11.5. Ética empresarial

- 11.5.1. Ética e moral
- 11.5.2. Ética empresarial
- 11.5.3. Liderança e ética nas empresas

11.6. Sustentabilidade

- 11.6.1. Sustentabilidade e desenvolvimento sustentável
- 11.6.2. Agenda 2030
- 11.6.3. Empresas Sustentáveis

11.7. Responsabilidade Social da Empresa

- 11.7.1. Dimensão Internacional da Responsabilidade Social das Empresas
- 11.7.2. Implementação da Responsabilidade Social da Empresa
- 11.7.3. Impacto e Medição da Responsabilidade Social da Empresa

11.8. Sistemas e ferramentas de gerenciamento responsável

- 11.8.1. RSC: Responsabilidade social corporativa
- 11.8.2. Aspectos essenciais para implementar uma estratégia de gestão responsável
- 11.8.3. Passos para a implementação de um sistema de gestão de responsabilidade social corporativa
- 11.8.4. Ferramentas e padrões de Responsabilidade Social Corporativa (RSC)

11.9. Multinacionais e direitos humanos

- 11.9.1. Globalização, empresas multinacionais e direitos humanos
- 11.9.2. Empresas multinacionais perante o direito internacional
- 11.9.3. Instrumentos jurídicos para multinacionais em matéria de direitos humanos

11.10. Entorno legal e Corporate Governance

- 11.10.1. Regras internacionais de importação e exportação
- 11.10.2. Propriedade intelectual e industrial
- 11.10.3. Direito Internacional do Trabalho

Módulo 12. Gestão de Pessoas e Gestão de Talentos

12.1. Gestão estratégica de pessoas

- 12.1.1. Gestão estratégica e recursos humanos
- 12.1.2. Gestão estratégica de pessoas

12.2. Gestão de recursos humanos por competências

- 12.2.1. Análise do potencial
- 12.2.2. Política de remuneração
- 12.2.3. Planos de carreira/sucessão

12.3. Avaliação de performance e gestão de desempenho

- 12.3.1. Gestão de desempenho
- 12.3.2. Gestão de desempenho: objetivos e processo

12.4. Inovação na gestão de talento e de pessoas

- 12.4.1. Modelos de gestão de talento estratégico
- 12.4.2. Identificação, capacitação e desenvolvimento de talento
- 12.4.3. Lealdade e retenção
- 12.4.4. Proatividade e inovação

12.5. Motivação

- 12.5.1. A natureza da motivação
- 12.5.2. Teoria das expectativas
- 12.5.3. Teorias de necessidades
- 12.5.4. Motivação e compensação financeira

12.6. Desenvolvimento de equipes de alto desempenho

- 12.6.1. Os times de alto desempenho: os times autogerenciados
- 12.6.2. Metodologias de gestão de times autogerenciados de alto desempenho

12.7. Gestão de mudanças

- 12.7.1. Gestão de mudanças
- 12.7.2. Tipo de processos na gestão de mudanças
- 12.7.3. Estágios ou fases na gestão de mudanças

12.8. Negociação e gestão de conflitos

- 12.8.1. Negociação
- 12.8.2. Gestão de conflitos
- 12.8.3. Gestão de crises

12.9. Comunicação gerencial

- 12.9.1. Comunicação interna e externa no nível empresarial
- 12.9.2. Departamento de Comunicação
- 12.9.3. O responsável pelas comunicações da empresa. O perfil do Dircom (Diretor de Comunicação)

12.10. Produtividade, atração, retenção e ativação de talentos

- 12.10.1. Produtividade
- 12.10.2. Estratégias de atração e retenção de talentos

Módulo 13. Gestão Econômico-Financeira**13.1. Ambiente Econômico**

- 13.1.1. Ambiente macroeconômico e sistema financeiro nacional
- 13.1.2. Instituições financeiras
- 13.1.3. Mercados financeiros
- 13.1.4. Ativos financeiros
- 13.1.5. Outras entidades do setor financeiro

13.2. Contabilidade Gerencial

- 13.2.1. Conceitos básicos
- 13.2.2. O Ativo da empresa
- 13.2.3. O Passivo da empresa
- 13.2.4. O Patrimônio Líquido da empresa
- 13.2.5. A Demonstração de Resultados

13.3. Sistemas de informação e Business Intelligence

- 13.3.1. Fundamentos e classificação
- 13.3.2. Fases e métodos de alocação de custos
- 13.3.3. Escolha do centro de custo e efeito

13.4. Orçamento e Controle de Gestão

- 13.4.1. O modelo orçamentário
- 13.4.2. O orçamento de capital
- 13.4.3. O orçamento operacional
- 13.4.5. Orçamento de Tesouraria
- 13.4.6. Controle orçamentário

13.5. Gestão Financeira

- 13.5.1. As decisões financeiras da empresa
- 13.5.2. O departamento financeiro
- 13.5.3. Excedentes de tesouraria
- 13.5.4. Riscos associados à gestão financeira
- 13.5.5. Gestão de riscos na direção financeira

13.6. Planejamento Financeiro

- 13.6.1. Definição do planejamento financeiro
- 13.6.2. Ações a serem realizadas no planejamento financeiro
- 13.6.3. Criação e estabelecimento da estratégia empresarial
- 13.6.4. Demonstrativo de *Cash Flow*
- 13.6.5. Demonstrativo de Capital Circulante

13.7. Estratégia Financeira Corporativa

- 13.7.1. Estratégia corporativa e fontes de financiamento
- 13.7.2. Produtos financeiros para financiamento empresarial

13.8. Financiamento Estratégico

- 13.8.1. Autofinanciamento
- 13.8.2. Aumento de fundos próprios
- 13.8.3. Recursos Híbridos
- 13.8.4. Financiamento por meio de intermediários

13.9. Análise e planejamento financeiro

- 13.9.1. Análise de Balanço de Situação
- 13.9.2. Análise da Conta de Lucros e Perdas
- 13.9.3. Análise de Rentabilidade

13.10. Análise e resolução de casos/ problemas

- 13.10.1. Informações financeiras da Indústria de Design e Têxtil, S.A. (INDITEX)

Módulo 14. Gestão Executiva**14.1. Management**

- 14.1.1. Conceito de Geral Management
- 14.1.2. A ação do gerente geral
- 14.1.3. O Gerente Geral e suas funções
- 14.1.4. Transformando o trabalho de gestão

14.2. Gestores e suas funções A cultura organizacional e suas abordagens

- 14.2.1. Gestores e suas funções A cultura organizacional e suas abordagens

14.3. Gestão operacional

- 14.3.1. Importância da gestão
- 14.3.2. A cadeia de valor
- 14.3.3. Gestão de Qualidade

14.4. Oratória e capacitação do portavoiz

- 14.4.1. Comunicação interpessoal
- 14.4.2. Habilidades de comunicação e influência
- 14.4.3. Obstáculos à comunicação

14.5. Ferramentas de comunicações pessoais e organizacionais

- 14.5.1. A comunicação interpessoal
- 14.5.2. Ferramentas da comunicação interpessoal
- 14.5.3. A comunicação na organização
- 14.5.4. Ferramentas na organização

14.6. Comunicação em situações de crise

- 14.6.1. Crise
- 14.6.2. Fases da crise
- 14.6.3. Mensagens: conteúdo e momentos

14.7. Preparando um plano de crise

- 14.7.1. Análise de problemas potenciais
- 14.7.2. Planejamento
- 14.7.3. Adequação de pessoal

14.8. Branding pessoal

- 14.8.1. Estratégias para o branding pessoal
- 14.8.2. Leis de branding pessoal
- 14.8.3. Ferramentas pessoais de construção de marca

14.9. Liderança e gestão de equipes

- 14.9.1. Liderança e estilos de liderança
- 14.9.2. Competências e desafios do líder
- 14.9.3. Gestão de processos de Mudança
- 14.9.4. Gestão de Equipes Multiculturais

07

Metodologia

Este curso oferece uma maneira diferente de aprender. Nossa metodologia é desenvolvida através de um modo de aprendizagem cíclico: o **Relearning**. Este sistema de ensino é utilizado, por exemplo, nas faculdades de medicina mais prestigiadas do mundo e foi considerado um dos mais eficazes pelas principais publicações científicas, como o *New England Journal of Medicine*.





“

Descubra o Relearning, um sistema que abandona a aprendizagem linear convencional para realizá-la através de sistemas de ensino cíclicos: uma forma de aprendizagem que se mostrou extremamente eficaz, especialmente em disciplinas que requerem memorização”

A Escola de Negócios da TECH utiliza o Estudo de Caso para contextualizar todo o conteúdo

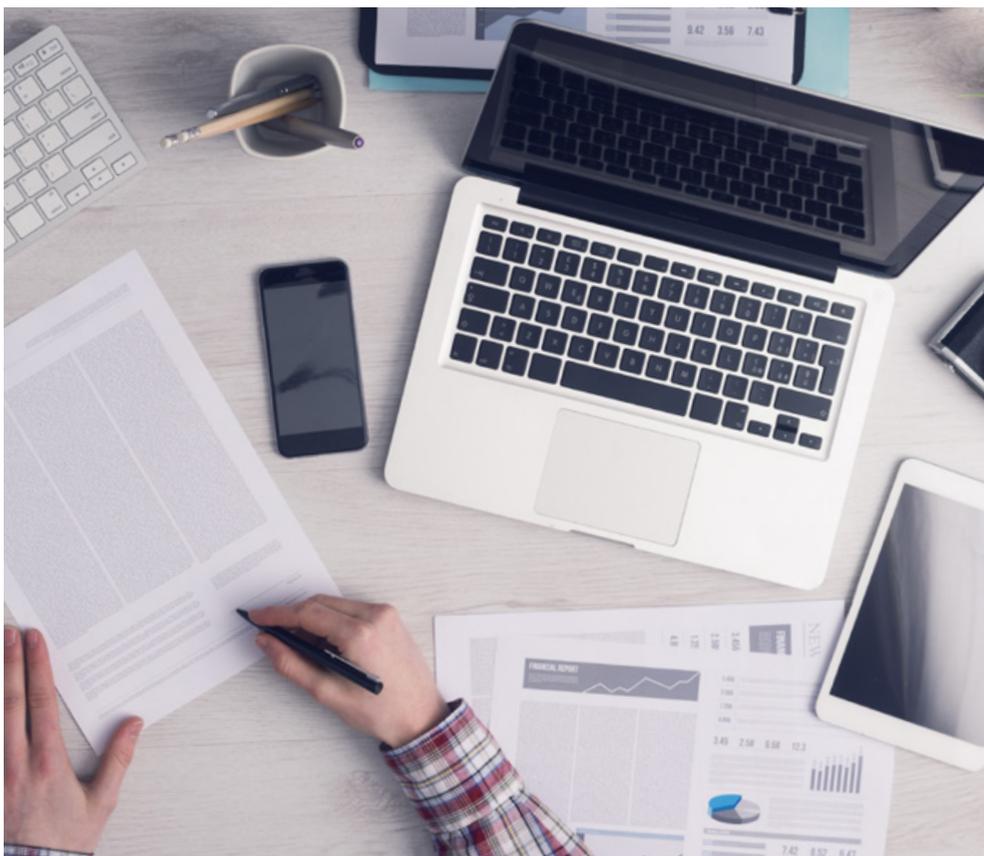
Nosso programa oferece um método revolucionário para desenvolver as habilidades e o conhecimento. Nosso objetivo é fortalecer as competências em um contexto de mudança, competitivo e altamente exigente.

“

Com a TECH você irá experimentar uma forma de aprender que está revolucionando as bases das universidades tradicionais em todo o mundo”



Nosso programa prepara você para enfrentar novos desafios em ambientes incertos e alcançar o sucesso em sua carreira.



Um método de aprendizagem inovador e diferente

Este curso da TECH é um programa de ensino intensivo, criado do zero, que propõe ao gerente os desafios e as decisões mais exigentes nesta área, em âmbito nacional ou internacional. Através desta metodologia, o crescimento pessoal e profissional é impulsionado, sendo este um passo decisivo para alcançar o sucesso. O método do caso, técnica que forma a base deste conteúdo, garante que a realidade econômica, social e empresarial mais atual seja seguida.

“ *Você aprenderá, através de atividades de colaboração e casos reais, a resolver situações complexas em ambientes reais de negócios”*

Nosso programa prepara você para enfrentar novos desafios em ambientes incertos e alcançar o sucesso em sua carreira.

O método do caso é o sistema de aprendizagem mais utilizado nas principais escolas de negócios do mundo, desde que elas existem. Desenvolvido em 1912 para que os estudantes de Direito não aprendessem a lei apenas com base no conteúdo teórico, o método do caso consistia em apresentar-lhes situações realmente complexas para que tomassem decisões conscientes e julgassem a melhor forma de resolvê-las. Em 1924 foi estabelecido como o método de ensino padrão em Harvard.

Em uma determinada situação, o que um profissional deveria fazer? Esta é a pergunta que abordamos no método do caso, um método de aprendizagem orientado para a ação. Ao longo do programa, os alunos irão se deparar com diversos casos reais. Terão que integrar todo o seu conhecimento, pesquisar, argumentar e defender suas ideias e decisões.

Metodologia Relearning

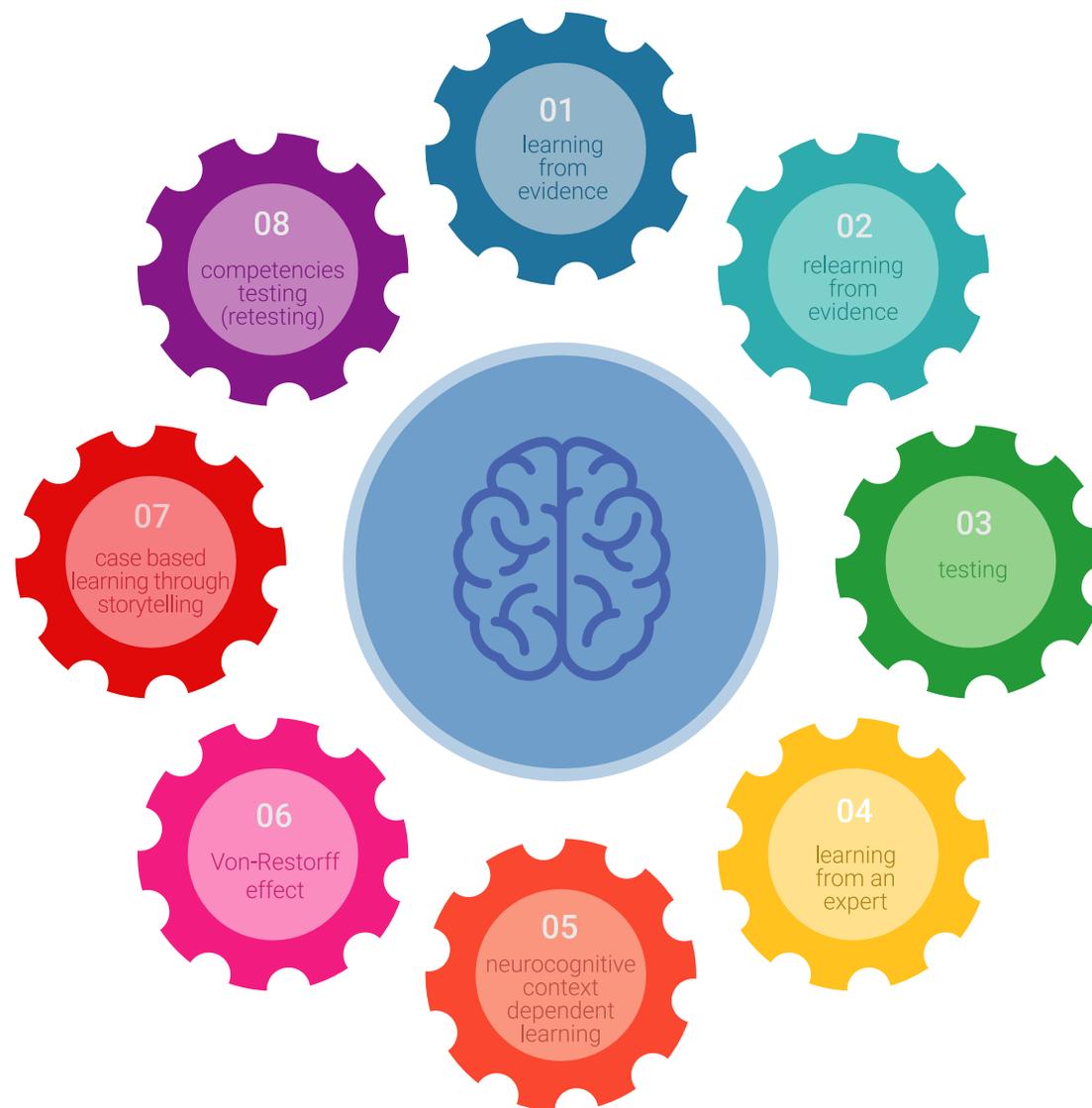
A TECH utiliza de maneira eficaz a metodologia do estudo de caso com um sistema de aprendizagem 100% online, baseado na repetição, combinando elementos didáticos diferentes em cada aula.

Potencializamos o Estudo de Caso com o melhor método de ensino 100% online: o Relearning.

Nosso sistema online lhe permitirá organizar seu tempo e ritmo de aprendizagem, adaptando-os ao seu horário. Você poderá acessar o conteúdo a partir de qualquer dispositivo, fixo ou móvel, com conexão à Internet.

Na TECH você aprenderá através de uma metodologia de vanguarda, desenvolvida para capacitar os profissionais do futuro. Este método, na vanguarda da pedagogia mundial, se chama Relearning.

Nossa escola de negócios é uma das únicas que possui a licença para usar este método de sucesso. Em 2019 conseguimos melhorar os níveis de satisfação geral de nossos alunos (qualidade de ensino, qualidade dos materiais, estrutura dos cursos, objetivos, entre outros) com relação aos indicadores da melhor universidade online.



No nosso programa, a aprendizagem não é um processo linear, ela acontece em espiral (aprender, desaprender, esquecer e reaprender). Portanto, combinamos cada um desses elementos de forma concêntrica. Esta metodologia já capacitou mais de 650 mil graduados universitários com um sucesso sem precedentes em áreas tão diversas como bioquímica, genética, cirurgia, direito internacional, habilidades gerenciais, ciências do esporte, filosofia, direito, engenharia, jornalismo, história ou mercados e instrumentos financeiros. Tudo isso em um ambiente altamente exigente, com um corpo discente com um perfil socioeconômico médio-alto e uma média de idade de 43,5 anos.

O Relearning permitirá uma aprendizagem com menos esforço e mais desempenho, fazendo com que você se envolva mais em sua especialização, desenvolvendo o espírito crítico e sua capacidade de defender argumentos e contrastar opiniões: uma equação de sucesso.

A partir das últimas evidências científicas no campo da neurociência, sabemos como organizar informações, ideias, imagens, memórias, mas sabemos também que o lugar e o contexto onde aprendemos algo é fundamental para nossa capacidade de lembrá-lo e armazená-lo no hipocampo, para mantê-lo em nossa memória a longo prazo.

Desta forma, no que se denomina Neurocognitive context-dependent e-learning, os diferentes elementos do nosso programa estão ligados ao contexto onde o aluno desenvolve sua prática profissional.



Neste programa, oferecemos o melhor material educacional, preparado especialmente para os profissionais:



Material de estudo

Todo o conteúdo foi criado especialmente para o curso pelos especialistas que irão ministrá-lo, o que faz com que o desenvolvimento didático seja realmente específico e concreto.

Posteriormente, esse conteúdo é adaptado ao formato audiovisual, para criar o método de trabalho online da TECH. Tudo isso, com as técnicas mais inovadoras que proporcionam alta qualidade em todo o material que é colocado à disposição do aluno.



Masterclasses

Há evidências científicas sobre a utilidade da observação de terceiros especialistas.

O "Learning from an expert" fortalece o conhecimento e a memória, além de gerar segurança para a tomada de decisões difíceis no futuro



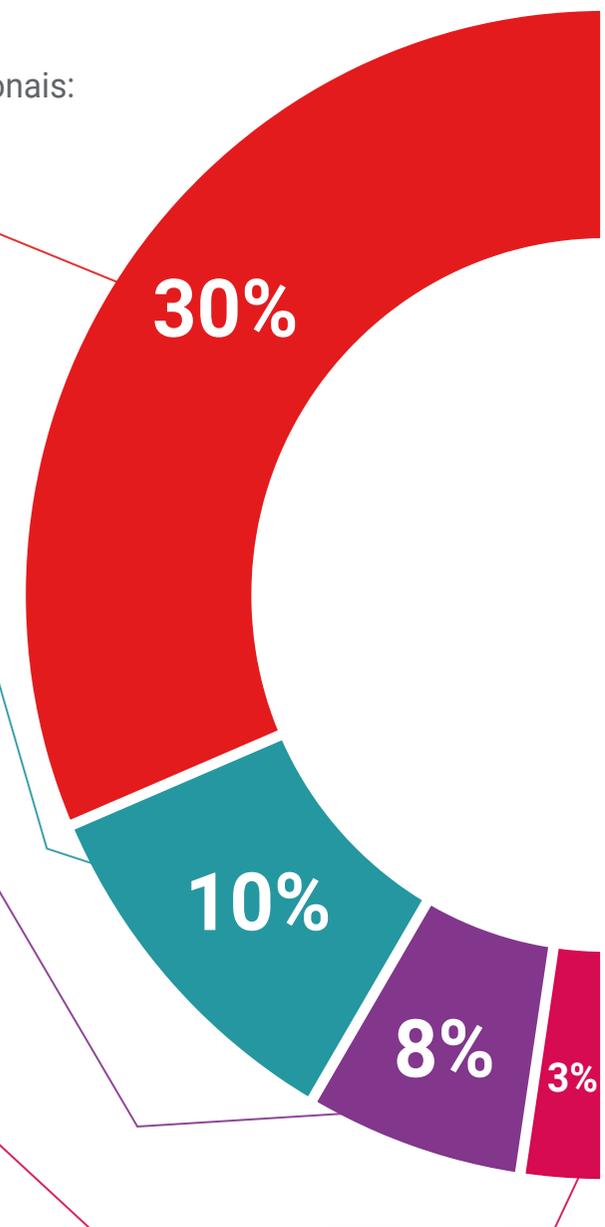
Práticas de habilidades gerenciais

Serão realizadas atividades para desenvolver as competências gerenciais específicas em cada área temática. Práticas e dinâmicas para adquirir e ampliar as competências e habilidades que um gestor precisa desenvolver no contexto globalizado em que vivemos.



Leituras complementares

Artigos recentes, documentos de consenso e diretrizes internacionais, entre outros. Na biblioteca virtual da TECH o aluno terá acesso a tudo o que for necessário para complementar a sua capacitação.





Estudos de caso

Os alunos irão completar uma seleção dos melhores estudos de caso escolhidos especialmente para esta capacitação. Casos apresentados, analisados e orientados pelos melhores especialistas da alta gestão do cenário internacional.



Resumos interativos

A equipe da TECH apresenta o conteúdo de forma atraente e dinâmica através de pílulas multimídia que incluem áudios, vídeos, imagens, gráficos e mapas conceituais para consolidar o conhecimento.

Este sistema exclusivo de capacitação por meio da apresentação de conteúdo multimídia foi premiado pela Microsoft como "Caso de sucesso na Europa"



Testing & Retesting

Avaliamos e reavaliamos periodicamente o conhecimento do aluno ao longo do programa, através de atividades e exercícios de avaliação e autoavaliação, para que possa comprovar que está alcançando seus objetivos.



08

Perfil dos nossos alunos

O MBA em Gestão de Clínicas Odontológicas é um programa destinado aos profissionais de negócios especializados em clínicas odontológicas, que buscam atualizar seus conhecimentos e avançar em sua trajetória profissional. A diversidade de participantes com diferentes perfis acadêmicos e de múltiplas nacionalidades compõe a abordagem multidisciplinar deste programa.



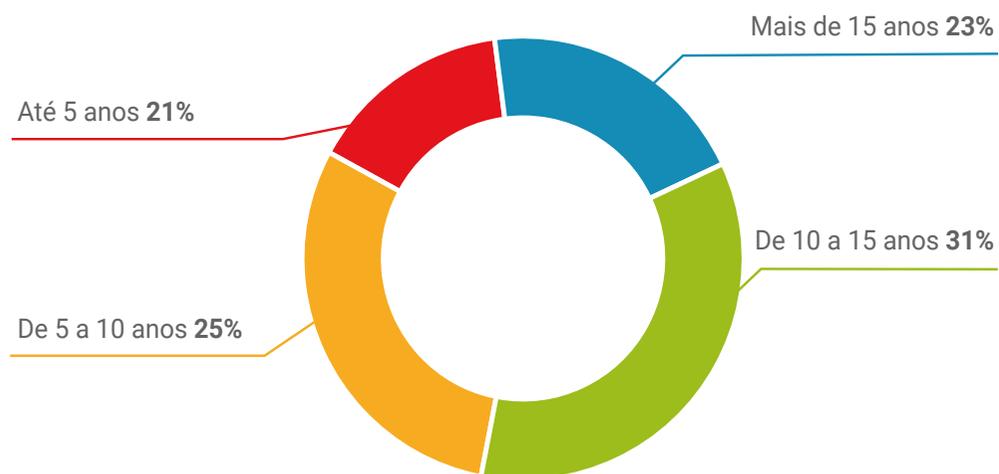
“

Este programa proporcionará as ferramentas necessárias para uma gestão bem-sucedida de clínicas odontológicas”

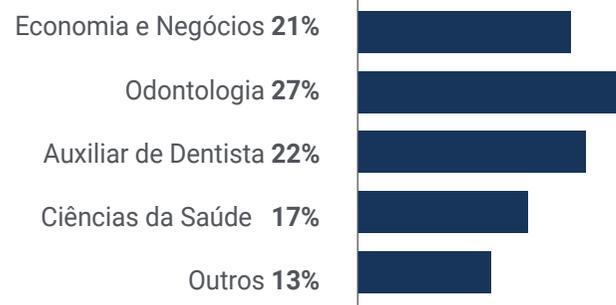
Média de idade

Entre **35** e **45** anos

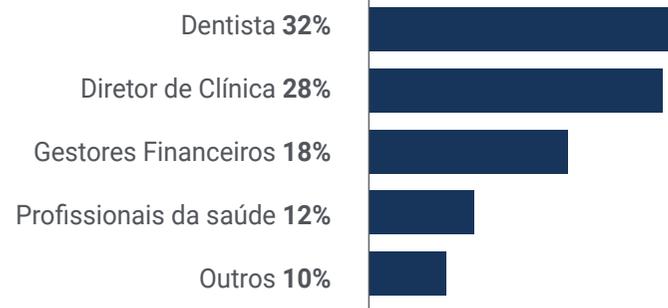
Anos de experiência



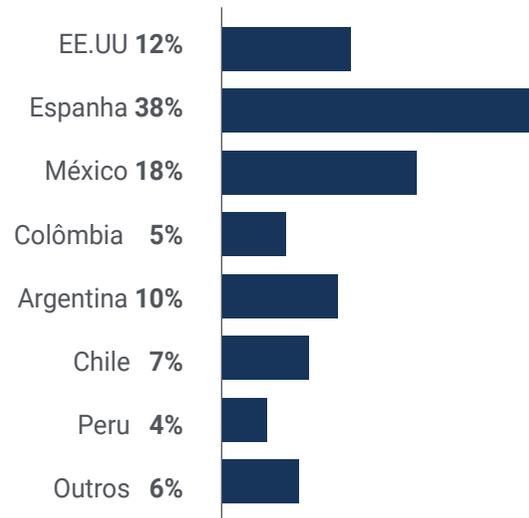
Formação



Perfil acadêmico



Distribuição geográfica



Mónica Mendoza

Gerente de uma clínica odontológica

"Graças a este programa, obtive os conhecimentos específicos e necessários para gerenciar clínicas odontológicas de forma eficiente. A qualidade do conteúdo e da equipe de professores foi fundamental para que eu concluísse o programa com sucesso, assim como sua metodologia inovadora, que me permitiu aprender de forma descomplicada"

09

Direção do curso

A equipe de professores deste programa inclui especialistas líderes na gestão de clínicas odontológicas, que trazem a experiência acumulada em sua trajetória profissional para esta capacitação. Além disso, outros especialistas de reconhecido prestígio em áreas relacionadas participam da sua concepção e preparação, completando o MBA de forma interdisciplinar, tornando-se uma experiência acadêmica exclusiva e altamente enriquecedora para o aluno.



“

*Na TECH contamos com a
equipe de professores mais
especializada do mercado”*

Diretora Internacional Convidada

Chyree Heirs-Alexandre é Especialista em **Gestão da Saúde Pública** e possui uma longa experiência na gestão de operações de consultórios médicos. Como Diretora do **Centro Médico Familiar de Worcester** nos Estados Unidos, tem trabalhado para melhorar a saúde e o bem-estar dos habitantes desta cidade. Em particular, oferece sua ajuda a populações de culturas diversas, proporcionando acesso a **serviços sociais** e à **atenção primária**. Seu objetivo é garantir cuidados acessíveis, de qualidade e completos, independentemente da capacidade de pagamento dos pacientes.

Seu contínuo compromisso com a **Saúde Pública** a levou a defender que os serviços de saúde e as políticas estejam orientadas a garantir o bem-estar e a qualidade de vida. Nessa linha, ocupou o cargo de **Diretora Assistente na Gestão de Consultório no Centro de Saúde de Brockton Neighborhood**. Nesse cargo, aprimorou suas habilidades na coordenação das atividades realizadas em centros médicos.

Como especialista nesse setor, Heirs-Alexandre tem o objetivo de proporcionar uma administração sanitária eficiente, baseada nas mais recentes ferramentas e estratégias organizacionais. Nesse sentido, trabalhou em uma ampla variedade de áreas para **promover a saúde e prevenir doenças nas comunidades**. Em consonância com isso, em 2020, participou das atividades de vacinação durante a pandemia de COVID-19, garantindo o acesso de todas as pessoas à imunização contra essa doença.

Algumas de suas principais funções foram colaborar em programas de **prevenção de doenças e promoção de hábitos saudáveis**, entre outros. Além disso, Chyree Heirs-Alexandre atua como **Diretora Associada e Responsável de Operações** na Escola de Odontologia de Harvard. Nesse cargo, é responsável pela gestão das atividades diárias e do pessoal de apoio do centro.



Sra. Chyree Heirs-Alexandre

- Diretora Responsável de Operações na Escola de Odontologia de Harvard, Boston, Estados Unidos
- Fundadora da empresa Orchids in Bloom Credentialing
- Diretora de Operações Clínicas no Family Health Center de Worcester
- Diretora Assistente de Gestão de Consultório no Brockton Neighborhood Health Center
- Coordenadora de Credenciais no Stamford Health
- Especialista em Credenciais na NextGen Healthcare
- Coordenadora de Operações Sanitárias no Centro de Restauração de Veias-Indústria Médica Corporativa
- Assistente Clínica no Hospital Stamford
- Mestrado em Saúde Pública pela Universidade Southern New Hampshire
- Graduada em Administração Sanitária pelo Charter Oak State College



Graças à TECH, você poderá aprender com os melhores profissionais do mundo"

Diretora Internacional Convidada

Com mais de 20 anos de experiência no design e na direção de equipes globais de aquisição de talentos, Jennifer Dove é especialista em recrutamento e estratégia tecnológica. Ao longo de sua carreira profissional, ocupou cargos de liderança em várias organizações tecnológicas dentro de empresas da lista Fortune 50, como NBCUniversal e Comcast. Sua trajetória lhe permitiu se destacar em ambientes competitivos e de alto crescimento.

Como Vice-presidente de Aquisição de Talentos na Mastercard, ela é responsável por supervisionar a estratégia e a execução da incorporação de talentos, colaborando com líderes empresariais e responsáveis de Recursos Humanos para cumprir os objetivos operacionais e estratégicos de contratação. Em especial, seu objetivo é criar equipes diversas, inclusivas e de alto desempenho que impulsionem a inovação e o crescimento dos produtos e serviços da empresa. Além disso, é especialista no uso de ferramentas para atrair e reter os melhores profissionais de todo o mundo. Ela também se encarrega de amplificar a marca empregadora e a proposta de valor da Mastercard através de publicações, eventos e redes sociais.

Jennifer Dove demonstrou seu compromisso com o desenvolvimento profissional contínuo, participando ativamente de redes de profissionais de Recursos Humanos e contribuindo para a incorporação de inúmeros trabalhadores em diferentes empresas. Após obter sua graduação em Comunicação Organizacional pela Universidade de Miami, ocupou cargos de liderança em recrutamento em empresas de diversas áreas.

Por outro lado, foi reconhecida por sua habilidade em liderar transformações organizacionais, integrar tecnologias nos processos de recrutamento e desenvolver programas de liderança que preparam as instituições para os desafios futuros. Ela também implementou com sucesso programas de bem-estar laboral que aumentaram significativamente a satisfação e a retenção de funcionários.



Sra. Jennifer Dove

- ♦ Vice-presidente de Aquisição de Talentos na Mastercard, Nova York, Estados Unidos
- ♦ Diretora de Aquisição de Talentos na NBCUniversal, Nova York, Estados Unidos
- ♦ Responsável pela Seleção de Pessoal na Comcast
- ♦ Diretora de Seleção de Pessoal na Rite Hire Advisory
- ♦ Vice-presidente Executiva da Divisão de Vendas na Ardor NY Real Estate
- ♦ Diretora de Seleção de Pessoal na Valerie August & Associates
- ♦ Executiva de Contas na BNC
- ♦ Executiva de Contas na Vault
- ♦ Graduada em Comunicação Organizacional pela Universidade de Miami

“

A TECH conta com uma equipe notável e especializada de diretores convidados internacionais, com importantes posições de liderança nas empresas mais avançadas do mercado global”

Diretor Internacional Convidado

Líder tecnológico com décadas de experiência em **grandes multinacionais de tecnologia**, Rick Gauthier se destacou no campo dos **serviços em nuvem** e na melhoria de processos de ponta a ponta. Ele foi reconhecido como um líder e gestor de equipes altamente eficiente, mostrando um talento natural para garantir um alto nível de compromisso entre seus colaboradores.

Rick possui habilidades inatas em estratégia e inovação executiva, desenvolvendo novas ideias e apoiando seu sucesso com dados de qualidade. Sua trajetória na **Amazon** lhe permitiu administrar e integrar os serviços de TI da empresa nos Estados Unidos. Na **Microsoft** liderou uma equipe de 104 pessoas responsáveis por fornecer infraestrutura de TI corporativa e apoiar departamentos de engenharia de produtos em toda a companhia.

Essa experiência permitiu que Rick se destacasse como um executivo de alto impacto, com habilidades notáveis para aumentar a eficiência, a produtividade e a satisfação geral dos clientes.



Sr. Rick Gauthier

- Diretor Regional de TI na Amazon, Seattle, Estados Unidos
- Chefe de Programas Sênior na Amazon
- Vice-Presidente da Wimmer Solutions
- Diretor Sênior de Serviços de Engenharia Produtiva na Microsoft
- Graduado em Cibersegurança pela Western Governors University
- Certificado Técnico em *Mergulho Comercial* pelo Divers Institute of Technology
- Graduado em Estudos Ambientais pelo The Evergreen State College

“

Aproveite a oportunidade para conhecer os últimos avanços nesta área e aplicá-los em sua prática diária”

Diretor Internacional Convidado

Romi Arman é um renomado especialista internacional com mais de duas décadas de experiência em **Transformação Digital, Marketing, Estratégia e Consultoria**. Ao longo dessa trajetória extensa, assumiu diferentes riscos e é um **defensor permanente da inovação e mudança** no cenário empresarial. Com essa expertise, colaborou com diretores gerais e organizações corporativas de todo o mundo, incentivando-os a abandonar os modelos tradicionais de negócios. Assim, contribuiu para que empresas como a energética Shell se tornassem **verdadeiros líderes de mercado**, focadas em seus **clientes e no mundo digital**.

As estratégias desenvolvidas por Arman têm um impacto duradouro, pois permitiram a várias corporações **melhorar as experiências dos consumidores, funcionários e acionistas**. O sucesso desse especialista é quantificável por meio de métricas tangíveis como o **CSAT**, o **engajamento dos funcionários** nas instituições onde atuou e o crescimento do **indicador financeiro EBITDA** em cada uma delas.

Além disso, em sua trajetória profissional, nutriu e liderou **equipes de alto desempenho** que, inclusive, receberam prêmios por seu **potencial transformador**. Com a Shell, especificamente, o executivo sempre se propôs a superar três desafios: satisfazer as complexas **demandas de descarbonização** dos clientes, **apoiar uma “descarbonização rentável”** e **revisar um panorama fragmentado de dados, digital y tecnológico**. Assim, seus esforços evidenciaram que, para alcançar um sucesso sustentável, é fundamental partir das necessidades dos consumidores e estabelecer as bases para a transformação dos processos, dados, tecnologia e cultura.

Por outro lado, o diretor se destaca por seu domínio das **aplicações empresariais da Inteligência Artificial**, tema em que possui um pós-graduação da London Business School. Ao mesmo tempo, acumulou experiências em **IoT e o Salesforce**.



Sr. Romi Arman

- Diretor de Transformação Digital (CDO) na Shell, Londres, Reino Unido
- Diretor Global de Comércio Eletrônico e Atendimento ao Cliente na Shell
- Gerente Nacional de Contas Chave (fabricantes de equipamentos originais e varejistas de automóveis) para Shell em Kuala Lumpur, Malásia
- Consultor Sênior de Gestão (Setor de Serviços Financeiros) para Accenture em Singapura
- Graduado pela Universidade de Leeds
- Pós-graduação em Aplicações Empresariais de IA para Executivos Seniores pela London Business School
- Certificação Profissional em Experiência do Cliente CCXP
- Curso de Transformação Digital Executiva pelo IMD



Você deseja atualizar seus conhecimentos com a mais alta qualidade educacional? A TECH disponibiliza os conteúdos mais atualizados do mercado acadêmico, elaborados por especialistas de prestígio internacional"

Diretor Internacional Convidado

Manuel Arens é um profissional experiente em gerenciamento de dados e líder de uma equipe altamente qualificada. Atualmente, ele ocupa o cargo de Gerente Global de Compras na divisão de Infraestrutura Técnica e Centros de Dados da Google, onde construiu a maior parte de sua carreira profissional. Sediada em Mountain View, Califórnia, a empresa forneceu soluções para os desafios operacionais da gigante da tecnologia, como a integridade de dados mestres, as atualizações de dados de fornecedores e priorização desses dados. Ele liderou o planejamento da cadeia de suprimentos do data center e a avaliação de risco do fornecedor, gerando melhorias no processo e no gerenciamento do fluxo de trabalho que resultaram em economias de custo significativas.

Com mais de uma década de experiência fornecendo soluções digitais e liderança para empresas em diversas indústrias, ele possui uma ampla expertise em todos os aspectos da entrega de soluções estratégicas, abrangendo marketing, análise de mídia, mensuração e atribuição. De fato, ele recebeu vários reconhecimentos por seu trabalho, incluindo o Prêmio de Liderança BIM, o Prêmio de Liderança em Pesquisa, o Prêmio de Programa de Geração de Leads de Exportação e o Prêmio de Melhor Modelo de Vendas da EMEA (Europa, Oriente Médio e África).

Além disso, Arens atuou como Gerente de Vendas em Dublin, Irlanda. Nesse cargo, ele liderou a formação de uma equipe que cresceu de 4 para 14 membros em três anos, alcançando resultados significativos e promovendo uma colaboração eficaz tanto dentro da equipe de vendas quanto com equipes interfuncionais. Ele também atuou como Analista Sênior da Indústria, em Hamburgo, Alemanha, criando histórias para mais de 150 clientes usando ferramentas internas e de terceiros para apoiar a análise. Desenvolveu e escreveu relatórios detalhados para demonstrar domínio do assunto, incluindo uma compreensão dos fatores macroeconômicos e políticos/regulatórios que afetam a adoção e a difusão da tecnologia.

Também liderou equipes em empresas como Eaton, Airbus e Siemens, onde adquiriu valiosa experiência em gestão de contas e cadeia de suprimentos. Destaca-se especialmente seu trabalho para superar continuamente as expectativas através da construção de relações valiosas com os clientes e trabalhando de forma fluida com pessoas em todos os níveis de uma organização, incluindo stakeholders, gestão, membros da equipe e clientes. Seu enfoque orientado por dados e sua capacidade de desenvolver soluções inovadoras e escaláveis para os desafios da indústria o tornaram um líder proeminente em seu campo.



Sr. Manuel Arens

- Gerente Global de Compras no Google, Mountain View, Estados Unidos
- Responsável Principal de Análise e Tecnologia B2B no Google, Estados Unidos
- Diretor de Vendas no Google, Irlanda
- Analista Industrial Sênior no Google, Alemanha
- Gestor de Contas no Google, Irlanda
- Accounts Payable na Eaton, Reino Unido
- Gestor de Cadeia de Suprimentos na Airbus, Alemanha

“

Escolha a TECH! Você poderá acessar os melhores materiais didáticos, na vanguarda da tecnologia e da educação, implementados por especialistas de prestígio internacional na área”

Diretor Internacional Convidado

Andrea La Sala é um experiente executivo de Marketing cujos projetos tiveram um **impacto significativo** no setor da Moda. Ao longo de sua bem-sucedida carreira, desenvolveu diversas tarefas relacionadas a **Produtos, Merchandising e Comunicação**, sempre associado a marcas de prestígio como **Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein**, entre outras.

Os resultados desse executivo de **alto perfil internacional** estão ligados à sua comprovada capacidade de **sintetizar informações** em estruturas claras e executar **ações concretas** alinhadas com objetivos **empresariais específicos**. Além disso, é reconhecido por sua **proatividade** e **adaptação a ritmos acelerados** de trabalho. Este especialista também possui uma **forte consciência comercial**, **visão de mercado** e uma **verdadeira paixão pelos produtos**.

Como **Diretor Global de Marca e Merchandising** na **Giorgio Armani**, supervisionou diversas **estratégias de Marketing** para roupas e acessórios. Suas táticas foram centradas no **varejo** e nas **necessidades e comportamentos dos consumidores**. Neste cargo, La Sala também foi responsável pela comercialização de produtos em diferentes mercados, atuando como **chefe de equipe** nos departamentos de **Design, Comunicação e Vendas**.

Por outro lado, em empresas como **Calvin Klein** e **Gruppo Coin**, empreendeu projetos para impulsionar a **estrutura**, o **desenvolvimento** e a **comercialização** de **diferentes coleções**. Também criou **calendários eficazes** para **campanhas** de compra e venda, para campanhas gerenciando **termos, custos, processos e prazos de entrega** de diferentes operações.

Essas experiências tornaram Andrea La Sala um dos principais e mais qualificados **líderes corporativos** no setor da **Moda e Luxo**, com uma alta capacidade de implementação eficaz do **posicionamento positivo** de **diferentes marcas** e redefinição de indicadores-chave de desempenho (KPI).



Sr. Andrea La Sala

- Diretor Global de Marca e Merchandising Armani Exchange na Giorgio Armani, Milão, Itália
- Diretor de Merchandising na Calvin Klein
- Responsável de Marca no Gruppo Coin
- Brand Manager na Dolce&Gabbana
- Brand Manager na Sergio Tacchini S.p.A.
- Analista de Mercado na Fastweb
- Graduado em Business and Economics na Università degli Studi del Piemonte Orientale

“

Os profissionais internacionais mais qualificados e experientes estão esperando por você na TECH para proporcionar um ensino de alto nível, atualizado e baseado nas mais recentes evidências científicas. O que você está esperando para se matricular?"

Diretor Internacional Convidado

Mick Gram é sinônimo de inovação e excelência no campo da **Inteligência Empresarial** em âmbito internacional. Sua carreira de sucesso está associada a cargos de liderança em multinacionais como **Walmart** e **Red Bull**. Além disso, esse especialista se destaca por sua visão para **identificar tecnologias emergentes** que, a longo prazo, têm um impacto duradouro no ambiente corporativo.

O executivo é considerado um **pioneiro no uso de técnicas de visualização de dados** que simplificaram conjuntos complexos, tornando-os acessíveis e facilitadores da tomada de decisões. Essa habilidade se tornou o pilar de seu perfil profissional, transformando-o em um ativo desejado por muitas organizações que buscavam **reunir informações e gerar ações concretas** a partir delas.

Um de seus projetos mais destacados nos últimos anos foi a **plataforma Walmart Data Cafe**, a maior do tipo no mundo, ancorada na nuvem e destinada à **análise de Big Data**. Além disso, ele atuou como **Diretor de Business Intelligence** na **Red Bull**, abrangendo áreas como **Vendas, Distribuição, Marketing e Operações de Cadeia de Suprimento**. Sua equipe foi recentemente reconhecida por sua inovação constante no uso da nova API do Walmart Luminare para insights de Compradores e Canais.

Quanto à sua formação, o executivo possui vários Mestrados e estudos de pós-graduação em instituições renomadas como a **Universidade de Berkeley**, nos Estados Unidos, e a **Universidade de Copenhague**, na Dinamarca. Através dessa capacitação contínua, o especialista alcançou competências de vanguarda. Assim, ele se tornou considerado um **líder nato da nova economia mundial**, focada no impulso dos dados e suas possibilidades infinitas.



Sr. Mick Gram

- ♦ Diretor de *Business Intelligence* e Análise na Red Bull, Los Angeles, Estados Unidos
- ♦ Arquiteto de soluções de *Business Intelligence* para Walmart Data Cafe
- ♦ Consultor independente de *Business Intelligence* e *Data Science*
- ♦ Diretor de *Business Intelligence* na Capgemini
- ♦ Analista Chefe na Nordea
- ♦ Consultor Chefe de *Business Intelligence* para a SAS
- ♦ Educação Executiva em IA e Machine Learning na UC Berkeley College of Engineering
- ♦ MBA Executivo em e-commerce na Universidade de Copenhague
- ♦ Graduação e Mestrado em Matemática e Estatística na Universidade de Copenhague

“

Estude na melhor universidade online do mundo de acordo com a Forbes! Neste MBA, você terá acesso a uma extensa biblioteca de recursos multimídia, desenvolvida por professores de prestígio internacional”

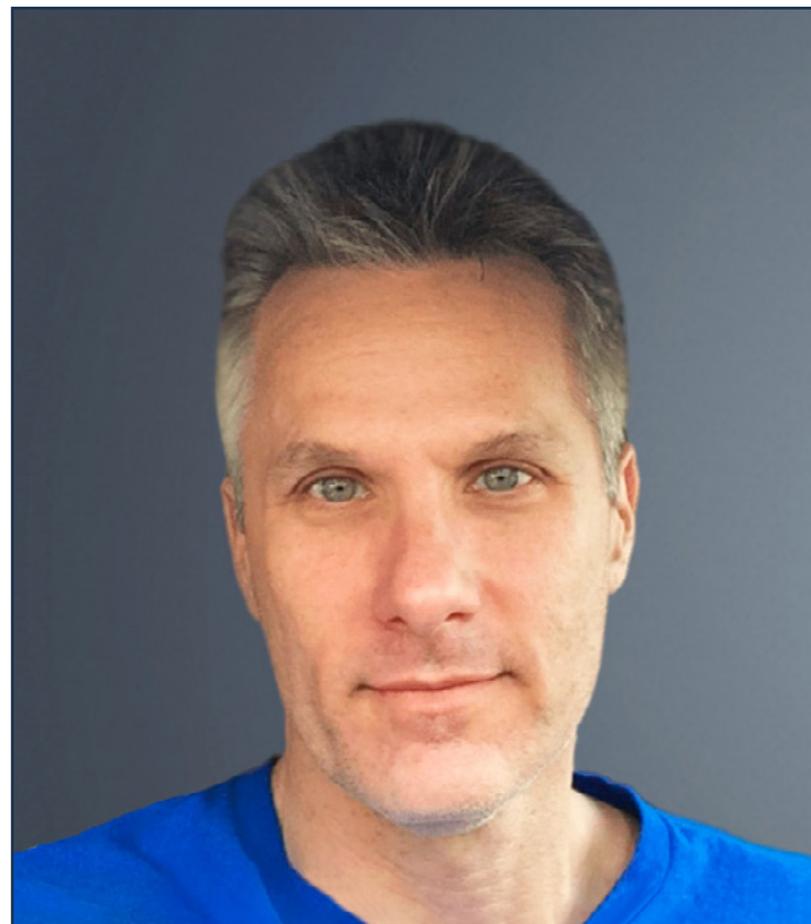
Diretor Internacional Convidado

Scott Stevenson é um distinto especialista no setor de **Marketing Digital** que, por mais de 19 anos, esteve ligado a uma das empresas mais poderosas da indústria do entretenimento, a **Warner Bros. Discovery**. Neste papel, teve uma função fundamental na **supervisão da logística** e dos **fluxos de trabalho criativos** em diversas plataformas digitais, incluindo redes sociais, busca, display e meios lineares.

A liderança deste executivo foi crucial para impulsionar **estratégias de produção em meios pagos**, o que resultou em uma notável **melhoria nas taxas de conversão** da sua empresa. Ao mesmo tempo, assumiu outros cargos, como Diretor de Serviços de Marketing e Gerente de Tráfego na mesma multinacional durante sua antiga gestão.

Além disso, Stevenson esteve envolvido na distribuição global de videogames e **campanhas de propriedade digital**. Também foi responsável por introduzir estratégias operacionais relacionadas com a formação, finalização e entrega de conteúdo de som e imagem para **comerciais de televisão e trailers**.

Por outro lado, o especialista possui uma Graduação em Telecomunicações pela Universidade da Flórida e um Mestrado em Escrita Criativa pela Universidade da Califórnia, o que demonstra sua habilidade em **comunicação e narrativa**. Além disso, participou da Escola de Desenvolvimento Profissional da Universidade de Harvard em programas de vanguarda sobre o uso da **Inteligência Artificial nos negócios**. Assim, seu perfil profissional se destaca como um dos mais relevantes no campo atual do **Marketing** e dos **Meios Digitais**.



Sr. Scott Stevenson

- Diretor de Marketing Digital na Warner Bros. Discovery, Burbank, Estados Unidos
- Gerente de Tráfego na Warner Bros. Entertainment
- Mestrado em Escrita Criativa pela Universidade da Califórnia
- Graduação em Telecomunicações pela Universidade da Flórida

“

Alcance seus objetivos acadêmicos e profissionais com os especialistas mais qualificados do mundo!

Os professores deste MBA irão orientá-lo ao longo de todo o processo de aprendizagem”

Diretor Internacional Convidado

O Dr. Eric Nyquist é um destacado profissional no âmbito esportivo internacional, que construiu uma carreira impressionante, destacando-se por sua liderança estratégica e habilidade para impulsionar mudanças e inovação em organizações esportivas de alto nível.

De fato, ele ocupou cargos de alto escalão, como Diretor de Comunicações e Impacto na NASCAR, sediada na Florida, Estados Unidos. Com muitos anos de experiência nesta organização, o Dr. Nyquist também ocupou várias posições de liderança, incluindo Vice-Presidente Sênior de Desenvolvimento Estratégico e Diretor Geral de Assuntos Comerciais, gerenciando mais de uma dúzia de disciplinas que vão desde o desenvolvimento estratégico até o Marketing de entretenimento.

Além disso, Nyquist deixou uma marca significativa nas principais franquias esportivas de Chicago. Como Vice-Presidente Executivo das franquias dos Chicago Bulls e dos Chicago White Sox ele demonstrou sua capacidade de impulsionar o sucesso empresarial e estratégico no mundo do esporte profissional.

Por último, é importante destacar que ele iniciou sua carreira no campo esportivo enquanto trabalhava em Nova York como principal analista estratégico para Roger Goodell na National Football League (NFL) e, anteriormente, como estagiário jurídico na Federação de Futebol dos Estados Unidos.



Sr. Eric Nyquist

- Diretor de Comunicações e Impacto na NASCAR, Flórida, Estados Unidos
- Vice-Presidente Sênior de Desenvolvimento Estratégico na NASCAR
- Vice-Presidente de Planejamento Estratégico na NASCAR
- Diretor Geral de Assuntos Comerciais na NASCAR
- Vice-Presidente Executivo nas Franquias Chicago White Sox
- Vice-Presidente Executivo nas Franquias Chicago Bulls
- Gerente de Planejamento Empresarial na National Football League (NFL)
- Assuntos Comerciais / Estagiário Jurídico na Federação de Futebol dos Estados Unidos
- Doutor em Direito pela Universidade de Chicago
- Mestrado em Administração de Empresas (MBA) pela Booth School of Business da Universidade de Chicago
- Formado em Economia Internacional pelo Carleton College



Com este curso universitário 100% online, você poderá conciliar seus estudos com suas atividades diárias, contando com o apoio dos principais especialistas internacionais na área do seu interesse. Faça sua matrícula hoje mesmo!"

Direção



Sr. Jaime Guillot

- ♦ Empreendedor e Investidor Web3
- ♦ CEO Mergelina Inversiones
- ♦ Chief Operating Officer de Demium Startups
- ♦ Cofundador e Diretor de Estratégia da Hikaru VR Agency
- ♦ Cofundador e Diretor Geral da Drone Spain
- ♦ Cofundador do IBMS Escola de Negócios
- ♦ Fundador da Internet & Mobile Business School
- ♦ Fundador e Diretor Geral de Fight Technologies
- ♦ Grande experiência na criação de negócios
- ♦ Professor do Mestrado em Inovação e Criação de Empresas de Bankinter
- ♦ Coach executivo certificado pela Escola Europeia de Líderes (EEL)
- ♦ Gerente Operacional BBVA
- ♦ Capacitador em programas de liderança e gestão emocional em empresas
- ♦ Formado em Administração e Direção de Empresas, UPV
- ♦ Especialização Industrial
- ♦ Formado em idiomas como inglês, alemão e chinês
- ♦ Voluntário da Associação de Atenção Educacional a pessoas com necessidades específicas



Sr. Andrés Gil

- ♦ Especialista em Inovação e Gestão Estratégica
- ♦ Diretor-gerente da Clínica Pilar Roig Odontologia
- ♦ Cofundador e CEO da MedicalDays
- ♦ Diploma em Direção Odontológica e Gestão Clínica, DentalDoctors Institute
- ♦ Curso de Contabilidade de Custos, Câmara de Comércio de Valência
- ♦ Engenheiro Agrônomo, UPV
- ♦ Mestrado em Gestão e Direção, Universidade Estadual de Michigan
- ♦ Curso de Contabilidade, Centro de Estudos Financeiros
- ♦ Curso de Liderança e Direção de Equipes, César Piqueras

Professores

Sra. Anna Fortea Paricio

- ♦ Coach Profissional Internacional, Especialista em Coaching Executivo e de empresas
- ♦ Neurocoach Profissional
- ♦ Presidente da Associação Internacional de Neurocoaching
- ♦ Diretor da Coaching Connection.es (Revista digital especializada em Coaching)
- ♦ Sócia Fundadora da Co & Co (Coaching & Consulting)
- ♦ Fundadora do European Leadership Center
- ♦ Fundadora do Centro de Alto Desempenho Humano Anna Fortea
- ♦ Cofundadora de Esexox
- ♦ Professora em várias universidades espanholas, na UAC e na Universidade Humboldt
- ♦ Docente Especialista da European Law Students' Association (ELSA), facilitando formações em colaboração com a UNESCO, UNICEF e a ONU
- ♦ Voluntária na Fundação Josep Carreras
- ♦ Voluntário da Federação de Ajuda ao Povo Sahrawi
- ♦ Formada em Direito pela Universidade de Valência
- ♦ Cursou Psicologia na UOC e Neurociências na UPenn
- ♦ Coach profissional certificada a nível internacional pelo Instituto de Alto Desempenho Humano (IESEC)
- ♦ Especialista em Comunicação, Negociação, Liderança e Autoestima pela PsicoActiva
- ♦ MBA pela Escola de Negócios CEREM
- ♦ Membro do Grupo de Especialistas da Comissão Europeia e da Associação Nacional de Inteligência Emocional (ASNIE)





Dr. Juan Manuel Dolz

- ♦ Consultor de digitalização empresarial
- ♦ Diretor da Equipe Técnica do Irene Milián Group
- ♦ Grande experiência na criação de negócios
- ♦ Cofundador e CTO MedicalDays
- ♦ Cofundador e COO MedicalDays
- ♦ Cofundador e COO Hikaru VR Agency
- ♦ Cofundador HalloValencia
- ♦ Formado em Administração, Direção de Empresas e Marketing, Universidade de Valência
- ♦ Bolsa Freemover, Gestão Internacional, Comunicação e Vendas, Liderança, Universidade de Berna
- ♦ Curso de Ciências Empresariais, Universidade de Valência
- ♦ Formação profissional em Marketing Digital, Internet Startup Camp, UPV

“

Aproveite a oportunidade para conhecer os últimos avanços nesta área e aplicá-los à sua prática diária”

10

Impacto para a sua carreira

Temos consciência de que realizar um programa com estas características representa um grande investimento financeiro, profissional e, é claro, pessoal. O objetivo final ao realizar este grande esforço é alcançar o crescimento profissional. É por isso que colocamos todos os nossos esforços e ferramentas à sua disposição para que você possa adquirir as habilidades e habilidades necessárias que lhe permitirão realizar esta mudança.



“

Nosso principal objetivo é ajudá-lo a realizar uma mudança positiva em sua carreira”

Você está pronto para dar um salto?

Um excelente crescimento profissional espera por você.

O MBA em Gestão de Clínicas Odontológicas da TECH é um programa intensivo que prepara o aluno para enfrentar todos os desafios e decisões comerciais na área de clínicas odontológicas, tanto em âmbito nacional como internacional. Seu principal objetivo é impulsionar o crescimento pessoal e profissional. Ajudando você a obter sucesso.

Se você quer se superar, realizar uma mudança profissional positiva e se relacionar com os melhores, este é o lugar certo para você.

Este Executive Master lhe permitirá adquirir as habilidades necessárias para tornar-se um gestor de uma clínica odontológica.

Se você está à procura de uma oportunidade na área da gestão de clínicas odontológicas, a TECH disponibiliza todos os recursos para aumentar seus conhecimentos nesse setor.

Momento da mudança



Tipo de mudança



Melhoria salarial

A conclusão deste programa pode significar um aumento salarial anual de mais de 25,22% para nossos alunos.



11

Benefícios para a sua empresa

O MBA em Gestão de Clínicas Odontológicas contribui para elevar o talento da organização ao seu potencial máximo, através de uma capacitação de líderes de alto nível. Portanto, a participação neste programa acadêmico melhorará não apenas em nível pessoal, mas, sobretudo, em nível profissional, aumentando sua formação e melhorando suas habilidades de gestão. Mas, além disso, juntar-se à comunidade educacional da TECH é uma oportunidade única de acessar uma poderosa rede de contatos, na qual encontrar futuros parceiros profissionais, clientes ou fornecedores



“

Adquira os conhecimentos necessários para proporcionar uma visão global à sua clínica odontológica, garantindo o alcance da excelência”

Desenvolver e reter o talento nas empresas é o melhor investimento a longo prazo.

01

Crescimento do talento e do capital intelectual

O profissional irá proporcionar à empresa novos conceitos, estratégias e perspectivas que poderão gerar mudanças relevantes na organização.

02

Retenção de gestores de alto potencial para evitar a evasão de talentos

Esse programa fortalece o vínculo entre empresa e profissional e abre novos caminhos para o crescimento profissional dentro da companhia.

03

Construindo agentes de mudança

Ser capaz de tomar decisões em tempos de incerteza e crise, ajudando a organização a superar obstáculos.

04

Maiores possibilidades de expansão internacional

Graças a este programa, a empresa entrará em contato com os principais mercados da economia mundial.

05

Desenvolvimento de projetos próprios

O profissional poderá trabalhar em um projeto real ou desenvolver novos projetos na área de P&D ou desenvolvimento de negócio da sua empresa.

06

Aumento da competitividade

Este programa proporcionará aos profissionais as habilidades necessárias para assumir novos desafios e impulsionar a empresa.



12

Certificado

O Executive Master MBA em Gestão de Clínicas Odontológicas garante, além da capacitação mais rigorosa e atualizada, o acesso a um título de Executive Master emitido pela TECH Universidade Tecnológica.



“

Conclua este programa de estudos com sucesso e receba seu certificado sem sair de casa e sem burocracias”

Este **Executive Master MBA em Gestão de Clínicas Odontológicas** conta com o conteúdo mais completo e atualizado do mercado.

Uma vez aprovadas as avaliações, o aluno receberá por correio o certificado* correspondente ao título de **Executive Master** emitido pela **TECH Universidade Tecnológica**.

O certificado emitido pela **TECH Universidade Tecnológica** expressará a qualificação obtida no Executive Master, atendendo aos requisitos normalmente exigidos pelas bolsas de empregos, concursos públicos e avaliação de carreira profissional.

Título: **Executive Master MBA em Gestão de Clínicas Odontológicas**

Modalidade: **online**

Duração: **12 meses**



*Apostila de Haia: Caso o aluno solicite que seu certificado seja apostilado, a TECH EDUCATION providenciará a obtenção do mesmo a um custo adicional.



Executive Master MBA em Gestão de Clínicas Odontológicas

- » Modalidade: online
- » Duração: 12 meses
- » Certificado: TECH Universidade Tecnológica
- » Horário: no seu próprio ritmo
- » Provas: online

Executive Master

MBA em Gestão de Clínicas Odontológicas

