

Experto Universitario

Marketing para Clínicas Dentales



Experto Universitario Marketing para Clínicas Dentales

- » Modalidad: **online**
- » Duración: **6 meses**
- » Titulación: **TECH Universidad ULAC**
- » Acreditación: **18 ECTS**
- » Horario: **a tu ritmo**
- » Exámenes: **online**

Acceso web: www.techtitute.com/escuela-de-negocios/experto-universitario/experto-marketing-clinicas-dentales

Índice

01

Bienvenida

pág. 4

02

¿Por qué estudiar en TECH?

pág. 6

03

¿Por qué nuestro programa?

pág. 10

04

Objetivos

pág. 14

05

Estructura y contenido

pág. 18

06

Metodología

pág. 24

07

Perfil de nuestros alumnos

pág. 32

08

Dirección del curso

pág. 36

09

Impacto para tu carrera

pág. 44

10

Beneficios para tu empresa

pág. 48

11

Titulación

pág. 52

01 Bienvenida

El uso de las técnicas de marketing es indispensable en cualquier empresa, ya que es la mejor manera de dar a conocer los productos y servicios y, por tanto, llegar de una manera profesional a los clientes potenciales. Pero, pasar saber gestionar este tipo de acciones de manera específica para las clínicas dentales, es preciso que los profesionales de los negocios se especialicen en las herramientas más adecuadas para estas empresas. Para ello, TECH da la oportunidad de adquirir esa capacitación tan necesaria con este programa, que incluye un temario muy bien estructurado y ampliamente actualizado. Un programa fundamental para alcanzar puestos de responsabilidad en los departamentos de marketing de las principales clínicas del país. Para ahondar en ello, un prestigioso Director Invitado Internacional impartirá un grupo de *Masterclasses*.



Experto Universitario en Marketing para Clínicas Dentales
TECH Universidad ULAC



“

Profundiza en la gestión de clínicas dentales gracias a los conocimientos impartidos por un reconocido Director Invitado Internacional”

02

¿Por qué estudiar en TECH?

TECH es la mayor escuela de negocio 100% online del mundo. Se trata de una Escuela de Negocios de élite, con un modelo de máxima exigencia académica. Un centro de alto rendimiento internacional y de entrenamiento intensivo en habilidades directivas.



“

TECH es una universidad de vanguardia tecnológica, que pone todos sus recursos al alcance del alumno para ayudarlo a alcanzar el éxito empresarial”

En TECH Universidad ULAC



Innovación

La universidad ofrece un modelo de aprendizaje en línea que combina la última tecnología educativa con el máximo rigor pedagógico. Un método único con el mayor reconocimiento internacional que aportará las claves para que el alumno pueda desarrollarse en un mundo en constante cambio, donde la innovación debe ser la apuesta esencial de todo empresario.

“Caso de Éxito Microsoft Europa” por incorporar en los programas un novedoso sistema de multivideo interactivo.



Máxima exigencia

El criterio de admisión de TECH no es económico. No se necesita realizar una gran inversión para estudiar en esta universidad. Eso sí, para titularse en TECH, se podrán a prueba los límites de inteligencia y capacidad del alumno. El listón académico de esta institución es muy alto...

95%

de los alumnos de TECH finaliza sus estudios con éxito



Networking

En TECH participan profesionales de todos los países del mundo, de tal manera que el alumno podrá crear una gran red de contactos útil para su futuro.

+100.000

directivos capacitados cada año

+200

nacionalidades distintas



Empowerment

El alumno crecerá de la mano de las mejores empresas y de profesionales de gran prestigio e influencia. TECH ha desarrollado alianzas estratégicas y una valiosa red de contactos con los principales actores económicos de los 7 continentes.

+500

acuerdos de colaboración con las mejores empresas



Talento

Este programa es una propuesta única para sacar a la luz el talento del estudiante en el ámbito empresarial. Una oportunidad con la que podrá dar a conocer sus inquietudes y su visión de negocio.

TECH ayuda al alumno a enseñar al mundo su talento al finalizar este programa.



Contexto Multicultural

Estudiando en TECH el alumno podrá disfrutar de una experiencia única. Estudiará en un contexto multicultural. En un programa con visión global, gracias al cual podrá conocer la forma de trabajar en diferentes lugares del mundo, recopilando la información más novedosa y que mejor se adapta a su idea de negocio.

Los alumnos de TECH provienen de más de 200 nacionalidades.



Aprende con los mejores

El equipo docente de TECH explica en las aulas lo que le ha llevado al éxito en sus empresas, trabajando desde un contexto real, vivo y dinámico. Docentes que se implican al máximo para ofrecer una especialización de calidad que permita al alumno avanzar en su carrera y lograr destacar en el ámbito empresarial.

Profesores de 20 nacionalidades diferentes.



En TECH tendrás acceso a los análisis de casos más rigurosos y actualizados del panorama académico

¿Por qué estudiar en TECH? | 09 **tech**

TECH busca la excelencia y, para ello, cuenta con una serie de características que hacen de esta una universidad única:



Análisis

En TECH se explora el lado crítico del alumno, su capacidad de cuestionarse las cosas, sus competencias en resolución de problemas y sus habilidades interpersonales.



Excelencia académica

En TECH se pone al alcance del alumno la mejor metodología de aprendizaje online. La universidad combina el método *Relearning* (metodología de aprendizaje de posgrado con mejor valoración internacional) con el Estudio de Caso. Tradición y vanguardia en un difícil equilibrio, y en el contexto del más exigente itinerario académico.



Economía de escala

TECH es la universidad online más grande del mundo. Tiene un portfolio de más de 10.000 posgrados universitarios. Y en la nueva economía, **volumen + tecnología = precio disruptivo**. De esta manera, se asegura de que estudiar no resulte tan costoso como en otra universidad.

03

¿Por qué nuestro programa?

Realizar el programa de TECH supone multiplicar las posibilidades de alcanzar el éxito profesional en el ámbito de la alta dirección empresarial.

Es todo un reto que implica esfuerzo y dedicación, pero que abre las puertas a un futuro prometedor. El alumno aprenderá de la mano del mejor equipo docente y con la metodología educativa más flexible y novedosa.



“

Contamos con el más prestigioso cuadro docente y el temario más completo del mercado, lo que nos permite ofrecerte una capacitación de alto nivel académico”

Este programa aportará multitud de ventajas laborales y personales, entre ellas las siguientes:

01

Dar un impulso definitivo a la carrera del alumno

Estudiando en TECH el alumno podrá tomar las riendas de su futuro y desarrollar todo su potencial. Con la realización de este programa adquirirá las competencias necesarias para lograr un cambio positivo en su carrera en poco tiempo.

El 70% de los participantes de esta especialización logra un cambio positivo en su carrera en menos de 2 años.

02

Desarrollar una visión estratégica y global de la empresa

TECH ofrece una profunda visión de dirección general para entender cómo afecta cada decisión a las distintas áreas funcionales de la empresa.

Nuestra visión global de la empresa mejorará tu visión estratégica.

03

Consolidar al alumno en la alta gestión empresarial

Estudiar en TECH supone abrir las puertas de hacia panorama profesional de gran envergadura para que el alumno se posicione como directivo de alto nivel, con una amplia visión del entorno internacional.

Trabajarás más de 100 casos reales de alta dirección.

04

Asumir nuevas responsabilidades

Durante el programa se muestran las últimas tendencias, avances y estrategias, para que el alumno pueda llevar a cabo su labor profesional en un entorno cambiante.

El 45% de los alumnos consigue ascender en su puesto de trabajo por promoción interna.

05

Acceso a una potente red de contactos

TECH interrelaciona a sus alumnos para maximizar las oportunidades. Estudiantes con las mismas inquietudes y ganas de crecer. Así, se podrán compartir socios, clientes o proveedores.

Encontrarás una red de contactos imprescindible para tu desarrollo profesional.

06

Desarrollar proyectos de empresa de una forma rigurosa

El alumno obtendrá una profunda visión estratégica que le ayudará a desarrollar su propio proyecto, teniendo en cuenta las diferentes áreas de la empresa.

El 20% de nuestros alumnos desarrolla su propia idea de negocio.

07

Mejorar soft skills y habilidades directivas

TECH ayuda al estudiante a aplicar y desarrollar los conocimientos adquiridos y mejorar en sus habilidades interpersonales para ser un líder que marque la diferencia.

Mejora tus habilidades de comunicación y liderazgo y da un impulso a tu profesión.

08

Formar parte de una comunidad exclusiva

El alumno formará parte de una comunidad de directivos de élite, grandes empresas, instituciones de renombre y profesores cualificados procedentes de las universidades más prestigiosas del mundo: la comunidad TECH Universidad ULAC.

Te damos la oportunidad de especializarte con un equipo de profesores de reputación internacional.

04 Objetivos

El principal objetivo de este programa es orientar a los alumnos hacia el conocimiento especializado de las principales técnicas y herramientas de Marketing que podrán poner en práctica en las clínicas dentales en las que trabajen. Así, estarán capacitados para diseñar e implementar campañas promocionales que permitan alcanzar las metas de la empresa. De esta manera, al finalizar, serán capaces de dirigir los departamentos de Marketing de grandes negocios de odontología.



“

Uno de nuestros objetivos fundamentales es ayudarte a desarrollar las competencias esenciales para dirigir estratégicamente la actividad de tu centro”

TECH hace suyos los objetivos de sus alumnos

Trabajan conjuntamente para conseguirlos

El Experto Universitario en Marketing para Clínicas Dentales capacitará al alumno para:

01

Emplear herramientas teóricas, metodológicas y de análisis para gestionar y dirigir de manera óptima sus propios negocios clínico-dentales, diferenciándose eficazmente un entorno altamente competitivo

04

Profesionalizar el sector clínico-dental, mediante la formación continuada y específica en el sector de la gestión y dirección empresarial

02

Incorporar habilidades de estrategia y visión para facilitar la identificación de nuevas oportunidades de negocio

05

Describir la situación actual y tendencias futuras de los modelos de gestión y dirección de negocio clínico-dentales, tanto a nivel nacional como internacional, para ser capaz de definir objetivos y estrategias diferenciadoras y de éxito

03

Favorecer la adquisición de habilidades personales y profesionales, que impulsen a los alumnos a emprender sus propios proyectos empresariales con mayor seguridad y determinación, tanto en el caso de iniciar la creación de su negocio clínico-dental, como en el de innovar en el modelo de gestión y dirección del que ya tengan

06

Familiarizarse con la terminología y conceptos específicos del ámbito de la gestión y dirección empresarial para su aplicación eficaz en negocios clínico-dentales

07

Descubrir y analizar los puntos clave de casos de éxito de modelo de negocio de clínicas dentales referentes en el sector, para así incrementar la motivación, inspiración y mentalidad estratégica de los futuros directivos

10

Describir el lenguaje, los conceptos, las herramientas y la lógica del Marketing como actividad empresarial clave para el crecimiento y posicionamiento del negocio clínico-dental

08

Aprender a identificar y describir eficazmente la propuesta de valor del negocio de la clínica dental, como base sólida para establecer una estrategia posterior de Marketing y ventas

11

Profundizar en las herramientas de comunicación digital imprescindibles de dominar en esta era 2.0, para hacer llegar a través de los canales más adecuados la propuesta de valor de la clínica dental a los pacientes objetivos

09

Aprender el método de validación para la creación e innovación de modelos de negocios más utilizados en todos los sectores empresariales, con aplicación práctica y específica en el sector clínico-dental

12

Diseñar campañas de Marketing y comunicación orientadas a objetivos concretos, siendo capaz de medir su impacto a través de métricas fáciles de interpretar

05

Estructura y contenido

El Experto Universitario en Marketing para Clínicas Dentales es un programa a su medida que se imparte en formato 100% online para que el estudiante elija el momento y lugar que mejor se adapten a su disponibilidad, horarios e intereses. Un programa que se desarrolla a lo largo de 6 meses y que pretende ser una experiencia única y estimulante que sienta las bases para su éxito como director de una clínica dental.



“

Con este programa podrás adquirir las destrezas necesarias para tu futuro profesional en el sector del Marketing”

Plan de estudios

El Experto Universitario en Marketing para Clínicas Dentales de TECH Universidad ULAC ha sido diseñado para favorecer el conocimiento de los profesionales del sector, de tal manera que sean capaces de aplicar las principales estrategias y técnicas de mercadotecnia para lograr ese impulso que sus empresas necesitan, diferenciarse de sus competidores y lograr un incremento en el número de clientes.

A lo largo de 450 horas de estudio, el alumno analizará multitud de casos prácticos mediante el trabajo individual, logrando un aprendizaje global y profundo que podrá trasladar, posteriormente, a su práctica diaria. De esta manera, podrá introducirse en situaciones reales de trabajo a través del aporte de los ejercicios simulados.

Este Experto Universitario trata en profundidad diferentes áreas de las clínicas dentales, y está diseñado para que los directivos entiendan el Marketing desde una perspectiva estratégica, internacional e innovadora.

Un plan de estudios que pretende ofrecer un aprendizaje efectivo, gracias a su novedosa metodología docente, y que guiará a los alumnos hacia un recorrido académico de gran calidad, gracias al cual podrán aprender las principales técnicas de Marketing, tanto tradicional como en el ámbito digital. El objetivo final de este programa es favorecer su crecimiento personal y profesional, aportándoles las claves para lograr un impulso en sus carreras.

Este Experto Universitario se desarrolla a lo largo de 6 meses y se divide en 3 módulos:

Módulo 1

Diseño de una clínica dental

Módulo 2

Introducción al Marketing

Módulo 3

Marketing 2.0

¿Dónde, cuándo y cómo se imparte?

TECH ofrece la posibilidad de desarrollar este Experto Universitario en Marketing para Clínicas Dentales de manera totalmente online. Durante los 6 meses que dura la especialización, el alumno podrá acceder a todos los contenidos de este programa en cualquier momento, lo que le permitirá autogestionar su tiempo de estudio.

Una experiencia educativa única, clave y decisiva para impulsar tu desarrollo profesional y dar el salto definitivo.



Módulo 1. Diseño de una clínica dental

1.1. Introducción y objetivos	1.2. Situación actual del sector clínico-dental 1.2.1. Ámbito nacional 1.2.2. Ámbito internacional	1.3. Evolución del sector clínico-dental y sus tendencias 1.3.1. Ámbito nacional 1.3.2. Ámbito internacional	1.4. Análisis de competencia 1.4.1. Análisis de precios 1.4.2. Análisis de diferenciación
1.5. Análisis DAFO	1.6. Cómo diseñar el modelo Canvas de su clínica dental 1.6.1. Segmento de clientes 1.6.2. Necesidades 1.6.3. Soluciones 1.6.4. Canales 1.6.5. Propuesta de valor 1.6.6. Estructura de ingresos 1.6.7. Estructura de costos 1.6.8. Ventajas competitivas 1.6.9. Métricas clave	1.7. Método de validación de su modelo de negocio: ciclo <i>Lean Startup</i> 1.7.1. Caso 1: Validación de su modelo en la etapa de creación 1.7.2. Caso 2: Aplicación del método para innovar en su modelo actual	1.8. La importancia de validar y mejorar el modelo de negocio de su clínica dental
1.9. Cómo definir la propuesta de valor de nuestra clínica dental	1.10. Misión, visión y valores 1.10.1. Misión 1.10.2. Visión 1.10.3. Valores	1.11. Definición del paciente objetivo	1.12. Localización óptima de mi clínica 1.12.1. Distribución en planta
1.13. Dimensionamiento óptimo de la plantilla	1.14. Importancia de un modelo de contratación acorde a la estrategia definida	1.15. Claves para definir la política de precios	1.16. Financiación externa vs. Financiación interna
1.17. Análisis de estrategia de un caso de éxito de una clínica dental			

Módulo 2. Introducción a la mercadotecnia

2.1. Fundamentos principales del Marketing

- 2.1.1. Variables básicas del Marketing
- 2.1.2. Evolución del concepto de Marketing
- 2.1.3. El Marketing como sistema de intercambio

2.2. Nuevas tendencias del Marketing

- 2.2.1. Evolución y futuro del Marketing

2.3. Inteligencia emocional aplicada al Marketing

- 2.3.1. Qué es la inteligencia emocional
- 2.3.2. Cómo aplicar la inteligencia emocional en tu estrategia de Marketing

2.4. El Marketing social y la responsabilidad social corporativa

2.5. Marketing interno

- 2.5.1. Marketing tradicional (Marketing Mix)
- 2.5.2. Marketing de recomendación
- 2.5.3. Marketing de contenidos

2.6. Marketing externo

- 2.6.1. Marketing operativo
- 2.6.2. Marketing estratégico
- 2.6.3. *Inbound Marketing*
- 2.6.4. *Email Marketing*
- 2.6.5. Marketing de *Influencers*

2.7. Marketing interno vs. Marketing externo

2.8. Técnicas de fidelización de pacientes

- 2.8.1. La importancia de la fidelización de pacientes
- 2.8.2. Herramientas digitales aplicadas a la fidelización de pacientes

Módulo 3. Mercadotecnia 2.0

3.1. La importancia del *Branding* para la diferenciación

- 3.1.1. Identidad visual
- 3.1.2. Las etapas del *Branding*
- 3.1.3. *Branding* como estrategia de diferenciación
- 3.1.4. Arquetipos de *Junk* para dar personalidad a tu marca

3.2. La web y el blog corporativo de la clínica dental

- 3.2.1. Claves de una web efectiva y funcional
- 3.2.2. Elección del tono de voz de los canales de comunicación
- 3.2.3. Ventajas de tener un blog corporativo

3.3. Uso efectivo de las redes sociales

- 3.3.1. La importancia de la estrategia en redes sociales
- 3.3.2. Herramientas de automatización para las redes sociales

3.4. Uso de la mensajería instantánea

- 3.4.1. Importancia de una comunicación directa con tus pacientes
- 3.4.2. Canal para promociones personalizadas o mensajes masivos

3.5. Importancia de la narrativa transmedia en la comunicación 2.0

3.6. Cómo crear bases de datos a través de la comunicación

3.7. Google Analytics para medir el impacto de tu comunicación 2.0

3.8. Análisis de la situación

- 3.8.1. Análisis de la situación externa
- 3.8.2. Análisis de la situación interna

3.9. Determinación de objetivos

- 3.9.1. Puntos clave en el establecimiento de objetivos

3.10. Elección de estrategias

- 3.10.1. Tipos de estrategias

3.11. Plan de acción

3.12. Presupuestos

- 3.12.1. Asignación presupuestaria
- 3.12.2. Previsión de resultados

3.13. Métodos de control y seguimiento

06

Metodología

Este programa de capacitación ofrece una forma diferente de aprender. Nuestra metodología se desarrolla a través de un modo de aprendizaje de forma cíclica: ***el Relearning***.

Este sistema de enseñanza es utilizado, por ejemplo, en las facultades de medicina más prestigiosas del mundo y se ha considerado uno de los más eficaces por publicaciones de gran relevancia como el ***New England Journal of Medicine***.





“

Descubre el Relearning, un sistema que abandona el aprendizaje lineal convencional para llevarte a través de sistemas cíclicos de enseñanza: una forma de aprender que ha demostrado su enorme eficacia, especialmente en las materias que requieren memorización”

TECH Business School emplea el Estudio de Caso para contextualizar todo el contenido

Nuestro programa ofrece un método revolucionario de desarrollo de habilidades y conocimientos. Nuestro objetivo es afianzar competencias en un contexto cambiante, competitivo y de alta exigencia.

“

Con TECH podrás experimentar una forma de aprender que está moviendo los cimientos de las universidades tradicionales de todo el mundo”



Este programa te prepara para afrontar retos empresariales en entornos inciertos y lograr el éxito de tu negocio.



Nuestro programa te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera.

Un método de aprendizaje innovador y diferente

El presente programa de TECH es una enseñanza intensiva, creada desde 0 para proponerle al directivo retos y decisiones empresariales de máximo nivel, ya sea en el ámbito nacional o internacional. Gracias a esta metodología se impulsa el crecimiento personal y profesional, dando un paso decisivo para conseguir el éxito. El método del caso, técnica que sienta las bases de este contenido, garantiza que se sigue la realidad económica, social y empresarial más vigente.

“ *Aprenderás, mediante actividades colaborativas y casos reales, la resolución de situaciones complejas en entornos empresariales reales* ”

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo desde que éstas existen. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, el método del caso consistió en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y emitieran juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas.

En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Ante una determinada situación, ¿qué debería hacer un profesional? Esta es la pregunta a la que nos enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del programa, los estudiantes se enfrentarán a múltiples casos reales.

Deberán integrar todos sus conocimientos, investigar, argumentar y defender sus ideas y decisiones.

Relearning Methodology

TECH aúna de forma eficaz la metodología del Estudio de Caso con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos el Estudio de Caso con el mejor método de enseñanza 100% online: el Relearning.

Nuestro sistema online te permitirá organizar tu tiempo y tu ritmo de aprendizaje, adaptándolo a tus horarios. Podrás acceder a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o móvil con conexión a internet.

En TECH aprenderás con una metodología vanguardista concebida para capacitar a los directivos del futuro. Este método, a la vanguardia pedagógica mundial, se denomina Relearning.

Nuestra escuela de negocios es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2019, conseguimos mejorar los niveles de satisfacción global de nuestros alumnos (calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso, objetivos...) con respecto a los indicadores de la mejor universidad online en español.





En nuestro programa, el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprender, desaprender, olvidar y reaprender). Por eso, combinamos cada uno de estos elementos de forma concéntrica. Con esta metodología se han capacitado más de 650.000 graduados universitarios con un éxito sin precedentes en ámbitos tan distintos como la bioquímica, la genética, la cirugía, el derecho internacional, las habilidades directivas, las ciencias del deporte, la filosofía, el derecho, la ingeniería, el periodismo, la historia o los mercados e instrumentos financieros. Todo ello en un entorno de alta exigencia, con un alumnado universitario de un perfil socioeconómico alto y una media de edad de 43,5 años.

El Relearning te permitirá aprender con menos esfuerzo y más rendimiento, implicándote más en tu especialización, desarrollando el espíritu crítico, la defensa de argumentos y el contraste de opiniones: una ecuación directa al éxito.

A partir de la última evidencia científica en el ámbito de la neurociencia, no solo sabemos organizar la información, las ideas, las imágenes y los recuerdos, sino que sabemos que el lugar y el contexto donde hemos aprendido algo es fundamental para que seamos capaces de recordarlo y almacenarlo en el hipocampo, para retenerlo en nuestra memoria a largo plazo.

De esta manera, y en lo que se denomina Neurocognitive context-dependent e-learning, los diferentes elementos de nuestro programa están conectados con el contexto donde el participante desarrolla su práctica profesional.

Este programa ofrece los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para los profesionales:



Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual, para crear el método de trabajo online de TECH. Todo ello, con las técnicas más novedosas que ofrecen piezas de gran calidad en todos y cada uno los materiales que se ponen a disposición del alumno.



Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

El denominado Learning from an Expert afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en las futuras decisiones difíciles.



Prácticas de habilidades directivas

Realizarán actividades de desarrollo de competencias directivas específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un alto directivo precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso y guías internacionales, entre otros. En la biblioteca virtual de TECH el estudiante tendrá acceso a todo lo que necesita para completar su capacitación.





Case studies

Completarán una selección de los mejores business cases que se emplean en Harvard Business School. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas en alta dirección del panorama latinoamericano.



Resúmenes interactivos

El equipo de TECH presenta los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audios, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento. Este exclusivo sistema educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Testing & Retesting

Se evalúan y reevalúan periódicamente los conocimientos del alumno a lo largo del programa, mediante actividades y ejercicios evaluativos y autoevaluativos para que, de esta manera, el estudiante compruebe cómo va consiguiendo sus metas.



07

Perfil de nuestros alumnos

El Experto Universitario en Marketing para Clínicas Dentales está dirigido a profesionales de los negocios que busquen ampliar sus horizontes laborales. Personas que entienden la importancia de la educación continuada durante la faceta laboral y que, por ello, buscan los mejores programas superiores para adquirir esas habilidades con las que abrir nuevas puertas a su futuro profesional. Además, conscientes de las necesidades del mercado, apuestan por el Marketing para desarrollarse profesionalmente.



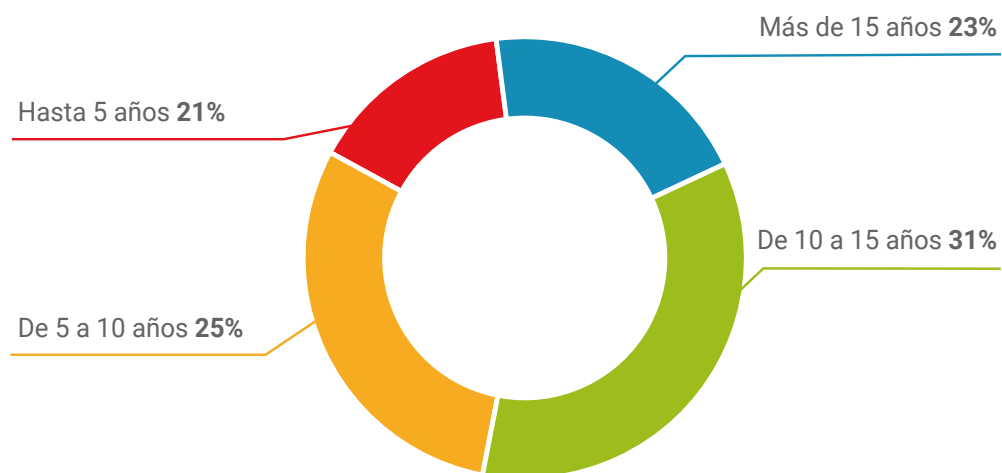


Si tienes experiencia en el sector de la odontología y buscas una interesante mejora en tu trayectoria mientras sigues trabajando, este es tu programa”

Edad media

Entre **35** y **40** años

Años de experiencia



Formación

Económicas y Empresariales 21%

Odontología 27%

Auxiliar de Odontología 22%

Ciencias de la Salud 17%

Otros 13%

Perfil académico

Dentista 32%

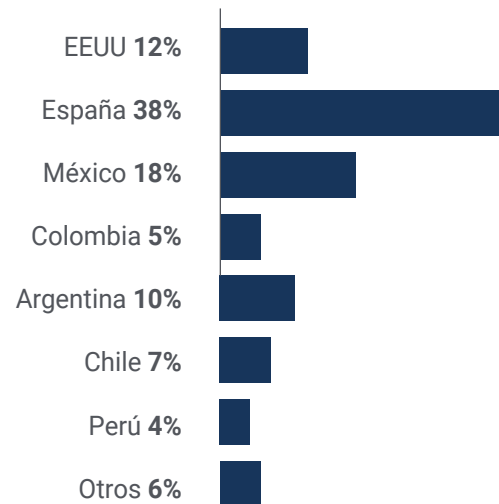
Director de clínica 28%

Gestores financieros 18%

Sanitarios 12%

Otros 10%

Distribución geográfica



Miguel Domínguez

Gerente de una clínica dental

“La realización de este Experto Universitario de TECH me ha permitido obtener un conocimiento específico sobre Marketing de clínicas dentales, algo imprescindible para desarrollar mi labor diaria y, sobre todo, para dar un impulso a la publicidad de mi negocio”

08

Dirección del curso

Expertos en este campo, con gran experiencia en docencia online serán tus profesores en este programa. A través de su trabajo directo de este campo pondrán a disposición del alumnado conocimientos directos y aspectos prácticos de la forma de trabajo de la Industria 4.0 aportando soluciones sectoriales de altísimo interés. De esta manera, los profesores de TECH han recopilado la información más actualizada de esta materia para ofrecerla a sus alumnos de manera fiel y didáctica.





“

Estudiarás de la mano de especialistas en este campo, que aportan además de los conocimientos más innovadores, la visión real y actual de este tipo de trabajo”

Directora Invitada Internacional

Chyree Heirs-Alexandre es Especialista en **Gestión de la Salud Pública** y cuenta con una dilatada experiencia en el manejo de operaciones de consultorios médicos. Como Directora del **Centro Médico Familiar de Worcester** en Estados Unidos ha trabajado por mejorar la salud y bienestar de los habitantes de esta ciudad. En particular, ha ofrecido su ayuda a las poblaciones con culturas diversas, proporcionando acceso a **servicios sociales** y a la **atención primaria**. Su objetivo es garantizar unos cuidados asequibles, de calidad y completos, independientemente de la capacidad de pago de los pacientes.

Su continuo compromiso con la **Salud Pública** le ha llevado a defender que los servicios sanitarios y las políticas estén orientadas a garantizar el bienestar y la calidad de vida. En esta línea, ocupó el cargo de **Directora Asistente** en la **Gestión de Consultorio** en el **Centro de Salud de Brockton Neighborhood**. En este puesto, impulsó sus habilidades de coordinación de las actividades que se llevan a cabo en centros médicos.

Como especialista en este sector, Heirs-Alexandre tiene el objetivo de proporcionar una administración sanitaria eficiente, basada en las últimas herramientas y estrategias organizativas. En este sentido, ha trabajado en una amplia variedad de áreas para **promover la salud** y **prevenir enfermedades en las comunidades**. En concordancia con ello, en 2020 participó en las labores de vacunación durante la pandemia de COVID-19, garantizando el acceso de todas las personas a la inmunización frente a esta enfermedad.

Algunas de sus principales funciones han sido colaborar en programas de **prevención de enfermedades** y **promoción de hábitos saludables**, entre otros. Por otra parte, Chyree Heirs-Alexandre ejerce como **Directora asociada** y **Responsable de Operaciones** en la Escuela de Odontología de Harvard. En este puesto, se encarga de la gestión de las actividades diarias y el personal de apoyo del centro.



Dña. Heirs-Alexandre, Chyree

- Directora Responsable de Operaciones en la Escuela de Odontología de Harvard, Boston, Estados Unidos
- Fundadora de la empresa Orchids in Bloom Credentialing
- Directora de Operaciones Clínicas en el Family Health Center de Worcester
- Directora Asistente de Gestión de Consultorio en el Brockton Neighborhood Health Center
- Coordinadora de Credenciales en Stamford Health
- Especialista en Credenciales en NextGen Healthcare
- Coordinadora de Operaciones Sanitarias en el Centro de Restauración de Venas-Industria Médica Corporativa
- Asistente Clínico en el Hospital Stamford
- Máster en Salud Pública por la Universidad Southern New Hampshire
- Graduada en Administración Sanitaria por el Charter Oak State College

“

Gracias a TECH podrás aprender con los mejores profesionales del mundo”

Dirección



D. Guillot, Jaime

- ♦ Emprendedor e Inversor Web3
- ♦ CEO Mergelina Inversiones
- ♦ Chief Operating Officer de Demium Startups
- ♦ Cofundador y director de estrategia de Hikaru VR Agency
- ♦ Cofundador y director general de Drone Spain
- ♦ Cofundador de IMBS Escuela de Negocios
- ♦ Fundador de la Internet & Mobile Business School
- ♦ Fundador y director general de Fight Technologies
- ♦ Alta experiencia en creación de empresas
- ♦ Profesor en el Máster de Innovación y creación de empresas de Bankinter
- ♦ Coach ejecutivo certificado por la Escuela Europea de Líderes (EEL)
- ♦ Gestor Operativo. BBVA
- ♦ Formador en programas de liderazgo y gestión emocional en empresa
- ♦ Licenciado en Administración y Dirección de Empresas. UPV
- ♦ Especialización Industrial
- ♦ Formado en idiomas como inglés, alemán y chino
- ♦ Voluntario de la Asociación de Atención Educativa a Personas con Necesidades Específicas



D. Gil, Andrés

- ♦ Experto en Innovación y Dirección Estratégica
- ♦ Director-Gerente en la Clínica Pilar Roig Odontología
- ♦ Cofundador y CEO en MedicalDays
- ♦ Diplomado en Dirección Odontológica y Gestión Clínica. DentalDoctors Institute
- ♦ Diplomado en Contabilidad de Costes. Cámara de Comercio de Valencia
- ♦ Ingeniero Agrónomo. UPV
- ♦ Máster en Gestión y Dirección. Universidad Estatal de Michigan
- ♦ Cursado en Contabilidad. Centro de Estudios Financieros
- ♦ Cursado en Liderazgo y Dirección de Equipos. César Piqueras

Profesores

Dña. Fortea Paricio, Anna

- Coach Profesional Internacional, Experta en Coaching Ejecutivo y de Empresas
- Neurocoach Profesional
- Presidenta en Asociación Internacional de Neurocoaching
- Directora en Coaching Connection.es (Revista digital especializada en coaching)
- Socia Fundadora en Co & Co (Coaching & Consulting)
- Fundadora del European Leadership Center
- Fundadora del Centro de Alto Rendimiento Humano Anna Fortea
- Cofundadora de Esexo
- Profesora en varias universidades españolas, en la UAC y en la Universidad Humboldt
- Docente Especialista de la European Law Students' Association (ELSA), facilitando formaciones en colaboración con UNESCO, UNICEF y la ONU
- Voluntaria en la Fundación Josep Carreras
- Voluntaria en la Federación de Ayuda al Pueblo Saharaui
- Licenciada en Derecho por la Universidad de Valencia
- Cursada en Psicología en la UOC y Neurociencias en la UPenn
- Coach profesional certificada a nivel internacional por el Instituto de Alto Rendimiento Humano (IESEC)
- Experta en Comunicación, Negociación, Liderazgo y Autoestima por PsicoActiva
- MBA en Escuela de Negocios CEREM
- Miembro del Grupo de Expertos de la Comisión Europea y la Asociación Nacional de Inteligencia Emocional (ASNIE)





D. Dolz, Juan Manuel

- Consultor de Digitalización Empresarial
- Director del equipo técnico en Irene Milián Group
- Alta experiencia en creación de empresas
- Cofundador y CTO MedicalDays
- Cofundador y COO Drone Spain
- Cofundador y COO Hikaru VR Agency
- Cofundador HalloValencia
- Licenciado en Administración, Dirección de Empresas y Marketing. Universidad de Valencia
- Beca Freemover, Gestión Internacional, Comunicaciones y Ventas, Liderazgo. Universidad de Berna
- Diplomado en Ciencias Empresariales. Universidad de Valencia
- Formación profesional en Marketing Digital. Internet Startup Camp. UPV

“

Aprovecha la oportunidad para conocer los últimos avances en esta materia para aplicarla a tu práctica diaria”

09

Impacto para tu carrera

La especialización superior de los profesionales de los negocios es el mejor método para lograr ese impacto positivo tan deseado en sus carreras. Por ello, son muchos los que continúan con sus estudios académicos durante su faceta laboral para dar un giro a su futuro profesional y acceder a puestos de alta responsabilidad. En este caso concreto, este programa habilitará a los estudiantes para dirigir departamentos de Marketing en clínicas dentales, un sector en auge debido a los beneficios que aporta a las empresas para darse a conocer entre los usuarios.



“

El principal reto de este programa es ayudarte a conseguir un cambio positivo en tu carrera”

¿Estás preparado para dar el salto? Una excelente mejora profesional te espera

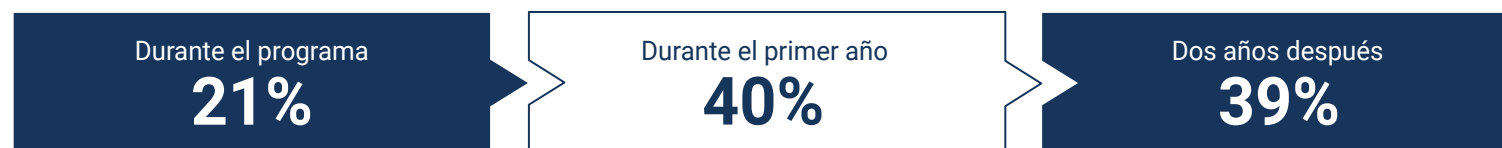
El Experto Universitario en Marketing para Clínicas Dentales de TECH es un programa intensivo que ha sido diseñado con el principal objetivo de ofrecer a los profesionales una oportunidad única de estudio con la que capacitarse para afrontar retos y decisiones empresariales, en el ámbito de la mercadotecnia sanitaria.

Un programa de gran valor académico que les ayudará a dar un salto a su carrera.

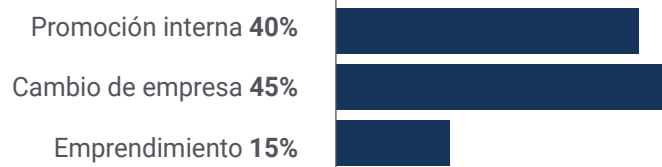
La especialización en Marketing es una gran demanda en los profesionales actuales. Esta titulación te aportará las claves para triunfar en el sector.

Matricúlate en TECH e inicia el camino hacia el éxito profesional.

Momento del cambio



Tipo de cambio



Mejora salarial

La realización de este programa supone para nuestros alumnos un incremento salarial de más del **25,22%**



10

Beneficios para tu empresa

El Experto Universitario en Marketing para Clínicas Dentales ha sido diseñado para favorecer el desarrollo de las habilidades directivas de los profesionales que lo cursen. Así, estarán mejor capacitados para aplicar esas estrategias de mercadotecnia que permitan un mejor posicionamiento de sus compañías, lo que, sin lugar a dudas, redundará en un mayor conocimiento entre los usuarios y, finalmente, en el incremento de los beneficios, objetivo primordial de cualquier negocio.





“

*Especializarte en Marketing
mejorará el posicionamiento de
tu clínica dental en el mercado”*

Desarrollar y retener el talento en las empresas es la mejor inversión a largo plazo.

01

Crecimiento del talento y del capital intelectual

El profesional aportará a la empresa nuevos conceptos, estrategias y perspectivas que pueden provocar cambios relevantes en la organización.

02

Retención de directivos de alto potencial evitando la fuga de talentos

Este programa refuerza el vínculo de la empresa con el profesional y abre nuevas vías de crecimiento profesional dentro de la misma.

03

Construcción de agentes de cambio

Será capaz de tomar decisiones en momentos de incertidumbre y crisis, ayudando a la organización a superar los obstáculos.

04

Incremento de las posibilidades de expansión internacional

Gracias a este programa, la empresa entrará en contacto con los principales mercados de la economía mundial.



05

Desarrollo de proyectos propios

El profesional puede trabajar en un proyecto real o desarrollar nuevos proyectos en el ámbito de I + D o Desarrollo de Negocio de su compañía.

06

Aumento de la competitividad

Este programa dotará a sus profesionales de competencias para asumir los nuevos desafíos e impulsar así la organización.

11

Titulación

El Experto Universitario en Marketing para Clínicas Dentales garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a dos diplomas de Experto Universitario, uno expedido por TECH Global University y otro expedido por la Universidad Latinoamericana y del Caribe.



“

Supera con éxito este programa y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”

El programa del **Experto Universitario en Marketing para Clínicas Dentales** es el más completo del panorama académico actual. A su egreso, el estudiante recibirá un diploma universitario emitido por TECH Global University, y otro por la Universidad Latinoamericana y del Caribe.

Estos títulos de formación permanente y actualización profesional de TECH Global University y Universidad Latinoamericana y del Caribe garantizan la adquisición de competencias en el área de conocimiento, otorgando un alto valor curricular al estudiante que supere las evaluaciones y acredite el programa tras cursarlo en su totalidad.

Este doble reconocimiento, de dos destacadas instituciones universitarias, suponen una doble recompensa a una formación integral y de calidad, asegurando que el estudiante obtenga una certificación reconocida tanto a nivel nacional como internacional. Este mérito académico le posicionará como un profesional altamente capacitado y preparado para enfrentar los retos y demandas en su área profesional.

Título: **Experto Universitario en Marketing para Clínicas Dentales**

Modalidad: **online**

Duración: **6 meses**

Acreditación: **18 ECTS**



*Apostilla de La Haya. En caso de que el alumno solicite que su título en papel recabe la Apostilla de La Haya, TECH Universidad ULAC realizará las gestiones oportunas para su obtención, con un coste adicional.



Experto Universitario Marketing para Clínicas Dentales

- » Modalidad: online
- » Duración: 6 meses
- » Titulación: TECH Universidad ULAC
- » Acreditación: 18 ECTS
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Experto Universitario

Marketing para Clínicas Dentales

