

Máster de Formación Permanente Semipresencial Gestión y Dirección de Clínicas Dentales





Máster de Formación Permanente Semipresencial Gestión y Dirección de Clínicas Dentales

Modalidad: Semipresencial (Online + Prácticas Clínicas)

Duración: 7 meses

Titulación: TECH Universidad Tecnológica

Créditos: 60 + 5 ECTS

Acceso web: www.techitute.com/odontologia/master-semipresencial/master-semipresencial-gestion-direccion-clinicas-dentales

Índice

01

Presentación

pág. 4

02

¿Por qué cursar este Máster de Formación Permanente Semipresencial?

pág. 8

03

Objetivos

pág. 12

04

Competencias

pág. 16

05

Dirección del curso

pág. 20

06

Estructura y contenido

pág. 28

07

Prácticas Clínicas

pág. 36

08

¿Dónde puedo hacer las Prácticas Clínicas?

pág. 42

09

Metodología

pág. 50

10

Titulación

pág. 58

01

Presentación

Existe un creciente número de profesionales odontólogos que desean mejorar la calidad de la gestión de los centros para esta especialidad, siendo un área cada vez más competitiva en los últimos años. Para lograr el éxito de una clínica dental, también es necesario alcanzar la excelencia a nivel empresarial como profesionales de alto nivel, y por eso, contar con programas como este se convierte en el empujón que muchos necesitan para sus carreras. Y es que, a través del curso de esta titulación, el especialista podrá 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. Todo ello a través de experiencia teórico-práctica, esta última llevada a cabo en un centro clínico de referencia del panorama mundial.





“

Diseña campañas de marketing y comunicación orientadas a objetivos concretos, siendo capaz de medir el impacto de éstas a través de métricas fáciles de interpretar”

En el nuevo entorno clínico, la dirección y la gestión de las clínicas dentales ha cobrado un especial interés, necesitando de odontólogos que puedan gerenciar de manera acertada estos centros. De esta forma, cobra mucha fuerza el enfoque de una estructura organizativa, dominada por la figura de un director que maneje todas las áreas que hacen funcionar estas organizaciones, como la oficina de recursos humanos, el departamento de Marketing, contabilidad, entre otros.

Con este programa, se logrará que los especialistas adquieran la capacidad de afrontar su reto laboral desde una perspectiva diferencial en gestión y dirección. Y es que, con el fin de tratar todos los temas necesarios para los futuros directores de centros odontológicos, TECH ha establecido la información en módulos didácticos impartidos por docentes con una altísima cualificación. En este sentido, también participa un prestigioso Director Invitado Internacional, que impartirá un grupo de *Masterclasses* para profundizar en la organización de este tipo de centros sanitarios.

Esto garantiza al alumno un conocimiento de alto nivel y adaptado a las exigencias del panorama profesional y laboral actual. Un programa que, al impartirse en modalidad 100% online, le brinda la oportunidad al estudiante de estudiar sin descuidar el resto de sus actividades diarias. De esta manera, durante el recorrido del programa podrá familiarizarse con la terminología y conceptos específicos del ámbito de la gestión y dirección empresarial para su aplicación eficaz.

Además, como baza significativa y diferencial del resto de titulaciones similares, TECH ofrece una estancia clínica en un centro de referencia, en el cual el egresado pasará a formar parte de un equipo del máximo nivel. Así, podrá trabajar de manera activa y protagonista en la gestión efectiva del centro, actualizando su praxis e implementando a la misma las estrategias de dirección más innovadoras. Todo ello con la supervisión de un experto en la materia, para que pueda sacarle el máximo partido a la experiencia.

Este **Máster de Formación Permanente Semipresencial en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales** contiene el programa científico más completo y actualizado del mercado. Sus características más destacadas son:

- ♦ Desarrollo de más de 100 casos presentados por expertos en la gestión de clínicas dentales
- ♦ Sus contenidos gráficos, esquemáticos y eminentemente prácticos con los que están concebidos, recogen una información científica y asistencial sobre aquellas disciplinas médicas indispensables para el ejercicio profesional
- ♦ Contiene ejercicios prácticos donde realizar el proceso de autoevaluación para mejorar la puesta al día
- ♦ Sistema académico interactivo
- ♦ Todo esto se complementará con lecciones teóricas, preguntas al experto, foros de discusión de temas controvertidos y trabajos de reflexión individual
- ♦ Disponibilidad de los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o portátil con conexión a internet
- ♦ Además, podrás realizar una estancia de prácticas clínicas en uno de los mejores centros hospitalarios



Un destacado Director Invitado Internacional ofrecerá una serie de Masterclasses en este programa para ahondar en las labores organizativas de una clínica dental”

“

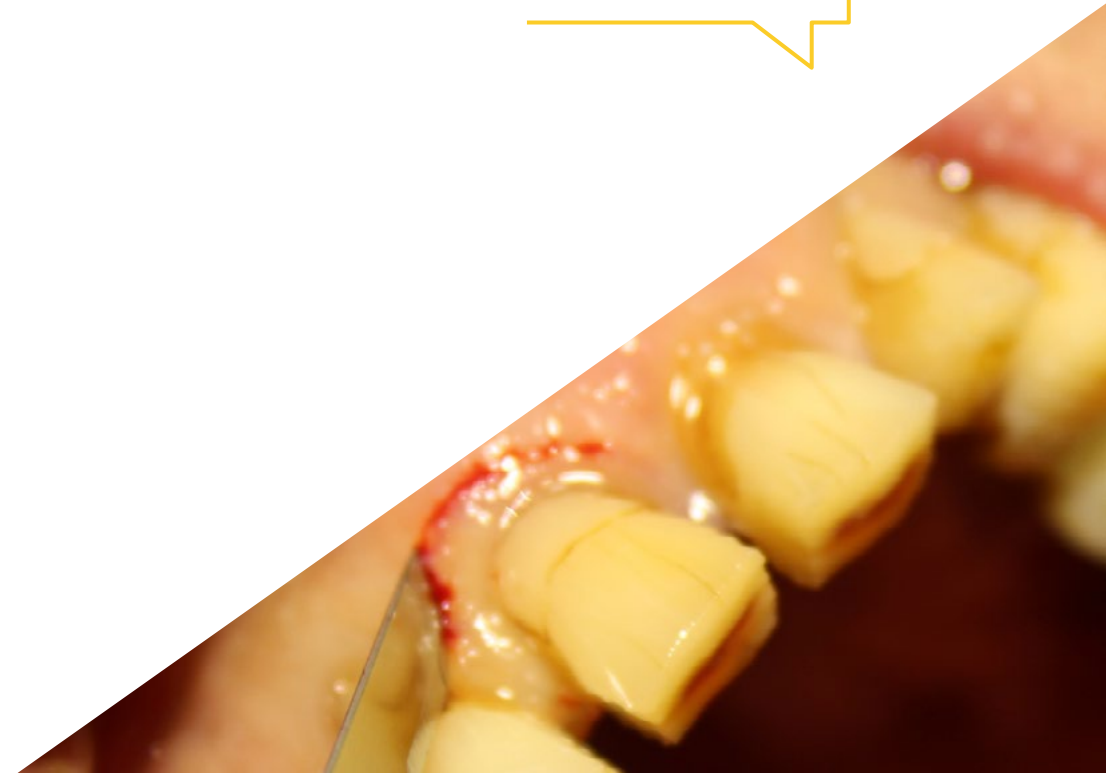
Una oportunidad única para ponerte al día en la asignación de tareas según la definición de roles, propiciando de este modo un clima laboral saludable, equilibrado y productivo”

En esta propuesta de Máster de Formación Permanente Semipresencial, de carácter profesionalizante y modalidad semipresencial, el programa está dirigido a la actualización de profesionales de la gestión en centros dentales que desarrollan sus funciones en centros de prestigio, y que requieren un alto nivel de cualificación. Los contenidos están basados en la última evidencia científica, y orientados de manera didáctica para integrar el saber teórico en la dirección de un centro dental, y los elementos teórico-prácticos facilitarán la actualización del conocimiento y permitirán la toma de decisiones en el manejo de las situaciones bajo presión.

Gracias a su contenido multimedia elaborado con la última tecnología educativa, permitirán al profesional de la Odontología 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 se centra en el Aprendizaje Basado en Problemas, mediante el cual deberá tratar de resolver las distintas situaciones de práctica profesional que se le planteen a lo largo del mismo. Para ello, contará con la ayuda de un novedoso sistema de vídeo interactivo realizado por reconocidos expertos.

Adquirirás habilidades directivas basadas en el liderazgo para facilitar una comunicación eficaz con el equipo.

Una buena oportunidad para ahondar en los conceptos fundamentales de la gestión de recursos humanos para liderar procesos de contratación de forma rápida y efectiva.



02

¿Por qué cursar este Máster de Formación Permanente Semipresencial?

El modelo de negocio que sustenta la clínica odontológica ha cambiado considerablemente en los últimos años acorde a las nuevas tendencias que se han ido implementando al mercado, sobre todo en pro del uso de las nuevas tecnologías. Por ello, la idea que hay detrás de este Máster de Formación Permanente Semipresencial es la de, precisamente, poner a disposición del egresado toda la información que le permita actualizarse en todo ello a través de una experiencia teórica y práctica en un entorno favorable para ello, como es un centro clínico de referencia en el ámbito odontológico.





“

Un programa que se centra en los pilares de la gestión de clínicas dentales a través del mejor contenido teórico y adicional y de una estancia práctica sin parangón”

1. Actualizarse a partir de la última tecnología disponible

TECH se caracteriza, entre otros aspectos, por el empleo de la tecnología académica más vanguardista, gracias a la cual los egresados pueden ahondar en la actualización de sus conocimientos de manera dinámica y amena. Por ello, hace especial hincapié en que los centros que formen parte del periodo práctico cuenten con la aparatología clínica más novedosa, para continuar por la línea de la innovación y completar el ciclo con una experiencia del máximo nivel.

2. Profundizar a partir de la experiencia de los mejores especialistas

A cada egresado que pase a formar parte de este Máster de Formación Permanente Semipresencial se le asignará un tutor de prácticas, el cual velará porque puedan sacarle el máximo rendimiento a la experiencia académica, sobre todo en relación al apartado práctico. Y es que, gracias a la vasta experiencia de estos expertos, podrán orientar al alumno de manera efectiva, haciendo especial hincapié en aquellos aspectos en los que tiene que trabajar de manera concreta para una praxis odontológica del máximo nivel en base a las tendencias empresariales actuales.

3. Adentrarse en entornos clínicos de primera

La estancia práctica de este programa semipresencial garantizará al egresado la participación activa en las distintas actividades de gestión y dirección que se lleven a cabo en la empresa durante las 3 semanas. Así, podrá ponerse al día de las mejores estrategias para cada área, perfeccionando, además, sus dotes de liderazgo a través del establecimiento de pautas empresariales en base a los requerimientos del contexto.



4. Combinar la mejor teoría con la práctica más avanzada

El programa combina a la perfección las horas de contenido teórico basado en la más absoluta y estricta actualidad de la gestión y la dirección de clínicas dentales, con la práctica dinámica y exhaustiva en un entorno clínico de referencia. Así, el egresado puede fijar los conocimientos y contextualizar los conceptos, dando pie a una práctica profesional del máximo nivel en tan solo 7 meses de experiencia académica.

5. Expandir las fronteras del conocimiento

TECH ofrece las posibilidades de realizar la estancia práctica no solo en centros de envergadura nacional, sino también internacional. De esta forma, el especialista podrá expandir sus fronteras y ponerse al día con los mejores profesionales, que ejercen en hospitales de primera categoría y en diferentes continentes. Una oportunidad única que solo TECH, la universidad digital más grande del mundo, podría ofrecer.

“

Tendrás una inmersión práctica total en el centro que tú mismo elijas”

03

Objetivos

Los cambios en las tendencias de mercado, sumados a los avances tecnológicos que se han implementado a la actividad empresarial en términos generales, han hecho necesario el desarrollo de un programa que sirva de guía a los profesionales del ámbito odontológico que quieran poner al día sus consultas o emprender sus propios proyectos. Por ello, el objetivo de este programa es compactar, en una experiencia académica dinámica y exhaustiva, la información más novedosa y efectiva que les permita ponerse al día de manera garantizada y en tan solo 7 meses.





“

Abordarás el diseño de tu clínica dental desde cero y hasta su inauguración a través de los conceptos más innovadores para ello”



Objetivo general

- El objetivo general de este Máster de Formación Permanente Semipresencial en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales es dotar al egresado de la posibilidad de emplear las herramientas teóricas, metodológicas y de análisis necesarias para gestionar y dirigir de manera óptima sus propios negocios clínico-dentales, diferenciándose eficazmente en un entorno altamente competitivo. Todo ello a través de la incorporación efectiva y del dominio de las habilidades de estrategia y visión para facilitar la identificación de nuevas oportunidades de negocio a través de la aplicación de las pautas empresariales más eficaces para adaptar la entidad a las tendencias del mercado



Cuenta con un programa actualizado que generará una sensación de seguridad al momento de desempeñar una praxis de calidad en un centro dental"



Objetivos específicos

Módulo 1. Pilares de la gestión de clínicas dentales

- Describir la situación actual y tendencias futuras de los modelos de gestión y dirección de negocio clínico-dental, 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 eficaz en negocios clínico-dentales
- Descubrir y analizar los puntos claves de casos de éxito de modelo de negocio de clínicas dentales referentes en el sector, para así incrementar la motivación, inspiración y mentalidad estratégica de los futuros directivos

Módulo 2. Diseño de tu clínica dental

- Aprender a identificar y describir eficazmente la propuesta de valor del negocio de la clínica dental, como base sólida para establecer una estrategia posterior de marketing y ventas
- Aprender el método de validación para la creación e innovación de modelos de negocios más utilizados en todos los sectores empresariales, con aplicación práctica y específica en el sector clínico-dental

Módulo 3. Introducción al Marketing

- 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

Módulo 4. Marketing 2.0

- ♦ 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 estas a través de métricas fáciles de interpretar

Módulo 5. El valor del capital humano

- ♦ Adquirir habilidades directivas basadas en el liderazgo que faciliten una comunicación eficaz con el equipo, favoreciendo la creación de un entorno de trabajo saludable y enfocado a objetivos comunes y obtención de resultados
- ♦ Aprender los conceptos fundamentales de la gestión de recursos humanos para liderar procesos de contratación y proteger el talento del equipo que forma a la clínica dental
- ♦ Aprender a asignar tareas según la definición de roles, propiciando de este modo un clima laboral saludable, equilibrado y productivo

Módulo 6. Gestión de equipos

- ♦ Desarrollar un método eficaz para la gestión de equipos, toma de decisiones y resolución de conflictos con base en el modelo de inteligencia emocional y las técnicas del coaching organizacional
- ♦ Reflexionar sobre las características del líder en las organizaciones y potenciar las competencias directivas para un liderazgo de éxito aplicando las últimas técnicas del *coaching* y la inteligencia emocional

Módulo 7. Calidad y gestión del tiempo en la clínica dental

- ♦ Diseñar procedimientos de trabajo enfocados en un modelo de productividad y calidad de la clínica dental, basados en la filosofía de la mejora continua
- ♦ Emplear herramientas digitales que facilitan la planificación y gestión eficaz de las tareas de la clínica dental, suponiendo un ahorro significativo de costes a corto plazo

Módulo 8. Gestión de compras y almacén

- ♦ Aplicar herramientas y procedimientos de trabajo imprescindibles para una gestión de compras y almacén de recursos óptima, mediante la cual se evite un flujo de gasto improductivo
- ♦ Desarrollar habilidades de negociación con las que poder hacer frente a la gestión de proveedores, clientes y del equipo de trabajo enfocado a resultados *win-win*

Módulo 9. Costes y finanzas aplicados a clínicas dentales

- ♦ Dominar las principales herramientas del ámbito financiero para facilitar una toma de decisiones clave basada en datos objetivos
- ♦ Adquirir conocimientos importantes sobre análisis de costes para comprender cómo es el estado actual de tu empresa en términos de rentabilidad y ser capaz de definir escenarios futuros

Módulo 10. Deontología dental

- ♦ Explicar los principales deberes y obligaciones morales vinculadas al desarrollo del profesional de la odontología en el ámbito empresarial, poniendo el foco principal en el trato con el paciente

04

Competencias

Después de superar las evaluaciones que contempla el Máster de Formación Permanente Semipresencial en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales, el futuro directivo habrá adquirido las competencias profesionales necesarias para ofrecer un servicio de calidad a sus clientes y para gestionar una empresa de éxito. Y es que TECH, con el formato que contempla su plan de estudios, garantiza el perfeccionamiento de las habilidades del alumno, a través de una actualización exhaustiva de sus conocimientos y de una fijación efectiva gracias a la práctica posterior en el centro clínico.





“

Dirige tu carrera profesional hacia el éxito que todos los directores de un centro odontológico deben tener para garantizar la excelencia de su trabajo”



Competencias generales

- ♦ Dominar e interpretar conocimientos que ofrezcan al alumno la oportunidad de ser original en el desarrollo del modelo de negocio
- ♦ Aplicar técnicas, estrategias y la capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos multidisciplinares relacionados con el sector clínico-dental
- ♦ Realizar análisis y síntesis, y así mejorar sus habilidades de toma de decisión dentro del ámbito de la gestión empresarial
- ♦ Comunicar sus conclusiones de un modo claro y sin ambigüedades





Competencias específicas

- ♦ Jerarquizar el rol de cada uno de los miembros que conforman el equipo dentro de la clínica dental
- ♦ Manejar adecuadamente las estrategias existentes para la incorporación, retribución y atracción del talento del capital humano
- ♦ Aplicar eficazmente las modalidades de contratación para gestionar las nóminas y así conseguir una correcta formalización de la retribución de los miembros del equipo de nuestra clínica dental
- ♦ Definir protocolos de actuación que permitan un correcto desempeño de las tareas en la clínica dental, incorporando herramientas de seguimiento para el control y la evaluación de la aplicación de dichos protocolos
- ♦ Confeccionar encuestas de satisfacción que permitan desarrollar e implementar mejoras que se adapten a las necesidades de los pacientes en la clínica dental
- ♦ Identificar los tipos de costes que se presentan en una clínica dental para calcular el coste/hora de la misma y establecer el *pricing* adecuado
- ♦ Calcular las principales ratios de viabilidad de un proyecto de creación de una clínica dental
- ♦ Detectar y anticiparse a las nuevas tendencias en gestión del sector clínico-dental
- ♦ Saber desarrollar la mejor estrategia de negocio en función de los objetivos a alcanzar
- ♦ Saber gestionar y liderar un equipo de trabajo en el entorno del sector clínico-dental
- ♦ Organizar e implementar la función de compras en una clínica
- ♦ Definir y evaluar procesos de selección de proveedores, abastecimiento y suministro, contribuyendo a asegurar el flujo de materiales necesarios para el correcto funcionamiento de la clínica
- ♦ Controlar los *stocks* de una manera eficiente, mejorando así la gestión del capital inmovilizado
- ♦ Negociar de una manera inteligente y sencilla para obtener las condiciones más favorables para el correcto desarrollo de la clínica dental
- ♦ Desarrollar la profesión odontológica desde unas bases éticas y morales



Combinarás teoría y práctica profesional a través de un enfoque educativo exigente y gratificante”

05

Dirección del curso

Para el desarrollo de cada módulo de este programa, se ha requerido de la ayuda de profesionales que desarrollen su actividad en este sector. Así, el Máster de Formación Permanente Semipresencial cuenta con un equipo docente que vierte todos sus conocimientos y experiencia de trabajo para garantizar la excelencia de los futuros egresados. Por eso, ha sido también este grupo de expertos el que ha diseñado los contenidos de la titulación, asegurando al alumno una puesta al día completa, basada en el mayor rigor científico y en las últimas novedades del área.





“

Ponte al día de la mano de los mejores como negociar de una manera inteligente y sencilla para obtener las condiciones más favorables para el correcto desarrollo de la clínica dental”

Directora Invitada Internacional

Chyree Heirs-Alexandre es Especialista en **Gestión de la Salud Pública** y cuenta con una dilatada experiencia en el manejo de operaciones de consultorios médicos. Como Directora del **Centro Médico Familiar de Worcester** en Estados Unidos ha trabajado por mejorar la salud y bienestar de los habitantes de esta ciudad. En particular, ha ofrecido su ayuda a las poblaciones con culturas diversas, proporcionando acceso a **servicios sociales** y a la **atención primaria**. Su objetivo es garantizar unos cuidados asequibles, de calidad y completos, independientemente de la capacidad de pago de los pacientes.

Su continuo compromiso con la **Salud Pública** le ha llevado a defender que los servicios sanitarios y las políticas estén orientadas a garantizar el bienestar y la calidad de vida. En esta línea, ocupó el cargo de **Directora Asistente** en la **Gestión de Consultorio** en el **Centro de Salud de Brockton Neighborhood**. En este puesto, impulsó sus habilidades de coordinación de las actividades que se llevan a cabo en centros médicos.

Como especialista en este sector, Heirs-Alexandre tiene el objetivo de proporcionar una administración sanitaria eficiente, basada en las últimas herramientas y estrategias organizativas. En este sentido, ha trabajado en una amplia variedad de áreas para **promover la salud y prevenir enfermedades en las comunidades**. En concordancia con ello, en 2020 participó en las labores de vacunación durante la pandemia de COVID-19, garantizando el acceso de todas las personas a la inmunización frente a esta enfermedad.

Algunas de sus principales funciones han sido colaborar en programas de **prevención de enfermedades y promoción de hábitos saludables**, entre otros. Por otra parte, Chyree Heirs-Alexandre ejerce como **Directora asociada y Responsable de Operaciones** en la Escuela de Odontología de Harvard. En este puesto, se encarga de la gestión de las actividades diarias y el personal de apoyo del centro.



Dña. Heirs-Alexandre, Chyree

- ♦ Directora Responsable de Operaciones en la Escuela de Odontología de Harvard, Boston, Estados Unidos
- ♦ Fundadora de la empresa Orchids in Bloom Credentialing
- ♦ Directora de Operaciones Clínicas en el Family Health Center de Worcester
- ♦ Directora Asistente de Gestión de Consultorio en el Brockton Neighborhood Health Center
- ♦ Coordinadora de Credenciales en Stamford Health
- ♦ Especialista en Credenciales en NextGen Healthcare
- ♦ Coordinadora de Operaciones Sanitarias en el Centro de Restauración de Venas-Industria Médica Corporativa
- ♦ Asistente Clínico en el Hospital Stamford
- ♦ Máster en Salud Pública por la Universidad Southern New Hampshire
- ♦ Graduada en Administración Sanitaria por el Charter Oak State College

“

Gracias a TECH podrás aprender con los mejores profesionales del mundo”

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



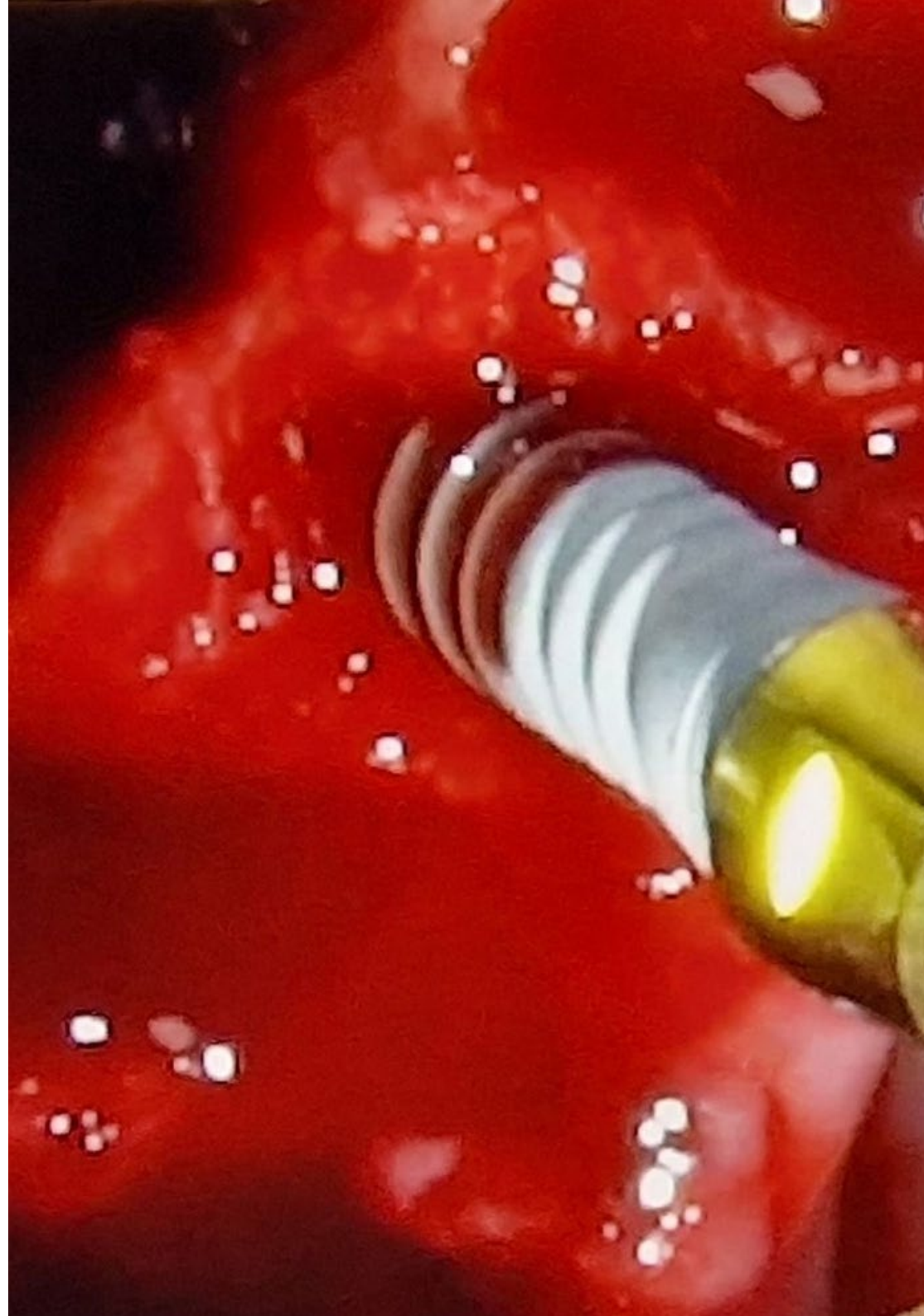
D. Gil, Andrés

- ♦ 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

06

Estructura y contenido

Para este programa se ha ideado un plan de estudios que cumple con los requerimientos que deben desarrollar un odontólogo que aspira a encontrarse frente a una clínica dental. TECH, consciente de la relevancia y la actualidad de la puesta al día en este campo, ha diseñado este temario para ser el más completo y actualizado del mercado. Un compendio de contenidos que se complementa con la labor de otros expertos, quienes otorgan al temario un formato multimedia de alta didáctica y que hace calar en el alumno un aprendizaje inmersivo, completo y contextual.



“

Aplica eficazmente las modalidades de contratación para gestionar las nóminas y así conseguir una correcta formalización de la retribución de los miembros del equipo de nuestra clínica dental”

Módulo 1. Pilares de la gestión de clínicas dentales

- 1.1. Introducción a la gestión de clínicas dentales
 - 1.1.1. Concepto de gestión
 - 1.1.2. Finalidad de la gestión
- 1.2. La visión empresarial de la clínica dental
 - 1.2.1. Definición de empresa: enfoque de la clínica dental como empresa de servicios
 - 1.2.2. Elementos de la empresa aplicados a clínicas dentales
- 1.3. La figura del directivo
 - 1.3.1. Descripción del puesto directivo en las clínicas dentales
 - 1.3.2. Las funciones del directivo
- 1.4. Formas de organización empresarial
 - 1.4.1. El propietario
 - 1.4.2. La persona jurídica como titular de una clínica dental
- 1.5. Conocimiento del sector clínico-dental
- 1.6. Terminología y conceptos clave de gestión y dirección de empresas
- 1.7. Modelos de éxito actuales de clínicas dentales

Módulo 2. Diseño de tu clínica dental

- 2.1. Introducción y objetivos
- 2.2. Situación actual del sector clínico-dental
 - 2.2.1. Ámbito nacional
 - 2.2.2. Ámbito internacional
- 2.3. Evolución del sector clínico-dental y sus tendencias
 - 2.3.1. Ámbito nacional
 - 2.3.2. Ámbito internacional
- 2.4. Análisis de competencia
 - 2.4.1. Análisis de precios
 - 2.4.2. Análisis de diferenciación
- 2.5. Análisis DAFO

- 2.6. ¿Cómo diseñar el modelo *Canvas* de tu clínica dental?
 - 2.6.1. Segmento de clientes
 - 2.6.2. Necesidades
 - 2.6.3. Soluciones
 - 2.6.4. Canales
 - 2.6.5. Propuesta de valor
 - 2.6.6. Estructura de ingresos
 - 2.6.7. Estructura de costes
 - 2.6.8. Ventajas competitivas
 - 2.6.9. Métricas clave
- 2.7. Método de validación de tu modelo de negocio: ciclo *Lean Startup*
 - 2.7.1. Caso 1: validación de tu modelo en la etapa de creación
 - 2.7.2. Caso 2: aplicación del método para innovar en tu modelo actual
- 2.8. La importancia de validar y mejorar el modelo de negocio de tu clínica dental
- 2.9. ¿Cómo definir la propuesta de valor de nuestra clínica dental?
- 2.10. Misión, visión y valores
 - 2.10.1. Misión
 - 2.10.2. Visión
 - 2.10.3. Valores
- 2.11. Definición del paciente objetivo
- 2.12. Localización óptima de mi clínica
 - 2.12.1. Distribución en planta
- 2.13. Dimensionamiento óptimo de la plantilla
- 2.14. Importancia de un modelo de contratación acorde a la estrategia definida
- 2.15. Claves para definir la política de precios
- 2.16. Financiación externa vs. Financiación interna
- 2.17. Análisis de estrategia de un caso de éxito de una clínica dental

Módulo 3. Introducción al Marketing

- 3.1. Fundamentos principales del Marketing
 - 3.1.1. Variables básicas del Marketing
 - 3.1.2. Evolución del concepto de Marketing
 - 3.1.3. El Marketing como sistema de intercambio
- 3.2. Nuevas tendencias del Marketing
 - 3.2.1. Evolución y futuro del Marketing
- 3.3. Inteligencia emocional aplicada al Marketing
 - 3.3.1. ¿Qué es la inteligencia emocional?
 - 3.3.2. ¿Cómo aplicar la inteligencia emocional en tu estrategia de Marketing?
- 3.4. El Marketing social y la responsabilidad social corporativa
- 3.5. Marketing interno
 - 3.5.1. Marketing tradicional (*Marketing mix*)
 - 3.5.2. Marketing de recomendación
 - 3.5.3. Marketing de contenidos
- 3.6. Marketing externo
 - 3.6.1. Marketing operativo
 - 3.6.2. Marketing estratégico
 - 3.6.3. *Inbound Marketing*
 - 3.6.4. *Email Marketing*
 - 3.6.5. Marketing de influencers
- 3.7. Marketing interno vs. Marketing externo
- 3.8. Técnicas de fidelización de pacientes
 - 3.8.1. La importancia de la fidelización de pacientes
 - 3.8.2. Herramientas digitales aplicadas a la fidelización de pacientes

Módulo 4. Marketing 2.0

- 4.1. La importancia del *branding* para la diferenciación
 - 4.1.1. Identidad visual
 - 4.1.2. Las etapas del *branding*
 - 4.1.3. *Branding* como estrategia de diferenciación
 - 4.1.4. Arquetipos de Jung para dar personalidad a tu marca
- 4.2. La web y el blog corporativo de la clínica dental
 - 4.2.1. Claves de una web efectiva y funcional
 - 4.2.2. Elección del tono de voz de los canales de comunicación
 - 4.2.3. Ventajas de tener un blog corporativo
- 4.3. Uso efectivo de las redes sociales
 - 4.3.1. La importancia de la estrategia en redes sociales
 - 4.3.2. Herramientas de automatización para las redes sociales
- 4.4. Uso de la mensajería instantánea
 - 4.4.1. Importancia de una comunicación directa con tus pacientes
 - 4.4.2. Canal para promociones personalizadas o mensajes masivos
- 4.5. Importancia de la narrativa transmedia en la comunicación 2.0
- 4.6. ¿Cómo crear bases de datos a través de la comunicación?
- 4.7. Google Analytics para medir el impacto de tu comunicación 2.0
- 4.8. Análisis de la situación
 - 4.8.1. Análisis de la situación externa
 - 4.8.2. Análisis de la situación interna
- 4.9. Determinación de objetivos
 - 4.9.1. Puntos clave en el establecimiento de objetivos
- 4.10. Elección de estrategias
 - 4.10.1. Tipos de estrategias
- 4.11. Plan de acción
- 4.12. Presupuestos
 - 4.12.1. Asignación presupuestaria
 - 4.12.2. Previsión de resultados
- 4.13. Métodos de control y seguimiento

Módulo 5. El valor del capital humano

- 5.1. Introducción a la gestión de los recursos humanos
- 5.2. Cultura de empresa y clima laboral
- 5.3. El equipo
 - 5.3.1. El equipo odontólogo
 - 5.3.2. El equipo auxiliar
 - 5.3.3. Administración y dirección
- 5.4. Organigrama en nuestra clínica dental
 - 5.4.1. Organigrama de la clínica: jerarquía
 - 5.4.2. Descripción de los departamentos del organigrama
 - 5.4.3. Descripción de los puestos de cada departamento
 - 5.4.4. Asignación de tareas de cada puesto
 - 5.4.5. Coordinación de los departamentos
- 5.5. Introducción a la gestión laboral y de recursos humanos
- 5.6. Estrategias para la incorporación de capital humano
 - 5.6.1. Estrategia de selección del personal
 - 5.6.2. Estrategia de contratación
- 5.7. Políticas de retribución
 - 5.7.1. Retribución fija
 - 5.7.2. Retribución variable
- 5.8. Estrategia de retención del talento
 - 5.8.1. ¿Qué es la retención del talento?
 - 5.8.2. Ventajas de retener el talento en una clínica dental
 - 5.8.3. Formas de retener el talento
- 5.9. Estrategia de gestión de las ausencias
 - 5.9.1. La importancia de la planificación para la gestión de ausencias
 - 5.9.2. Formas de gestionar las ausencias en una clínica dental
- 5.10. La relación laboral
 - 5.10.1. El contrato de trabajo
 - 5.10.2. Tiempo de trabajo

- 5.11. Modalidades de contratación
 - 5.11.1. Tipologías y modalidades de contrato de trabajo
 - 5.11.2. Modificaciones sustanciales del contrato de trabajo
 - 5.11.3. Ineficacia, suspensión y extinción del contrato de trabajo
- 5.12. Gestión de nóminas
 - 5.12.1. Gestoría: el aliado inteligente del odontólogo
 - 5.12.2. Cotización a la seguridad social
 - 5.12.3. Retención del IRPF
- 5.13. Normativa legal
 - 5.13.1. El sistema de la seguridad social
 - 5.13.2. Regímenes de la seguridad social
 - 5.13.3. Altas y bajas

Módulo 6. Gestión de equipos

- 6.1. ¿Qué es el liderazgo personal?
- 6.2. La importancia de aplicar la regla del 33%
- 6.3. Ventajas de implantar una cultura de liderazgo en la clínica dental
- 6.4. ¿Qué tipo de liderazgo es mejor para dirigir tu clínica dental?
 - 6.4.1. Liderazgo autocrático
 - 6.4.2. Liderazgo por objetivos
 - 6.4.3. Liderazgo por valores
- 6.5. Habilidades de liderazgo personales
 - 6.5.1. Pensamiento estratégico
 - 6.5.2. La importancia de la visión del líder
 - 6.5.3. ¿Cómo desarrollo una actitud autocrítica saludable?
- 6.6. Habilidades de liderazgo interpersonales
 - 6.6.1. La comunicación asertiva
 - 6.6.2. La capacidad de delegar
 - 6.6.3. Dar y recibir *feedback*

- 6.7. Inteligencia emocional aplicada a la resolución de conflictos
 - 6.7.1. Identificar las emociones básicas de actuar
 - 6.7.2. La importancia de la escucha activa
 - 6.7.3. La empatía como habilidad personal clave
 - 6.7.4. ¿Cómo identificar un secuestro emocional?
 - 6.7.5. ¿Cómo alcanzar acuerdos *win-win*?
- 6.8. Los beneficios de la técnica de las constelaciones organizacionales
- 6.9. Técnicas de motivación para retener el talento
 - 6.9.1. El reconocimiento
 - 6.9.2. Asignación de responsabilidades
 - 6.9.3. Promoción de la salud laboral
 - 6.9.4. Ofrecer incentivos
- 6.10. La importancia de la evaluación de desempeño

Módulo 7. Calidad y gestión del tiempo en la clínica dental

- 7.1. Calidad aplicada a los tratamientos ofertados
 - 7.1.1. Definición de calidad en odontología
 - 7.1.2. Estandarización de procesos en la clínica dental
- 7.2. Principios de gestión de la calidad
 - 7.2.1. ¿Qué es un sistema de gestión de la calidad?
 - 7.2.2. Beneficios para la organización
- 7.3. Calidad en el desempeño de tareas
 - 7.3.1. Protocolos: definición
 - 7.3.2. Protocolos: objetivos de su aplicación
 - 7.3.3. Protocolos: beneficios de su aplicación
 - 7.3.4. Ejemplo práctico: protocolo de primeras visitas
- 7.4. Herramientas de seguimiento y revisión de los protocolos
- 7.5. La mejora continua en las clínicas dentales
 - 7.5.1. ¿Qué es la mejora continua?
 - 7.5.2. Fase 1: consultoría
 - 7.5.3. Fase 2: aprendizaje
 - 7.5.4. Fase 3: seguimiento



- 7.6. Calidad en la satisfacción del paciente
 - 7.6.1. Encuestas de satisfacción
 - 7.6.2. Aplicación de la encuesta de satisfacción
 - 7.6.3. Informes de mejora
- 7.7. Casos prácticos de calidad en la clínica dental
 - 7.7.1. Caso práctico 1: protocolo de gestión de urgencias
 - 7.7.2. Caso práctico 2: elaboración de encuesta de satisfacción
- 7.8. Gestión de la seguridad y salud en el trabajo de una clínica dental
 - 7.8.1. Importancia de definir las tareas principales en la clínica dental
 - 7.8.2. Técnica de productividad “una tarea, un solo responsable”
 - 7.8.3. Gestores de tareas digitales
- 7.9. Estandarización del tiempo en los tratamientos odontológicos
 - 7.9.1. La importancia de recoger datos de tiempo
 - 7.9.2. ¿Cómo documentar la estandarización de tiempos?
- 7.10. Metodología de la investigación para optimizar procesos de calidad
- 7.11. Descripción del modelo de gestión de calidad para servicios odontológicos
- 7.12. La auditoría sanitaria: fases

Módulo 8. Gestión de compras y almacén

- 8.1. La importancia de una correcta planificación de compras
- 8.2. Responsabilidades de la función de compras en una clínica dental
- 8.3. La gestión eficiente de nuestro almacén
 - 8.3.1. Costes de almacenaje
 - 8.3.2. Inventario de seguridad
 - 8.3.3. Registro de entradas y salidas de material
- 8.4. Etapas del proceso de compras
 - 8.4.1. Búsqueda de información y planteamiento de alternativas
 - 8.4.2. Evaluación y toma de decisión
 - 8.4.3. Seguimiento y monitorización
- 8.5. Formas de ejecutar las cuentas y gestión de cuentas
 - 8.5.1. Ajustando el tipo de pedido a nuestras necesidades
 - 8.5.2. Gestión de riesgos

- 8.6. Relación con el proveedor
 - 8.6.1. Tipos de relaciones
 - 8.6.2. Política de pagos
- 8.7. La negociación en las compras
 - 8.7.1. Conocimientos y habilidades necesarios
 - 8.7.2. Etapas del proceso de negociación
 - 8.7.3. Consejos para negociar con éxito
- 8.8. La calidad en las compras
 - 8.8.1. Beneficios para el conjunto de la clínica
 - 8.8.2. Parámetros de medida
- 8.9. Indicadores de eficiencia
- 8.10. Nuevas tendencias en la gestión de compras

Módulo 9. Costes y finanzas aplicados a clínicas dentales

- 9.1. Principios básicos de economía
- 9.2. El balance
 - 9.2.1. Composición del balance
 - 9.2.2. Activo
 - 9.2.3. Pasivo
 - 9.2.4. Patrimonio neto
 - 9.2.5. Interpretación del balance
- 9.3. La cuenta de resultados
 - 9.3.1. Composición de la cuenta de resultados
 - 9.3.2. Interpretación de la cuenta de resultados
- 9.4. Introducción a la contabilidad de costes
- 9.5. Beneficios de su aplicación
- 9.6. Costes fijos en la clínica dental
 - 9.6.1. Definición de costes fijos
 - 9.6.2. Costes fijos de una clínica dental tipo
 - 9.6.3. Coste/hora del profesional
- 9.7. Costes variables en la clínica dental
 - 9.7.1. Definición de costes variables
 - 9.7.2. Costes variables de una clínica dental tipo
- 9.8. Coste/hora de una clínica dental

- 9.9. El escándalo de tratamientos
- 9.10. Beneficio del tratamiento
- 9.11. Estrategia de pricing
- 9.12. Introducción
- 9.13. Las facturas y otros documentos de pago
 - 9.13.1. La factura: significado y contenido mínimo
 - 9.13.2. Otros documentos de pago
- 9.14. Gestión de cobros y pagos
 - 9.14.1. Organización administrativa
 - 9.14.2. La gestión de cobros y pagos
 - 9.14.3. El presupuesto de tesorería
 - 9.14.4. Análisis abc de pacientes
 - 9.14.5. Los impagados
- 9.15. Modalidades de financiación externa
 - 9.15.1. Financiación bancaria
 - 9.15.2. *Leasing* (arrendamiento financiero)
 - 9.15.3. Diferencias entre *Leasing* y *Renting*
 - 9.15.4. Descuento de efectos comerciales
- 9.16. Análisis de liquidez de tu clínica
- 9.17. Análisis de rentabilidad de tu clínica
- 9.18. Análisis de endeudamiento

Módulo 10. Deontología dental

- 10.1. Conceptos básicos
 - 10.1.1. Definición y objetivos
 - 10.1.2. Ámbito de aplicación
 - 10.1.3. Acto clínico
 - 10.1.4. El dentista
- 10.2. Principios generales
 - 10.2.1. Principio de igualdad de los pacientes
 - 10.2.2. Prioridad de los intereses del paciente
 - 10.2.3. Deberes vocacionales del dentista

- 10.3. La atención del paciente
 - 10.3.1. Trato con el paciente
 - 10.3.2. El paciente menor de edad
 - 10.3.3. Libertad de elección del facultativo
 - 10.3.4. Libertad de aceptación y rechazo de pacientes
- 10.4. La historia clínica
- 10.5. Información al paciente
 - 10.5.1. Derecho del paciente a la información clínica
 - 10.5.2. Consentimiento informado
 - 10.5.3. Informes clínicos
- 10.6. El secreto profesional
 - 10.6.1. Concepto y contenido
 - 10.6.2. Extensión de la obligación
 - 10.6.3. Excepciones al mantenimiento del secreto profesional
 - 10.6.4. Archivos informáticos
- 10.7. Publicidad
 - 10.7.1. Requisitos básicos de la publicidad profesional
 - 10.7.2. Mención de títulos
 - 10.7.3. Publicidad profesional
 - 10.7.4. Actuaciones con posible efecto publicitario



¿Te gustaría estar al día de las modalidades de financiación externa para regularizar la economía de tu clínica? En este programa trabajarás en ellas para conseguirlo”

07

Prácticas Clínicas

Tras superar el periodo de actualización online, el programa contempla un periodo de Capacitación Práctica conformado por una estancia en una clínica dental de referencia. Además, el especialista tendrá a su disposición el apoyo de un tutor que le acompañará durante todo el proceso, tanto en la preparación como en el desarrollo de las prácticas clínicas, con el fin de garantizar un máximo provecho de las tres semanas.





“

Podrás contar con una estancia de 3 semanas en un centro de prestigio y actualizarte en los últimos procedimientos gerenciales de una clínica dental”

La estancia práctica del presente programa en Gestión y Dirección de las Clínicas Dentales se realizará en un centro de prestigio con una duración de 3 semanas, de lunes a viernes y con una jornada de 8 horas consecutivas de experiencia práctica al lado de un especialista adjunto. Esta estancia permitirá a los profesionales ver la labor diaria de un director, atendiendo todos los aspectos gerenciales que este tipo de puesto requieren y tomando como ejemplo su día a día para implementar a sus conocimientos las estrategias más novedosas para la gestión y la dirección efectiva.

En esta propuesta de capacitación, de carácter completamente práctico, las actividades están dirigidas al desarrollo y perfeccionamiento de las competencias necesarias para la prestación de atención odontológica en áreas y condiciones que requieren un alto nivel de cualificación, y que están orientadas a la capacitación específica para el ejercicio de la actividad, en un medio de seguridad para el paciente y un alto desempeño profesional.

La enseñanza práctica se realizará con el acompañamiento y guía de los profesores y demás compañeros de entrenamiento que faciliten el trabajo en equipo y la integración multidisciplinaria como competencias transversales para la praxis médica (aprender a ser y aprender a relacionarse).

Los procedimientos descritos a continuación serán la base de la capacitación, y su realización estará sujeta a la disponibilidad propia del centro, a su actividad habitual y a su volumen de trabajo, siendo las actividades propuestas las siguientes:





Módulo	Actividad Práctica
Gestión inicial y básica de clínicas dentales	Gestionar las clínicas dentales
	Análisis de la visión empresarial de la clínica dental
	Examinar la figura del directivo
	Evaluar las formas de organización empresarial
	Conocer el sector clínico-dental
	Analizar los modelos de éxito actuales de clínicas dentales
Diseño de tu clínica dental y estrategias de Marketing	Analizar el mercado clínico-dental
	Diseñar y validar tu modelo de negocio
	Empleo del Marketing como elemento diferenciador en la gestión empresarial
	Análisis de los fundamentos principales del Marketing
	Examinar las nuevas tendencias del Marketing
	Evaluación de la Inteligencia emocional aplicada al Marketing
	Analizar el Marketing social y la responsabilidad social corporativa
	Analizar el Marketing interno y externo
Examinar las distintas técnicas de fidelización de pacientes	
Gestión de equipos y de los recursos humanos	Gestionar los recursos humanos en las clínicas dentales
	Analizar la cultura de empresa y el clima laboral
	Ahondar en las claves de la evaluación del equipo
	Realizar organigramas en nuestra clínica dental
	Analizar los principios del fundamentales del liderazgo
	Evaluar los estilos de liderazgo / dirección
Gestión de compras y almacén	Analizar la importancia de una correcta planificación de compras
	Examinar las responsabilidades de la función de compras en una clínica dental
	Gestionar de manera eficiente de nuestro almacén
	Evaluar las etapas del proceso de compras
	Analizar las distintas relaciones con el proveedor

Seguro de responsabilidad civil

La máxima preocupación de esta institución es garantizar la seguridad tanto de los profesionales en prácticas como de los demás agentes colaboradores necesarios en los procesos de capacitación práctica en la empresa. Dentro de las medidas dedicadas a lograrlo, se encuentra la respuesta ante cualquier incidente que pudiera ocurrir durante todo el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Para ello, esta entidad educativa se compromete a contratar un seguro de responsabilidad civil que cubra cualquier eventualidad que pudiera surgir durante el desarrollo de la estancia en el centro de prácticas.

Esta póliza de responsabilidad civil de los profesionales en prácticas tendrá coberturas amplias y quedará suscrita de forma previa al inicio del periodo de la capacitación práctica. De esta forma el profesional no tendrá que preocuparse en caso de tener que afrontar una situación inesperada y estará cubierto hasta que termine el programa práctico en el centro.



Condiciones generales de la capacitación práctica

Las condiciones generales del acuerdo de prácticas para el programa serán las siguientes:

1. TUTORÍA: durante el Máster de Formación Permanente Semipresencial el alumno tendrá asignados dos tutores que le acompañarán durante todo el proceso, resolviendo las dudas y cuestiones que pudieran surgir. Por un lado, habrá un tutor profesional perteneciente al centro de prácticas que tendrá como fin orientar y apoyar al alumno en todo momento. Por otro lado, también tendrá asignado un tutor académico cuya misión será la de coordinar y ayudar al alumno durante todo el proceso resolviendo dudas y facilitando todo aquello que pudiera necesitar. De este modo, el profesional estará acompañado en todo momento y podrá consultar las dudas que le surjan, tanto de índole práctica como académica.

2. DURACIÓN: el programa de prácticas tendrá una duración de tres semanas continuadas de formación práctica, distribuidas en jornadas de 8 horas y cinco días a la semana. Los días de asistencia y el horario serán responsabilidad del centro, informando al profesional debidamente y de forma previa, con suficiente tiempo de antelación para favorecer su organización.

3. INASISTENCIA: en caso de no presentarse el día del inicio del Máster de Formación Permanente Semipresencial, el alumno perderá el derecho a la misma sin posibilidad de reembolso o cambio de fechas. La ausencia durante más de dos días a las prácticas sin causa justificada/médica, supondrá la renuncia las prácticas y, por tanto, su finalización automática. Cualquier problema que aparezca durante el transcurso de la estancia se tendrá que informar debidamente y de forma urgente al tutor académico.

4. CERTIFICACIÓN: el alumno que supere el Máster de Formación Permanente Semipresencial recibirá un certificado que le acreditará la estancia en el centro en cuestión.

5. RELACIÓN LABORAL: el Máster de Formación Permanente Semipresencial no constituirá una relación laboral de ningún tipo.

6. ESTUDIOS PREVIOS: algunos centros podrán requerir certificado de estudios previos para la realización del Máster de Formación Permanente Semipresencial. En estos casos, será necesario presentarlo al departamento de prácticas de TECH para que se pueda confirmar la asignación del centro elegido.

7. NO INCLUYE: el Máster de Formación Permanente Semipresencial no incluirá ningún elemento no descrito en las presentes condiciones. Por tanto, no incluye alojamiento, transporte hasta la ciudad donde se realicen las prácticas, visados o cualquier otra prestación no descrita.

No obstante, el alumno podrá consultar con su tutor académico cualquier duda o recomendación al respecto. Este le brindará toda la información que fuera necesaria para facilitarle los trámites.

08

¿Dónde puedo hacer las Prácticas Clínicas?

TECH busca siempre garantizar la excelencia de sus profesionales, ofreciendo una puesta al día de calidad al alcance de todos. Por este motivo, se ha dispuesto ampliar los horizontes académicos para que esta capacitación pueda ser impartida en un centro de alto prestigio. De esta manera, se convierte en una oportunidad única para actualizar la carrera del profesional del odontólogo.





“

Experimenta con TECH una forma única de ponerte al día en un centro dental de prestigio y pon en acción todo lo aprendido junto a los mejores profesionales”



El alumno podrá cursar la parte práctica de este Máster de Formación Permanente Semipresencial en los siguientes centros:



Odontología

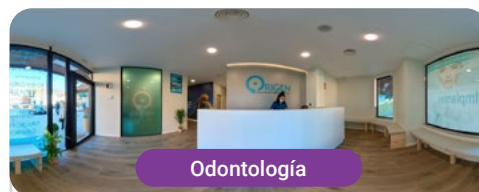
Dra. Rodríguez Rubio

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: C/Juan Ramón Jiménez,
Nº 28, 28036 Madrid

Centro clínico odontológico y de estética dental

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Gestión y Dirección de Clínicas Dentales
-Ortodoncia y Ortopedia Dentofacial



Odontología

Clínica dental Origen (Villaviciosa de Odón)

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: Calle Cueva de la Mora, 7, 28670
Villaviciosa de Odón, Madrid

Origen Dental, especialistas en Odontología
y Medicina Estética

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Odontología Digital
-Odontología Pediátrica Actualizada



Odontología

Clínica dental Origen (Torrelodones)

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: Plaza del Caño, 3, 28250
Torrelodones, Madrid

Origen Dental, especialistas en Odontología
y Medicina Estética

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Odontología Digital
-Odontología Pediátrica Actualizada



Odontología

CEOS-Formación en Implantología

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: Calle de Canarias, 7, 28045 Madrid

CEOS-Formación en Implantología es una clínica
especializada en implantología basada en la
excelencia clínica y metodologías exigentes

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Dirección de Clínicas Dentales
-Implantología y Cirugía Oral



Odontología

Buba Clínicas Dentales

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: Calle Villanueva, 33 local derecha,
Madrid 28001

Clínica dental experta en la promoción
de la salud bucodental

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Medicina Oral
-Implantología y Cirugía Oral



Odontología

Clínica El Ratoncito Pérez

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: C. Jesusa Lara, 20, 28250
Torrelodones, Madrid

Clínica dental especializada en Odontología
general, Endodoncia y Periodoncia

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Gestión y Dirección de Clínicas Dentales



Odontología

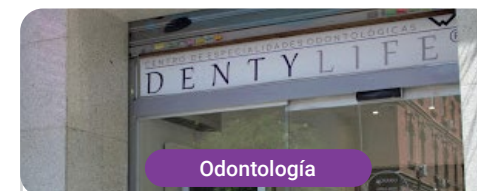
CT Medical

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: C. Lonja de la Seda, 41, 28054 Madrid

Centro clínico de oferta multidisciplinar
de especialidades médicas

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial
-Enfermería Pediátrica



Odontología

Clínica Dentlylife

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: C/ San Bernardo, pie de calle,
108, 28015 Madrid

Clínica dental a la vanguardia tecnológica
en ortodoncia invisible, odontología
protésica y estética dental

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Gestión y Dirección de Clínicas Dentales



Odontología

DentalSalud

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: Calle Francos Rodríguez, 48, 28039, Madrid

Clínica dental especializada en diversas áreas odontológicas

Capacitaciones prácticas relacionadas:

- MBA en Dirección de Clínicas Dentales
- Periodoncia y Cirugía Mucogingival



Odontología

Clínica Dental Pedroche Espalter

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: Calle Espalter 8, 28014 Madrid

La Clínica Dental Pedroche es un centro pionero en prevención y bienestar dental integral

Capacitaciones prácticas relacionadas:

- Prótesis Dental
- Gestión y Dirección de Clínicas Dentales



Odontología

Clínica Dental Pedroche Bustamante

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: Calle Bustamante 45, 1ºG, 28045 Madrid

La Clínica Dental Pedroche es un centro pionero en prevención y bienestar dental integral

Capacitaciones prácticas relacionadas:

- Prótesis Dental
- Gestión y Dirección de Clínicas Dentales



Odontología

Clínica Dr Dopico

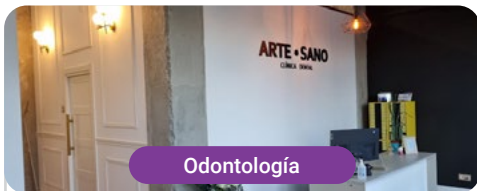
País	Ciudad
España	Asturias

Dirección: C. de la Libertad, 1, 1ºB, 33180 Noreña, Asturias

Centro de atención odontológica y estética dental

Capacitaciones prácticas relacionadas:

- Odontología Estética Adhesiva
- Gestión y Dirección de Clínicas Dentales



Odontología

Arte Sano Dental

País	Ciudad
España	Valencia

Dirección: Passeig de la Ciutadella, 11, 46003 Valencia

Centro odontológico especialista en implantología y tratamiento bucodental

Capacitaciones prácticas relacionadas:

- Implantología y Cirugía Oral
- Gestión y Dirección de Clínicas Dentales



Odontología

Indisson

País	Ciudad
España	Valencia

Dirección: Plaça de la Policia Local, 1, bajo 5, 46015 València

Centro estético dental pionero en la atención personalizada al paciente

Capacitaciones prácticas relacionadas:

- Gestión y Dirección de Clínicas Dentales
- Odontología Estética Adhesiva



Odontología

Centro Odontológico Santos Pilarica

País	Ciudad
España	Valladolid

Dirección: Pº de Juan Carlos I, 140, 47011 Valladolid

Clínica de atención odontológica y estética dental

Capacitaciones prácticas relacionadas:

- Gestión y Dirección de Clínicas Dentales
- Odontología Estética Adhesiva



Odontología

Hospital HM Rosaleda

País	Ciudad
España	La Coruña

Dirección: Rúa de Santiago León de Caracas, 1, 15701, Santiago de Compostela, A Coruña

Red de clínicas, hospitales y centros especializados privados distribuidos por toda la geografía española

Capacitaciones prácticas relacionadas:

- Trasplante Capilar
- Ortodoncia y Ortopedia Dentofacial



Odontología

Hospital HM Modelo

País: España
Ciudad: La Coruña

Dirección: Rúa Virrey Osorio, 30, 15011, A Coruña

Red de clínicas, hospitales y centros especializados privados distribuidos por toda la geografía española

Capacitaciones prácticas relacionadas:

- Anestesiología y Reanimación
- Cirugía de Columna Vertebral



Odontología

Hospital Maternidad HM Belén

País: España
Ciudad: La Coruña

Dirección: R. Filantropía, 3, 15011, A Coruña

Red de clínicas, hospitales y centros especializados privados distribuidos por toda la geografía española

Capacitaciones prácticas relacionadas:

- Actualización en Reproducción Asistida
- MBA en Dirección de Hospitales y Servicios de Salud



Odontología

Hospital HM Nou Delfos

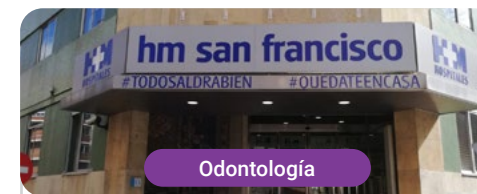
País: España
Ciudad: Barcelona

Dirección: Avinguda de Vallcarca, 151, 08023, Barcelona

Red de clínicas, hospitales y centros especializados privados distribuidos por toda la geografía española

Capacitaciones prácticas relacionadas:

- Medicina Estética
- Nutrición Clínica en Medicina



Odontología

Hospital HM San Francisco

País: España
Ciudad: León

Dirección: C. Marqueses de San Isidro, 11, 24004, León

Red de clínicas, hospitales y centros especializados privados distribuidos por toda la geografía española

Capacitaciones prácticas relacionadas:

- Actualización en Anestesiología y Reanimación
- Enfermería en el Servicio de Traumatología



Odontología

Hospital HM Madrid

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: Pl. del Conde del Valle de Súchil, 16, 28015, Madrid

Red de clínicas, hospitales y centros especializados privados distribuidos por toda la geografía española

Capacitaciones prácticas relacionadas:

- Análisis Clínicos
- Anestesiología y Reanimación



Odontología

Policlínico HM Arapiles

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: C. de Arapiles, 8, 28015, Madrid

Red de clínicas, hospitales y centros especializados privados distribuidos por toda la geografía española

Capacitaciones prácticas relacionadas:

- Anestesiología y Reanimación
- Odontología Pediátrica



Odontología

Policlínico HM Cruz Verde

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: Plaza de la Cruz Verde, 1-3, 28807, Alcalá de Henares, Madrid

Red de clínicas, hospitales y centros especializados privados distribuidos por toda la geografía española

Capacitaciones prácticas relacionadas:

- Podología Clínica Avanzada
- Técnicas Ópticas y Optometría Clínica



Odontología

Hospital HM Puerta del Sur

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: Av. Carlos V, 70, 28938, Móstoles, Madrid

Red de clínicas, hospitales y centros especializados privados distribuidos por toda la geografía española

Capacitaciones prácticas relacionadas:

- Urgencias Pediátricas
- Oftalmología Clínica



Odontología

Policlínico HM La Paloma

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: Calle Hilados, 9, 28850, Torrejón de Ardoz, Madrid

Red de clínicas, hospitales y centros especializados privados distribuidos por toda la geografía española

Capacitaciones prácticas relacionadas:

- Enfermería de Quirófano Avanzada
- Ortodoncia y Ortopedia Dentofacial



Odontología

Hospital HM Sanchinarro

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: Calle de Oña, 10, 28050, Madrid

Red de clínicas, hospitales y centros especializados privados distribuidos por toda la geografía española

Capacitaciones prácticas relacionadas:

- Anestesiología y Reanimación
- Medicina del Sueño



Odontología

Hospital HM Montepríncipe

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: Av. de Montepríncipe, 25, 28660, Boadilla del Monte, Madrid

Red de clínicas, hospitales y centros especializados privados distribuidos por toda la geografía española

Capacitaciones prácticas relacionadas:

- Ortopedia Infantil
- Medicina Estética



Odontología

Hospital HM Torreldones

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: Av. Castillo Olivares, s/n, 28250, Torreldones, Madrid

Red de clínicas, hospitales y centros especializados privados distribuidos por toda la geografía española

Capacitaciones prácticas relacionadas:

- Anestesiología y Reanimación
- Pediatría Hospitalaria



Odontología

Doctores Dental Plaza Castilla

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: Juan Ramón Jiménez, 28, 28036 Madrid

Clínica odontológica especializada en Implante Dental

Capacitaciones prácticas relacionadas:

- Prótesis Dental
- Ortodoncia y Ortopedia Dentofacial



Odontología

Doctores Dental Puerta Bonita

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: Camino Viejo de Leganés, 181, 28025 Madrid

Clínica odontológica especializada en Implante Dental

Capacitaciones prácticas relacionadas:

- Prótesis Dental
- Ortodoncia y Ortopedia Dentofacial



Odontología

Doctores Dental San Fernando de Henares

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: Eugenia de Montijo s/n, 28830 San Fernando de Henares, Madrid

Clínica odontológica especializada en Implante Dental

Capacitaciones prácticas relacionadas:

- Prótesis Dental
- Ortodoncia y Ortopedia Dentofacial



Odontología

Doctores Dental Torrejón de Ardoz

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: Carretera de la base 15, 28850 Torrejón de Ardoz, Madrid

Clínica odontológica especializada en Implante Dental

Capacitaciones prácticas relacionadas:

- Prótesis Dental
- Ortodoncia y Ortopedia Dentofacial



Odontología

Doctores Dental Algete

País	Ciudad
España	Madrid

Dirección: Calle San Roque, 16,
28110 Algete, Madrid

Clínica odontológica especializada
en Implante Dental

Capacitaciones prácticas relacionadas:

- Prótesis Dental
- Ortodoncia y Ortopedia Dentofacial



Odontología

Doctores Dental Guadalajara Azuqueca

País	Ciudad
España	Guadalajara

Dirección: C. Cam. de la Barca, 15, 19200
Azuqueca de Henares, Guadalajara

Clínica odontológica especializada
en Implante Dental

Capacitaciones prácticas relacionadas:

- Prótesis Dental
- Ortodoncia y Ortopedia Dentofacial



Odontología

Doctores Dental Santa Bárbara

País	Ciudad
España	Toledo

Dirección: Avenida Santa Bárbara,
35, 45006 Toledo

Clínica odontológica especializada
en Implante Dental

Capacitaciones prácticas relacionadas:

- Prótesis Dental
- Ortodoncia y Ortopedia Dentofacial



Odontología

Doctores Dental Talavera de la Reina

País	Ciudad
España	Toledo

Dirección: Paseo Muelle, 41, 45600
Talavera de la Reina, Toledo

Clínica odontológica especializada
en Implante Dental

Capacitaciones prácticas relacionadas:

- Prótesis Dental
- Ortodoncia y Ortopedia Dentofacial



Odontología

Doctores Dental Talavera Hospital

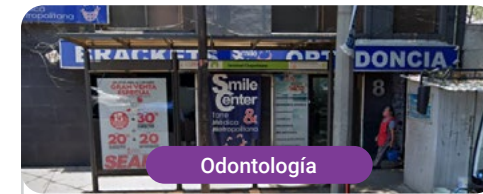
País	Ciudad
España	Toledo

Dirección: Avda. Constitución, 18,
45600 Talavera de la Reina, Toledo

Clínica odontológica especializada
en Implante Dental

Capacitaciones prácticas relacionadas:

- Prótesis Dental
- Ortodoncia y Ortopedia Dentofacial



Smile Center

País: México
Ciudad: Ciudad de México

Dirección: Tampico 8 Colonia Condesa
Cuauhtémoc 06700 CDMX

Centro dental con más de 30 años de experiencia a la vanguardia odontológica

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Endodoncia y Microcirugía Apical
-Implantología y Cirugía Oral



Fundación Amor y Sonrisas Mexicanas A.C.

País: México
Ciudad: Ciudad de México

Dirección: Río Verde #5 col. Luis Echeverría c.p
54753 Cuautitlán Izcalli Edomex

Asociación para la promoción altruista de la salud bucodental

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Gestión y Dirección de Clínicas Dentales

09

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

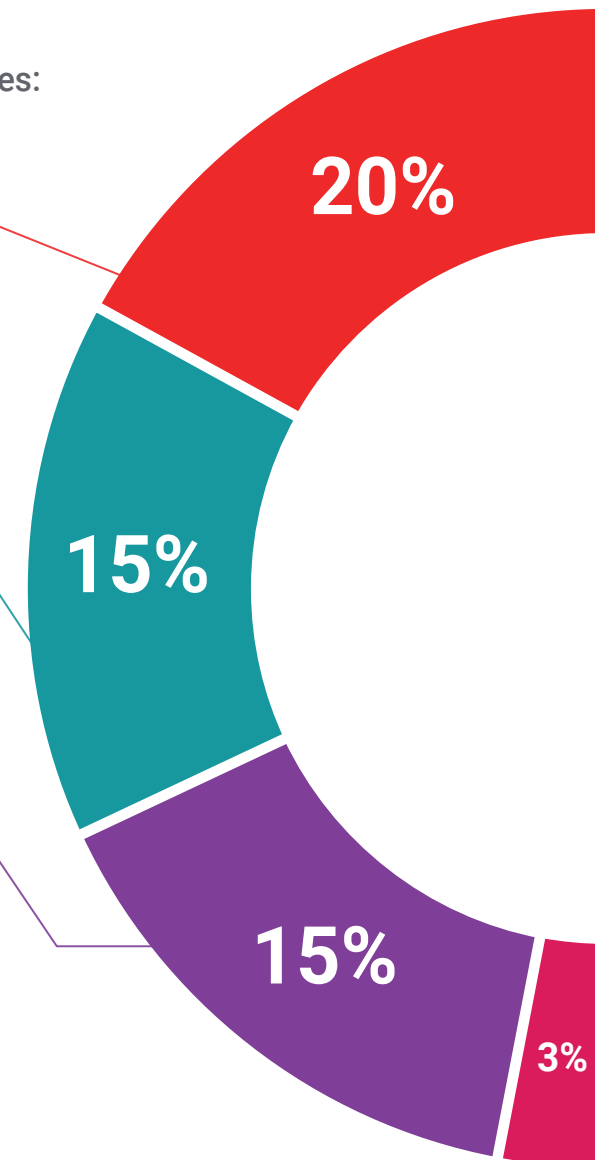
El equipo de TECH presenta los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audios, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

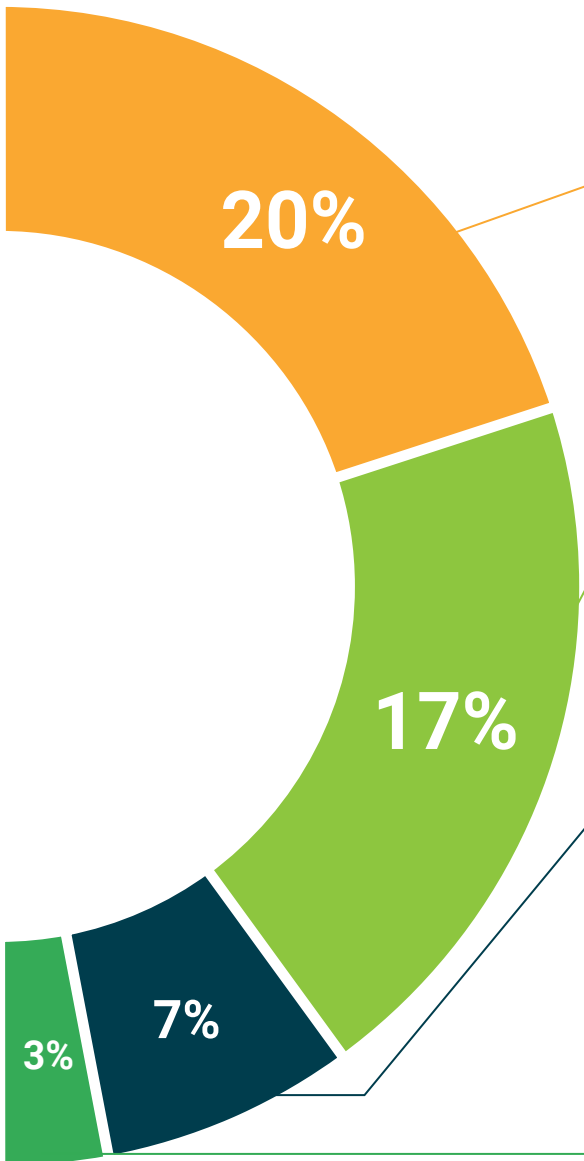
Este sistema exclusivo de capacitación para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



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.



10

Titulación

Este programa en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Máster de Formación Permanente Semipresencial expedido por TECH Universidad Tecnológica.



“

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

Este programa te permitirá obtener el título de **Máster de Formación Permanente Semipresencial en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales** emitido por TECH Universidad Tecnológica.

TECH Universidad Tecnológica, es una Universidad española oficial, que forma parte del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES). Con un enfoque centrado en la excelencia académica y la calidad universitaria a través de la tecnología.

Este título propio contribuye de forma relevante al desarrollo de la educación continua y actualización del profesional, garantizándole la adquisición de las competencias en su área de conocimiento y aportándole un alto valor curricular universitario a su formación. Es 100% válido en todas las Oposiciones, Carrera Profesional y Bolsas de Trabajo de cualquier Comunidad Autónoma española.

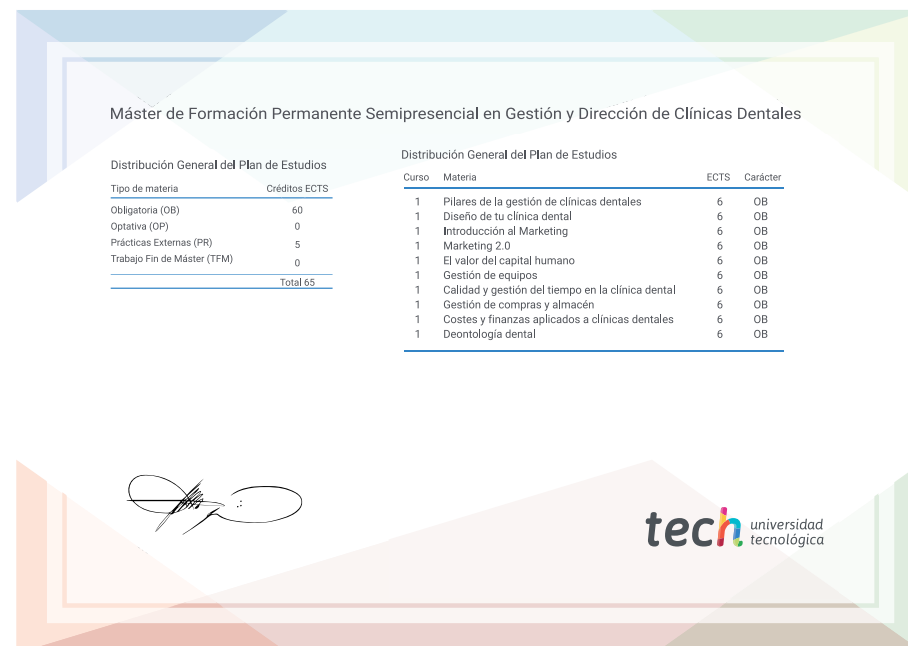
Además, el riguroso sistema de garantía de calidad de TECH asegura que cada título otorgado cumpla con los más altos estándares académicos, brindándole al egresado la confianza y la credibilidad que necesita para destacarse en su carrera profesional.

Título: **Máster de Formación Permanente Semipresencial en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales**

Modalidad: **Semipresencial (Online + Prácticas Clínicas)**

Duración: **7 meses**

Créditos: **60 + 5 ECTS**



*Apostilla de La Haya. En caso de que el alumno solicite que su título en papel recabe la Apostilla de La Haya, TECH EDUCATION realizará las gestiones oportunas para su obtención, con un coste adicional.



**Máster de Formación
Permanente Semipresencial
Gestión y Dirección
de Clínicas Dentales**

Modalidad: Semipresencial (Online + Prácticas Clínicas)

Duración: 7 meses

Titulación: TECH Universidad Tecnológica

Créditos: 60 + 5 ECTS

Máster de Formación Permanente Semipresencial Gestión y Dirección de Clínicas Dentales

