

Certificat

Conception de la Proposition de Valeur en Cliniques Dentaires



Certificat

Conception de la Proposition de Valeur en Cliniques Dentaires

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 6 semaines
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Accès au site web: www.techtitute.com/fr/odontologie/cours/conception-proposition-valeur-cliniques-dentaires

Sommaire

01

Présentation

page 4

02

Objectifs

page 8

03

Direction de la formation

page 8

04

Structure et contenu

page 18

05

Méthodologie

page 30

06

Diplôme

page 36

01

Présentation

Le nombre croissant de diplômés en médecine dentaire et l'augmentation du nombre de cliniques dentaires qui ont vu le jour ces dernières années ont fait du secteur clinique-dentaire l'un des marchés les plus compétitifs qui existent aujourd'hui. Pour cette raison, il est essentiel que les dentistes adoptent le rôle de gestionnaire et de directeur de leur clinique dentaire, et qu'ils se concentrent sur l'apprentissage des connaissances en matière de gestion d'entreprise et de gestion d'équipe qui garantiront la continuité de leur propre entreprise.





“

Améliorez vos connaissances en Conception de la Proposition de Valeur en Cliniques Dentaires grâce à ce programme, où vous trouverez le meilleur support pédagogique didactique avec des études de cas réels. Apprenez les dernières avancées en matière de gestion de clinique pour pouvoir gérer des centres dentaires de qualité”

La gestion et la direction des cliniques dentaires ont suscité un intérêt croissant ces dernières années, surtout chez les professionnels qui ont compris l'importance de savoir gérer correctement toutes les ressources dont ils disposent dans leur clinique dentaire afin d'en faire une entreprise d'avenir, avec une continuité qui ne peut être assurée qu'en appliquant les leviers appropriés de la gestion d'entreprise.

Dans ce nouvel environnement, l'accent sur la clinique dentaire en tant que structure organisationnelle est particulièrement important, et tous les domaines de gestion et de direction doivent être suivis et maîtrisés : ressources humaines, marketing, qualité, gestion du temps, planification et stratégie, comptabilité et coûts, etc.

Ce **Conception de la Proposition de Valeur en Cliniques Dentaires** et le programme scientifique le plus complet et le plus récent du marché

Les caractéristiques les plus importantes sont:

- ◆ Développement d'études de cas présentées par des experts des différentes spécialités liées à gestion et à la la direction des Cliniques Dentaires.
- ◆ Les contenus graphiques, schématiques et éminemment pratiques avec lesquels ils sont conçus fournissent une information scientifique et rigoureuse sur ces disciplines indispensables à la pratique professionnelle.
- ◆ Nouveautés en Conception de la Proposition de Valeur en Cliniques Dentaires
- ◆ Système d'apprentissage interactif basé sur des algorithmes pour la prise de décision sur les situations problématiques posées.
- ◆ Les contenus sont disponibles à partir de tout appareil fixe ou portable doté d'une connexion internet



Chaque entreprise doit décider où et avec qui elle se positionne, de quelles ressources elle dispose et ce qu'elle compte en retirer"

“

Ce Certificat est peut-être le meilleur investissement que vous puissiez faire dans le choix d'un programme de remise à niveau pour deux raisons : en plus de mettre à jour vos connaissances en matière de Conception de la Proposition de Valeur en Cliniques Dentaires, vous obtiendrez un diplôme de TECH Université Technologique”

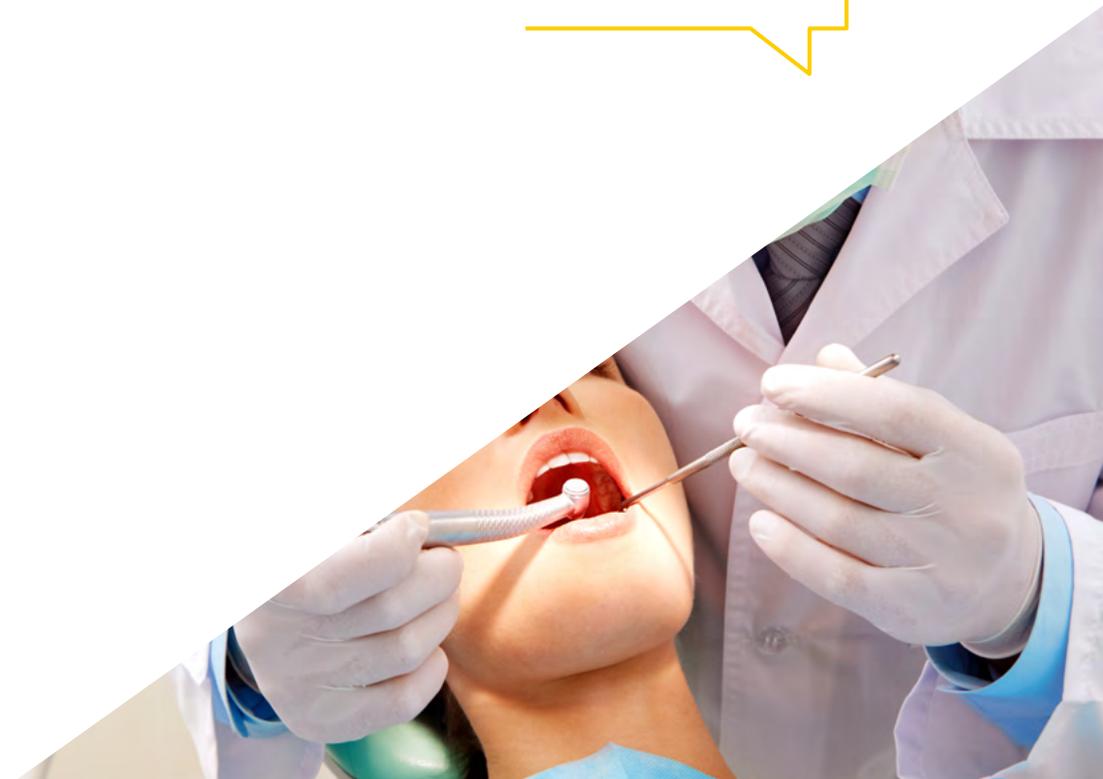
Son corps enseignant comprend des professionnels du domaine de la Direction de Cliniques Dentaires et qui apportent leur expérience professionnelle ainsi que des spécialistes reconnus par des sociétés de premier plan et des universités prestigieuses.

Grâce à son contenu multimédia développé avec les dernières technologies éducatives, les spécialistes bénéficieront d'un apprentissage situé et contextuel. Ainsi, ils se formeront dans un environnement simulé qui leur permettra d'apprendre en immersion et de s'entraîner dans des situations réelles.

La conception de ce programme est basée sur l'Apprentissage par Problèmes. Ainsi le médecin devra essayer de résoudre les différentes situations de pratique professionnelle qui se présentent à lui tout au long du programme. Cela se fera à l'aide d'un système vidéo interactif innovant créé par des experts reconnus dans le domaine de la gestion et du management des cliniques et ayant une grande expérience de l'enseignement.

Ce programme permet de vous former dans des environnements simulés qui offrent un apprentissage immersif programmé pour vous entraîner à des situations réelles.

Nous vous donnons la possibilité de prendre en main votre avenir et de développer tout votre potentiel à la tête de centres et de cliniques dentaires.



02 Objectifs

Le Certificat en Conception de la Proposition de Valeur en Cliniques Dentaires vise à promouvoir votre développement personnel et professionnel.





“

L'objectif principal de ce programme est de favoriser votre épanouissement personnel et professionnel en vous aidant à réussir en tant que gestionnaire de cliniques dentaires"



Objectifs généraux

- ♦ Utiliser des outils théoriques, méthodologiques et analytiques pour gérer et diriger de manière optimale leur propre activité clinique-dentaire, en se différenciant efficacement dans un environnement hautement concurrentiel.
- ♦ Incorporer des compétences en matière de stratégie et de vision pour faciliter l'identification de nouvelles opportunités commerciales
- ♦ Favoriser l'acquisition de compétences personnelles et professionnelles qui encourageront les étudiants à entreprendre leurs propres projets d'entreprise avec plus de confiance et de détermination, aussi bien dans le cas de la création de leur propre entreprise clinique-dentaire que dans le cas de l'innovation dans le modèle de gestion et de direction de l'entreprise clinique-dentaire qu'ils possèdent déjà
- ♦ Professionnaliser le secteur clinique-dentaire par le biais d'une formation continue et spécifique dans le domaine de la gestion et de l'administration des entreprises



Saisissez l'occasion de vous tenir informé des dernières avancées en Conception de la Proposition de Valeur en Cliniques Dentaires”





Objectifs spécifiques

- ◆ Concevoir des procédures de travail axées sur un modèle de productivité et de qualité pour la clinique dentaire, basé sur la philosophie de l'amélioration continue
- ◆ Utiliser des outils numériques qui facilitent la planification et la gestion efficaces des tâches de la clinique dentaire, ce qui permet de réaliser d'importantes économies à court terme
- ◆ Appliquer les outils et les procédures de travail indispensables à une gestion optimale des achats et des entrepôts de ressources, ce qui permet d'éviter les flux improductifs de dépenses
- ◆ Développer des compétences en matière de négociation pour traiter avec les fournisseurs, les clients et la direction de l'équipe dans le but d'obtenir des résultats positifs *Win-Win*
- ◆ Maîtriser les principaux outils financiers pour faciliter les décisions clés fondées sur des données objectives
- ◆ Acquérir des connaissances importantes sur l'analyse des coûts afin de comprendre l'état actuel de votre entreprise en termes de rentabilité et de pouvoir définir des scénarios futurs

03

Direction de la formation

Le corps enseignant de ce programme comprend des professionnels de la santé au prestige reconnu, appartenant au domaine de la Conception de la Proposition de Valeur en Cliniques Dentaires, apportent expérience de leur travail à cette formation.

Par ailleurs, des spécialistes de renom, membres de prestigieuses sociétés scientifiques internationales participent, à sa conception et à son développement.





“

Apprenez auprès de professionnels de référence, les dernières avancées en Conception de la Proposition de Valeur en Cliniques Dentaires”

Directeur Invité International

Chyree Heirs-Alexandre est une Spécialiste en **Gestion de la Santé Publique** qui possède une grande expérience dans la gestion des opérations des cabinets médicaux. En tant que Directrice du **Centre Médical Familial de Worcester** aux États-Unis, elle a travaillé à l'amélioration de la santé et du bien-être des habitants de Worcester. Elle a notamment offert son aide à des populations culturellement diverses en leur donnant accès à des **services sociaux** et à des **soins primaires**. Son objectif est de garantir des soins abordables, de qualité et complets, quelle que soit la capacité de paiement des patients.

Son engagement permanent en faveur de la **Santé Publique** l'a conduit à défendre l'idée que les services et les politiques de santé devraient être axés sur le bien-être et la qualité de vie. Dans cette optique, elle a occupé le poste de **Directrice Adjointe de la Gestion du Cabinet au Brockton Neighbourhood Health Centre**. À ce poste, elle a approfondi ses compétences en matière de coordination des activités qui se déroulent dans les centres médicaux.

En tant que spécialiste de ce secteur, Heirs-Alexandre vise à fournir une administration des soins de santé efficace, basée sur les outils et stratégies organisationnels les plus récents. À cet égard, il a travaillé dans une grande variété de domaines pour **promouvoir la santé et prévenir les maladies dans les communautés**. Dans cette optique, en 2020, il a participé aux efforts de vaccination lors de la pandémie de COVID-19, en veillant à ce que toutes les personnes aient accès à la vaccination contre cette maladie.

Parmi ses principales fonctions, elle a collaboré à des programmes de **prévention des maladies** et à la **promotion d'habitudes saines**, entre autres. Chyree Heirs-Alexandre est **Directrice Associée et Cheffe des Opérations** à l'École d'Odontologie de Harvard. À ce titre, elle est responsable de la gestion des activités quotidiennes et du personnel de soutien du centre.



Mme. Heirs-Alexandre, Chyree

- ♦ Directrice des Opérations à l'École d'Odontologie de Harvard, Boston, USA
- ♦ Fondatrice de la société Orchids in Bloom Credentialing
- ♦ Directrice des Opérations Cliniques au Centre de Santé Familial de Worcester
- ♦ Directrice adjointe de la Gestion du Cabinet au Brockton Neighborhood Health Center
- ♦ Coordinatrice de l'Accréditation à Stamford Health
- ♦ Spécialiste de l'Accréditation chez NextGen Healthcare
- ♦ Coordinatrice des Opérations de Santé chez Vein Restoration Center - Corporate Medical Industry
- ♦ Assistante Clinicienne à l'Hopital de Stamford
- ♦ Master en Santé Publique de l'Université du Southern New Hampshire
- ♦ Diplôme en Administration des Soins de Santé du Charter Oak State College

“

Grâce à TECH, vous pourrez apprendre avec les meilleurs professionnels du monde”

Direction



M. Gil, Andrés

- ◆ Directeur-gérant à la Clinique Pilar Roig Odontologie
- ◆ Cofondateur et PDG de MedicalDays
- ◆ Master en gestion (Université d'État du Michigan)
- ◆ Diplôme en Gestion Dentaire et Gestion Clinique (*Institut dentaire*)
- ◆ Diplôme de Comptabilité Analytique (Chambre de commerce de Valence)
- ◆ Cours de Comptabilité, Centre d'Etudes Financière
- ◆ Cours de Leadership et de Gestion d'Equipe, César Piqueras
- ◆ Ingénieur Agronome, Université Polytechnique de Valence



M. Guillot, Jaime

- ◆ Diplôme en Administration et Gestion des Entreprises, Université Polytechnique de Valence
- ◆ Spécialisation Industrielle
- ◆ Cofondateur et Girecteur de la Stratégie de l'Agence Hikaru VR.
- ◆ Cofondateur et Directeur Général de Drone Spain
- ◆ Fondateur de l' *Internet & Mobile Business School*
- ◆ Fondateur et PDG de Fight Technologies
- ◆ Expérience approfondie des start-ups
- ◆ Chargé de cours dans le cadre du Master Bankinter en Innovation et Création d'entreprise
- ◆ Coach exécutif certifié par l'European School of Leaders (EEL)
- ◆ Formador en programas de liderazgo y gestión emocional en empresa

Professeurs

Dolz, Juan Manuel

- ◆ Diplômé en Sciences de l'Entreprise, Université de Valence
- ◆ Diplôme en administration et gestion des entreprises, Université de Valence
- ◆ Formation professionnelle en marketing numérique (*Internet Startup Camp* - UPV)
- ◆ Consultant en numérisation des entreprises
- ◆ Expérience approfondie des start-ups
- ◆ Cofondateur et directeur technique de MedicalDays
- ◆ Cofondateur et Directeur de l'Exploitation de Drone Spain
- ◆ Cofondateur et Directeur de l'Exploitation de l'Agence Hikaru VR

Mme González Benavent, María

- ◆ Diplôme en Administration et Gestion des Affaires, Université de Valence, Espagne
- ◆ Master en Neuromarketing Appliqué au Consommateur, Université de Barcelone (UB)
- ◆ Maîtrise en Marketing et Etudes de Marché, Université de Valence (UB)
- ◆ Spécialiste du marketing et de la communication
- ◆ Spécialiste du marketing commercial
- ◆ Spécialiste de la Logistique Internationale, des Communications et de l'Analyse des Coûts.
- ◆ Programa de Marketing Digital y Analítica Web. Google & IAB

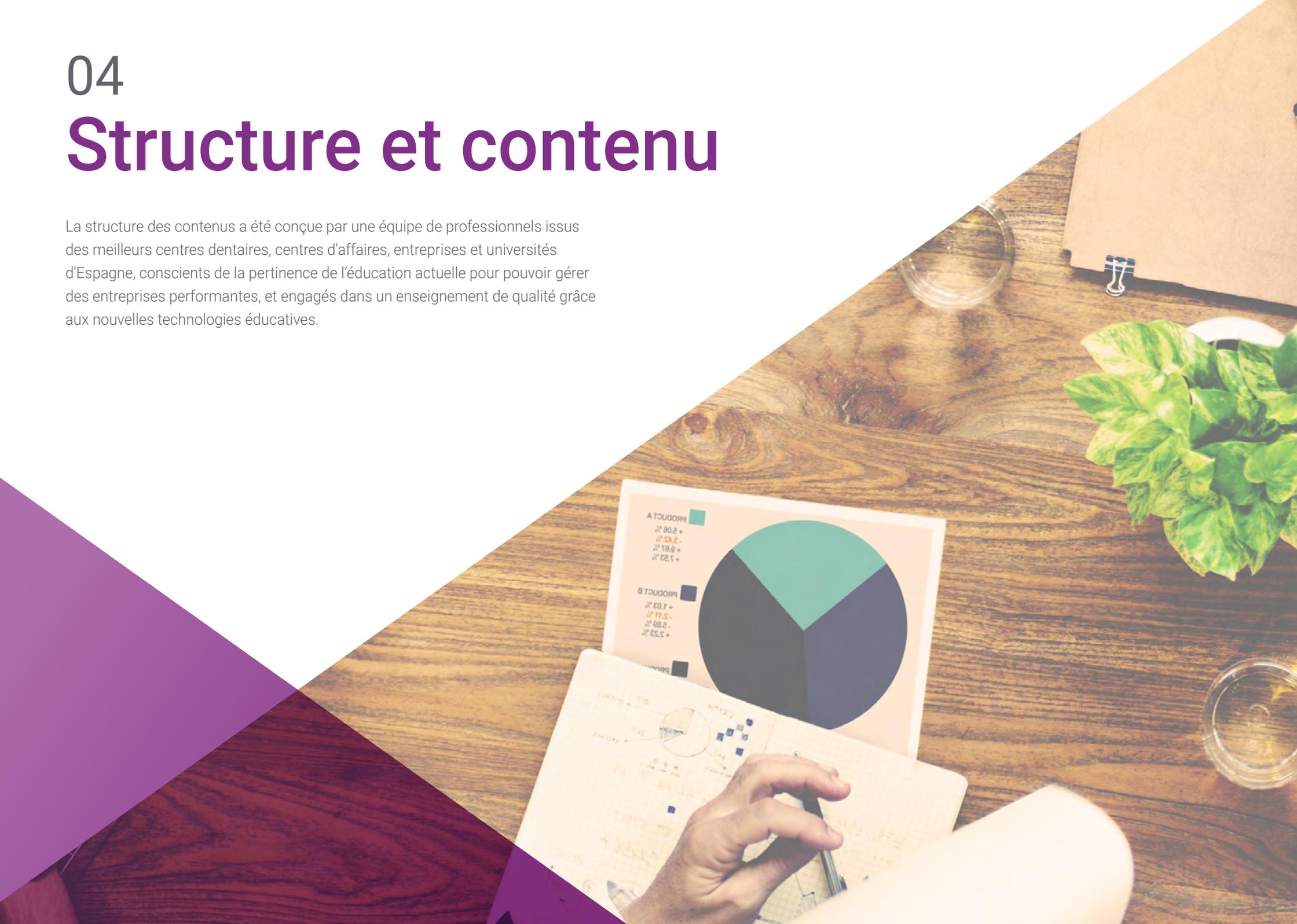
Mme Fortea Paricio, Anna

- ◆ Diplôme de Le droit, Université de Valence
- ◆ Neurocoach Profesional
- ◆ Fondateur de l'European Leadership Center à Miami, USA
- ◆ Fondateur du Centre de haute performance humaine Anna Fortea à Valence, en Espagne
- ◆ Cofondateur d'Eseox
- ◆ Président de l'INA (International Neurocoaching Association)
- ◆ Psychologie à l'UOC et Neurosciences à UPenn, Université de Pennsylvanie, USA
- ◆ Coach CAC Certificada por el Centro de Alto Rendimiento Humano IESEC

04

Structure et contenu

La structure des contenus a été conçue par une équipe de professionnels issus des meilleurs centres dentaires, centres d'affaires, entreprises et universités d'Espagne, conscients de la pertinence de l'éducation actuelle pour pouvoir gérer des entreprises performantes, et engagés dans un enseignement de qualité grâce aux nouvelles technologies éducatives.





“

Ce Certificat en Conception de la Proposition de Valeur en Cliniques Dentaires et le programme scientifique le plus complet et le plus récent du marché”

Module 1 La conception d'une clinique

- 1.1. Introduction et objectifs
- 1.2. Situation actuelle du secteur clinico-dentaire
 - 1.2.2. Niveau international
- 1.3. L'évolution du secteur clinique dentaire et ses tendances
 - 1.3.2. Niveau international
- 1.4. Analyse de la concurrence
 - 1.4.1. Analyse des prix
 - 1.4.2. Analyse de la différenciation
- 1.5. Analyse SWOT
- 1.6. Comment concevoir la maquette Canvas de votre clinique dentaire
 - 1.6.1. Segment de clientèle
 - 1.6.2. Besoins
 - 1.6.3. Solutions
 - 1.6.4. Canaux
 - 1.6.5. Proposition de valeur
 - 1.6.6. Structure des revenus
 - 1.6.7. Structure des coûts
 - 1.6.8. Avantages concurrentiels
 - 1.6.9. Chiffres clés
- 1.7. Méthode de validation de votre modèle d'entreprise : le cycle du lean startup
 - 1.7.1. Cas 1: validation de votre modèle au stade de la création



- 1.7.2. Cas 2: appliquer la méthode pour innover votre modèle actuel
- 1.8. L'importance de valider et d'améliorer le modèle économique de votre clinique dentaire
- 1.9. Comment définir la proposition de valeur de notre clinique dentaire?
 - 1.10. Mission, Vision et Valeurs
 - 1.10.1 Mission
 - 1.10.2 Vision
 - 1.10.3 Valeurs
 - 1.11. Définition du patient cible
 - 1.12. Emplacement optimal de ma clinique
 - 1.12.1 Plan d'étage
 - 1.13. Taille optimale du personnel
 - 1.14. Importance d'un modèle de recrutement conforme à la stratégie définie
 - 1.15. Les clés pour définir la politique de prix
 - 1.16. Financement externe et financement interne
 - 1.17. Analyse de la stratégie d'un cas de réussite d'une clinique dentaire



Une expérience unique, clé et décisive pour stimuler votre développement professionnel"

05

Méthodologie

Ce programme de spécialisation offre une manière différente d'apprendre. Notre méthodologie est développée à travers un mode d'Apprentissage Cyclique

: ***le Relearning.***

Ce système d'enseignement s'utilise, notamment, dans les Écoles de Médecine les plus prestigieuses du monde. De plus, il a été considéré comme l'une des méthodologies

les plus efficaces par des magazines scientifiques de renom comme par exemple

le ***New England Journal of Medicine.***





“

Découvrez le Relearning, un système qui abandonne l'apprentissage linéaire conventionnel pour vous emmener à travers des systèmes d'enseignement cycliques: une manière d'apprendre qui s'est avérée extrêmement efficace, en particulier dans les matières qui requièrent de la mémorisation"

À TECH, nous utilisons la méthode des cas

Dans une situation donnée, que devrait faire un professionnel? Tout au long du programme, les étudiants seront confrontés à de multiples cas cliniques simulés, basés sur des patients réels, dans lesquels ils devront enquêter, établir des hypothèses et résoudre la situation. Il existe de nombreuses preuves scientifiques prouvant l'efficacité de cette méthode. Les spécialistes apprennent mieux, plus rapidement et plus durablement dans le temps.

À TECH, vous ferez l'expérience d'une méthode d'apprentissage qui révolutionne les fondements des universités traditionnelles du monde entier.



Selon le Dr Gérvas, le cas clinique est la présentation commentée d'un patient, ou d'un groupe de patients, qui devient un "cas", un exemple ou un modèle illustrant une composante clinique particulière, soit en raison de son pouvoir pédagogique, soit en raison de sa singularité ou de sa rareté. Il est essentiel que le cas soit ancré dans la vie professionnelle réelle, en essayant de recréer les véritables conditions de la pratique professionnelle du dentiste.

“

Saviez-vous que cette méthode a été développée en 1912, à Harvard, pour les étudiants en Droit? La méthode des cas consiste à présenter aux apprenants des situations réelles complexes pour qu'ils s'entraînent à prendre des décisions et pour qu'ils soient capables de justifier la manière de les résoudre. Elle a été établie comme méthode d'enseignement standard à Harvard en 1924”

L'efficacité de la méthode est justifiée par quatre éléments clés :

1. Les dentistes qui suivent cette méthode parviennent non seulement à assimiler les concepts, mais aussi à développer leur capacité mentale, au moyen d'exercices pour évaluer des situations réelles et appliquer leurs connaissances.
2. L'apprentissage est solidement traduit en compétences pratiques, ce qui permet à l'étudiant de mieux s'intégrer dans le monde réel.
3. Grâce à l'utilisation de situations issues de la réalité, les étudiants obtiennent une assimilation plus simple et plus efficace des idées et des concepts.
4. Le sentiment d'efficacité de l'effort fourni devient un stimulus très important pour l'étudiant, qui se traduit par un plus grand intérêt pour l'apprentissage et une augmentation du temps consacré à travailler les cours.



Relearning Methodology

TECH est la première Université au monde à combiner les Études de Cas avec un système d'Apprentissage 100% en ligne basé sur la répétition, qui combine 8 éléments didactiques différents dans chaque leçon.

Nous enrichissons les Études de Cas avec la meilleure méthode d'enseignement 100% en ligne : le Relearning.

Le dentiste apprendra à travers des études de cas réels, ainsi qu'en s'exerçant à résoudre des situations complexes dans des environnements d'apprentissage simulés. Ces simulations sont développées à l'aide de logiciels de pointe qui facilitent l'apprentissage immersif.



Placée à l'avant-garde pédagogique mondiale, la méthode Relearning a réussi à améliorer les niveaux de satisfaction globale des professionnels qui terminent leurs études, par rapport aux indicateurs de qualité de la meilleure université en ligne (L'Université de Columbia).

Grâce à cette méthodologie, nous avons formé plus de 115.000 dentistes avec un succès sans précédent dans toutes les spécialités cliniques, quelle que soit la charge chirurgicale. Notre méthodologie d'enseignement est développée dans un environnement très exigeant, avec un corps étudiant universitaire au profil socio-économique élevé et dont l'âge moyen est de 43,5 ans.

Le Relearning vous permettra d'apprendre avec moins d'efforts et plus de performance, en vous impliquant davantage dans votre formation, en développant un esprit critique, en défendant des arguments et en contrastant les opinions: une équation directe vers le succès.

Dans notre Certificat, l'apprentissage n'est pas un processus linéaire, mais se déroule en spirale (apprendre, désapprendre, oublier et réapprendre). Par conséquent, nous combinons chacun de ces éléments de manière concentrique.

La note globale du système d'apprentissage TECH est de 8.01, conformément aux normes internationales les plus élevées.



Ce programme, vous offre le meilleur matériel pédagogique, spécialement préparé pour vous:



Matériel d'étude

Tous les contenus didactiques sont créés spécifiquement par les spécialistes qui enseignent le programme, de sorte que le développement didactique soit vraiment spécifique et concret.

Ces contenus sont ensuite appliqués au format audiovisuel ce qui créera notre façon de travailler 100% en ligne. Tout cela avec les dernières techniques, qui offrent des cours de haute qualité dans chacun des supports mis à la disposition de l'étudiant.



Techniques et procédures disponibles en vidéo

TECH rapproche l'étudiant des dernières techniques, des dernières avancées pédagogiques et de l'avant-garde des techniques dentaires actuelles. Tout cela, avec la plus grande rigueur, expliqué et détaillé pour contribuer à l'assimilation et à la compréhension de l'étudiant. Et surtout, vous pouvez les visionner autant de fois que vous le souhaitez.



Résumés interactifs

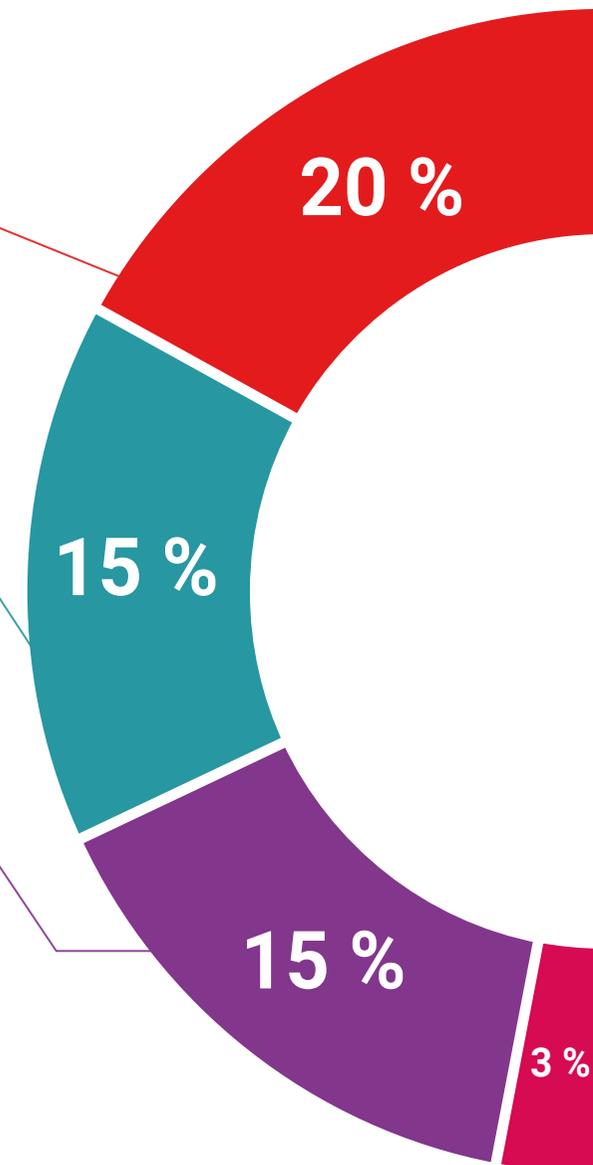
L'équipe TECH présente les contenus de manière attrayante et dynamique par des capsules multimédias qui comprennent des audios, des vidéos, des images, des diagrammes et des cartes conceptuelles afin de renforcer les connaissances.

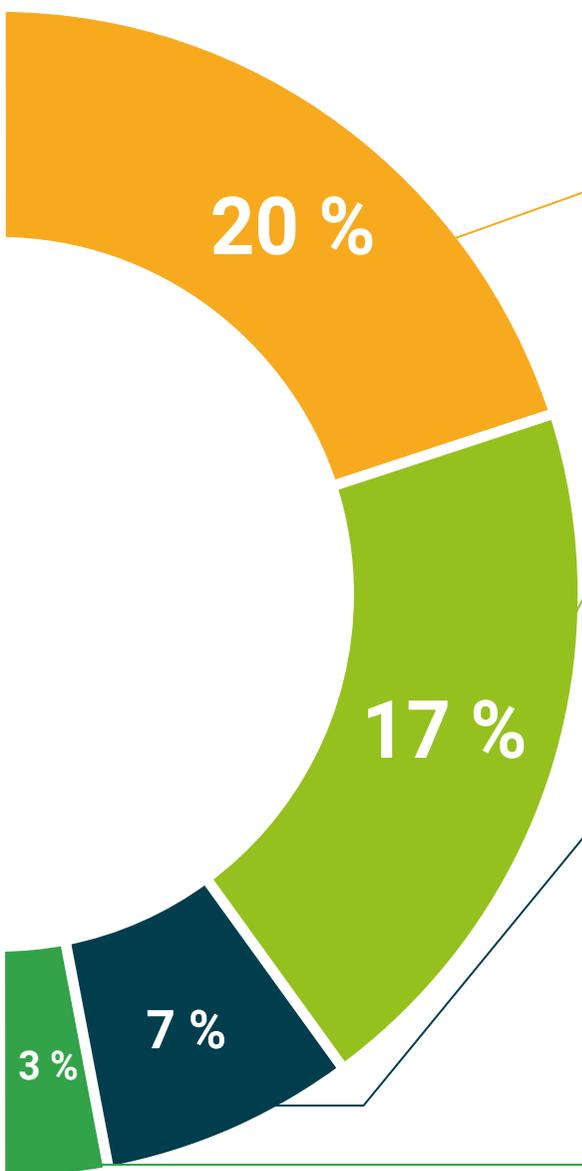
Ce système unique de formation à la présentation de contenus multimédias a été récompensé par Microsoft en tant que "European Success Story".



Lectures complémentaires

Articles récents, documents de consensus et directives internationales, entre autres. Dans notre bibliothèque virtuelle TECH, vous aurez accès à tout ce dont vous avez besoin pour compléter votre formation.





Études de cas dirigées par des experts

Un apprentissage efficace doit nécessairement être contextuel. Pour cette raison, TECH présente le développement de cas réels dans lesquels l'expert guidera l'étudiant à travers le développement de l'attention, et la résolution de différentes situations: une manière claire et directe d'atteindre le plus haut degré de compréhension.



Testing & Retesting

Nous évaluons et réévaluons périodiquement vos connaissances tout au long du programme, par le biais d'activités et d'exercices d'évaluation et d'auto-évaluation : vous pouvez ainsi constater vos avancées et savoir si vous avez atteint vos objectifs.



Cours magistraux

Il existe des preuves scientifiques de l'utilité de l'observation par un tiers expert. Le Learning From an Expert renforce la connaissance et le souvenir et apporte la sécurité dans nos décisions difficiles à venir.



Guides d'action rapide

TECH propose les contenus les plus pertinents, sous forme de feuilles de travail ou de guides d'action rapide. Une manière synthétique, pratique et efficace d'aider les élèves à progresser dans leur apprentissage.



06 Diplôme

En plus de la spécialisation la plus rigoureuse et la plus actuelle qu'il soit, le Certificat en Conception de la Proposition de Valeur en Cliniques Dentaires garantit l'accès à un diplôme délivré par TECH Université Technologique.





Complétez ce programme avec succès et recevez votre diplôme sans déplacements, ni formalités administratives”

Ce **Certificat en Conception de la Proposition de Valeur en Cliniques Dentaires** et le programme scientifique le plus complet et le plus récent du marché

Après avoir réussi les évaluations, l'étudiant recevra par courrier postal * avec accusé de réception le diplôme de **Certificat** délivré par **TECH Université Technologique**.

Le diplôme délivré par **TECH Université Technologique** exprimera la qualification obtenue dans le Certificat, et répondra aux exigences communément demandées par les bourses d'emploi, les concours et les commissions d'évaluation des carrières professionnelles.

Diplôme : **Certificat en Conception de la Proposition de Valeur en Cliniques Dentaires**

N.º heures officielles : **150 h.**



*L'Apostille de la Haye Dans le cas où l'étudiant demande que son diplôme en papier ait l'Apostille de La Haye, TECH EDUCATION fera les démarches nécessaires pour l'obtenir moyennant un coût supplémentaire.



Certificat

Conception de la Proposition de Valeur en Cliniques Dentaires

- » Modalité: en ligne
- » Durée: **6 semaines**
- » Qualification: **TECH Université Technologique**
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Certificat

Conception de la Proposition de Valeur en Cliniques Dentaires

