

Esperto Universitario

Progettazione e Marketing
di Cliniche Dentali





Esperto Universitario

Progettazione e Marketing di Cliniche Dentali

- » Modalità: online
- » Durata: 6 mesi
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Dedizione: 16 ore/settimana
- » Orario: a scelta
- » Esami: online

Accesso al sito web: www.techtitute.com/it/odontoiatria/specializzazione/specializzazione-progettazione-marketing-cliniche-dentali

Indice

01

Presentazione

pag. 4

02

Obiettivi

pag. 8

03

Direzione del corso

pag. 12

04

Struttura e contenuti

pag. 16

05

Metodologia

pag. 20

06

Titolo

pag. 28

01

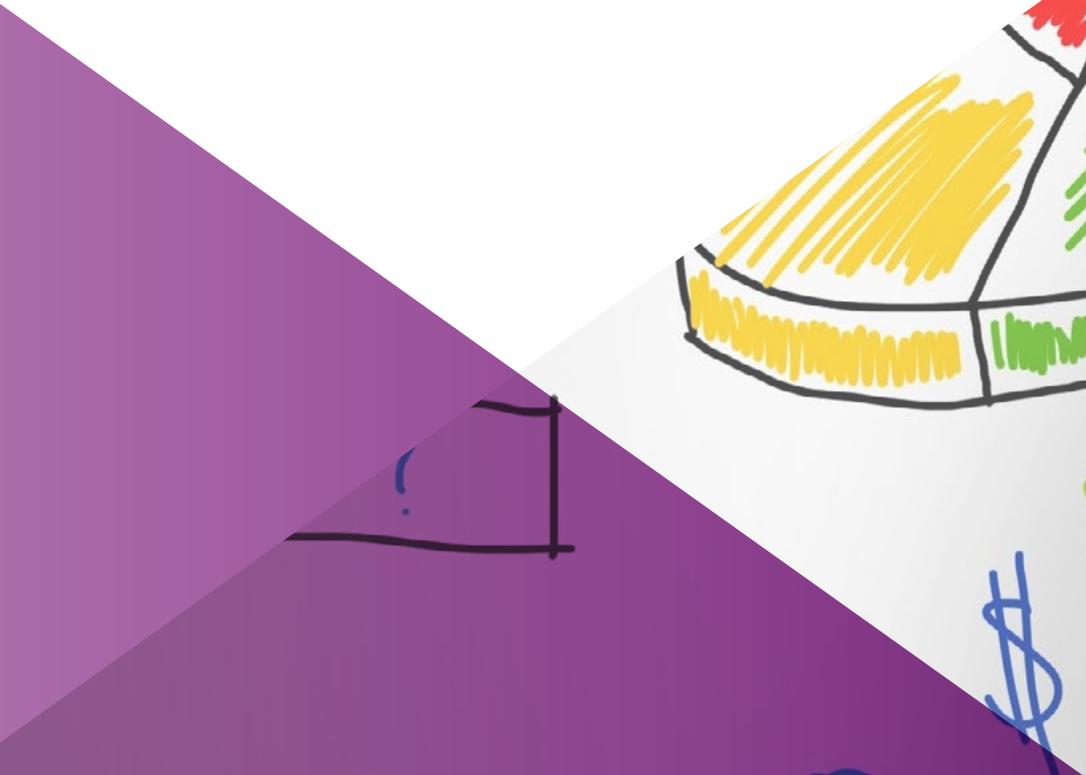
Presentazione

Il crescente numero di laureati in odontoiatria, 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. Per questo motivo, è essenziale che il profilo del dentista adotti anche il ruolo di gestore e direttore del suo studio dentistico, e che apprenda le conoscenze di gestione aziendale e del personale che garantiranno la continuità della sua attività.



35% ←

\$





“

Migliora le tue conoscenze in Progettazione e Marketing di Cliniche Dentali grazie a questo programma, che ti offre il miglior materiale didattico e casi clinici reali. Scopri gli ultimi progressi in direzione e la gestione di cliniche per poi poter dirigere studi odontoiatrici di qualità”



La Gestione e Direzione di Cliniche Dentali ha suscitato un crescente interesse negli ultimi anni, soprattutto in quei professionisti che si sono resi conto dell'importanza di saper gestire correttamente tutte le risorse a disposizione nella propria clinica dentale. L'obiettivo è renderla un'impresa con un futuro, con una continuità che può essere assicurata solo applicando le appropriate leve di gestione aziendale.

In questo nuovo contesto l'approccio allo studio dentistico come struttura organizzativa è particolarmente forte, e tutte le aree di gestione e direzione devono essere affrontate al meglio: risorse umane, marketing, qualità, gestione del tempo, pianificazione e strategia, contabilità e costi, ecc.

Questo **Esperto Universitario in Progettazione e Marketing di Cliniche Dentali** possiede il programma scientifico più completo e aggiornato del mercato.

Le caratteristiche principali sono:

- ◆ Sviluppo di casi di studio presentati da esperti nelle diverse specialità legate alla gestione e alla direzione di cliniche odontoiatriche
- ◆ Contenuti grafici, schematici ed eminentemente pratici che forniscono informazioni scientifiche e pratiche sulle discipline essenziali per l'esercizio della professione
- ◆ Le novità sulla Progettazione e il Marketing delle Cliniche Dentali
- ◆ Un sistema di apprendimento interattivo basato su algoritmi per favorire il processo decisionale nei casi più problematici
- ◆ Contenuti disponibili da qualsiasi dispositivo fisso o mobile dotato di connessione a internet



Ogni azienda ha bisogno di decidere dove e con chi compete, quali risorse ha a disposizione e cosa desidera ottenere con queste”

“ *Questo programma può essere il miglior investimento che tu possa fare in merito alla scelta di un programma di aggiornamento per due motivi: oltre a rinnovare le tue conoscenze sulla Progettazione e il Marketing di Cliniche Dentali, otterrai una qualifica di Esperto Universitario rilasciata da TECH Università Tecnologica*”

Il personale docente del programma comprende rinomati specialisti della Gestione e della Direzione di Cliniche Dentali, che forniscono agli studenti le competenze necessarie a intraprendere un percorso di studio eccellente.

I contenuti multimediali, sviluppati in base alle ultime tecnologie educative, forniranno al professionista un apprendimento coinvolgente e localizzato, ovvero inserito in un contesto reale.

La creazione di questo programma è incentrata sull'Apprendimento Basato su Problemi, mediante il quale lo specialista deve cercare di risolvere le diverse situazioni che gli si presentano durante il corso. Lo studente potrà usufruire di un innovativo sistema di video interattivi creati da esperti di rinomata fama nel campo della Progettazione e del Marketing legati alle Cliniche Dentali.

L'Esperto Universitario permette di fare pratica in contesti simulati, che forniscono un apprendimento coinvolgente pensato per affrontare situazioni reali.

Ti diamo l'opportunità di prendere le redini del tuo futuro e di sviluppare tutto il tuo potenziale lavorando in centri e cliniche odontoiatriche.



02 Obiettivi

L'Esperto Universitario in Progettazione e Marketing di Cliniche
Dentali mira a favorire la tua crescita personale e professionale.





“

L'obiettivo principale di questo programma è favorire la tua crescita personale e professionale aiutandoti a raggiungere il successo in qualità di manager di cliniche dentali”



Obiettivi generali

- 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



Approfitta di questa opportunità e resta sempre aggiornato sugli ultimi sviluppi in Progettazione e Marketing di Cliniche Dentali”





Obiettivi specifici

Modulo 1. 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 2. 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 3. 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

03

Direzione del corso

Il personale docente di questo programma comprende operatori sanitari di riconosciuto prestigio appartenenti al campo della Progettazione e del Marketing di Cliniche Dentali, che forniscono agli studenti le competenze necessarie a intraprendere un percorso di studio eccellente.

Partecipano inoltre alla sua creazione ed elaborazione specialisti rinomati, membri di prestigiose società scientifiche nazionali e internazionali.





“

Scopri da professionisti di riferimento le ultime novità riguardanti la Progettazione e il Marketing delle Cliniche Dentali”

Direttrice ospite internazionale

Chyree Heirs-Alexandre è uno 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**. L'obiettivo è garantire un'assistenza completa, di qualità e a prezzi accessibili, indipendentemente dalla capacità di pagamento dei pazienti.

Il suo costante impegno per la **salute pubblica** lo ha portato a sostenere che i servizi sanitari e le politiche sono 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 Sanitario di Brockton Neighborhood**. In questo ruolo, ha aumentato le sue capacità di coordinamento delle attività che si svolgono nei 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. In linea con ciò, nel 2020 ha partecipato ai lavori di vaccinazione durante la pandemia di COVID-19, garantendo l'accesso di tutte le persone all'immunizzazione contro questa malattia.

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



Dña. Heirs-Alexandre, Chyree

- ♦ Direttrice Responsabile delle Operazioni presso la Harvard Dental School di Boston, USA
- ♦ 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
- ♦ Coordinadora de Credenciales en Stamford Health
- ♦ Coordinatrice delle credenziali presso Stamford Health
- ♦ Specialista delle credenziali in NextGen Healthcare
- ♦ Coordinatrice delle operazioni sanitarie presso il Centro di restauro delle vene-Corporate Medical Industry
- ♦ Assistente Clinica allo Stamford Hospital
- ♦ Master in sanità pubblica presso la Southern New Hampshire University
- ♦ Laureata in amministrazione sanitaria presso il Charter Oak State College

“

Grazie a TECH potrai apprendere con i migliori professionisti al mondo”

Direzione



Dott. Gil, Andrés

- ◆ Direttore della Clinica Odontoiatrica Pilar Roig
- ◆ Cofondatore e CEO di MedicalDays
- ◆ Master in Gestione e Direzione conseguito presso la Michigan State University
- ◆ Diploma in Direzione Odontoiatrica e Gestione Clinica conseguito presso il *Dental Doctors Institute*
- ◆ Diploma in Contabilità dei Costi conseguito presso la Camera di Commercio di Valencia
- ◆ Corso di Contabilità svolto presso il Centro de Estudios Financieros
- ◆ Corso di Leadership e Direzione di Team svolto presso la César Piqueras Academy
- ◆ Ingegnere Agrario proveniente dall'Università Politecnica di Valencia



Dott. Guillot, Jaime

- ◆ Laurea in Amministrazione e Direzione Aziendale conseguita presso l'Università Politecnica di Valencia
- ◆ Specialità industriale
- ◆ Cofondatore e Direttore di Strategie presso l'Agenzia Hikaru VR
- ◆ Cofondatore e Direttore Generale di Drone Spain
- ◆ Fondatore della *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)
- ◆ Formatore in programmi di direzione e gestione emotiva in azienda

Personale docente

Dott. Dolz, Juan Manuel

- ◆ Laurea in Scienze Aziendali conseguita presso l'Università di Valencia
- ◆ Laurea in Amministrazione e Direzione Aziendale conseguita presso l'Università di Valencia
- ◆ Formazione professionale in Marketing Digitale svolta presso l'*Internet Startup Camp* - UPV)
- ◆ Consulente di digitalizzazione aziendale
- ◆ Ampia esperienza in creazione d'impresa
- ◆ Cofondatore e CTO di MedicalDays
- ◆ Cofondatore e COO di Drone Spain
- ◆ Cofondatore e COO dell'Agenzia Hikaru VR

Dott.ssa Fortea Paricio, Anna

- ◆ Laurea in Giurisprudenza conseguita presso l'Università di Valencia
- ◆ Neurocoach Professionista
- ◆ Fondatrice dello European Leadership Center di Miami, negli USA
- ◆ Fondatrice del Centro per le Alte Prestazioni Umane Anna Fortea di Valencia, in Spagna
- ◆ Cofondatrice di Esex
- ◆ Presidentessa di INA (International Neurocoaching Association)
- ◆ Qualifica in Psicologia e Neuroscienze conseguita presso la Upenn, Università della Pennsylvania (USA)
- ◆ Coach CAC Certificata presso il Centro per Alte Prestazioni Umane IESEC

04

Struttura e contenuti

La struttura dei contenuti è stata ideata da una squadra di professionisti provenienti dai migliori centri odontoiatrici, business centers, aziende e università della Spagna, consapevoli della rilevanza della preparazione attuale per poter gestire aziende di successo, e impegnati in un insegnamento di qualità mediante nuove tecnologie educative.



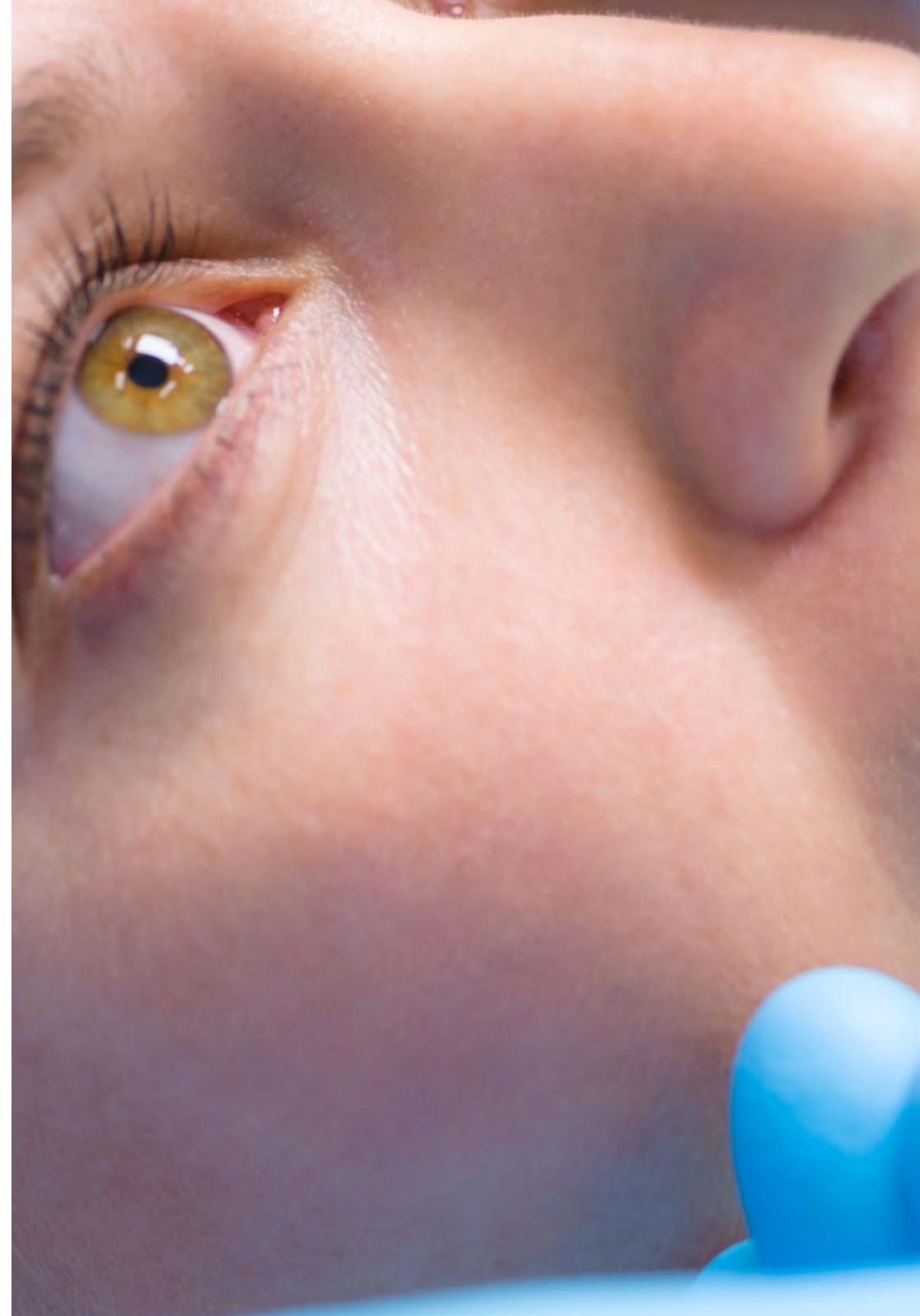


“

*Questo Esperto Universitario in
Progettazione e Marketing di Cliniche
Dentali possiede il programma scientifico
più completo e aggiornato del mercato”*

Modulo 1. Progettazione della propria clinica dentale

- 1.1. Introduzione e obiettivi
- 1.2. Situazione attuale del settore clinico-dentale
 - 1.2.1. Ambito nazionale
 - 1.2.2. Ambito internazionale
- 1.3. Evoluzione del settore clinico-dentale
 - 1.3.1. Ambito nazionale
 - 1.3.2. Ambito internazionale
- 1.4. Analisi della competenza
 - 1.4.1. Analisi dei prezzi
 - 1.4.2. Analisi della differenziazione
- 1.5. Analisi SWOT
- 1.6. Come progettare il modello Canvas della tua Clinica Dentale?
 - 1.6.1. Segmento dei clienti
 - 1.6.2. Necessità
 - 1.6.3. Soluzioni
 - 1.6.4. Canali
 - 1.6.5. Proposte di valore
 - 1.6.6. Struttura delle entrate
 - 1.6.7. Struttura dei costi
 - 1.6.8. Vantaggi competitivi
 - 1.6.9. Parametri chiave
- 1.7. Metodo di valutazione del tuo modello aziendale: ciclo *Lean Startup*
 - 1.7.1. Caso 1: valutazione del tuo modello in fase di creazione
 - 1.7.2. Caso 2: applicazione del metodo innovativo nel tuo modello attuale
- 1.8. L'importanza di valutare e migliorare il modello aziendale della tua clinica dentale
- 1.9. Come definire la proposte di valore della tua Clinica Dentale?
- 1.10. Missione, visione e valori
 - 1.10.1. Missione
 - 1.10.2. Visione
 - 1.10.3. Valori





- 1.11. Definizione del paziente obiettivo
- 1.12. Posizione ottimale della tua clinica
 - 1.12.1. Layout dello stabilimento
- 1.13. Dimensionamento ottimale del personale
- 1.14. Importanza del modello di assunzione in base alla strategia definita
- 1.15. Soluzioni per definire la politica dei prezzi
- 1.16. Finanziamento esterno e Finanziamento interno
- 1.17. Analisi strategica di un caso di successo di una clinica dentale

Modulo 2. Introduzione al marketing

- 2.1. Fondamenti principali del marketing
 - 2.1.1. Varianti di base di marketing
 - 2.1.2. Evoluzione del concetto di marketing
 - 2.1.3. Il marketing come sistema di intercambio
- 2.2. Nuove tendenze di marketing
 - 2.2.1. Evoluzione e futuro del marketing
- 2.3. Intelligenza emozionale applicata al marketing
 - 2.3.1. Cos'è l'intelligenza emotiva?
 - 2.3.2. Come applicare l'intelligenza emotiva nella tua strategia di Marketing?
- 2.4. Il marketing sociale e la responsabilità sociale d'impresa
- 2.5. Marketing interno
 - 2.5.1. Marketing tradizionale (marketing mix)
 - 2.5.2. Marketing di riferimento
 - 2.5.3. Marketing di contenuti
- 2.6. Marketing esterno
 - 2.6.1. Marketing operativo
 - 2.6.2. Marketing strategico
 - 2.6.3. *Inbound* marketing
 - 2.6.4. Email marketing
 - 2.6.5. Marketing degli influencer

- 2.7. Marketing interno e Marketing esterno
- 2.8. Tecniche di fidelizzazione dei pazienti
 - 2.8.1. L'importanza della fidelizzazione dei pazienti
 - 2.8.2. Strumenti digitali applicati alla fidelizzazione dei pazienti

Modulo 3. Marketing 2.0

- 3.1. L'importanza del *Branding* per la differenziazione
 - 3.1.1. Identità visiva
 - 3.1.2. Le fasi del *Branding*
 - 3.1.3. *Branding* come strategia di differenziazione
 - 3.1.4. Archetipi di Jung per fornire personalità al tuo marchio
- 3.2. Il web e i blog aziendali della clinica dentale
 - 3.2.1. Soluzioni per un web efficace e funzionale
 - 3.2.2. Decisione del tono di voce nei canali di comunicazione
 - 3.2.3. Vantaggi di avere un blog aziendale
- 3.3. Uso efficace dei social media
 - 3.3.1. L'importanza della strategia sui social media
 - 3.3.2. Strumenti di automatizzazione per i social media
- 3.4. Uso della messaggistica istantanea
 - 3.4.1. Importanza di una comunicazione diretta con i pazienti
 - 3.4.2. Canali per la promozione personalizzata o i messaggi massivi
- 3.5. Importanza della narrativa transmediale nella comunicazione 2.0
- 3.6. Come creare database attraverso la comunicazione?
- 3.7. Google Analytics per misurare l'impatto della tua comunicazione 2.0





- 3.8. Analisi della situazione
 - 3.8.1. Analisi della situazione esterna
 - 3.8.2. Analisi della situazione interna
- 3.9. Determinazione di obiettivi
 - 3.9.1. Punti chiave nella determinazione di obiettivi
- 3.10. Determinazione di strategie
 - 3.10.1. Tipi di strategie
- 3.11. Piano d'azione
- 3.12. Budget
 - 3.12.1. Assegnazione del bilancio
 - 3.12.2. Previsione dei risultati
- 3.13. Metodi di controllo e monitoraggio

“

*Un'esperienza di specializzazione
unica e decisiva per crescere a
livello professionale"*

05

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

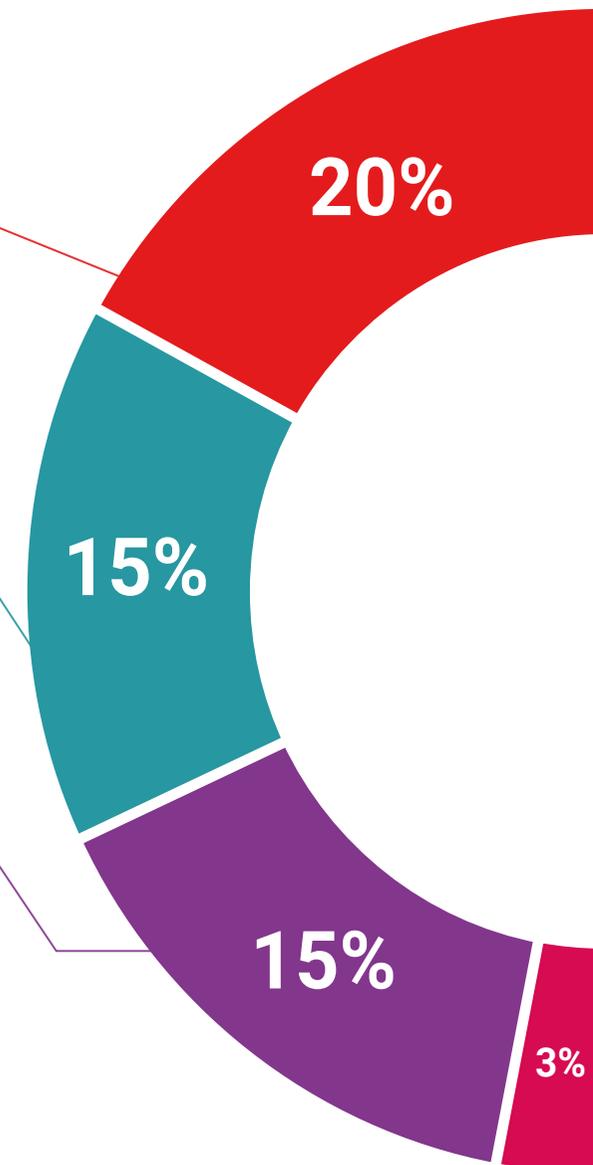
Il team di TECH presenta i contenuti in modo accattivante e dinamico in pillole multimediali che includono audio, video, immagini, diagrammi e mappe concettuali per consolidare la conoscenza.

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.



06 Titolo

L'Esperto Universitario in Progettazione e Marketing di Cliniche Dentali garantisce, oltre alla preparazione più rigorosa e aggiornata, il conseguimento di una qualifica di Esperto Universitario rilasciata da TECH Università Tecnologica.



“

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

Questo **Esperto Universitario in Progettazione e Marketing 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 **Esperto Universitario** rilasciata da **TECH Università Tecnologica**.

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

Titolo: **Esperto Universitario in Progettazione e Marketing di Cliniche Dentali**

N. Ore Ufficiali: **450 o.**



*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 in
conoscenza presente qualità
formazione online
gruppo istituzioni
classe virtuale lingu

tech università
tecnologica

Esperto Universitario
Progettazione e Marketing
di Cliniche Dentali

- » Modalità: online
- » Durata: 6 mesi
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Dedizione: 16 ore/settimana
- » Orario: a scelta
- » Esami: online

Esperto Universitario

Progettazione e Marketing di Cliniche Dentali

