

Curso Universitario

Marketing 2.0 Aplicado
a Clínicas Dentales



Curso Universitario

Marketing 2.0 Aplicado a Clínicas Dentales

- » Modalidad: **online**
- » Duración: **6 semanas**
- » Titulación: **TECH Global University**
- » Acreditación: **7 ECTS**
- » Horario: **a tu ritmo**
- » Exámenes: **online**

Acceso web: www.techtitute.com/odontologia/curso-universitario/marketing-aplicado-clinicas-dentales

Índice

01

Presentación

pág. 4

02

Objetivos

pág. 8

03

Dirección del curso

pág. 12

04

Estructura y contenido

pág. 18

05

Metodología

pág. 22

06

Titulación

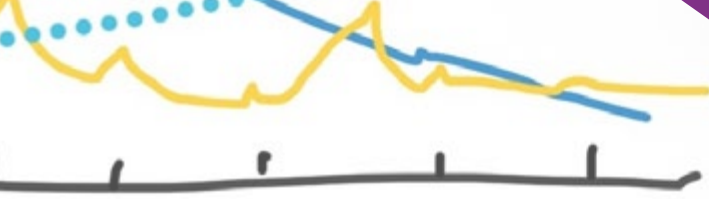
pág. 30

01

Presentación

El creciente número de licenciados odontológicos acompañado del aumento en el número de clínicas dentales que han ido surgiendo en los últimos años ha provocado que el sector clínico-dental se sitúe como uno de los mercados más competitivos que existen actualmente. Por ello, se hace indispensable para el perfil del odontólogo adoptar también la figura de gestor y director de su clínica dental, debiendo volcarse en el aprendizaje de los conocimientos de gestión empresarial y dirección de equipos que le garanticen la continuidad del propio negocio.





ARCH
GINE
DESIGN
MEDIA
R SITE



“

Mejora tus conocimientos en Marketing 2.0 Aplicado a Clínicas Dentales a través de este programa, donde encontrarás el mejor material didáctico con casos prácticos reales. Conoce aquí los últimos avances en dirección y gestión de clínicas para poder realizar una labor directiva de centros odontológicos de calidad”



La Gestión y Dirección de las Clínicas Dentales ha suscitado un creciente interés en los últimos años, sobre todo en aquellos profesionales que se han dado cuenta de la importancia de saber gestionar correctamente todos los recursos con los que cuentan en su clínica dental, para así convertirla en un negocio de futuro, con una continuidad que únicamente se asegurará aplicando las palancas adecuadas propias de la gestión empresarial.

En este nuevo entorno, cobra especial fuerza el enfoque de la clínica dental como una estructura organizativa, debiendo atender y dominar todas las áreas propias del campo de la gestión y dirección: recursos humanos, marketing, calidad, gestión del tiempo, planificación y estrategia, contabilidad y costes, etc.

Este **Curso Universitario en Marketing 2.0 Aplicado a Clínicas Dentales** contiene el programa científico más completo y actualizado del mercado. Sus características más destacadas son:

- ♦ Desarrollo de casos prácticos presentados por expertos en las diferentes especialidades relacionadas con el marketing 2.0 en clínicas odontológicas
- ♦ Sus contenidos gráficos, esquemáticos y eminentemente prácticos con los que están concebidos, recogen una información científica y rigurosa sobre aquellas disciplinas indispensables para el ejercicio profesional
- ♦ Novedades sobre Marketing 2.0 Aplicado a Clínicas Dentales
- ♦ Sistema interactivo de aprendizaje basado en algoritmos para la toma de decisiones sobre las situaciones problemáticas planteadas
- ♦ Disponibilidad de los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o portátil con conexión a internet



Cada empresa necesita decidir dónde y con quién juega, con qué recursos cuenta y qué pretende ganar con ello”

“

Este programa puede ser la mejor inversión que puedes hacer en la selección de un programa de actualización por dos motivos: además de poner al día tus conocimientos en Marketing 2.0 Aplicado a Clínicas Dentales, obtendrás un título de Curso Universitario por TECH Global University”

Incluye en su cuadro docente profesionales pertenecientes al ámbito de la gestión y dirección de clínicas dentales, que vierten en esta capacitación la experiencia de su trabajo, además de reconocidos especialistas pertenecientes a empresas de referencia, tanto en el sector como en sectores afines.

Gracias a su contenido multimedia elaborado con la última tecnología educativa, permitirán al profesional un aprendizaje situado y contextual, es decir, un entorno simulado que proporcionará un aprendizaje inmersivo programado para entrenarse ante situaciones reales.

El diseño de este programa está basado en el Aprendizaje Basado en Problemas, mediante el cual el médico deberá tratar de resolver las distintas situaciones de práctica profesional que se le planteen a lo largo del programa. Para ello, contará con la ayuda de un novedoso sistema de vídeo interactivo realizado por reconocidos expertos en el campo del marketing 2.0 y con gran experiencia docente.

El programa permite ejercitarse en entornos simulados, que proporcionan un aprendizaje inmersivo programado para entrenarse ante situaciones reales.

Te brindamos la oportunidad de tomar las riendas de tu futuro y desarrollar todo tu potencial al frente de centros y clínicas odontológicas.



02 Objetivos

El Curso Universitario en Marketing 2.0 Aplicado a Clínicas Dentales está orientado a favorecer tu crecimiento personal y profesional.





“

El objetivo principal de este programa es favorecer tu crecimiento personal y profesional ayudándote a conseguir el éxito como gestor de clínicas dentales”



Objetivos generales

- Emplear herramientas teóricas, metodológicas y de análisis para gestionar y dirigir de manera óptima sus propios negocios clínico-dentales, diferenciándose eficazmente en un entorno altamente competitivo
- Incorporar habilidades de estrategia y visión para facilitar la identificación de nuevas oportunidades de negocio
- Favorecer la adquisición de habilidades personales y profesionales, que impulsen a los alumnos a emprender sus propios proyectos empresariales con mayor seguridad y determinación, tanto en el caso de iniciar la creación de su negocio clínico-dental, como en el de innovar en el modelo de gestión y dirección del negocio clínico-dental que ya tengan actualmente
- Profesionalizar el sector clínico-dental, mediante la capacitación continuada y específica en el sector de la gestión y dirección empresarial



Aprovecha la oportunidad y da el paso para ponerte al día en las últimas novedades en Marketing 2.0 Aplicado a Clínicas Dentales”



Objetivos específicos

- ◆ Describir la situación actual y tendencias futuras de los modelos de gestión y dirección de negocio clínico-dentales tanto a nivel nacional como internacional para ser capaz de definir objetivos y estrategias diferenciadoras y de éxito
- ◆ Familiarizarse con la terminología y conceptos específicos del ámbito de la gestión y dirección empresarial para su aplicación
- ◆ Describir el lenguaje, los conceptos, las herramientas y la lógica del marketing como actividad empresarial clave para el crecimiento y posicionamiento del negocio clínico-dental
- ◆ Profundizar en las herramientas de comunicación digital imprescindibles de dominar en esta era 2.0, para hacer llegar a través de los canales más adecuados la propuesta de valor de la clínica dental a los pacientes objetivos
- ◆ Diseñar campañas de marketing y comunicación orientadas a objetivos concretos, siendo capaz de medir el impacto de éstas a través de métricas fáciles de interpretar

03

Dirección del curso

Este programa incluye en su cuadro docente profesionales de la salud de reconocido prestigio, que pertenecen al ámbito del marketing 2.0 y que vierten en esta capacitación la experiencia de su trabajo.

Además participan, en su diseño y elaboración, reconocidos especialistas miembros de sociedades científicas nacionales e internacionales de gran prestigio.





“

*Aprende de profesionales de referencia,
los últimos avances en Marketing 2.0
Aplicado a Clínicas Dentales”*

Dirección



D. Guillot, Jaime

- ♦ Emprendedor e Inversor Web3
- ♦ CEO Mergelina Inversiones
- ♦ Chief Operating Officer de Demium Startups
- ♦ Cofundador y director de estrategia de Hikaru VR Agency
- ♦ Cofundador y director general de Drone Spain
- ♦ Cofundador de IMBS Escuela de Negocios
- ♦ Fundador de la Internet & Mobile Business School
- ♦ Fundador y director general de Fight Technologies
- ♦ Alta experiencia en creación de empresas
- ♦ Profesor en el Máster de Innovación y creación de empresas de Bankinter
- ♦ Coach ejecutivo certificado por la Escuela Europea de Líderes (EEL)
- ♦ Gestor Operativo. BBVA
- ♦ Formador en programas de liderazgo y gestión emocional en empresa
- ♦ Licenciado en Administración y Dirección de Empresas. UPV
- ♦ Especialización Industrial
- ♦ Formado en idiomas como inglés, alemán y chino
- ♦ Voluntario de la Asociación de Atención Educativa a Personas con Necesidades Específicas



D. Gil, Andrés

- ♦ Experto en Innovación y Dirección Estratégica
- ♦ Director-Gerente en la Clínica Pilar Roig Odontología
- ♦ Cofundador y CEO en MedicalDays
- ♦ Diplomado en Dirección Odontológica y Gestión Clínica. DentalDoctors Institute
- ♦ Diplomado en Contabilidad de Costes. Cámara de Comercio de Valencia
- ♦ Ingeniero Agrónomo. UPV
- ♦ Máster en Gestión y Dirección. Universidad Estatal de Michigan
- ♦ Cursado en Contabilidad. Centro de Estudios Financieros
- ♦ Cursado en Liderazgo y Dirección de Equipos. César Piqueras

Profesores

Dña. Fortea Paricio, Anna

- ♦ Coach Profesional Internacional, Experta en Coaching Ejecutivo y de Empresas
- ♦ Neurocoach Profesional
- ♦ Presidenta en Asociación Internacional de Neurocoaching
- ♦ Directora en Coaching Connection.es (Revista digital especializada en coaching)
- ♦ Socia Fundadora en Co & Co (Coaching & Consulting)
- ♦ Fundadora del European Leadership Center
- ♦ Fundadora del Centro de Alto Rendimiento Humano Anna Fortea
- ♦ Cofundadora de Esexox
- ♦ Profesora en varias universidades españolas, en la UAC y en la Universidad Humboldt
- ♦ Docente Especialista de la European Law Students' Association (ELSA), facilitando formaciones en colaboración con UNESCO, UNICEF y la ONU
- ♦ Voluntaria en la Fundación Josep Carreras
- ♦ Voluntaria en la Federación de Ayuda al Pueblo Saharaui
- ♦ Licenciada en Derecho por la Universidad de Valencia
- ♦ Cursada en Psicología en la UOC y Neurociencias en la UPenn
- ♦ Coach profesional certificada a nivel internacional por el Instituto de Alto Rendimiento Humano (IESEC)
- ♦ Experta en Comunicación, Negociación, Liderazgo y Autoestima por PsicoActiva
- ♦ MBA en Escuela de Negocios CEREM
- ♦ Miembro del Grupo de Expertos de la Comisión Europea y la Asociación Nacional de Inteligencia Emocional (ASNIE)





D. Dolz, Juan Manuel

- ◆ Consultor de Digitalización Empresarial
- ◆ Director del equipo técnico en Irene Milián Group
- ◆ Alta experiencia en creación de empresas
- ◆ Cofundador y CTO MedicalDays
- ◆ Cofundador y COO Drone Spain
- ◆ Cofundador y COO Hikaru VR Agency
- ◆ Cofundador HalloValencia
- ◆ Licenciado en Administración, Dirección de Empresas y Marketing. Universidad de Valencia
- ◆ Beca Freemover, Gestión Internacional, Comunicaciones y Ventas, Liderazgo. Universidad de Berna
- ◆ Diplomado en Ciencias Empresariales. Universidad de Valencia
- ◆ Formación profesional en Marketing Digital. Internet Startup Camp. UPV

04

Estructura y contenido

La estructura de los contenidos ha sido diseñada por un equipo de profesionales de los mejores centros odontológicos, centros de negocios, empresas y universidades del territorio nacional, conscientes de la relevancia de la actualidad de la capacitación para poder gestionar empresas de éxito, y comprometidos con la enseñanza de calidad mediante las nuevas tecnologías educativas.

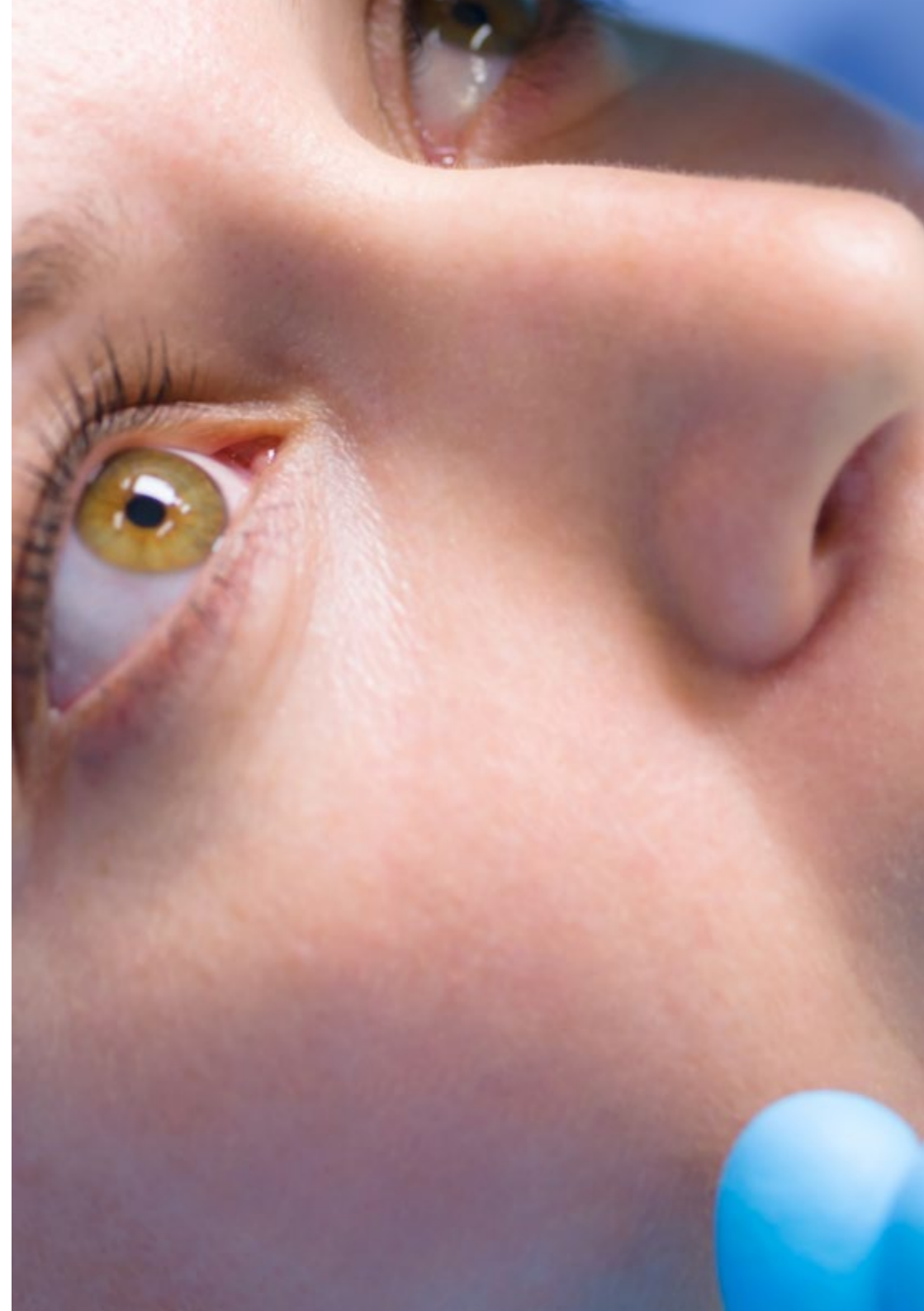


“

Este Curso Universitario en Marketing 2.0 Aplicado a Clínicas Dentales, contiene el programa científico más completo y actualizado del mercado”

Módulo 1. Marketing 2.0

- 1.1. La importancia del branding para la diferenciación
 - 1.1.1. Identidad visual
 - 1.1.2. Las etapas del branding
 - 1.1.3. Branding como estrategia de diferenciación
 - 1.1.4. Arquetipos de Jung para dar personalidad a tu marca
- 1.2. La web y el blog corporativo de la clínica dental
 - 1.2.1. Claves de una web efectiva y funcional
 - 1.2.2. Elección del tono de voz de los canales de comunicación
 - 1.2.3. Ventajas de tener un blog corporativo
- 1.3. Uso efectivo de las redes sociales
 - 1.3.1. La importancia de la estrategia en redes sociales
 - 1.3.2. Herramientas de automatización para las redes sociales
- 1.4. Uso de la mensajería instantánea
 - 1.4.1. Importancia de una comunicación directa con tus pacientes
 - 1.4.2. Canal para promociones personalizadas o mensajes masivos
- 1.5. Importancia de la narrativa transmedia en la comunicación 2.0
- 1.6. Cómo crear bases de datos a través de la comunicación
- 1.7. Google Analytics para medir el impacto de tu comunicación 2.0
- 1.8. Análisis de la situación
 - 1.8.1. Análisis de la situación externa
 - 1.8.2. Análisis de la situación interna
- 1.9. Determinación de objetivos
 - 1.9.1. Puntos clave en el establecimiento de objetivos
- 1.10. Elección de estrategias
 - 1.10.1. Tipos de estrategias
- 1.11. Plan de acción
- 1.12. Presupuestos
 - 1.12.1. Asignación presupuestaria
 - 1.12.2. Previsión de resultados
- 1.13. Métodos de control y seguimiento





“*Una experiencia de capacitación única, clave y decisiva para impulsar tu desarrollo profesional*”

05

Metodología

Este programa de capacitación ofrece una forma diferente de aprender. Nuestra metodología se desarrolla a través de un modo de aprendizaje de forma cíclica: **el Relearning**.

Este sistema de enseñanza es utilizado, por ejemplo, en las facultades de medicina más prestigiosas del mundo y se ha considerado uno de los más eficaces por publicaciones de gran relevancia como el ***New England Journal of Medicine***.





“

Descubre el Relearning, un sistema que abandona el aprendizaje lineal convencional para llevarte a través de sistemas cíclicos de enseñanza: una forma de aprender que ha demostrado su enorme eficacia, especialmente en las materias que requieren memorización”

En TECH empleamos el Método del Caso

Ante una determinada situación clínica, ¿qué debería hacer un profesional? A lo largo del programa, los estudiantes se enfrentarán a múltiples casos clínicos simulados, basados en pacientes reales en los que deberán investigar, establecer hipótesis y, finalmente, resolver la situación. Existe abundante evidencia científica sobre la eficacia del método. Los especialistas aprenden mejor, más rápido y de manera más sostenible en el tiempo.

Con TECH podrás experimentar una forma de aprender que está moviendo los cimientos de las universidades tradicionales de todo el mundo.



Según el Dr. Gérvas, el caso clínico es la presentación comentada de un paciente, o grupo de pacientes, que se convierte en «caso», en un ejemplo o modelo que ilustra algún componente clínico peculiar, bien por su poder docente, bien por su singularidad o rareza. Es esencial que el caso se apoye en la vida profesional actual, intentando recrear los condicionantes reales en la práctica profesional del odontólogo.

“

¿Sabías que este método fue desarrollado en 1912, en Harvard, para los estudiantes de Derecho? El método del caso consistía en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y justificasen cómo resolverlas. En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard”

La eficacia del método se justifica con cuatro logros fundamentales:

1. Los odontólogos que siguen este método no solo consiguen la asimilación de conceptos, sino un desarrollo de su capacidad mental, mediante ejercicios de evaluación de situaciones reales y aplicación de conocimientos.
2. El aprendizaje se concreta de una manera sólida en capacidades prácticas que permiten al alumno una mejor integración en el mundo real.
3. Se consigue una asimilación más sencilla y eficiente de las ideas y conceptos, gracias al planteamiento de situaciones que han surgido de la realidad.
4. La sensación de eficiencia del esfuerzo invertido se convierte en un estímulo muy importante para el alumnado, que se traduce en un interés mayor en los aprendizajes y un incremento del tiempo dedicado a trabajar en el curso.



Relearning Methodology

TECH aúna de forma eficaz la metodología del Estudio de Caso con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina 8 elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos el Estudio de Caso con el mejor método de enseñanza 100% online: el Relearning.



El odontólogo aprenderá mediante casos reales y resolución de situaciones complejas en entornos simulados de aprendizaje. Estos simulacros están desarrollados a partir de softwares de última generación que permiten facilitar el aprendizaje inmersivo.

Situado a la vanguardia pedagógica mundial, el método Relearning ha conseguido mejorar los niveles de satisfacción global de los profesionales que finalizan sus estudios, con respecto a los indicadores de calidad de la mejor universidad online en habla hispana (Universidad de Columbia).

Con esta metodología, se han capacitado más de 115.000 odontólogos con un éxito sin precedentes en todas las especialidades clínicas con independencia de la carga en cirugía. Nuestra metodología pedagógica está desarrollada en un entorno de máxima exigencia, con un alumnado universitario de un perfil socioeconómico alto y una media de edad de 43,5 años.

El Relearning te permitirá aprender con menos esfuerzo y más rendimiento, implicándote más en tu capacitación, desarrollando el espíritu crítico, la defensa de argumentos y el contraste de opiniones: una ecuación directa al éxito.

En nuestro programa, el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprender, desaprender, olvidar y reaprender). Por eso, combinan cada uno de estos elementos de forma concéntrica.

La puntuación global que obtiene el sistema de aprendizaje de TECH es de 8.01, con arreglo a los más altos estándares internacionales.



Este programa ofrece los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para los profesionales:



Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual, para crear el método de trabajo online de TECH. Todo ello, con las técnicas más novedosas que ofrecen piezas de gran calidad en todos y cada uno los materiales que se ponen a disposición del alumno.



Técnicas y procedimientos en vídeo

TECH acerca al alumno las técnicas más novedosas, los últimos avances educativos y al primer plano de la actualidad en técnicas odontológicas. Todo esto, en primera persona, con el máximo rigor, explicado y detallado para contribuir a la asimilación y comprensión del estudiante. Y lo mejor de todo, pudiéndolo ver las veces que quiera.



Resúmenes interactivos

El equipo de TECH presenta los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audios, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

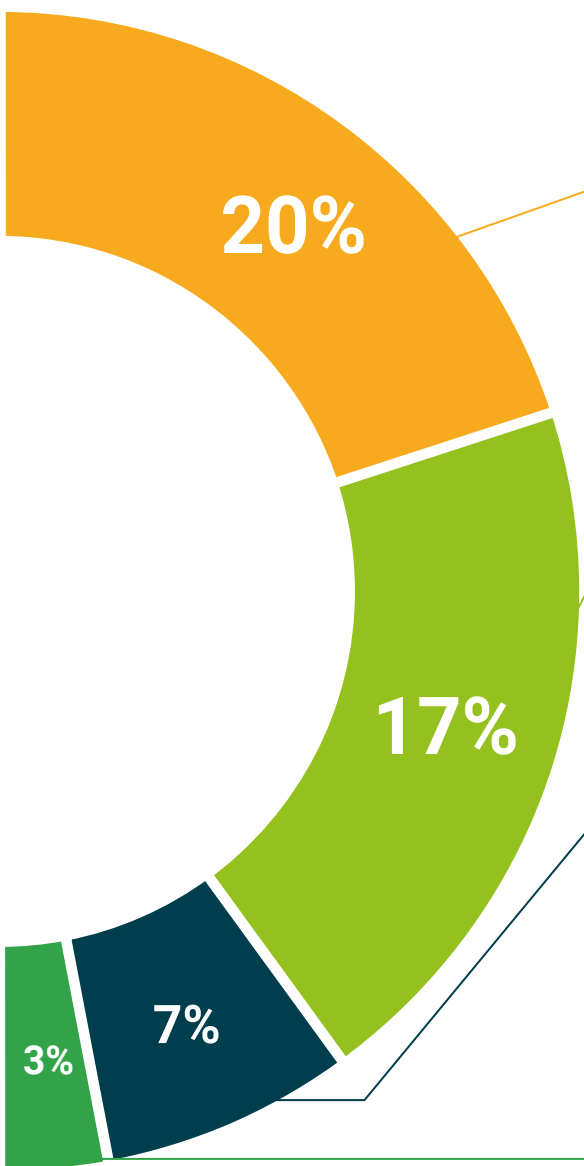
Este sistema exclusivo de capacitación para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso y guías internacionales, entre otros. En la biblioteca virtual de TECH el estudiante tendrá acceso a todo lo que necesita para completar su capacitación.





Análisis de casos elaborados y guiados por expertos

El aprendizaje eficaz tiene, necesariamente, que ser contextual. Por eso, TECH presenta los desarrollos de casos reales en los que el experto guiará al alumno a través del desarrollo de la atención y la resolución de las diferentes situaciones: una manera clara y directa de conseguir el grado de comprensión más elevado.



Testing & Retesting

Se evalúan y reevalúan periódicamente los conocimientos del alumno a lo largo del programa, mediante actividades y ejercicios evaluativos y autoevaluativos para que, de esta manera, el estudiante compruebe cómo va consiguiendo sus metas.



Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos. El denominado Learning from an Expert afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en las futuras decisiones difíciles.



Guías rápidas de actuación

TECH ofrece los contenidos más relevantes del curso en forma de fichas o guías rápidas de actuación. Una manera sintética, práctica y eficaz de ayudar al estudiante a progresar en su aprendizaje.



06

Titulación

El Curso Universitario en Marketing 2.0 Aplicado a Clínicas Dentales garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Curso Universitario expedido por TECH Global University.





Supera con éxito este programa y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”

Este programa te permitirá obtener el título propio de **Curso Universitario en Marketing 2.0 Aplicado a Clínicas Dentales** avalado por **TECH Global University**, la mayor Universidad digital del mundo.

TECH Global University, es una Universidad Oficial Europea reconocida públicamente por el Gobierno de Andorra (**boletín oficial**). Andorra forma parte del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES) desde 2003. El EEES es una iniciativa promovida por la Unión Europea que tiene como objetivo organizar el marco formativo internacional y armonizar los sistemas de educación superior de los países miembros de este espacio. El proyecto promueve unos valores comunes, la implementación de herramientas conjuntas y fortaleciendo sus mecanismos de garantía de calidad para potenciar la colaboración y movilidad entre estudiantes, investigadores y académicos.

Este título propio de **TECH Global University**, es un programa europeo de formación continua y actualización profesional que garantiza la adquisición de las competencias en su área de conocimiento, confiriendo un alto valor curricular al estudiante que supere el programa.

Título: **Curso Universitario en Marketing 2.0 Aplicado a Clínicas Dentales**

ECTS: 7

Nº Horas Oficiales: 175 h





Curso Universitario

Marketing 2.0 Aplicado a Clínicas Dentales

- » Modalidad: online
- » Duración: 6 semanas
- » Titulación: TECH Global University
- » Acreditación: 7 ECTS
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Curso Universitario

Marketing 2.0 Aplicado a Clínicas Dentales

