

# Programa Avançado

Estratégia e Criação do Modelo de  
Negócio de uma Clínica Odontológica





## Programa Avançado

### Estratégia e Criação do Modelo de Negócio de uma Clínica Odontológica

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 semanas
- » Certificado: TECH Universidade Tecnológica
- » Horário: em seu próprio ritmo
- » Exames: online

Acesso ao site: [www.techtute.com/br/odontologia/programa-avancado/programa-avancado-estrategia-criacao-modelo-negocio-clinica-odontologica](http://www.techtute.com/br/odontologia/programa-avancado/programa-avancado-estrategia-criacao-modelo-negocio-clinica-odontologica)

# Índice

01

Apresentação

---

*pág. 4*

02

Objetivos

---

*pág. 8*

03

Direção do curso

---

*pág. 12*

04

Estrutura e conteúdo

---

*pág. 16*

05

Metodologia

---

*pág. 20*

06

Certificado

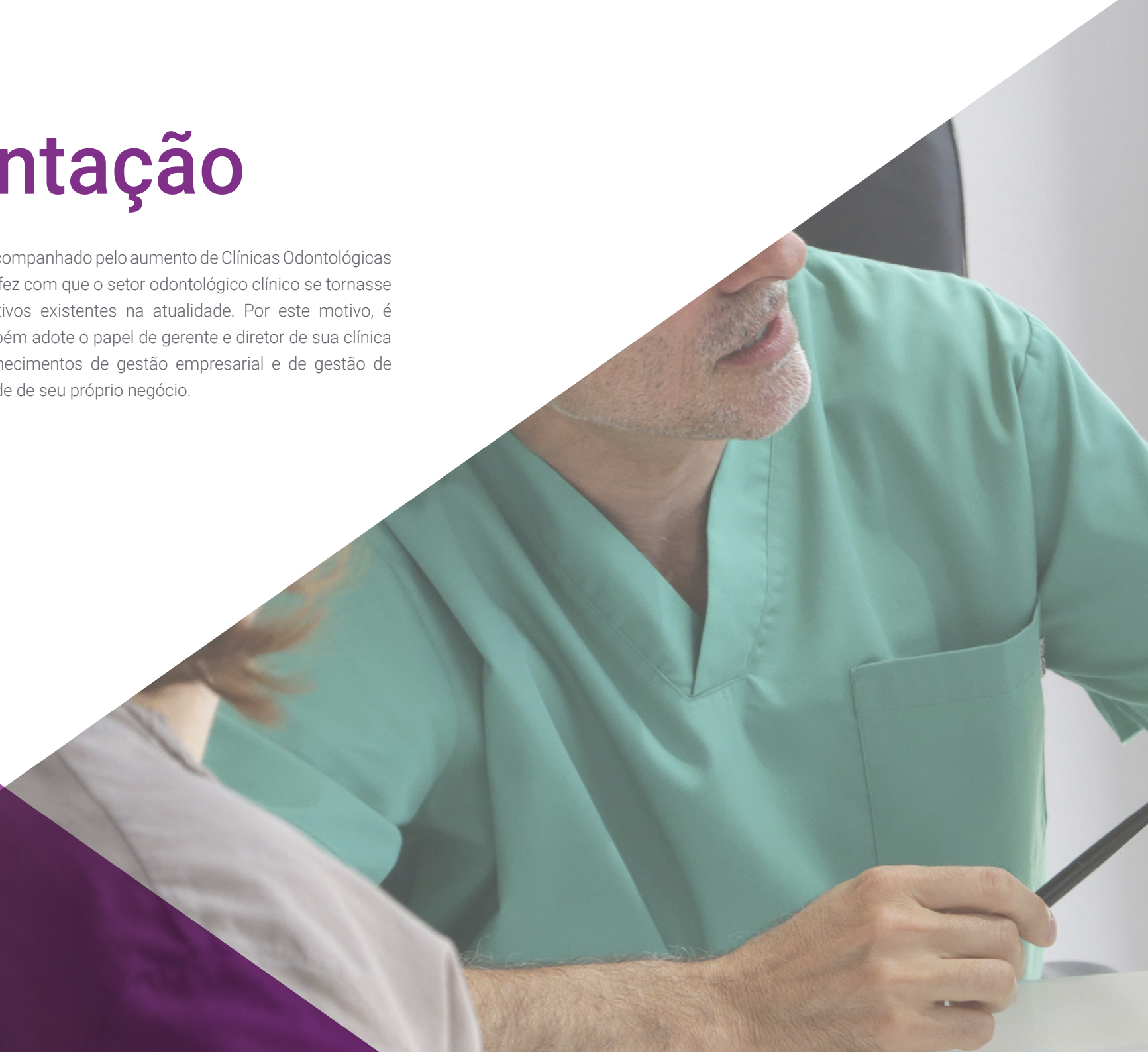
---

*pág. 28*

01

# Apresentação

O crescente número de dentistas, acompanhado pelo aumento de Clínicas Odontológicas que têm surgido nos últimos anos, fez com que o setor odontológico clínico se tornasse um dos mercados mais competitivos existentes na atualidade. Por este motivo, é essencial que o odontologista também adote o papel de gerente e diretor de sua clínica odontológica, aprendendo os conhecimentos de gestão empresarial e de gestão de equipe que garantirão a continuidade de seu próprio negócio.



“

*Amplie seus conhecimentos em Estratégia e Criação do Modelo de Negócio de uma Clínica Odontológica através deste programa, no qual você encontrará o melhor material didático e casos práticos reais. Conheça aqui os últimos avanços em gestão e direção de clínicas para poder gerenciar centros de odontologia de qualidade"*

A Gestão e Direção de Clínicas Odontológicas tem despertado um interesse crescente nos últimos anos, especialmente entre aqueles profissionais que perceberam a importância de saber administrar corretamente todos os recursos disponíveis em sua clínica, a fim de transformá-la em um negócio com futuro, com uma continuidade que só pode ser assegurada através da aplicação das alavancas apropriadas de gestão de negócios.

Neste novo ambiente o foco na prática odontológica como estrutura organizacional é particularmente forte, e todas as áreas de gestão e liderança devem ser abordadas e dominadas: recursos humanos, marketing, qualidade, gestão de tempo, planejamento e estratégia, contabilidade e custos, etc.



*Cada empresa precisa decidir onde e com quem trabalha, quais são os seus recursos disponíveis e o que pretende ganhar com isso"*

Este **Programa Avançado de Estratégia e Criação do Modelo de Negócio de uma Clínica Odontológica** conta com o conteúdo científico mais completo e atualizado do mercado. Suas principais características são

- ♦ Desenvolvimento de estudos de caso apresentados por especialistas nas diferentes especialidades relacionadas com a gestão e direção de clínicas odontológicas
- ♦ Conteúdo gráfico, esquemático e eminentemente prático fornece informações científicas rigorosas sobre aquelas disciplinas que são essenciais para a prática profissional
- ♦ Novidades em Estratégia e Criação do Modelo de Negócio de uma Clínica Odontológica
- ♦ Sistema interativo de aprendizagem baseado em algoritmos para a tomada de decisões sobre as situações apresentadas
- ♦ Acesso a todo o conteúdo a partir de qualquer dispositivo, fixo ou portátil, com conexão à Internet

“

*Este curso é o melhor investimento que você pode fazer na seleção de um programa de capacitação por duas razões: além de atualizar seus conhecimentos em Estratégia e Criação do Modelo de Negócio de uma Clínica Odontológica você obterá um certificado emitido pela TECH Universidade Tecnológica”*

O corpo docente inclui profissionais pertencentes à área de Gestão e Direção de Clínicas Odontológicas, que trazem a esta capacitação a experiência de seu trabalho, assim como especialistas reconhecidos pertencentes a empresas líderes, tanto no setor como em áreas afins.

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

Este programa tem como fundamento a Aprendizagem Baseada em Problemas, onde o dentista deverá resolver as diferentes situações de prática profissional que surgirem ao longo do programa. Para isso, contará com a ajuda de um sistema inovador de vídeo interativo desenvolvido por especialistas reconhecidos e com grande experiência na área da Estratégia e Criação do Modelo de Negócio.

*Este Programa Avançado permite que você aprenda em ambientes simulados o que proporciona uma aprendizagem imersiva para situações reais.*

*Nós lhe oferecemos a oportunidade de assumir o controle do seu futuro e de desenvolver todo o seu potencial em uma clínica odontológica.*



02

# Objetivos

O Programa Avançado de Estratégia e Criação do Modelo de Negócio de uma Clínica Odontológica tem como objetivo promover o crescimento pessoal e profissional.







“

*O principal objetivo deste programa é promover seu crescimento pessoal e profissional, lhe ajudando a alcançar o sucesso como gestor de uma clínica odontológica”*



## Objetivos gerais

- ♦ Utilizar ferramentas teóricas, metodológicas e analíticas para gerenciar e dirigir de forma otimizada seus próprios negócios clínico-odontológicos, se diferenciando efetivamente em um ambiente altamente competitivo
- ♦ Incorporar habilidades de estratégia e de visão para facilitar a identificação de novas oportunidades de negócios
- ♦ Favorecer a aquisição de habilidades pessoais e profissionais que incentivarão os alunos a empreender seus próprios projetos empresariais com maior confiança e determinação, tanto no caso de iniciar seu próprio negócio clínico-odontológico como no caso de inovar no modelo de gestão e direção do negócio clínico-odontológico que eles já possuem
- ♦ Profissionalizar o setor clínico-odontológico por meio de uma capacitação continuada e específica no campo da gestão e direção empresarial



*Aproveite a oportunidade para se atualizar sobre as últimas novidades em Estratégia e Criação do Modelo de Negócio de uma Clínica Odontológica”*





## Objetivos específicos

---

### Módulo 1. Pilares da gestão de clínicas odontológicas

- ♦ Descrever a situação atual e as tendências futuras dos modelos de gestão e direção dos negócios de clínicas odontológicas para poder definir objetivos e estratégias diferenciadoras e de sucesso
- ♦ Familiarizar-se com a terminologia e conceitos específicos da área de gestão e direção empresarial para sua efetiva aplicação em negócios clínico-odontológicos
- ♦ Descobrir e analisar os principais pontos de sucesso dos modelos de negócios das clínicas odontológicas que são referência no setor, a fim de aumentar a motivação, inspiração e mentalidade estratégica dos futuros diretores

### Módulo 2. Design de sua clínica odontológica

- ♦ Aprender a identificar e descrever efetivamente a proposta de valor do negócio de prática odontológica como uma base sólida para estabelecer uma estratégia posterior de marketing e vendas
- ♦ Aprender o método de validação para a criação e inovação de modelos empresariais mais comumente utilizados em todos os setores empresariais, com aplicação prática e específica no setor clínico-odontológico

### Módulo 3. Introdução ao Marketing

- ♦ Descrever a linguagem, conceitos, ferramentas e lógica do marketing como uma atividade empresarial essencial para o crescimento e posicionamento do negócio clínico-odontológico

# 03

## Direção do curso

O corpo docente deste programa de estudos inclui profissionais da saúde de reconhecido prestígio, que pertencem à área da de Gestão e Direção de Clínica Odontológica e que trazem a experiência do seu trabalho a este curso.

Além disso, estão envolvidos em seu projeto e elaboração especialistas renomados, membros de sociedades científicas de prestígio nacionais e internacionais.





“

*Aprenda com profissionais de referência, os últimos avanços em Estratégias e Criação do Modelo de Negócio de uma Clínica Odontológica”*

## Direção



### Sr. Andrés Gil

- ♦ Diretor-gerente, Clínica Pilar Roig Odontologia
- ♦ Cofundador e CEO da MedicalDays
- ♦ Mestrado em Gestão e Direção (Michigan State University)
- ♦ Diploma em Direção Odontológica e Gestão Clínica (*Dental Doctors Institute*)
- ♦ Diploma em Contabilidade de Custos (Câmara de Comércio de Valência)
- ♦ Curso de Contabilidade, Centro de Estudos Financeiros
- ♦ Curso de Liderança e Direção de Equipes, César Piqueras
- ♦ Engenheiro Agrônomo, Universidade Politécnica de Valência



### Sr. Jaime Guillot

- ♦ Formado em Administração e Direção de Empresas, Universidade Politécnica de Valência
- ♦ Especialização Industrial
- ♦ Cofundador e Diretor de Estratégia da Hikaru VR Agency
- ♦ Cofundador e Diretor Geral da Drone Spain
- ♦ Fundador da *Internet & Mobile Business School*
- ♦ Fundador e Diretor Geral de Fight Technologies
- ♦ Grande experiência na criação de negócios
- ♦ Professor do Mestrado em Inovação e Criação de Empresas de Bankinter
- ♦ Coach executivo certificado pela Escola Europeia de Líderes (EEL)
- ♦ Capacitador em programas de liderança e gestão emocional em empresas

## Professores

### Dr. Juan Manuel Dolz

- ♦ Curso de Ciências Empresariais, Universidade de Valência
- ♦ Formado em Administração e Direção de Empresas, Universidade de Valência
- ♦ Formação profissional em Marketing Digital (*Internet Startup Camp* - UPV)
- ♦ Consultor de digitalização empresarial
- ♦ Grande experiência na criação de negócios
- ♦ Cofundador e CTO MedicalDays
- ♦ Cofundador e COO MedicalDays
- ♦ Cofundador e COO Hikaru VR Agency

### Sra. María González Benavent

- ♦ Formada em Administração e Direção de Empresas, Universidade de Valência
- ♦ Mestrado em Neuromarketing de Consumo, Universidade de Barcelona (UB)
- ♦ Mestrado em Marketing e Pesquisa de Mercados, Universidade de Valência
- ♦ Especialista em Marketing e Comunicação
- ♦ Especialista Trade marketing
- ♦ Trabalhos como especialista em logística internacional, comunicações e análise de custos
- ♦ Programa de Marketing Digital e Análise da Web Google & IAB

### Sra. Anna Fortea Paricio

- ♦ Formado em Direito pela Universidade de Valência
- ♦ Neurocoach Profissional
- ♦ Fundadora de European Leadership Center em Miami, Estados Unidos
- ♦ Fundadora do Centro de Alto Desempenho Humano Anna Fortea em Valência, Espanha
- ♦ Cofundadora de Esexox
- ♦ Presidente em INA (International Neurocoaching Association)
- ♦ Psicologia na UOC e Neurociências na UPenn, Universidade da Pensilvânia, Estados Unidos
- ♦ Técnico CAC Certificado pelo Centro de Alto Desempenho Humano IESEC

# 04

## Estrutura e conteúdo

A estrutura do conteúdo foi desenvolvida por uma equipe de profissionais dos melhores centros odontológicos, centros de negócios, empresas e universidades do território nacional, conscientes da relevância da capacitação atual para poder administrar empresas de sucesso, e comprometidos com o ensino de qualidade através de novas tecnologias educacionais.







“

*Este Programa Avançado de Estratégia e Criação do Modelo de Negócio de uma Clínica Odontológica conta com o conteúdo científico mais completo e atualizado do mercado”*

## Módulo 1. Pilares da gestão de clínicas odontológicas

- 1.1. Introdução à gestão de clínicas odontológicas
  - 1.1.1. Conceito de gestão
  - 1.1.2. Finalidade da gestão
- 1.2. A visão empresarial da clínica odontológica
  - 1.2.1. Definição de uma empresa: abordagem da clínica odontológica como uma empresa de serviços
  - 1.2.2. Elementos da empresa aplicados às clínicas odontológicas
- 1.3. A figura do diretivo
  - 1.3.1. Descrição do cargo diretivo nas clínicas odontológicas
  - 1.3.2. As funções do diretivo
- 1.4. Formas de organização empresarial
  - 1.4.1. O proprietário
  - 1.4.2. A pessoa jurídica como proprietária de uma clínica odontológica
- 1.5. Conhecimento do setor clínico-odontológico
- 1.6. Terminologia e principais conceitos em gestão e direção de empresas
- 1.7. Modelos atuais de clínicas odontológicas de sucesso

## Módulo 2. Design de sua clínica odontológica

- 2.1. Introdução e objetivos
- 2.2. Situação atual do setor clínico odontológico
  - 2.2.2. Nível internacional
- 2.3. Evolução do setor clínico-dentário e tendências
  - 2.3.2. Nível internacional
- 2.4. Análise da concorrência
  - 2.4.1. Análise de preços
  - 2.4.2. Análise de diferenciação
- 2.5. Análise DAFO
- 2.6. Como desenvolver o modelo de Canvas de sua clínica odontológica?
  - 2.6.1. Segmentação de clientes
  - 2.6.2. Necessidades
  - 2.6.3. Soluções
  - 2.6.4. Canais
  - 2.6.5. Proposta de valor
  - 2.6.6. Estrutura do faturamento
  - 2.6.7. Estrutura de custos
  - 2.6.8. Vantagens competitivas
  - 2.6.9. Principais métricas
- 2.7. Método de validação de seu modelo de negócios: ciclo Lean Startup
  - 2.7.1. Caso 1: validação de seu modelo na fase de criação
  - 2.7.2. Caso 2: aplicação do método para inovar seu modelo atual
- 2.8. A importância de validar e melhorar o modelo de negócios de sua clínica odontológica
- 2.9. Como definir a proposta de valor de nossa clínica odontológica?
- 2.10. Missão, visão e valores
  - 2.10.1. Missão
  - 2.10.2. Visão
  - 2.10.3. Valores
- 2.11. Definição do paciente alvo
- 2.12. Localização ideal da minha clínica
  - 2.12.1. Layout da planta
- 2.13. Dimensionamento ideal da planilha
- 2.14. Importância de um modelo de recrutamento de acordo com a estratégia definida
- 2.15. Segredos para definir a política de preços
- 2.16. Financiamento externo x Financiamento interno
- 2.17. Análise estratégica de um caso de sucesso de uma clínica odontológica



### Módulo 3. Introdução ao marketing

- 3.1. Principais fundamentos do marketing
  - 3.1.1. Variáveis básicas do marketing
  - 3.1.2. Evolução do conceito de Marketing
  - 3.1.3. Marketing como um sistema de intercâmbio
- 3.2. Novas tendências de marketing
  - 3.2.1. Evolução e futuro do marketing
- 3.3. Inteligência emocional aplicada ao marketing
  - 3.3.1. O que é inteligência emocional?
  - 3.3.2. Como aplicar inteligência emocional em sua estratégia de marketing?
- 3.4. Marketing social e responsabilidade social corporativa
- 3.5. Marketing interno
  - 3.5.1. Marketing tradicional (marketing mix)
  - 3.5.2. Marketing de recomendação
  - 3.5.3. Marketing de conteúdo
- 3.6. Marketing externo
  - 3.6.1. Marketing Operacional
  - 3.6.2. Marketing estratégico
  - 3.6.3. Inbound marketing
  - 3.6.4. E-mail marketing
  - 3.6.5. Marketing de influencers
- 3.7. Marketing interno e Marketing externo
- 3.8. Técnicas de fidelização do paciente
  - 3.8.1. A importância da fidelização do paciente
  - 3.8.2. Ferramentas digitais aplicadas à fidelização de pacientes

05

# Metodologia

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





“

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

## Na TECH usamos o Método do Caso

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

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



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

“

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

A eficácia do método é justificada por quatro conquistas fundamentais:

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



## Metodologia Relearning

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

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



*O odontologista aprenderá através de casos reais e da resolução de situações complexas em ambientes simulados de aprendizagem. Estas simulações são realizadas utilizando um software de última geração para facilitar a aprendizagem imersiva.*



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

Através desta metodologia, mais de 115 mil odontologistas se capacitaram, com um sucesso sem precedentes, em todas as especialidades clínicas independente da carga cirúrgica. Nossa metodologia de ensino é desenvolvida em um ambiente altamente exigente, com um corpo discente com um perfil socioeconômico médio-alto e uma média de idade de 43,5 anos.

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

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

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



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



#### Material de estudo

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

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



#### Técnicas e procedimentos em vídeo

A TECH aproxima o aluno dos últimos avanços educacionais e da vanguarda das técnicas odontológicas atuais. Tudo isso, explicado detalhadamente para sua total assimilação e compreensão. E o melhor de tudo, você poderá assistí-los quantas vezes quiser.



#### Resumos interativos

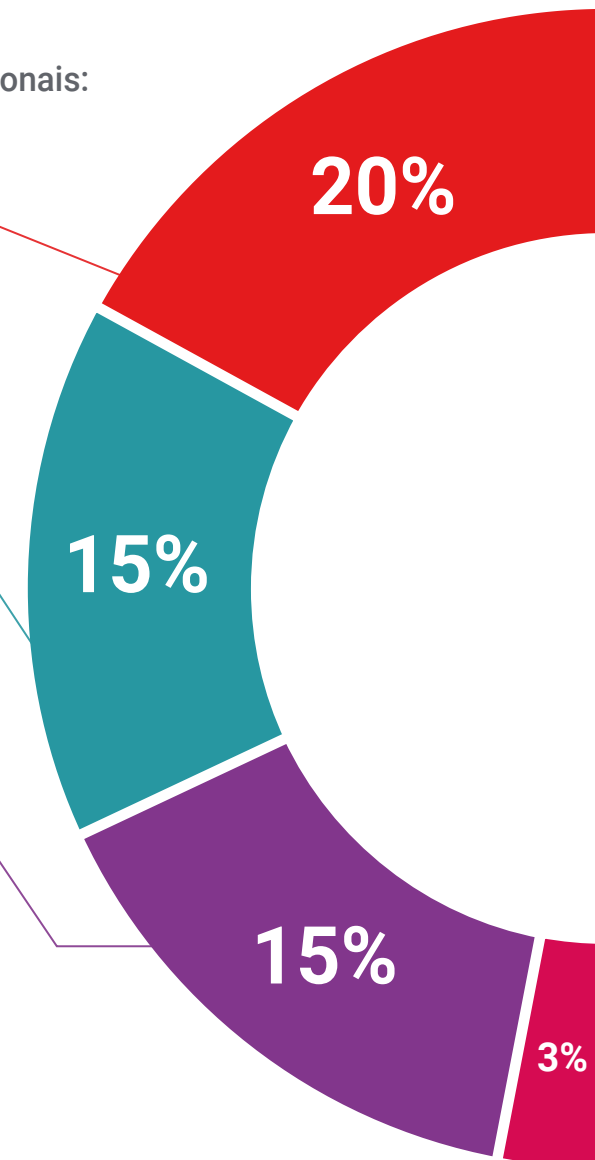
A equipe da TECH apresenta o conteúdo de forma atraente e dinâmica através de pílulas multimídia que incluem áudios, vídeos, imagens, gráficos e mapas conceituais para consolidar o conhecimento.

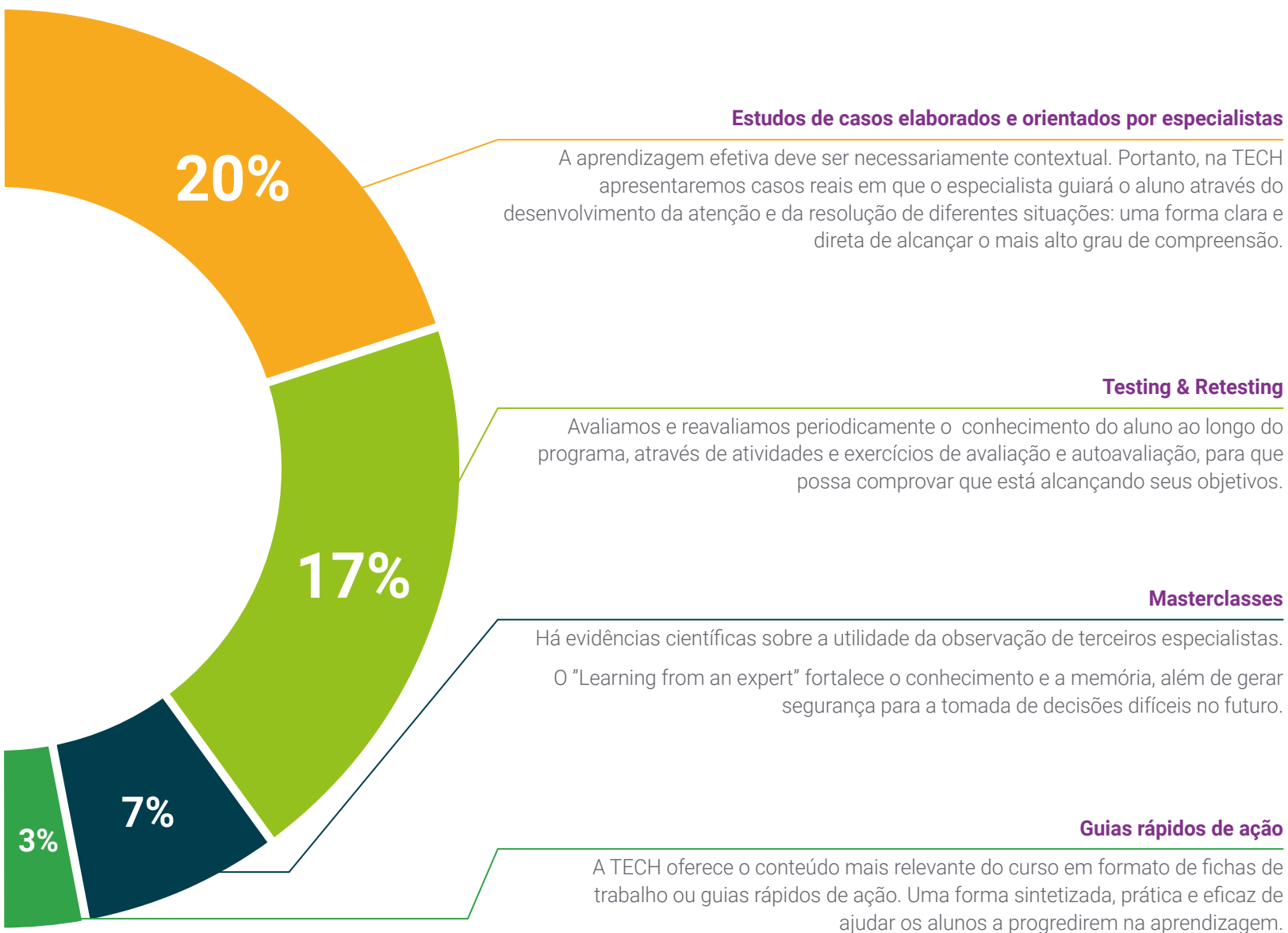
Este sistema único de capacitação através da apresentação de conteúdo multimídia, foi premiado pela Microsoft como "Caso de sucesso na Europa".



#### Leituras complementares

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





06

# Certificado

O Programa Avançado de Estratégia e Criação do Modelo de Negócio de uma Clínica Odontológica garante, além da capacitação mais rigorosa e atualizada, o acesso a um título de Programa Avançado emitido pela TECH Universidade Tecnológica.



“

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

Este **Programa Avançado de Estratégia e Criação do Modelo de Negócio de uma Clínica Odontológica** conta com o conteúdo científico mais completo e atualizado do mercado.

Uma vez aprovadas as avaliações, o aluno receberá por correio o certificado\* correspondente ao título de **Programa Avançado** emitido pela **TECH Universidade Tecnológica**.

O certificado emitido pela **TECH Universidade Tecnológica** expressará a qualificação obtida no Programa Avançado, atendendo aos requisitos normalmente exigidos pelas bolsas de emprego, concursos públicos e avaliações carreira profissional.

Título: **Programa Avançado de Estratégia e Criação do Modelo de Negócio de uma Clínica Odontológica**

Modalidade: **online**

Duração: **6 semanas**



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

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

**tech** universidade  
tecnológica

### Programa Avançado

#### Estratégia e Criação do Modelo de Negócio de uma Clínica Odontológica

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 semanas
- » Certificado: TECH Universidade Tecnológica
- » Horário: em seu próprio ritmo
- » Exames: online

# Programa Avançado

Estratégia e Criação do Modelo de  
Negócio de uma Clínica Odontológica

