

## Curso

# Marketing 2.0 Aplicado a Clínicas Dentárias





## Curso

### Marketing 2.0 Aplicado a Clínicas Dentárias

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 semanas
- » Certificação: TECH Universidade Tecnológica
- » Créditos: 7 ECTS
- » Horário: ao seu próprio ritmo
- » Exames: online

Acesso ao site: [www.techtitute.com/pt/medicina-dentaria/curso/marketing-2-0-aplicado-clinicas-dentarias](http://www.techtitute.com/pt/medicina-dentaria/curso/marketing-2-0-aplicado-clinicas-dentarias)

# 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

---

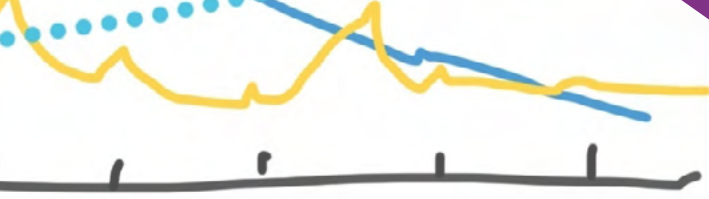
*pág. 30*

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 sector clínico-dentário um dos mercados mais competitivos que existem atualmente. Por esta razão, é essencial para o perfil do dentista adotar também o papel de gestor e diretor da sua clínica dentária, devendo também adquirir conhecimentos de gestão empresarial e gestão de equipa que garantirão a continuidade do próprio negócio.





ARCH  
GINE  
DESIGN  
MEDIA  
SITE

SMS



“

Melhore os seus conhecimentos em Marketing 2.0 Aplicado a Clínicas Dentárias através deste curso, 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 Marketing 2.0 Aplicado a Clínicas Dentárias** conta com o conteúdo científico mais completo e atualizado do mercado. As suas principais características são:

- ♦ De casos práticos apresentados por especialistas nas diferentes especialidades relacionadas com o Marketing 2.0 em clínicas dentárias
- ♦ O seu conteúdo gráfico, esquemático e eminentemente prático fornece informação científica e rigorosa sobre as disciplinas que são essenciais para o exercício profissional
- ♦ Novidades sobre Marketing 2.0 Aplicado a Clínicas Dentárias
- ♦ Sistema de aprendizagem interativo baseado em algoritmos, para a tomada de decisões sobre as situações problemáticas levantadas
- ♦ Possibilidade de aceder 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 jogar, que recursos tem e o que pretende ganhar com isso”*

“

*Este poderá ser o melhor investimento a fazer na seleção de um curso de atualização por duas razões: além de reciclar seus conhecimentos em Marketing 2.0 Aplicado a Clínicas Dentárias, obterá um título de Curso pela TECH Universidade de Tecnologia”.*

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 líderes, tanto no setor como em sectores afins.

Graças ao 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 o apoio de um sistema inovador de vídeo interativo, criado por especialistas reconhecidos área de Marketing 2.0 e com uma vasta experiência de ensino.

*O curso permitir-lhe-á praticar em ambientes simulados, proporcionando uma aprendizagem imersiva, programada para se especializar perante 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 em Marketing 2.0 Aplicado a Clínicas Dentárias tem como objetivo promover o seu crescimento pessoal e profissional.







“

*O principal objetivo deste curso é promover o seu crescimento pessoal e profissional, ajudando-o a alcançar o sucesso como gestor de uma clínica dentária”*



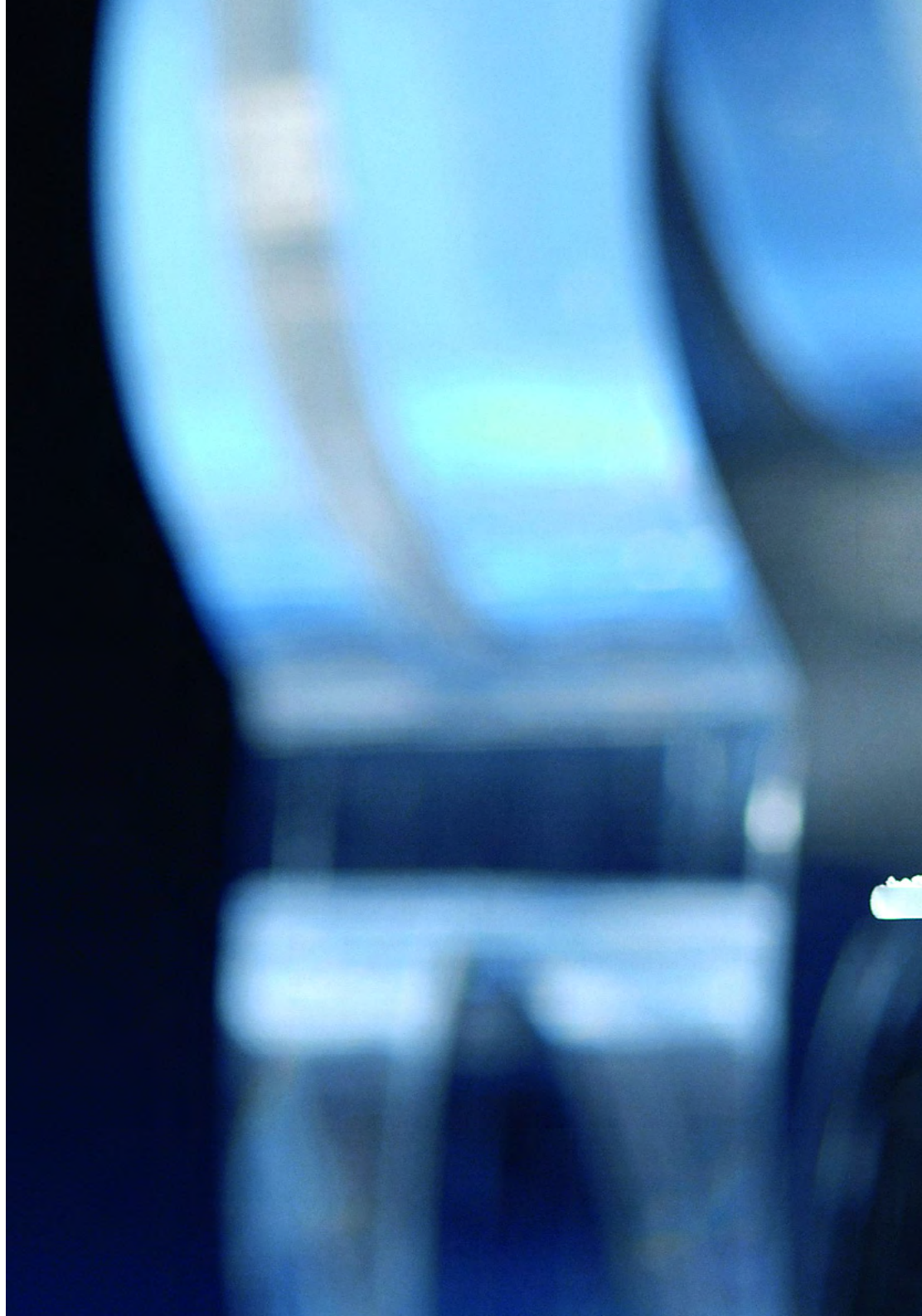
## Objetivos gerais

---

- Utilizar ferramentas teóricas, metodológicas e analíticas para gerir e dirigir da melhor forma 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
- Privilegiar 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 que já possuem
- Profissionalizar o setor clínico-dentário, através da especialização contínua e específica no campo da gestão e administração de empresas



*Aproveite esta oportunidade e comece a atualizar-se acerca dos últimos desenvolvimentos de Marketing 2.0 Aplicado a Clínicas Dentárias”*





## Objetivos específicos

---

- ◆ Descrever a situação atual e as tendências futuras dos modelos de gestão e direção de negócios clínico-dentários, tanto a nível nacional como 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 gestão empresarial para os aplicar
- ◆ Descrever a linguagem, conceitos, ferramentas e lógica do marketing como atividade empresarial chave para o crescimento e posicionamento do negócio clínico-dentário
- ◆ Aprofundar os conhecimentos de ferramentas de comunicação digital, essenciais nesta era 2.0, para conseguir que a proposta de valor da clínica dentária alcance os pacientes através dos canais mais apropriados
- ◆ Conceber campanhas de marketing e comunicação direcionadas a objetivos concretos, sendo capaz de medir o seu impacto através de métricas de fácil interpretação

03

# Direção do curso

O seu corpo docente inclui profissionais de renome da área da saúde e do marketing 2.0 que contribuem com a sua experiência profissional para este curso.

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





“

*Conheça com os melhores profissionais  
os últimos avanços em Marketing 2.0  
Aplicado a Clínicas Dentárias”*

## 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-Executivo, Clínica Pilar Roig Odontología
- ♦ Cofundador e CEO na MedicalDays
- ♦ Mestrado em Gestão e Liderança (Michigan State University)
- ♦ Diploma em Liderança Odontológica e Gestão Clínica (*Dental Doctors Institute*)
- ♦ Diploma 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 Spain
- ♦ 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

- ◆ Diploma 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 elaborada por uma equipa de profissionais dos melhores centros dentários, centros empresariais, empresas e universidades do território nacional, conscientes da relevância do curso atual para poder gerir empresas de sucesso e empenhados no ensino de qualidade através de novas tecnologias educativas.

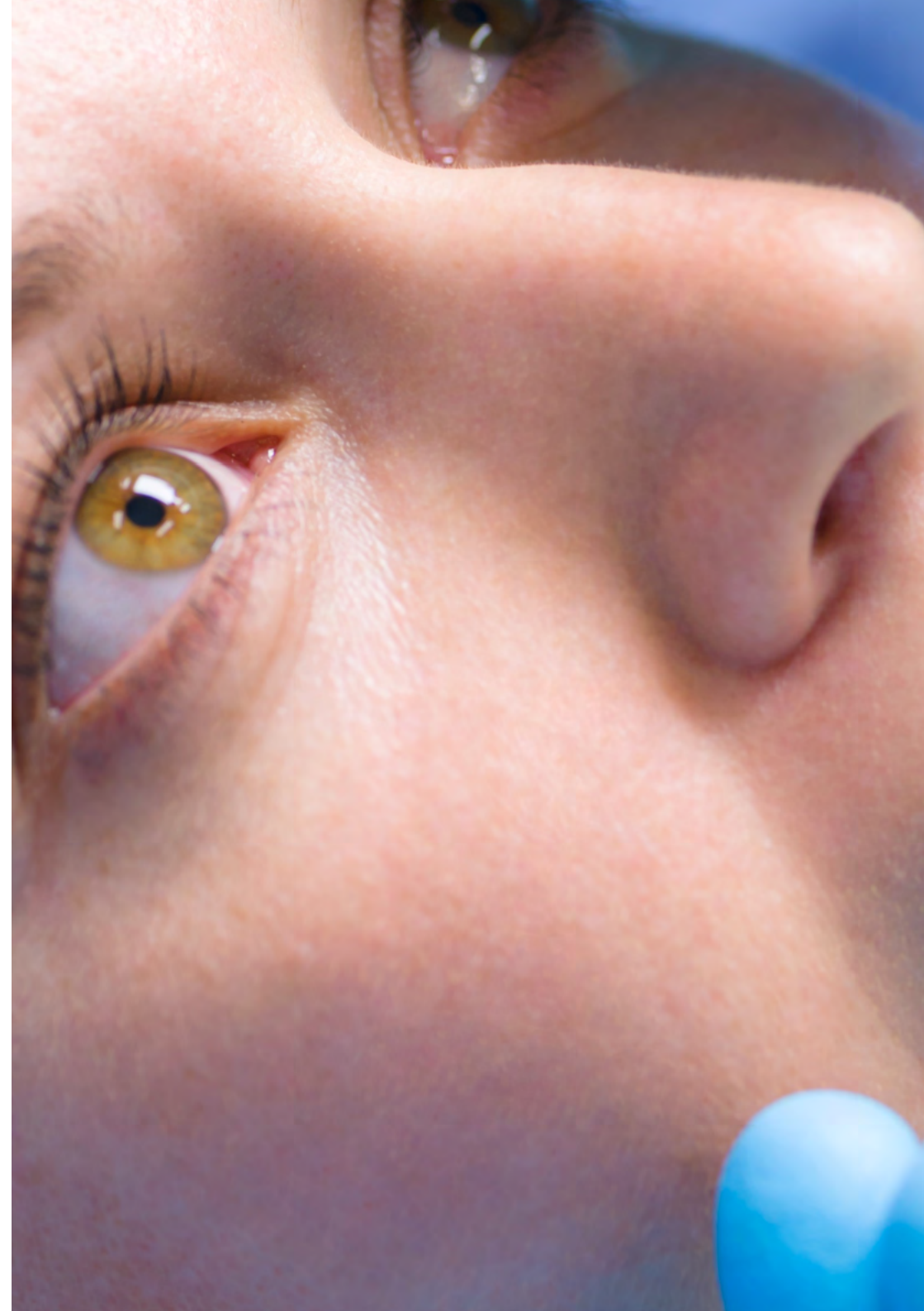


“

*Este Curso de Marketing 2.0 Aplicado a Clínicas Dentárias conta com o conteúdo científico mais completo e atualizado do mercado”*

## Módulo 1 Marketing 2.0

- 1.1. A importância do *branding* para a diferenciação
  - 1.1.1. Identidade visual
  - 1.1.2. As etapas do branding
  - 1.1.3. Branding como uma estratégia de diferenciação
  - 1.1.4. Arquétipos de Jung para dar personalidade à sua marca
- 1.2. O website e o blog corporativo da clínica dentária
  - 1.2.1. Chaves para um website eficaz e funcional
  - 1.2.2. Escolha do tom de voz dos canais de comunicação
  - 1.2.3. Vantagens de ter um blog corporativo
- 1.3. Utilização eficaz das redes sociais
  - 1.3.1. A importância da estratégia nas redes sociais
  - 1.3.2. Ferramentas de automatização para redes sociais
- 1.4. Utilização de mensagens instantâneas
  - 1.4.1. A importância da comunicação direta com os seus pacientes
  - 1.4.2. Canal para promoções personalizadas ou mensagens em massa
- 1.5. Importância da narrativa transmedia na comunicação 2.0
- 1.6. Como criar bases de dados através da comunicação
- 1.7. Google Analytics para medir o impacto da sua comunicação 2.0
- 1.8. Análise da situação
  - 1.8.1. Análise da situação externa
  - 1.8.2. Análise da situação interna
- 1.9. Definição de objetivos
  - 1.9.1. Pontos-chave na definição de objetivos
- 1.10. Escolha de estratégias
  - 1.10.1. Tipos de estratégias
- 1.11. Planos de ação
- 1.12. Orçamento
  - 1.12.1. Atribuição de orçamento
  - 1.12.2. Previsão do desempenho
- 1.13. Métodos de controlo e monitorização





“

*Uma experiência de especialização única,  
fundamental e decisiva para impulsionar  
o seu desenvolvimento profissional”*

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*.





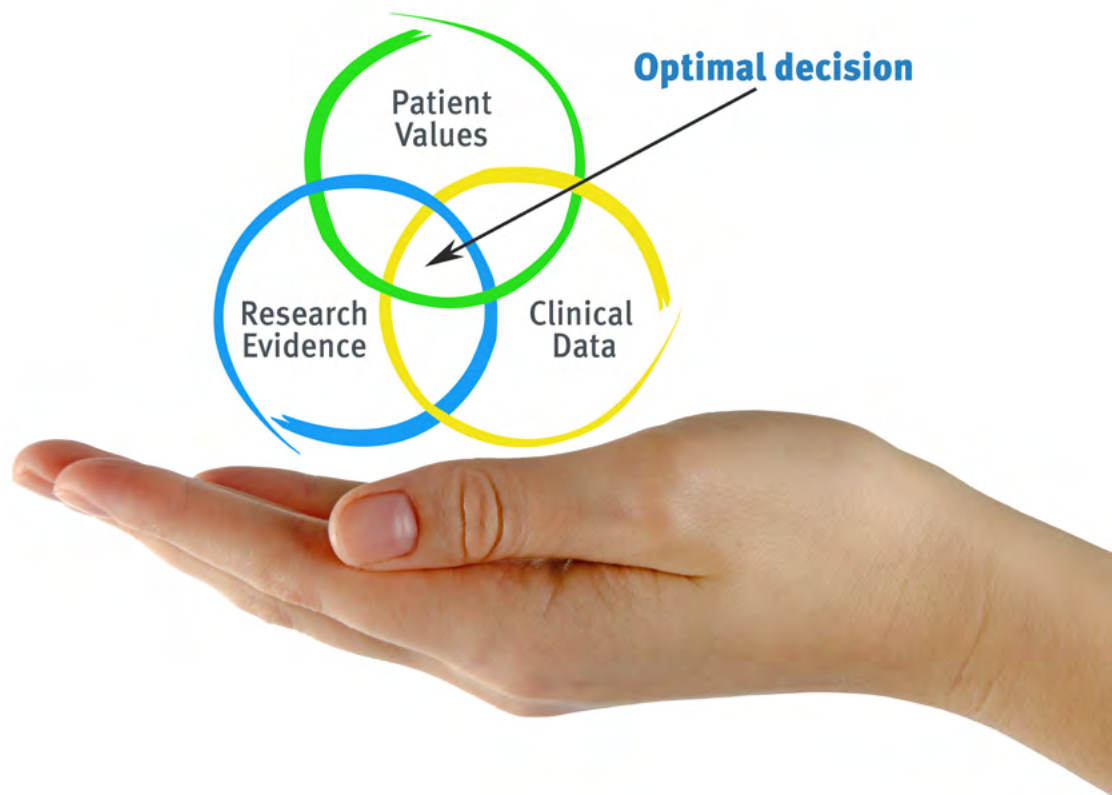
“

*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:

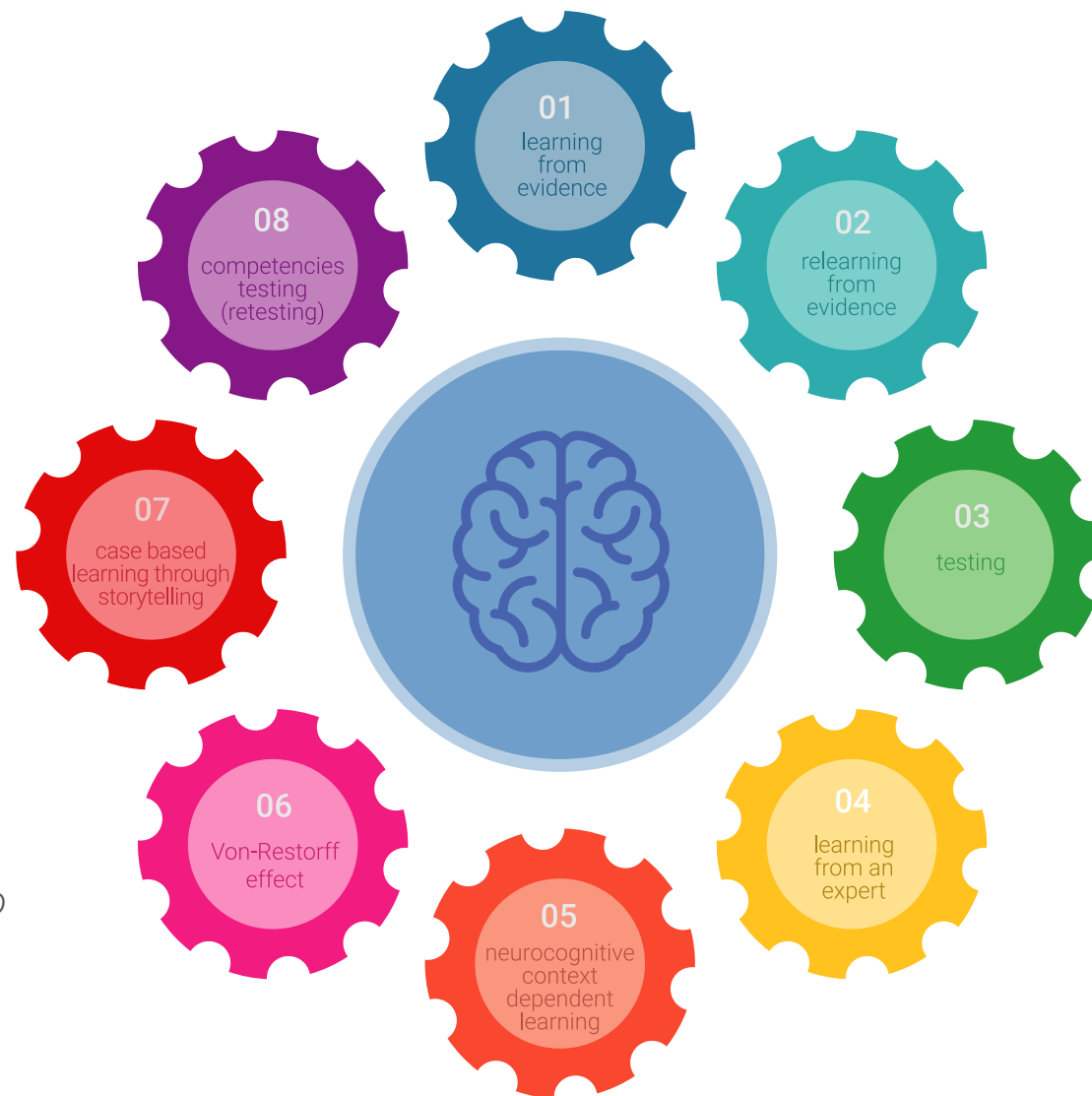
- 1 Os dentistas que seguem este método não só conseguem a assimilação de conceitos, mas também desenvolvem a sua capacidade mental através de exercícios para avaliar situações reais e aplicar os seus conhecimentos.
- 2 A aprendizagem é solidamente traduzida em competências práticas que permitem ao educador 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

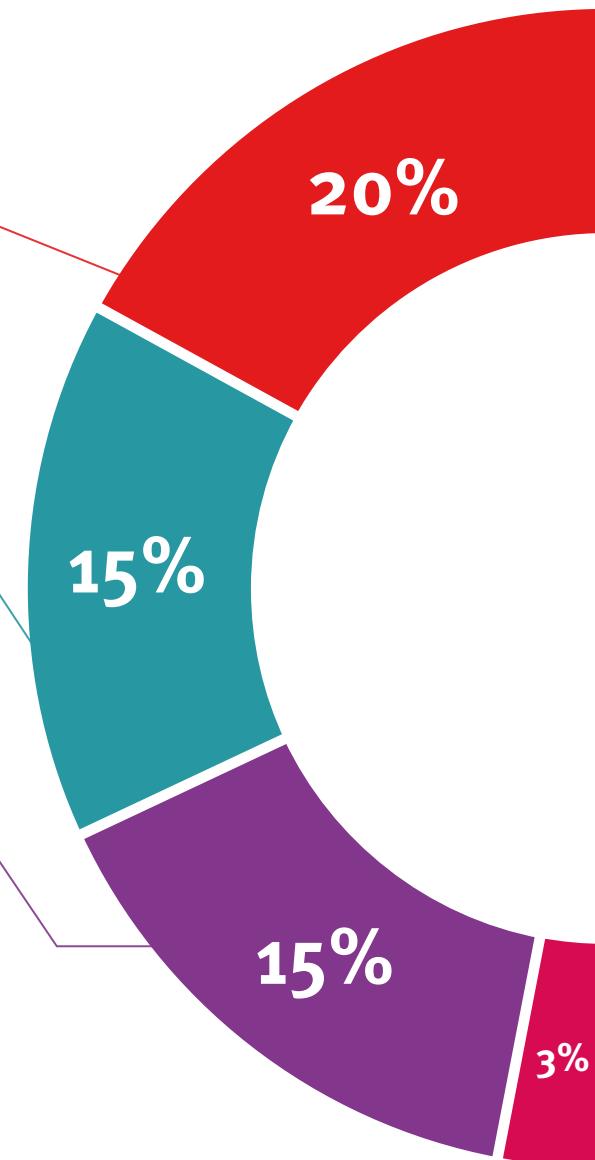
A equipa da TECH apresenta os conteúdos de uma forma atrativa e dinâmica em comprimidos multimédia que incluem áudios, vídeos, imagens, diagramas e mapas conceituais a fim de reforçar o conhecimento.

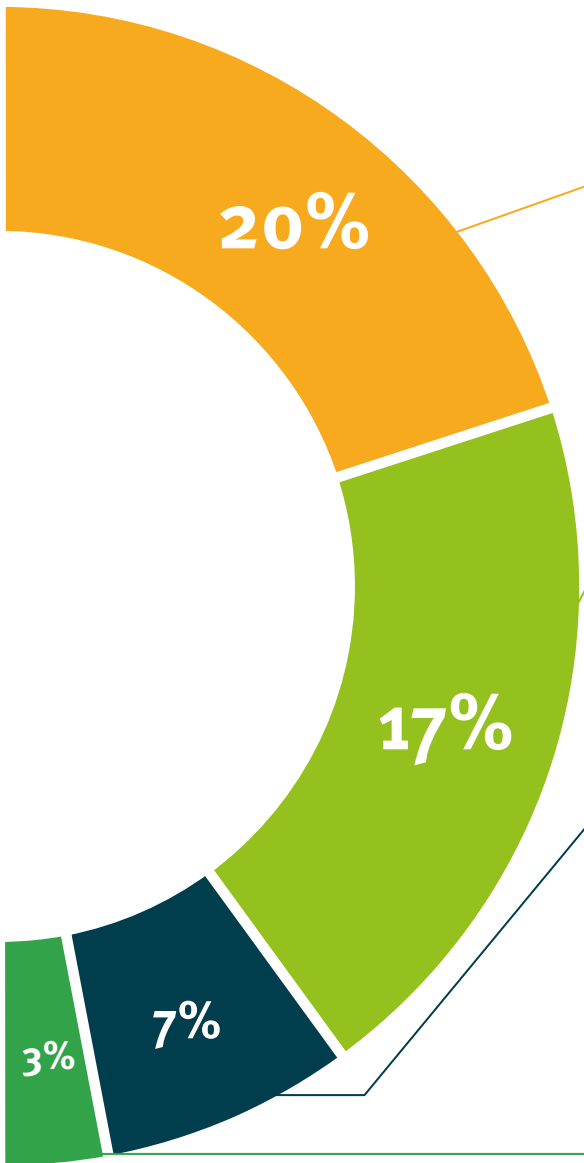
Este sistema para a apresentação de conteúdos multimédia foi premiado pela Microsoft como uma "História de Sucesso Europeu".



#### 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 em Marketing 2.0 Aplicada aplicado a Clínicas Dentárias garante, para além do conteúdo mais rigoroso e atualizado, o acesso a um Curso 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 Marketing 2.0 Aplicado a Clínicas Dentárias** conta com o conteúdo científico mais completo e atualizado do mercado.

Uma vez aprovadas as avaliações, o aluno receberá por correio o certificado\* correspondente ao título de **Curso** 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 Marketing 2.0 Aplicado a Clínicas Dentárias**

ECTS: **7**

Carga horária: **175 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 simulação

**tech** universidade  
tecnológica

### Curso

Marketing 2.0 Aplicado  
a Clínicas Dentárias

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 semanas
- » Certificação: TECH Universidade Tecnológica
- » Créditos: 7 ECTS
- » Horário: ao seu próprio ritmo
- » Exames: online

Curso

# Marketing 2.0 Aplicado a Clínicas Dentárias

