

Máster de Formación Permanente

MBA en Dirección de Hospitales y Servicios de Salud

M B A D H S S





Máster de Formación Permanente

MBA en Dirección de Hospitales y Servicios de Salud

- » Modalidad: **online**
- » Duración: **7 meses**
- » Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
- » Acreditación: **90 ECTS**
- » Horario: **a tu ritmo**
- » Exámenes: **online**
- » Dirigido a: **licenciados con experiencia demostrable en el sector**

Acceso web: www.techtute.com/escuela-de-negocios/master/master-mba-direccion-hospitales-servicios-salud

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

Competencias

pág. 20

06

Estructura y contenido

pág. 26

07

Metodología

pág. 40

08

Perfil de nuestros alumnos

pág. 48

09

Dirección del curso

pág. 52

10

Impacto para tu carrera

pág. 72

11

Beneficios para tu empresa

pág. 76

12

Titulación

pág. 80

01 Bienvenida

La figura del director de un hospital es clave para el correcto ejercicio de las actividades, reglamento y normalización de la estructura que rige estos centros. De esta forma, nos encontramos ante una figura que tiene el propósito de planificar, dirigir, coordinar, supervisar y evaluar la gestión del centro asistencial. Independientemente de su categoría, precisa de profesionales con unos conocimientos específicos, ya que se trata de organizaciones de primera necesidad en las que la calidad del servicio debe ser una pieza fundamental. Por ello, en TECH hemos diseñado este Máster de Formación Permanente, con un amplio programa que incluye 10 *Masterclasses* de un experto internacional realizando grandes aportes en gestión clínica en servicios de salud, la gestión de las personas, talentos y profesionales de la organización y la gestión de las inversiones y evaluación económica.



Máster de Formación Permanente MBA en Dirección de Hospitales y Servicios de Salud
TECH Universidad Tecnológica



“

Desarrollate como un Director hospitalario de primera categoría aplicando el enfoque estratégico de expertos de renombre 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.



“

Nuestra propuesta de valor está moviendo los cimientos de las escuelas de negocio tradicionales. Te ofrecemos la mejor especialización al mejor precio”

En TECH Universidad Tecnológica



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.



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.



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

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 Tecnológica.

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

04 Objetivos

Este programa está diseñado para afianzar las capacidades directivas de los profesionales, desarrollando su pensamiento crítico al momento de tomar decisiones importantes que afectan a la organización, poniendo todos sus esfuerzos en la gestión de los recursos. Tras el programa en Dirección de Hospitales y Servicios de Salud, el estudiante será capaz de afrontar nuevos retos profesionales de carácter global con una perspectiva innovadora y una visión internacional.



“

Reconoce, aplica y evalúa la utilidad en el contexto clínico de las diferentes herramientas de dirección y gestión que pueden aplicarse al contexto de la práctica asistencial”

**TECH hace suyos los objetivos de sus alumnos
Trabajan conjuntamente para conseguirlos**

El Máster de Formación Permanente MBA en Dirección de Hospitales y Servicios de Salud capacitará al alumno para:

01

Analizar las teorías y modelos sobre la organización y funcionamiento de los Sistemas de Salud incidiendo en los fundamentos políticos, sociales, jurídicos, económicos y estructura organizativa de los mismos

04

Mostrar y valorar las iniciativas y experiencias avanzadas de gestión hospitalaria

02

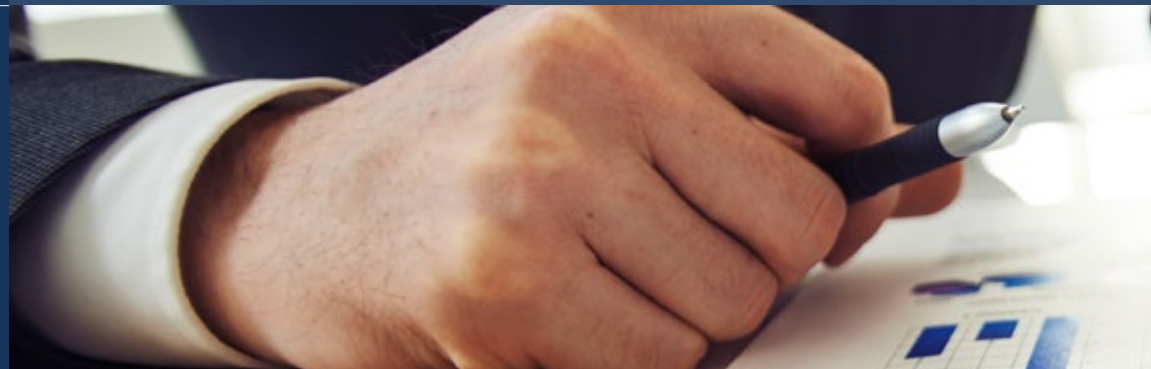
Mejorar el conocimiento y las competencias profesionales en la gestión en salud, conociendo las herramientas metodológicas prácticas para aplicar en las áreas críticas de la gestión y dirección de salud tanto institucionales como del día a día

03

Abordar la gestión clínica desde los criterios de eficacia, eficiencia, efectividad, equidad, rendimiento y rentabilidad y la solución de problemas mediante el adecuado uso de los sistemas de información

05

Capacitar mediante las habilidades básicas necesarias para mejorar la resolución de problemas y para la toma de decisiones en la gestión hospitalaria



06

Comprender, interpretar y aplicar de forma apropiada las herramientas más adecuadas en cada contexto para la valoración y toma de decisiones

08

Contextualizar la división asistencial y médica en el equipo interdisciplinar y conocer los nuevos retos del sector salud

09

Realizar un análisis económico del funcionamiento de las instituciones de salud y del comportamiento económico de los agentes que intervienen en los sistemas de salud

07

Aplicar los conceptos y métodos esenciales de la planificación, organización y dirección de las instituciones de salud

10

Aplicar los conceptos fundamentales de las técnicas e instrumentos de la evaluación económica que se aplican en los sistemas de salud



11

Determinar las técnicas, estilos y métodos para definir, conducir y liderar las políticas de gestión de profesionales-talentos en las instituciones de salud

12

Reconocer, aplicar y saber evaluar la utilidad en el contexto clínico de las diferentes herramientas de dirección y gestión que pueden aplicarse al contexto de la práctica asistencial

13

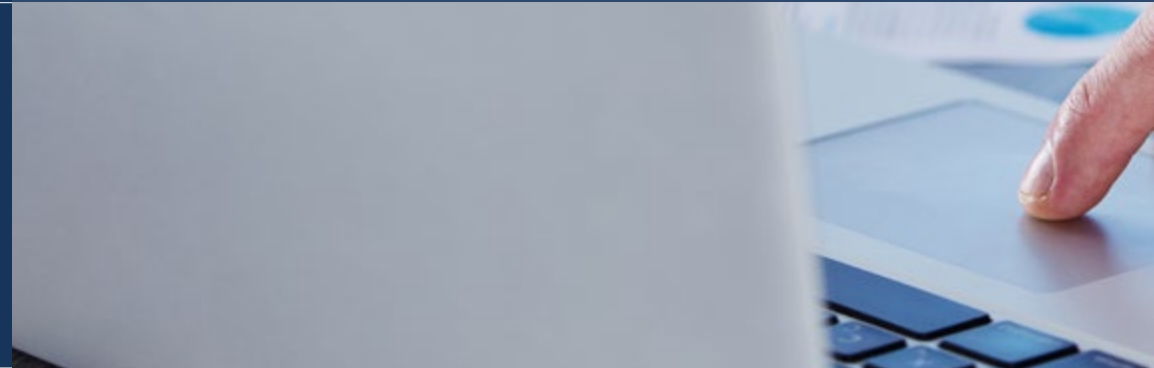
Desarrollar la capacidad de analizar las diferentes prestaciones en salud

14

Liderar sistemas de calidad y seguridad del paciente, aplicados al contexto de las unidades de gestión clínica

15

Desarrollar capacidades metodológicas e instrumentales en investigación epidemiológica y evaluación de centros, servicios, tecnologías y programas de salud



16

Aplicar en los distintos tipos de organizaciones y centros de salud los enfoques en acreditación en salud

18

Diseñar y conducir procesos de mejora, innovación y transformación en las unidades, servicios y centros



19

Identificar, conocer e integrar las habilidades directivas en los procesos diarios de la gestión en salud

17

Desarrollar capacidades metodológicas e instrumentales para utilizar adecuadamente los distintos sistemas de información en salud en las decisiones de dirección y gestión de las unidades clínicas

20

Comunicar los resultados de una investigación después de haber analizado, evaluado y sintetizado los datos

05

Competencias

Al superar el programa, el estudiante estará listo para afrontar los retos que un director de Hospitales y Servicios de Salud. De esta forma, el liderazgo y la buena comunicación serán los pilares de su ejercicio profesional. De esta forma, el egresado podrá reconocer la necesidad de mantener y actualizar la competencia profesional prestando especial importancia al aprendizaje de manera autónoma y continuada de nuevos conocimientos.



“

Liderar sistemas de calidad y seguridad del paciente, aplicados al contexto de las unidades de gestión clínica cumpliendo con el rol de Director de Hospitales y Servicios de Salud”

01

Desarrollar la profesión con respeto a otros profesionales de la salud, adquiriendo habilidades para trabajar equipo

03

Desarrollar la capacidad de análisis crítico e investigación en el ámbito de su profesión

02

Reconocer la necesidad de mantener y actualizar la competencia profesional prestando especial importancia al aprendizaje de manera autónoma y continuada de nuevos conocimientos

04

Planificar los servicios y las estructuras de salud desde la visión de la gestión clínica, profundizando en las diferencias en los modelos y experiencias organizativas del Sistema Nacional de Salud y de otras entidades de proyección internacional, aportando las tendencias y necesidades futuras del sistema de salud



05

Determinar las herramientas y recursos de gestión clínica y de salud, favoreciendo tanto la mejor calidad asistencial posible, así como la gestión óptima de los recursos asistenciales disponibles, incluyendo tanto costes sociales como económicos, con la base de la continuidad asistencial

07

Incorporar las novedades sobre contratos programa en un área de salud, así como el diseñar los presupuestos y el posterior control del gasto, valorando e interpretando resultados financieros y socioeconómicos de los diversos procesos clínicos

06

Mejorar la atención a la complejidad y cronicidad mediante la adquisición de la información necesaria sobre la interrelación y coordinación con el área de salud

08

Evaluar la división sanitaria y asistencial con criterios bioéticos y de buen gobierno de salud, de forma multidisciplinar e interdisciplinar



09

Realizar las funciones de gestor sanitario generando la reflexión crítica individual y colectiva de cada estilo de trabajo, propio y en equipo en el entorno organizativo en salud

10

Adquirir los fundamentos y principios de economía de la salud aplicados al ámbito de la gestión clínica en las áreas de la gestión clínica, la gestión de profesionales-talentos y la gestión económica

11

Desarrollar una gestión actualizada de los usuarios-pacientes-clientes con los principales elementos y sistemas de la gestión de calidad asistencial y la seguridad clínica, mejorando la satisfacción y fidelidad tanto de los usuarios como de los profesionales que las atienden y su entorno laboral





12

Definir y usar los conceptos básicos de gestión clínica y asistencial para la organización de los diversos servicios de hospitalización, servicios centrales, servicios especiales y servicios de apoyo hospitalarios, así como de atención primaria y atención ambulatoria, en un entorno de gestión de pacientes complejos y crónicos

13

Describir los agentes en el ámbito de la salud y sus relaciones actuales y futuras con los profesionales de la salud, así como los principales aspectos de nuestro sistema de salud, con sus desarrollos actuales y futuros

14

Aplicar herramientas de gestión del liderazgo, toma de decisiones y habilidades directivas, incluso favoreciendo la generación de una adecuada "marca personal" y partiendo desde la comunicación y marketing tanto externo a la organización de salud, como interno de la misma

06

Estructura y contenido

El MBA en Dirección de Hospitales y Servicios de Salud es un programa a tu medida que se imparte en formato 100% online para que elijas el momento y lugar que mejor se adapten a tu disponibilidad, horarios e intereses.

Un programa que se desarrolla a lo largo de 7 meses y que pretende ser una experiencia única y estimulante que sienta las bases para tu éxito como gestor hospitalario y de los servicios de salud.



“

Nuestro plan de estudios te permitirá realizar un estudio contextual y guiado por los principales aspectos de la gestión hospitalaria”

Plan de estudios

El MBA en Dirección de Hospitales y Servicios de Salud de TECH Universidad Tecnológica es un programa intenso que te prepara para afrontar retos y decisiones tanto a nivel nacional como internacional. Su contenido está pensado para favorecer el desarrollo de las competencias directivas que permitan la toma de decisiones con un mayor rigor en entornos inciertos.

A lo largo del estudio, analizarás multitud de casos prácticos mediante el trabajo individual, lo que te permitirá obtener un aprendizaje profundo sobre los aspectos más relevantes de esta materia, que podrás trasladar, posteriormente, a tu labor diaria. Se trata, por tanto, de una auténtica inmersión en situaciones reales de negocio.

Este MBA en Dirección de Hospitales y Servicios de Salud trata en profundidad diferentes áreas de los centros sanitarios y está diseñado para especializar a directivos que entiendan la gestión hospitalaria desde una perspectiva estratégica, internacional e innovadora.

Un plan pensado para ti, enfocado a tu mejora profesional y que te prepara para alcanzar la excelencia en la gestión hospitalaria y de los servicios de salud. Un programa que entiende tus necesidades y las de tu empresa mediante un contenido innovador basado en las últimas tendencias, y apoyado por la mejor metodología educativa y un claustro excepcional, que te otorgará competencias para resolver situaciones críticas de forma creativa y eficiente.

Este programa se desarrolla a lo largo de 12 meses y se distribuye en 21 módulos:

Módulo 1	Planificación y control de las organizaciones sanitarias
Módulo 2	Sistemas y políticas de salud
Módulo 3	La división médica y asistencial en el sistema de salud
Módulo 4	Gestión Clínica
Módulo 5	Gestión de la cronicidad y telemedicina
Módulo 6	Gestión de personas y talento
Módulo 7	Gestión y evaluación económica
Módulo 8	Gestión de la calidad
Módulo 9	Dirección por procesos. <i>Lean-Healthcare</i>
Módulo 10	Gestión por competencias
Módulo 11	Seguridad de paciente

Módulo 12	La acreditación de la calidad en salud
Módulo 13	Gestión del liderazgo
Módulo 14	Cambio, toma de decisiones y gestión del tiempo
Módulo 15	La comunicación interna en gestión
Módulo 16	Creación de una marca personal
Módulo 17	Comunicación y marketing en salud
Módulo 18	Gestión de la docencia y la investigación
Módulo 19	Liderazgo, Ética y Responsabilidad Social de las Empresas
Módulo 20	Dirección Comercial y Marketing Estratégico
Módulo 21	Management Directivo

¿Dónde, cuándo y cómo se imparte?

TECH te ofrece la posibilidad de desarrollar este programa de manera totalmente online. Durante los 7 meses que dura la capacitación, podrás acceder a todos los contenidos de este programa en cualquier momento, lo que te permitirá autogestionar tú mismo tu tiempo de estudio.

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

Módulo 1. Planificación y control de las organizaciones sanitarias

1.1. El proceso de planificación estratégica

- 1.1.1. Misión, visión y valores
- 1.1.2. El ciclo de la Planificación estratégica. Plan estratégico y líneas estratégicas
- 1.1.3. Planificación y mejora continua de la calidad. Ventajas de la planificación
- 1.1.4. Análisis interno y análisis competitivo del entorno. Benchmarking

1.2. Dirección por valores y objetivos

- 1.2.1. Planificación Operativa. Obtención de objetivos a partir de las líneas estratégicas
- 1.2.2. Tipos de objetivos. Metas
- 1.2.3. Dirección por valores y objetivos: planes de gestión
- 1.2.4. Evaluación del plan Estratégico y Operativo

1.3. Teoría organizacional aplicada a la sanidad

- 1.3.1. Tipos de organización
- 1.3.2. Comportamiento organizacional. Estudios
- 1.3.3. Características de la organización pública
- 1.3.4. Nuevos modelos organizacionales. Organizaciones líquidas y matriciales

1.4. Dirección y gestión

- 1.4.1. El proceso directivo
- 1.4.2. Órganos colegiados de dirección
- 1.4.3. Estilos de dirección

1.5. Los actores del sistema nacional de salud

- 1.5.1. Planificadores, Financiadores, Proveedores y Gestores, relaciones y diferencias
- 1.5.2. Control e inspección
- 1.5.3. El ciudadano: cliente y paciente. Asociaciones de pacientes
- 1.5.4. Los profesionales: sindicatos y sociedades profesionales
- 1.5.5. Los activistas: plataformas ciudadanas y grupos de presión

1.6. La organización del futuro

- 1.6.1. Entorno organizacional
- 1.6.2. Gestión del conocimiento como motor de la organización del futuro
- 1.6.3. Hospitales y centros sanitarios innovadores

Módulo 2. Sistemas y políticas de salud**2.1. Sistemas de salud**

- 2.1.1. Principales modelos de sistemas de salud. Comparación y resultados
- 2.1.2. El sistema de salud en España
- 2.1.3. Sistemas de Salud Modelo Beverige SMS: ejemplo
- 2.1.4. Sistemas de Salud modelo Bismark de aseguramiento: ejemplos
- 2.1.5. Evolución de los distintos sistemas de salud

2.2. Financiación y provisión sanitaria

- 2.2.1. Financiación de los sistemas de salud. Aportación pública
- 2.2.2. El derecho a la asistencia en salud: cartera de servicios básica y complementaria
- 2.2.3. Diferentes modelos de provisión en un SNS. Provisión privada
- 2.2.4. Copago y financiación de los usuarios

2.3. El Sistema Nacional de Salud

- 2.3.1. Ley general de Sanidad y estructuras básicas de salud
- 2.3.2. Servicios de Salud de las CCAAS y coordinación territorial. El consejo Interterritorial de Salud
- 2.3.3. Comparación de los servicios de salud de las CCAA organización, financiación y recursos

2.4. Evolución y otros aspectos de los sistemas de salud

- 2.4.1. Atención a la complejidad y la cronicidad
- 2.4.2. Las tecnologías de la información como motor de transformación de los sistemas de salud
- 2.4.3. Promoción de la salud y educación para la salud. Prevención
- 2.4.4. La salud pública tradicional y su evolución
- 2.4.5. La coordinación o integración en salud. El concepto de Espacio Sociosanitario

2.5. Alternativas a los modelos de gestión tradicional

- 2.5.1. Descripción de las nuevas formas de gestión del SNS de titularidad pública y colaboración público-privada mapa de nuevos modelos de gestión en España
- 2.5.2. Evaluación de los nuevos modelos de gestión. Resultados y experiencias

Módulo 3. La división médica y asistencial en el sistema de salud

<p>3.1. Dirección médica clásica vs. Dirección asistencial</p> <p>3.1.1. Estructura y contenido de los órganos de dirección de un sistema de salud. Organigramas actuales y futuros alternativos</p> <p>3.1.2. Facultativos como directivos: desde consejeros a directores asistenciales y gerentes pasando por direcciones generales</p> <p>3.1.3. Preparación y aportación de valor</p> <p>3.1.4. División médica: áreas críticas</p> <p>3.1.5. Diferentes estructuras organizativas de la división médica</p>	<p>3.2. Sistemas de información para la gestión e historia clínica electrónica</p> <p>3.2.1. Cuadros de Mandos</p> <p>3.2.2. Historia Clínica electrónica</p> <p>3.2.3. Sistemas de prescripción asistida</p> <p>3.2.4. CMBD, CIE</p> <p>3.2.5. Otros sistemas de información útiles en gestión de salud</p>	<p>3.3. Continuidad asistencial: Integración Atención Primaria-Hospitalaria-Sociosanitaria</p> <p>3.3.1. La necesidad de la integración asistencial</p> <p>3.3.2. Organizaciones sanitarias integradas. Bases iniciales</p> <p>3.3.3. Arrancar una OSI</p>	<p>3.4. La bioética y humanización en la práctica médica</p> <p>3.4.1. Principios de la bioética</p> <p>3.4.2. Los comités de ética en las organizaciones de salud</p> <p>3.4.3. La humanización de la atención de salud</p>
<p>3.5. Dirección médica y asistencial: relaciones con la división de enfermería</p> <p>3.5.1. Herramientas para la gestión del conocimiento en la dirección clínica y asistencial</p> <p>3.5.2. Dirección médica y asistencial: relaciones con la división de enfermería</p>	<p>3.6. Salud pública, promoción de salud y Eps para direcciones asistenciales</p> <p>3.6.1. Salud Pública concepto y ámbito</p> <p>3.6.2. Promoción de la salud y educación para la salud</p> <p>3.6.3. Programas de Prevención tipos</p>	<p>3.7. Transformación del modelo sanitario. La triple meta</p> <p>3.7.1. Estrategia de continuidad asistencial</p> <p>3.7.2. Estrategia sociosanitaria</p> <p>3.7.3. Eficiencia, salud y experiencia del paciente</p>	

Módulo 4. Gestión Clínica

<p>4.1. Definición y regulación de la gestión clínica</p> <p>4.1.1. Diferentes definiciones y visiones de la gestión Clínica</p> <p>4.1.2. Diferentes decretos y regulaciones de la Gestión Clínica</p> <p>4.1.3. Niveles de autonomía</p>	<p>4.2. Procesos y protocolos en gestión clínica. Manejo de la evidencia científica</p> <p>4.2.1. Tipos y clasificación de evidencia científica</p> <p>4.2.2. Protocolos, guías de práctica clínica, vías clínicas: diferencias</p> <p>4.2.3. Grade y rutas asistenciales</p>	<p>4.3. Sistemas de clasificación de pacientes</p> <p>4.3.1. Sistemas de clasificación de pacientes</p> <p>4.3.2. Análisis de la dependencia de los pacientes. Escalas y clasificación de dependencia</p> <p>4.3.3. Cálculo de plantilla/efectivos en función de la clasificación de pacientes. Distribución de cargas de trabajo</p>	<p>4.4. Modelos y unidades en gestión clínica</p> <p>4.4.1. Tipos de Unidades de gestión clínica</p> <p>4.4.2. Unidades mixtas atención primaria y especializada</p> <p>4.4.3. Unidades interservicios</p> <p>4.4.4. Unidades interhospitalarias</p>
<p>4.5. Prescripción farmacológica prudente. Prescripción electrónica</p> <p>4.5.1. Prescripción prudente: Choosing Wisely</p> <p>4.5.2. Estrategias "no hacer"</p>	<p>4.6. Prescripción de pruebas complementarias</p> <p>4.6.1. Prescripción prudente vs. Medicina defensiva</p> <p>4.6.2. Auditorias de prescripción y seguimiento de la prescripción: resultados</p>		

Módulo 5. Gestión de la cronicidad y telemedicina**5.1. Gestión del paciente complejo y crónico**

- 5.3.1. Cronic Care Model y estratificación poblacional. Kaiser Permanente
- 5.3.2. Gestión de grupos de población en riesgo. Control de la enfermedad compleja y/o crónica en el domicilio
- 5.3.3. Cronicidad y atención Socio sanitaria

5.2. Experiencias en el empoderamiento del paciente: el paciente activo, escuela de pacientes

- 5.2.1. Modelo de Paciente activo. Universidad de Stanford
- 5.2.2. Programa de educación en autocuidados. Experiencias internacionales y en España
- 5.2.3. Las escuelas de pacientes
- 5.2.4. El empoderamiento del paciente y la aportación enfermera

5.3. Telemedicina

- 5.3.1. Servicios implantados en la actualidad y perspectivas de futuro

Módulo 6. Gestión de personas y talento**6.1. Derechos y deberes. Retribuciones**

- 6.1.1. Estatuto de los trabajadores. Derechos y Deberes
- 6.1.2. El personal Estatutario y funcionario. Situaciones del Personal Estatutario. Régimen Disciplinario. Incompatibilidades
- 6.1.3. Retribuciones del personal funcionario y estatutario
- 6.1.4. El personal laboral en las administraciones públicas y en los centros privados
- 6.1.5. Los sindicatos. Representación, Participación y Negociación Colectiva. Las juntas de personal y los comités de empresa

6.2. Jornada de trabajo en las unidades y servicios

- 6.2.1. Jornada de Trabajo; Permisos y Licencias personal estatutario y funcionario
- 6.2.2. Convenios colectivos en el sector salud
- 6.2.3. Sistema de trabajo a turnos y guardias. Sistemas de planificación de turnos. Rotaciones. Atención continuada
- 6.2.4. Gestión de efectivos en función de la demanda asistencial

6.3. Herramientas para la empleabilidad en el ámbito público y privado

- 6.3.1. Ofertas de Empleo Público. Tipos de ofertas. Baremos de méritos
- 6.3.2. Sistemas de selección de personal en el sector privado
- 6.3.3. Los ceses o despidos, motivación justificación y comunicación de los mismos

6.4. Evaluación de personas y desarrollo del talento. Clima social e institucional

- 6.4.1. Planes de acogida, mentorización y despedida
- 6.4.2. Detección y desarrollo del talento
- 6.4.3. Clima institucional y social: medición y mejora

6.5. Cálculos de plantillas y de rendimientos

- 6.5.1. Estimación de necesidades de plantillas
- 6.5.2. Cálculo de plantillas
- 6.5.3. Asignar tiempo de actividad asistencial

6.6. Visibilidad en gestión clínica y asistencial: blogs y redes

- 6.6.1. La revolución digital en la práctica asistencial y la gestión clínica. Descripción de las nuevas herramientas digitales. Cómo mejorar la visibilidad
- 6.6.2. Experiencias en redes y blogs de profesionales de salud

6.7. Profesionales de la salud y tipos de relaciones

- 6.7.1. La revolución digital en la práctica asistencial y la gestión clínica. Descripción de las nuevas herramientas digitales
- 6.7.2. Experiencias en redes y blogs de profesionales de salud

Módulo 7. Gestión y evaluación económica

7.1. Cálculo de costes

- 7.1.1. Ponderación y cálculo de los costes en salud
 - 7.1.1.1. Coste/Beneficio
 - 7.1.1.2. Coste/Utilidad
 - 7.1.1.3. Coste/Productividad

7.2. Bases contables

- 7.2.1. Bases generales de la contabilidad
- 7.2.2. ¿Qué es un Presupuesto? Tipos de presupuestación y de gestión financiera
- 7.2.3. Presupuesto retrospectivo de ingresos y gastos
- 7.2.4. Presupuesto prospectivo público por capítulos
- 7.2.5. Legislación pública sobre presupuestos

7.3. Presupuestos y compras

- 7.3.1. Gestión de compras. Comisiones de compras y adquisición de bienes
- 7.3.2. Sistemas de aprovisionamiento integrado. Centralización de compras
- 7.3.3. Gestión de la contratación de servicios públicos: concursos, conciertos
- 7.3.4. Contratación en el sector privado
- 7.3.5. Logística de los suministros

7.4. Eficiencia y sostenibilidad del sistema de salud

- 7.4.1. Situación financiera del sistema de salud público la crisis de sostenibilidad
- 7.4.2. Gasto para ganar en salud. Comparativa de inversiones para ganar más salud
- 7.4.3. Control del gasto en el sistema de salud público

7.5. Modelos de financiación

- 7.5.1. Financiación en base a presupuesto histórico y actividad
- 7.5.2. Financiación capitativa
- 7.5.3. Financiación por GRD y Procesos, pago por acto
- 7.5.4. Incentivos a los profesionales en función de la financiación

7.6. Acuerdos de gestión

- 7.6.1. Acuerdos de gestión. Definición y modelos
- 7.6.2. Evolución y evaluación de un acuerdo de gestión

Módulo 8. Gestión de la calidad

8.1. La calidad en Salud

- 8.1.1. Definiciones de calidad y evolución histórica del concepto. Dimensiones de la calidad
- 8.1.2. Ciclo de evaluación y mejora de la calidad
- 8.1.3. Modelo EFQM de mejora de la calidad. Implantación
- 8.1.4. Normas ISO y modelos de acreditación externa de la calidad

8.2. Programas de calidad asistencial

- 8.2.1. Círculos de la calidad
- 8.2.2. Estrategias de mejora continua de la calidad
- 8.2.3. LEAN

Módulo 9. Dirección por procesos. Lean-Healthcare

9.1. La gestión de los “qué”: Gestión de procesos y gestión por procesos

- 9.1.1. Bases conceptuales
- 9.1.2. La gestión por procesos

9.2. La gestión de los “cómo”

- 9.2.1. Procesos asistenciales
- 9.2.2. Procesos asistenciales integrados
- 9.2.3. Procedimientos
- 9.2.4. Procedimiento normalizado de trabajo (PNT)
- 9.2.5. Protocolos
- 9.2.6. Guías de práctica clínica. Método grade. Instrumento AGREE
- 9.2.7. Vías clínicas
- 9.2.8. Guías de cuidados

9.3. La mejora de los procesos

- 9.3.1. La mejora continua de los procesos. Ciclo PDCA
- 9.3.2. Reingeniería de los procesos
- 9.3.3. Otros métodos para la mejora de procesos

Módulo 10. Gestión por competencias**10.1. La evaluación del desempeño. Gestión por competencias**

- 10.1.1. Definición de las competencias
- 10.1.2. Procedimiento de la Evaluación del Desempeño. Implantación
- 10.1.3. Feedback de las profesiones para mejorar su desempeño y autoevaluación
- 10.1.4. Diseño de un itinerario formativo para el desarrollo competencial

10.2. Métodos y técnicas

- 10.2.1. La entrevista de evaluación. Instrucciones para el evaluador
- 10.2.2. Principales errores comunes y barreras en la evaluación
- 10.2.3. La entrevista motivacional
- 10.2.4. La pirámide de Miller

Módulo 11. Seguridad de paciente**11.1. Seguridad de paciente. Evolución histórica**

- 11.1.1. Introducción y Definición. Antecedentes y situación actual
- 11.1.2. Estudios básicos sobre seguridad del paciente

11.2. Infección nosocomial

- 11.2.1. Definición y clasificación. Evolución Estudios EPINE
- 11.2.2. Redes y programas de vigilancia y control de la infección de la hospitalaria
- 11.2.3. Asepsia, desinfección y esterilización

11.3. Prevención

- 11.3.1. Prevención y detección de acontecimientos adversos relacionados con la atención en salud
- 11.3.2. AMFE: (análisis modal de fallos y efectos). Análisis causa/raíz

11.4. Sistemas de notificación y registro

- 11.4.1. Sistemas de notificación y registro de eventos adversos

11.5. Segundas y terceras víctimas

- 11.5.1. Los profesionales de la salud ante los efectos adversos
- 11.5.2. La trayectoria de recuperación y el apoyo emocional
- 11.5.3. El impacto en la imagen corporativa

Módulo 12. La acreditación de la calidad en salud**12.1. La acreditación en salud**

- 12.1.1. Peculiaridades de la acreditación de servicios de salud
- 12.1.2. El valor de estar acreditado. Beneficios sobre la organización y los pacientes
- 12.1.3. La acreditación en salud en los servicios clínicos

12.2. Joint Commision International

- 12.2.1. Criterios y fases del proceso

12.3. Modelo EFQM

- 12.3.1. Concepto de autoevaluación
- 12.3.2. Los planes de mejora
- 12.3.3. Ejemplo de implantación del modelo EFQM en un hospital y en un área de salud

12.4. Acreditación ISO

- 12.4.1. Definición y criterios generales
- 12.4.2. La ISO 9001
- 12.4.3. La ISO 14001
- 12.4.4. Otros tipos de ISO de relevancia en el sector de salud

Módulo 13. Gestión del liderazgo

13.1. El liderazgo en el equipo

- 13.1.1. Teorías sobre la naturaleza y origen de la autoridad: concepción tradicional o institucional. Concepción funcional. Concepción conductista. Concepción integradora
- 13.1.2. Autoridad y Poder, tipos de poder
- 13.1.3. El Liderazgo. Componentes del liderazgo y tipos
- 13.1.4. Cómo fabricar un líder
- 13.1.5. Modelos de liderazgo nuevos. Situacional y líder coach
- 13.1.6. El término staff, esquema jerárquico funcional, distintos tipos de staff, conceptos de línea y staff; teorías, Influencia de las culturas en el liderazgo

13.2. La motivación

- 13.2.1. Los Agentes Motivadores. Motivación intrínseca y extrínseca
- 13.2.2. Diferencias entre Motivación y satisfacción y sus diferentes Teorías
- 13.2.3. Evidencia disponible sobre cómo motivar a los profesionales

13.3. La delegación

- 13.3.1. ¿Qué significa delegar? Formas de delegación formas para evaluar la delegación, Tareas y funciones no delegables
- 13.3.2. Actitudes personales ante la delegación. Pautas para una delegación eficaz

13.4. Coaching directivo

- 13.4.1. El coaching. Tipos de coaching
- 13.4.2. Beneficios en el ámbito organizativo y aplicaciones al sector salud. Ejemplos

Módulo 14. Cambio, toma de decisiones y gestión del tiempo

14.1. Toma de decisiones

- 14.1.1. La decisión como proceso organizativo
- 14.1.2. Fases del proceso de decisión
- 14.1.3. Características de toda decisión

14.2. El proceso de la decisión

- 14.2.1. Proceso de Decisión Centralizada, Proceso de Toma de Decisiones Individual, Proceso de Toma de Decisiones en Grupo
- 14.2.2. Principio de factor limitante. Eficacia y eficiencia en los costes en el proceso de la toma de decisiones
- 14.2.3. Elección de la mejor solución. Priorización. Árbol de decisión

14.3. Gestión del tiempo, del estrés y de la felicidad

- 14.3.1. Técnicas para la gestión del tiempo, de la agenda personal y la compatibilidad con la vida personal
- 14.3.2. Técnicas de control del estrés y para favorecer la felicidad personal y profesional

Módulo 15. La comunicación interna en gestión

15.1. La comunicación

- 15.1.1. Comunicación e información. El proceso de la comunicación. Elementos de la comunicación. Requisitos de la comunicación. Barreras de la comunicación
- 15.1.2. Formas e instrumentos de la comunicación. Comunicación verbal. Comunicación no verbal. Comunicación escrita

15.2. Las reuniones

- 15.2.1. Técnicas para hacer reuniones provechosas. La preparación de las reuniones y el tipo de reuniones. Selección de participantes
- 15.2.2. Los comités y comisiones asistenciales y técnicas en hospitales, centros y áreas de salud
- 15.2.3. Negociación. Tipos de estrategias: la asertividad. Estrategia win-win

15.3. Gestión de conflictos

- 15.3.1. Conflictos posibles en organizaciones de salud. Estrategias preventivas
- 15.3.2. La gestión de conflictos. Mediación

Módulo 16. Creación de una marca personal**16.1. El perfil público**

- 16.1.1. Presentarnos al mundo. Nuestra huella digital
- 16.1.2. Perfil profesional en redes sociales profesionales
- 16.1.3. Reputación digital. Las referencias positivas
- 16.1.4. La carta de presentación

16.2. La Entrevista para optar a un puesto de gestión

- 16.2.1. Cómo afrontar una entrevista
- 16.2.2. Mensajes de nuestro cuerpo ante una entrevista. La kinesia

Módulo 17. Comunicación y marketing en salud**17.1. El Marketing y las redes sociales**

- 17.1.1. Definición del término. Las dimensiones del marketing. Misión y ciclos del marketing. Herramientas del marketing
- 17.1.2. ¿Paciente, cliente, usuario? El marketing enfocado a los usuarios de la sanidad pública
- 17.1.3. Planificación de marketing externo en un centro privado
- 17.1.4. El Cliente interno. Plan de Marketing y comunicación interna en instituciones de salud
- 17.1.5. Gestión de la presencia institucional en redes. Facebook
- 17.1.6. Uso de Twitter por la organización
- 17.1.7. Uso de LinkedIn por la organización y a nivel profesional
- 17.1.8. Uso de otras redes: instagram, tumbler, etc.

17.2. La comunicación en las organizaciones

- 17.2.1. Sistemas de comunicación en las organizaciones. Intranet/internet
- 17.2.2. La comunicación específica en las instituciones de salud. Hospitales
- 17.2.3. Premios de salud. Presentación de candidaturas
- 17.2.4. Organización de Jornadas, Congresos y otros actos docentes
- 17.2.5. Gestión de la comunicación local: prensa
- 17.2.6. Gestión de la comunicación local: radio
- 17.2.7. Gestión de la comunicación local: televisión
- 17.2.8. Gestión de la comunicación nacional: prensa especializada en salud
- 17.2.9. Conflictos externos. Crisis informativas por malas noticias y su gestión

17.3. Relaciones con agentes sociales, usuarios y proveedores

- 17.3.1. La comunicación con la ciudadanía, asociaciones de pacientes y de consumidores-usuarios
- 17.3.2. La comunicación con los dirigentes políticos, los propietarios-accionistas y los proveedores
- 17.3.3. Colaboración con la industria farmacéutica
- 17.3.4. Internacionalización del sector salud. Turismo de salud

17.4. Responsabilidad Social Corporativa. Buen Gobierno Sanitario

- 17.4.1. La RSC en sanidad. Planes Estratégicos de RSC en las organizaciones. Buen gobierno de salud: transparencia desde la empresa pública y la empresa privada
- 17.4.2. Gestión ambiental y eficiencia energética en instituciones en sanidad
- 17.4.3. Cooperación al desarrollo a través de instituciones de salud
- 17.4.4. El trabajo en Red. Alianzas estratégicas
- 17.4.5. El portal del paciente. Promoción de la salud y prevención de la enfermedad a través de Internet

Módulo 18. Gestión de la docencia y la investigación

18.1. Metodología de la investigación: epidemiología y diseños de estudios de investigación y sesgos

- 18.1.1. Epidemiología y epidemiología clínica
- 18.1.2. Principales diseños de estudios en investigación clínica
- 18.1.3. Calidad de los estudios: fiabilidad y validez. Sesgos

18.2. Fuentes de información para la investigación y estrategias de búsqueda

- 18.2.1. Preguntas clínicas de investigación
- 18.2.2. Fuentes de información
- 18.2.3. Dónde y cómo buscar la información
- 18.2.4. Búsqueda
- 18.2.5. Bases de datos

18.3. Lectura crítica de artículos

- 18.3.1. Fases de la lectura crítica
- 18.3.2. Herramientas para la lectura crítica
- 18.3.3. Principales errores

18.4. Proyectos de investigación: recursos financieros. Desarrollo de productos y patentes

- 18.4.1. Modelo español de investigación biomédica
- 18.4.2. Diseño de un proyecto de investigación
- 18.4.3. Financiación de la investigación
- 18.4.4. Explotación de los resultados de investigación

18.5. Comunicación y divulgación de la investigación

- 18.5.1. Informes de investigación
- 18.5.2. Elección de la revista donde publicar
- 18.5.3. Algunas recomendaciones de estilo

Módulo 19. Liderazgo, Ética y Responsabilidad Social de las Empresas

19.1. Globalización y Gobernanza

- 19.1.1. Gobernanza y Gobierno Corporativo
- 19.1.2. Fundamentos del Gobierno Corporativo en las empresas
- 19.1.3. El Rol del Consejo de Administración en el marco del Gobierno Corporativo

19.2. *Cross Cultural Management*

- 19.2.1. Concepto de *Cross Cultural Management*
- 19.2.2. Aportaciones al Conocimiento de Culturas Nacionales
- 19.2.3. Gestión de la Diversidad

19.3. Ética empresarial

- 19.3.1. Ética y Moral
- 19.3.2. Ética Empresarial
- 19.3.3. Liderazgo y ética en las empresas

19.4. Sostenibilidad

- 19.4.1. Sostenibilidad y desarrollo sostenible
- 19.4.2. Agenda 2030
- 19.4.3. Las empresas sostenibles

19.5. Responsabilidad Social de la Empresa

- 19.5.1. Dimensión internacional de la Responsabilidad Social de las Empresas
- 19.5.2. Implementación de la Responsabilidad Social de la Empresa
- 19.5.3. Impacto y medición de la Responsabilidad Social de la Empresa

19.6. Sistemas y herramientas de Gestión responsable

- 19.6.1. RSC: La responsabilidad social corporativa
- 19.6.2. Aspectos esenciales para implantar una estrategia de gestión responsable
- 19.6.3. Pasos para la implantación de un sistema de gestión de responsabilidad social corporativa
- 19.6.4. Herramientas y estándares de la RSC

19.7. Multinationales y derechos humanos

- 19.7.1. Globalización, empresas multinacionales y derechos humanos
- 19.7.2. Empresas multinacionales frente al derecho internacional
- 19.7.3. Instrumentos jurídicos para multinacionales en materia de derechos humanos

19.8. Entorno legal y *Corporate Governance*

- 19.8.1. Normas internacionales de importación y exportación
- 19.8.2. Propiedad intelectual e industrial
- 19.8.3. Derecho Internacional del Trabajo

Módulo 20. Dirección Comercial y Marketing Estratégico**20.1. Dirección comercial**

- 20.1.1. Marco conceptual de la dirección comercial
- 20.1.2. Estrategia y planificación comercial
- 20.1.3. El rol de los directores comerciales

20.2. Marketing digital y comercio electrónico

- 20.2.1. Objetivos del Marketing digital y comercio electrónico
- 20.2.2. Marketing Digital y medios que emplea
- 20.2.3. Comercio electrónico. Contexto general
- 20.2.4. Categorías del comercio electrónico
- 20.2.5. Ventajas y desventajas del *Ecommerce* frente al comercio tradicional

20.3. Marketing digital para reforzar la marca

- 20.3.1. Estrategias online para mejorar la reputación de tu marca
- 20.3.2. *Branded Content & Storytelling*

20.4. Marketing digital para captar y fidelizar clientes

- 20.4.1. Estrategias de fidelización y vinculación a través de Internet
- 20.4.2. *Visitor Relationship Management*
- 20.4.3. Hipersegmentación

20.5. Gestión de campañas digitales

- 20.5.1. ¿Qué es una campaña de publicidad digital?
- 20.5.2. Pasos para lanzar una campaña de marketing online
- 20.5.3. Errores de las campañas de publicidad digital

20.6. Estrategia de ventas

- 20.6.1. Estrategia de ventas
- 20.6.2. Métodos de ventas

20.7. Comunicación Corporativa

- 20.7.1. Concepto
- 20.7.2. Importancia de la comunicación en la organización
- 20.7.3. Tipo de la comunicación en la organización
- 20.7.4. Funciones de la comunicación en la organización
- 20.7.5. Elementos de la comunicación
- 20.7.6. Problemas de la comunicación
- 20.7.7. Escenarios de la comunicación

20.8. Comunicación y reputación digital

- 20.8.1. Reputación online
- 20.8.2. ¿Cómo medir la reputación digital?
- 20.8.3. Herramientas de reputación online
- 20.8.4. Informe de reputación online
- 20.8.5. *Branding* online

Módulo 21. Management Directivo**21.1. General Management**

- 21.1.1. Concepto de *General Management*
- 21.1.2. La acción del Manager General
- 21.1.3. El Director General y sus funciones
- 21.1.4. Transformación del trabajo de la dirección

21.2. El directivo y sus funciones. La cultura organizacional y sus enfoques

- 21.2.1. El directivo y sus funciones. La cultura organizacional y sus enfoques

21.3. Dirección de operaciones

- 21.3.1. Importancia de la dirección
- 21.3.2. La cadena de valor
- 21.3.3. Gestión de calidad

21.4. Oratoria y formación de portavoces

- 21.4.1. Comunicación interpersonal
- 21.4.2. Habilidades comunicativas e influencia
- 21.4.3. Barreras en la comunicación

21.5. Herramientas de comunicaciones personales y organizacional

- 21.5.1. La comunicación interpersonal
- 21.5.2. Herramientas de la comunicación interpersonal
- 21.5.3. La comunicación en la organización
- 21.5.4. Herramientas en la organización

21.6. Comunicación en situaciones de crisis

- 21.6.1. Crisis
- 21.6.2. Fases de la crisis
- 21.6.3. Mensajes: contenidos y momentos

21.7. Preparación de un plan de crisis

- 21.7.1. Análisis de posibles problemas
- 21.7.2. Planificación
- 21.7.3. Adecuación del personal

21.8. Inteligencia emocional

- 21.8.1. Inteligencia emocional y comunicación
- 21.8.2. Asertividad, empatía y escucha activa
- 21.8.3. Autoestima y comunicación emocional

21.9. Liderazgo y gestión de equipos

- 21.9.1. Liderazgo y estilos de liderazgo
- 21.9.2. Capacidades y desafíos del líder
- 21.9.3. Gestión de Procesos de Cambio
- 21.9.4. Gestión de Equipos Multiculturales

07

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.



08

Perfil de nuestros alumnos

Nuestro MBA en Dirección de Hospitales y Servicios de Salud es un programa dirigido a personas con estudios universitarios que quieren transformar su carrera profesional. La diversidad de participantes con diferentes perfiles académicos y procedentes de múltiples nacionalidades conforma el enfoque multidisciplinar de este programa.





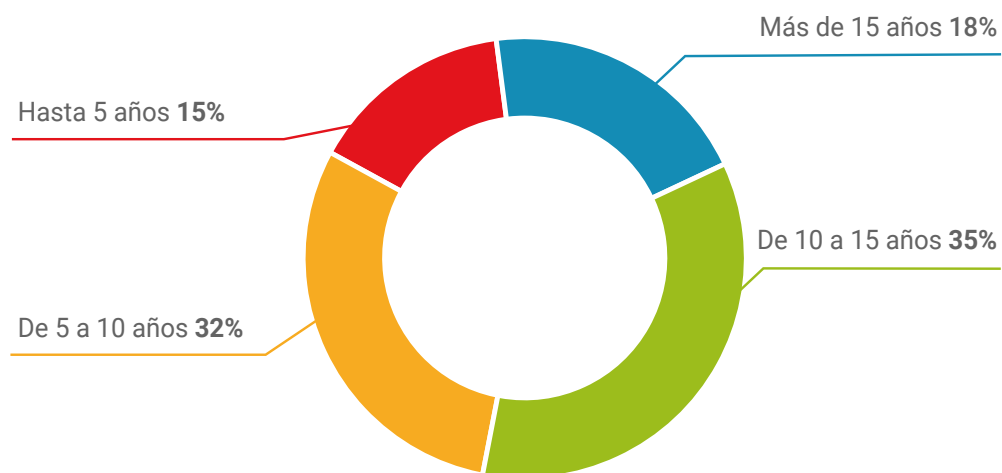
“

Nuestro programa está dirigido a profesionales con una carrera universitaria que desean adquirir una especialización de alto nivel que les permita mejorar en su profesión”

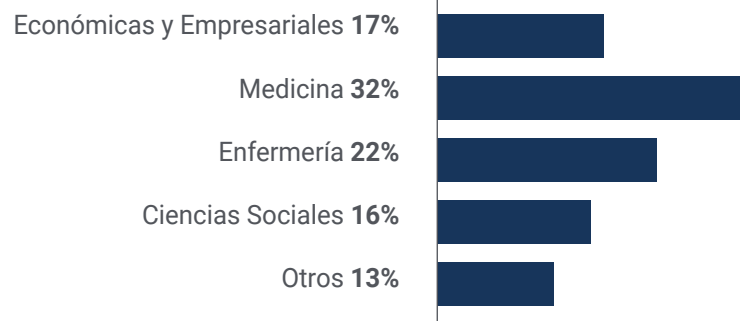
Edad media

Entre **35** y **45** años

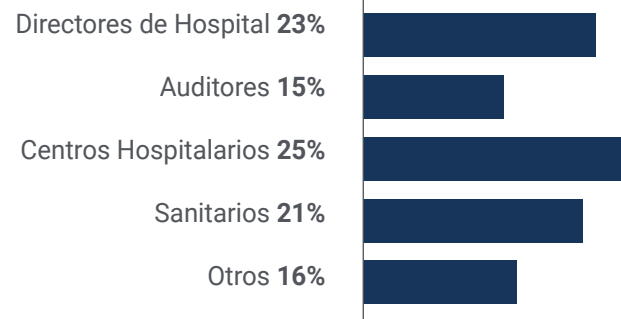
Años de experiencia



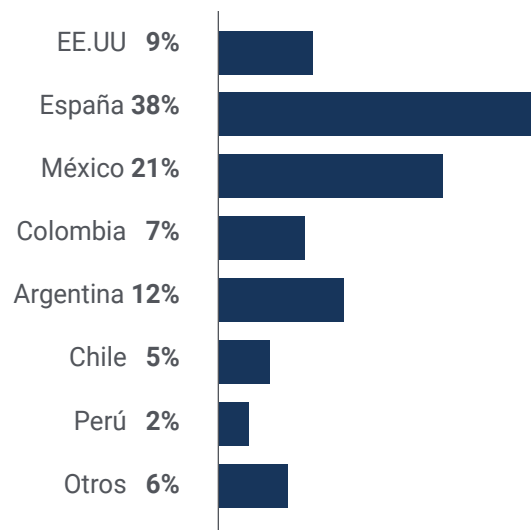
Formación



Perfil Académico



Distribución Geográfica



Susana González

Gerente de hospital

"Tras realizar este itinerario educativo, he podido ponerme al día en las principales novedades en la Dirección de Hospitales y Servicios de Salud. De esta manera, he logrado una capacitación superior gracias a la cual puedo desarrollar mi labor profesional de una manera más eficiente y adecuada a las necesidades y exigencias del siglo XXI"

09

Dirección del curso

TECH ha seleccionado a un grupo docente con competencias destacables en el ámbito de la gestión financiera en instituciones sanitarias. Todos ellos, se distinguen por sus extensas carreras profesionales y su dominio completo de herramientas aplicables en el área de gestión. Así, el alumno que se matricule en este curso disfrutará de variedad de recursos multimedia a su alcance para una capacitación de máxima calidad.





“

Aprovecha la oportunidad de adquirir competencias avanzadas en Dirección de Hospitales y Servicios de Salud”

Directora Invitada Internacional

La Doctora Leslie K. Breitner es una **especialista de renombre internacional**, con una destacada trayectoria en los campos de **administración de empresas, gestión sin fines de lucro y atención médica**. Su carrera profesional e investigativa se ha centrado en analizar el impacto de las iniciativas que mejoran la **calidad de los sistemas financieros en organizaciones sanitarias**. En ese sentido, sus principales contribuciones han estado relacionadas a la **educación y el liderazgo**, llegando a colaborar con numerosas instituciones pedagógicas en la creación de programas de capacitación para directivos.

Por otro lado, es coautora de los populares libros de contabilidad *Essentials of Accounting*, (10th Edition) y *Essentials of Accounting Review*. En estos volúmenes, la experta refleja sus amplios conocimientos sobre **gestión económica, elaboración de presupuestos y medición del rendimiento en hospitales**. Asimismo, muchos de los estudios y aportes que se recogen en sus diferentes publicaciones, han contado con el apoyo subvencionado del **Departamento de Salud y Servicios Humanos de los Estados Unidos**.

Del mismo modo, la Doctora Breitner es **egresada de la Universidad de Boston** y colabora como especialista en la Universidad McGill de Montreal en Canadá. En ese último centro **fundó el programa de Máster Internacional de Liderazgo en Salud (IMHL por sus siglas en inglés)** y fungió como **Codirectora Académica de Posgrado en Gestión de la Atención Médica**. Igualmente, imparte conferencias de modo frecuente en las Universidades de Harvard, Washington y Seton Hall.

La experiencia profesional de la Doctora Breitner ha sido reconocida en numerosas ocasiones, recibiendo lauros de importantes organismos e instituciones universitarias de todo el mundo. Entre otras distinciones, ostenta con el **Premio Beekhuis** de la Escuela de Graduados de Administración de Simmons College y es **miembro de honor** de la división de Boston de la **Sociedad Beta Gamma Sigma**.



Dra. Breitner, Leslie

- Directora de Programas en la Facultad de Gestión Sanitaria de la Universidad McGill, Montreal, Canadá
- Especialista en Administración de Empresas Hospitalarias
- Directora del Máster Internacional en Liderazgo Sanitario
- Codirectora Académica del Posgrado en Gestión de la Atención Médica
- Supervisor del programa de prácticas de investigación para licenciados Mitacs-Accelerate
- Colaboración con UNICEF en Formación sobre Presupuesto y Análisis Fiscal
- Doctora en Administración de Empresas (DBA) por la Escuela Superior de Gestión de la Universidad de Boston
- Máster en Administración de Empresas (MBA) por la Escuela de Postgrado en Gestión del Simmons College



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

Directora Invitada Internacional

Con más de 20 años de experiencia en el diseño y la dirección de equipos globales de **adquisición de talento**, Jennifer Dove es experta en **contratación** y **estrategia tecnológica**. A lo largo de su experiencia profesional ha ocupado puestos directivos en varias organizaciones tecnológicas dentro de empresas de la lista Fortune 50, como NBCUniversal y Comcast. Su trayectoria le ha permitido destacar en entornos competitivos y de alto crecimiento.

Como **Vicepresidenta de Adquisición de Talento** en **Mastercard**, se encarga de supervisar la estrategia y la ejecución de la incorporación de talento, colaborando con los líderes empresariales y los responsables de **Recursos Humanos** para cumplir los objetivos operativos y estratégicos de contratación. En especial, su finalidad es **crear equipos diversos, inclusivos** y de **alto rendimiento** que impulsen la innovación y el crecimiento de los productos y servicios de la empresa. Además, es experta en el uso de herramientas para atraer y retener a los mejores profesionales de todo el mundo. También se encarga de **amplificar la marca de empleador** y la propuesta de valor de Mastercard a través de publicaciones, eventos y redes sociales.

Jennifer Dove ha demostrado su compromiso con el desarrollo profesional continuo, participando activamente en redes de profesionales de Recursos Humanos y contribuyendo a la incorporación de numerosos trabajadores a diferentes empresas. Tras obtener su licenciatura en **Comunicación Organizacional** por la Universidad de Miami, ha ocupado cargos directivos de selección de personal en empresas de diversas áreas.

Por otra parte, ha sido reconocida por su habilidad para liderar transformaciones organizacionales, **integrar tecnologías** en los **procesos de reclutamiento** y desarrollar programas de liderazgo que preparan a las instituciones para los desafíos futuros. También ha implementado con éxito programas de **bienestar laboral** que han aumentado significativamente la satisfacción y retención de empleados.



Dña. Dove, Jennifer

- ♦ Vicepresidenta de Adquisición de Talentos en Mastercard, Nueva York, Estados Unidos
- ♦ Directora de Adquisición de Talentos en NBCUniversal, Nueva York, Estados Unidos
- ♦ Responsable de Selección de Personal Comcast
- ♦ Directora de Selección de Personal en Rite Hire Advisory
- ♦ Vicepresidenta Ejecutiva de la División de Ventas en Ardor NY Real Estate
- ♦ Directora de Selección de Personal en Valerie August & Associates
- ♦ Ejecutiva de Cuentas en BNC
- ♦ Ejecutiva de Cuentas en Vault
- ♦ Graduada en Comunicación Organizacional por la Universidad de Miami

“

TECH cuenta con un distinguido y especializado grupo de Directores Invitados Internacionales, con importantes roles de liderazgo en las empresas más punteras del mercado global”

Director Invitado Internacional

Líder tecnológico con décadas de experiencia en las principales multinacionales tecnológicas, Rick Gauthier se ha desarrollado de forma prominente en el campo de los servicios en la nube y mejora de procesos de extremo a extremo. Ha sido reconocido como un líder y responsable de equipos con gran eficiencia, mostrando un talento natural para garantizar un alto nivel de compromiso entre sus trabajadores.

Posee dotes innatas en la estrategia e innovación ejecutiva, desarrollando nuevas ideas y respaldando su éxito con datos de calidad. Su trayectoria en Amazon le ha permitido administrar e integrar los servicios informáticos de la compañía en Estados Unidos. En Microsoft ha liderado un equipo de 104 personas, encargadas de proporcionar infraestructura informática a nivel corporativo y apoyar a departamentos de ingeniería de productos en toda la compañía.

Esta experiencia le ha permitido destacarse como un directivo de alto impacto, con habilidades notables para aumentar la eficiencia, productividad y satisfacción general del cliente.



D. Gauthier, Rick

- Director regional de IT en Amazon, Seattle, Estados Unidos
- Jefe de programas sénior en Amazon
- Vicepresidente de Wimmer Solutions
- Director sénior de servicios de ingeniería productiva en Microsoft
- Titulado en Ciberseguridad por Western Governors University
- Certificado Técnico en *Commercial Diving* por Divers Institute of Technology
- Titulado en Estudios Ambientales por The Evergreen State College

“

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

Director Invitado Internacional

Romi Arman es un reputado experto internacional con más de dos décadas de experiencia en **Transformación Digital, Marketing, Estrategia y Consultoría**. A través de esa extendida trayectoria, ha asumido diferentes riesgos y es un permanente **defensor** de la **innovación** y el **cambio** en la coyuntura empresarial. Con esa experticia, ha colaborado con directores generales y organizaciones corporativas de todas partes del mundo, empujándoles a dejar de lado los modelos tradicionales de negocios. Así, ha contribuido a que compañías como la energética Shell se conviertan en **verdaderos líderes del mercado**, centradas en sus **clientes** y el **mundo digital**.

Las estrategias diseñadas por Arman tienen un impacto latente, ya que han permitido a varias corporaciones **mejorar las experiencias de los consumidores, el personal y los accionistas** por igual. El éxito de este experto es cuantificable a través de métricas tangibles como el **CSAT**, el **compromiso de los empleados** en las instituciones donde ha ejercido y el crecimiento del **indicador financiero EBITDA** en cada una de ellas.

También, en su recorrido profesional ha nutrido y **liderado equipos de alto rendimiento** que, incluso, han recibido galardones por su **potencial transformador**. Con Shell, específicamente, el ejecutivo se ha propuesto siempre superar tres retos: satisfacer las complejas **demandas** de **descarbonización** de los clientes, **apoyar** una “**descarbonización rentable**” y **revisar** un panorama fragmentado de **datos, digital y tecnológico**. Así, sus esfuerzos han evidenciado que para lograr un éxito sostenible es fundamental partir de las necesidades de los consumidores y sentar las bases de la transformación de los procesos, los datos, la tecnología y la cultura.

Por otro lado, el directivo destaca por su dominio de las **aplicaciones empresariales** de la **Inteligencia Artificial**, temática en la que cuenta con un posgrado de la Escuela de Negocios de Londres. Al mismo tiempo, ha acumulado experiencias en **IoT** y el **Salesforce**.



D. Arman, Romi

- Director de Transformación Digital (CDO) en la Corporación Energética Shell, Londres, Reino Unido
- Director Global de Comercio Electrónico y Atención al Cliente en la Corporación Energética Shell
- Gestor Nacional de Cuentas Clave (fabricantes de equipos originales y minoristas de automoción) para Shell en Kuala Lumpur, Malasia
- Consultor Sénior de Gestión (Sector Servicios Financieros) para Accenture desde Singapur
- Licenciado en la Universidad de Leeds
- Posgrado en Aplicaciones Empresariales de la IA para Altos Ejecutivos de la Escuela de Negocios de Londres
- Certificación Profesional en Experiencia del Cliente CCXP
- Curso de Transformación Digital Ejecutiva por IMD

“

¿Deseas actualizar tus conocimientos con la más alta calidad educativa? TECH te ofrece el contenido más actualizado del mercado académico, diseñado por auténticos expertos de prestigio internacional”

Director Invitado Internacional

Manuel Arens es un **experimentado profesional** en el manejo de datos y líder de un equipo altamente cualificado. De hecho, Arens ocupa el cargo de **gerente global de compras** en la división de Infraestructura Técnica y Centros de Datos de Google, empresa en la que ha desarrollado la mayor parte de su carrera profesional. Con base en Mountain View, California, ha proporcionado soluciones para los desafíos operativos del gigante tecnológico, tales como la **integridad de los datos maestros**, las **actualizaciones de datos de proveedores** y la **priorización** de los mismos. Ha liderado la planificación de la cadena de suministro de centros de datos y la evaluación de riesgos del proveedor, generando mejoras en el proceso y la gestión de flujos de trabajo que han resultado en ahorros de costos significativos.

Con más de una década de trabajo proporcionando soluciones digitales y liderazgo para empresas en diversas industrias, tiene una amplia experiencia en todos los aspectos de la prestación de soluciones estratégicas, incluyendo **Marketing, análisis de medios, medición y atribución**. De hecho, ha recibido varios reconocimientos por su labor, entre ellos el **Premio al Liderazgo BIM**, el **Premio a la Liderazgo Search**, **Premio al Programa de Generación de Leads de Exportación** y el **Premio al Mejor Modelo de Ventas de EMEA**.

Asimismo, Arens se desempeñó como **Gerente de Ventas** en Dublín, Irlanda. En este puesto, construyó un equipo de 4 a 14 miembros en tres años y lideró al equipo de ventas para lograr resultados y colaborar bien entre sí y con equipos interfuncionales. También ejerció como **Analista Sénior** de Industria, en Hamburgo, Alemania, creando storylines para más de 150 clientes utilizando herramientas internas y de terceros para apoyar el análisis. Desarrolló y redactó informes en profundidad para demostrar su dominio del tema, incluyendo la comprensión de los **factores macroeconómicos y políticos/regulatorios** que afectan la adopción y difusión de la tecnología.

También ha liderado equipos en empresas como **Eaton, Airbus y Siemens**, en los que adquirió valiosa experiencia en gestión de cuentas y cadena de suministro. Destaca especialmente su labor para superar continuamente las expectativas mediante la **construcción de valiosas relaciones con los clientes y trabajar de forma fluida con personas en todos los niveles de una organización**, incluyendo stakeholders, gestión, miembros del equipo y clientes. Su enfoque impulsado por los datos y su capacidad para desarrollar soluciones innovadoras y escalables para los desafíos de la industria lo han convertido en un líder prominente en su campo.



D. Arens, Manuel

- Gerente Global de Compras en Google, Mountain View, Estados Unidos
- Responsable principal de Análisis y Tecnología B2B en Google, Estados Unidos
- Director de ventas en Google, Irlanda
- Analista Industrial Sénior en Google, Alemania
- Gestor de cuentas en Google, Irlanda
- Accounts Payable en Eaton, Reino Unido
- Gestor de Cadena de Suministro en Airbus, Alemania

“

¡Apuesta por TECH! Podrás acceder a los mejores materiales didácticos, a la vanguardia tecnológica y educativa, implementados por reconocidos especialistas de renombre internacional en la materia”

Director Invitado Internacional

Andrea La Sala es un experimentado ejecutivo del Marketing cuyos proyectos han tenido un **significativo impacto** en el entorno de la Moda. A lo largo de su exitosa carrera ha desarrollado disímiles tareas relacionadas con **Productos, Merchandising y Comunicación**. Todo ello, ligado a marcas de prestigio como **Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein**, entre otras.

Los resultados de este directivo de **alto perfil internacional** han estado vinculados a su probada capacidad para **synetizar información** en marcos claros y ejecutar **acciones concretas** alineadas a objetivos **empresariales específicos**. Además, es reconocido por su **proactividad y adaptación a ritmos acelerados** de trabajo. A todo ello, este experto adiciona una **fuerte conciencia comercial, visión de mercado** y una **auténtica pasión** por los productos.

Como **Director Global de Marca y Merchandising** en **Giorgio Armani**, ha supervisado disímiles **estrategias de Marketing** para ropas y accesorios. Asimismo, sus tácticas han estado centradas en el **ámbito minorista** y las **necesidades y el comportamiento del consumidor**. Desde este puesto, La Sala también ha sido responsable de configurar la comercialización de productos en diferentes mercados, actuando como **jefe de equipo** en los **departamentos de Diseño, Comunicación y Ventas**.

Por otro lado, en empresas como **Calvin Klein** o el **Gruppo Coin**, ha emprendido proyectos para impulsar la **estructura, el desarrollo y la comercialización** de diferentes colecciones. A su vez, ha sido encargado de crear **calendarios eficaces** para las **campañas** de compra y venta. Igualmente, ha tenido bajo su dirección los **términos, costes, procesos y plazos de entrega** de diferentes operaciones.

Estas experiencias han convertido a Andrea La Sala en uno de los principales y más cualificados **líderes corporativos** de la **Moda** y el **Lujo**. Una alta capacidad directiva con la que ha logrado implementar de manera eficaz el **posicionamiento positivo** de diferentes marcas y redefinir sus indicadores clave de rendimiento (KPI).



D. La Sala, Andrea

- Director Global de Marca y Merchandising Armani Exchange en Giorgio Armani, Milán, Italia
- Director de Merchandising en Calvin Klein
- Responsable de Marca en Gruppo Coin
- Brand Manager en Dolce&Gabbana
- Brand Manager en Sergio Tacchini S.p.A.
- Analista de Mercado en Fastweb
- Graduado de Business and Economics en la Università degli Studi del Piemonte Orientale

“

Los profesionales más cualificados y experimentados a nivel internacional te esperan en TECH para ofrecerte una enseñanza de primer nivel, actualizada y basada en la última evidencia científica. ¿A qué esperas para matricularte?”

Director Invitado Internacional

Mick Gram es sinónimo de innovación y excelencia en el campo de la **Inteligencia Empresarial** a nivel internacional. Su exitosa carrera se vincula a puestos de liderazgo en multinacionales como **Walmart** y **Red Bull**. Asimismo, este experto destaca por su visión para **identificar tecnologías emergentes** que, a largo plazo, alcanzan un impacto imperecedero en el entorno corporativo.

Por otro lado, el ejecutivo es considerado un **pionero** en el **empleo de técnicas de visualización de datos** que simplificaron conjuntos complejos, haciéndolos accesibles y facilitadores de la toma de decisiones. Esta habilidad se convirtió en el pilar de su perfil profesional, transformándolo en un deseado activo para muchas organizaciones que apostaban por **recopilar información** y **generar acciones** concretas a partir de ellos.

Uno de sus proyectos más destacados de los últimos años ha sido la **plataforma Walmart Data Cafe**, la más grande de su tipo en el mundo que está anclada en la nube destinada al análisis de **Big Data**. Además, ha desempeñado el cargo de **Director de Business Intelligence** en **Red Bull**, abarcando áreas como **Ventas, Distribución, Marketing y Operaciones de Cadena de Suministro**. Su equipo fue reconocido recientemente por su innovación constante en cuanto al uso de la nueva API de Walmart Luminare para **insights** de Compradores y Canales.

En cuanto a su formación, el directivo cuenta con varios Másteres y estudios de posgrado en centros de prestigio como la **Universidad de Berkeley**, en Estados Unidos, y la **Universidad de Copenhague**, en Dinamarca. A través de esa actualización continua, el experto ha alcanzado competencias de vanguardia. Así, ha llegado a ser considerado un **líder nato** de la **nueva economía mundial**, centrada en el impulso de los datos y sus posibilidades infinitas.



D. Gram, Mick

- Director de *Business Intelligence* y Análisis en Red Bull, Los Ángeles, Estados Unidos
- Arquitecto de soluciones de *Business Intelligence* para Walmart Data Cafe
- Consultor independiente de *Business Intelligence* y *Data Science*
- Director de *Business Intelligence* en Capgemini
- Analista Jefe en Nordea
- Consultor Jefe de *Business Intelligence* para SAS
- Executive Education en IA y Machine Learning en UC Berkeley College of Engineering
- MBA Executive en e-commerce en la Universidad de Copenhague
- Licenciatura y Máster en Matemáticas y Estadística en la Universidad de Copenhague



¡Estudia en la mejor universidad online del mundo según Forbes! En este MBA tendrás acceso a una amplia biblioteca de recursos multimedia, elaborados por reconocidos docentes de relevancia internacional”

Director Invitado Internacional

Scott Stevenson es un distinguido experto del sector del **Marketing Digital** que, por más de 19 años, ha estado ligado a una de las compañías más poderosas de la industria del entretenimiento, **Warner Bros. Discovery**. En este rol, ha tenido un papel fundamental en la **supervisión de logística y flujos de trabajos creativos** en diversas plataformas digitales, incluyendo redes sociales, búsqueda, *display* y medios lineales.

El liderazgo de este ejecutivo ha sido crucial para impulsar **estrategias de producción en medios pagados**, lo que ha resultado en una notable **mejora** en las **tasas de conversión** de su empresa. Al mismo tiempo, ha asumido otros roles, como el de Director de Servicios de Marketing y Gerente de Tráfico en la misma multinacional durante su antigua gerencia.

A su vez, Stevenson ha estado ligado a la distribución global de videojuegos y **campañas de propiedad digital**. También, fue el responsable de introducir estrategias operativas relacionadas con la formación, finalización y entrega de contenido de sonido e imagen para **comerciales de televisión y trailers**.

Por otro lado, el experto posee una Licenciatura en Telecomunicaciones de la Universidad de Florida y un Máster en Escritura Creativa de la Universidad de California, lo que demuestra su destreza en **comunicación y narración**. Además, ha participado en la Escuela de Desarrollo Profesional de la Universidad de Harvard en programas de vanguardia sobre el uso de la **Inteligencia Artificial** en los **negocios**. Así, su perfil profesional se erige como uno de los más relevantes en el campo actual del **Marketing** y los **Medios Digitales**.



D. Stevenson, Scott

- Director de Marketing Digital en Warner Bros. Discovery, Burbank, Estados Unidos
- Gerente de Tráfico en Warner Bros. Entertainment
- Máster en Escritura Creativa de la Universidad de California
- Licenciatura en Telecomunicaciones de la Universidad de Florida

“

¡Alcanza tus objetivos académicos y profesionales con los expertos mejor cualificados del mundo! Los docentes de este MBA te guiarán durante todo el proceso de aprendizaje”

Director Invitado Internacional

El Doctor Eric Nyquist es un destacado profesional en el ámbito **deportivo internacional**, que ha construido una carrera impresionante, destacando por su **liderazgo estratégico** y su capacidad para impulsar el cambio y la **innovación** en **organizaciones deportivas** de primer nivel.

De hecho, ha desempeñado roles de alto cargo, como el de **Director de Comunicaciones e Impacto** en **NASCAR**, con sede en **Florida, Estados Unidos**. Con muchos años de experiencia a sus espaldas en esta entidad, el Doctor Nyquist también ha ocupado varios puestos de liderazgo, incluyendo **Vicepresidente Sénior de Desarrollo Estratégico** y **Director General de Asuntos Comerciales**, gestionando más de una docena de disciplinas que van desde el **desarrollo estratégico** hasta el **Marketing de entretenimiento**.

Asimismo, Nyquist ha dejado una marca significativa en las **franquicias deportivas** más importantes de Chicago. Como **Vicepresidente Ejecutivo** de las franquicias de los **Chicago Bulls** y los **Chicago White Sox** ha demostrado su capacidad para impulsar el **éxito empresarial y estratégico** en el mundo del **deporte profesional**.

Finalmente, cabe destacar que inició su carrera en el **ámbito deportivo** mientras trabajaba en Nueva York como **analista estratégico principal** para Roger Goodell en la **Liga Nacional de Fútbol (NFL)** y, anteriormente, como **Pasante Jurídico** en la **Federación de Fútbol de Estados Unidos**.



D. Nyquist, Eric

- Director de Comunicaciones e Impacto en NASCAR, Florida, Estados Unidos
- Vicepresidente Sénior de Desarrollo Estratégico en NASCAR
- Vicepresidente de Planificación Estratégica en NASCAR
- Director General de Asuntos Comerciales en NASCAR
- Vicepresidente Ejecutivo en las Franquicias Chicago White Sox
- Vicepresidente Ejecutivo en las Franquicias Chicago Bulls
- Gerente de Planificación Empresarial en la Liga Nacional de Fútbol (NFL)
- Asuntos Comerciales/Pasante Jurídico en la Federación de Fútbol de Estados Unidos
- Doctor en Derecho por la Universidad de Chicago
- Máster en Administración de Empresas-MBA por la Escuela de Negocios Booth de la Universidad de Chicago
- Licenciado en Economía Internacional por Carleton College

“

Gracias a esta titulación universitaria, 100% online, podrás compaginar el estudio con tus obligaciones diarias, de la mano de los mayores expertos internacionales en el campo de tu interés. ¡Inscríbete ya!”

10

Impacto para tu carrera

Somos conscientes de que cursar un programa de estas características supone una gran inversión económica, profesional y, por supuesto, personal. El objetivo final de llevar a cabo este gran esfuerzo debe ser el de conseguir crecer profesionalmente. Y, por ello, TECH pone todo su esfuerzo y herramientas a su disposición para que adquieras las habilidades y destrezas necesarias que te permitan lograr ese cambio y ser un director de hospitales con un pensamiento crítico e imparcial.



“

En TECH te ayudamos a dar un cambio positivo en tu carrera gracias a la calidad de nuestro programa”

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

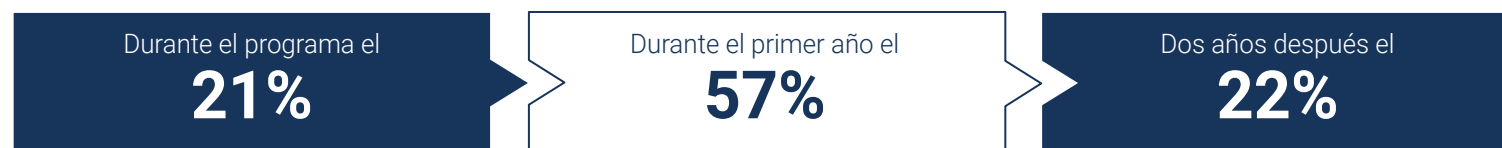
El MBA en Dirección de Hospitales y Servicios de Salud de TECH Universidad Tecnológica es un programa intenso que te prepara para afrontar retos y decisiones tanto a nivel nacional como internacional. Su objetivo principal es favorecer tu crecimiento personal y profesional. Ayudarte a conseguir el éxito.

Si quieres superarte a ti mismo, conseguir un cambio positivo a nivel profesional y relacionarte con los mejores, este es tu sitio.

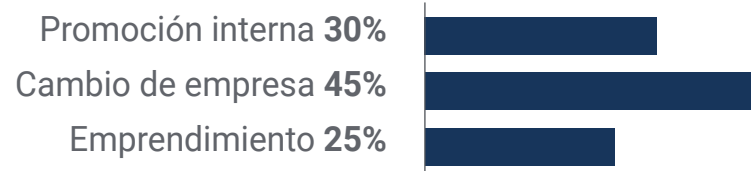
Los profesionales deben seguir especializándose durante toda su carrera para lograr poner al día sus conocimientos y estar al tanto de todas las novedades del sector.

Logra la especialización que necesitas para dar un giro a tu carrera profesional.

Momento del cambio

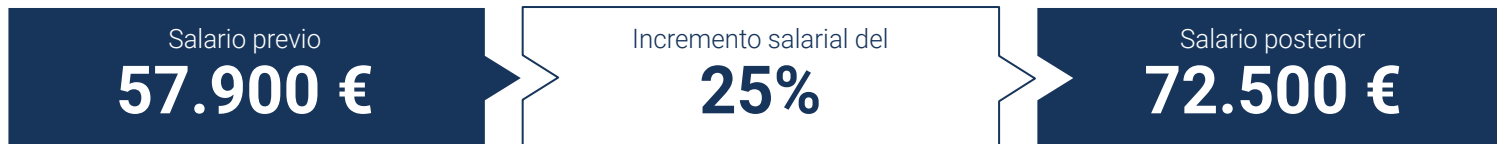


Tipo de cambio



Mejora salarial

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



11

Beneficios para tu empresa

El MBA en Dirección de Hospitales y Servicios de Salud contribuye a elevar el talento de la organización a su máximo potencial mediante la especialización de líderes de alto nivel. De esta manera, adquirirás una capacitación que no solo supondrá un plus de calidad para tu currículum, sino que también será un valor añadido para la organización en la que trabajes. Pero, además, participar en este programa será una oportunidad única para acceder a una red de contactos potente en la que encontrar futuros socios profesionales, clientes o proveedores.





“

Nuestro programa de capacitación te dará las claves para hacer aportaciones más precisas durante tu labor diaria”

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.

12

Titulación

Este programa MBA en Dirección de Hospitales y Servicios de Salud garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Máster de Formación Permanente expedido por TECH Universidad Tecnológica.



“

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

Este programa te permitirá obtener el título de **MBA en Dirección de Hospitales y Servicios de Salud** emitido por TECH Universidad Tecnológica.

TECH Universidad Tecnológica, es una Universidad española oficial, que forma parte del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES). Con un enfoque centrado en la excelencia académica y la calidad universitaria a través de la tecnología.

Este título propio contribuye de forma relevante al desarrollo de la educación continua y actualización del profesional, garantizándole la adquisición de las competencias en su área de conocimiento y aportándole un alto valor curricular universitario a su formación. Es 100% válido en todas las Oposiciones, Carrera Profesional y Bolsas de Trabajo de cualquier Comunidad Autónoma española.

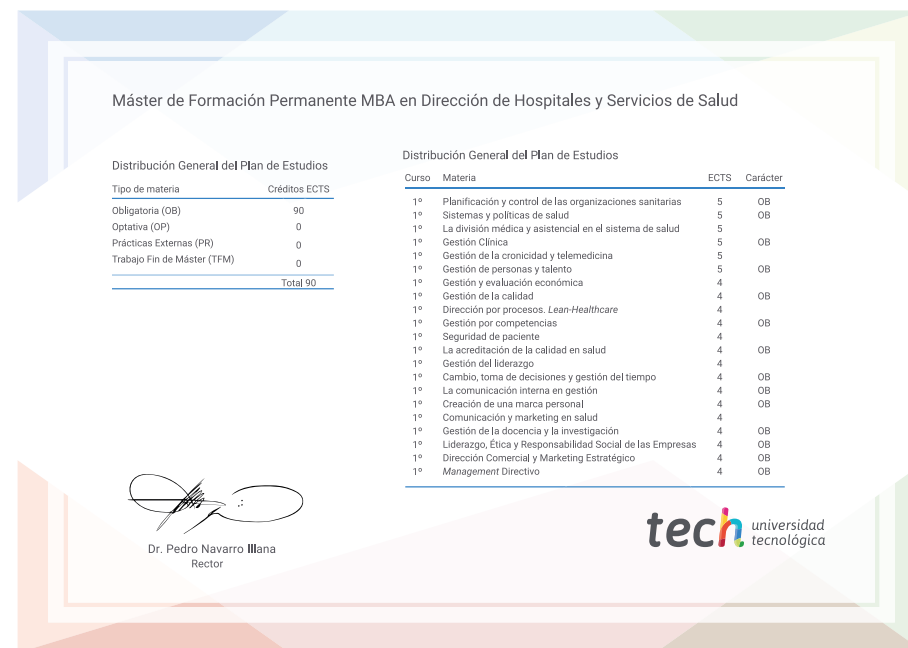
Además, el riguroso sistema de garantía de calidad de TECH asegura que cada título otorgado cumpla con los más altos estándares académicos, brindándole al egresado la confianza y la credibilidad que necesita para destacarse en su carrera profesional.

Título: **Máster de Formación Permanente MBA en Dirección de Hospitales y Servicios de Salud**

Modalidad: **100% Online**

Duración: **7 meses**

Créditos: **90 ECTS**



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



Máster de Formación Permanente

MBA en Dirección de
Hospitales y Servicios
de Salud

- » Modalidad: **online**
- » Duración: **7 meses**
- » Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
- » Acreditación: **90 ECTS**
- » Horario: **a tu ritmo**
- » Exámenes: **online**

Máster de Formación Permanente

MBA en Dirección de Hospitales y Servicios de Salud