

Mestrado Próprio

MBA em Gestão Clínica, Médica e Assistencial

Reconhecido por:



tech universidade
tecnológica



tech universidade
tecnológica

Mestrado Próprio

MBA em Gestão Clínica, Médica e Assistencial

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

Acesso ao site: www.techtitute.com/br/medicina/mestrado-proprio/mestrado-proprio-mba-gestao-clinica-medica-assistencial

Índice

01

Apresentação

pág. 4

02

Objetivos

pág. 8

03

Competências

pág. 14

04

Direção do curso

pág. 18

05

Estrutura e conteúdo

pág. 36

06

Metodologia

pág. 50

07

Certificado

pág. 58

01

Apresentação

O contexto socioeconômico atual, juntamente com os outros fatores que influenciam a saúde da população, torna cada vez mais necessário que se introduza habilidades de gestão entre os responsáveis pelos processos de saúde. Este Mestrado Próprio tem como objetivo capacitar os responsáveis pela gestão médica dos centros hospitalares, desenvolvendo habilidades e técnicas que impulsionem a sua liderança.



“

Se você é médico, chefe de departamento ou seção, preceptor, coordenador, diretor ou gerente em um hospital ou centro de atendimento ambulatorial e deseja atualizar e desenvolver suas habilidades de gestão para responder à realidade e ao contexto atual no seu futuro profissional, este é o programa perfeito para você”

Na estrutura sanitária, a divisão médica é fundamental no desenvolvimento destes processos, onde o paradigma da Gestão Clínica está sendo cada vez mais imposto, tornando necessário a capacitação nesta área para médicos que ocupam ou podem ocupar cargos de responsabilidade pelo atendimento, seja como gestores ou diretores de atendimento ou médicos.

Os novos desafios do setor, como a abordagem da complexidade e da cronicidade, as relações entre grupos profissionais, cidadania (usuários, pacientes, clientes) e fornecedores, o desenvolvimento de novas tecnologias de saúde, a necessidade de aumentar a eficiência no uso dos recursos, assumir a nova liderança participativa e transparente, ou alcançar uma posição na equipe interdisciplinar são alguns dos desafios a ser enfrentados.

A fim de contextualizar o programa, primeiro é apresentada uma revisão dos sistemas e políticas de saúde, bem como do processo administrativo, seguida de considerações sobre o atendimento e a divisão médica e seu papel no sistema. Na área de gestão de serviços, se destaca a Administração Clínica de serviços de saúde, a gestão de pessoas, talentos e profissionais da organização, e a gestão de investimentos e avaliação econômica. Aspectos fundamentais na atividade diária dos profissionais de saúde.

Também examinará todos os aspectos relacionados à gestão dos serviços hospitalares e extra-hospitalares e, especificamente, a qualidade do atendimento nos centros e em seus diferentes departamentos.

Além disso, haverá uma série de unidades focadas em melhorar as habilidades de gestão em áreas específicas como o atendimento à complexidade e à cronicidade, as alternativas à hospitalização tradicional, o uso de novas tecnologias no setor, a medicina baseada em evidências e a prescrição prudente, a segurança clínica, entre outras.

Por outro lado, teremos módulos sobre marketing pessoal e de saúde, desde o desenvolvimento da marca pessoal, até a gestão de redes sociais e atendimento ao cliente e, finalmente, será avaliada a metodologia de pesquisa necessária para trabalhar na Administração Clínica.

Este **MBA em Gestão Clínica, Médica e Assistencial** conta com o conteúdo científico mais completo e atualizado do mercado. Suas principais características são:

- ♦ Desenvolvimento de casos práticos desenvolvidos por especialistas em Gestão da Saúde e outras especialidades
- ♦ Seu conteúdo gráfico, esquemático e extremamente prático, proporciona informações científicas e assistenciais sobre situações que ocorrem frequentemente no ambiente hospitalar.
- ♦ Apresentação de seminários práticos sobre procedimentos e a tomada de decisões
- ♦ Sistema interativo de aprendizagem baseado em algoritmos para a tomada de decisões sobre as situações apresentadas
- ♦ Protocolos de ação, onde você pode encontrar as últimas tendências em matéria de Gestão da Saúde
- ♦ Tudo isto complementado por palestras teóricas, perguntas à especialistas, fóruns de discussão sobre temas controversos e trabalhos de reflexão individual
- ♦ Ênfase especial em método científico e metodologias de pesquisa em gestão da saúde
- ♦ Acesso a todo o conteúdo a partir de qualquer dispositivo, fixo ou portátil, com conexão à Internet



O MBA em Gestão Clínica, Médica e Assistencial irá capacitá-lo para ocupar uma posição de responsabilidade como chefe de departamento ou de seção"

“

Este Mestrado Próprio representa o melhor investimento na seleção de uma capacitação por duas razões: além de qualificá-lo como gestor clínico, você obterá um certificado emitido pela TECH Universidade Tecnológica”

Seu corpo docente conta com uma equipe de profissionais de prestígio na área da gestão da saúde pública, que trazem para este curso a experiência de seu trabalho, além de especialistas da área de saúde que complementam o programa de estudos de modo interdisciplinar.

O conteúdo multimídia desenvolvido com a mais recente tecnologia educacional, oferece ao profissional uma aprendizagem situada e contextual, ou seja, um ambiente simulado que proporcionará uma aprendizagem imersiva, programada para capacitar através de situações reais.

A estrutura deste plano de estudos se fundamenta na Aprendizagem Baseada em Problemas, onde o médico deverá resolver as diferentes situações de prática profissional que surgirem ao longo do programa. Para isso, contará com a ajuda de um inovador sistema de vídeo interativo realizado por especialistas reconhecidos na área de Gestão da Saúde, e com ampla experiência de ensino.

Você poderá concluir este Mestrado Próprio 100% online, adaptando-o às suas necessidades e permitindo realizá-lo enquanto desempenha sua atividade de assistência médica em tempo integral.

Aumente a qualidade de sua gestão com esta capacitação e aprimore o atendimento aos seus pacientes.



02

Objetivos

O MBA em Gestão Clínica, Médica e Assistencial oferece, com riqueza de detalhes, uma capacitação de vanguarda, com enfoque extremamente prático, numa época em que a certificação do conhecimento tem um papel fundamental, incluindo as últimas tendências em *Leadership for Healthcare Services Managers*.



“

Este Mestrado Próprio proporcionará maior segurança no desempenho da Gestão Médica e Administração Clínica, ajudando-o a crescer profissionalmente"



Objetivos gerais

- ♦ Analisar as teorias e modelos sobre a organização e funcionamento dos sistemas de saúde com ênfase em sua estrutura política, social, jurídica, econômica e organizacional
- ♦ Melhorar o conhecimento e as competências profissionais na administração da saúde do ponto de vista da Administração Clínica, conhecendo as ferramentas metodológicas práticas a serem aplicadas nas áreas críticas da administração e direção da saúde, tanto institucionais como do dia a dia.
- ♦ Abordar a Gestão Clínica a partir dos critérios de eficácia, eficiência, efetividade, equidade, desempenho e rentabilidade e resolução de problemas por meio do uso apropriado dos sistemas de informação
- ♦ Descrever os princípios da Gestão Clínica que permitem o planejamento, organização, administração e avaliação de um hospital, departamento ou unidade de atendimento.
- ♦ Mostrar e avaliar iniciativas e experiências avançadas na gestão clínica e de saúde
- ♦ Capacitar o profissional, por meio das habilidades básicas necessárias, para melhorar a resolução de problemas e a tomada de decisões na Gestão Clínica e Assistencial diária



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



Objetivos específicos

Módulo 1. Gestão e Avaliação Econômica

- ♦ Compreender e saber como realizar uma análise econômica do funcionamento das instituições de saúde e do comportamento econômico dos agentes envolvidos nos sistemas de saúde.
- ♦ Incorporar os conceitos fundamentais das técnicas e instrumentos de avaliação econômica aplicados nos sistemas de saúde para a prática da administração
- ♦ Incorporar sistemas de abastecimento integrados, partindo de uma perspectiva de centralização de compras para um funcionamento eficiente e multidisciplinar

Módulo 2. Gestão de Pessoas e Talentos

- ♦ Estabelecer os direitos e deveres de uma entidade médica na gestão de pessoas
- ♦ Conhecer o direito à negociação coletiva, representação e participação institucional
- ♦ Reconhecer e desenvolver o talento profissional das pessoas, integrando novas ferramentas de empregabilidade nos setores público e privado

Módulo 3. Administração Clínica

- ♦ Compreender, interpretar, transmitir e aplicar normas regulamentares para as atividades e funções dos profissionais de saúde em relação à administração clínica, de acordo com o quadro legal do setor de saúde.
- ♦ Reconhecer e saber como aplicar e interpretar a lei de saúde a fim de contextualizar a prática clínica em termos de responsabilidade profissional e social, bem como os aspectos éticos associados à prestação de cuidados no âmbito da saúde.

Módulo 4. Planejamento e Controle de Organizações de Saúde

- ♦ Conhecer os principais modelos de sistemas de saúde no mundo como uma estrutura formal cujo objetivo é a prestação de serviços destinados a contribuir para a saúde das pessoas

- ♦ Estabelecer os elementos e atores do sistema de saúde com referência aos distintos grupos que adotam diferentes papéis de acordo com sua participação e papel no sistema
- ♦ Descobrir a polêmica entre saúde pública e privada na descrição das novas fórmulas de administração do sistema de saúde

Módulo 5. A Divisão Médica e Assistencial do Sistema de Saúde

- ♦ Diferenciar a gestão médica clássica da gestão assistencial
- ♦ Aprofundar-se nos sistemas de informação para o gerenciamento de documentação.
- ♦ Compreender a bioética e a humanização na prática médica

Módulo 6. Gestão da Qualidade

- ♦ Analisar e aplicar técnicas, estilos e métodos para definir, conduzir e liderar políticas de gestão de talentos profissionais em instituições de saúde.
- ♦ Reconhecer, aplicar e saber avaliar a utilidade no contexto clínico das diferentes ferramentas de liderança e administração que podem ser aplicadas no contexto da prática assistencial
- ♦ Liderando sistemas de qualidade e segurança dos pacientes, aplicados ao contexto das Unidades de Administração Clínica.

Módulo 7. Gestão por Competências

- ♦ Entender como avaliar o desempenho na gestão baseada por competência e saber como estabelecer diferentes protocolos de avaliação na gestão clínica
- ♦ Compreender diferentes métodos e técnicas para sua aplicação na avaliação de profissionais
- ♦ Obter instruções para a entrevista de avaliação, como encontro entre o avaliador e avaliado sob diferentes perspectivas

Módulo 8. Segurança do Paciente

- ♦ Colocar no contexto atual a definição de segurança do paciente
- ♦ Reconhecer os riscos de infecções associadas aos cuidados de enfermagem, especialmente nos cuidados de acesso venoso
- ♦ Identificar o risco de queda de modo que seja possível prever e monitorar as quedas do paciente internado

Módulo 9. Acreditação de Qualidade em Saúde

- ♦ Integrar a capacidade de analisar os diferentes benefícios dos cuidados da saúde
- ♦ Desenvolver habilidades metodológicas e instrumentais em pesquisa epidemiológica e avaliação de centros, serviços, tecnologias e programas de saúde.

Módulo 10. Gestão de Departamentos Especiais e de Internação

- ♦ Entender os processos de um departamento de urgência para planejar e controlar corretamente o serviço
- ♦ Analisar a Unidade de Terapia Intensiva como uma estrutura física dotada de recursos humanos
- ♦ Analisar outros modelos de unidades ou departamentos especiais, como unidades de hemodiálise, hemodinâmica, acidente vascular cerebral ou dor

Módulo 11. Administração dos Serviços Centrais

- ♦ Aplicar as abordagens de certificação de saúde em diferentes tipos de organizações e centros de saúde
- ♦ Desenvolver capacidades metodológicas e instrumentais para utilizar adequadamente os diferentes sistemas de informação sanitária nas decisões da Direção e Gestão das Unidades Clínicas.

- ♦ Interpretar e aplicar adequadamente as ferramentas mais apropriadas em cada contexto para avaliação clínica e tomada de decisões
- ♦ Projetar e liderar processos de melhoria, inovação e transformação nas unidades, serviços e centros.

Módulo 12. Gestão de Serviços Transversais e Primários

- ♦ Melhorar o conhecimento dos fundamentos conceituais da Atenção Primária (AP) e seu papel no Sistema Nacional de Saúde (SNS)
- ♦ Rever a legislação de saúde relacionada com a Atenção Primária à Saúde
- ♦ Entendendo as estruturas de saúde da Atenção Primária
- ♦ Entender as características da Equipe de Atenção Primária (EAP)
- ♦ Conhecer os serviços da Atenção Primária
- ♦ Destacar a importância do planejamento da saúde

Módulo 13. Administração de Serviços Ambulatoriais

- ♦ Conhecer os serviços de atendimento ambulatorial, as organizações envolvidas e o processo de atendimento ao paciente
- ♦ Aprender a calcular e administrar recursos humanos e materiais
- ♦ Adquirir técnicas e seleção de pacientes para cuidados paliativos em casa
- ♦ Entender a sobrecarga que o cuidador principal está exposto

Módulo 14. Gestão de Liderança

- ♦ Aprender a dinâmica e os fluxos de influência que ocorrem dentro de um grupo com o objetivo de orientá-los em direção à conquista
- ♦ Diferenciar entre motivação intrínseca e extrínseca a fim de explicar os comportamentos necessários para alcançar um determinado objetivo
- ♦ Estabelecer as diferenças entre motivação e satisfação e suas diferentes teorias
- ♦ Entender o coaching como um modelo metodológico cujo objetivo é motivar cada pessoa através de técnicas que consigam obter o máximo desempenho

Módulo 15. Tomada de Decisão e Gestão do Tempo

- ♦ Identificar, compreender e integrar as habilidades gerenciais nos processos diários de gestão da saúde.
- ♦ Gerenciar as bases de dados científicos para realizar a revisão e a pesquisa bibliográfica dos estudos científicos
- ♦ Realizar um estudo crítico e aprofundado sobre a atenção à complexidade e à cronicidade e a assistência no sistema de saúde
- ♦ Comunicar os resultados de uma pesquisa após ter analisado, avaliado e sintetizado os dados

Módulo 16. Criação de uma Marca Pessoal

- ♦ Entender o conceito de marca pessoal e estabelecer sua importância como apresentação e reputação empresarial
- ♦ Conhecer a entrevista de trabalho para um cargo de gerência sob um ponto de vista de marca pessoal

Módulo 17. Comunicação Interna na Gestão

- ♦ Conhecer a teoria fundamental da comunicação
- ♦ Compreender e identificar as dificuldades de uma comunicação interna eficaz dentro da instituição de saúde
- ♦ Avaliar a importância da transparência interna dentro da instituição
- ♦ Identificar os principais elementos de comunicação verbal no contato direto com os profissionais
- ♦ Saber explorar as ferramentas tecnológicas e gerenciá-las de maneira eficiente
- ♦ Conhecer as técnicas básicas de comunicação não verbal

Módulo 18. Comunicação e Marketing em Saúde

- ♦ Conhecer os princípios básicos do marketing
- ♦ Identificar as principais referências históricas e atuais
- ♦ Identificar as peculiaridades do marketing no mundo da saúde

Módulo 19. Gestão do Ensino e Pesquisa. A Pesquisa e a Inovação: PD&I no Setor de Saúde

- ♦ Apresentar ao aluno o valor do método epidemiológico aplicado às questões clínicas, para então compreender o conceito de epidemiologia clínica
- ♦ Definir a característica mais importante dos ensaios clínicos como um projeto experimental
- ♦ Descrever os principais estudos observacionais e suas medidas mais importantes sobre a frequência de doenças e a associação entre exposição e doença
- ♦ Definir a especificidade dos estudos de avaliação diagnóstica e seus indicadores
- ♦ Descrever as diferentes modalidades de estudos de prognóstico
- ♦ Explicar as principais tendências possíveis nos estudos epidemiológicos

Módulo 20. Liderança, Ética e Responsabilidade Social das Empresas

- ♦ Analisar o impacto da globalização na governança e no governo corporativo
- ♦ Avaliar a importância da liderança eficaz na direção e sucesso das empresas
- ♦ Definir as estratégias de gestão intercultural e sua relevância em ambientes empresariais diversos
- ♦ Desenvolver habilidades de liderança e entender os desafios atuais que os líderes enfrentam
- ♦ Determinar os princípios e práticas da ética empresarial e sua aplicação na tomada de decisões corporativas
- ♦ Estruturar estratégias para a implementação e melhoria da sustentabilidade e responsabilidade social nas empresas

Módulo 21. Gestão de Pessoas e de Talentos

- ♦ Determinar a relação entre a direção estratégica e a gestão de recursos humanos
- ♦ Explorar as competências necessárias para a gestão eficaz de recursos humanos por competências
- ♦ Explorar as metodologias para a avaliação de desempenho e a gestão do desempenho
- ♦ Integrar as inovações na gestão de talentos e seu impacto na retenção e fidelização de pessoal

- ♦ Desenvolver estratégias para a motivação e o desenvolvimento de equipes de alto desempenho
- ♦ Propor soluções eficazes para a gestão da mudança e a resolução de conflitos nas organizações

Módulo 22. Gestão Econômico-Financeira

- ♦ Analisar o ambiente macroeconômico e sua influência no sistema financeiro nacional e internacional
- ♦ Definir os sistemas de informação e Business Intelligence para a tomada de decisões financeiras
- ♦ Diferenciar decisões financeiras chave e a gestão de riscos na direção financeira
- ♦ Avaliar estratégias para o planejamento financeiro e a obtenção de financiamento empresarial

Módulo 23. Gestão Comercial e Marketing Estratégico

- ♦ Estruturar o quadro conceitual e a importância da direção comercial nas empresas
- ♦ Explorar os elementos e atividades fundamentais do marketing e seu impacto na organização
- ♦ Determinar as etapas do processo de planejamento estratégico de marketing
- ♦ Avaliar estratégias para melhorar a comunicação corporativa e a reputação digital da empresa

Módulo 24. Gestão Executiva

- ♦ Definir o conceito de General Management e sua relevância na direção de empresas
- ♦ Avaliar as funções e responsabilidades do executivo na cultura organizacional
- ♦ Analisar a importância da gestão de operações e da gestão da qualidade na cadeia de valor
- ♦ Desenvolver a comunicação interpessoal e as habilidades de falar em público para a formação de porta-vozes

03

Competências

Ao superar com sucesso as avaliações do MBA em Gestão Clínica, Médica e Assistencial, o graduado terá adquirido as competências profissionais necessárias para realizar uma gestão hospitalar de qualidade e atualizada com base nas últimas tendências internacionais.



“

Com este programa você será capaz de gerenciar melhor os recursos, liderar o pessoal e melhorar os processos em seu centro de saúde”



Competências gerais

- ♦ Possuir e compreender conhecimentos que forneçam uma base ou oportunidade para a originalidade no desenvolvimento e/ou aplicação de ideias, muitas vezes em um contexto de pesquisa
- ♦ Saber aplicar os conhecimentos adquiridos e as habilidades de solução de problemas em ambientes novos ou desconhecidos dentro de contextos mais amplos (ou multidisciplinares) relacionados à sua área de estudo
- ♦ Integrar conhecimentos e lidar com a complexidade de formular pareceres baseados em informações incompletas ou limitadas, incluindo reflexões sobre as responsabilidades sociais e éticas associadas com a aplicação de seus conhecimentos e juízos.
- ♦ Saber comunicar suas conclusões além do conhecimento e da lógica final por trás delas, a públicos especializados e não especializados de forma clara e sem ambiguidades
- ♦ Adquirir habilidades de aprendizagem que permita continuar estudando de forma autogerida ou autônoma
- ♦ Desenvolver a profissão respeitando os outros profissionais da saúde, adquirindo habilidades de trabalho em equipe
- ♦ Reconhecer a necessidade de manter e atualizar a competência profissional com ênfase especial na aprendizagem autônoma e contínua de novos conhecimentos
- ♦ Desenvolver a capacidade de análise crítica e pesquisa no campo de sua profissão





Competências específicas

- ♦ Planejar os serviços e estruturas de saúde do ponto de vista da Administração Clínica, analisando em profundidade as diferenças nos modelos organizacionais e experiências do Sistema Nacional de Saúde e outras entidades de projeção internacional, contribuindo com as tendências e necessidades futuras do sistema de saúde.
 - ♦ Determinar as ferramentas e recursos para o gerenciamento clínico e de saúde, favorecendo tanto a melhor qualidade assistencial possível quanto o gerenciamento ideal dos recursos de atendimento disponíveis, incluindo os custos sociais e econômicos, com base na continuidade do atendimento.
 - ♦ Melhorar o atendimento a condições complexas e crônicas adquirindo as informações necessárias sobre a inter-relação e coordenação com a área de saúde.
 - ♦ Incorporar novos desenvolvimentos em contratos de programas na área da saúde, bem como a elaboração de orçamentos e o subsequente controle de despesas, avaliando e interpretando os aspectos financeiros e socioeconômicos dos diversos processos clínicos.
 - ♦ Avaliar a divisão médica e de cuidados com critérios bioéticos e de boa governança sanitária, de forma multidisciplinar e interdisciplinar.
 - ♦ Desempenhar as funções de gestor de saúde, gerando uma reflexão crítica individual e coletiva de cada estilo de trabalho, tanto individual como em equipe no ambiente organizacional de saúde
 - ♦ Adquirir os fundamentos e princípios de Economia da Saúde aplicados ao campo da Administração Clínica, Gestão Profissional de Talentos e Gestão Econômica.
 - ♦ Desenvolver uma gestão atualizada dos usuários, pacientes e clientes com os principais elementos e sistemas de Gestão de Qualidade Assistencial e Segurança Clínica, melhorando a satisfação e a lealdade tanto das pessoas, pacientes e clientes quanto dos profissionais que cuidam deles e de seu ambiente de trabalho.
- ♦ Definir e utilizar os conceitos básicos de Gerenciamento Clínico e de Assistência para a organização dos vários serviços de hospitalização, serviços centrais, serviços especiais e serviços de apoio hospitalar, bem como Cuidados Primários e Assistência Ambulatorial, em um ambiente complexo e crônico de gestão de pacientes.
 - ♦ Descrever os agentes no campo da saúde e suas relações atuais e futuras com os profissionais de saúde e especialmente com os médicos, bem como os principais aspectos de nosso sistema de saúde, com seus desenvolvimentos atuais e futuros.
 - ♦ Aplicar ferramentas de gestão de liderança, tomada de decisões e, em suma, habilidades gerenciais, favorecendo até mesmo a geração de uma "marca pessoal" adequada e começando pela comunicação e marketing, tanto externo à organização de saúde quanto interno a ela.



Uma especialização exclusiva que permitirá a você adquirir uma capacitação superior para se desenvolver nessa área"

04

Direção do curso

A TECH aposta continuamente na excelência acadêmica. Por isso, cada um de seus programas conta com equipes de professores de elevado prestígio. Esses especialistas possuem ampla experiência em seus campos profissionais e, ao mesmo tempo, alcançaram resultados significativos com suas pesquisas empíricas e trabalhos de campo. Além disso, esses profissionais desempenham um papel protagonista neste programa universitário, assumindo a responsabilidade de selecionar os conteúdos mais atualizados e inovadores para inclusão nos planos de estudos. Ao mesmo tempo, participam da elaboração de inúmeros recursos multimídia de alto rigor pedagógico.





“

Uma equipe de professores completa, formada por especialistas com vasta experiência, estará à sua disposição neste programa da TECH"

Diretora Internacional Convidada

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

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

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

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



Sra. Jennifer Dove

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



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

Diretor Internacional Convidado

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

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

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



Sr. Rick Gauthier

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

“

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

Diretor Internacional Convidado

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

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

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

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



Sr. Romi Arman

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



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

Diretor Internacional Convidado

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

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

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

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



Sr. Manuel Arens

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

“

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

Diretor Internacional Convidado

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

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

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

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

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



Sr. Andrea La Sala

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

“

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

Diretor Internacional Convidado

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

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

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

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



Sr. Mick Gram

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



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

Diretor Internacional Convidado

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

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

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

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



Sr. Scott Stevenson

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

“

Alcance seus objetivos acadêmicos e profissionais com os especialistas mais qualificados do mundo! Os professores deste MBA irão orientá-lo ao longo de todo o processo de aprendizagem”

Diretor Internacional Convidado

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

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

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

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



Sr. Eric Nyquist

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



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

05

Estrutura e conteúdo

A estrutura do programa de estudos foi elaborada por uma equipe de profissionais conhecedores da importância da capacitação em Gestão Clínica, Médica e Assistencial, comprometidos com a qualidade do ensino através das novas tecnologias educacionais.





“

Este MBA em Gestão Clínica, Médica e Assistencial conta com o conteúdo científico mais completo e atualizado do mercado”

Módulo 1. Gestão e Avaliação Econômica

- 1.1. Modelos de financiamento
 - 1.1.1. Modelos de pagamento e atores do sistema de saúde
 - 1.1.2. Modelos de pagamento aos profissionais
 - 1.1.3. Modelo ideal de pagamento como modelos inventivos
 - 1.1.4. Avaliar a eficácia dos incentivos
- 1.2. Cálculo de custos
 - 1.2.1. Princípios básicos de avaliação econômica
 - 1.2.2. Críticas aos princípios básicos da economia do bem-estar
 - 1.2.3. Classificação da contabilidade de acordo com seus objetivos
 - 1.2.4. Conceito e classificação dos custos
 - 1.2.5. Avaliações econômicas utilizadas na saúde
 - 1.2.6. Centro de custos
 - 1.2.7. Custo por processo e por paciente
 - 1.2.8. Análise de custos por DRG
- 1.3. Eficiência e sustentabilidade do sistema de saúde
 - 1.3.1. Definições
 - 1.3.2. Gastos com saúde pública na Espanha
 - 1.3.3. Sustentabilidade Macroeconômica
 - 1.3.4. Fatores que pressionam as despesas de saúde pública, comprometendo sua sustentabilidade
 - 1.3.5. Os gastos com saúde nas comunidades autônomas na Espanha
 - 1.3.6. Redução dos gastos em saúde pública nos últimos anos
 - 1.3.7. O uso de serviços de saúde Oferta e procura
 - 1.3.8. Relatórios sobre o sistema de saúde e sustentabilidade
- 1.4. Acordos de gestão
 - 1.4.1. A Planejamento estratégico como ponto de partida
 - 1.4.2. O contrato de gestão ou contrato de programa
 - 1.4.3. Conteúdos normalmente incluídos em acordos de gestão
 - 1.4.4. Acordos de gestão e diferenciação salarial
 - 1.4.5. Limitações e aspectos a serem levados em conta em um sistema de gestão por objetivos

- 1.5. Orçamento e compras
 - 1.5.1. Conceito de orçamentos e princípios orçamentários
 - 1.5.2. Tipos de orçamento
 - 1.5.3. Estrutura do orçamento
 - 1.5.4. Ciclo orçamentário
 - 1.5.5. Gestão de compras e suprimentos
 - 1.5.6. Gestão da contratação de serviços públicos
- 1.6. Compras, contratações e suprimentos
 - 1.6.1. Sistemas de Suprimentos integrados. Centralização das compras
 - 1.6.2. Gerenciamento de contratação de serviços públicos: concursos, concertos. Comissões de compra e aquisição de bens
 - 1.6.3. Contratação no setor privado
 - 1.6.4. Logística de fornecimento
- 1.7. Cálculos do quadro de pessoal e de rendimento
 - 1.7.1. Estimativas de necessidades de planilhas assistenciais
 - 1.7.2. Cálculo de planilhas
 - 1.7.3. Atribuir tempo de atividade assistencial
- 1.8. Gestão de orçamento
 - 1.8.1. Orçamentos Conceito
 - 1.8.2. Orçamento público
- 1.9. Negociação de fornecedores
 - 1.9.1. Negociação com fornecedores

Módulo 2. Gestão de Pessoas e Talentos

- 2.1. Direitos e deveres, remuneração
 - 2.1.1. Direitos e obrigações
 - 2.1.2. Deveres dos funcionários públicos. Códigos de conduta
- 2.2. Jornada de trabalho nas unidades e serviços
 - 2.2.1. Tipos de organização do trabalho por turnos
 - 2.2.2. Planejamento de Recursos Humanos
 - 2.2.3. Direito à negociação coletiva, representação e participação institucional
 - 2.2.4. Conteúdo do convênio
 - 2.2.5. Gestão do quadro de funcionários com base na demanda

- 2.3. Ferramentas para a empregabilidade no setor público e privado
 - 2.3.1. Os processos seletivos
 - 2.3.2. Artigo 64
 - 2.3.3. Demissão Artigo 65
 - 2.3.4. Perda da nacionalidade
 - 2.3.5. Artigo 66
 - 2.3.6. Artigo 67
 - 2.3.7. Aposentadoria
 - 2.3.8. Artigo 68
 - 2.3.9. Reabilitação da condição de funcionário
 - 2.3.10. Ofertas de emprego público
 - 2.3.11. Processo seletivo
 - 2.3.12. Provisão de postos de trabalho e mobilidade. Livre designação
 - 2.3.13. Suspensão de funções
 - 2.3.14. Rescisão do contrato
 - 2.3.15. Por aposentadoria do trabalhador
 - 2.3.16. Por demissão do trabalhador
- 2.4. Avaliação do pessoal e desenvolvimento de talento Clima social e institucional
 - 2.4.1. Avaliação de pessoas
 - 2.4.2. Desenvolvimento de talentos
 - 2.4.3. Clima social e institucional
- 2.5. Visibilidade na gestão clínica e assistencial: blogs e redes
 - 2.5.1. A revolução digital na prática assistencial e gestão clínica. Descrição das novas ferramentas digitais
 - 2.5.2. Experiências em redes e blogs de profissionais de saúde
- 2.6. Profissionais de saúde e tipos de relação
 - 2.6.1. Classificação do pessoal estatutário
 - 2.6.2. Pessoal estatutário de saúde
 - 2.6.3. Pessoal estatutário de gestão e serviços
 - 2.6.4. Vínculo do pessoal estatutário

Módulo 3. Administração Clínica

- 3.1. Sistemas de classificação de pacientes
 - 3.1.1. Grupos de Diagnósticos Relacionados (GDR)
 - 3.1.2. O projeto nipe (padronização das intervenções)
 - 3.1.3. Sistemas de classificação de pacientes
 - 3.1.4. Recursos imprescindíveis
- 3.2. Definição e regulamentação da administração clínica
 - 3.2.1. Definição do governo clínico
 - 3.2.2. Evolução da gestão clínica no sistema nacional de saúde
 - 3.2.3. O contrato-programa e a gestão clínica
 - 3.2.4. Marco regulatório para a gestão clínica na Espanha
 - 3.2.5. Situação atual e controvérsias
- 3.3. Processos e protocolos de administração clínica Manejo de evidência científica
 - 3.3.1. Variabilidade na prática médica
 - 3.3.2. Evidência científica
 - 3.3.3. Gestão clínica
 - 3.3.4. Processos, procedimentos, percursos clínicos e unidades de gestão clínica
- 3.4. Modelos e Unidades de Gestão Clínica: unidades inter-hospitalares
 - 3.4.1. O que pode ser considerado em uma unidade de manejo clínico: inter-hospitalar
 - 3.4.2. Requisitos para unidades de gestão clínica inter-hospitalar
 - 3.4.3. Importância da liderança em unidades de gestão clínica interhospitalar
 - 3.4.4. Recursos humanos, educação continuada, pesquisa e ensino
 - 3.4.5. Os pacientes e acompanhantes. A humanização na assistência sanitária
 - 3.4.6. Processos em unidades de gestão clínica inter-hospitalar
 - 3.4.7. Os indicadores dessas unidades interhospitalaresOs indicadores de unidades inter-hospitalar
 - 3.4.8. Gestão por objetivos e melhoria
- 3.5. Prescrição prudente de medicamentos. Prescrição eletrônica
 - 3.5.1. Normas de boa prescrição
 - 3.5.2. Princípios para uma prescrição prudente
 - 3.5.3. Ferramentas para prescrição prudente de medicamentos
 - 3.5.4. Indicadores de qualidade de prescrição

- 3.6. Prescrição de testes complementares
 - 3.6.1. Gerenciamento de solicitações
 - 3.6.2. Prevenção e detecção de efeitos adversos relacionados com a preparação e administração de medicamentos
 - 3.6.3. Benefícios de um gerenciador de solicitações
 - 3.6.4. Método Lean

Módulo 4. Planejamento e Controle de Organizações de Saúde

- 4.1. Os atores do sistema nacional de saúde
 - 4.1.1. Sustentabilidade do sistema nacional de saúde
 - 4.1.2. Os atores do sistema de saúde
 - 4.1.3. O contribuinte
 - 4.1.4. O paciente
 - 4.1.5. O profissional
 - 4.1.6. Agência compradora
 - 4.1.7. O comprador
 - 4.1.8. A instituição produtora
 - 4.1.9. Conflitos e interesses

Módulo 5. A Divisão Médica e Assistencial do Sistema de Saúde

- 5.1. Gestão médica clássica X gestão de cuidados
 - 5.1.1. Gestão médica clássica
 - 5.1.2. Gestão médica assistencial
- 5.2. Sistemas de informação gerencial e registros eletrônicos de saúde
 - 5.2.1. Painéis de comando
 - 5.2.2. História clínica eletrônica
 - 5.2.3. Sistemas de prescrição assistida
 - 5.2.4. CMDDB, CID
 - 5.2.5. Outros sistemas de informação úteis na Administração da Saúde
- 5.3. Continuidade assistencial: integração da Atenção Primária, hospitalar e sociossanitária
 - 5.3.1. A necessidade de integração da saúde
 - 5.3.2. Organizações integradas de saúde. Bases iniciais
 - 5.3.3. Inicializar um OSI

- 5.4. Bioética e humanização na prática médica
 - 5.4.1. Situação atual da desumanização na saúde
 - 5.4.2. Gestão da Qualidade
 - 5.4.3. Planejamento da gestão de qualidade
 - 5.4.4. Programas para a humanização
- 5.5. Direção médica e assistencial: relações
 - 5.5.1. papéis da direção
 - 5.5.2. Participação ativa da gestão
 - 5.5.3. Objetivos da direção
 - 5.5.4. Regulação da relação entre gestão médica e direção
 - 5.5.5. Sistemas de gestão profissional
- 5.6. Saúde coletiva, promoção da saúde e prevenção de doenças para endereços de atendimento, hospitais e áreas de saúde
 - 5.6.1. O que é saúde pública
 - 5.6.2. Promoção da saúde
 - 5.6.3. Prevenção de doenças
 - 5.6.4. Saúde estrangeira ou saúde internacional
 - 5.6.5. Os desafios de saúde pública
- 5.7. Transformação do modelo de saúde. O objetivo triplo
 - 5.7.1. Estratégia de continuidade assistencial
 - 5.7.2. Estratégia social e de saúde
 - 5.7.3. Eficiência, saúde e experiência do paciente

Módulo 6. Gestão da Qualidade

- 6.1. Qualidade em saúde
 - 6.1.1. Qualidade nos cuidados
 - 6.1.2. Registros das atividades de saúde e qualidade
- 6.2. Programas de qualidade de atendimento
 - 6.2.1. Qualidade do atendimento

Módulo 7. Gestão por Competências

- 7.1. Avaliação de desempenho. Gestão por Competências
 - 7.1.1. Definição de competências
 - 7.1.2. Procedimentos de avaliação de desempenho Implementação
 - 7.1.3. Funções
 - 7.1.4. Competências gerais e específicas
 - 7.1.5. Feedback das profissões para melhorar o desempenho e a autoavaliação
 - 7.1.6. Projetando um caminho de treinamento para o desenvolvimento de competências
 - 7.1.7. Motivação intrínseca e extrínseca para melhorar o desempenho. Métodos
 - 7.1.8. Principais princípios da mudança
- 7.2. Métodos e técnicas. Gestão por Competências
 - 7.2.1. A entrevista de avaliação. Instruções para o avaliador
 - 7.2.2. Princípios gerais da entrevista motivacional
 - 7.2.3. A entrevista motivacional
 - 7.2.4. Estratégias de comunicação
 - 7.2.5. A pirâmide de Miller

Módulo 8. Segurança do Paciente

- 8.1. Segurança do paciente. Evolução histórica
 - 8.1.1. Introdução e definições. Antecedentes e situação atual
 - 8.1.2. Identificação do paciente. Sistemas de localização e rastreabilidade
 - 8.1.3. Pacientes em risco de desenvolver úlcera por pressão (UPP).
 - 8.1.4. Risco de infecções associadas aos cuidados de enfermagem Cuidados com os acessos venosos
 - 8.1.5. Riscos de queda Prevenção e monitoramento das quedas do paciente hospitalizado
- 8.2. Infecções nosocomiais
 - 8.2.1. Infecções nosocomiais Definição e Classificação Desenvolvimentos nos estudos EPINE
 - 8.2.2. Cuidados em caso de infecção intra-hospitalar
 - 8.2.3. Redes e programas de vigilância e controle de infecções hospitalares
 - 8.2.4. Assepsia, desinfecção e esterilização

- 8.3. Prevenção
 - 8.3.1. Prevenção primária e secundária Tipos e exemplos
 - 8.3.2. Prevenção e detecção de efeitos adversos relacionados com a preparação e administração de medicamentos
 - 8.3.3. Programas de Screening: câncer de mama Sua gestão
 - 8.3.4. Programas de Screening: câncer de intestino Sua gestão
 - 8.3.5. Gestão de um programa de vacinação. Vacinação infantil
 - 8.3.6. Gestão de um programa de vacinação. Vacinação contra a gripe
 - 8.3.7. AMFE (Análise dos Modos de Falha e Efeitos). Análise de causa/raiz
- 8.4. Sistemas de notificação e registro
 - 8.4.1. Sistemas de notificação e registro
 - 8.4.2. Sistemas de notificação e registro de eventos adversos
- 8.5. Segunda e terceira vítimas
 - 8.5.1. Os profissionais da saúde que enfrentam situações adversas
 - 8.5.2. A trajetória de recuperação e o apoio emocional
 - 8.5.3. O impacto na imagem corporativa

Módulo 9. Acreditação de Qualidade em Saúde

- 9.1. credenciado em saúde
 - 9.1.1. Sistemas de gestão da qualidade: acreditação, certificação e modelos de excelência
- 9.2. Joint Commission International
 - 9.2.1. História
 - 9.2.2. A Joint Commission International
- 9.3. Modelo EFQM
 - 9.3.1. Os critérios dos modelos de excelência
 - 9.3.2. O esquema lógico REDER
 - 9.3.3. Atualização do Modelo de Excelência EFQM
- 9.4. Certificações ISO
 - 9.4.1. As normas são utilizadas como padrão para a certificação
 - 9.4.2. Situação do Credenciamento do Sistema de Saúde
 - 9.4.3. Credenciamento em perspectiva: principais conflitos teórico-práticos

Módulo 10. Gestão de Departamentos Especiais e de Internação

- 10.1. Gestão de departamentos de urgência
 - 10.1.1. Processo do Departamento de Urgência
 - 10.1.2. Planejamento e controle do departamento
 - 10.1.3. Recursos humanos
 - 10.1.4. Docência em urgências
- 10.2. Gestão da UTI
 - 10.2.1. Definição de Terapia Intensiva
 - 10.2.2. A UTI. Estrutura física
 - 10.2.3. Equipe de recursos humanos
 - 10.2.4. Recursos Materiais: Tecnologia e equipamentos Monitoração
 - 10.2.5. Modelos de UTI sem paredes e inovação
 - 10.2.6. Modelo espanhol de transplantes. Colaboração com a ONT
 - 10.2.7. Gestão Segurança da UCI Projetos Zero, Indicadores de Qualidade. Transferência de informação
 - 10.2.8. A humanização na UTI
- 10.3. Gestão da área cirúrgica
 - 10.3.1. A área cirúrgica Estrutura física, organização e circuitos
 - 10.3.2. Coordenação de salas de operação Indicadores de desempenho cirúrgico e de funcionamento Programação cirúrgica Melhoria de desempenho
 - 10.3.3. Cálculo de recursos humanos em uma área cirúrgica
 - 10.3.4. Cálculo de recursos materiais: Dimensionamento do Bloqueio Cirúrgico e seu funcionamento
 - 10.3.5. Gestão de segurança na área cirúrgica CHECK-LIST cirúrgico Lavagem das mãos cirúrgicas
 - 10.3.6. Assepsia e esterilização em centro cirúrgico Monitoramento ambiental da sala de cirurgia
- 10.4. Gestão de unidades de hospitalização
 - 10.4.1. O que são as unidades de hospitalização
 - 10.4.2. Requisitos de unidades de hospitalização
 - 10.4.3. Importância da liderança em Unidades de Internação
 - 10.4.4. Recursos humanos, educação continuada, ensino e pesquisa
 - 10.4.5. Os pacientes e acompanhantes

- 10.4.6. Os processos: estratégico, operacional e estrutural
- 10.4.7. Os indicadores de unidades de hospitalização
- 10.4.8. O papel da atenção básica e outros dispositivos assistenciais
- 10.4.9. Gestão por objetivos e melhoria
- 10.5. Outras unidades e departamentos especiais
 - 10.5.1. Alternativas à hospitalização convencional: Hospital-Dia (HD)
 - 10.5.2. Alternativas à hospitalização convencional: Postes de HD integrados a outras unidades
 - 10.5.3. Alternativas à hospitalização convencional: Internação domiciliar (ID)
 - 10.5.4. Alternativas à internação convencional: unidades de curta permanência

Módulo 11. Administração dos Serviços Centrais

- 11.1. Departamento de Admissão e Documentação Clínica
 - 11.1.1. Departamento de Admissão e Documentação Clínica
 - 11.1.2. Gestão de camas
 - 11.1.3. Arquivo de prontuários
 - 11.1.4. Digitalização e indexação
 - 11.1.5. Definição de metadados
- 11.2. Gestão de serviços radiodiagnóstico
 - 11.2.1. Definição do Departamento de Radiologia
 - 11.2.2. Estrutura e organização do Departamento de Radiologia
 - 11.2.3. Sistemas de Informação Radiológica (SIR)
 - 11.2.4. Circuito de Requisição Radiológica
 - 11.2.5. Direitos dos pacientes
 - 11.2.6. Telerradiologia
- 11.3. Gestão de laboratório
 - 11.3.1. Fase pré-analítica
 - 11.3.2. Fase analítica
 - 11.3.3. Fase analítica
 - 11.3.4. Point-of-care testing (POCT)
 - 11.3.5. O projeto Madri de laboratório clínico (MLC)

- 11.4. Gestão de Farmácias Hospitalares e de Atenção Primária
 - 11.4.1. Planejamento e organização do Serviço de Farmácia: estrutura física, organização e circuitos
 - 11.4.2. Recursos humanos e materiais. Diferentes competências e funções
 - 11.4.3. Processo de Gestão de Compras e Gestão de Farmacoterapia
 - 11.4.4. Sistemas de dispensação hospitalar: estoque de plantas, dose unitária, sistemas automatizados
 - 11.4.5. Área de preparação de medicamentos estéreis: perigosos e não perigosos
 - 11.4.6. Assistência farmacêutica para pacientes ambulatoriais
 - 11.4.7. Farmácia da Atenção Básica e Coordenação da Atenção em Farmacoterapia
- 11.5. Gestão hoteleira, serviços auxiliares e voluntariado
 - 11.5.1. Alimentação hospitalar
 - 11.5.2. O serviço de rouparia
 - 11.5.3. Voluntariado hospitalar

Módulo 12. Gestão de Serviços Transversais e Primários

- 12.1. Atenção primária à saúde
 - 12.1.1. Capacidade de resolução de AP
 - 12.1.2. Assistência comunitária: programas de saúde
 - 12.1.3. Atendimento urgente e atendimento contínuo Modelo PAC e Modelos de Serviços Especiais de Urgência
- 12.2. Gestão do paciente complexo-crônico
 - 12.2.1. Modelos de atendimento à cronicidade
 - 12.2.2. Situação atual na Espanha
 - 12.2.3. Da Estratégia de Cuidados Crônicos ao gerenciamento de pacientes crônicos
 - 12.2.4. Cronicidade e cuidados socio sanitários
- 12.3. Experiências em capacitação do paciente: o paciente ativo, escola de pacientes
 - 12.3.1. Empoderamento do paciente e a contribuição dos enfermeiros
 - 12.3.2. O apoio entre iguais
 - 12.3.3. Autocuidado e apoio ao autocuidado
 - 12.3.4. Educação para a saúde e educação para a autogestão
 - 12.3.5. Programas de autogestão Características
 - 12.3.6. Programas de autogestão Experiências internacionais e na Espanha

Módulo 13. Administração de Serviços Ambulatoriais

- 13.1. Gestão de serviços de atendimento ambulatorial: hospitais-dia e ambulatórios
 - 13.1.1. Organização e operação do hospital-dia
 - 13.1.2. Gestão do Hospital-dia Oncohematológico
 - 13.1.3. Organização e gestão de consultas externas
- 13.2. Gestão de serviços extrahospitalares
 - 13.2.1. Evolução histórica
 - 13.2.2. Centros de coordenação de emergências
 - 13.2.3. Recursos humanos e Competências. Equipe implicada
 - 13.2.4. Coordenação com os demais serviços da rede de atendimento à saúde
 - 13.2.5. Indicadores de qualidade em urgência e emergência
 - 13.2.6. Plano de catástrofe Gestão de catástrofes
- 13.3. Tratamento domiciliar: modelos
 - 13.3.1. Tipos e conceitos de internação domiciliar
 - 13.3.2. Critérios de seleção dos pacientes
 - 13.3.3. Cálculo e gestão de recursos humanos e materiais
 - 13.3.4. Cuidados paliativos no domicílio. Técnicas e seleção de pacientes
 - 13.3.5. Gestão de apoio familiar e de luto
 - 13.3.6. Gestão da sobrecarga do cuidador principal. Claudicação familiar
- 13.4. Saúde mental, comportamento dependente e trabalho social
 - 13.4.1. Introdução à saúde mental
 - 13.4.2. Atenção integral
 - 13.4.3. Técnicas e procedimentos diagnósticos e terapêuticos comuns a todos os dispositivos
 - 13.4.4. Transversalidade e continuidade do cuidado no campo da saúde.
 - 13.4.5. Trabalho social

Módulo 14. Gestão de Liderança

- 14.1. Liderança na equipe
 - 14.1.1. Conceito de liderança
 - 14.1.2. Passos a seguir para uma liderança de sucesso
 - 14.1.3. Qualidades do líder
 - 14.1.4. Atividades a serem realizadas pelo líder
 - 14.1.5. Os sete hábitos comuns às pessoas de sucesso e liderança

- 14.2. A motivação
 - 14.2.1. Motivação intrínseca e extrínseca
 - 14.2.2. Diferenças entre motivação e satisfação e suas diferentes teorias
- 14.3. A delegação
 - 14.3.1. O que significa delegar?
 - 14.3.2. Formas de avaliar a delegação, tarefas
 - 14.3.3. Funções não delegáveis
- 14.4. Coaching diretivo
 - 14.4.1. Desenvolvimento

Módulo 15. Toma de Decisão e Gestão do Tempo

- 15.1. Tomada de decisões
 - 15.1.1. A tomada de decisões como um processo organizacional
 - 15.1.2. Fases do processo de decisão
 - 15.1.3. Características de qualquer decisão
- 15.2. O processo da decisão. Técnicas
 - 15.2.1. Escolas de gestão. História
 - 15.2.2. A estrutura do papel de liderança e tomada de decisão
 - 15.2.3. Tipos de decisões
 - 15.2.4. Características que uma boa decisão deve atender
 - 15.2.5. Pontos-chave a ser levados em conta na tomada de decisão
 - 15.2.6. O processo de raciocínio lógico
 - 15.2.7. Ferramentas de apoio em tomada de decisões
- 15.3. Gestão de tempo, do estresse e da felicidade
 - 15.3.1. Introdução ao estresse em cargos gerenciais
 - 15.3.2. Diretrizes gerais para prevenir e/ou reduzir a experiência de estresse
 - 15.3.3. Gestão eficaz do tempo
 - 15.3.4. Planejando o cronograma
 - 15.3.5. Tempo pessoal e tempo profissional, em busca da felicidade

Módulo 16. Criação de uma Marca Pessoal

- 16.1. O Perfil público
 - 16.1.1. Apresentando-nos ao mundo. Nossa Marca digital
 - 16.1.2. Reputação digital.. Referências Positivas
 - 16.1.3. A carta de apresentação em 2.0
- 16.2. A entrevista de trabalho para cargos de gerência
 - 16.2.1. A entrevista
 - 16.2.2. Métodos para conduzir uma entrevista de sucesso

Módulo 17. Comunicação Interna na Gestão

- 17.1. Comunicação
 - 17.1.1. Aproximação conceitual
 - 17.1.2. Comunicação interna na instituição de saúde Você tem um plano?
 - 17.1.3. Como fazer um plano de comunicação interna?
 - 17.1.4. As ferramentas Evolução Da nota de circulação interna para a Rede Social Corporativa
- 17.2. As reuniões
 - 17.2.1. Aproximação conceitual
 - 17.2.2. Reuniões da administração e gestão do tempo
 - 17.2.3. Arquitetura das reuniões programadas da equipe Uma proposta
 - 17.2.4. Chaves para o sucesso na preparação de uma reunião
 - 17.2.5. Gestão de reuniões
- 17.3. Gestão de conflitos
 - 17.3.1. Aproximação conceitual
 - 17.3.2. Conflitos trabalhistas
 - 17.3.3. A mudança. Principal fonte de conflito com a administração
 - 17.3.4. Gestão de conflitos nas equipes de saúde

Módulo 18. Comunicação e Marketing em Saúde

- 18.1. Marketing e redes sociais
 - 18.1.1. Aproximação conceitual
 - 18.1.2. Marketing dos serviços de saúde

- 18.2. A comunicação nas organizações
 - 18.2.1. Aproximação conceitual
 - 18.2.2. O que comunicar na instituição de saúde?
 - 18.2.3. As TICs como uma ferramenta de comunicação fundamental na gestão clínica
- 18.3. Relações com agentes sociais usuários e fornecedores
 - 18.3.1. Financiamento e seguro
 - 18.3.2. Atores do Sistema de Regulação
 - 18.3.3. Mapa de relacionamento, o que vocês esperam um do outro?
- 18.4. Responsabilidade social corporativa. Boa governança em saúde
 - 18.4.1. Responsabilidade e ética nas organizações
 - 18.4.2. Princípios e compromissos para desenvolver a responsabilidade social no sistema nacional de saúde
 - 18.4.3. Boa governança em saúde
 - 18.4.4. Boas práticas de governo

Módulo 19. Gestão do Ensino e Pesquisa. A Pesquisa e a Inovação: PD&I no Setor de Saúde

- 19.1. Metodologia de pesquisa: epidemiologia e projetos de estudos de pesquisa e viés
 - 19.1.1. Epidemiologia e epidemiologia clínica
 - 19.1.2. Principais desenhos de estudo em pesquisa clínica
 - 19.1.3. Qualidade dos estudos: confiabilidade e validade. Viés
- 19.2. Fontes de informação e estratégias de pesquisa, base de dados
 - 19.2.1. Perguntas clínicas de pesquisa
 - 19.2.2. Fontes de informação
 - 19.2.3. Onde e como procurar informação
 - 19.2.4. Pesquisa
 - 19.2.5. Bases de dados
- 19.3. Leitura crítica de artigos
 - 19.3.1. Fases da leitura crítica
 - 19.3.2. Ferramentas para a leitura crítica
 - 19.3.3. Principais erros

- 19.4. Projetos de pesquisa: recursos financeiros Desenvolvimento de produtos e patentes
 - 19.4.1. Modelo espanhol de pesquisa biomédica
 - 19.4.2. Elaboração de um projeto de pesquisa
 - 19.4.3. Financiamento da pesquisa
 - 19.4.4. Exploração dos resultados de pesquisa
- 19.5. Comunicação e divulgação da pesquisa
 - 19.5.1. Relatórios de pesquisa
 - 19.5.2. Escolha de periódicos para publicação
 - 19.5.3. Algumas recomendações sobre estilo

Módulo 20. Liderança, Ética e Responsabilidade Social Corporativa

- 20.1. Globalização e Governança
 - 20.1.1. Governança e Governo Corporativo
 - 20.1.2. Fundamentos da Governança Corporativa em empresas
 - 20.1.3. O papel do Conselho de Administração na estrutura da Governança Corporativa
- 20.2. *Cross Cultural Management*
 - 20.2.1. Conceito de *Cross Cultural Management*
 - 20.2.2. Contribuições para o conhecimento das culturas nacionais
 - 20.2.3. Gestão de Diversidade
- 20.3. Ética empresarial
 - 20.3.1. Ética e moral
 - 20.3.2. Ética empresarial
 - 20.3.3. Liderança e ética nas empresas
- 20.4. Sustentabilidade
 - 20.4.1. Sustentabilidade e desenvolvimento sustentável
 - 20.4.2. Agenda 2030
 - 20.4.3. Empresas Sustentáveis
- 20.5. Responsabilidade Social da Empresa
 - 20.5.1. Dimensão Internacional da Responsabilidade Social das Empresas
 - 20.5.2. Implementação da Responsabilidade Social da Empresa
 - 20.5.3. Impacto e Medição da Responsabilidade Social da Empresa

- 20.6. Sistemas e ferramentas de gerenciamento responsável
 - 20.6.1. RSC: Responsabilidade social corporativa
 - 20.6.2. Aspectos essenciais para implementar uma estratégia de gestão responsável
 - 20.6.3. Passos para a implementação de um sistema de gestão de responsabilidade social corporativa
 - 20.6.4. Ferramentas e padrões de Responsabilidade Social Corporativa (RSC)
- 20.7. Multinacionais e direitos humanos
 - 20.7.1. Globalização, empresas multinacionais e direitos humanos
 - 20.7.2. Empresas multinacionais perante o direito internacional
 - 20.7.3. Instrumentos jurídicos para multinacionais em matéria de direitos humanos
- 20.8. Entorno legal e *Corporate Governance*
 - 20.8.1. Regras internacionais de importação e exportação
 - 20.8.2. Propriedade intelectual e industrial
 - 20.8.3. Direito Internacional do Trabalho

Módulo 21. Gestão de Pessoas e de Talentos

- 21.1. Gestão estratégica de pessoas
 - 21.1.1. Gestão estratégica e recursos humanos
 - 21.1.2. Gestão estratégica de pessoas
- 21.2. Gestão de recursos humanos por competências
 - 21.2.1. Análise do potencial
 - 21.2.2. Política de remuneração
 - 21.2.3. Planos de carreira/sucessão
- 21.3. Avaliação de performance e gestão de desempenho
 - 21.3.1. Gestão de desempenho
 - 21.3.2. Gestão de desempenho: objetivos e processo
- 21.4. Inovação na gestão de talento e de pessoas
 - 21.4.1. Modelos de gestão de talento estratégico
 - 21.4.2. Identificação, capacitação e desenvolvimento de talento
 - 21.4.3. Lealdade e retenção
 - 21.4.4. Proatividade e inovação
- 21.5. Desenvolvimento de equipes de alto desempenho
 - 21.5.1. Os times de alto desempenho: os times autogerenciados
 - 21.5.2. Metodologias de gestão de times autogerenciados de alto desempenho

- 21.6. Gestão de mudanças
 - 21.6.1. Gestão de mudanças
 - 21.6.2. Tipo de processos na gestão de mudanças
 - 21.6.3. Estágios ou fases na gestão de mudanças
- 21.7. Negociação e gestão de conflitos
 - 21.7.1. Negociação
 - 21.7.2. Gestão de conflitos
 - 21.7.3. Gestão de crises
- 21.8. Produtividade, atração, retenção e ativação de talentos
 - 21.8.1. Produtividade
 - 21.8.2. Estratégias de atração e retenção de talentos

Módulo 22. Gestão Econômico-Financeira

- 22.1. Ambiente Econômico
 - 22.1.1. Ambiente macroeconômico e sistema financeiro nacional
 - 22.1.2. Instituições financeiras
 - 22.1.3. Mercados financeiros
 - 22.1.4. Ativos financeiros
 - 22.1.5. Outras entidades do setor financeiro
- 22.2. Contabilidade Gerencial
 - 22.2.1. Conceitos básicos
 - 22.2.2. O Ativo da empresa
 - 22.2.3. O Passivo da empresa
 - 22.2.4. O Patrimônio Líquido da empresa
 - 22.2.5. A Demonstração de Resultados
- 22.3. Sistemas de informação e *Business Intelligence*
 - 22.3.1. Fundamentos e classificação
 - 22.3.2. Fases e métodos de alocação de custos
 - 22.3.3. Escolha do centro de custo e efeito

- 22.4. Orçamento e Controle de Gestão
 - 22.4.1. O modelo orçamentário
 - 22.4.2. O orçamento de capital
 - 22.4.3. O orçamento operacional
 - 22.4.5. Orçamento de Tesouraria
 - 22.4.6. Controle orçamentário
- 22.5. Gestão Financeira
 - 22.5.1. As decisões financeiras da empresa
 - 22.5.2. O departamento financeiro
 - 22.5.3. Excedentes de tesouraria
 - 22.5.4. Riscos associados à gestão financeira
 - 22.5.5. Gestão de riscos na direção financeira
- 22.6. Planejamento Financeiro
 - 22.6.1. Definição do planejamento financeiro
 - 22.6.2. Ações a serem realizadas no planejamento financeiro
 - 22.6.3. Criação e estabelecimento da estratégia empresarial
 - 22.6.4. Demonstrativo de *Cash Flow*
 - 22.6.5. Demonstrativo de Capital Circulante
- 22.7. Estratégia Financeira Corporativa
 - 22.7.1. Estratégia corporativa e fontes de financiamento
 - 22.7.2. Produtos financeiros para financiamento empresarial
- 22.8. Financiamento Estratégico
 - 22.8.1. Autofinanciamento
 - 22.8.2. Aumento de fundos próprios
 - 22.8.3. Recursos Híbridos
 - 22.8.4. Financiamento por meio de intermediários
- 22.9. Análise e planejamento financeiro
 - 22.9.1. Análise de Balanço de Situação
 - 22.9.2. Análise da Conta de Lucros e Perdas
 - 22.9.3. Análise de Rentabilidade
- 22.10. Análise e resolução de casos/problemas
 - 22.10.1. Informações financeiras da Indústria de Design e Têxtil, S.A. (INDITEX)

Módulo 23. Gestão Comercial e Marketing Estratégico

- 23.1. Gestão Comercial
 - 23.1.1. Estrutura Conceitual para Gestão Comercial
 - 23.1.2. Estratégia e Planejamento Comercial
 - 23.1.3. O papel dos gerentes comerciais
- 23.2. Marketing
 - 23.2.1. Conceito de Marketing
 - 23.2.2. Noções básicas de marketing
 - 23.2.3. Atividades de marketing da empresa
- 23.3. Gestão estratégica de Marketing
 - 23.3.1. Conceito de marketing estratégico
 - 23.3.2. Conceito de planejamento estratégico de marketing
 - 23.3.3. Etapas do processo de planejamento estratégico de marketing
- 23.4. Marketing digital e e-commerce
 - 23.4.1. Objetivos do Marketing digital e e-Commerce
 - 23.4.2. Marketing Digital e os meios que utiliza
 - 23.4.3. Comércio eletrônico: contexto geral
 - 23.4.4. Categorias do comércio eletrônico
 - 23.4.5. Vantagens e desvantagens do *E-commerce* em relação ao comércio tradicional
- 23.5. Marketing digital para fortalecer a marca
 - 23.5.1. Estratégias online para melhorar a reputação da sua marca
 - 23.5.2. Branded Content & Storytelling
- 23.6. Marketing digital para atrair e reter clientes
 - 23.6.1. Estratégias de fidelização e engajamento via internet
 - 23.6.2. *Visitor Relationship Management*
 - 23.6.3. Hipersegmentação
- 23.7. Gerenciamento de campanhas digitais
 - 23.7.1. O que é uma campanha de publicidade digital?
 - 23.7.2. Passos para lançar uma campanha de marketing online
 - 23.7.3. Erros comuns em campanhas de publicidade digital
- 23.8. Estratégia de Vendas
 - 23.8.1. Estratégia de Vendas
 - 23.8.2. Métodos de Vendas

- 23.9. Comunicação e reputação digital
 - 23.9.1. Reputação online
 - 23.9.2. Como medir a reputação digital?
 - 23.9.3. Ferramentas de reputação online
 - 23.9.4. Relatório de reputação online
 - 23.9.5. Branding online

Módulo 24. Gestão Executiva

- 24.1. Management
 - 24.1.1. Conceito de Geral Management
 - 24.1.2. A ação do gerente geral
 - 24.1.3. O Gerente Geral e suas funções
 - 24.1.4. Transformando o trabalho de gestão
- 24.2. Gestores e suas funções A cultura organizacional e suas abordagens
 - 24.2.1. Gestores e suas funções A cultura organizacional e suas abordagens
- 24.3. Gestão operacional
 - 24.3.1. Importância da gestão
 - 24.3.2. A cadeia de valor
 - 24.3.3. Gestão de Qualidade
- 24.4. Oratória e capacitação do porta-voz
 - 24.4.1. Comunicação interpessoal
 - 24.4.2. Habilidades de comunicação e influência
 - 24.4.3. Obstáculos à comunicação
- 24.5. Ferramentas de comunicações pessoais e organizacionais
 - 24.5.1. A comunicação interpessoal
 - 24.5.2. Ferramentas da comunicação interpessoal
 - 24.5.3. A comunicação na organização
 - 24.5.4. Ferramentas na organização
- 24.6. Comunicação em situações de crise
 - 24.6.1. Crise
 - 24.6.2. Fases da crise
 - 24.6.3. Mensagens: conteúdo e momentos



- 24.7. Preparando um plano de crise
 - 24.7.1. Análise de problemas potenciais
 - 24.7.2. Planejamento
 - 24.7.3. Adequação de pessoal
- 24.8. Inteligência emocional
 - 24.8.1. Inteligência emocional e comunicação
 - 24.8.2. Assertividade, Empatia e Escuta Ativa
 - 24.8.3. Autoestima e Comunicação Emocional
- 24.9. *Branding* pessoal
 - 24.9.1. Estratégias para o branding pessoal
 - 24.9.2. Leis de branding pessoal
 - 24.9.3. Ferramentas pessoais de construção de marca

“

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

06

Metodologia

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



“

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

Na TECH usamos o Método do Caso

Em uma determinada situação, o que um profissional deveria fazer? Ao longo do programa, os alunos irão se deparar com diversos casos simulados baseados em situações reais, onde deverão investigar, estabelecer hipóteses e finalmente resolver as situações. Há inúmeras evidências científicas sobre a eficácia deste método. Os especialistas aprendem melhor, mais rápido e de forma mais sustentável ao longo do tempo.

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



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

“

Você sabia que este método foi desenvolvido em 1912, em Harvard, para alunos de Direito? O método do caso consistia em apresentar situações complexas reais para que os alunos tomassem decisões e justificassem como resolvê-las. Em 1924 foi estabelecido como o método de ensino padrão em Harvard”

A eficácia do método é justificada por quatro conquistas fundamentais:

1. Os alunos que seguem este método não só assimilam os conceitos, mas também desenvolvem a capacidade mental através de exercícios de avaliação de situações reais e de aplicação de conhecimentos.
2. A aprendizagem se consolida nas habilidades práticas permitindo ao aluno integrar melhor o conhecimento à prática clínica.
3. A assimilação de ideias e conceitos se torna mais fácil e mais eficiente, graças ao uso de situações decorrentes da realidade.
4. A sensação de eficiência do esforço investido se torna um estímulo muito importante para os alunos, o que se traduz em um maior interesse pela aprendizagem e um aumento no tempo dedicado ao curso.



Metodologia Relearning

A TECH utiliza de maneira eficaz a metodologia do estudo de caso com um sistema de aprendizagem 100% online, baseado na repetição, combinando 8 elementos didáticos diferentes em cada aula.

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



O profissional aprenderá através de casos reais e da resolução de situações complexas em ambientes simulados de aprendizagem. Estes simulados são realizados através de um software de última geração para facilitar a aprendizagem imersiva.

Na vanguarda da pedagogia mundial, o método Relearning conseguiu melhorar os níveis de satisfação geral dos profissionais que concluíram seus estudos, com relação aos indicadores de qualidade da melhor universidade online do mundo (Universidade de Columbia).

Usando esta metodologia, mais de 250 mil médicos se capacitaram, com sucesso sem precedentes, em todas as especialidades clínicas independentemente da carga cirúrgica. Nossa metodologia de ensino é desenvolvida em um ambiente altamente exigente, com um corpo discente com um perfil socioeconômico médio-alto e uma média de idade de 43,5 anos.

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

No nosso programa, a aprendizagem não é um processo linear, ela acontece em espiral (aprender, desaprender, esquecer e reaprender). Portanto, combinamos cada um desses elementos de forma concêntrica.

A nota geral do sistema de aprendizagem da TECH é de 8,01, de acordo com os mais altos padrões internacionais.



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



Material de estudo

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

Posteriormente, esse conteúdo é adaptado ao formato audiovisual, para criar o método de trabalho online da TECH. Tudo isso com as técnicas mais inovadoras e oferecendo alta qualidade em cada um dos materiais que colocamos à disposição do aluno.



Técnicas cirúrgicas e procedimentos em vídeo

A TECH aproxima os alunos às técnicas mais recentes, aos últimos avanços educacionais e à vanguarda das técnicas médicas atuais. Tudo isso, explicado detalhadamente para sua total assimilação e compreensão. E o melhor de tudo, você poderá assistí-los quantas vezes quiser.



Resumos interativos

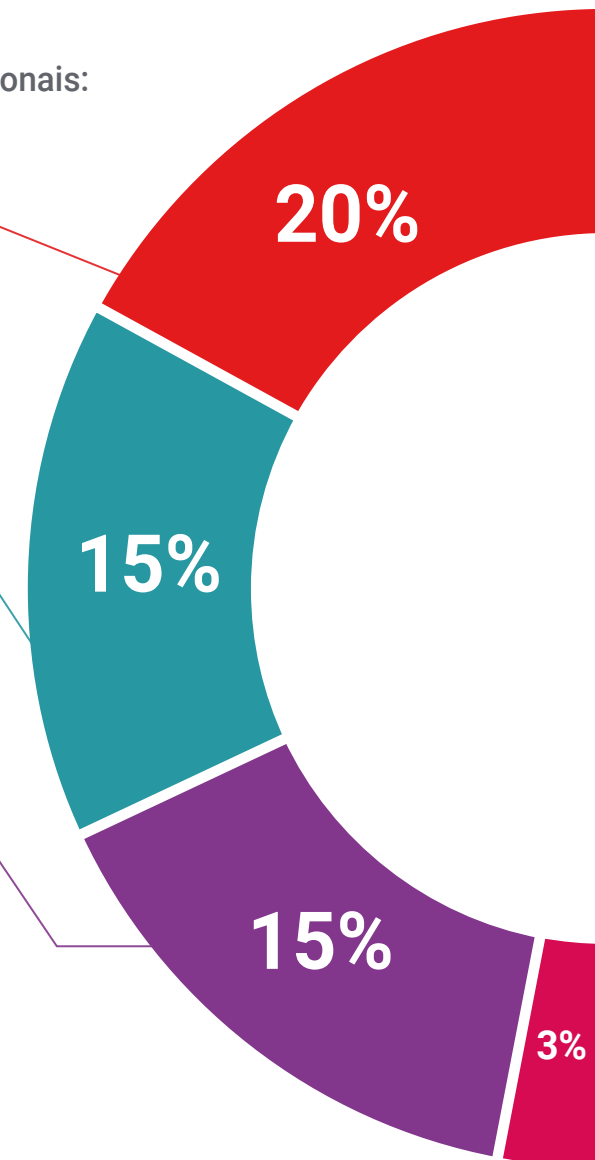
A equipe da TECH apresenta o conteúdo de forma atraente e dinâmica através de pílulas multimídia que incluem áudios, vídeos, imagens, gráficos e mapas conceituais para consolidar o conhecimento.

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



Leituras complementares

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





Estudos de casos elaborados e orientados por especialistas

A aprendizagem efetiva deve ser necessariamente contextual. Portanto, na TECH apresentaremos casos reais em que o especialista guiará o aluno 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

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



Masterclasses

Há evidências científicas sobre a utilidade da observação de terceiros especialistas. O "Learning from an expert" fortalece o conhecimento e a memória e aumenta a nossa confiança para tomar decisões difíceis no futuro.



Guias rápidos de ação

A TECH oferece o conteúdo mais relevante do curso em formato de fichas de trabalho ou guias rápidos de ação. Uma forma sintetizada, prática e eficaz de ajudar os alunos a progredirem na aprendizagem.



07

Certificado

O MBA em Gestão Clínica, Médica e Assistencial garante, além da capacitação mais rigorosa e atualizada, o acesso ao título de Mestrado Próprio emitido pela TECH Universidade Tecnológica.



“

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

Este **Mestrado Próprio MBA em Gestão Clínica, Médica e Assistencial** conta com o conteúdo mais completo e atualizado do mercado.

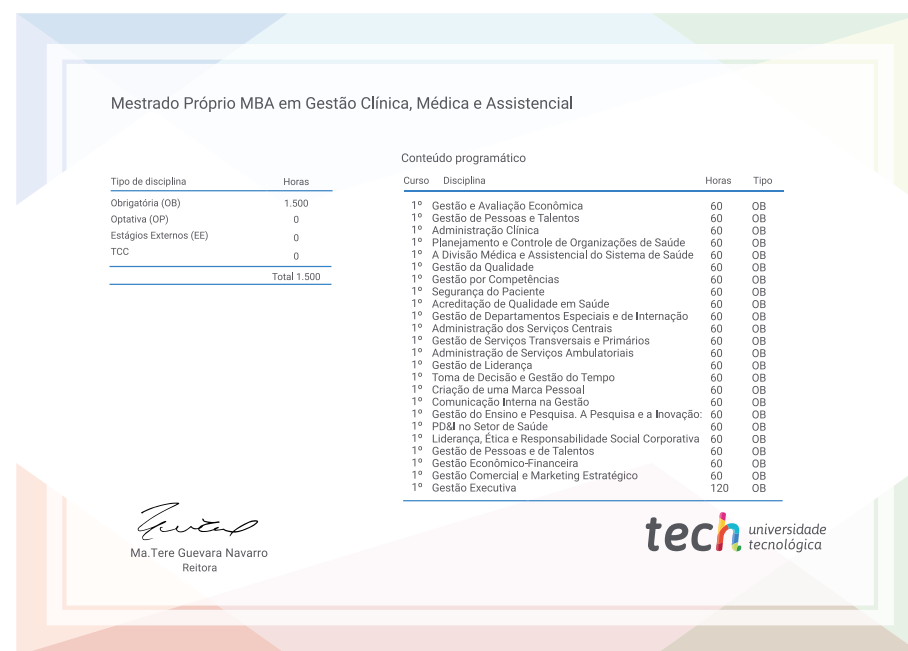
Uma vez aprovadas as avaliações, o aluno receberá por correio o certificado* do **Mestrado Próprio** emitido pela **TECH Universidade Tecnológica**.

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

Título: **Mestrado Próprio MBA em Gestão Clínica, Médica e Assistencial**

Modalidade: **online**

Duração: **12 meses**



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

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

tech universidade
tecnológica

Mestrado Próprio

MBA em Gestão Clínica,
Médica e Assistencial

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

Mestrado Próprio

MBA em Gestão Clínica, Médica e Assistencial

Reconhecido por:



tech universidade
tecnológica