

Master Specialistico

MBA in Gestione e Direzione
di Cliniche Dentali





Master Specialistico MBA in Gestione e Direzione di Cliniche Dentali

- » Modalità: online
- » Durata: 2 anni
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Orario: a tua scelta
- » Esami: online

Accesso al sito web: www.techitute.com/it/odontoiatria/master-specialistico/master-specialistico-mba-gestione-direzione-cliniche-dentali

Indice

01

Presentazione

pag. 4

02

Obiettivi

pag. 8

03

Competenze

pag. 14

04

Direzione del corso

pag. 18

05

Struttura e contenuti

pag. 26

06

Metodologia

pag. 42

07

Titolo

pag. 50

01

Presentazione

Rendere un'azienda un successo, indipendentemente dal settore di appartenenza, è una sfida. Nel campo dell'odontoiatria, la competenza è sempre più grande, quindi è essenziale rafforzare la gestione aziendale. Con questo programma vogliamo offrire l'opportunità di formarti in tutte le aree legate alla gestione delle cliniche dentistiche: risorse umane, marketing, qualità, gestione del tempo, pianificazione e strategia, contabilità e costi, ecc., al fine di garantire la continuità dell'azienda.





“

I dentisti che desiderano aprire le proprie cliniche dentistiche devono avere una vasta conoscenza della gestione aziendale, al fine di raggiungere il successo della loro attività”

Il crescente numero di odontologi, insieme all'aumento delle cliniche dentali nate negli ultimi anni, hanno fatto sì che il settore clinico-dentale sia uno dei mercati più competitivi attualmente. In questo contesto, è fondamentale che i professionisti di questo settore aggiornino le loro informazioni nella direzione e gestione di questo tipo di attività, è necessario concentrarsi sull'apprendimento delle competenze di gestione aziendale e di gestione dei team che garantiscono il successo dell'azienda.

Al termine dei loro studi universitari, i dentisti hanno acquisito le competenze e le competenze necessarie per diagnosticare e trattare diverse patologie orali, nonché per consigliare i loro clienti su un'adeguata salute orale. Tuttavia, gli studi sulla gestione aziendale sono molto limitati nelle Facoltà di Odontoiatria.

Per questo TECH ha progettato questo Master Specialistico in cui si unisce il meglio di un MBA con le informazioni più aggiornate e rilevanti del settore. In questo modo i professionisti comprenderanno un nuovo tipo di abilità che li porterà al successo aziendale dei loro studi dentistici.

Inoltre, gli studenti avranno accesso a una serie di *Master class* insegnate da un prestigioso Direttore Ospite Internazionale. Questo esperto offrirà una visione globale e specializzata dell'organizzazione di centri medici grazie alla sua lunga storia.

Durante questa qualifica, il professionista percorrerà tutti gli approcci attuali nelle diverse sfide che la sua professione pone. Un passo di alto livello che diventerà un processo di miglioramento, non solo professionale, ma personale. Inoltre, essendo un programma 100% online, è lo studente stesso a decidere dove e quando studiare. Non ci sono orari fissi e nessun obbligo di recarsi in aula, il che rende più facile conciliare lavoro e vita familiare.

Questo **MBA in Gestione e Direzione di Cliniche Dentali** possiede il programma scientifico più completo e aggiornato del mercato. Le sue caratteristiche principali sono:

- Ultima tecnologia nel software di e-learning
- Sistema di insegnamento intensamente visivo, supportato da contenuti grafici e schematici di facile assimilazione e comprensione
- Sviluppo di casi di studio presentati da esperti in attività
- Sistemi di video interattivi di ultima generazione
- Insegnamento supportato dalla pratica online
- Sistemi di aggiornamento e riqualificazione permanente
- Apprendimento autoregolato che permette piena compatibilità con altri impegni
- Esercizi pratici per l'autovalutazione e la verifica dell'apprendimento
- Gruppi di sostegno e sinergie educative: domande all'esperto, forum di discussione e conoscenza
- Comunicazione con il personale docente e lavoro di riflessione individuale
- Disponibilità di accesso ai contenuti da qualsiasi dispositivo fisso o laptop con connessione ad internet
- Banche di documentazione di supporto sempre disponibili, anche dopo il completamento del corso



Questo programma approfondirà l'organizzazione di cliniche dentali in modo globale grazie a una serie di Master class insegnate da un riconosciuto Direttore Ospite Internazionale"

“

Aumenta le tue capacità di gestione e direzione di cliniche dentistiche e dai maggiore visibilità al tuo progetto aziendale offrendo al contempo un'assistenza di qualità”

Il nostro personale docente è composto da professionisti attivi. In questo modo ci assicuriamo di fornirti l'obiettivo di aggiornamento educativo che ci prefiggiamo. Un team multidisciplinare di professionisti preparati ed esperti in diversi ambienti, che svilupperanno efficacemente le conoscenze teoriche ma, soprattutto, metteranno al servizio della specializzazione le conoscenze pratiche derivate dalla propria esperienza.

La padronanza della materia da parte del personale docente è completata dall'efficacia del progetto metodologico di questo Master Specialistico. Elaborato da un team multidisciplinare di esperti di e-learning, il programma integra gli ultimi progressi della tecnologia educativa. In questo modo potrai studiare con una serie di strumenti multimediali comodi e versatili che ti daranno l'operatività necessaria durante lo studio.

La creazione di questo programma è incentrata sull'Apprendimento Basato sui Problemi, un approccio che concepisce l'apprendimento come un processo eminentemente pratico. Al fine di raggiungere questo obiettivo in modalità remota, useremo la **pratica online**. Grazie all'aiuto di un innovativo sistema di video interattivo e del **Learning from an Expert**, potrai acquisire le conoscenze come se stessi affrontando il contesto studiato in un determinato momento. Un concetto che permetterà di integrare le conoscenze in modo più realistico e duraturo nel tempo.

Un programma creato per i professionisti che aspirano all'eccellenza e che permetterà di acquisire nuove competenze e strategie in modo fluente ed efficace.

Ti offriamo la migliore educazione del momento affinché tu possa realizzare uno studio approfondito della Direzione e della Gestione di Cliniche Dentali.



02 Obiettivi

Il nostro obiettivo è quello di preparare i professionisti altamente qualificati per l'esperienza lavorativa. Ciò è completato, inoltre, in modo globale, dalla promozione dello sviluppo umano che pone le basi per una società migliore. Ciò si materializza aiutando i professionisti ad accedere a un livello maggiore di competenza e di controllo. Un obiettivo che lo studente potrà raggiungere con una specializzazione di grande intensità e precisione.



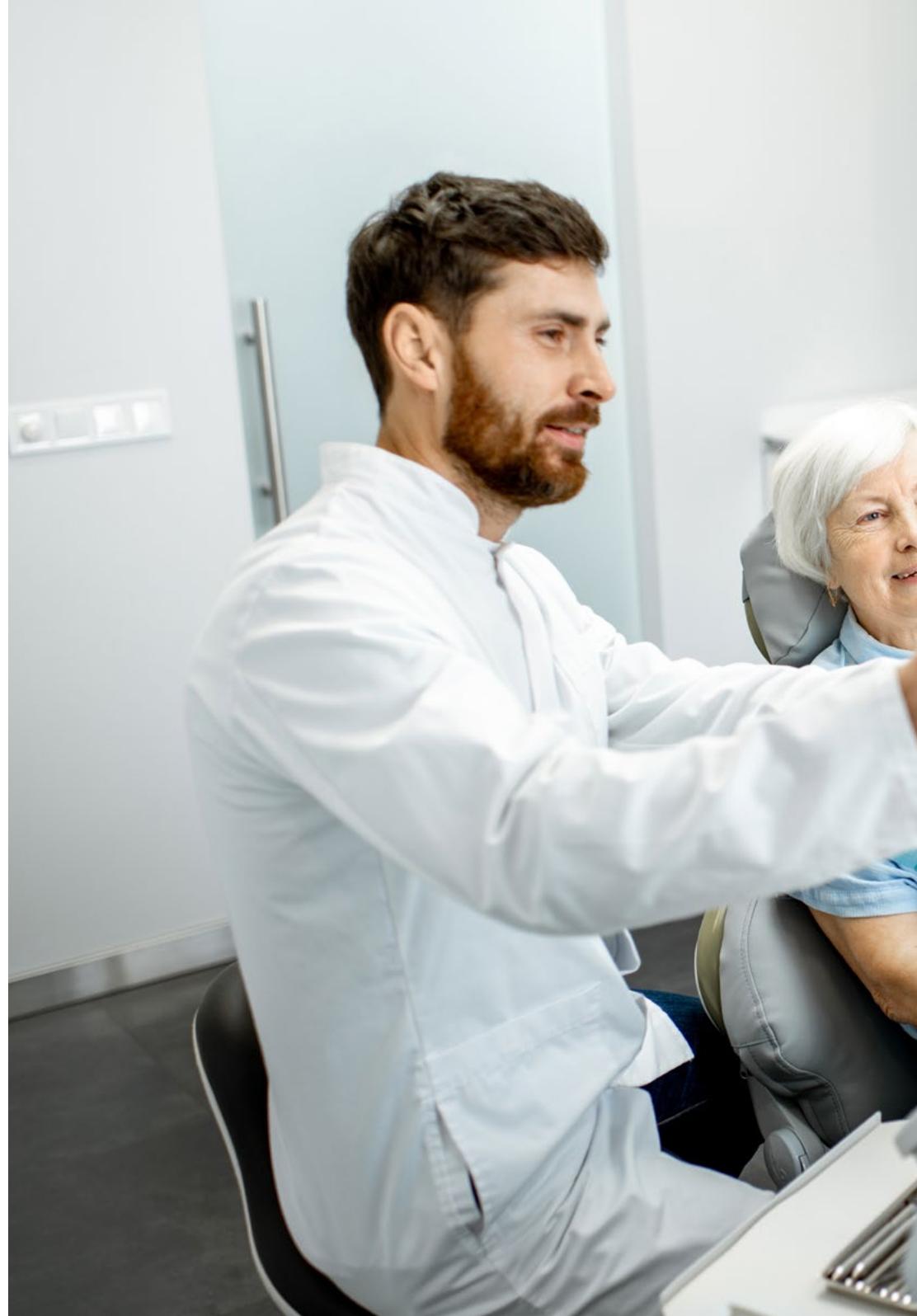
“

Se il tuo obiettivo è quello di migliorare professionalmente e di acquisire una qualifica che ti permetterà di competere tra i migliori, sei nel posto giusto: Benvenuto in TECH"



Obiettivi generali

- ◆ Definire le ultime tendenze e novità nella gestione aziendale
- ◆ Costruire un piano di sviluppo e miglioramento delle competenze personali e manageriali
- ◆ Sviluppare diverse strategie per prendere decisioni efficaci in ambienti instabili e complessi
- ◆ Sviluppare la capacità di individuazione, analisi e problem solving
- ◆ Sviluppare le competenze essenziali per gestire strategicamente l'attività aziendale
- ◆ Definire l'azienda da un punto di vista globale, così come la responsabilità che sviluppa ogni area della stessa
- ◆ Formulare e implementare strategie di crescita che adattano l'azienda ai cambiamenti del contesto internazionale
- ◆ Utilizzare strumenti teorici, metodologici e analitici per gestire e dirigere in modo ottimale la propria attività clinico-dentale, differenziandosi efficacemente in un ambiente altamente competitivo
- ◆ Incorporare capacità di strategia e visione per facilitare l'identificazione di nuove opportunità di mercato
- ◆ Favorire l'acquisizione di competenze personali e professionali che incoraggino gli studenti a intraprendere i propri progetti imprenditoriali con maggiore fiducia e determinazione, sia per avviare una propria attività clinico-dentale, sia per innovare il modello di gestione e direzione di un'attività clinico-dentale già esistente
- ◆ Professionalizzare il settore clinico-odontoiatrico, mediante corsi di perfezionamento continui e specifici nel campo della gestione e dell'amministrazione aziendale





Obiettivi specifici

Modulo 1. Leadership, etica e RSI (Responsabilità Sociale d'Impresa)

- ◆ Definire le ultime tendenze della gestione imprenditoriale, tenendo conto dell'ambiente globalizzato che regola i criteri dell'alta direzione
- ◆ Sviluppare le principali competenze di leadership che devono definire i professionisti in attivo

Modulo 2. Management strategico ed executive Management

- ◆ Seguire i criteri di sostenibilità stabiliti dagli standard internazionali quando si sviluppa un piano aziendale
- ◆ Sviluppare strategie per prendere decisioni in un ambiente complesso e instabile
- ◆ Creare strategie aziendali che stabiliscono il copione che l'azienda deve seguire per diventare più competitiva e raggiungere i propri obiettivi

Modulo 3. Direzione del personale e gestione del talento

- ◆ Sviluppare le competenze essenziali per gestire strategicamente l'attività aziendale
- ◆ Progettare strategie e politiche innovative per migliorare la gestione e l'efficienza imprenditoriale
- ◆ Capire il modo migliore per gestire le risorse umane dell'azienda, ottenendo migliori prestazioni delle stesse a favore dei benefici dell'azienda
- ◆ Acquisire le competenze comunicative necessarie a un leader aziendale per favorire l'ascolto e la comprensione del suo messaggio tra i membri della sua comunità

Modulo 4. Direzione economico-finanziaria

- ♦ Essere in grado di gestire il piano economico e finanziario dell'azienda
- ♦ Realizzare un piano organizzativo che consenta di identificare i movimenti economici da esercitare per la crescita dell'impresa

Modulo 5. Gestione di operazioni e logistica

- ♦ Comprendere le operazioni logistiche che sono necessarie nell'ambiente aziendale per sviluppare un'adeguata gestione delle stesse
- ♦ Progettare un piano logistico che permetta di identificare il corretto processo dell'azienda e il suo posizionamento all'interno del settore

Modulo 6. Direzione di sistemi informativi

- ♦ Essere in grado di applicare le tecnologie dell'informazione e della comunicazione alle diverse aree dell'azienda
- ♦ Acquisire conoscenze sui vantaggi delle nuove tecnologie nella creazione di imprese

Modulo 7. Gestione commerciale, marketing e comunicazione corporativa

- ♦ Realizzare la strategia di marketing che ci permette di far conoscere il nostro prodotto ai nostri potenziali clienti e di generare un'immagine adeguata della nostra azienda

Modulo 8. Innovazione e gestione di progetti

- ♦ Essere in grado di sviluppare tutte le fasi di un'idea di business: design, progettazione, piano di fattibilità, esecuzione, monitoraggio
- ♦ Creare strategie innovative in linea con i nostri progetti

Modulo 9. Elementi fondamentali per Gestire una Clinica Dentale

- ♦ Descrivere la situazione attuale e le tendenze future dei modelli di gestione e direzione di un'azienda clinico-dentale, sia a livello nazionale che internazionale, al fine di poter definire obiettivi e strategie differenziali e di successo
- ♦ Acquisire familiarità con la terminologia e i concetti specifici del campo della gestione e direzione aziendale per la loro effettiva applicazione nelle imprese clinico-dentali
- ♦ Scoprire e analizzare i punti chiave dei modelli di impresa di successo delle principali cliniche dentali al fine di aumentare la motivazione, l'ispirazione e la mentalità strategica dei futuri dirigenti

Modulo 10. Progettazione della tua clinica dentale

- ♦ Imparare a identificare e descrivere efficacemente la proposta di valore del negozio dello studio dentistico come base solida per stabilire una successiva strategia di marketing e vendita
- ♦ Imparare il metodo di validazione più utilizzato per la creazione e l'innovazione dei modelli di business in tutti i settori aziendali, con un'applicazione pratica e specifica nel settore clinico-odontoiatrico

Modulo 11. Introduzione al marketing

- ♦ Descrivere il linguaggio, i concetti, gli strumenti e la logica del marketing come attività aziendale chiave per la crescita e il posizionamento del negozio clinico-dentale

Modulo 12. Marketing 2.0

- ♦ Approfondire gli strumenti di comunicazione digitale essenziali in questa era 2.0, al fine di ottenere la proposta di valore della clinica dentale ai pazienti attraverso i canali più adeguati
- ♦ Progettare campagne di marketing e comunicazione mirate, essendo in grado di misurare il loro impatto attraverso metriche facili da interpretare

Modulo 13. Il valore del capitale umano

- ♦ Acquisire capacità di gestione basate sulla leadership che facilitino una comunicazione efficace con il gruppo, favorendo la creazione di un ambiente di lavoro sano, focalizzato su obiettivi comuni e sul raggiungimento dei risultati
- ♦ Imparare i concetti fondamentali della gestione delle risorse umane per dirigere i processi di assunzione e proteggere il talento della squadra clinico-dentale
- ♦ Imparare ad assegnare i compiti secondo la definizione del ruolo, favorendo così un ambiente di lavoro sano, equilibrato e produttivo

Modulo 14. Team Management

- ♦ Sviluppare un metodo efficace per la gestione di squadre, il processo decisionale e la risoluzione di conflitti sulla base del modello di intelligenza emozionale e le tecniche di coaching organizzativo
- ♦ Riflettere sulle caratteristiche del dirigente nelle organizzazioni e migliorare le competenze manageriali per una direzione di successo applicando le più recenti tecniche di coaching e di intelligenza emotiva

Modulo 15. Qualità e gestione del tempo nella Clinica Dentale

- ♦ Disegnare procedure di lavoro focalizzate in un modello di produttività e qualità della clinica dentale, basate nella filosofia di un continuo miglioramento
- ♦ Utilizzare strumenti digitali che facilitano la pianificazione e la gestione efficace dei compiti della clinica dentale, supponendo un significativo risparmio dei costi a breve termine

Modulo 16. Gestione degli acquisti e del magazzino

- ♦ Applicare strumenti e procedure di lavoro essenziali per una gestione ottimale degli acquisti e delle scorte per evitare un flusso improduttivo di spese
- ♦ Sviluppare capacità di negoziazione con cui trattare con fornitori, clienti e gestione della squadra con un focus su risultati win-win

Modulo 17. Costi e finanziamenti applicati alle Cliniche Dentali

- ♦ Padroneggiare i principali strumenti finanziari per facilitare un processo decisionale chiave basato sugli obiettivi
- ♦ Acquisire conoscenze importanti sull'analisi dei costi per capire qual è lo stato attuale dell'azienda in termini di redditività ed essere in grado di definire gli scenari futuri

Modulo 18. Odontoiatria dentale

- ♦ Spiegare i principali doveri e obblighi morali legati allo sviluppo del professionista odontoiatrico nell'ambiente aziendale, con particolare attenzione al trattamento del paziente



*Istruzione di qualità per studenti eccellenti.
In TECH Università Tecnologica abbiamo
l'equazione perfetta per una formazione
di alto livello”*

03

Competenze

Una volta studiati tutti i contenuti e raggiunti gli obiettivi del Master Specialistico MBA in Gestione e Direzione di Cliniche Dentali, il professionista avrà una competenza e prestazioni superiori in questo settore. Un approccio estremamente completo, inserito in una specializzazione di alto livello che marcherà la differenza.



“

Raggiungere l'eccellenza in qualsiasi professione richiede sforzo e perseveranza. Ma è necessario soprattutto essere affiancati da professionisti che ti permettano di crescere con l'ausilio dei mezzi e del sostegno necessari. In TECH mettiamo a tua disposizione tutto quello di cui hai bisogno”

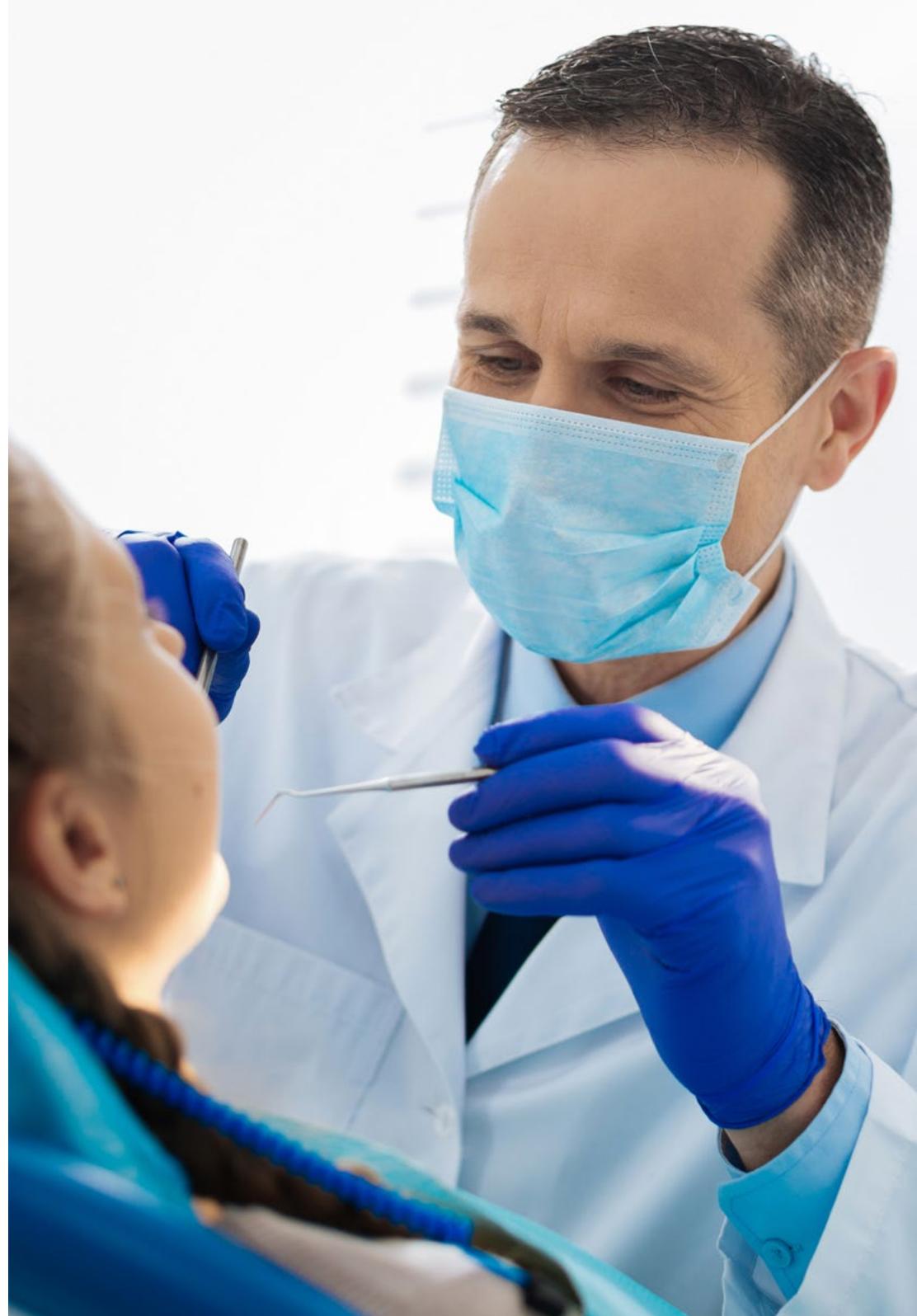


Competenze generali

- ♦ Padroneggiare e interpretare conoscenze che offrano allo studente l'opportunità di essere originale nello sviluppo del modello di affari
- ♦ Applicare tecniche, strategie e capacità di risoluzione di problemi in situazioni nuove o poco conosciute, all'interno di contesti multidisciplinari relazionati con il settore clinico-dentale
- ♦ Realizzare un'analisi e una sintesi grazie alle quali migliorino le sue abilità decisionali in ambito della gestione aziendale
- ♦ Comunicare le sue conclusioni in modo chiaro e non ambiguo

“

Il nostro obiettivo è molto semplice: offrirti una specializzazione di qualità con il sistema didattico più innovativo del momento, affinché tu riesca a crescere sia a livello professionale che personale”





Competenze specifiche

- ♦ Gerarchizzare il ruolo di ogni membro della squadra clinico-dentale
- ♦ Gestire adeguatamente le strategie esistenti per l'assunzione, la retribuzione e l'attrazione del talento di capitale umano
- ♦ Applicare efficacemente le modalità di assunzione per gestire le buste paga e raggiungere una corretta formalizzazione del salario dei membri della squadra clinico-dentale
- ♦ Definire protocolli di attuazione che permettano un corretto sviluppo dei ruoli all'interno della clinica dentale, incorporando strumenti di monitoraggio per il controllo e la valutazione dell'applicazione dei suddetti protocolli
- ♦ Condurre indagini sulla soddisfazione per sviluppare e implementare miglioramenti che si adattino ai bisogni dei pazienti nello studio dentistico
- ♦ Identificare i tipi di costi che sorgono in uno studio dentistico per calcolare il costo/ora dello studio e stabilire la tariffazione appropriata
- ♦ Calcolare i principali indici di fattibilità per un progetto di creazione di una clinica dentale
- ♦ Individuare e anticipare le nuove tendenze di gestione nel settore clinico-dentale
- ♦ Saper sviluppare la miglior strategia di negozio in base agli obiettivi da raggiungere
- ♦ Saper gestire e dirigere una squadra di lavoro in un ambiente clinico-dentale
- ♦ Organizzare e implementare la funzione acquisti in una clinica
- ♦ Definire e valutare i processi di selezione di fornitori, approvvigionamento e fornitura, contribuendo a garantire il flusso di materiali necessari per il corretto funzionamento della clinica
- ♦ Controllare le scorte in modo efficiente, migliorando così la gestione del capitale fisso
- ♦ Negoziare in maniera intelligente e semplice per ottenere condizioni favorevoli allo sviluppo della clinica dentale
- ♦ Sviluppare la professione odontologica partendo da basi etiche e morali

04

Direzione del corso

Come parte del concetto di qualità totale di TECH, siamo orgogliosi di offrirti un personale docente di altissimo livello, selezionato per la sua comprovata esperienza didattica. Professionisti provenienti da aree e competenze diverse che costituiscono un team multidisciplinare completo. Un'opportunità unica per imparare dai migliori.





“

I nostri docenti metteranno a tua disposizione la loro esperienza e la loro capacità didattica per offrirti un processo di specializzazione stimolante e creativo”

Direttrice Ospite Internazionale

Chyree Heirs-Alexandre è una Specialista nella **Gestione della Salute Pubblica** e ha una vasta esperienza nella gestione delle operazioni degli studi medici. Come Direttrice del **Centro Medico Familiare di Worcester** negli Stati Uniti ha lavorato per migliorare la salute e il benessere degli abitanti di questa città. In particolare, ha offerto il suo aiuto alle popolazioni con culture diverse, fornendo accesso ai **servizi sociali** e **all'assistenza primaria**. Il suo obiettivo è quello di garantire un'assistenza completa, di qualità e a prezzi accessibili, indipendentemente della capacità di pagamento dei pazienti.

Il suo costante impegno per la **Salute Pubblica** l'ha portata a sostenere che i servizi sanitari e le politiche siano orientate a garantire il benessere e la qualità della vita. In questo senso, ha ricoperto la carica di **Assistente Manager** nella **Gestione dello Studio** presso il **Centro Medico di Brockton Neighborhood**. In questo ruolo, ha potenziato le sue capacità di coordinamento delle attività che si svolgono in centri medici.

Come specialista in questo settore, Heirs-Alexandre mira a fornire una gestione sanitaria efficiente, basata sui più recenti strumenti e strategie organizzative. A questo proposito, ha lavorato in un'ampia varietà di settori per **promuovere la salute** e **prevenire le malattie nelle comunità**. Di conseguenza, nel 2020 ha partecipato ai lavori di vaccinazione durante la pandemia di COVID-19, garantendo l'accesso di tutti all'immunizzazione a questa malattia.

Alcune delle sue funzioni principali sono state la collaborazione a programmi di **prevenzione delle malattie**, la promozione di abitudini sane, ecc. Chyree Heirs-Alexandre è inoltre Direttrice associata e Responsabile delle operazioni presso la Scuola di Odontoiatria di Harvard. In questo ruolo, si occupa della gestione delle attività quotidiane e del personale di supporto del centro.



Dott.ssa Heirs-Alexandre, Chyree

- ♦ Direttrice Responsabile delle Operazioni presso la Scuola di Odontoiatria di Harvard, Boston, Stati Uniti
- ♦ Fondatrice dell'azienda Orchids in Bloom Credentialing
- ♦ Direttrice delle operazioni cliniche presso il Family Health Center di Worcester
- ♦ Assistente di gestione dello studio presso il Brockton Neighborhood Health Center
- ♦ Coordinatrice delle credenziali presso Stamford Health
- ♦ Specialista delle credenziali in NextGen Healthcare
- ♦ Coordinatrice delle operazioni sanitarie presso il centro di ristorazione di vene-Industria Medica Aziendale
- ♦ Assistente Clinico allo Stamford Hospital
- ♦ Master in Salute Pubblica presso l'Università Southern New Hampshire
- ♦ Laureata in Amministrazione Sanitaria presso il Charter Oak State College

“

*Grazie a TECH Università
FUNDEPOS potrai apprendere
al fianco dei migliori
professionisti del mondo”*

Direzione



Dott. Guillot, Jaime

- ◆ Imprenditore e investitore Web3
- ◆ CEO Mergelina Inversiones
- ◆ Chief Operating Officer di Demium Startups
- ◆ Co-fondatore e direttore di strategie presso Hikaru VR Agency
- ◆ Co-fondatore e direttore generale di Drone Spain
- ◆ Co-fondatore di IMBS Business
- ◆ Fondatore di Internet & Mobile Business School
- ◆ Fondatore e Direttore Generale di Fight Technologies
- ◆ Ampia esperienza in creazione d'impresa
- ◆ Professore per il corso di Master di Innovazione e Creazione Aziendale di Bankinter
- ◆ Certificato di executive coach rilasciato dalla Scuola Europea dei Leader (EEL)
- ◆ Responsabile Operativo. BBVA
- ◆ Formatore in programmi di leadership e gestione emotiva in azienda
- ◆ Laurea in Amministrazione e Direzione Aziendale UPV
- ◆ Specializzazione nel settore industriale
- ◆ Formazione in lingue come inglese, tedesco e cinese
- ◆ Volontario dell'Associazione di Attenzione Educativa a Persone con Esigenze Specifiche



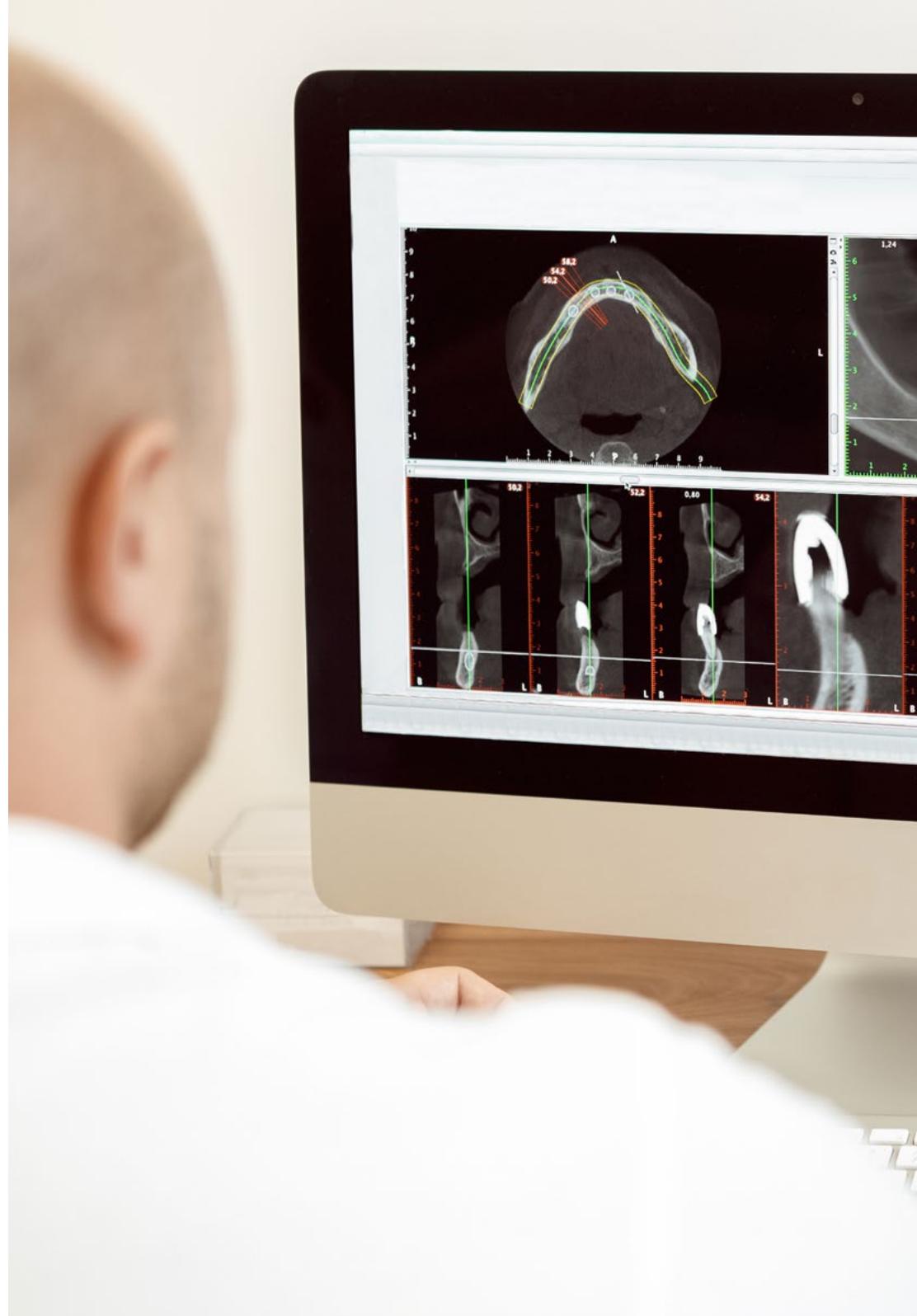
Dott. Gil, Andrés

- ◆ Specialista in Innovazione e Direzione Strategica
- ◆ Direttore-dirigente della Clinica Odontologica Pilar Roig
- ◆ Co-fondatore e CEO di MedicalDays
- ◆ Diploma in Direzione Odontoiatrica e Gestione Clinica. DentalDoctors Institute
- ◆ Diploma in Contabilità dei Costi Camera di Commercio di Valencia
- ◆ Ingegnere Agrario UPV
- ◆ Master in Gestione e Direzione. Università Statale del Michigan
- ◆ Specializzazione in Contabilità. Centro di Studi Finanziari
- ◆ Specializzazione in Leadership e Team Management. César Piqueras

Personale docente

Dott.ssa Fortea Paricio, Anna

- ◆ Coach Professionista Internazionale, Esperto in Executive e Business Coaching
- ◆ Neurocoach Professionista
- ◆ Presidente dell'Associazione Internazionale di Neurocoaching
- ◆ Direttrice di Coaching Connection.es (rivista digitale specializzata in coaching)
- ◆ Membro fondatrice di Co & Co (Coaching & Consulting)
- ◆ Fondatrice del Centro Europeo di Leadership
- ◆ Fondatrice del Centro per le Alte Prestazioni Umane Anna Fortea
- ◆ Cofondatrice di Esexo
- ◆ Docente in diverse università spagnole, presso l'UAC e l'Università Humboldt.
- ◆ Insegnante Specializzata presso l'Associazione Europea degli Studenti di Diritto (ELSA), facilitando la formazione in collaborazione con l'UNESCO, l'UNICEF e l'ONU
- ◆ Volontaria presso la Fondazione José Carreras
- ◆ Volontaria presso la Federazione di aiuto al popolo saharawi (Federación de Ayuda al Pueblo Saharaui).
- ◆ Laurea in Giurisprudenza presso l'Università di Valencia
- ◆ Studi di Psicologia presso l'UOC e di Neuroscienze presso l'UPenn
- ◆ Coach professionista certificata a livello internazionale presso l'Istituto di Alto Rendimento Umano (IESEC)
- ◆ Esperta in Comunicazione, Negoziazione, Leadership e Autostima presso PsicoActiva
- ◆ MBA presso la CEREM Business School
- ◆ Membro del Gruppo di Esperti della Commissione Europea e dell'Associazione Nazionale di Intelligenza Emotiva (ASNIE)





Dott. Dolz, Juan Manuel

- ◆ Consulente di digitalizzazione aziendale
- ◆ Responsabile del team tecnico Irene Milián Group
- ◆ Ampia esperienza in creazione d'impresa
- ◆ Co-fondatore e CTO di MedicalDays
- ◆ Co-fondatore e COO di Drone Spain
- ◆ Co-fondatore e COO di Hikaru VR Agency
- ◆ Co-fondatore di HalloValencia
- ◆ Laurea in Amministrazione, Direzione d'Impresa e Marketing. Università di Valencia
- ◆ Borsa di studio Freemover, Gestione internazionale, Comunicazione e vendite, Leadership. Università di Berna
- ◆ Diploma in Studi Aziendali. Università di Valencia
- ◆ Formazione professionale in Digital Marketing. Internet Startup Camp. UPV

“

Un personale docente di alto livello per una specializzazione di massima qualità”

05

Struttura e contenuti

I contenuti di questa specializzazione sono stati sviluppati da diversi insegnanti con uno scopo chiaro: assicurare che gli studenti acquisiscano tutte le competenze necessarie per diventare veri esperti in questo campo. I contenuti di questo programma permetteranno allo studente di apprendere tutti gli aspetti delle diverse discipline legate a questo settore. Un programma completo e ben strutturato che ti eleverà ai più alti standard di qualità e successo.





“

Attraverso uno sviluppo molto ben compartimentato, potrai accedere alle conoscenze più avanzate del momento per raggiungere il successo”

Modulo 1. Leadership, etica e RSI (Responsabilità Sociale d'Impresa)

- 1.1. Globalizzazione e amministrazione
 - 1.1.1. Globalizzazione e tendenze: Internazionalizzazione dei mercati
 - 1.1.2. Contesto Economico e Amministrazione Aziendale
 - 1.1.3. *Accountability* o rendicontabilità
- 1.2. Leadership
 - 1.2.1. Contesto interculturale
 - 1.2.2. Leadership e direzione d'impresa
 - 1.2.3. Ruoli e responsabilità direttive
- 1.3. Etica d'impresa
 - 1.3.1. Etica e integrità
 - 1.3.2. Comportamento etico aziendale
 - 1.3.3. Deontologia, codici etici e condotta
 - 1.3.4. Prevenzione di frode e corruzione
- 1.4. Sostenibilità
 - 1.4.1. Impresa e sviluppo sostenibile
 - 1.4.2. Impatto sociale, ambientale ed economico
 - 1.4.3. Agenda 2030 e OSS
- 1.5. Responsabilità sociale d'impresa
 - 1.5.1. Responsabilità sociale delle imprese
 - 1.5.2. Ruoli e responsabilità
 - 1.5.3. Attuazione della responsabilità sociale corporativa

Modulo 2. Direzione strategica ed *Executive Management*

- 2.1. Analisi e struttura organizzativa
 - 2.1.1. Cultura organizzativa
 - 2.1.2. Analisi organizzativa
 - 2.1.3. Progettazione della struttura organizzativa

- 2.2. Strategia corporativa
 - 2.2.1. Strategia di livello aziendale
 - 2.2.2. Tipologie di strategie di livello aziendale
 - 2.2.3. Determinazione della strategia aziendale
 - 2.2.4. Strategia aziendale e immagine di prestigio
- 2.3. Pianificazione e formulazione strategica
 - 2.3.1. Pensieri strategici
 - 2.3.2. Formulazione e pianificazione strategica
 - 2.3.3. Sostenibilità e strategia corporativa
- 2.4. Modelli e schemi strategici
 - 2.4.1. Ricchezza, valore e recupero dell'investimento
 - 2.4.2. Strategia corporativa: metodologie
 - 2.4.3. Crescita e consolidamento della strategia aziendale
- 2.5. Direzione strategica
 - 2.5.1. Missione, visione e valori strategici
 - 2.5.2. *Balanced Scorecard*/Scheda di valutazione
 - 2.5.3. Analisi, monitoraggio e valutazione della strategia corporativa
 - 2.5.4. Direzione strategica e *reporting*
- 2.6. Introduzione ed esecuzione strategica
 - 2.6.1. Attuazione strategica: obiettivi, azioni e impatti
 - 2.6.2. Supervisione e allineamento strategico
 - 2.6.3. Approccio di miglioramento continuo
- 2.7. *Executive Management*
 - 2.7.1. Integrazione di strategie funzionali nelle strategie globali di business
 - 2.7.2. Politica di gestione e processi
 - 2.7.3. *Knowledge Management*
- 2.8. Analisi e risoluzione di casi/problemi
 - 2.8.1. Metodologia di risoluzione dei problemi
 - 2.8.2. Metodo casistico
 - 2.8.3. Posizionamento e processo decisionale



Modulo 3. Direzione del personale e gestione del talento

- 3.1. Comportamento organizzativo
 - 3.1.1. Teoria delle organizzazioni
 - 3.1.2. Fattori chiave per il cambiamento nelle organizzazioni
 - 3.1.3. Strategie aziendali, tipologie e gestione della conoscenza
- 3.2. Direzione strategica del personale
 - 3.2.1. Progettazione del posto di lavoro, assunzione e selezione
 - 3.2.2. Piano strategico delle Risorse Umane: progettazione e attuazione
 - 3.2.3. Analisi del posto di lavoro: progettazione e selezione del personale
 - 3.2.4. Specializzazione e crescita professionale
- 3.3. Sviluppo manageriale e leadership
 - 3.3.1. Capacità manageriali: competenze e abilità del XXI secolo
 - 3.3.2. Abilità non manageriali
 - 3.3.3. Mappa delle competenze e abilità
 - 3.3.4. Leadership e direzione del personale
- 3.4. Gestione del cambiamento
 - 3.4.1. Analisi del rendimento
 - 3.4.2. Approccio strategico
 - 3.4.3. Gestione del cambiamento: fattori chiave, progettazione e gestione dei processi
 - 3.4.4. Approccio di miglioramento continuo
- 3.5. Negoziazione e gestione dei conflitti
 - 3.5.1. Obiettivi della negoziazione: elementi distintivi
 - 3.5.2. Tecniche di negoziazione efficace
 - 3.5.3. Conflitti: fattori e tipologie
 - 3.5.4. Gestione efficiente dei conflitti: negoziazione e comunicazione
- 3.6. Comunicazione direttiva
 - 3.6.1. Analisi del rendimento
 - 3.6.2. Dirigere il cambiamento: Resistenza al cambiamento
 - 3.6.3. Gestione dei processi di cambiamento
 - 3.6.4. Gestione di team multiculturali

- 3.7. Gestione di team e rendimento del personale
 - 3.7.1. Contesto multiculturale e multidisciplinare
 - 3.7.2. Gestione di team e di persone
 - 3.7.3. *Coaching* e prestazioni delle persone
 - 3.7.4. Riunioni di gestione: pianificazione e gestione del tempo
- 3.8. Gestione della conoscenza e del talento
 - 3.8.1. Identificazione della conoscenza e del talento nelle organizzazioni
 - 3.8.2. Modelli corporativi di gestione della conoscenza e del talento
 - 3.8.3. Creatività e innovazione

Modulo 4. Direzione economico-finanziaria

- 4.1. Contesto Economico
 - 4.1.1. Teoria delle organizzazioni
 - 4.1.2. Fattori chiave per il cambiamento nelle organizzazioni
 - 4.1.3. Strategie aziendali, tipologie e gestione della conoscenza
- 4.2. Contabilità direttiva
 - 4.2.1. Quadro contabile internazionale
 - 4.2.2.7 Introduzione al ciclo contabile
 - 4.2.3. Bilanci d'esercizio delle imprese
 - 4.2.4. Analisi dei bilanci d'esercizio: processo decisionale
- 4.3. Bilancio di previsione e controllo di gestione
 - 4.3.1. Pianificazione di bilancio
 - 4.3.2. Controllo di gestione: progetto e obiettivi
 - 4.3.3. Supervisione e *reporting*
- 4.4. Responsabilità fiscale delle imprese
 - 4.4.1. Responsabilità fiscale aziendale
 - 4.4.2. Procedura fiscale: approccio caso-Paese
- 4.5. Sistemi di controllo delle imprese
 - 4.5.1. Tipologie di Controllo
 - 4.5.2. Adempimento normativo/*Compliance*
 - 4.5.3. Controllo interno



- 4.5.4. Controllo esterno
- 4.6. Direzione finanziaria
 - 4.6.1. Introduzione alla direzione finanziaria
 - 4.6.2. Direzione finanziaria e strategia corporativa
 - 4.6.3. Direttore finanziario o *Chief Financial Officer* (CFO): competenze direttive
- 4.7. Pianificazione finanziaria
 - 4.7.1. Modelli di business e necessità di finanziamento
 - 4.7.2. Strumenti di analisi finanziaria
 - 4.7.3. Pianificazione Finanziaria a breve termine
 - 4.7.4. Pianificazione Finanziaria a lungo termine
- 4.8. Strategia finanziaria corporativa
 - 4.8.1. Investimenti finanziari corporativi
 - 4.8.2. Crescita strategica: tipologie
- 4.9. Contesto Macroeconomico
 - 4.9.1. Analisi Macroeconomica
 - 4.9.2. Indicatori economici
 - 4.9.3. Ciclo economico
- 4.10. Finanziamento strategico
 - 4.10.1. Attività bancaria: ambiente attuale
 - 4.10.2. Analisi e gestione del rischio
- 4.11. Mercati monetari e di capitali
 - 4.11.1. Mercato a Reddito Fisso
 - 4.11.2. Mercato a Reddito Variabile
 - 4.11.3. Valutazione di imprese
- 4.12. Analisi e risoluzione di casi/problemi
 - 4.12.1. Metodologia di risoluzione dei problemi
 - 4.12.2. Metodo casistico

Modulo 5. Gestione di operazioni e logistica

- 5.1. Gestione delle operazioni
 - 5.1.1. Definire la strategia delle operazioni
 - 5.1.2. Pianificazione e controllo della catena di approvvigionamento
 - 5.1.3. Sistema di indicatori
- 5.2. Direzione di acquisti
 - 5.2.1. Gestione dello stock
 - 5.2.2. Gestione dei magazzini
 - 5.2.3. Gestione di acquisti e approvvigionamento
- 5.3. *Supply chain management* (I)
 - 5.3.1. Costi ed efficienza della catena di operazioni
 - 5.3.2. Cambiamento nei modelli della domanda
 - 5.3.3. Cambiamento nella strategia delle operazioni
- 5.4. *Supply chain management* (II). Esecuzione
 - 5.4.1. *Lean Manufacturing/Lean Thinking*
 - 5.4.2. Direzione logistica
 - 5.4.3. Acquisti
- 5.5. Processi logistici
 - 5.5.1. Organizzazione e gestione mediante processi
 - 5.5.2. Approvvigionamento, produzione, distribuzione
 - 5.5.3. Qualità, costi di qualità e strumenti
 - 5.5.4. Servizio post-vendita
- 5.6. Logistica e clienti
 - 5.6.1. Analisi della domanda e previsione
 - 5.6.2. Previsione e pianificazione di vendite
 - 5.6.3. *Collaborative planning forecasting & replacement*
- 5.7. Logistica internazionale
 - 5.7.1. Dogane, processi di esportazione e importazione
 - 5.7.2. Modi e mezzi di pagamento internazionale
 - 5.7.3. Piattaforme logistiche a livello internazionale

- 5.8. Competere dalle operazioni
 - 5.8.1. L'innovazione nelle operazioni come vantaggio competitivo nell'azienda
 - 5.8.2. Tecnologie e scienze emergenti
 - 5.8.3. Sistemi informativi nelle operazioni

Modulo 6. Direzione di sistemi informativi

- 6.1. Direzione di sistemi informativi
 - 6.1.1. Sistemi di informazione aziendale
 - 6.1.2. Decisioni strategiche
 - 6.1.3. Ruolo del CIO
- 6.2. Tecnologie dell'informazione e strategia aziendale
 - 6.2.1. Analisi aziendale e settori industriali
 - 6.2.2. Modelli di business basati su internet
 - 6.2.3. Il valore dell'IT nell'azienda
- 6.3. Pianificazione strategica di SI
 - 6.3.1. Il processo di pianificazione strategica
 - 6.3.2. Formulazione della strategia di SI
 - 6.3.3. Piano di introduzione della strategia
- 6.4. Sistemi informativi e *business intelligence*
 - 6.4.1. CRM e Business Intelligence
 - 6.4.2. Gestione di progetti di *Business Intelligence*
 - 6.4.3. Architettura di *Business Intelligence*
- 6.5. Nuovi modelli di business basati sulle TIC
 - 6.5.1. Modelli di business a base tecnologica
 - 6.5.2. Capacità di innovare
 - 6.5.3. Rivisitazione dei processi della catena di valore
- 6.6. E-commerce
 - 6.6.1. Piano Strategico di e-commerce
 - 6.6.2. Gestione logistica e assistenza al cliente nell'e-commerce
 - 6.6.3. E-commerce come opportunità di internazionalizzazione
- 6.7. Strategie di *E-Business*
 - 6.7.1. Strategie sui *Social Media*
 - 6.7.2. Ottimizzazione dei canali di servizio e supporto al cliente
 - 6.7.3. Regolazione digitale

- 6.8. Digital business
 - 6.8.1. *Mobile e-commerce*
 - 6.8.2. Progettazione e fruibilità
 - 6.8.3. Operazioni dell'e-commerce

Modulo 7. Gestione commerciale, marketing e comunicazione corporativa

- 7.1. Direzione commerciale
 - 7.1.1. Direzione di vendite
 - 7.1.2. Strategia commerciale
 - 7.1.3. Tecniche di vendita e di negoziazione
 - 7.1.4. Direzione di team di vendite
- 7.2. Gestione strategica di Marketing
 - 7.2.1. Fonti di innovazione
 - 7.2.2. Tendenze attuali nel Marketing
 - 7.2.3. Strumenti di Marketing
 - 7.2.4. Strategia di Marketing e comunicazione con i clienti
- 7.3. Strategia di Marketing Digitale
 - 7.3.1. Approccio al Marketing Digitale
 - 7.3.2. Strumenti di Marketing Digitale
 - 7.3.3. Inbound Marketing ed evoluzione del Marketing Digitale
- 7.4. Strategia di vendita e comunicazione
 - 7.4.1. Posizionamento e promozione
 - 7.4.2. Pubbliche Relazioni
 - 7.4.3. Strategia di vendita e comunicazione
- 7.5. Comunicazione corporativa
 - 7.5.1. Comunicazione interna ed esterna
 - 7.5.2. Dipartimento di comunicazione
 - 7.5.3. Responsabili della Comunicazione (DIRCOM): competenze e responsabilità manageriali
- 7.6. Strategia di comunicazione corporativa
 - 7.6.1. Strategia corporativa di comunicazione
 - 7.6.2. Piano di comunicazione
 - 7.6.3. Redazione di comunicati stampa/*Clipping/Publicity*



Modulo 8. Innovazione e gestione di progetti

- 8.1. Innovazione
 - 8.1.1. Quadro concettuale dell'innovazione
 - 8.1.2. Tipologie di innovazione
 - 8.1.3. Innovazione continua e discontinua
 - 8.1.4. Educazione e Innovazione
- 8.2. Strategia di innovazione
 - 8.2.1. Innovazione e strategia aziendale
 - 8.2.2. Progetto globale di innovazione: progettazione e gestione
 - 8.2.3. Seminari di innovazione
- 8.3. Progettazione e verifica del modello di business
 - 8.3.1. Metodologia *Lean Startup*
 - 8.3.2. Iniziativa di business innovatore: fasi
 - 8.3.3. Modalità di finanziamento
 - 8.3.4. Strumenti per il modello: mappa dell'empatia, business model canvas e parametri
 - 8.3.5. Crescita e fidelizzazione
- 8.4. Direzione e Gestione di Progetti
 - 8.4.1. Opportunità di innovazione
 - 8.4.2. Studio di viabilità e concretizzazione delle proposte
 - 8.4.3. Definizione e ideazione di progetti
 - 8.4.4. Esecuzione dei progetti
 - 8.4.5. Chiusura di progetti

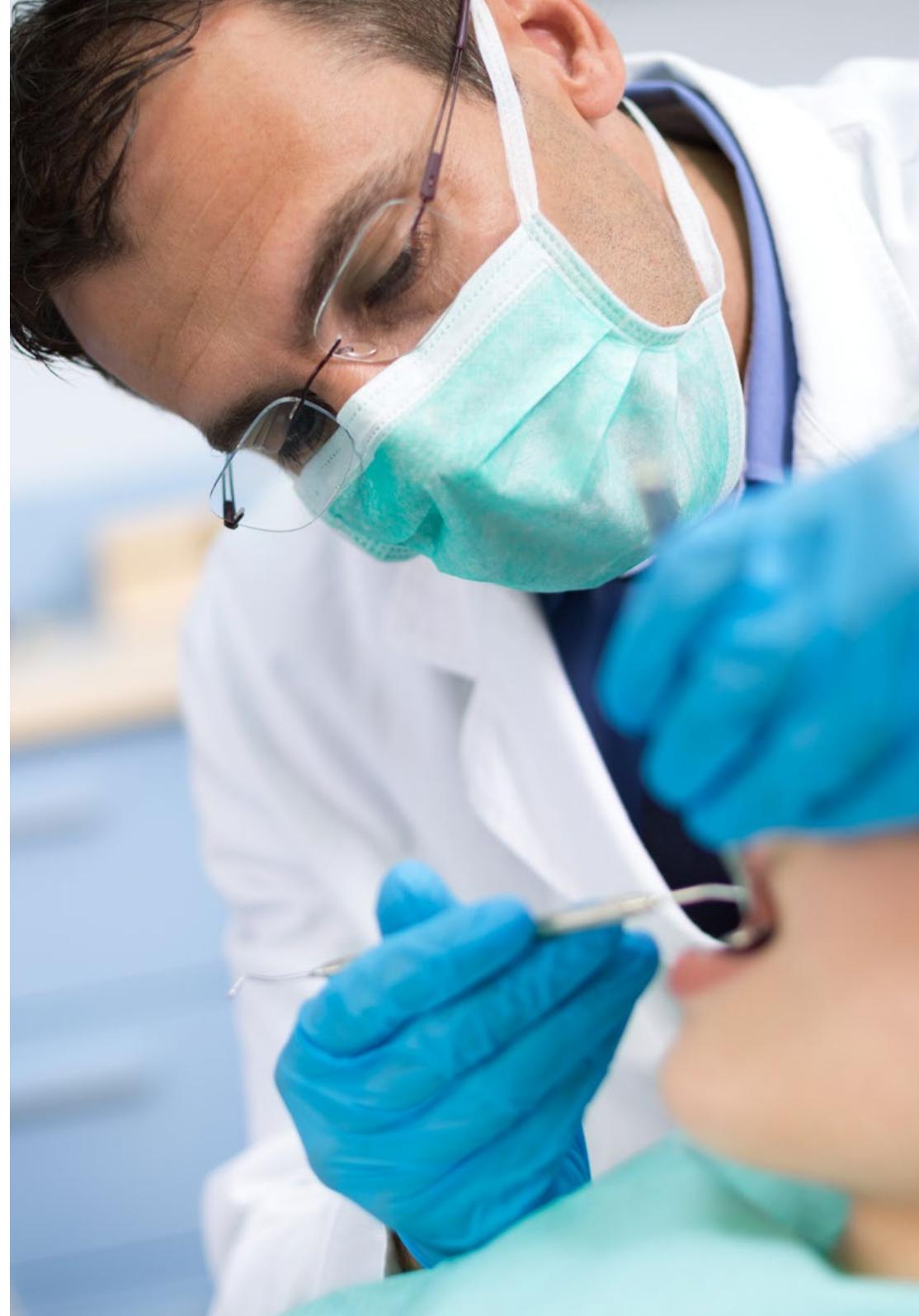
Modulo 9. Elementi fondamentali per Gestire una Clinica Dentale

- 9.1. Introduzione alla Gestione di Cliniche Dentali
 - 9.1.1. Concetto di gestione
 - 9.1.2. Finalità della gestione
- 9.2. La visione aziendale della clinica dentale
 - 9.2.1. Definizione aziendale: approccio alla clinica dentale come un'impresa di servizi
 - 9.2.2. Elementi aziendali applicati a cliniche dentali

- 9.3. La figura del direttore
 - 9.3.1. Descrizione del posto di direttore nelle cliniche dentali
 - 9.3.2. Le funzioni del direttore
- 9.4. Forme di organizzazione aziendale
 - 9.4.1. Il proprietario
 - 9.4.2. La persona giuridica come titolare di una clinica dentale
- 9.5. Conoscenza del settore clinico-dentale
- 9.6. Terminologia e concetti chiave della gestione e direzione aziendale
- 9.7. Modelli di successo attuali delle Cliniche Dentali

Modulo 10. Progettazione della tua clinica dentale

- 10.1. Introduzione e obiettivi
- 10.2. Situazione attuale del settore clinico-dentale
 - 10.2.1. Ambito nazionale
 - 10.2.2. Ambito internazionale
- 10.3. Evoluzione del settore clinico-dentale
 - 10.3.1. Ambito nazionale
 - 10.3.2. Ambito internazionale
- 10.4. Analisi della competenza
 - 10.4.1. Analisi dei prezzi
 - 10.4.2. Analisi della differenziazione
- 10.5. Analisi SWOT
- 10.6. Come progettare il modello Canvas della tua Clinica Dentale?
 - 10.6.1. Segmento dei clienti
 - 10.6.2. Necessità
 - 10.6.3. Soluzioni
 - 10.6.4. Canali
 - 10.6.5. Proposte di valore
 - 10.6.6. Struttura delle entrate
 - 10.6.7. Struttura dei costi
 - 10.6.8. Vantaggi competitivi
 - 10.6.9. Metriche chiave



- 10.7. Metodo di valutazione del tuo modello aziendale: ciclo *lean startup*
 - 10.7.1. Caso 1: valutazione del tuo modello in fase di creazione
 - 10.7.2. Caso 2: applicazione del metodo innovativo nel tuo modello attuale
- 10.8. L'importanza di valutare e migliorare il modello aziendale della tua clinica dentale
- 10.9. Come definire la proposte di valore della tua clinica dentale?
- 10.10. Missione, visione e valori
 - 10.10.1. Missione
 - 10.10.2. Visione
 - 10.10.3. Valori
- 10.11. Definizione del paziente obiettivo
- 10.12. Localizzazione ottima della tua clinica
 - 10.12.1. Disposizione dello stabilimento
- 10.13. Dimensionamento ottimo del personale
- 10.14. Importanza del modello di assunzione in base alla strategia definita
- 10.15. Chiavi per definire la politica dei prezzi
- 10.16. Finanziamento esterno vs Finanziamento interno
- 10.17. Analisi strategica di un caso di successo di una clinica dentale

Modulo 11. Introduzione al marketing

- 11.1. Fondamenti principali del marketing
 - 11.1.1. Varianti di base di marketing
 - 11.1.2. Evoluzione del concetto di marketing
 - 11.1.3. Il marketing come sistema di intercambio
- 11.2. Nuove tendenze di marketing
 - 11.2.1. Evoluzione e futuro del marketing
- 11.3. Intelligenza emozionale applicata al marketing
 - 11.3.1. Cos'è l'intelligenza emotiva?
 - 11.3.2. Come applicare l'intelligenza emotiva nella tua strategia di marketing?
- 11.4. Il marketing sociale e la responsabilità sociale d'impresa
- 11.5. Marketing interno
 - 11.5.1. Marketing tradizionale (marketing mix)
 - 11.5.2. Marketing di riferimento
 - 11.5.3. Marketing di contenuti

- 11.6. Marketing esterno
 - 11.6.1. Marketing operativo
 - 11.6.2. Marketing strategico
 - 11.6.3. *Inbound Marketing*
 - 11.6.4. *Email Marketing*
 - 11.6.5. Marketing degli influencer
- 11.7. Marketing interno vs marketing esterno
- 11.8. Tecniche di fidelizzazione dei pazienti
 - 11.8.1. L'importanza della fidelizzazione dei pazienti
 - 11.8.2. Strumenti digitali applicati alla fidelizzazione dei pazienti

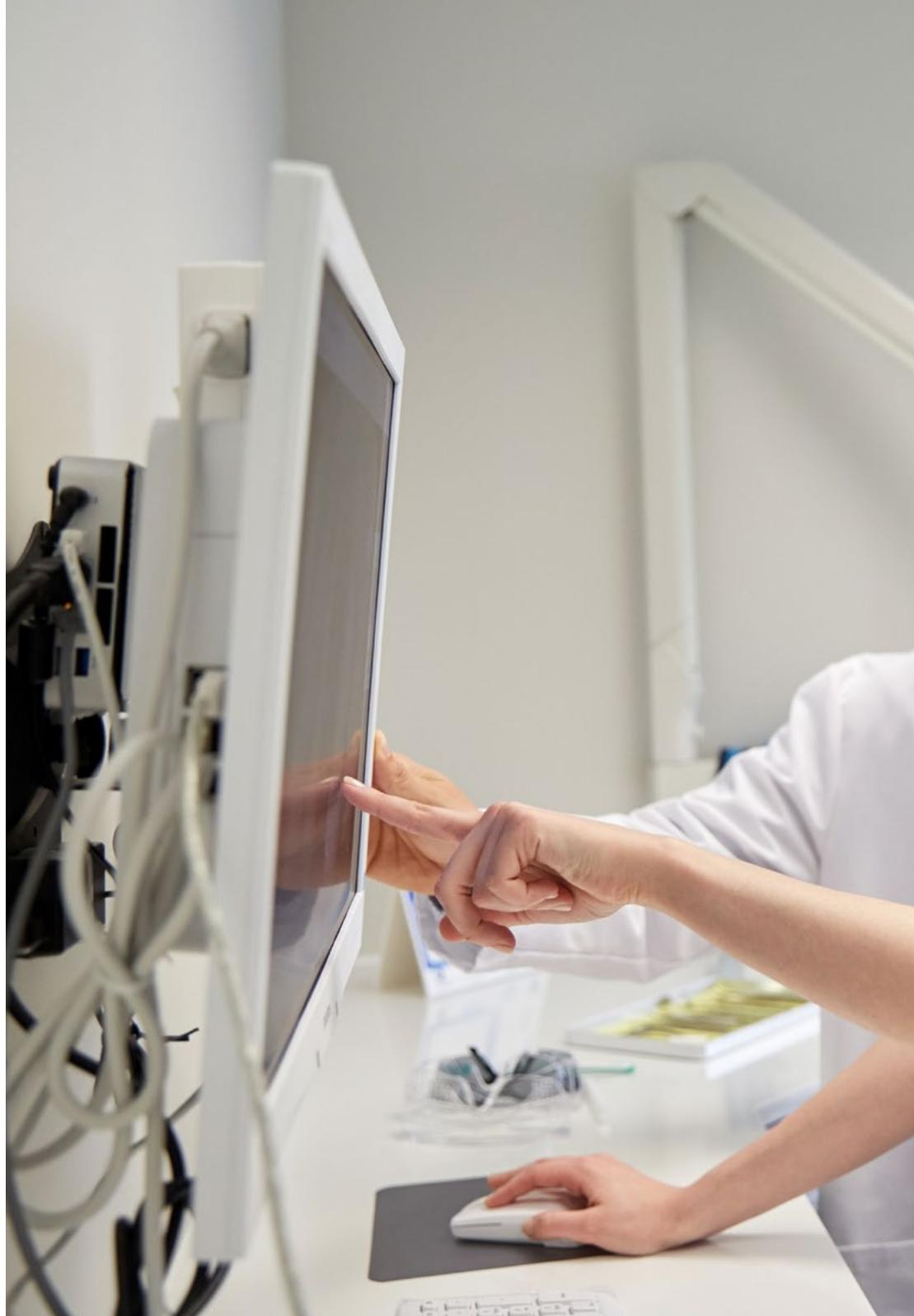
Modulo 12. Marketing 2.0

- 12.1. L'importanza del branding per la differenziazione
 - 12.1.1. Identità visiva
 - 12.1.2. Le fasi del *Branding*
 - 12.1.3. *Branding* come strategia di differenziazione
 - 12.1.4. Archetipi di *Junk* per fornire personalità al tuo marchio
- 12.2. Il web e i blog aziendali della clinica dentale
 - 12.2.1. Soluzioni per un web efficace e funzionale
 - 12.2.2. Decisione del tono di voce nei canali di comunicazione
 - 12.2.3. Vantaggi di avere un blog aziendale
- 12.3. Uso effettivo delle piattaforme sociali
 - 12.3.1. L'importanza della strategia nei social network
 - 12.3.2. Strumenti di automatizzazione per le piattaforme sociali
- 12.4. Uso della messaggeria istantanea
 - 12.4.1. Importanza di una comunicazione diretta con i pazienti
 - 12.4.2. Canali per la promozione personalizzata o i messaggi massivi
- 12.5. Importanza della narrativa transmediale nella comunicazione 2.0
- 12.6. Come creare database attraverso la comunicazione?
- 12.7. Google Analytics per misurare l'impatto della tua comunicazione 2.0
- 12.8. Analisi della situazione
 - 12.8.1. Analisi della situazione esterna
 - 12.8.2. Analisi della situazione interna

- 12.9. Determinazione di obiettivi
 - 12.9.1. Punti chiave nella determinazione di obiettivi
- 12.10. Determinazione di strategie
 - 12.10.1. Tipi di strategie
- 12.11. Piano d'azione
- 12.12. Preventivi
 - 12.12.1. Assegnazione del bilancio
 - 12.12.2. Previsione dei risultati
- 12.13. Metodi di controllo e monitoraggio

Modulo 13. Il valore del capitale umano

- 13.1. Introduzione alla gestione delle risorse umane
- 13.2. Cultura aziendale e clima lavorativo
- 13.3. La squadra
 - 13.3.1. La squadra odontologica
 - 13.3.2. La squadra ausiliare
 - 13.3.3. Amministrazione e direzione
- 13.4. Organigramma della tua clinica dentale
 - 13.4.1. Organigramma della clinica: gerarchia
 - 13.4.2. Descrizione dei dipartimenti dell'organigramma
 - 13.4.3. Descrizione dei posti di ogni dipartimento
 - 13.4.4. Assegnazione di compiti per ogni posto
 - 13.4.5. Coordinazione dei dipartimenti
- 13.5. Introduzione alla gestione lavorativa e delle risorse umane
- 13.6. Strategie per l'incorporazione del capitale umano
 - 13.6.1. Strategie per la selezione di personale
 - 13.6.2. Strategie di assunzione
- 13.7. Politiche salariali
 - 13.7.1. Retribuzione fissa
 - 13.7.2. Retribuzione variabile
- 13.8. Strategia di ritenzione dei talenti
 - 13.8.1. Cos'è la ritenzione dei talenti?
 - 13.8.2. Vantaggi della ritenzione dei talenti in una clinica dentale
 - 13.8.3. Forme di ritenere i talenti





- 13.9. Strategia di gestione delle assenze
 - 13.9.1. L'importanza della pianificazione per la gestione di assenze
 - 13.9.2. Forme di gestire le assenze in una clinica dentale
- 13.10. La relazione professionale
 - 13.10.1. Il contratto di lavoro
 - 13.10.2. Tempo di lavoro
- 13.11. Modalità di assunzione
 - 13.11.1. Tipologie e modalità del contratto di lavoro
 - 13.11.2. Modifiche sostanziali del contratto di lavoro
 - 13.11.3. Inefficacia, sospensione e risoluzione del contratto di lavoro
- 13.12. Gestione delle buste paga
 - 13.12.1. Commercialista: l'alleato intelligente dell'odontoiatra
 - 13.12.2. Contributi alla previdenza sociale
 - 13.12.3. Ritenzione IRPEF
- 13.13. Normativa legale
 - 13.13.1. Il sistema della previdenza sociale
 - 13.13.2. Regimi della previdenza sociale
 - 13.13.3. Assunzioni e congedi

Modulo 14. Team Management

- 14.1. Cos'è la leadership personale?
- 14.2. L'importanza di applicare la regola del 33%
- 14.3. Vantaggi di una cultura di gestione in una clinica dentale
- 14.4. Qual è la migliore gestione per la tua clinica dentale?
 - 14.4.1. Direzione autocratica
 - 14.4.2. Direzione per obiettivi
 - 14.4.3. Direzione per valori
- 14.5. Abilità di direzione personale
 - 14.5.1. Pensieri strategici
 - 14.5.2. L'importanza della visione del direttore
 - 14.5.3. Come sviluppare un'attività autocritica salutare?

- 14.6. Abilità di direzione interpersonale
 - 14.6.1. La comunicazione assertiva
 - 14.6.2. La capacità di delegare
 - 14.6.3. Dare e ricevere *feedback*
- 14.7. Intelligenza emotiva applicata alla risoluzione di conflitti
 - 14.7.1. Identificare le emozioni basiche da attuare
 - 14.7.2. L'importanza dell'ascolto attivo
 - 14.7.3. L'empatia come abilità personale chiave
 - 14.7.4. Come identificare un sequestro emotivo?
 - 14.7.5. Come raggiungere risultati "win-win"?
- 14.8. I benefici della tecnica della costellazione organizzativa
- 14.9. Tecniche di motivazione per ritenere talenti
 - 14.9.1. Il riconoscimento
 - 14.9.2. Assegnazione di responsabilità
 - 14.9.3. Promuovere la salute professionale
 - 14.9.4. Offrire incentivi
- 14.10. L'importanza della valutazione dell'impegno

Modulo 15. Qualità e gestione del tempo nella Clinica Dentale

- 15.1. Qualità applicata ai trattamenti offerti
 - 15.1.1. Definizione di qualità in odontoiatria
 - 15.1.2. Standardizzazione dei processi di una clinica dentale
- 15.2. Principi di gestione della qualità
 - 15.2.1. Cos'è un sistema di gestione della qualità?
 - 15.2.2. Benefici per l'organizzazione
- 15.3. Qualità nello svolgimento dei compiti
 - 15.3.1. Protocolli: definizione
 - 15.3.2. Protocolli: obiettivi di applicazione
 - 15.3.3. Protocolli: benefici di applicazione
 - 15.3.4. Esempio pratico: protocollo della prima visita
- 15.4. Strumenti di monitoraggio e revisione dei protocolli



- 15.5. Il continuo miglioramento nelle cliniche dentali
 - 15.5.1. Cos'è il continuo miglioramento?
 - 15.5.2. Fase 1: consulenza
 - 15.5.3. Fase 2: apprendimento
 - 15.5.4. Fase 3: monitoraggio
- 15.6. Qualità nella soddisfazione del paziente
 - 15.6.1. Indagini sulla soddisfazione
 - 15.6.2. Applicazione di questionari di soddisfazione
 - 15.6.3. Rapporti sul miglioramento
- 15.7. Casi pratici di qualità nella clinica dentale
 - 15.7.1. Caso pratico 1: protocollo di gestione di emergenze
 - 15.7.2. Caso pratico 2: elaborazione di indagini sulla soddisfazione
- 15.8. Gestione di sicurezza e salute nel lavoro in una clinica dentale
 - 15.8.1. Importanza di definire i compiti principali nella clinica dentale
 - 15.8.2. Tecnica di produttività "un compito, un solo responsabile"
 - 15.8.3. Direttore dei compiti digitali
- 15.9. Standardizzazione del tempo nei trattamenti odontologici
 - 15.9.1. L'importanza di raccogliere le tempistiche
 - 15.9.2. Come documentare la standardizzazione delle tempistiche?
- 15.10. Metodologia di ricerca per ottimizzare i processi di qualità
- 15.11. Descrizione del modello di gestione di qualità per servizi odontoiatrici
- 15.12. La revisione sanitaria: fasi

Modulo 16. Gestione degli acquisti e del magazzino

- 16.1. L'importanza di una corretta pianificazione degli acquisti
- 16.2. Responsabilità della funzione degli acquisti in una clinica dentale
- 16.3. La gestione efficiente del magazzino
 - 16.3.1. Costi di immagazzinamento
 - 16.3.2. Inventario di sicurezza
 - 16.3.3. Registro di entrate e uscite del materiale

- 16.4. Fasi del processo di acquisto
 - 16.4.1. Ricerca di informazioni e considerazione di alternative
 - 16.4.2. Valutazione e processo decisionale
 - 16.4.3. Monitoraggio
- 16.5. Modi di esecuzione e gestione dei conti
 - 16.5.1. Adattare il tipo di ordine alle nostre esigenze
 - 16.5.2. Gestione dei rischi
- 16.6. Relazione con il fornitore
 - 16.6.1. Tipi di relazione
 - 16.6.2. Politiche di pagamento
- 16.7. La negoziazione durante l'acquisto
 - 16.7.1. Conoscenze e abilità necessarie
 - 16.7.2. Fasi del processo di negoziazione
 - 16.7.3. Consigli per negoziare con successo
- 16.8. La qualità negli acquisti
 - 16.8.1. Benefici per la clinica nel suo complesso
 - 16.8.2. Parametri di misurazione
- 16.9. Indicatori di efficacia
- 16.10. Nuove tendenze nella gestione degli acquisti

Modulo 17. Costi e finanziamenti applicati alle Cliniche Dentali

- 17.1. Principi base di economia
- 17.2. Il bilancio
 - 17.2.1. Composizione del bilancio
 - 17.2.2. Attivo
 - 17.2.3. Passivo
 - 17.2.4. Patrimonio netto
 - 17.2.5. Interpretazione del bilancio
- 17.3. Il conteggio dei risultati
 - 17.3.1. Composizione del conteggio dei risultati
 - 17.3.2. Interpretazione del conteggio dei risultati
- 17.4. Introduzione alla contabilità dei costi
- 17.5. Benefici della sua applicazione

- 17.6. Costi fissi nella clinica dentale
 - 17.6.1. Definizione dei costi fissi
 - 17.6.2. Costi fissi di una clinica dentale
 - 17.6.3. Costo/ora del professionista
- 17.7. Costi variabili nella clinica dentale
 - 17.7.1. Definizione dei costi variabili
 - 17.7.2. Costi variabili di una clinica dentale
- 17.8. Costo/ora di una clinica dentale
- 17.9. Il prezzo di trattamento
- 17.10. Beneficio del trattamento
- 17.11. Strategia di *pricing*
- 17.12. Introduzione all'analisi finanziario
- 17.13. Le fatture e altri documenti di pagamento
 - 17.13.1. La fattura: significato e contenuto minimo
 - 17.13.2. Altri documenti di pagamento
- 17.14. Gestione dei pagamenti
 - 17.14.1. Organizzazione amministrativa
 - 17.14.2. La gestione dei pagamenti
 - 17.14.3. Il bilancio di cassa
 - 17.14.4. Analisi abc dei pazienti
 - 17.14.5. Inadempienze
- 17.15. Modalità di finanziamento esterno
 - 17.15.1. Finanziamento bancario
 - 17.15.2. *Leasing* (arrendamento finanziario)
 - 17.15.3. Differenze tra *leasing* e *renting*
 - 17.15.4. Sconti di effetti commerciali
- 17.16. Analisi delle liquidità della clinica
- 17.17. Analisi della redditività della clinica
- 17.18. Analisi dei debiti





Modulo 18. Odontoiatria dentale

- 18.1. Concetti di base
 - 18.1.1. Definizione e obiettivi
 - 18.1.2. Ambito di applicazione
 - 18.1.3. Atto clinico
 - 18.1.4. Il dentista
- 18.2. Principi generali
 - 18.2.1. Principio di uguaglianza dei pazienti
 - 18.2.2. Priorità degli interessi del paziente
 - 18.2.3. Doveri professionali del dentista
- 18.3. L'attenzione del paziente
 - 18.3.1. Trattamento del paziente
 - 18.3.2. Il paziente minorenne
 - 18.3.3. Libertà di scelta del professionista
 - 18.3.4. Libertà di accettazione e rifiuto del paziente
- 18.4. La storia clinica
- 18.5. Informazione al paziente
 - 18.5.1. Diritto del paziente all'informazione clinica
 - 18.5.2. Consenso informato
 - 18.5.3. Rapporti clinici
- 18.6. Il segreto professionale
 - 18.6.1. Concetto e contenuto
 - 18.6.2. Estensione dell'obbligo
 - 18.6.3. Eccezioni al mantenimento del segreto professionale
 - 18.6.4. Archivi informatici
- 18.7. Pubblicità
 - 18.7.1. Requisiti di base della pubblicità professionale
 - 18.7.2. Citazione di titoli
 - 18.7.3. Pubblicità professionale
 - 18.7.4. Azioni con possibile effetto pubblicitario

06

Metodologia

Questo programma ti offre un modo differente di imparare. La nostra metodologia si sviluppa in una modalità di apprendimento ciclico: *il Relearning*.

Questo sistema di insegnamento viene applicato nelle più prestigiose facoltà di medicina del mondo ed è considerato uno dei più efficaci da importanti pubblicazioni come il *New England Journal of Medicine*.





“

Scopri il Relearning, un sistema che abbandona l'apprendimento lineare convenzionale, per guidarti attraverso dei sistemi di insegnamento ciclici: una modalità di apprendimento che ha dimostrato la sua enorme efficacia, soprattutto nelle materie che richiedono la memorizzazione”

In TECH applichiamo il Metodo Casistico

In una data situazione clinica, cosa dovrebbe fare il professionista? Durante il programma affronterai molteplici casi clinici simulati ma basati su pazienti reali, per risolvere i quali dovrai indagare, stabilire ipotesi e infine fornire una soluzione. Esistono molteplici prove scientifiche sull'efficacia del metodo. Gli specialisti imparano meglio e in modo più veloce e sostenibile nel tempo.

Grazie a TECH potrai sperimentare un modo di imparare che sta scuotendo le fondamenta delle università tradizionali di tutto il mondo.



Secondo il dottor Gervas, il caso clinico è una presentazione con osservazioni del paziente, o di un gruppo di pazienti, che diventa un "caso", un esempio o un modello che illustra qualche componente clinica particolare, sia per il suo potenziale didattico che per la sua singolarità o rarità. È essenziale che il caso sia radicato nella vita professionale attuale, cercando di ricreare le condizioni reali nella pratica professionale del medico.

“

Sapevi che questo metodo è stato sviluppato ad Harvard nel 1912 per gli studenti di Diritto? Il metodo casistico consisteva nel presentare agli studenti situazioni reali complesse per far prendere loro decisioni e giustificare come risolverle. Nel 1924 fu stabilito come metodo di insegnamento standard ad Harvard”

L'efficacia del metodo è giustificata da quattro risultati chiave:

1. Gli studenti che seguono questo metodo non solo raggiungono l'assimilazione dei concetti, ma sviluppano anche la loro capacità mentale, attraverso esercizi che valutano situazioni reali e l'applicazione delle conoscenze.
2. L'apprendimento è solidamente fondato su competenze pratiche, che permettono allo studente di integrarsi meglio nel mondo reale.
3. L'approccio a situazioni nate dalla realtà rende più facile ed efficace l'assimilazione delle idee e dei concetti.
4. La sensazione di efficienza degli sforzi compiuti diventa uno stimolo molto importante per gli studenti e si traduce in un maggiore interesse per l'apprendimento e in un aumento del tempo dedicato al corso.



Metodologia Relearning

TECH coniuga efficacemente la metodologia del Caso di Studio con un sistema di apprendimento 100% online basato sulla ripetizione, che combina 8 diversi elementi didattici in ogni lezione.

Potenziamo il Caso di Studio con il miglior metodo di insegnamento 100% online: il Relearning.



L'odontoiatra imparerà mediante casi reali e la risoluzione di situazioni complesse in contesti di apprendimento simulati. Queste simulazioni sono sviluppate grazie all'uso di software all'avanguardia per facilitare un apprendimento coinvolgente.

All'avanguardia della pedagogia mondiale, il metodo Relearning è riuscito a migliorare i livelli di soddisfazione generale dei professionisti che completano i propri studi, rispetto agli indicatori di qualità della migliore università online del mondo (Columbia University).

Con questa metodologia abbiamo formato più di 115.000 odontoiatri con un successo senza precedenti in tutte le specializzazioni cliniche indipendentemente dal carico chirurgico. La nostra metodologia pedagogica è stata sviluppata in un contesto molto esigente, con un corpo di studenti universitari di alto profilo socio-economico e un'età media di 43,5 anni.

Il Relearning ti permetterà di apprendere con meno sforzo e più performance, impegnandoti maggiormente nella tua specializzazione, sviluppando uno spirito critico, difendendo gli argomenti e contrastando le opinioni: un'equazione diretta al successo.

Nel nostro programma, l'apprendimento non è un processo lineare, ma avviene in una spirale (impariamo, disimpariamo, dimentichiamo e re-impariamo). Pertanto, combiniamo ciascuno di questi elementi in modo concentrico.

Il punteggio complessivo del sistema di apprendimento di TECH è 8.01, secondo i più alti standard internazionali.



Questo programma offre i migliori materiali didattici, preparati appositamente per i professionisti:



Materiali di studio

Tutti i contenuti didattici sono creati appositamente per il corso dagli specialisti che lo impartiranno, per fare in modo che lo sviluppo didattico sia davvero specifico e concreto.

Questi contenuti sono poi applicati al formato audiovisivo che supporterà la modalità di lavoro online di TECH. Tutto questo, con le ultime tecniche che offrono componenti di alta qualità in ognuno dei materiali che vengono messi a disposizione dello studente.



Tecniche e procedure in video

TECH avvicina l'alunno alle tecniche più innovative, progressi educativi e all'avanguardia delle tecniche odontoiatriche attuali. Il tutto in prima persona, con il massimo rigore, spiegato e dettagliato affinché tu lo possa assimilare e comprendere. E la cosa migliore è che puoi guardarli tutte le volte che vuoi.



Riepiloghi interattivi

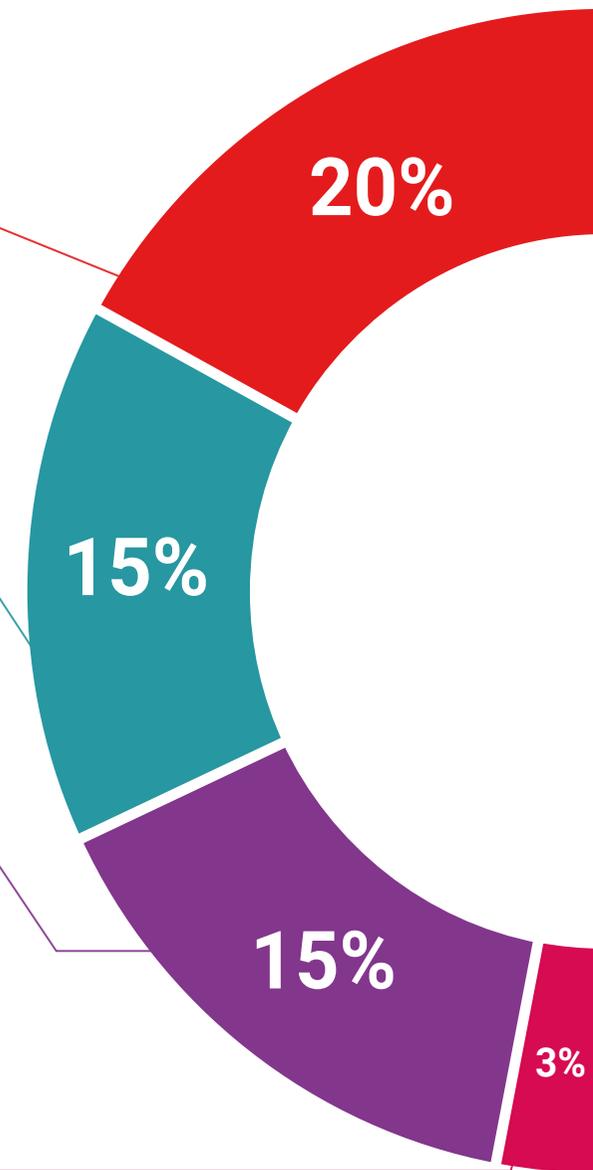
Il team di TECH presenta i contenuti in modo accattivante e dinamico in pillole multimediali che includono audio, video, immagini, diagrammi e mappe concettuali per consolidare la conoscenza.

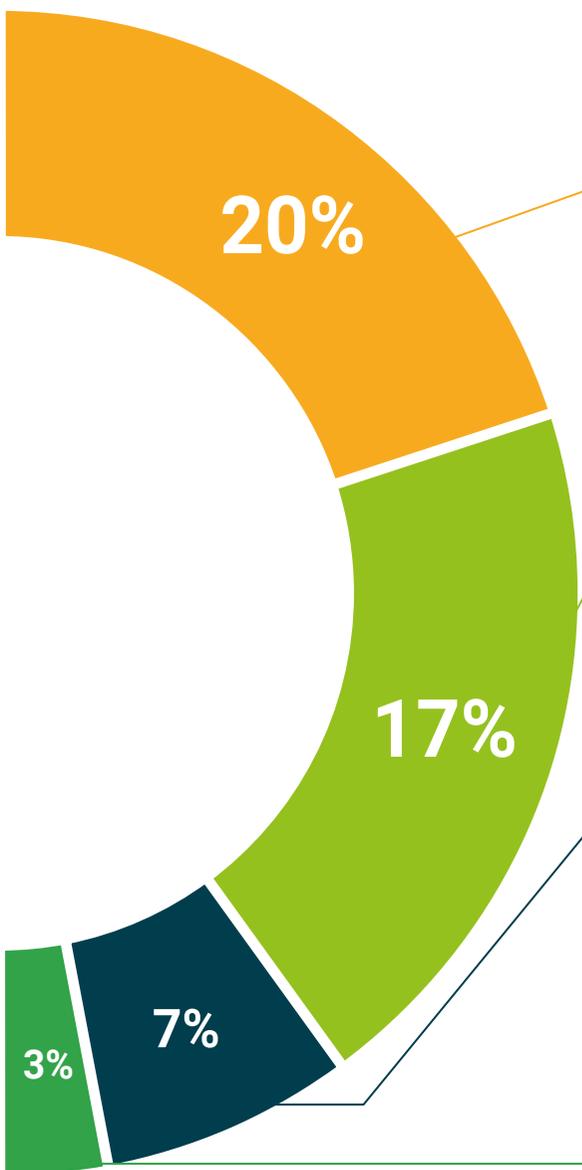
Questo sistema educativo, unico per la presentazione di contenuti multimediali, è stato premiato da Microsoft come "Caso di successo in Europa".



Letture complementari

Articoli recenti, documenti di consenso e linee guida internazionali, tra gli altri. Nella biblioteca virtuale di TECH potrai accedere a tutto il materiale necessario per completare la tua specializzazione.





Analisi di casi elaborati e condotti da esperti

Un apprendimento efficace deve necessariamente essere contestuale. Per questa ragione, TECH ti presenta il trattamento di alcuni casi reali in cui l'esperto ti guiderà attraverso lo sviluppo dell'attenzione e della risoluzione di diverse situazioni: un modo chiaro e diretto per raggiungere il massimo grado di comprensione.



Testing & Retesting

Valutiamo e rivalutiamo periodicamente le tue conoscenze durante tutto il programma con attività ed esercizi di valutazione e autovalutazione, affinché tu possa verificare come raggiungi progressivamente i tuoi obiettivi.



Master class

Esistono evidenze scientifiche sull'utilità dell'osservazione di esperti terzi. Imparare da un esperto rafforza la conoscenza e la memoria, costruisce la fiducia nelle nostre future decisioni difficili.



Guide di consultazione veloce

TECH ti offre i contenuti più rilevanti del corso in formato schede o guide di consultazione veloce. Un modo sintetico, pratico ed efficace per aiutare lo studente a progredire nel suo apprendimento.



07

Titolo

„L' MBA in Gestione e Direzione di Cliniche Dentali garantisce, oltre alla preparazione più rigorosa e aggiornata, il conseguimento di una qualifica di Master Privato rilasciata da TECH Università Tecnologica.“



“

Porta a termine questo programma e ricevi la tua qualifica universitaria senza spostamenti o fastidiose formalità”

Questo **MBA in Gestione e Direzione di Cliniche Dentali** possiede il programma scientifico più completo e aggiornato del mercato.

Dopo aver superato la valutazione, lo studente riceverà mediante lettera certificata* con ricevuta di ritorno, la sua corrispondente qualifica di **Master Specialistico** rilasciata da **TECH Università Tecnologica**.

Il titolo rilasciato da **TECH Università Tecnologica** esprime la qualifica ottenuta nel Master Specialistico, e riunisce tutti i requisiti comunemente richiesti da borse di lavoro, concorsi e commissioni di valutazione di carriere professionali.

Titolo: **Master Specialistico MBA in Gestione e Direzione di Cliniche Dentali**

Modalità: **online**

Durata: **2 anni**



*Apostille dell'Aia. Se lo studente dovesse richiedere che il suo diploma cartaceo sia provvisto di Apostille dell'Aia, TECH EDUCATION effettuerà le gestioni opportune per ottenerla pagando un costo aggiuntivo.

futuro
salute fiducia persone
educazione informazione tutor
garanzia accreditamento insegnamento
istituzioni tecnologia apprendimento
comunità impegno
attenzione personalizzata innovazione
conoscenza presente qualità
formazione online
sviluppo istituzioni
classe virtuale lingu

tech università
tecnologica

Master Specialistico
MBA in Gestione e Direzione
di Cliniche Dentali

- » Modalità: online
- » Durata: 2 anni
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Orario: a tua scelta
- » Esami: online

Master Specialistico

MBA in Gestione e Direzione
di Cliniche Dentali

