

专科文凭

牙科诊所的设计和营销





专科文凭

牙科诊所的设计和营销

- » 模式:在线
- » 时间:6个月
- » 学历:TECH科技大学
- » 时间:16小时/周
- » 时间表:按你方便的
- » 考试:在线

网络访问: www.techitute.com/cn/dentistry/postgraduate-diploma/postgraduate-diploma-design-marketing-dental-clinics

目录

01

介绍

4

02

目标

8

03

课程管理

12

04

结构和内容

18

05

方法

22

06

学位

30

01 介绍

越来越多的牙科毕业生,伴随着近年来兴起的牙科诊所数量的增加,使得临床牙科领域成为当今竞争最激烈的市场之一。出于这个原因,牙医们必须采用牙科诊所经理和主任的角色,他们还必须专注于学习商业管理和团队管理的知识,以保证自己业务的连续性。





“

通过该课程提高你在牙科诊所的设计和营销方面的知识,你会发现最好的教学材料和真实的案例研究。在这里了解的管理和行政的最新进展,以便能够管理高质量的牙科中心”

近年来,牙科诊所的管理和指导引起了人们越来越大的兴趣,特别是在那些意识到如何正确管理他们的牙科诊所的所有资源的专业人士中,为了把它变成一个有前途的企业,只有通过应用适当的商业管理杠杆才能保证其连续性。

在这个新的环境中,对牙科诊所作为一个组织结构的关注尤为强烈,管理和领导的所有领域都必须得到解决和掌握:人力资源,营销,质量,时间管理,计划和战略,会计和成本等等。

这个**牙科诊所的设计和营销专科文凭**包含了市场上最完整和最新的课程。主要特点是:

- ◆ 由与牙科诊所的管理和指导有关的不同专业的专家介绍案例研究的发展
- ◆ 它的内容图文并茂,图文并茂,非常实用,提供了专业实践所必需的那些学科的科学和保健信息
- ◆ 关于牙科诊所设计和营销的新闻
- ◆ 基于算法的互动学习系统,用于对所提出的问题情况进行决策
- ◆ 可以从任何有互联网连接的固定或便携式设备上获取内容



每家公司都需要决定在
哪里玩,与谁玩,有什么
资源,打算从中获得什么"

“

这个专科文凭可能是你选择进修课程的最佳投资,原因有二:除了更新你在牙科诊所设计和营销方面的知识外,你还将获得TECH科技大学的学位"

该专科文凭允许在模拟环境中进行培训,提供沉浸式学习程序,为真实情况进行培训。

我们给你机会掌握你的未来,并在牙科中心和诊所充分发展你的潜力。

其教学人员包括属于牙科诊所管理和指导领域的专业人员,他们将自己的工作经验带到培训中,以及属于该行业和相关行业的知名公司的专家。

由于它的多媒体内容是用最新的教育技术开发的,它将允许专业人员进行情境式的学习,也就是说,一个模拟的环境将提供沉浸式的学习程序,在真实的情况下进行培训。

该课程的设计基于问题的学习,中心医生必须尝试解决课程中出现的不同专业实践情况。这将在创新的互动视频系统的帮助下完成,该系统由牙科诊所设计和营销领域的知名专家创建,具有丰富的教学经验。



02 目标

牙科诊所的设计和营销课程旨在促进个人和职业发展。





“

该计划的主要目的是通过帮助你实现作为牙科诊所经理的成功, 促进你的个人和职业成长”



总体目标

- 运用理论, 方法和分析工具, 优化管理和指导自己的临床-牙科业务, 在高度竞争的环境中有效地实现自我差异化
- 融入战略和远见技能, 以促进识别新的商业机会
- 支持获得个人和专业技能, 鼓励学生以更大的信心和决心开展自己的商业项目, 无论是发起创建自己的临床牙科业务, 还是在他们已经拥有的临床牙科业务的管理和指导模式方面进行创新
- 通过在管理和商业管理部门的持续和具体在培训使临床-牙科部门专业化



抓住机会, 迈出步伐, 了解牙科
诊所设计和营销的最新发展"





具体目标

模块1.设计你的牙科诊所

- ◆ 学习有效识别和描述牙科诊所业务的价值主张, 作为建立后续营销和销售策略的坚实基础
- ◆ 学习在所有商业领域中最常用的商业模式的创建和创新的验证方法, 并在牙科诊所领域有实际和具体的应用

模块2.市场营销简介

- ◆ 描述营销的语言, 概念, 工具和逻辑, 作为临床牙科业务增长和定位的关键业务活动

模块3.营销2.0

- ◆ 深入研究在这个2.0时代必须掌握的数字通信工具, 以确保牙科诊所的价值主张通过最合适的渠道到达目标患者
- ◆ 针对具体目标设计营销和沟通活动, 能够通过易于解释的指标来衡量其影响

03

课程管理

该课程的教学人员包括具有公认声望的卫生专业人员，他们属于牙科诊所的设计和营销领域，他们把自己的工作经验带到了这个培训中。

此外，著名的国家和国际科学协会成员的知名专家也参与了其设计和制定。





“

向领先的专业人士学习, 牙科
诊所设计和营销的最新进展”

国际客座董事

Chyree Heirs-Alexandre 是公共卫生管理专家, 在医疗诊所运营管理方面拥有丰富经验。作为伍斯特家庭医学中心的主任, 她致力于改善该市居民的健康和福祉。特别是, 她为多元文化群体提供了社会服务和基础医疗服务, 旨在确保所有患者都能获得高质量且负担得起的全面护理, 无论他们的支付能力如何。

她对公共卫生的持续承诺使她倡导卫生服务和政策应确保人们的福祉和生活质量。为此, 她曾担任布罗克顿社区健康中心的诊所管理副主任, 在这个职位上, 她提高了协调医疗中心活动的技能。

作为这一领域的专家, Heirs-Alexandre 的目标是提供基于最新工具和组织策略的高效卫生管理。为此, 她在多个领域工作, 促进健康和预防社区疾病。在此背景下, 2020年她参与了 COVID-19 大流行期间的疫苗接种工作, 确保所有人都能接种疫苗。

她的主要职能包括参与疾病预防和健康习惯推广等项目。此外, Chyree Heirs-Alexandre 还担任哈佛牙科学院的副主任和运营负责人, 负责该中心的日常活动管理和支持人员管理。



Heirs-Alexandre, Chyree 女士

- 哈佛牙科学院运营负责人, 美国波士顿
- Orchids in Bloom Credentialing 公司创始人
- 伍斯特家庭健康中心临床运营主任
- 布罗克顿社区健康中心诊所管理副主任
- 斯坦福德健康协调员
- NextGen Healthcare 证书专家
- 新英格兰综合健康中心认证和特许专家

“

感谢 TECH, 你将能够与世界上最优秀的专业人士一起学习”

管理人员



Gil, Andrés 先生

- ◆ 皮拉尔-罗伊格牙科诊所常务董事
- ◆ MedicalDays的联合创始人和CEO
- ◆ 管理学硕士学位(密歇根州立大学)
- ◆ 牙科诊所的价值主张设计大学课程(DentalDoctors Institute)
- ◆ 成本会计文凭(巴伦西亚商会)
- ◆ 金融研究中心会计课程
- ◆ 领导力和团队管理课程, César Piqueras
- ◆ 巴伦西亚理工大学的农艺师工程师



Guillot, Jaime 先生

- ◆ 毕业于瓦伦西亚理工大学的工商管理和管理专业
- ◆ 工业专业
- ◆ Hikaru VR机构的联合创始人和战略总监
- ◆ 西班牙无人机公司的联合创始人和董事总经理
- ◆ 互联网和移动商务学校的创始人
- ◆ 搏击科技的创始人和CEO
- ◆ 在企业创建方面有丰富的经验
- ◆ Bankinter创新和商业创造硕士课程的讲师
- ◆ 欧洲领导人学院(EEL)认证的高管教练
- ◆ 公司领导力和情绪管理课程的培训师

教师

Dolz, Juan Manuel 先生

- ◆ 巴伦西亚大学护理学大学文凭
- ◆ 毕业于瓦伦西亚理工大学的工商管理和管理专业
- ◆ 数字营销的专业培训 (互联网创业营 - UPV)
- ◆ 企业数字化顾问
- ◆ 在企业创建方面有丰富的经验
- ◆ MedicalDays联合创始人和CTO
- ◆ 西班牙无人机公司联合创始人兼首席运营官
- ◆ 联合创始人兼首席运营官 Hikaru VR机构

Fortea Paricio, Anna 女士

- ◆ 巴伦西亚大学人权学位
- ◆ 专业的神经教练
- ◆ 美国迈阿密欧洲领导力中心的创始人
- ◆ 西班牙瓦伦西亚的安娜-福尔蒂亚高人类绩效中心的创始人
- ◆ Eseox的联合创始人
- ◆ INA (国际神经教练协会) 主席
- ◆ 美国宾夕法尼亚大学的心理学和宾夕法尼亚大学的神经科学
- ◆ 被Centro de Alto Rendimiento Humano IESEC认证的CAC教练 (Centro de Alto Rendimiento Humano IESEC)

04 结构和内容

内容的结构是由来自西班牙最好的牙科中心，商业中心，公司和大学的专业人员组成的团队设计的，他们意识到时事的相关性，以管理成功的公司，并致力于通过新的教育技术进行优质教学。



“

这个牙科诊所的设计和营销专科文凭包含市场上最完整和最新的课程”

模块1.设计你的牙科诊所

- 1.1. 导言和目标
- 1.2. 临床-牙科部门的现状
 - 1.2.1. 国际范围
- 1.3. 临床牙科领域的演变及其趋势
 - 1.3.1. 国际范围
- 1.4. 对竞争的分析
 - 1.4.1. 价格分析
 - 1.4.2. 差异化分析
- 1.5. DAFO分析
- 1.6. 如何设计你的牙科诊所的Canvas模型?
 - 1.6.1. 客户部分
 - 1.6.2. 需要
 - 1.6.3. 解决方案
 - 1.6.4. 方案
 - 1.6.5. 价值主张
 - 1.6.6. 收入结构
 - 1.6.7. 成本结构
 - 1.6.8. 竞争优势
 - 1.6.9. 关键指标解决方案
- 1.7. 验证你的商业模式的方法: 精益创业周期
 - 1.7.1. 案例1: 在创建阶段对你的模型进行验证
 - 1.7.2. 案例2: 应用该方法来创新你目前的模式
- 1.8. 验证和改进你的牙科诊所的商业模式的重要性
- 1.9. 如何定义你的牙科诊所的价值主张?
- 1.10. 任务, 愿景和价值观
 - 1.10.1. 任务
 - 1.10.2. 愿景
 - 1.10.3. 评级
- 1.11. 目标病人的定义
- 1.12. 我的诊所的最佳位置
 - 1.12.1. 平面图布局



- 1.13. 最佳的工作人员规模
- 1.14. 与确定的战略相一致的招聘模式的重要性
- 1.15. 确定定价政策的关键
- 1.16. 外来资金与内部融资
- 1.17. 对一家牙科诊所成功案例的策略分析

模块2.市场营销简介

- 2.1. 主要的营销基本原理
 - 2.1.1. 基本的营销变量
 - 2.1.2. 营销概念的进化
 - 2.1.3. 营销 是一个交换系统
- 2.2. 新的营销趋势
 - 2.2.1. 营销的演变和未来
- 2.3. 情绪智力应用于市场营销
 - 2.3.1. 什么是情商?
 - 2.3.2. 如何在营销策略中应用情商?
- 2.4. 社会营销 和企业社会责任
- 2.5. 内部营销
 - 2.5.1. 传统营销 (营销组合)
 - 2.5.2. 推荐营销
 - 2.5.3. 内容营销
- 2.6. 外部营销
 - 2.6.1. 业务营销
 - 2.6.2. 战略营销
 - 2.6.3. 内向型 营销
 - 2.6.4. 电子邮件营销
 - 2.6.5. 影响者营销
- 2.7. 内部营销 vs外部营销
- 2.8. 病人的忠诚度技术
 - 2.8.1. 病人的忠诚度的重要性
 - 2.8.2. 数字化工具应用于患者参与电子邮件营销

模块3.营销2.0

- 3.1. 品牌建设对于差异化的重要性
 - 3.1.1. 视觉识别
 - 3.1.2. 品牌塑造的阶段
 - 3.1.3. 品牌塑造是一种差异化战略
 - 3.1.4. 荣格的原型, 赋予你的品牌个性
- 3.2. 网站和牙科诊所的企业博客
 - 3.2.1. 一个有效和实用的网站的关键
 - 3.2.2. 选择沟通渠道的语气
 - 3.2.3. 拥有一个企业博客的优势
- 3.3. 有效利用社交媒体
 - 3.3.1. 社交媒体战略的重要性
 - 3.3.2. 社交媒体的自动化工具
- 3.4. 使用即时通讯
 - 3.4.1. 与你的病人直接沟通的重要性
 - 3.4.2. 个性化促销或群发信息的渠道
- 3.5. 传播2.0中跨媒体讲故事的重要性
- 3.6. 如何通过交流创建数据库?
- 3.7. 谷歌分析来衡量你的2.0沟通的影响
- 3.8. 形势分析
 - 3.8.1. 外部形势的分析
 - 3.8.2. 内部情况分析
- 3.9. 目标的确定
 - 3.9.1. 目标设定的关键点
- 3.10. 策略的选择
 - 3.10.1. 策略的类型
- 3.11. 行动计划
- 3.12. 预算
 - 3.12.1. 预算分配
 - 3.12.2. 业绩预测
- 3.13. 控制和监测方法

05 方法

这个培训计划提供了一种不同的学习方式。我们的方法是通过循环的学习模式发展起来的:再学习。

这个教学系统被世界上一些最著名的医学院所采用,并被**新英格兰医学杂志**等权威出版物认为是最有效的教学系统之一。





“

发现再学习, 这个系统放弃了传统的线性学习, 带你体验循环教学系统: 这种学习方式已经证明了其巨大的有效性, 尤其是在需要记忆的科目中”

在TECH, 我们使用案例法

在特定的临床情况下, 医生应该怎么做?在整个课程中, 你将面对多个基于真实病人的模拟临床案例, 他们必须调查, 建立假设并最终解决问题。关于该方法的有效性, 有大量的科学证据。专业人员随着时间的推移, 学习得更好, 更快, 更持久。

和TECH, 你可以体验到一种正在动摇世界各地传统大学基础的学习方式。



根据Gérvás博士的说法, 临床病例是对一个病人或一组病人的注释性介绍, 它成为一个“案例”, 一个说明某些特殊临床内容的例子或模型, 因为它的教学效果或它的独特性或稀有性。至关重要的是, 案例要以当前的职业生活为基础, 试图重现专业牙医实践中的实际问题。

“

你知道吗, 这种方法是1912年在哈佛大学为法律学生开发的? 案例法包括提出真实的复杂情况, 让他们做出决定并证明如何解决这些问题。1924年, 它被确立为哈佛大学的一种标准教学方法”

该方法的有效性由四个关键成果来证明:

1. 遵循这种方法的牙医不仅实现了对概念的吸收, 而且还, 通过练习评估真实情况 and 应用知识来发展自己的心理能力。
2. 学习扎根于实践技能, 使学生能够更好地融入现实世界。
3. 由于使用了从现实中产生的情况, 思想和概念的吸收变得更容易和更有效。
4. 投入努力的效率感成为对学生的一个非常重要的刺激, 这转化为对学习的更大兴趣并增加学习时间。



再学习方法

TECH有效地将案例研究方法基于循环的100%在线学习系统相结合, 在每节课中结合了8个不同的教学元素。

我们用最好的100%在线教学方法加强案例研究:再学习。

牙医将通过真实的案例并在模拟学习中解决复杂情况来学习。这些模拟情境是使用最先进的软件开发的, 以促进沉浸式学习。



处在世界教育学的前沿,按照西班牙语世界中最好的在线大学(哥伦比亚大学)的质量指标,再学习方法成功地提高了完成学业的专业人员的整体满意度。

通过这种方法,我们已经培训了超过115000名牙医,取得了空前的成功,在所有的临床专科手术中都是如此。所有这些都是在高要求的环境中进行的,大学学生的社会经济状况很好,平均年龄为43.5岁。

再学习将使你的学习事半功倍,表现更出色,使你更多地参与到训练中,培养批判精神,捍卫论点和对比意见:直接等同于成功。

在我们的方案中,学习不是一个线性的过程,而是以螺旋式的方式发生(学习,解除学习,忘记和重新学习)。因此,我们将这些元素中的每一个都结合起来。

根据国际最高标准,我们的学习系统的总分是8.01分。

该方案提供了最好的教育材料,为专业人士做了充分准备:



学习材料

所有的教学内容都是由教授该课程的专家专门为该课程创作的,因此,教学的发展是具体的。

然后,这些内容被应用于视听格式,创造了TECH在线工作方法。所有这些,都是用最新的技术,提供最高质量的材料,供学生使用。



录像技术和程序

TECH使学生更接近最新的技术,最新的教育进展和当前牙科技术的最前沿。所有这些,都是以第一人称,以最严谨的态度进行解释和详细说明的,以促进学生的同化和理解。最重要的是,您可以想看几次就看几次。



互动式总结

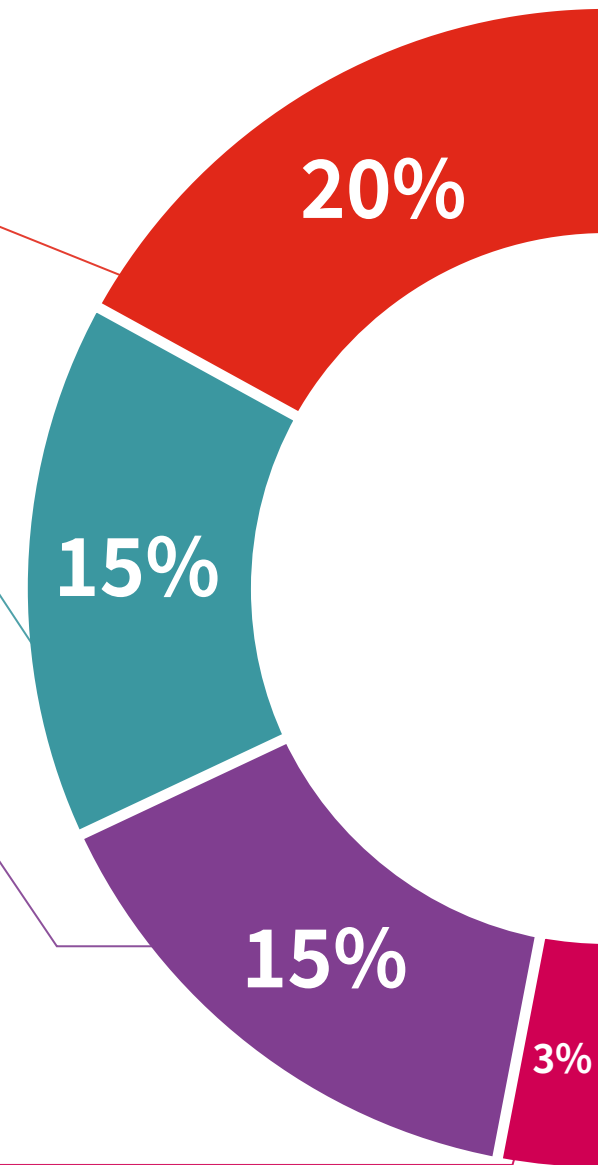
TECH团队以有吸引力和动态的方式将内容呈现在多媒体丸中,其中包括音频,视频,图像,图表和概念图,以强化知识。

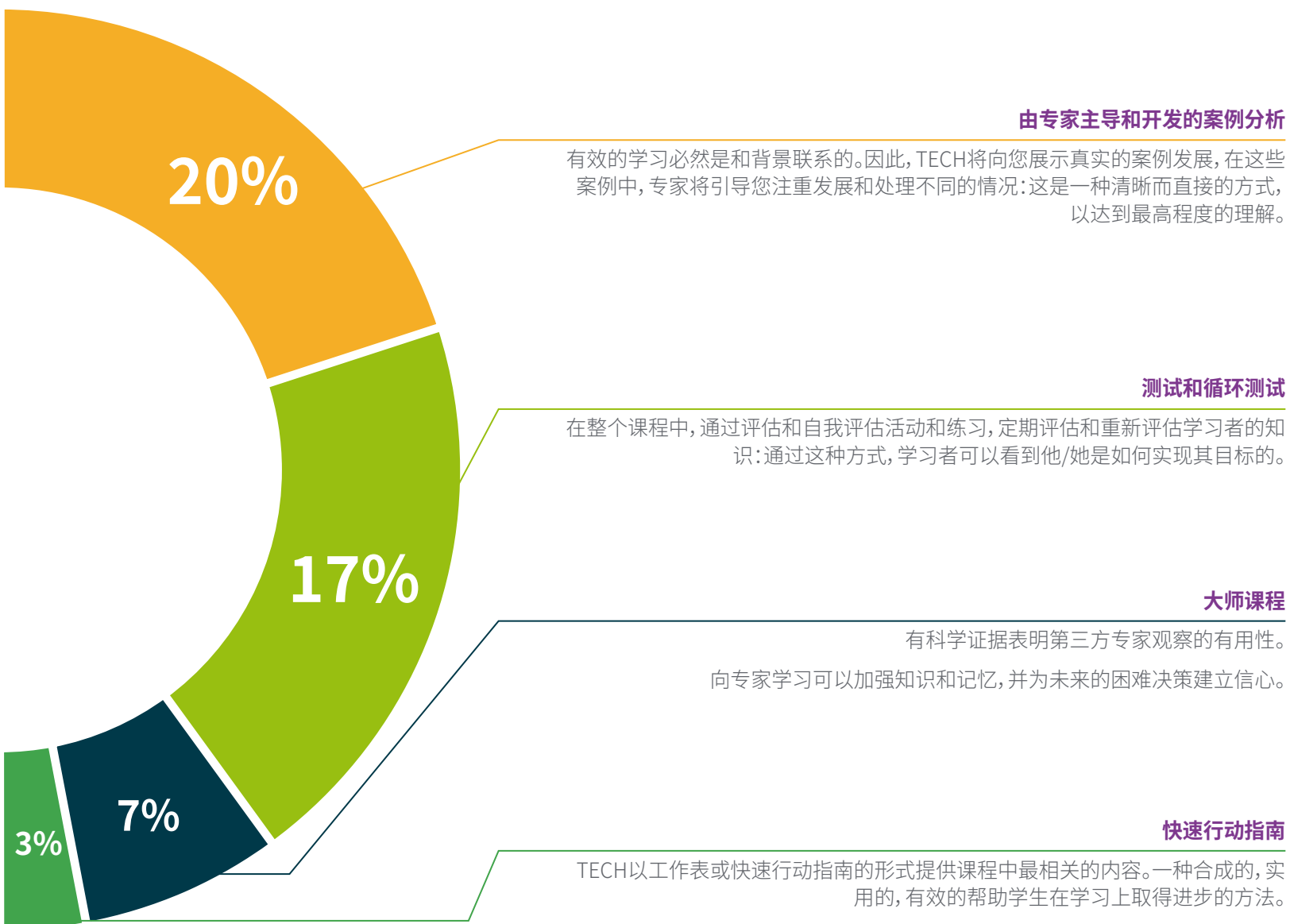
这个独特的多媒体内容展示培训系统被微软授予“欧洲成功案例”。



延伸阅读

最近的文章,共识文件和国际准则等。在TECH的虚拟图书馆里,学生可以获得他们完成培训所需的一切。





06 学位

牙科诊所的设计和营销专科文凭除了保证最严格和最新的培训外,还可以获得由TECH科技大学颁发的专科文凭学位证书。



“

成功地完成这一项目,并获得你的大学学位,没有旅行或行政文书的麻烦”

这个**牙科诊所的设计和营销专科文凭**包含了市场上最完整和最新的科学课程。

评估通过后, 学生将通过邮寄收到**TECH科技大学**颁发的相应的**专科文凭**学位。

TECH科技大学颁发的证书将表达在专科文凭获得的资格, 并将满足工作交流, 竞争性考试和专业职业评估委员会的普遍要求。

学位:**牙科诊所的设计和营销专科文凭**

官方学时:**450小时**





专科文凭
牙科诊所的设计和营销

- » 模式:在线
- » 时间:6个月
- » 学历:TECH科技大学
- » 时间:16小时/周
- » 时间表:按你方便的
- » 考试:在线

专科文凭

牙科诊所的设计和营销

