

Curso de Especialização

Estratégia e Criação do Modelo de Negócio
de uma Clínica Dentária





Curso de Especialização Estratégia e Criação do Modelo de Negócio de uma Clínica Dentária

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 meses
- » Certificação: TECH Universidade Tecnológica
- » Créditos: 16 ECTS
- » Horário: ao seu próprio ritmo
- » Exames: online

Acesso ao site: www.techtute.com/pt/medicina-dentaria/curso-especializacao/curso-especializacao-estrategia-criacao-modelo-negocio-clinica-dentaria

Índice

01

Apresentação

pág. 4

02

Objetivos

pág. 8

03

Direção do curso

pág. 12

04

Estrutura e conteúdo

pág. 18

05

Metodologia

pág. 22

06

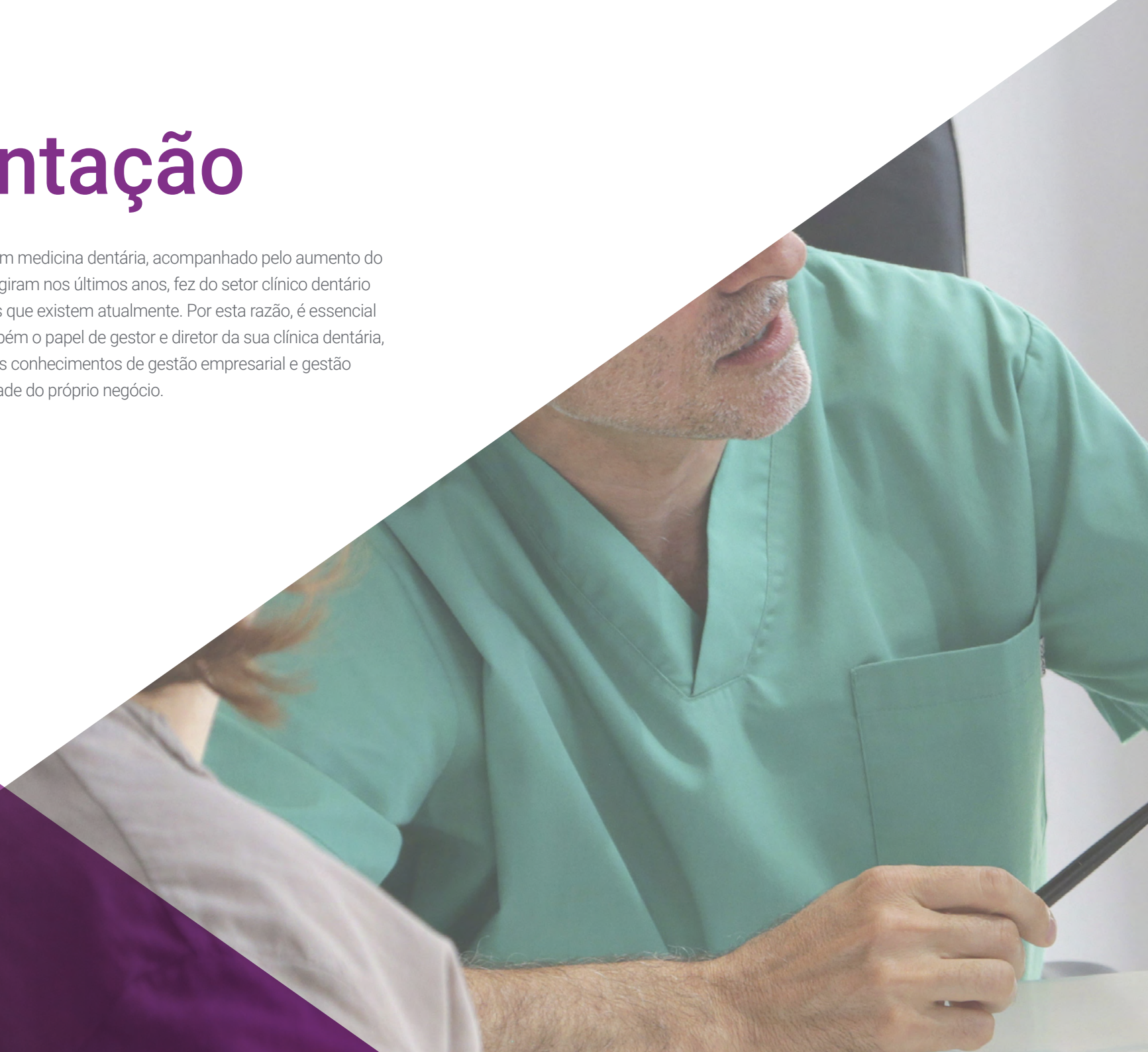
Certificação

pág. 30

01

Apresentação

O número crescente de licenciados em medicina dentária, acompanhado pelo aumento do número de clínicas dentárias que surgiram nos últimos anos, fez do setor clínico dentário um dos mercados mais competitivos que existem atualmente. Por esta razão, é essencial para o perfil do dentista adoptar também o papel de gestor e diretor da sua clínica dentária, e ele ou ela deve também aprender os conhecimentos de gestão empresarial e gestão de equipa que garantirão a continuidade do próprio negócio.



“

Melhore os seus conhecimentos em Estratégia e Criação do Modelo de Negócio de uma Clínica Dentária através deste programa, onde encontrará o melhor material didático com estudos de casos reais. Saiba aqui sobre os últimos avanços na gestão clínica para poder liderar centros dentários de qualidade”

A Gestão e Direção das Clínicas Dentárias tem despertado um interesse crescente nos últimos anos, especialmente nos profissionais que se aperceberam da importância de saber gerir corretamente todos os recursos disponíveis na sua clínica dentária de modo a transformá-la num negócio com futuro, com uma continuidade que só pode ser assegurada através da aplicação das alavancas próprias da gestão empresarial.

Neste novo ambiente o foco na prática dentária como estrutura organizacional é particularmente forte, e todas as áreas de gestão e liderança devem ser abordadas e dominadas: recursos humanos, marketing, qualidade, gestão do tempo, planeamento e estratégia, contabilidade e custos, etc.

Este **Curso de Especialização em Estratégia e Criação do Modelo de Negócio de Clínicas Dentárias** conta com o conteúdo científico mais completo e atualizado do mercado.

As suas principais características são:

- ♦ Desenvolvimento de estudos de caso apresentados por especialistas nas diferentes especialidades relacionadas com a gestão e direção de clínicas dentárias.
- ♦ O seu conteúdo gráfico, esquemático e eminentemente prático fornece informação científica e rigorosa sobre as disciplinas que são essenciais para a prática profissional
- ♦ Novidades sobre Estratégia e Criação do Modelo de Negócio de uma Clínica Dentária
- ♦ Sistema de aprendizagem interativo baseado em algoritmos para a tomada de decisões sobre as situações clínicas propostas
- ♦ Disponibilidade de acesso aos conteúdos a partir de qualquer dispositivo fixo ou portátil com ligação à internet



Cada empresa precisa de decidir onde e com quem está a lidar, que recursos tem e o que pretende ganhar com isso”

“

Este Curso de Especialização é o melhor investimento que pode fazer na seleção de um programa de atualização por duas razões: além de atualizar os seus conhecimentos em, Estratégia e Criação do Modelo de Negócio de uma Clínica Dentária, também obterá um certificado de Curso de Especialização emitido pela TECH Universidade Tecnológica”

O seu corpo docente inclui profissionais pertencentes à área da Gestão e Direção de Clínicas Dentárias, que trazem para esta especialização a experiência do seu trabalho, bem como especialistas reconhecidos pertencentes a empresas de referência, tanto no setor como em setores relacionados.

Graças ao seu conteúdo multimédia desenvolvido com a mais recente tecnologia educacional, o profissional terá acesso a uma aprendizagem situada e contextual, ou seja, um ambiente de simulação que proporcionará uma aprendizagem imersiva programada para se formar em situações reais.

Este programa tem como fundamento a Aprendizagem Baseada em Problemas, onde o médico deverá resolver as diferentes situações de prática profissional que surgirem ao longo do programa. Para tal, contará com um sistema inovador de vídeo interativo criado por especialistas reconhecidos na área da criação de modelos de negócio com uma vasta experiência docente.

O Curso de Especialização permite-lhe praticar em ambientes simulados que lhe proporcionam uma aprendizagem imersiva programada para se preparar em situações reais.

Damos-lhe a oportunidade de assumir o controlo do seu futuro e desenvolver todo o seu potencial à frente de centros e clínicas dentárias.



02

Objetivos

O Curso de Especialização em Estratégia e Criação do Modelo de Negócio de uma Clínica Dentária tem como objetivo promover o crescimento pessoal e profissional.





“

O principal objetivo deste programa é promover o seu crescimento pessoal e profissional, ajudando-o a alcançar o sucesso como gestor de clínicas dentárias”



Objetivos gerais

- Utilizar ferramentas teóricas, metodológicas e analíticas para gerir e dirigir de forma ótima o seu próprio negócio clínico-dentário, diferenciando-se eficazmente num ambiente altamente competitivo
- Incorporar estratégia e capacidade de visão para facilitar a identificação de novas oportunidades de negócio
- Favorecer a aquisição de competências pessoais e profissionais que incentivem os estudantes a empreender os seus próprios projetos empresariais com maior confiança e determinação, tanto no caso de iniciarem o seu próprio negócio clínico-dentário, como no caso de inovarem o modelo de gestão e direção do negócio clínico-dentário que já possuem
- Profissionalizar o setor clínico-dentário, através da especialização contínua e específica no campo da gestão e administração empresarial



Aproveite esta oportunidade e dê o passo para se atualizar sobre os últimos desenvolvimentos em Estratégia e Criação do Modelo de Negócio de uma Clínica Dentária”





Objetivos específicos

Módulo 1. Pilares de gestão de consultórios dentários

- ◆ Descrever a situação atual e as tendências futuras dos modelos de gestão e direção de negócios clínico-dentários a nível internacional de modo a poder definir objetivos e estratégias diferenciadoras e bem sucedidas
- ◆ Familiarizar-se com a terminologia e conceitos específicos do campo da gestão e da direção empresarial para a sua aplicação eficaz nas empresas clínico-dentárias
- ◆ Descobrir e analisar os pontos-chave dos modelos de negócio bem-sucedidos das clínicas dentárias de referência, a fim de aumentar a motivação, inspiração e mentalidade estratégica dos futuros gestores

Módulo 2. Design de uma clínica dentária

- ◆ Aprender a identificar e descrever eficazmente a proposta de valor do negócio da clínica dentária como uma base sólida para estabelecer uma estratégia subsequente de marketing e vendas
- ◆ Aprender o método de validação mais amplamente utilizado para a criação e inovação de modelos empresariais em todos os setores empresariais, com aplicação prática e específica no setor clínico-dentário

Módulo 3. Introdução ao Marketing

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

03

Direção do curso

O corpo docente deste programa inclui profissionais da saúde de reconhecido prestígio, que pertencem à área da Estratégia e Criação do Modelo de Negócio de uma Clínica Dentária que trazem a experiência do seu trabalho para esta especialização.

Além disso participam na sua conceção e elaboração, especialistas de renome que são membros de sociedades científicas nacionais e internacionais de prestígio.





“

*Aprenda com profissionais de referência,
os últimos avanços em Estratégia e Criação
do Modelo de Negócio de uma Clínica Dentária”*

Diretora Convidada Internacional

Chyree Heirs-Alexandre é uma Especialista em **Gestão de Saúde Pública** com uma vasta experiência na gestão de operações de consultórios médicos. Como Diretora do **Centro Médico Familiar de Worcester**, nos Estados Unidos, trabalhou para melhorar a saúde e o bem-estar dos residentes de Worcester. Em particular, ofereceu a sua assistência a populações culturalmente diversas, proporcionando acesso a **serviços sociais e cuidados primários**. O seu objetivo é garantir cuidados acessíveis, de qualidade e abrangentes, independentemente da capacidade de pagamento dos pacientes.

O seu empenho permanente na **Saúde Pública** levou-o a defender que os serviços e as políticas de saúde devem ser orientados para garantir o bem-estar e a qualidade de vida. Neste sentido, ocupou o cargo de **Diretora Adjunta de Gestão de Clínicas** no **Centro de Saúde do Bairro de Brockton**. Neste cargo, aprofundou as suas competências em matéria de coordenação das atividades que têm lugar nos centros médicos.

Como especialista neste setor, a Heirs-Alexandre tem como objetivo proporcionar uma gestão eficiente dos cuidados de saúde, com base nas mais recentes ferramentas e estratégias organizacionais. Neste sentido, tem trabalhado numa grande variedade de áreas para **promover a saúde e prevenir doenças nas comunidades**. Neste sentido, em 2020, participou nos esforços de vacinação durante a pandemia de COVID-19, garantindo que todas as pessoas tivessem acesso à imunização contra esta doença.

Algumas das suas principais funções têm sido a colaboração em programas de **prevenção de doenças** e a **promoção de hábitos saudáveis**, entre outros. Chyree Heirs-Alexandre é **Diretora Associada e Diretora de Operações** da Faculdade de Medicina Dentária de Harvard. Neste cargo, é responsável pela gestão das atividades diárias e do pessoal de apoio do centro.



Sra. Heirs-Alexandre, Chyree

- ♦ Diretora Responsável de Operações da Faculdade de Medicina Dentária de Harvard, Boston, EUA
- ♦ Fundadora da empresa Orchids in Bloom Credentialing
- ♦ Diretora de Operações Clínicas no Centro de Saúde da Família em Worcester, Worcester, EUA
- ♦ Diretora Assistente de Gestão de Consultório no Brockton Neighborhood Health Center
- ♦ Coordenadora de Credenciais na Stamford Health
- ♦ Especialista em Credenciais na NextGen Healthcare
- ♦ Coordenadora de operações de cuidados de saúde no Centro de Restauração de Veias - Indústria Médica Empresarial
- ♦ Assistente Clínica no Stamford Hospital
- ♦ Mestrado em Saúde Pública pela Universidade de Southern New Hampshire
- ♦ Licenciada em Administração de Cuidados de Saúde pelo Charter Oak State College

“

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

Direção



Dr. Andrés Gil

- ♦ Diretor-gerente, Clínica Pilar Roig Odontologia
- ♦ Cofundador e CEO na MedicalDays
- ♦ Mestrado em Gestão e Liderança (Michigan State University)
- ♦ Certificado em Liderança Odontológica e Gestão Clínica (Dental Doctors Institute)
- ♦ Certificado em Contabilidade de Custos (Câmara de Comércio de Valência)
- ♦ Curso de Contabilidade, Centro de Estudos Financeiros
- ♦ Curso de Liderança e Gestão de Equipas, César Piqueras
- ♦ Engenheiro Agrónomo, Universidade Politécnica de Valência



Dr. Jaime Guillot

- ♦ Licenciado em Administração e Gestão de Empresas, Universidade Politécnica de Valência
- ♦ Especialização Industrial
- ♦ Cofundador e Diretor de Estratégia de Hikaru, VR Agency
- ♦ Cofundador e Diretor Geral, Drone Espanha
- ♦ Fundador da *Internet & Mobile Business School*
- ♦ Fundador e Diretor General de Fight Technologies
- ♦ Alta experiência em criação de empresas
- ♦ Professor no Mestrado em Inovação e Criação de Empresas do Bankinter
- ♦ Coach Executivo certificado pela Escola Europeia de Líderes (EEL)
- ♦ Formador em programas de liderança e gestão emocional em empresas



Professores

Dr. Juan Manuel Dolz

- ◆ Certificado em Ciências Empresariais, Universidade de Valência
- ◆ Licenciado em Administração e Gestão de Empresas, Universidade de Valência
- ◆ Formação profissional em Marketing digital (*Internet Startup Camp* - UPV)
- ◆ Consultor de digitalização empresarial
- ◆ Alta experiência em criação de empresas
- ◆ Cofundador e CTO MedicalDays
- ◆ Cofundador e COO Drone Spain
- ◆ Cofundador e COO Hikaru VR Agency

Dra. Anna Fortea Paricio

- ◆ Licenciada em Direito pela Universidade de Valência
- ◆ Neurocoach Profissional
- ◆ Fundadora do European Leadership Center em Miami, Estados Unidos
- ◆ Fundadora do Centro de Alto Desempenho Humano Anna Fortea em Valência, Espanha
- ◆ Cofundadora de Esexox
- ◆ Presidente da INA (International Neurocoaching Association)
- ◆ Psicologia na UOC e Neurociências na UPenn, Universidade da Pennsylvania, EUA
- ◆ Coach CAC Certificado pelo Centro de Alto Desempenho Humano IESEC

04

Estrutura e conteúdo

A estrutura dos conteúdos foi concebida por uma equipa de profissionais dos melhores centros dentários, centros empresariais, empresas e universidades do território nacional, conscientes da relevância da especialização atual para poder gerir empresas de sucesso, e empenhados no ensino de qualidade através de novas tecnologias educativas.





“

Este Curso de Especialização em Estratégia e Criação do Modelo de Negócio de uma Clínica Dentária conta com o conteúdo científico mais completo e atualizado do mercado”

Módulo 1. Pilares de gestão de consultórios dentários

- 1.1. Introdução à gestão da prática dentária
 - 1.1.1. Conceito de gestão
 - 1.1.2. Finalidade da gestão
- 1.2. A visão empresarial do consultório dentário
 - 1.2.1. Definição de empresa: abordar o consultório dentário como uma empresa de serviços
 - 1.2.2. Elementos de negócio aplicados a clínicas dentárias
- 1.3. A figura do gestor
 - 1.3.1. Descrição da posição de gestão em clínicas dentárias
 - 1.3.2. As funções da direção
- 1.4. Formas de organização empresarial
 - 1.4.1. O proprietário
 - 1.4.2. A pessoa jurídica como proprietária de um consultório dentário
- 1.5. Conhecimento do sector clínico-dentário
- 1.6. Terminologia e conceitos-chave na gestão e na direção empresarial
- 1.7. Modelos atuais de clínicas dentárias de sucesso

Módulo 2. Design de uma clínica dentária

- 2.1. Introdução e objetivos
- 2.2. Situação atual do setor clínico-dentário
- 2.3. Desenvolvimentos e tendências no sector clínico-dental
- 2.4. Análise de competência
 - 2.4.1. Análise de preços
 - 2.4.2. Análise de diferenciação
- 2.5. Análise SWOT

- 2.6. Como desenhar o modelo Canvas da sua clínica dentária?
 - 2.6.1. Segmento de clientes
 - 2.6.2. Necessidades
 - 2.6.3. Soluções
 - 2.6.4. Canais
 - 2.6.5. Proposta de Valor
 - 2.6.6. Estrutura das receitas
 - 2.6.7. Estrutura de custos
 - 2.6.8. Vantagens competitivas
 - 2.6.9. Principais métricas
- 2.7. Método de validação do seu modelo de negócio: ciclo Lean Startup
 - 2.7.1. Caso 1: Validar o seu modelo na fase de criação
 - 2.7.2. Caso 2: Aplicação do método para inovar o seu modelo atual
- 2.8. A importância de validar e melhorar o modelo de negócio da sua clínica dentária
- 2.9. Como definimos a proposta de valor da nossa clínica dentária?
- 2.10. Missão, visão e valores
 - 2.10.1. Missão
 - 2.10.2. Visão
 - 2.10.3. Valores
- 2.11. Definição do paciente alvo
- 2.12. Localização ótima da minha clínica
 - 2.12.1. Distribuição em pisos
- 2.13. Dimensionamento ótimo do pessoal
- 2.14. Importância de um modelo de recrutamento em conformidade com a estratégia definida
- 2.15. Chaves para definir a política de preços
- 2.16. Financiamento externo vs. Financiamento interno
- 2.17. Análise estratégica de um caso de sucesso de uma clínica dentária



Módulo 3. Introdução ao marketing

- 3.1. Fundamentos principais do marketing
 - 3.1.1. Variáveis básicas de marketing
 - 3.1.2. Evolução do conceito de marketing
 - 3.1.3. Marketing como um sistema de intercâmbio
- 3.2. Novas tendências do marketing
 - 3.2.1. Evolução e futuro do marketing
- 3.3. Inteligência emocional aplicada ao marketing
 - 3.3.1. O que é a inteligência emocional?
 - 3.3.2. Como aplicar a inteligência emocional na sua estratégia de marketing?
- 3.4. Marketing social e responsabilidade social corporativa
- 3.5. Marketing interno
 - 3.5.1. Marketing tradicional (marketing mix)
 - 3.5.2. Marketing de referência
 - 3.5.3. Marketing de conteúdos
- 3.6. Marketing externo
 - 3.6.1. Marketing operacional
 - 3.6.2. Marketing estratégico vs
 - 3.6.3. Inbound marketing
 - 3.6.4. Email marketing
 - 3.6.5. Marketing de influencers
- 3.7. Marketing interno vs. Marketing externo
- 3.8. Técnicas de fidelização dos pacientes
 - 3.8.1. A importância da fidelização de pacientes
 - 3.8.2. Ferramentas digitais aplicadas à fidelização de pacientes

05

Metodologia

Este programa de capacitação oferece uma forma diferente de aprendizagem. A nossa metodologia é desenvolvida através de um modo de aprendizagem cíclico: **o Relearning**. Este sistema de ensino é utilizado, por exemplo, nas escolas médicas mais prestigiadas do mundo e tem sido considerado um dos mais eficazes pelas principais publicações, tais como a *New England Journal of Medicine*.





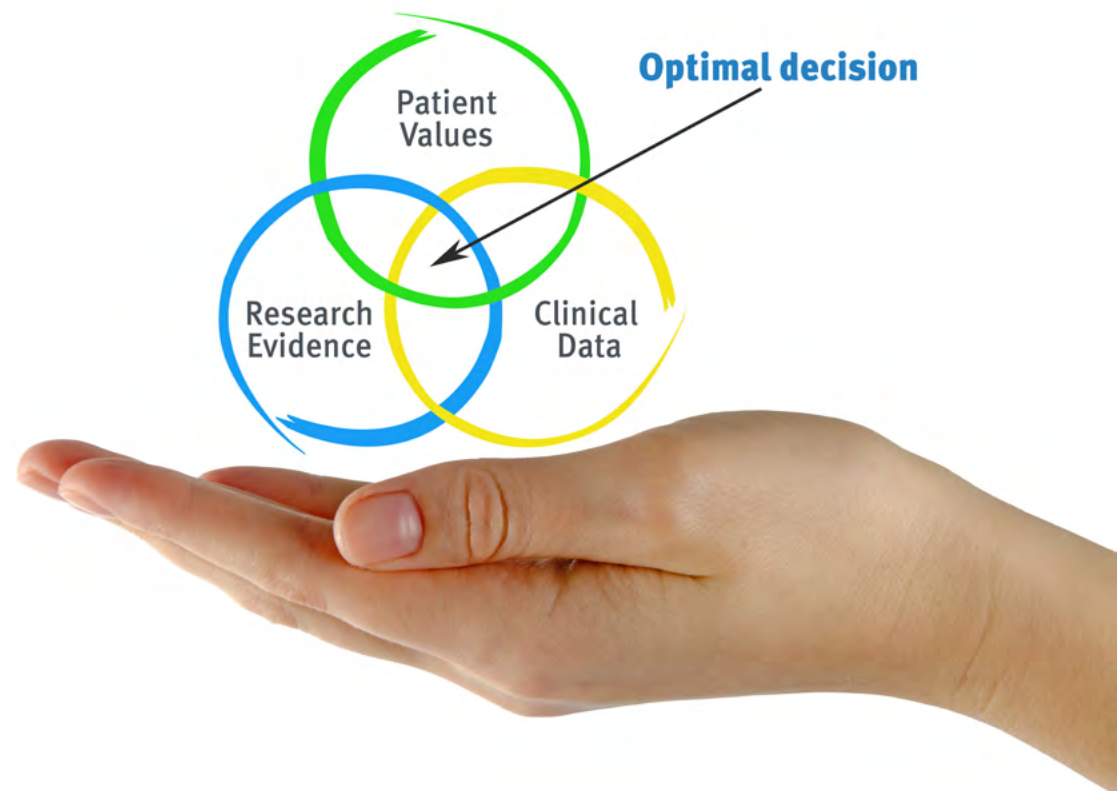
“

Descubra o Relearning, um sistema que abandona a aprendizagem linear convencional para o levar através de sistemas de ensino cíclicos: uma forma de aprendizagem que provou ser extremamente eficaz, especialmente em disciplinas que requerem memorização”

Na TECH utilizamos o Método de Caso

Numa dada situação clínica, o que deve fazer um profissional? Ao longo do programa, os estudantes serão confrontados com múltiplos casos clínicos simulados com base em pacientes reais nos quais terão de investigar, estabelecer hipóteses e finalmente resolver a situação. Há abundantes provas científicas sobre a eficácia do método. Os especialistas aprendem melhor, mais depressa e de forma mais sustentável ao longo do tempo.

Com a TECH pode experimentar uma forma de aprendizagem que abala as fundações das universidades tradicionais de todo o mundo.



Segundo o Dr. Gérvas, o caso clínico é a apresentação anotada de um paciente, ou grupo de pacientes, que se torna um "caso", um exemplo ou modelo que ilustra alguma componente clínica peculiar, quer pelo seu poder de ensino, quer pela sua singularidade ou raridade. É essencial que o caso se baseie na vida profissional atual, tentando recriar as condições reais na prática profissional do dentista.

“

Sabia que este método foi desenvolvido em 1912 em Harvard para estudantes de direito? O método do caso consistia em apresentar situações reais complexas para que tomassem decisões e justificassem a forma de as resolver. Em 1924 foi estabelecido como um método de ensino padrão em Harvard”

A eficácia do método é justificada por quatro realizações fundamentais:

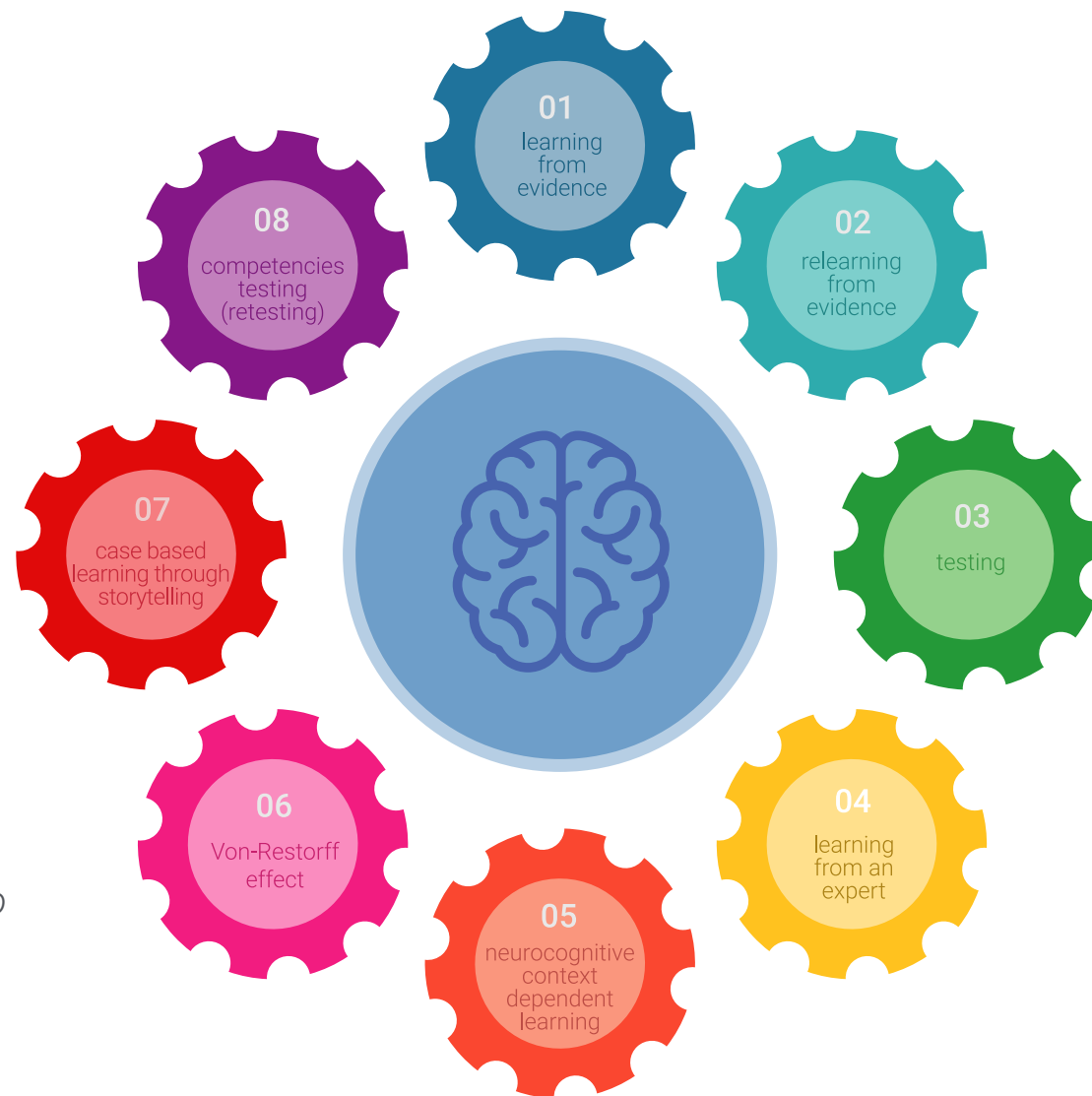
- 1 Os dentistas que seguem este método não só conseguem a assimilação de conceitos, mas também desenvolvem a sua capacidade mental através de exercícios para avaliar situações reais e aplicar os seus conhecimentos.
- 2 A aprendizagem é solidamente traduzida em competências práticas que permitem ao educador integrar melhor o conhecimento na prática diária.
- 3 A assimilação de ideias e conceitos é facilitada e mais eficiente, graças à utilização de situações que surgiram a partir de um ensino real.
- 4 O sentimento de eficiência do esforço investido torna-se um estímulo muito importante para os estudantes, o que se traduz num maior interesse pela aprendizagem e num aumento do tempo passado a trabalhar no curso.



Relearning Methodology

A TECH combina eficazmente a metodologia do Estudo de Caso com um sistema de aprendizagem 100% online baseado na repetição, que combina 8 elementos didáticos diferentes em cada lição.

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



O dentista irá aprender através de casos reais e da resolução de situações complexas em ambientes de aprendizagem simulados. Estas simulações são desenvolvidas utilizando software de última geração para facilitar a aprendizagem imersiva.

Na vanguarda da pedagogia mundial, o método Relearning conseguiu melhorar os níveis globais de satisfação dos profissionais que concluem os seus estudos, no que diz respeito aos indicadores de qualidade da melhor universidade online do mundo (Universidade de Columbia).

Com esta metodologia, mais de 115.000 dentistas foram formados com sucesso sem precedentes em todas as especialidades clínicas, independentemente da carga cirúrgica. Tudo isto num ambiente altamente exigente, com um corpo estudantil universitário com um elevado perfil socioeconómico e uma idade média de 43,5 anos.

O Relearning permitir-lhe-á aprender com menos esforço e mais desempenho, envolvendo-o mais na sua capacitação, desenvolvendo um espírito crítico, defendendo argumentos e opiniões contrastantes: uma equação direta ao sucesso.

No nosso programa, a aprendizagem não é um processo linear, mas acontece numa espiral (aprender, desaprender, esquecer e reaprender). Portanto, cada um destes elementos é combinado de forma concêntrica.

A pontuação global do nosso sistema de aprendizagem é de 8,01, de acordo com os mais elevados padrões internacionais.



Este programa oferece o melhor material educativo, cuidadosamente preparado para profissionais:



Material de estudo

Todos os conteúdos didáticos são criados pelos especialistas que irão ensinar o curso, especificamente para o curso, para que o desenvolvimento didático seja realmente específico e concreto.

Estes conteúdos são depois aplicados ao formato audiovisual, para criar o método de trabalho online da TECH. Tudo isto, com as mais recentes técnicas que oferecem peças de alta-qualidade em cada um dos materiais que são colocados à disposição do aluno.



Técnicas e procedimentos em vídeo

O TECH aproxima os estudantes das técnicas mais recentes, dos últimos avanços educacionais e da vanguarda das técnicas dentárias atuais. Tudo isto, na primeira pessoa, com o máximo rigor, explicado e detalhado para a assimilação e compreensão do estudante. E o melhor de tudo, pode observá-los quantas vezes quiser.



Resumos interativos

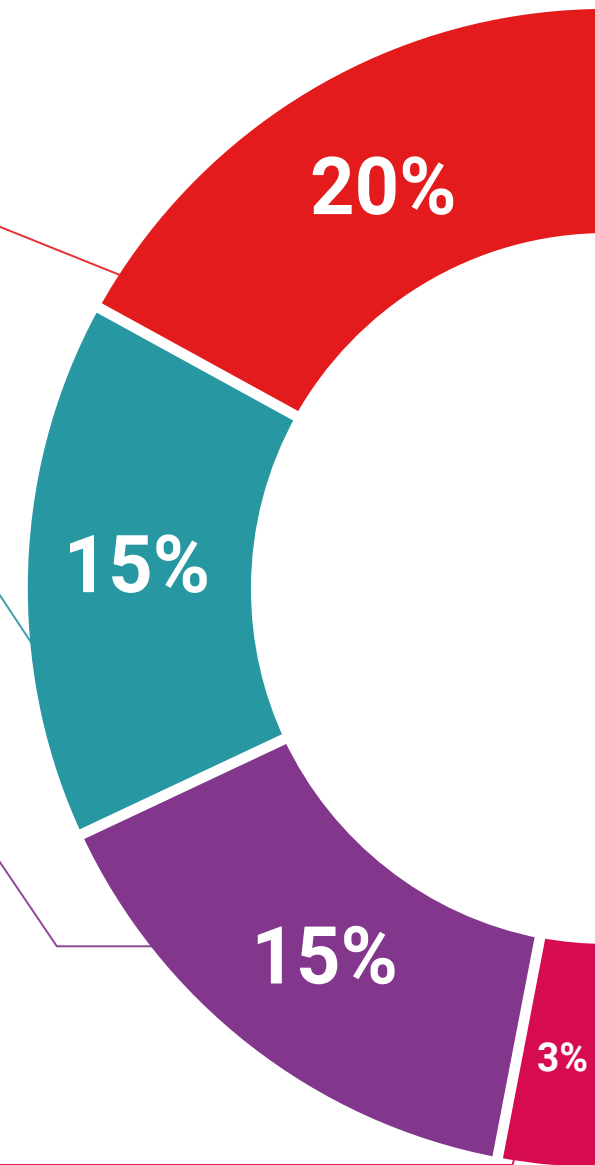
A equipa da TECH apresenta os conteúdos de uma forma atrativa e dinâmica em comprimidos multimédia que incluem áudios, vídeos, imagens, diagramas e mapas conceituais a fim de reforçar o conhecimento.

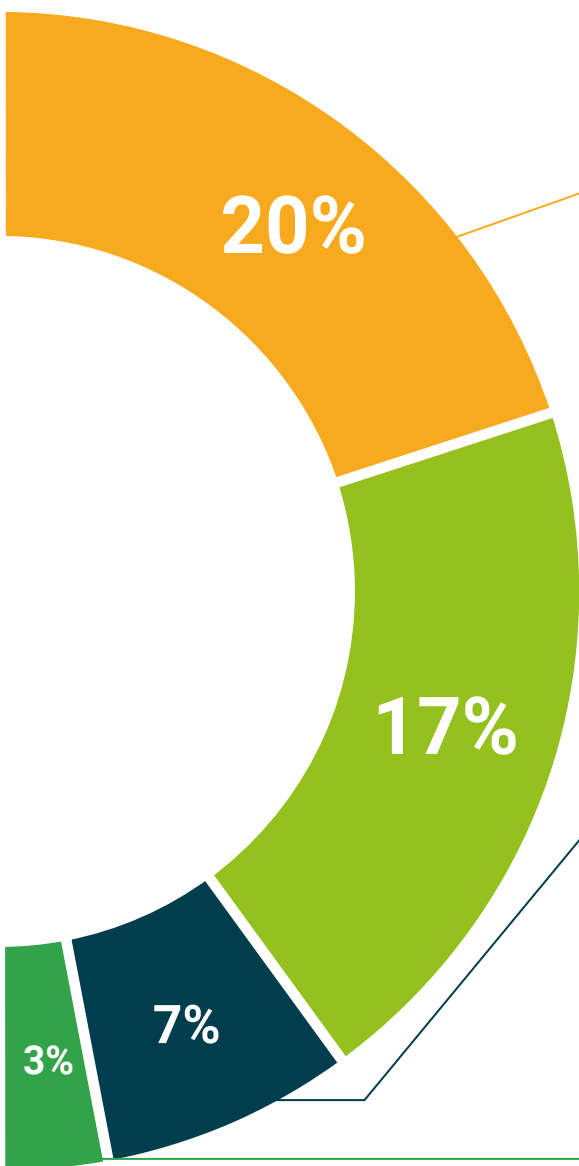
Este sistema para a apresentação de conteúdos multimédia foi premiado pela Microsoft como uma "História de Sucesso Europeu".



Leituras complementares

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





Análises de casos desenvolvidas e conduzidas por especialistas

A aprendizagem eficaz deve necessariamente ser contextual. Por esta razão, a TECH apresenta o desenvolvimento de casos reais nos quais o perito guiará o estudante através do desenvolvimento da atenção e da resolução de diferentes situações: uma forma clara e direta de alcançar o mais alto grau de compreensão.



Testing & Retesting

Os conhecimentos do aluno são periodicamente avaliados e reavaliados ao longo de todo o programa, através de atividades e exercícios de avaliação e auto-avaliação, para que o aluno possa verificar como está a atingir os seus objetivos.



Masterclasses

Existem provas científicas sobre a utilidade da observação por terceiros especializados. O denominado Learning from an Expert constrói conhecimento e memória, e gera confiança em futuras decisões difíceis.



Guias rápidos de atuação

A TECH oferece os conteúdos mais relevantes do curso sob a forma de folhas de trabalho ou guias de ação rápida. Uma forma sintética, prática e eficaz de ajudar os estudantes a progredir na sua aprendizagem.



06

Certificação

O Curso de Especialização em Estratégia e Criação do Modelo de Negócio de uma Clínica Dentária garante, para além de um conteúdo mais rigoroso e atualizado, o acesso a um Curso de Especialização emitido pela TECH Universidade Tecnológica.



“

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

Este **Curso de Especialização em Estratégia e Criação do Modelo de Negócio de uma Clínica Dentária** conta com o conteúdo científico mais completo e atualizado do mercado.

Uma vez aprovadas as avaliações, o aluno receberá por correio, com aviso de receção, o certificado* correspondente ao título de **Curso de Especialização** emitido pela **TECH Universidade Tecnológica**.

Este certificado contribui significativamente para o desenvolvimento da capacitação continuada dos profissionais e proporciona um importante valor para a sua capacitação universitária, sendo 100% válido e atendendo aos requisitos normalmente exigidos pelas bolsas de emprego, concursos públicos e avaliação de carreiras profissionais

Certificação: **Curso de Especialização em Estratégia e Criação do Modelo de Negócio de uma Clínica Dentária**

ECTS: **16**

Carga horária: **400 horas**



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

futuro
saúde confiança pessoas
informação orientadores
educação certificação ensino
garantia aprendizagem
instituições tecnologia
comunidade compromisso
atenção personalizada
conhecimento inovação
presente qualidade
desenvolvimento sustentabilidade

tech universidade
tecnológica

Curso de Especialização Estratégia e Criação do Modelo de Negócio de uma Clínica Dentária

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 meses
- » Certificação: TECH Universidade Tecnológica
- » Créditos: 16 ECTS
- » Horário: ao seu próprio ritmo
- » Exames: online

Curso de Especialização

Estratégia e Criação do Modelo de Negócio
de uma Clínica Dentária

