

Grand Master de Formación Permanente

MBA en Dirección y Gestión en Enfermería

Aval/Membresía



tech
universidad



Grand Master de Formación Permanente MBA en Dirección y Gestión en Enfermería

- » Modalidad: online
- » Duración: 15 meses
- » Titulación: TECH Universidad
- » Acreditación: 120 ECTS
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Acceso web: www.techtitute.com/escuela-de-negocios/grand-master/grand-master-mba-direccion-gestion-enfermeria

Índice

01

Presentación del programa

pág. 4

02

¿Por qué estudiar en TECH?

pág. 8

03

Plan de estudios

pág. 12

04

Objetivos docentes

pág. 32

05

Salidas profesionales

pág. 40

06

Metodología de estudio

pág. 44

07

Cuadro docente

pág. 54

08

Titulación

pág. 74

01

Presentación del programa

La creciente complejidad de los sistemas de salud ha evidenciado la necesidad de un liderazgo clínico con competencias directivas avanzadas. Según datos del *World Health Organization Global Strategic Directions for Nursing and Midwifery*, los líderes en Enfermería deben asumir un rol transformador en la eficiencia y sostenibilidad de los servicios sanitarios, especialmente en entornos de alta demanda y recursos limitados. Ante esta premisa, TECH ha desarrollado este posgrado que responderá a los retos organizativos del sector salud desde una perspectiva empresarial. Mediante una metodología completamente online, se abordarán las competencias clave, los modelos de liderazgo clínico y los indicadores de impacto en la gestión hospitalaria. Todo ello, enmarcado en una visión internacional sobre la profesionalización directiva en Enfermería.





“

*Un programa exhaustivo y 100% online,
exclusivo de TECH y con una perspectiva
internacional respaldada por nuestra afiliación
con Business Graduates Association”*

La gestión de los servicios sanitarios exige cada vez más profesionales con visión estratégica, capacidad de liderazgo y dominio de herramientas empresariales. En este contexto, los empresarios enfocados al sector de la Enfermería ocupan un lugar fundamental, ya que no solo participan en los procesos asistenciales, sino también en la toma de decisiones organizativas que repercuten en la calidad y sostenibilidad del sistema de salud.

Ante esta premisa, TECH ha desarrollado este Grand Master de Formación Permanente MBA en Dirección y Gestión en Enfermería. A través de un enfoque integral, se enfatizará en la Dirección financiera, gestión de recursos humanos en entornos hospitalarios, planificación estratégica, calidad asistencial y evaluación de servicios de salud. Además, se incluirán apartados clave sobre liderazgo transformacional, mejora continua, gestión de conflictos y normativa sanitaria, elementos indispensables para dirigir equipos multidisciplinares con eficiencia y compromiso. De esta manera, los egresados adquirirán un perfil directivo alineado con los estándares de la actualidad.

Además, esta titulación universitaria se impartirá en una modalidad 100% online que permite compatibilizar el aprendizaje con la vida profesional o personal. A su vez, se implementará la innovadora metodología *Relearning*, basada en la reiteración inteligente de contenidos clave para facilitar una comprensión profunda y duradera. Todo el material estará disponible las 24 horas del día desde cualquier dispositivo con acceso a internet, garantizando una experiencia académica flexible, actualizada y de alto nivel. Como adición, se proporcionará una exclusiva serie de *Masterclasses* complementarias, desarrolladas por reconocidos Directores Invitados de talla internacional en la gestión sanitaria.

Asimismo, gracias a que TECH es miembro de **Business Graduates Association (BGA)**, el alumno podrá acceder a recursos exclusivos y actualizados que fortalecerán su formación continua y su desarrollo profesional, así como descuentos en eventos profesionales que facilitarán el contacto con expertos del sector. Además, podrá ampliar su red profesional, conectando con especialistas de distintas regiones, favoreciendo el intercambio de conocimientos y nuevas oportunidades laborales.

Este **MBA en Dirección y Gestión en Enfermería** contiene el programa universitario más completo y actualizado del mercado. Sus características más destacadas son:

- El desarrollo de casos prácticos presentados por expertos en Dirección y Gestión en Enfermería
- Los contenidos gráficos, esquemáticos y eminentemente prácticos con los que están concebidos recogen una información científica y práctica sobre aquellas disciplinas indispensables para el ejercicio profesional
- Los ejercicios prácticos donde realizar el proceso de autoevaluación para mejorar el aprendizaje
- Su especial hincapié en metodologías innovadoras en la Dirección y Gestión en Enfermería
- Las lecciones teóricas, preguntas al experto, foros de discusión de temas controvertidos y trabajos de reflexión individual
- La disponibilidad de acceso a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o portátil con conexión a internet



¿Quieres perfeccionar tus competencias en Dirección y Gestión en Enfermería? El acceso a las Masterclasses, diseñadas por expertos internacionales en este campo, te impulsarán a cumplir tus propósitos”

“

Profundizarás en la gestión financiera, el cálculo de costes y la evaluación de la sostenibilidad de los sistemas de salud, incluyendo las operaciones logísticas y los procesos operativos”

Incluye en su cuadro docente a profesionales pertenecientes al ámbito de la Dirección y Gestión en Enfermería que vierten en este programa la experiencia de su trabajo, además de reconocidos especialistas de sociedades de referencia y universidades de prestigio.

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

El diseño de este programa se centra en el Aprendizaje Basado en Problemas, mediante el cual el alumno deberá tratar de resolver las distintas situaciones de práctica profesional que se le planteen a lo largo del curso académico. Para ello, el profesional contará con la ayuda de un novedoso sistema de vídeo interactivo realizado por reconocidos expertos.

Implementarás sistemas de gestión de calidad en los servicios de Enfermería, garantizando que los cuidados sean altamente efectivos.

La metodología Relearning empleada en este programa universitario conseguirá que actualices tus conocimientos de forma autónoma y progresiva.



02

¿Por qué estudiar en TECH?

TECH es la mayor Universidad digital del mundo. Con un impresionante catálogo de más de 14.000 programas universitarios, disponibles en 11 idiomas, se posiciona como líder en empleabilidad, con una tasa de inserción laboral del 99%. Además, cuenta con un enorme claustro de más de 6.000 profesores de máximo prestigio internacional.



“

Estudia en la mayor universidad digital del mundo y asegura tu éxito profesional. El futuro empieza en TECH”

La mejor universidad online del mundo según FORBES

La prestigiosa revista Forbes, especializada en negocios y finanzas, ha destacado a TECH como «la mejor universidad online del mundo». Así lo han hecho constar recientemente en un artículo de su edición digital en el que se hacen eco del caso de éxito de esta institución, «gracias a la oferta académica que ofrece, la selección de su personal docente, y un método de aprendizaje innovador orientado a formar a los profesionales del futuro».

Forbes
Mejor universidad
online del mundo

Plan
de estudios
más completo

Los planes de estudio más completos del panorama universitario

TECH ofrece los planes de estudio más completos del panorama universitario, con temarios que abarcan conceptos fundamentales y, al mismo tiempo, los principales avances científicos en sus áreas científicas específicas. Asimismo, estos programas son actualizados continuamente para garantizar al alumnado la vanguardia académica y las competencias profesionales más demandadas. De esta forma, los títulos de la universidad proporcionan a sus egresados una significativa ventaja para impulsar sus carreras hacia el éxito.

El mejor claustro docente top internacional

El claustro docente de TECH está integrado por más de 6.000 profesores de máximo prestigio internacional. Catedráticos, investigadores y altos ejecutivos de multinacionales, entre los cuales se destacan Isaiah Covington, entrenador de rendimiento de los Boston Celtics; Magda Romanska, investigadora principal de MetaLAB de Harvard; Ignacio Wistumba, presidente del departamento de patología molecular traslacional del MD Anderson Cancer Center; o D.W Pine, director creativo de la revista TIME, entre otros.

Profesorado
TOP
Internacional

La metodología
más eficaz

Un método de aprendizaje único

TECH es la primera universidad que emplea el *Relearning* en todas sus titulaciones. Se trata de la mejor metodología de aprendizaje online, acreditada con certificaciones internacionales de calidad docente, dispuestas por agencias educativas de prestigio. Además, este disruptivo modelo académico se complementa con el "Método del Caso", configurando así una estrategia de docencia online única. También en ella se implementan recursos didácticos innovadores entre los que destacan vídeos en detalle, infografías y resúmenes interactivos.

La mayor universidad digital del mundo

TECH es la mayor universidad digital del mundo. Somos la mayor institución educativa, con el mejor y más amplio catálogo educativo digital, cien por cien online y abarcando la gran mayoría de áreas de conocimiento. Ofrecemos el mayor número de titulaciones propias, titulaciones oficiales de posgrado y de grado universitario del mundo. En total, más de 14.000 títulos universitarios, en once idiomas distintos, que nos convierten en la mayor institución educativa del mundo.

nº1
Mundial
Mayor universidad
online del mundo

La universidad online oficial de la NBA

TECH es la universidad online oficial de la NBA. Gracias a un acuerdo con la mayor liga de baloncesto, ofrece a sus alumnos programas universitarios exclusivos, así como una gran variedad de recursos educativos centrados en el negocio de la liga y otras áreas de la industria del deporte. Cada programa tiene un currículo de diseño único y cuenta con oradores invitados de excepción: profesionales con una distinguida trayectoria deportiva que ofrecerán su experiencia en los temas más relevantes.

Líderes en empleabilidad

TECH ha conseguido convertirse en la universidad líder en empleabilidad. El 99% de sus alumnos obtienen trabajo en el campo académico que ha estudiado, antes de completar un año luego de finalizar cualquiera de los programas de la universidad. Una cifra similar consigue mejorar su carrera profesional de forma inmediata. Todo ello gracias a una metodología de estudio que basa su eficacia en la adquisición de competencias prácticas, totalmente necesarias para el desarrollo profesional.



Google Partner Premier

El gigante tecnológico norteamericano ha otorgado a TECH la insignia Google Partner Premier. Este galardón, solo al alcance del 3% de las empresas del mundo, pone en valor la experiencia eficaz, flexible y adaptada que esta universidad proporciona al alumno. El reconocimiento no solo acredita el máximo rigor, rendimiento e inversión en las infraestructuras digitales de TECH, sino que también sitúa a esta universidad como una de las compañías tecnológicas más punteras del mundo.



La universidad mejor valorada por sus alumnos

Los alumnos han posicionado a TECH como la universidad mejor valorada del mundo en los principales portales de opinión, destacando su calificación más alta de 4,9 sobre 5, obtenida a partir de más de 1.000 reseñas. Estos resultados consolidan a TECH como la institución universitaria de referencia a nivel internacional, reflejando la excelencia y el impacto positivo de su modelo educativo.



03

Plan de estudios

El plan de estudios de este Grand Master de Formación Permanente ha sido diseñado para preparar a líderes capaces de enfrentar los retos actuales del sector sanitario desde una perspectiva global. En este sentido, los profesionales lograrán identificar y aplicar las últimas tendencias en gestión empresarial, adaptándose a un entorno altamente competitivo y desarrollando habilidades de liderazgo fundamentales para dirigir equipos con eficacia. Además, los egresados dominarán tanto la creación de planes de negocio sostenibles, siguiendo estándares internacionales, como la gestión eficiente de los Recursos Humanos en Enfermería para maximizar el rendimiento organizacional.



“

Gracias a este completísimo plan de estudios, combinarás conocimientos avanzados en gestión empresarial con competencias específicas del ámbito de la Enfermería”

Módulo 1. Liderazgo, ética y RSC

- 1.1. Globalización y Gobernanza
 - 1.1.1. Globalización y tendencias: Internacionalización de mercados
 - 1.1.2. Entorno económico y Gobernanza Corporativa
 - 1.1.3. *Accountability* o Rendición de Cuentas
- 1.2. Liderazgo
 - 1.2.1. Entorno intercultural
 - 1.2.2. Liderazgo y Dirección de Empresas
 - 1.2.3. Roles y responsabilidades directivas
- 1.3. Ética empresarial
 - 1.3.1. Ética e integridad
 - 1.3.2. Comportamiento ético en las empresas
 - 1.3.3. Deontología, códigos éticos y de conducta
 - 1.3.4. Prevención del fraude y de la corrupción
- 1.4. Sostenibilidad
 - 1.4.1. Empresa y Desarrollo Sostenible
 - 1.4.2. Impacto social, ambiental y económico
 - 1.4.3. Agenda 2030 y ODS
- 1.5. Responsabilidad Social de la Empresa
 - 1.5.1. Responsabilidad Social de las empresas
 - 1.5.2. Roles y responsabilidades
 - 1.5.3. Implementación de la Responsabilidad Social Corporativa

Módulo 2. Dirección estratégica y management directivo

- 2.1. Análisis y diseño organizacional
 - 2.1.1. Cultura organizacional
 - 2.1.2. Análisis organizacional
 - 2.1.3. Diseño de la estructura organizacional
- 2.2. Estrategia Corporativa
 - 2.2.1. Estrategia de nivel corporativo
 - 2.2.2. Tipologías de estrategias de nivel corporativo
 - 2.2.3. Determinación de la estrategia corporativa
 - 2.2.4. Estrategia corporativa e imagen reputacional

- 2.3. Planificación y Formulación Estratégica
 - 2.3.1. Pensamiento estratégico
 - 2.3.2. Formulación y Planificación estratégica
 - 2.3.3. Sostenibilidad y Estrategia Corporativa
- 2.4. Modelos y Patrones Estratégicos
 - 2.4.1. Riqueza, valor y retorno de las inversiones
 - 2.4.2. Estrategia Corporativa: Metodologías
 - 2.4.3. Crecimiento y consolidación de la estrategia corporativa
- 2.5. Dirección estratégica
 - 2.5.1. Misión, visión y valores estratégicos
 - 2.5.2. *Balanced Scorecard*/Cuadro de Mando
 - 2.5.3. Análisis, monitorización y evaluación de la estrategia corporativa
 - 2.5.4. Dirección estratégica y reporting
- 2.6. Implantación y ejecución estratégica
 - 2.6.1. Implantación estratégica: Objetivos, acciones e impactos
 - 2.6.2. Supervisión y alineación estratégica
 - 2.6.3. Enfoque de mejora continua
- 2.7. *Management Directivo*
 - 2.7.1. Integración de estrategias funcionales en las estrategias globales de negocio
 - 2.7.2. Política de Gestión y Procesos
 - 2.7.3. *Knowledge Management*
- 2.8. Análisis y resolución de casos/problemas
 - 2.8.1. Metodología de Resolución de Problemas
 - 2.8.2. Método del Caso
 - 2.8.3. Posicionamiento y toma de decisiones

Módulo 3. Dirección de Personas y Gestión del Talento

- 3.1. Comportamiento organizacional
 - 3.1.1. Teoría de las organizaciones
 - 3.1.2. Factores claves para el cambio en las organizaciones
 - 3.1.3. Estrategias corporativas, tipologías y gestión del conocimiento



- 3.2. Dirección estratégica de personas
 - 3.2.1. Diseño de puestos de trabajo, reclutamiento y selección
 - 3.2.2. Plan Estratégico de Recursos Humanos: diseño e implementación
 - 3.2.3. Análisis de puestos de trabajo; diseño y selección de personas
 - 3.2.4. Formación y desarrollo profesional
- 3.3. Desarrollo directivo y liderazgo
 - 3.3.1. Capacidades directivas: Competencias y habilidades del siglo XXI
 - 3.3.2. Habilidades no directivas
 - 3.3.3. Mapa de competencias y habilidades
 - 3.3.4. Liderazgo y dirección de personas
- 3.4. Gestión del cambio
 - 3.4.1. Análisis del rendimiento
 - 3.4.2. Planteamiento estratégico
 - 3.4.3. Gestión del cambio: factores clave, diseño y gestión de procesos
 - 3.4.4. Enfoque de mejora continua
- 3.5. Negociación y gestión de conflictos
 - 3.5.1. Objetivos de la negociación: elementos diferenciadores
 - 3.5.2. Técnicas de negociación efectiva
 - 3.5.3. Conflictos: factores y tipologías
 - 3.5.4. Gestión eficiente de conflictos: negociación y comunicación
- 3.6. Comunicación directiva
 - 3.6.1. Análisis del rendimiento
 - 3.6.2. Liderar el cambio. Resistencia al cambio
 - 3.6.3. Gestión de procesos de cambio
 - 3.6.4. Gestión de equipos multiculturales
- 3.7. Gestión de equipos y desempeño de personas
 - 3.7.1. Entorno multicultural y multidisciplinar
 - 3.7.2. Gestión de equipos y de personas
 - 3.7.3. Coaching y desempeño de personas
 - 3.7.4. Reuniones directivas: Planificación y gestión de tiempos
- 3.8. Gestión del conocimiento y del talento
 - 3.8.1. Identificación del conocimiento y talento en las organizaciones
 - 3.8.2. Modelos corporativos de gestión del conocimiento y del talento
 - 3.8.3. Creatividad e innovación

Módulo 4. Dirección Económico-financiera

- 4.1. Entorno Económico
 - 4.1.1. Teoría de las organizaciones
 - 4.1.2. Factores claves para el cambio en las organizaciones
 - 4.1.3. Estrategias corporativas, tipologías y gestión del conocimiento
- 4.2. Contabilidad Directiva
 - 4.2.1. Marco internacional de Contabilidad
 - 4.2.2. Introducción al ciclo contable
 - 4.2.3. Estados Contables de las empresas
 - 4.2.4. Análisis de los Estados Contables: toma de decisiones
- 4.3. Presupuesto y Control de Gestión
 - 4.3.1. Planificación Presupuestaria
 - 4.3.2. Control de Gestión: diseño y objetivos
 - 4.3.3. Supervisión y *reporting*
- 4.4. Responsabilidad fiscal de las empresas
 - 4.4.1. Responsabilidad fiscal corporativa
 - 4.4.2. Procedimiento tributario: Aproximación a un caso-país
- 4.5. Sistemas de control de las empresas
 - 4.5.1. Tipologías de Control
 - 4.5.2. Cumplimiento Normativo/Compliance
 - 4.5.3. Auditoría Interna
 - 4.5.4. Auditoría Externa
- 4.6. Dirección Financiera
 - 4.6.1. Introducción a la Dirección Financiera
 - 4.6.2. Dirección Financiera y estrategia corporativa
 - 4.6.3. Director financiero o *Chief Financial Officer* (CFO): competencias directivas
- 4.7. Planificación Financiera
 - 4.7.1. Modelos de negocio y necesidades de financiación
 - 4.7.2. Herramientas de análisis financiero
 - 4.7.3. Planificación Financiera a corto plazo
 - 4.7.4. Planificación Financiera a largo plazo
- 4.8. Estrategia Financiera Corporativa
 - 4.8.1. Inversiones Financieras Corporativas
 - 4.8.2. Crecimiento estratégico: tipologías

- 4.9. Contexto Macroeconómico
 - 4.9.1. Análisis Macroeconómico
 - 4.9.2. Indicadores de coyuntura
 - 4.9.3. Ciclo económico
- 4.10. Financiación Estratégica
 - 4.10.1. Negocio Bancario: Entorno actual
 - 4.10.2. Análisis y gestión del riesgo
- 4.11. Mercados monetarios y de capitales
 - 4.11.1. Mercado de Renta Fija
 - 4.11.2. Mercado de Renta Variable
 - 4.11.3. Valoración de empresas
- 4.12. Análisis y resolución de casos/problemas
 - 4.12.1. Metodología de Resolución de Problemas
 - 4.12.2. Método del Caso

Módulo 5. Dirección de operaciones y logística

- 5.1. Dirección de las operaciones
 - 5.1.1. Definir la estrategia de operaciones
 - 5.1.2. Planificación y control de la cadena de suministro
 - 5.1.3. Sistemas de indicadores
- 5.2. Dirección de compras
 - 5.2.1. Gestión de Stocks
 - 5.2.2. Gestión de Almacenes
 - 5.2.3. Gestión de Compras y Aprovisionamiento
- 5.3. *Supply chain management* (1)
 - 5.3.1. Costes y eficiencia de la cadena de operaciones
 - 5.3.2. Cambio en los patrones de demanda
 - 5.3.3. Cambio en la estrategia de las operaciones
- 5.4. *Supply chain management* (2). Ejecución
 - 5.4.1. *Lean Manufacturing/Lean Thinking*
 - 5.4.2. Dirección Logística
 - 5.4.3. Compras

- 5.5. Procesos logísticos
 - 5.5.1. Organización y gestión por procesos
 - 5.5.2. Aprovisionamiento, producción, distribución
 - 5.5.3. Calidad, costes de calidad y herramientas
 - 5.5.4. Servicio posventa
- 5.6. Logística y clientes
 - 5.6.1. Análisis de demanda y previsión
 - 5.6.2. Previsión y planificación de ventas
 - 5.6.3. *Collaborative planning forecasting & replacement*
- 5.7. Logística internacional
 - 5.7.1. Aduanas, procesos de exportación e importación
 - 5.7.2. Formas y medios de pago internacional
 - 5.7.3. Plataformas logísticas a nivel internacional
- 5.8. Competir desde operaciones
 - 5.8.1. La innovación en las operaciones como ventaja competitiva en la empresa
 - 5.8.2. Tecnologías y ciencias emergentes
 - 5.8.3. Sistemas de información en las operaciones

Módulo 6. Dirección de sistemas de información

- 6.1. Dirección de sistemas de información
 - 6.1.1. Sistemas de información empresarial
 - 6.1.2. Decisiones estratégicas
 - 6.1.3. Rol del CIO
- 6.2. Tecnologías de la información y estrategia empresarial
 - 6.2.1. Análisis de empresa y sectores industriales
 - 6.2.2. Modelos de negocio basados en internet
 - 6.2.3. El valor de la IT en la empresa
- 6.3. Planificación estratégica de SI
 - 6.3.1. El proceso de planificación estratégica
 - 6.3.2. Formulación de la estrategia de SI
 - 6.3.3. Plan de implantación de la estrategia

- 6.4. Sistemas de información y *business intelligence*
 - 6.4.1. CRM y *Business Intelligence*
 - 6.4.2. Gestión de Proyectos de *Business Intelligence*
 - 6.4.3. Arquitectura de *Business Intelligence*
- 6.5. Nuevos modelos de negocio basados en las TIC
 - 6.5.1. Modelos de negocio de base tecnológica
 - 6.5.2. Capacidades para innovar
 - 6.5.3. Rediseño de los procesos de la cadena de valor
- 6.6. Transformación Digital
 - 6.6.1. Plan Estratégico de Comercio Electrónico
 - 6.6.2. Gestión logística y atención al cliente en el comercio electrónico
 - 6.6.3. *eCommerce* como oportunidad de Internacionalización
- 6.7. Tecnologías y tendencias
 - 6.7.1. Estrategias en Social Media
 - 6.7.2. Optimización de canales de servicio y soporte al cliente
 - 6.7.3. Regulación digital
- 6.8. Outsourcing de TI
 - 6.8.1. *Mobile eCommerce*
 - 6.8.2. Diseño y usabilidad
 - 6.8.3. Operaciones del Comercio Electrónico

Módulo 7. Dirección Comercial, Marketing Estratégico y Comunicación Corporativa

- 7.1. Dirección Comercial
 - 7.1.1. Dirección de ventas
 - 7.1.2. Estrategia comercial
 - 7.1.3. Técnicas de venta y de negociación
 - 7.1.4. Dirección de equipos de ventas
- 7.2. Gestión estratégica de Marketing
 - 7.2.1. Fuentes de la innovación
 - 7.2.2. Tendencias actuales en Marketing
 - 7.2.3. Herramientas de Marketing
 - 7.2.4. Estrategia de Marketing y comunicación con los clientes

- 7.3. Estrategia de Marketing Digital
 - 7.3.1. Aproximación al Marketing Digital
 - 7.3.2. Herramientas de Marketing Digital
 - 7.3.3. *Inbound* Marketing y evolución del Marketing Digital
- 7.4. Estrategia de ventas y de comunicación
 - 7.4.1. Posicionamiento y promoción
 - 7.4.2. Relaciones Públicas
 - 7.4.3. Estrategia de ventas y de comunicación
- 7.5. Comunicación Corporativa
 - 7.5.1. Comunicación interna y externa
 - 7.5.2. Departamentos de Comunicación
 - 7.5.3. Directivos de Comunicación (DIRCOM): competencias directivas y responsabilidades
- 7.6. Estrategia de Comunicación Corporativa
 - 7.6.1. Estrategia Corporativa de Comunicación
 - 7.6.2. Plan de Comunicación
 - 7.6.3. Redacción de Comunicados de Prensa/*Clipping*/*Publicity*

Módulo 8. Innovación y dirección de proyectos

- 8.1. Innovación
 - 8.1.1. Macro Conceptual de la innovación
 - 8.1.2. Tipologías de innovación
 - 8.1.3. Innovación continua y discontinua
 - 8.1.4. Formación e Innovación
- 8.2. Estrategia de Innovación
 - 8.2.1. Innovación y estrategia corporativa
 - 8.2.2. Proyecto global de innovación: diseño y gestión
 - 8.2.3. Talleres de innovación
- 8.3. Diseño y validación del modelo de negocio
 - 8.3.1. Metodología Lean Startup
 - 8.3.2. Iniciativa de negocio innovador: etapas
 - 8.3.3. Modalidades de financiación
 - 8.3.4. Herramientas del modelo: mapa de empatía, modelo canvas y métricas
 - 8.3.5. Crecimiento y fidelización

- 8.4. Dirección y Gestión de Proyectos
 - 8.4.1. Oportunidades de innovación
 - 8.4.2. Estudio de viabilidad y concreción de las propuestas
 - 8.4.3. Definición y diseño de los proyectos
 - 8.4.4. Ejecución de los Proyectos
 - 8.4.5. Cierre de Proyectos

Módulo 9. Investigación de mercados, publicidad y dirección comercial

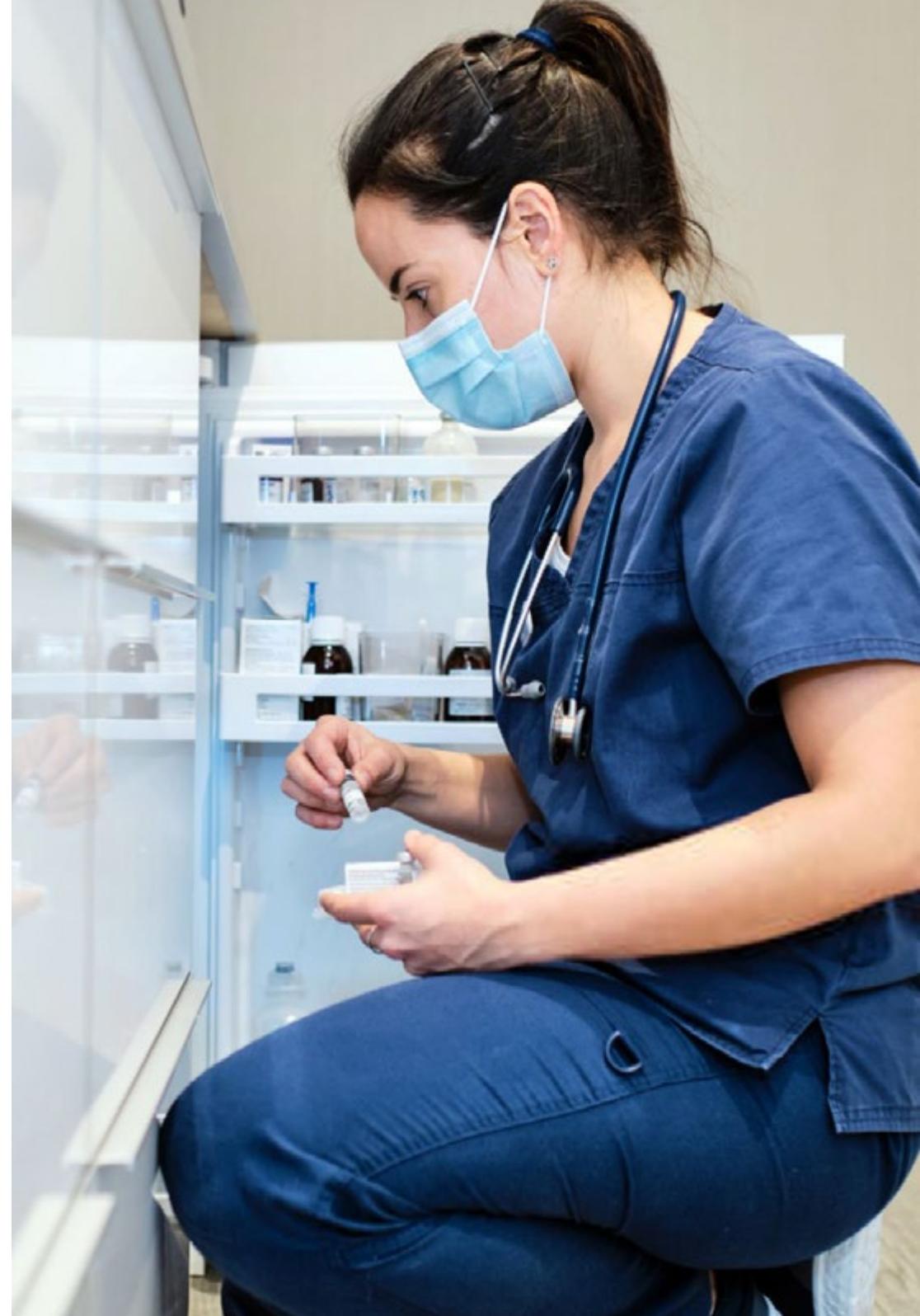
- 9.1. Investigación de Mercados
 - 9.1.1. Investigación de mercados: origen histórico
 - 9.1.2. Análisis y evolución del marco conceptual de la investigación de mercados
 - 9.1.3. Elementos claves y aportación de valor de la investigación de mercados
- 9.2. Métodos y técnicas de investigación cuantitativas
 - 9.2.1. Tamaño muestral
 - 9.2.2. Muestreo
 - 9.2.3. Tipos de Técnicas Cuantitativas
- 9.3. Métodos y técnicas de investigación cualitativas
 - 9.3.1. Tipos de Investigación Cualitativa
 - 9.3.2. Técnicas de Investigación Cualitativa
- 9.4. Segmentación de mercados
 - 9.4.1. Concepto de segmentación de mercados
 - 9.4.2. Utilidad y requisitos de la segmentación
 - 9.4.3. Segmentación de mercados de consumo
 - 9.4.4. Segmentación de mercados industriales
 - 9.4.5. Estrategias de segmentación
 - 9.4.6. La segmentación con base a criterios del marketing-mix
 - 9.4.7. Metodología de segmentación del mercado
- 9.5. Gestión de proyectos de investigación
 - 9.5.1. La Investigación de Mercados como un proceso
 - 9.5.2. Etapas de Planificación en la Investigación de Mercados
 - 9.5.3. Etapas de Ejecución en la Investigación de Mercados
 - 9.5.4. Gestión de un Proyecto de Investigación

- 9.6. La investigación de mercados internacionales
 - 9.6.1. Investigación de Mercados Internacionales
 - 9.6.2. Proceso de la Investigación de Mercados Internacionales
 - 9.6.3. La importancia de las fuentes secundarias en las Investigaciones de Mercado Internacionales
- 9.7. Los estudios de viabilidad
 - 9.7.1. Concepto y utilidad
 - 9.7.2. Esquema de un estudio de viabilidad
 - 9.7.3. Desarrollo de un estudio de viabilidad
- 9.8. Publicidad
 - 9.8.1. Antecedentes históricos de la Publicidad
 - 9.8.2. Marco conceptual de la Publicidad; principios, concepto de briefing y posicionamiento
 - 9.8.3. Agencias de publicidad, agencias de medios y profesionales de la publicidad
 - 9.8.4. Importancia de la publicidad en los negocios
 - 9.8.5. Tendencias y retos de la publicidad
- 9.9. Desarrollo del plan de Marketing
 - 9.9.1. Concepto del Plan de Marketing
 - 9.9.2. Análisis y Diagnostico de la Situación
 - 9.9.3. Decisiones Estratégicas de Marketing
 - 9.9.4. Decisiones Operativas de Marketing
- 9.10. Estrategias de promoción y Merchandising
 - 9.10.1. Comunicación de Marketing Integrada
 - 9.10.2. Plan de Comunicación Publicitaria
 - 9.10.3. El Merchandising como técnica de Comunicación
- 9.11. Planificación de medios
 - 9.11.1. Origen y evolución de la planificación de medios
 - 9.11.2. Medios de comunicación
 - 9.11.3. Plan de medios
- 9.12. Fundamentos de la dirección comercial
 - 9.12.1. La función de la Dirección Comercial
 - 9.12.2. Sistemas de análisis de la situación competitiva comercial empresa/mercado
 - 9.12.3. Sistemas de planificación comercial de la empresa
 - 9.12.4. Principales estrategias competitivas
- 9.13. Negociación comercial
 - 9.13.1. Negociación comercial
 - 9.13.2. Las cuestiones psicológicas de la negociación
 - 9.13.3. Principales métodos de negociación
 - 9.13.4. El proceso negociador
- 9.14. Toma de decisiones en gestión comercial
 - 9.14.1. Estrategia comercial y estrategia competitiva
 - 9.14.2. Modelos de toma de decisiones
 - 9.14.3. Analíticas y herramientas para la toma de decisiones
 - 9.14.4. Comportamiento humano en la toma de decisiones
- 9.15. Dirección y gestión de la red de ventas
 - 9.15.1. Sales Management. Dirección de ventas
 - 9.15.2. Redes al servicio de la actividad comercial
 - 9.15.3. Políticas de selección y formación de vendedores
 - 9.15.4. Sistemas de remuneración de las redes comercial propias y externas
 - 9.15.5. Gestión del proceso comercial. Control y asistencia a la labor de los comerciales basándose en la información
- 9.16. Implementación de la función comercial
 - 9.16.1. Contratación de comerciales propios y agentes comerciales
 - 9.16.2. Control de la actividad comercial
 - 9.16.3. El código deontológico del personal comercial
 - 9.16.4. Cumplimiento normativo
 - 9.16.5. Normas comerciales de conducta generalmente aceptadas

- 9.17. Gestión de cuentas clave
 - 9.17.1. Concepto de la Gestión de Cuentas Clave
 - 9.17.2. El Key Account Manager
 - 9.17.3. Estrategia de la Gestión de Cuentas Clave
- 9.18. Gestión financiera y presupuestaria
 - 9.18.1. El umbral de rentabilidad
 - 9.18.2. El presupuesto de ventas. Control de gestión y del plan anual de ventas
 - 9.18.3. Impacto financiero de las decisiones estratégicas comerciales
 - 9.18.4. Gestión del ciclo, rotaciones, rentabilidad y liquidez
 - 9.18.5. Cuenta de resultados

Módulo 10. Management Directivo

- 10.1. *General Management*
 - 10.1.1. Concepto de *General Management*
 - 10.1.2. La acción del Manager General
 - 10.1.3. El Director General y sus funciones
 - 10.1.4. Transformación del trabajo de la dirección
- 10.2. El directivo y sus funciones. La cultura organizacional y sus enfoques
 - 10.2.1. El directivo y sus funciones. La cultura organizacional y sus enfoques
- 10.3. Dirección de operaciones
 - 10.3.1. Importancia de la dirección
 - 10.3.2. La cadena de valor
 - 10.3.3. Gestión de calidad
- 10.4. Oratoria y formación de portavoces
 - 10.4.1. Comunicación interpersonal
 - 10.4.2. Habilidades comunicativas e influencia
 - 10.4.3. Barreras en la comunicación
- 10.5. Herramientas de comunicaciones personales y organizacionales
 - 10.5.1. La comunicación interpersonal
 - 10.5.2. Herramientas de la comunicación interpersonal
 - 10.5.3. La comunicación en la organización
 - 10.5.4. Herramientas en la organización



- 10.6. Comunicación en situaciones de crisis
 - 10.6.1. Crisis
 - 10.6.2. Fases de la crisis
 - 10.6.3. Mensajes: contenidos y momentos
- 10.7. Preparación de un plan de crisis
 - 10.7.1. Análisis de posibles problemas
 - 10.7.2. Planificación
 - 10.7.3. Adecuación del personal
- 10.8. Inteligencia emocional
 - 10.8.1. Inteligencia emocional y comunicación
 - 10.8.2. Asertividad, empatía y escucha activa
 - 10.8.3. Autoestima y comunicación emocional
- 10.9. Branding Personal
 - 10.9.1. Estrategias para desarrollar la marca personal
 - 10.9.2. Leyes del branding personal
 - 10.9.3. Herramientas de la construcción de marcas personales
- 10.10. Liderazgo y gestión de equipos
 - 10.10.1. Liderazgo y estilos de liderazgo
 - 10.10.2. Capacidades y desafíos del Líder
 - 10.10.3. Gestión de Procesos de Cambio
 - 10.10.4. Gestión de Equipos Multiculturales
- 11.1.9. Planificación y mejora continua de la calidad
- 11.1.10. Ventajas de la planificación estratégica
- 11.1.11. Limitaciones de la planificación estratégica
- 11.1.12. Evaluación
- 11.2. Dirección por valores y objetivos
 - 11.2.1. La dirección por valores y objetivos
 - 11.2.2. Líneas estratégicas y objetivos
 - 11.2.3. Control de las acciones y evaluación permanente
 - 11.2.4. Técnicas de planificación y dirección
 - 11.2.5. Planes, programas y proyectos de gestión sanitaria
 - 11.2.6. Evaluación de la planificación
- 11.3. Teoría organizacional aplicada a la sanidad
 - 11.3.1. Tipos de organización
 - 11.3.2. Comportamiento organizacional
 - 11.3.3. Características de la organización sanitaria pública
 - 11.3.4. Nuevos modelos organizacionales
- 11.4. Dirección y gestión
 - 11.4.1. El concepto de dirección
 - 11.4.2. La función directiva
 - 11.4.3. Otras teorías sobre la función directiva
 - 11.4.4. Órganos colegiados de dirección
- 11.5. El control de gestión
 - 11.5.1. Definición, tipos y modalidades de control
 - 11.5.2. Auditorías, control permanente y monitorización

Módulo 11. Planificación y control de las organizaciones sanitarias

- 11.1. El proceso de planificación estratégica
 - 11.1.1. Definición de planificación en salud
 - 11.1.2. Principios de la planificación sanitaria
 - 11.1.3. Niveles de la planificación
 - 11.1.4. Etapas del proceso de planificación
 - 11.1.5. La planificación estratégica
 - 11.1.6. Explicitar la misión, visión y valores
 - 11.1.7. Análisis de situación
 - 11.1.8. Establecimiento de líneas estratégicas, objetivos y metas. Plan de acción

Módulo 12. Sistemas y políticas de salud

- 12.1. Sistemas de salud
 - 12.1.1. Principales modelos de sistemas de salud
 - 12.1.2. El sistema de salud en España
 - 12.1.3. Sistemas de salud modelo Beveridge
 - 12.1.4. Sistemas de salud modelo Bismarck

- 12.2. Financiación y provisión sanitaria
 - 12.2.1. Elementos y actores del sistema de salud
 - 12.2.2. Tipos de financiación
 - 12.2.3. Financiación de los sistemas de salud
 - 12.2.4. La financiación sanitaria en España. Dependencia y evolución
 - 12.2.5. El derecho a la asistencia sanitaria. Cartera de servicios básica y complementaria
 - 12.2.6. Diferentes modelos de provisión en un SNS
 - 12.2.7. Copago y financiación de los usuarios
- 12.3. El Sistema Nacional de Salud
 - 12.3.1. Definiciones básicas
 - 12.3.2. Objetivos básicos del sistema de salud en España
 - 12.3.3. Antecedentes históricos
 - 12.3.4. Ley General de Sanidad, Ley 14 de 25 abril de 1986
 - 12.3.5. Ley de Cohesión y Calidad (2003): ley 16/2003 de 28 de mayo
 - 12.3.6. Organismos competenciales de la sanidad española
 - 12.3.7. Organización funcional del Sistema Nacional de Salud
 - 12.3.8. Organización territorial del Sistema Nacional de Salud
 - 12.3.9. Retos del SNS: niveles y competencias para mejorar la calidad y la sostenibilidad
- 12.4. Evolución y otros aspectos de los sistemas de salud
 - 12.4.1. Las tecnologías de la información como motor de transformación de los sistemas de salud
 - 12.4.2. Repercusiones de una adecuada gestión del conocimiento basada en las TIC
 - 12.4.3. La salud pública. Promoción de la salud y educación para la salud. Prevención
 - 12.4.4. La coordinación o integración Sociosanitaria. El concepto de espacio Sociosanitario
- 12.5. Alternativas a los modelos de gestión tradicional
 - 12.5.1. Descripción de las nuevas fórmulas de gestión en el SNS
 - 12.5.2. Evaluación de los nuevos modelos de gestión. Resultados y experiencias

Módulo 13. La división de enfermería en el sistema de Salud

- 13.1. La división de enfermería y la dirección estratégica
 - 13.1.1. Introducción
 - 13.1.2. Estructura y contenido de los órganos de dirección de un sistema de salud
 - 13.1.3. La dirección de enfermería
 - 13.1.4. Enfermeros como directivos
 - 13.1.5. Concepto de dirección estratégica en la división de enfermería
 - 13.1.6. La creación de equipos de alto rendimiento
- 13.2. Sistemas de información en los servicios de Enfermería
 - 13.2.1. Introducción
 - 13.2.2. La importancia de la gestión del conocimiento a través de las TIC en las organizaciones sanitarias
 - 13.2.3. Las TIC y la toma de decisiones. Interpretación de indicadores y cuadros de mando
 - 13.2.4. La repercusión de las TIC y de los Sistemas de Información en la eficiencia, la calidad y la seguridad clínica. ¿TIC, Comunicación y Gestión?
 - 13.2.5. La dirección de enfermería en la intranet. Un diseño
- 13.3. Continuidad asistencial
 - 13.3.1. Introducción
 - 13.3.2. Los niveles asistenciales. La gerencia única o integrada
 - 13.3.3. La continuidad asistencial y la continuidad de cuidados
 - 13.3.4. Las rutas asistenciales y los procesos asistenciales integrados
 - 13.3.5. Nuevos roles asistenciales en la enfermería: enfermera de atención primaria, enfermera gestora de enlace hospitalario y enfermera gestora de casos complejos de atención primaria
 - 13.3.6. Estrategias para mejorar la continuidad asistencial
- 13.4. La bioética en los procesos de enfermería y la gestión por valores
 - 13.4.1. Introducción y conceptos
 - 13.4.2. Principios de bioética
 - 13.4.3. El papel de las enfermeras en las decisiones éticas del equipo interdisciplinar
 - 13.4.4. Los comités de ética en las organizaciones de salud
 - 13.4.5. La gestión por valores

- 13.5. Gestión del conocimiento enfermero
 - 13.5.1. Introducción
 - 13.5.2. La gestión del conocimiento en las organizaciones sanitarias. Comités y comisiones de Docencia y Formación
 - 13.5.3. Docencia de pregrado en las instituciones sanitarias. Tutorías
 - 13.5.4. Herramientas para la gestión del conocimiento en la Dirección de Enfermería
- 13.6. Visibilidad en enfermería: blog y redes
 - 13.6.1. Introducción
 - 13.6.2. La revolución digital de los cuidados. Descripción de las nuevas herramientas digitales. ¿Cómo mejorar la visibilidad?
 - 13.6.3. Experiencias en redes y blogs enfermeros
 - 13.6.4. Concepto de hospital u organización sanitaria líquida

Módulo 14. Gestión clínica y de cuidados de enfermería

- 14.1. Normalización del lenguaje enfermero
 - 14.1.1. Introducción
 - 14.1.2. Importancia de la normalización de los lenguajes enfermeros
 - 14.1.3. Terminologías estandarizadas de enfermería
 - 14.1.4. La NANDA Internacional
 - 14.1.5. El centro de las clasificaciones de enfermería y la efectividad clínica
 - 14.1.6. Diagnósticos enfermeros NANDA
 - 14.1.7. Resultados NOC
 - 14.1.8. Intervenciones NIC
 - 14.1.9. Taxonomía NNN
- 14.2. Sistemas de información y registro de enfermería
 - 14.2.1. Introducción
 - 14.2.2. Cuadros de mando
 - 14.2.3. Historia clínica electrónica/historia de salud electrónica
 - 14.2.4. Registros enfermeros
 - 14.2.5. Aplicación de Big Data en Sanidad

- 14.3. Resultados de salud
 - 14.3.1. Introducción
 - 14.3.2. Variables de resultados en salud
 - 14.3.3. Medir resultados en salud
 - 14.3.4. Investigación de resultados en salud
 - 14.3.5. Factores determinantes de los resultados sensibles a la práctica enfermera
- 14.4. Sistemas de clasificación de pacientes
 - 14.4.1. Introducción
 - 14.4.2. Grupos Relacionados por el Diagnóstico (GRDS)
 - 14.4.3. El proyecto NIPE (Normalización de las Intervenciones para la Práctica de la Enfermería)
 - 14.4.4. Sistemas de clasificación de pacientes relacionados con los cuidados de enfermería
- 14.5. Enfermería basada en la evidencia
 - 14.5.1. Introducción
 - 14.5.2. La enfermería basada en la evidencia
 - 14.5.3. Fases de la PBE
 - 14.5.4. Medir la PBE
 - 14.5.5. Proyecto de centros comprometidos con la excelencia en cuidados
- 14.6. Herramientas para la gestión de cuidados: gestión clínica y gestión por procesos
 - 14.6.1. Gestión clínica
 - 14.6.2. Instrumentos para la gestión clínica

Módulo 15. Gestión de personas y talento

- 15.1. Profesionales de la salud
 - 15.1.1. Introducción
 - 15.1.2. Contexto histórico
 - 15.1.3. Ley de Ordenación de las Profesiones Sanitarias (LOPS)
 - 15.1.4. Principios generales de la relación entre los profesionales sanitarios y las personas atendidas por ellos
 - 15.1.5. Tipos de profesionales
 - 15.1.6. Diplomados sanitarios. Artículo 7
 - 15.1.7. Ejercicio profesional en las organizaciones sanitarias. Artículo 8

- 15.1.8. Relaciones interprofesionales y trabajo en equipo. Artículo 9
- 15.1.9. De la formación de los profesionales sanitarios
- 15.2. Derechos y deberes. Retribuciones
 - 15.2.1. Introducción
 - 15.2.2. Derechos, deberes y retribuciones
 - 15.2.3. Sindicatos y representación
 - 15.2.4. Participación y negociación colectiva
 - 15.2.5. Juntas de personal y comités de empresa
- 15.3. Jornada de trabajo en las unidades y servicios
 - 15.3.1. Introducción
 - 15.3.2. Tipos de organización del trabajo a turnos
- 15.4. Herramientas para la empleabilidad en el ámbito público y privado

Módulo 16. Gestión y evaluación económica

- 16.1. Bases contables aplicadas a la gestión económica en salud
 - 16.1.1. Objetivos
 - 16.1.2. ¿Qué es la gestión económica-financiera?
 - 16.1.3. El balance
 - 16.1.4. La cuenta de resultados (PyG)
 - 16.1.5. Gestión financiera
- 16.2. Eficiencia y sostenibilidad del sistema de salud
 - 16.2.1. Introducción
 - 16.2.2. Definiciones
 - 16.2.3. Gasto sanitario público en España
 - 16.2.4. Sostenibilidad macroeconómica
 - 16.2.5. Factores que tensionan al alza el gasto sanitario público comprometiendo su sostenibilidad
 - 16.2.6. Gasto sanitario en las comunidades autónomas en España
 - 16.2.7. Reducción del gasto sanitario público en los últimos años
 - 16.2.8. El uso de los servicios sanitarios. La oferta y la demanda
 - 16.2.9. Informes sobre el sistema sanitario y sostenibilidad
 - 16.2.10. Medidas para mejorar la eficiencia y sostenibilidad del Sistema de Salud
 - 16.2.11. Mejora de la eficiencia mediante la gestión por procesos
 - 16.2.12. Resumen y recomendaciones para mejorar la eficiencia y la sostenibilidad
- 16.3. Presupuesto y compras
 - 16.3.1. Concepto de presupuesto y principios presupuestarios
 - 16.3.2. Clases de presupuesto
 - 16.3.3. Estructura del presupuesto
 - 16.3.4. Ciclo presupuestario
 - 16.3.5. Gestión de compras y aprovisionamientos
 - 16.3.6. Gestión de la contratación de servicios públicos
- 16.4. Modelos de financiación y pago
 - 16.4.1. Objetivos
 - 16.4.2. Modelos de pago y actores del sistema de salud
 - 16.4.3. Modelos de pago a profesionales
 - 16.4.4. Modelo de pago ideal
 - 16.4.5. Los modelos de pago como modelos de incentivos
 - 16.4.6. Evaluar la eficacia de los incentivos
- 16.5. La aportación enfermera a la evaluación de productos sanitarios. Enfermeras gestoras de recursos materiales
 - 16.5.1. Introducción
 - 16.5.2. ¿Por qué una enfermera al frente de los RRMM?
 - 16.5.3. Perfil de la enfermera de RRMM
 - 16.5.4. Competencias y ámbito de actuación
 - 16.5.5. Compras centralizadas
 - 16.5.6. Elaboración del pliego técnico por parte de la comisión técnica
 - 16.5.7. Sistema Kanban
- 16.6. Cálculo de costes
 - 16.6.1. Introducción
 - 16.6.2. Fundamentos de la evaluación económica
 - 16.6.3. Críticas a los fundamentos de la economía del bienestar
 - 16.6.4. Clasificación de la contabilidad de acuerdo con sus fines
 - 16.6.5. Concepto y clasificación de costes
 - 16.6.6. Evaluaciones económicas empleadas en salud
 - 16.6.7. Centros de coste
 - 16.6.8. Coste por proceso y coste por paciente

- 16.7. Acuerdos de gestión
 - 16.7.1. Introducción
 - 16.7.2. La planificación estratégica como punto de partida
 - 16.7.3. El acuerdo de gestión o contrato programa
 - 16.7.4. Contenidos que suelen incluirse en los acuerdos de gestión
 - 16.7.5. Acuerdos de gestión y diferenciación retributiva
 - 16.7.6. Limitaciones y aspectos a tener en cuenta en un sistema de dirección por objetivos

Módulo 17. Gestión de la calidad

- 17.1. La calidad
 - 17.1.1. Calidad en los cuidados
 - 17.1.2. Registros de la actividad en salud y calidad

Módulo 18. Gestión por competencias

- 18.1. La evaluación del desempeño. Gestión por competencias
 - 18.1.1. Definición de las competencias
 - 18.1.2. Procedimiento para la implantación de evaluación del desempeño
 - 18.1.3. Funciones de la enfermería
 - 18.1.4. Competencias generales y específicas de la enfermería
 - 18.1.5. Feedback de las profesiones para mejorar su desempeño y autoevaluación
 - 18.1.6. Diseño de un itinerario formativo para el desarrollo competencial
 - 18.1.7. Motivación intrínseca y extrínseca para mejorar el desempeño métodos
 - 18.1.8. Principios más importantes del cambio
- 18.2. Métodos y técnicas

Módulo 19. Seguridad del paciente

- 19.1. Seguridad de paciente
 - 19.1.1. Introducción y definición. Antecedentes y situación actual
 - 19.1.2. Identificación inequívoca del paciente: sistemas de localización y trazabilidad
 - 19.1.3. Pacientes vulnerables de padecer UPP
 - 19.1.4. Riesgo de infecciones asociadas a los cuidados enfermeros. Cuidados de los accesos venosos
 - 19.1.5. Riesgo de caídas. Prevención y monitorización de las caídas del paciente hospitalizado

- 19.2. Infección nosocomial
 - 19.2.1. Infección nosocomial. Definición y clasificación. Evolución estudios EPINE
 - 19.2.2. Cuidados de enfermería ante la infección intrahospitalaria
 - 19.2.3. Redes y programas de vigilancia y control de la infección hospitalaria
 - 19.2.4. Asepsia, desinfección y esterilización
- 19.3. Prevención
 - 19.3.1. Introducción
 - 19.3.2. Prevención primaria y secundaria. Tipos y ejemplos
 - 19.3.3. Prevención y detección de acontecimientos adversos relacionados con la preparación y administración de la medicación
 - 19.3.4. Programas de screening: cáncer de mama. Su gestión y papel de la enfermería
 - 19.3.5. Programas de screening: cáncer de colon. Su gestión y papel de la enfermería
 - 19.3.6. Gestión de un programa de Vacunaciones. Vacunación infantil. Papel de la enfermería
 - 19.3.7. Gestión de un programa de Vacunaciones. Vacunación antigripal. Papel de la enfermería
 - 19.3.8. AMFE: Análisis Modal de Fallos y Efectos. Análisis causa/raíz
- 19.4. Sistemas de notificación y registro
 - 19.4.1. Sistemas de notificación y registro
 - 19.4.2. Beneficios de los sistemas de registro y notificación
 - 19.4.3. Sistemas de notificación y registro de eventos adversos
 - 19.4.4. Detección
 - 19.4.5. Notificación
 - 19.4.6. Clasificación
- 19.5. Segundas y terceras víctimas
 - 19.5.1. Los profesionales de la salud ante los efectos adversos
 - 19.5.2. La trayectoria de recuperación y el apoyo emocional
 - 19.5.3. El impacto en la imagen corporativa

Módulo 20. La acreditación de la calidad en salud

- 20.1. La acreditación en salud
 - 20.1.1. Introducción
 - 20.1.2. Papel de la acreditación en los programas de gestión de la calidad
- 20.2. Organismos y criterios
 - 20.2.1. Introducción
 - 20.2.2. Modelos de acreditación
- 20.3. Joint Commission International
 - 20.3.1. Introducción
 - 20.3.2. Historia
 - 20.3.3. Acreditación denominados principios internacionales para estándares de atención en salud
 - 20.3.4. La Joint Commission International
- 20.4. Modelo EFQM
 - 20.4.1. Introducción
 - 20.4.2. Los criterios de los modelos de excelencia
 - 20.4.3. El esquema lógico REDER
 - 20.4.4. Actualización del modelo EFQM de excelencia 2013
- 20.5. Acreditación ISO
 - 20.5.1. Introducción
 - 20.5.2. Las normas se utilizan como patrón para la certificación
 - 20.5.3. Situación de la Acreditación del Sistema Sanitario
 - 20.5.4. La acreditación en perspectiva: principales conflictos teóricos-prácticos

Módulo 21. Gestión de los servicios especiales y de hospitalización

- 21.1. Gestión de servicios de urgencias
 - 21.1.1. Introducción
 - 21.1.2. El servicio de urgencias. Estructura física, organización y circuitos
 - 21.1.3. Atención al paciente urgente. Circuitos y triaje
 - 21.1.4. Los recursos materiales y humanos. Cálculo
 - 21.1.5. Gestión de la observación y la corta estancia en urgencias
 - 21.1.6. Las unidades de preingreso y prealta

- 21.1.7. Las mejoras factibles: gestión de colas de espera y trazabilidad del paciente
- 21.1.8. La información al ciudadano en urgencias y emergencia
- 21.1.9. Planes de emergencia y evacuación
- 21.2. Gestión de la UCI
 - 21.2.1. La UCI. Estructura física, organización y circuitos
 - 21.2.2. Dotación de recursos humanos. Estándares. Competencias del enfermero de UCI
 - 21.2.3. Recursos materiales. Tecnología y aparataje. Monitorización
 - 21.2.4. Gestión de trasplantes. Cuidados al trasplantado. Equipo de trasplantes. Coordinación de trasplantes
 - 21.2.5. Gestión de seguridad en la UCI. Proyecto bacteriemia zero
 - 21.2.6. La humanización en las UCI
- 21.3. Gestión del área quirúrgica
 - 21.3.1. El área quirúrgica. Estructura física, organización y circuitos. Restricciones
 - 21.3.2. La coordinación entre quirófanos. Indicadores de rendimiento quirúrgico y de funcionamiento. La programación quirúrgica. Mejora del rendimiento
 - 21.3.3. Cálculo de los recursos humanos en un área quirúrgica
 - 21.3.4. Cálculo de recurso materiales. La tecnología del quirófano y su cuidado
 - 21.3.5. Gestión de la seguridad en el área quirúrgica. *Checklist* quirúrgica. Lavado de manos quirúrgico
 - 21.3.6. Asepsia y esterilización en quirófanos. Monitorización ambiental del quirófano
- 21.4. Gestión de las unidades de hospitalización
 - 21.4.1. Gestión de unidades de enfermería. Estructura física, organización y circuitos
 - 21.4.2. La acogida al paciente y la humanización de la asistencia en hospitalización
 - 21.4.3. Los recursos humanos en las unidades de hospitalización
 - 21.4.4. Los recursos materiales: material sanitario y tecnología
- 21.5. Otras unidades o servicios especiales
 - 21.5.1. Unidades de hemodiálisis. Estructura física, organización y circuitos
 - 21.5.2. Unidades de hemodinámica. Estructura física, organización y circuitos
 - 21.5.3. Unidades de ictus. Estructura física, organización y circuitos
 - 21.5.4. Unidades del dolor. Estructura física, organización y circuitos

Módulo 22. Gestión de los servicios centrales

- 22.1. Gestión de los servicios centrales, de soporte o apoyo
 - 22.1.1. Introducción
 - 22.1.2. Los procesos sanitarios
 - 22.1.3. Servicios hospitalarios
 - 22.1.4. Servicios centrales
 - 22.1.5. Componentes de los servicios centrales
- 22.2. Gestión de servicios radiodiagnóstico
 - 22.2.1. Introducción
 - 22.2.2. Los servicios de radiodiagnóstico
 - 22.2.3. Análisis estratégico
 - 22.2.4. Cálculos de personal
 - 22.2.5. Estructura física
 - 22.2.6. Los procesos en el servicio de radiología
 - 22.2.7. La enfermera en el servicio de radiodiagnóstico
- 22.3. Gestión del laboratorio
 - 22.3.1. Introducción
 - 22.3.2. Laboratorio clínico
 - 22.3.3. El laboratorio en números
 - 22.3.4. La unidad asistencial
 - 22.3.5. Resultados del laboratorio clínico
 - 22.3.6. Sistemas de información
 - 22.3.7. Estructura
 - 22.3.8. Desarrollo profesional
 - 22.3.9. Dirección y planificación
 - 22.3.10. Gestión del equipamiento
 - 22.3.11. Funciones y competencias
- 22.4. Gestión de la farmacia hospitalaria
 - 22.4.1. Introducción
 - 22.4.2. Definición de farmacia hospitalaria
 - 22.4.3. Procesos del servicio de farmacia
 - 22.4.4. La unidosis en los hospitales
 - 22.4.5. Almacenaje en las unidades de enfermería

- 22.5. Gestión de la hostelería, servicios complementarios y voluntariado
 - 22.5.1. Introducción
 - 22.5.2. La alimentación hospitalaria
 - 22.5.3. El servicio de lencería
 - 22.5.4. El voluntariado hospitalario

Módulo 23. Gestión de servicios transversales y primarios

- 23.1. Atención primaria de salud
 - 23.1.1. Definición
 - 23.1.2. Principios básicos de la atención primaria de salud
 - 23.1.3. Historia de la atención primaria de salud
 - 23.1.4. Estrategia para la transformación progresiva del sistema sanitario
 - 23.1.5. Contenidos de la APS
 - 23.1.6. Estructuras básicas de salud. El centro de salud y el equipo de atención primaria. Planificación, organización y funcionamiento
 - 23.1.7. Capacidad resolutoria de AP. Evidencia científica de su capacidad. Indicadores de funcionamiento del EAP
 - 23.1.8. Atención a la comunidad y salud pública. Promoción de la salud y educación para la salud
- 23.2. Gestión clínica en atención primaria
 - 23.2.1. Modelos de gestión en AP
 - 23.2.2. Características que definen la GC
 - 23.2.3. Marco regulador de la gestión clínica
 - 23.2.4. Unidades de gestión clínica en atención primaria
 - 23.2.5. Modelos de autogestión en AP EBAs
 - 23.2.6. Contrato de gestión clínica o contrato programa
 - 23.2.7. Calidad de la atención y prácticas basadas en la evidencia
 - 23.2.8. Coordinación con atención especializada y servicios sociales. Derivación y continuidad asistencial
 - 23.2.9. Atención urgente y atención continuada. Modelo PAC y modelo servicios especiales de urgencias
 - 23.2.10. Atención domiciliaria

- 23.3. Gestión del paciente crónico
 - 23.3.1. Introducción
 - 23.3.2. Modelos de atención a los pacientes crónicos
 - 23.3.3. El papel de la enfermería en la atención a la cronicidad
 - 23.3.4. Enfermería gestora de casos y enfermería de enlace
 - 23.3.5. Control de la enfermedad crónica en el domicilio
 - 23.3.6. Cronicidad y atención sociosanitaria
- 23.4. Experiencias en el empoderamiento del paciente: el paciente activo, escuela de pacientes
 - 23.4.1. Introducción
 - 23.4.2. El empoderamiento del paciente y la aportación enfermera
 - 23.4.3. El apoyo entre iguales
 - 23.4.4. El autocuidado y el apoyo al autocuidado
 - 23.4.5. Educación sanitaria y educación en autogestión
 - 23.4.6. Programas de autogestión. Características
 - 23.4.7. Programas de autogestión. Experiencias internacionales y en España

Módulo 24. Gestión de los servicios extrahospitalarios

- 24.1. Gestión de servicios de atención ambulatoria
 - 24.1.1. Introducción
 - 24.1.2. Organismos implicados
 - 24.1.3. Consultas externas y procedimientos
 - 24.1.4. Circuito de atención al paciente
 - 24.1.5. Relación entre primeras y segundas visitas
 - 24.1.6. Cálculo de demoras de consulta
- 24.2. Gestión de las emergencias extrahospitalarias
 - 24.2.1. Introducción
 - 24.2.2. Evolución histórica
 - 24.2.3. Centros coordinadores de emergencias
 - 24.2.4. Recursos humanos y competencias. Equipo implicado
 - 24.2.5. Coordinación con el resto de dispositivos de la red asistencial
 - 24.2.6. Indicadores de calidad de urgencias y emergencias
 - 24.2.7. Plan de catástrofes. Gestionar una catástrofe

- 24.3. Atención domiciliaria: modelos
 - 24.3.1. Introducción
 - 24.3.2. La hospitalización domiciliaria tipos y conceptos
 - 24.3.3. Criterios de selección de pacientes
 - 24.3.4. Cálculo y gestión de los recursos humanos y materiales
 - 24.3.5. Los cuidados paliativos en el domicilio. Técnicas y selección de pacientes
 - 24.3.6. Gestión del acompañamiento a la familia y del duelo
 - 24.3.7. La gestión de la sobrecarga del cuidador principal. Claudicación familiar
- 24.4. Otros servicios de atención ambulatoria
 - 24.4.1. Unidades de salud mental de adultos e infanto-juveniles
 - 24.4.2. Unidades de conductas adictivas
 - 24.4.3. Unidades de atención a la mujer y salud reproductiva
 - 24.4.4. Telemedicina

Módulo 25. Gestión del liderazgo

- 25.1. El liderazgo en el equipo
 - 25.1.1. Teorías sobre la naturaleza y origen de la autoridad
 - 25.1.2. Autoridad y poder, tipos de poder
 - 25.1.3. El liderazgo, componentes y tipos
 - 25.1.4. Modelos de liderazgo nuevos. Situacional y líder coach
 - 25.1.5. Cómo fabricar un líder
 - 25.1.6. El Término *Staff*
- 25.2. La motivación
 - 25.2.1. Introducción
 - 25.2.2. Motivación intrínseca y extrínseca
 - 25.2.3. Diferencias entre motivación y satisfacción y sus diferentes teorías
- 25.3. La delegación
 - 25.3.1. ¿Qué significa delegar?
 - 25.3.2. Formas para evaluar la delegación, tareas
 - 25.3.3. Funciones no delegables
 - 25.3.4. Actitudes
- 25.4. Coaching directivo
 - 25.4.1. Introducción
 - 25.4.2. Desarrollo

Módulo 26. Toma de decisiones en gestión

- 26.1. Toma de decisiones
 - 26.1.1. La decisión como proceso organizativo
 - 26.1.2. Fases del proceso de decisión
 - 26.1.3. Características de toda decisión
- 26.2. El proceso de la decisión
 - 26.2.1. Toma de decisiones
 - 26.2.2. Criterios de decisión
 - 26.2.3. Clasificación de las decisiones
 - 26.2.4. Proceso de decisión centralizada
 - 26.2.5. Principio de factor limitante. Eficacia y eficiencia en los costes en el proceso de la toma de decisiones
 - 26.2.6. Elección de la mejor solución
- 26.3. Técnicas para tomas decisiones
 - 26.3.1. Diferentes técnicas
 - 26.3.2. Técnicas para facilitar la toma de decisión. DAFO
 - 26.3.3. Técnicas de priorización

Módulo 27. La comunicación interna en gestión

- 27.1. La comunicación
 - 27.1.1. Aproximación conceptual
 - 27.1.2. La comunicación interna en la organización sanitaria. ¿Tienes un plan?
 - 27.1.3. ¿Cómo se hace un plan de comunicación interna?
 - 27.1.4. Las herramientas. Evolución de la nota de circulación interior a la red social corporativa
- 27.2. Las reuniones
 - 27.2.1. Aproximación conceptual
 - 27.2.2. Las reuniones directivas y la gestión del tiempo
 - 27.2.3. Arquitectura de reuniones programadas de equipo. Una propuesta
 - 27.2.4. Claves del éxito en la preparación de una reunión
 - 27.2.5. Manejo de reuniones

- 27.3. Gestión de conflictos
 - 27.3.1. Aproximación conceptual
 - 27.3.2. Los conflictos laborales
 - 27.3.3. El cambio principal fuente de conflicto con la dirección
 - 27.3.4. Manejo de conflictos en los equipos de trabajo sanitarios

Módulo 28. Creación de una marca personal

- 28.1. El perfil público
 - 28.1.1. Introducción
 - 28.1.2. Presentarnos al mundo. Nuestra huella digital
 - 28.1.3. Reputación digital. Las referencias positivas
 - 28.1.4. La carta de presentación en el 2.0
- 28.2. La entrevista para optar a un puesto de gestión
 - 28.2.1. Introducción
 - 28.2.2. La entrevista
 - 28.2.3. Métodos para realizar una entrevista con éxito

Módulo 29. Comunicación y marketing en salud

- 29.1. El Marketing
 - 29.1.1. Objetivos
 - 29.1.2. Aproximación conceptual
 - 29.1.3. Marketing en los servicios de salud
- 29.2. La comunicación en las organizaciones
 - 29.2.1. Objetivos
 - 29.2.2. Aproximación conceptual
 - 29.2.3. ¿Qué comunicar en la organización sanitaria?
 - 29.2.4. Las tics como herramienta de comunicación clave en la gestión clínica

- 29.3. El mercado sanitario
 - 29.3.1. Objetivos
 - 29.3.2. Aproximación conceptual
 - 29.3.3. Agentes del mercado sanitario
 - 29.3.4. Estructura del mercado sanitario
 - 29.3.5. Sanidad pública. Mercado, sostenibilidad y cuidados
- 29.4. Responsabilidad Social Corporativa
 - 29.4.1. Objetivos
 - 29.4.2. Aproximación conceptual
 - 29.4.3. Principios básicos
 - 29.4.4. La transparencia, principal reto de RSC
 - 29.4.5. Datos sensibles y alarma social ¿injustificada?
 - 29.4.6. Transparencia de resultados del sistema sanitario. ¿Hasta dónde se debe llegar?

Módulo 30. Gestión de la docencia y la investigación

- 30.1. Principios básicos de metodología de investigación aplicada a las ciencias de la salud
 - 30.1.1. Introducción
 - 30.1.2. Necesidad de investigar en enfermería
 - 30.1.3. Etapas del proceso de investigación
- 30.2. Fuentes de información para la investigación y estrategias de búsqueda
 - 30.2.1. Introducción
 - 30.2.2. Preguntas clínicas de investigación
 - 30.2.3. Fuentes de información
 - 30.2.4. ¿Dónde y cómo buscar la información?
 - 30.2.5. Búsqueda
 - 30.2.6. Bases de datos



- 30.3. Lectura crítica de artículos
 - 30.3.1. Introducción
 - 30.3.2. Fases de la lectura crítica
 - 30.3.3. Herramientas para la lectura crítica
 - 30.3.4. Principales errores
- 30.4. Epidemiología y diseños de estudios de investigación y sesgos
 - 30.4.1. Introducción
 - 30.4.2. Diseños de estudios de investigación
 - 30.4.3. Tipos de estudio
 - 30.4.4. Sesgos
- 30.5. Comunicación y divulgación de la investigación
 - 30.5.1. Introducción
 - 30.5.2. Informes de investigación
 - 30.5.3. Elección de la revista donde publicar
 - 30.5.4. Algunas recomendaciones de estilo para organizaciones sanitarias

“Serás capaz de enfrentar desafíos como la optimización de recursos, la implementación de tecnologías innovadoras y la mejora de las condiciones laborales en el ámbito de la Enfermería”



04

Objetivos docentes

Este programa universitario buscará dotar a los empresarios con herramientas avanzadas para diseñar estrategias competitivas, optimizar recursos y liderar equipos de alto rendimiento en entornos dinámicos y globalizados. Además, se promoverá la adopción de modelos de negocio sostenibles, alineados con estándares internacionales, y fomentará la capacidad de anticiparse a los cambios del entorno económico y tecnológico. Finalmente, los egresados potencializarán la toma de decisiones basadas en datos y garantizar la calidad de los servicios de salud, asegurando un impacto positivo, tanto en la rentabilidad empresarial, como en la satisfacción de los pacientes.



“

¡Apuesta por TECH! Diseñarás estrategias que aseguren una atención centrada en el paciente, maximicen la sostenibilidad financiera de las instituciones y fortalezcan el liderazgo organizacional”



Objetivos generales

- ♦ Definir las últimas tendencias en gestión empresarial, atendiendo al entorno globalizado que rige los criterios de la alta dirección
- ♦ Desarrollar las principales habilidades de liderazgo que deben definir a los profesionales en activo
- ♦ Seguir los criterios de sostenibilidad marcados por los estándares internacionales a la hora de desarrollar un plan de negocio
- ♦ Entender cuál es la mejor manera para gestionar los Recursos Humanos de la empresa, logrando un mayor rendimiento de los mismos en favor de los beneficios de la empresa
- ♦ Entender el entorno económico en el que se desarrolla la empresa y desarrollar estrategias adecuadas para adelantarse a los cambios
- ♦ Ser capaz de gestionar el plan económico y financiero de la empresa
- ♦ Comprender las operaciones logísticas que son necesarias en el ámbito empresarial para desarrollar una gestión adecuada de las mismas
- ♦ Identificar los protocolos de seguimiento para todos los procesos operativos de la empresa
- ♦ Identificar herramientas de primera mano para el crecimiento personal de la empresa
- ♦ Tener un conocimiento profundo sobre el Sistema Nacional de Salud
- ♦ Conocer los sistemas de financiación de los servicios de Enfermería
- ♦ Descubrir las nuevas alternativas a los modelos de gestión tradicionales
- ♦ Saber determinar la eficiencia y sostenibilidad de los sistemas de salud
- ♦ Conocer todo lo relativo a los derechos y deberes de los trabajadores





Objetivos específicos

Módulo 1. Liderazgo, Ética y Responsabilidad Social de las Empresas

- ♦ Desarrollar habilidades de liderazgo ético que integren principios de responsabilidad social empresarial en la toma de decisiones
- ♦ Capacitar en la implementación de políticas de responsabilidad social que generen un impacto positivo en la comunidad y el entorno

Módulo 2. Dirección estratégica y *Management Directivo*

- ♦ Ahondar en la formulación y ejecución de estrategias empresariales eficaces
- ♦ Obtener competencias en la gestión de equipos directivos para mejorar el rendimiento organizacional

Módulo 3. Dirección de personas y gestión del talento

- ♦ Profundizar en la gestión efectiva del talento humano, enfocándose en la atracción, desarrollo y retención de los empleados clave
- ♦ Ser capaz de crear y gestionar equipos de alto rendimiento alineados con los objetivos organizacionales

Módulo 4. Dirección económico-financiera

- ♦ Manejar herramientas innovadoras para la toma de decisiones financieras estratégicas que optimicen los recursos y aseguren la rentabilidad de la empresa
- ♦ Capacitar en la elaboración y gestión de presupuestos, informes financieros y el análisis de la viabilidad de proyectos

Módulo 5. Dirección de operaciones y logística

- ♦ Desarrollar competencias en la planificación, coordinación y control de las operaciones logísticas dentro de la cadena de suministro
- ♦ Optimizar los procesos operacionales y reducir los costos asociados a la logística empresarial

Módulo 6. Dirección de sistemas de información

- ♦ Profundizar en la gestión estratégica de sistemas de información que apoyen la toma de decisiones y la mejora de procesos empresariales
- ♦ Desarrollar competencias para integrar y optimizar las tecnologías de la información en la gestión de servicios de salud, garantizando la seguridad y accesibilidad de los datos

Módulo 7. Dirección Comercial, Marketing Estratégico y Comunicación Corporativa

- ♦ Formar en la creación y ejecución de estrategias comerciales y de marketing que alineen la oferta empresarial con las demandas del mercado
- ♦ Desarrollar competencias en la gestión de la comunicación corporativa para fortalecer la imagen de marca

Módulo 8. Innovación y Dirección de Proyectos

- ♦ Fomentar la capacidad para gestionar proyectos innovadores que aporten valor y diferencien a la empresa en el mercado
- ♦ Desarrollar competencias en la planificación, ejecución y control de proyectos con un enfoque en la innovación y la sostenibilidad

Módulo 9. Investigación de mercados, publicidad y dirección comercial

- ♦ Dominar el uso de herramientas y metodologías para realizar investigaciones de mercado que identifiquen oportunidades de negocio
- ♦ Gestionar campañas publicitarias efectivas y tomar decisiones estratégicas en la dirección comercial

Módulo 10. Management Directivo

- ♦ Obtener habilidades para liderar equipos directivos en entornos empresariales dinámicos y globalizados
- ♦ Capacitar para la toma de decisiones estratégicas que optimicen los recursos y mejoren el desempeño organizacional

Módulo 11. Planificación y control de las organizaciones sanitarias

- ♦ Comprender el proceso de planificación estratégica en salud y su aplicación para la mejora organizacional
- ♦ Analizar los modelos de dirección y control en organizaciones sanitarias para una gestión eficiente

Módulo 12. Sistemas y políticas de salud

- ♦ Analizar y gestionar los sistemas de salud, entendiendo las políticas públicas, la planificación estratégica y el control de las organizaciones sanitarias
- ♦ Ser capaz de mejorar la eficiencia y la accesibilidad de los servicios de salud

Módulo 13. La división de Enfermería en el sistema de salud

- ♦ Adquirir competencias en la gestión de la división de Enfermería dentro del sistema de salud
- ♦ Abordar la planificación de cuidados, la gestión de recursos y la mejora de la calidad de los servicios de enfermería en las organizaciones sanitarias

Módulo 14. Gestión clínica y de cuidados de enfermería

- ♦ Aplicar la normalización del lenguaje enfermero y los sistemas de clasificación para mejorar la gestión clínica
- ♦ Utilizar herramientas de gestión y evaluación para optimizar los cuidados de enfermería basados en la evidencia

Módulo 15. Gestión de personas y talento

- ♦ Conocer la organización y regulación de los profesionales sanitarios en el ámbito público y privado
- ♦ Analizar los derechos, deberes y herramientas de empleabilidad en el sector sanitario

Módulo 16. Gestión y evaluación económica

- ♦ Comprender la gestión financiera, la eficiencia y la sostenibilidad del sistema sanitario
- ♦ Aplicar modelos de financiación, evaluación económica y gestión de compras en salud

Módulo 17. Gestión de la calidad

- ♦ Aplicar estrategias de mejora continua para garantizar la calidad en los cuidados de salud
- ♦ Utilizar registros y datos de actividad sanitaria para evaluar y optimizar la calidad asistencial

Módulo 18. Gestión por competencias

- ♦ Comprender la gestión por competencias y su impacto en la evaluación y desarrollo del desempeño enfermero
- ♦ Aplicar métodos y técnicas para mejorar la formación, motivación y autoevaluación profesional

Módulo 19. Seguridad del paciente

- ♦ Identificar y prevenir riesgos asociados a la seguridad del paciente en el ámbito sanitario
- ♦ Implementar sistemas de notificación, prevención y control de eventos adversos en la atención enfermera

Módulo 20. La acreditación de la calidad en salud

- ♦ Analizar los modelos de acreditación y su papel en la gestión de la calidad en salud
- ♦ Comprender los estándares y criterios de acreditación como herramientas para la mejora continua

Módulo 21. Gestión de los servicios especiales y de hospitalización

- ♦ Organizar y optimizar la gestión de los servicios de urgencias, UCI, área quirúrgica y hospitalización para garantizar una atención eficiente y de calidad
- ♦ Planificar los recursos humanos y materiales en unidades especiales para mejorar la atención al paciente y la seguridad asistencial

Módulo 22. Gestión de los servicios centrales

- ♦ Comprender el funcionamiento y la gestión de los servicios centrales y de soporte hospitalario
- ♦ Aplicar estrategias para optimizar la eficiencia en los servicios de radiodiagnóstico, laboratorio, farmacia hospitalaria y hostelería sanitaria

Módulo 23. Gestión de servicios transversales y primarios

- ♦ Analizar los modelos de gestión en atención primaria y su impacto en la calidad asistencial
- ♦ Desarrollar estrategias para la gestión del paciente crónico y su empoderamiento en el autocuidado

Módulo 24. Gestión de los servicios extrahospitalarios

- ♦ Evaluar la gestión de los servicios de atención ambulatoria, emergencias extrahospitalarias y atención domiciliaria
- ♦ Implementar modelos de atención innovadores, incluyendo telemedicina y unidades especializadas, para mejorar la continuidad asistencial



Módulo 25. Gestión del liderazgo

- ♦ Entender las teorías y modelos de liderazgo, su aplicación en equipos de trabajo y el desarrollo de habilidades de liderazgo efectivas
- ♦ Identificar las motivaciones intrínsecas y extrínsecas en el liderazgo y cómo delegar eficientemente

Módulo 26. Toma de decisiones en gestión

- ♦ Comprender el proceso organizativo de toma de decisiones, sus fases y características clave
- ♦ Aplicar criterios y técnicas de decisión para elegir las mejores soluciones, optimizando la eficacia y eficiencia en los costos

Módulo 27. La comunicación interna en gestión

- ♦ Desarrollar un plan efectivo de comunicación interna en la organización sanitaria, utilizando herramientas adecuadas como redes sociales corporativas
- ♦ Mejorar la gestión de reuniones y el uso del tiempo para optimizar la toma de decisiones

Módulo 28. Creación de una marca personal

- ♦ Desarrollar y gestionar el perfil público personal y la reputación digital, utilizando herramientas para mejorar la huella digital
- ♦ Prepararse para entrevistas de gestión de forma efectiva, mejorando las habilidades de comunicación y presentación

Módulo 29. Comunicación y marketing en salud

- ♦ Aplicar principios de marketing en los servicios de salud, utilizando las TIC para mejorar la comunicación clínica
- ♦ Entender la estructura del mercado sanitario y la importancia de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) en la sostenibilidad del sistema sanitario

Módulo 30. Gestión de la docencia y la investigación

- ♦ Desarrollar habilidades en la metodología de investigación aplicada a las ciencias de la salud, promoviendo la calidad en el proceso investigativo
- ♦ Fomentar el uso de fuentes de información y la lectura crítica para asegurar la validez y difusión adecuada de los resultados de la investigación en salud



TECH te conectará con las herramientas clave para marcar la diferencia en la Dirección y Gestión en Enfermería. ¡Únete a este posgrado 100% online y potencia el crecimiento de tu carrera!”

05

Salidas profesionales

Tras culminar este Grand Master de Formación Permanente, los empresarios estarán capacitados para ocupar puestos clave como directores de hospitales, gestores de servicios de Enfermería, consultores especializados en administración sanitaria o responsables de proyectos estratégicos en organizaciones de salud. Además, podrán liderar departamentos de calidad, diseñar planes de mejora en instituciones públicas y privadas o desarrollar negocios propios enfocados en soluciones innovadoras para el cuidado de la salud. De igual modo, los egresados serán capaces de adaptarse a los desafíos de un sector en constante evolución, garantizando la sostenibilidad empresarial y la excelencia en la atención al paciente.



“

Este programa universitario abrirá un amplio abanico de salidas profesionales dirigidas a empresarios que busquen potenciar su impacto en la gestión de servicios de salud”

Perfil del egresado

El egresado poseerá un perfil altamente especializado, combinando habilidades de liderazgo estratégico, conocimientos avanzados en gestión empresarial y una sólida comprensión de las dinámicas del sector sanitario. También, estará preparado para tomar decisiones críticas en entornos complejos, optimizar recursos y dirigir equipos multidisciplinarios, con enfoque en la excelencia operativa y la satisfacción del paciente. Además, este experto contará con la capacidad de diseñar y ejecutar planes de negocio sostenibles, implementar innovaciones tecnológicas y garantizar el cumplimiento de estándares internacionales de calidad y sostenibilidad.

Adquirirás competencias en la gestión integral de los servicios hospitalarios, desde Urgencias y UCI, hasta Atención Primaria y ambulatoria, garantizando una distribución eficiente de recursos.

- ♦ **Liderazgo Estratégico:** dirigir equipos multidisciplinarios con visión global, tomando decisiones informadas que impulsen la eficiencia operativa y la innovación en entornos sanitarios complejos
- ♦ **Gestión del Cambio:** aplicar las transformaciones del sector, desarrollando estrategias que respondan a desafíos económicos, tecnológicos y regulatorios en el ámbito de la salud
- ♦ **Comunicación Efectiva:** dominar técnicas para transmitir ideas y liderar negociaciones, promoviendo la colaboración y el alineamiento organizacional en todos los niveles
- ♦ **Pensamiento Crítico y Resolución de Problemas:** analizar situaciones complejas, identificar soluciones innovadoras y ejecutar planes que optimicen recursos y maximicen resultados en contextos competitivos



Después de realizar el programa universitario, podrás desempeñar tus conocimientos y habilidades en los siguientes cargos:

- 1. Director de Hospital:** administrador general de un hospital, supervisando la administración de recursos, personal y procesos operativos para garantizar una atención sanitaria de calidad.
- 2. Gerente de Servicios de Enfermería:** director del área de Enfermería en instituciones de salud, coordinando equipos, implementando estándares de calidad y optimizando los Recursos Humanos y materiales.
- 3. Consultor en Gestión Sanitaria:** asesor independiente o en firma consultora que asesora a organizaciones de salud sobre cómo mejorar la eficiencia operativa, la rentabilidad y la calidad del servicio.
- 4. Director de Calidad en Salud:** diseñador y supervisor de los programas de calidad y mejora continua en los servicios sanitarios, asegurando el cumplimiento de normativas y estándares internacionales.
- 5. Responsable de Planificación Estratégica:** líder encargado de formular e implementar las estrategias de largo plazo para optimizar el funcionamiento y la sostenibilidad de una institución de salud.
- 6. Director de Finanzas en Salud:** gestor de las finanzas de una organización sanitaria, supervisando presupuestos, costes y la viabilidad económica de los proyectos y servicios.
- 7. Director de Proyectos de Salud:** líder de iniciativas y proyectos relacionados con la innovación en el sector salud, desde la implementación de nuevas tecnologías, hasta la mejora de procesos asistenciales.
- 8. Director de Recursos Humanos en Salud:** gestor del capital humano en organizaciones sanitarias, desde el reclutamiento hasta la capacitación, asegurando un entorno laboral eficiente y alineado con los objetivos estratégicos.
- 9. Director de Marketing Sanitario:** desarrollador de estrategias de Marketing para promover los servicios de salud, aumentar la visibilidad de la institución y atraer pacientes.
- 10. Responsable de Atención al Paciente:** gestor de la calidad en la atención directa al paciente, implementando protocolos y mejores prácticas para garantizar una experiencia óptima y un alto nivel de satisfacción.



Indagarás en modelos de acreditación de calidad en servicios sanitarios, estrategias innovadoras de Marketing en salud y métodos para garantizar la salud laboral del personal de Enfermería”

06

Metodología de estudio

TECH es la primera universidad en el mundo que combina la metodología de los **case studies** con el **Relearning**, un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración dirigida.

Esta disruptiva estrategia pedagógica ha sido concebida para ofrecer a los profesionales la oportunidad de actualizar conocimientos y desarrollar competencias de un modo intenso y riguroso. Un modelo de aprendizaje que coloca al estudiante en el centro del proceso académico y le otorga todo el protagonismo, adaptándose a sus necesidades y dejando de lado las metodologías más convencionales.



“

TECH te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera”

El alumno: la prioridad de todos los programas de TECH

En la metodología de estudios de TECH el alumno es el protagonista absoluto. Las herramientas pedagógicas de cada programa han sido seleccionadas teniendo en cuenta las demandas de tiempo, disponibilidad y rigor académico que, a día de hoy, no solo exigen los estudiantes sino los puestos más competitivos del mercado.

Con el modelo educativo asincrónico de TECH, es el alumno quien elige el tiempo que destina al estudio, cómo decide establecer sus rutinas y todo ello desde la comodidad del dispositivo electrónico de su preferencia. El alumno no tendrá que asistir a clases en vivo, a las que muchas veces no podrá acudir. Las actividades de aprendizaje las realizará cuando le venga bien. Siempre podrá decidir cuándo y desde dónde estudiar.

“

*En TECH NO tendrás clases en directo
(a las que luego nunca puedes asistir)”*



Los planes de estudios más exhaustivos a nivel internacional

TECH se caracteriza por ofrecer los itinerarios académicos más completos del entorno universitario. Esta exhaustividad se logra a través de la creación de temarios que no solo abarcan los conocimientos esenciales, sino también las innovaciones más recientes en cada área.

Al estar en constante actualización, estos programas permiten que los estudiantes se mantengan al día con los cambios del mercado y adquieran las habilidades más valoradas por los empleadores. De esta manera, quienes finalizan sus estudios en TECH reciben una preparación integral que les proporciona una ventaja competitiva notable para avanzar en sus carreras.

Y además, podrán hacerlo desde cualquier dispositivo, pc, tableta o smartphone.

“

El modelo de TECH es asincrónico, de modo que te permite estudiar con tu pc, tableta o tu smartphone donde quieras, cuando quieras y durante el tiempo que quieras”

Case studies o Método del caso

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, su función era también presentarles situaciones complejas reales. Así, podían tomar decisiones y emitir juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas. En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Con este modelo de enseñanza es el propio alumno quien va construyendo su competencia profesional a través de estrategias como el *Learning by doing* o el *Design Thinking*, utilizadas por otras instituciones de renombre como Yale o Stanford.

Este método, orientado a la acción, será aplicado a lo largo de todo el itinerario académico que el alumno emprenda junto a TECH. De ese modo se enfrentará a múltiples situaciones reales y deberá integrar conocimientos, investigar, argumentar y defender sus ideas y decisiones. Todo ello con la premisa de responder al cuestionamiento de cómo actuaría al posicionarse frente a eventos específicos de complejidad en su labor cotidiana.



Método Relearning

En TECH los *case studies* son potenciados con el mejor método de enseñanza 100% online: el *Relearning*.

Este método rompe con las técnicas tradicionales de enseñanza para poner al alumno en el centro de la ecuación, proveyéndole del mejor contenido en diferentes formatos. De esta forma, consigue repasar y reiterar los conceptos clave de cada materia y aprender a aplicarlos en un entorno real.

En esta misma línea, y de acuerdo a múltiples investigaciones científicas, la reiteración es la mejor manera de aprender. Por eso, TECH ofrece entre 8 y 16 repeticiones de cada concepto clave dentro de una misma lección, presentada de una manera diferente, con el objetivo de asegurar que el conocimiento sea completamente afianzado durante el proceso de estudio.

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



Un Campus Virtual 100% online con los mejores recursos didácticos

Para aplicar su metodología de forma eficaz, TECH se centra en proveer a los egresados de materiales didácticos en diferentes formatos: textos, vídeos interactivos, ilustraciones y mapas de conocimiento, entre otros. Todos ellos, diseñados por profesores cualificados que centran el trabajo en combinar casos reales con la resolución de situaciones complejas mediante simulación, el estudio de contextos aplicados a cada carrera profesional y el aprendizaje basado en la reiteración, a través de audios, presentaciones, animaciones, imágenes, etc.

Y es que las últimas evidencias científicas en el ámbito de las Neurociencias apuntan a la importancia de tener en cuenta el lugar y el contexto donde se accede a los contenidos antes de iniciar un nuevo aprendizaje. Poder ajustar esas variables de una manera personalizada favorece que las personas puedan recordar y almacenar en el hipocampo los conocimientos para retenerlos a largo plazo. Se trata de un modelo denominado *Neurocognitive context-dependent e-learning* que es aplicado de manera consciente en esta titulación universitaria.

Por otro lado, también en aras de favorecer al máximo el contacto mentor-alumno, se proporciona un amplio abanico de posibilidades de comunicación, tanto en tiempo real como en diferido (mensajería interna, foros de discusión, servicio de atención telefónica, email de contacto con secretaría técnica, chat y videoconferencia).

Asimismo, este completísimo Campus Virtual permitirá que el alumnado de TECH organice sus horarios de estudio de acuerdo con su disponibilidad personal o sus obligaciones laborales. De esa manera tendrá un control global de los contenidos académicos y sus herramientas didácticas, puestas en función de su acelerada actualización profesional.



La modalidad de estudios online de este programa te permitirá organizar tu tiempo y tu ritmo de aprendizaje, adaptándolo a tus horarios”

La eficacia del método se justifica con cuatro logros fundamentales:

1. Los alumnos 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.

La metodología universitaria mejor valorada por sus alumnos

Los resultados de este innovador modelo académico son constatables en los niveles de satisfacción global de los egresados de TECH.

La valoración de los estudiantes sobre la calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso y sus objetivos es excelente. No en valde, la institución se convirtió en la universidad mejor valorada por sus alumnos según el índice global score, obteniendo un 4,9 de 5.

Accede a los contenidos de estudio desde cualquier dispositivo con conexión a Internet (ordenador, tablet, smartphone) gracias a que TECH está al día de la vanguardia tecnológica y pedagógica.

Podrás aprender con las ventajas del acceso a entornos simulados de aprendizaje y el planteamiento de aprendizaje por observación, esto es, Learning from an expert.



Así, en este programa estarán disponibles los mejores materiales educativos, preparados a conciencia:



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 que creará nuestra manera de trabajo online, con las técnicas más novedosas que nos permiten ofrecerte una gran calidad, en cada una de las piezas que pondremos a tu servicio.



Prácticas de habilidades y competencias

Realizarás actividades de desarrollo de competencias y habilidades específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un especialista precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



Resúmenes interactivos

Presentamos los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audio, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

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



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso, guías internacionales... En nuestra biblioteca virtual tendrás acceso a todo lo que necesitas para completar tu capacitación.





Case Studies

Completarás una selección de los mejores *case studies* de la materia. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas del panorama internacional.



Testing & Retesting

Evaluamos y reevaluamos periódicamente tu conocimiento a lo largo del programa. Lo hacemos sobre 3 de los 4 niveles de la Pirámide de Miller.



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 nuestras 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.



07

Cuadro docente

El cuadro docente está compuesto por un equipo de profesionales de prestigio internacional, que combina una sólida preparación académica con una amplia experiencia práctica en el ámbito de la gestión sanitaria. De hecho, incluye líderes empresariales, consultores y directores de empresas, quienes aportarán una visión estratégica y actualizada de las mejores prácticas del sector. En este sentido, los egresados tendrán la oportunidad de ser guiados por profesionales que han liderado proyectos innovadores, diseñado estrategias de alto impacto y superando desafíos reales en entornos complejos.





“

El enfoque del excelente claustro de TECH garantizará que los conocimientos transmitidos sean tanto teóricos, como prácticos, alineados con las demandas actuales del mercado sanitario global”

Director Invitado Internacional

Andrew D. Magalee es un líder destacado en el campo de la **Enfermería y la Gestión de la Atención Médica**, con una trayectoria profesional marcada por su compromiso con la **excelencia y la innovación**. Así, se ha desempeñado como **Director de Enfermería para la Gestión de Personal y Recursos de Enfermería** en el **Centro Médico Johns Hopkins Bayview**, una posición de gran responsabilidad en una de las instituciones médicas más prestigiosas internacionalmente.

Con una sólida capacitación académica, que incluye un **Máster en Administración de Enfermería**, con especialización en **Atención Pediátrica**, por la Universidad de Nueva York, ha combinado su conocimiento teórico con una amplia experiencia práctica. Además, ha ocupado el cargo de **Director de Enfermería** en el **Centro Médico Dartmouth-Hitchcock**, donde ha dejado una marca significativa en la mejora de la **calidad de la atención y la eficiencia operativa**. También ha ejercido como **Asistente de Gerente** en el **Centro Médico Langone**, en la Universidad de Nueva York.

Asimismo, aparte de su destacada **labor profesional**, Andrew D. Magalee ha demostrado un compromiso con preparación académica, habiendo completado licenciaturas, tanto en **Biología** como en **Enfermería**, en reconocidas instituciones norteamericanas, como la Universidad de St. John's y la Universidad de Nueva York. De esta forma, sus conocimientos y destrezas abarcan, desde la **gestión hospitalaria**, hasta la implementación de **tecnologías de salud**, incluyendo su gran bagaje en **Recursos Humanos, mejora del rendimiento, seguro de salud, investigación clínica y gestión de emergencias**. Todo ello lo posiciona como una figura influyente y respetada en el ámbito internacional de la salud.



D. Magalee, Andrew D.

- ♦ Director de Enfermería, Gestión de Personal y Recursos, Centro Médico Johns Hopkins Bayview, EE. UU.
- ♦ Director de Enfermería en el Centro Médico Dartmouth–Hitchcock, New Hampshire
- ♦ Asistente de Gerente en el Centro Médico Langone, Universidad de Nueva York
- ♦ Máster en Administración de Enfermería, especialización en Atención Pediátrica, por la Universidad de Nueva York
- ♦ Licenciado en Enfermería por la Universidad de Nueva York
- ♦ Licenciado en Biología por la Universidad de St. John's

“

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

Directora Invitada Internacional

Con más de 20 años de experiencia en el diseño y la dirección de equipos globales de **adquisición de talento**, Jennifer Dove es experta en **contratación y estrategia tecnológica**. A lo largo de su experiencia profesional ha ocupado puestos directivos en varias organizaciones tecnológicas dentro de empresas de la lista **Fortune 50**, como **NBCUniversal** y **Comcast**. Su trayectoria le ha permitido destacar en entornos competitivos y de alto crecimiento.

Como **Vicepresidenta de Adquisición de Talento** en **Mastercard**, se encarga de supervisar la estrategia y la ejecución de la incorporación de talento, colaborando con los líderes empresariales y los responsables de **Recursos Humanos** para cumplir los objetivos operativos y estratégicos de contratación. En especial, su finalidad es **crear equipos diversos, inclusivos y de alto rendimiento** que impulsen la innovación y el crecimiento de los productos y servicios de la empresa. Además, es experta en el uso de herramientas para atraer y retener a los mejores profesionales de todo el mundo. También se encarga de **amplificar la marca de empleador** y la propuesta de valor de **Mastercard** a través de publicaciones, eventos y redes sociales.

Jennifer Dove ha demostrado su compromiso con el desarrollo profesional continuo, participando activamente en redes de profesionales de **Recursos Humanos** y contribuyendo a la incorporación de numerosos trabajadores a diferentes empresas. Tras obtener su licenciatura en **Comunicación Organizacional** por la Universidad de Miami, ha ocupado cargos directivos de selección de personal en empresas de diversas áreas.

Por otra parte, ha sido reconocida por su habilidad para liderar transformaciones organizacionales, **integrar tecnologías** en los **procesos de reclutamiento** y desarrollar programas de liderazgo que preparan a las instituciones para los desafíos futuros. También ha implementado con éxito programas de **bienestar laboral** que han aumentado significativamente la satisfacción y retención de empleados.



Dña. Dove, Jennifer

- Vicepresidenta de Adquisición de Talentos en Mastercard, Nueva York, Estados Unidos
- Directora de Adquisición de Talentos en NBCUniversal Media, Nueva York, Estados Unidos
- Responsable de Selección de Personal Comcast
- Directora de Selección de Personal en Rite Hire Advisory
- Vicepresidenta Ejecutiva de la División de Ventas en Ardor NY Real Estate
- Directora de Selección de Personal en Valerie August & Associates
- Ejecutiva de Cuentas en BNC
- Ejecutiva de Cuentas en Vault
- Graduada en Comunicación Organizacional por la Universidad de Miami



TECH cuenta con un distinguido y especializado grupo de Directores Invitados Internacionales, con importantes roles de liderazgo en las empresas más punteras del mercado global”

Director Invitado Internacional

Líder tecnológico con décadas de experiencia en las principales multinacionales tecnológicas, Rick Gauthier se ha desarrollado de forma prominente en el campo de los servicios en la nube y mejora de procesos de extremo a extremo. Ha sido reconocido como un líder y responsable de equipos con gran eficiencia, mostrando un talento natural para garantizar un alto nivel de compromiso entre sus trabajadores.

Posee dotes innatas en la estrategia e innovación ejecutiva, desarrollando nuevas ideas y respaldando su éxito con datos de calidad. Su trayectoria en **Amazon** le ha permitido administrar e integrar los servicios informáticos de la compañía en Estados Unidos. En **Microsoft** ha liderado un equipo de 104 personas, encargadas de proporcionar infraestructura informática a nivel corporativo y apoyar a departamentos de ingeniería de productos en toda la compañía.

Esta experiencia le ha permitido destacarse como un directivo de alto impacto, con habilidades notables para aumentar la eficiencia, productividad y satisfacción general del cliente.



D. Gauthier, Rick

- Director regional de IT en Amazon, Seattle, Estados Unidos
- Jefe de programas sénior en Amazon
- Vicepresidente de Wimmer Solutions
- Director sénior de servicios de ingeniería productiva en Microsoft
- Titulado en Ciberseguridad por Western Governors University
- Certificado Técnico en *Commercial Diving* por Divers Institute of Technology
- Titulado en Estudios Ambientales por The Evergreen State College

“

Aprovecha la oportunidad para conocer los últimos avances en esta materia para aplicarla a tu práctica diaria”

Director Invitado Internacional

Romi Arman es un reputado experto internacional con más de dos décadas de experiencia en **Transformación Digital, Marketing, Estrategia y Consultoría**. A través de esa extendida trayectoria, ha asumido diferentes riesgos y es un permanente **defensor** de la **innovación** y el **cambio** en la coyuntura empresarial. Con esa experticia, ha colaborado con directores generales y organizaciones corporativas de todas partes del mundo, empujándoles a dejar de lado los modelos tradicionales de negocios. Así, ha contribuido a que compañías como la energética Shell se conviertan en **verdaderos líderes del mercado**, centradas en sus **clientes** y el **mundo digital**.

Las estrategias diseñadas por Arman tienen un impacto latente, ya que han permitido a varias corporaciones **mejorar las experiencias de los consumidores, el personal y los accionistas** por igual. El éxito de este experto es cuantificable a través de métricas tangibles como el **CSAT**, el **compromiso de los empleados** en las instituciones donde ha ejercido y el crecimiento del **indicador financiero EBITDA** en cada una de ellas.

También, en su recorrido profesional ha nutrido y **liderado equipos de alto rendimiento** que, incluso, han recibido galardones por su **potencial transformador**. Con Shell, específicamente, el ejecutivo se ha propuesto siempre superar tres retos: **satisfacer** las complejas **demandas** de **descarbonización** de los clientes, **apoyar** una “**descarbonización rentable**” y **revisar** un panorama fragmentado de **datos, digital y tecnológico**. Así, sus esfuerzos han evidenciado que para lograr un éxito sostenible es fundamental partir de las necesidades de los consumidores y sentar las bases de la transformación de los procesos, los datos, la tecnología y la cultura.

Por otro lado, el directivo destaca por su dominio de las **aplicaciones empresariales** de la **Inteligencia Artificial**, temática en la que cuenta con un posgrado de la Escuela de Negocios de Londres. Al mismo tiempo, ha acumulado experiencias en **IoT** y el **Salesforce**.



D. Arman, Romi

- Director de Transformación Digital (CDO) en la Corporación Energética Shell, Londres, Reino Unido
- Director Global de Comercio Electrónico y Atención al Cliente en la Corporación Energética Shell
- Gestor Nacional de Cuentas Clave (fabricantes de equipos originales y minoristas de automoción) para Shell en Kuala Lumpur, Malasia
- Consultor Sénior de Gestión (Sector Servicios Financieros) para Accenture desde Singapur
- Licenciado en la Universidad de Leeds
- Posgrado en Aplicaciones Empresariales de la IA para Altos Ejecutivos de la Escuela de Negocios de Londres
- Certificación Profesional en Experiencia del Cliente CCXP
- Curso de Transformación Digital Ejecutiva por IMD

“

¿Deseas actualizar tus conocimientos con la más alta calidad educativa? TECH te ofrece el contenido más actualizado del mercado académico, diseñado por auténticos expertos de prestigio internacional”

Director Invitado Internacional

Manuel Arens es un experimentado profesional en el manejo de datos y líder de un equipo altamente cualificado. De hecho, Arens ocupa el cargo de **gerente global de compras** en la división de Infraestructura Técnica y Centros de Datos de Google, empresa en la que ha desarrollado la mayor parte de su carrera profesional. Con base en Mountain View, California, ha proporcionado soluciones para los desafíos operativos del gigante tecnológico, tales como la **integridad de los datos maestros**, las **actualizaciones de datos de proveedores** y la **priorización** de los mismos. Ha liderado la planificación de la cadena de suministro de centros de datos y la evaluación de riesgos del proveedor, generando mejoras en el proceso y la gestión de flujos de trabajo que han resultado en ahorros de costos significativos.

Con más de una década de trabajo proporcionando soluciones digitales y liderazgo para empresas en diversas industrias, tiene una amplia experiencia en todos los aspectos de la prestación de soluciones estratégicas, incluyendo **Marketing**, **análisis de medios**, **medición** y **atribución**. De hecho, ha recibido varios reconocimientos por su labor, entre ellos el **Premio al Liderazgo BIM**, el **Premio a la Liderazgo Search**, **Premio al Programa de Generación de Leads de Exportación** y el **Premio al Mejor Modelo de Ventas de EMEA**.

Asimismo, Arens se desempeñó como **Gerente de Ventas** en Dublín, Irlanda. En este puesto, construyó un equipo de 4 a 14 miembros en tres años y lideró al equipo de ventas para lograr resultados y colaborar bien entre sí y con equipos interfuncionales. También ejerció como **Analista Sénior** de Industria, en Hamburgo, Alemania, creando storylines para más de 150 clientes utilizando herramientas internas y de terceros para apoyar el análisis. Desarrolló y redactó informes en profundidad para demostrar su dominio del tema, incluyendo la comprensión de los **factores macroeconómicos** y **políticos/regulatorios** que afectan la adopción y difusión de la tecnología.

También ha liderado equipos en empresas como **Eaton**, **Airbus** y **Siemens**, en los que adquirió valiosa experiencia en gestión de cuentas y cadena de suministro. Destaca especialmente su labor para superar continuamente las expectativas mediante la **construcción de valiosas relaciones con los clientes** y **trabajar de forma fluida con personas en todos los niveles de una organización**, incluyendo stakeholders, gestión, miembros del equipo y clientes. Su enfoque impulsado por los datos y su capacidad para desarrollar soluciones innovadoras y escalables para los desafíos de la industria lo han convertido en un líder prominente en su campo.



D. Arens, Manuel

- Gerente Global de Compras en Google, Mountain View, Estados Unidos
- Responsable principal de Análisis y Tecnología B2B en Google, Estados Unidos
- Director de ventas en Google, Irlanda
- Analista Industrial Sénior en Google, Alemania
- Gestor de cuentas en Google, Irlanda
- Accounts Payable en Eaton, Reino Unido
- Gestor de Cadena de Suministro en Airbus, Alemania

“

¡Apuesta por TECH! Podrás acceder a los mejores materiales didácticos, a la vanguardia tecnológica y educativa, implementados por reconocidos especialistas de renombre internacional en la materia”

Director Invitado Internacional

Andrea La Sala es un experimentado ejecutivo del Marketing cuyos proyectos han tenido un **significativo impacto** en el entorno de la Moda. A lo largo de su exitosa carrera ha desarrollado disímiles tareas relacionadas con **Productos, Merchandising y Comunicación**. Todo ello, ligado a marcas de prestigio como **Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein**, entre otras.

Los resultados de este directivo de **alto perfil internacional** han estado vinculados a su probada capacidad para **sintetizar información** en marcos claros y ejecutar **acciones concretas** alineadas a objetivos **empresariales específicos**. Además, es reconocido por su **proactividad y adaptación a ritmos acelerados** de trabajo. A todo ello, este experto adiciona una **fuerte conciencia comercial, visión de mercado** y una **auténtica pasión** por los productos.

Como **Director Global de Marca y Merchandising** en **Giorgio Armani**, ha supervisado disímiles **estrategias de Marketing** para ropas y accesorios. Asimismo, sus tácticas han estado centradas en el **ámbito minorista** y las **necesidades y el comportamiento del consumidor**. Desde este puesto, La Sala también ha sido responsable de configurar la comercialización de productos en diferentes mercados, actuando como **jefe de equipo** en los **departamentos de Diseño, Comunicación y Ventas**.

Por otro lado, en empresas como **Calvin Klein** o el **Gruppo Coin**, ha emprendido proyectos para impulsar la **estructura, el desarrollo y la comercialización** de diferentes colecciones. A su vez, ha sido encargado de crear **calendarios eficaces** para las **campañas** de compra y venta. Igualmente, ha tenido bajo su dirección los **términos, costes, procesos y plazos de entrega** de diferentes operaciones.

Estas experiencias han convertido a Andrea La Sala en uno de los principales y más cualificados **líderes corporativos** de la **Moda y el Lujo**. Una alta capacidad directiva con la que ha logrado implementar de manera eficaz el **posicionamiento positivo** de diferentes marcas y redefinir sus indicadores clave de rendimiento (KPI).



D. La Sala, Andrea

- Director Global de Marca y Merchandising Armani Exchange en Giorgio Armani, Milán, Italia
- Director de Merchandising en Calvin Klein
- Responsable de Marca en Gruppo Coin
- Brand Manager en Dolce&Gabbana
- Brand Manager en Sergio Tacchini S.p.A.
- Analista de Mercado en Fastweb
- Graduado de Business and Economics en la Università degli Studi del Piemonte Orientale

“

Los profesionales más cualificados y experimentados a nivel internacional te esperan en TECH para ofrecerte una enseñanza de primer nivel, actualizada y basada en la última evidencia científica. ¿A qué esperas para matricularte?”

Director Invitado Internacional

Mick Gram es sinónimo de innovación y excelencia en el campo de la **Inteligencia Empresarial** a nivel internacional. Su exitosa carrera se vincula a puestos de liderazgo en multinacionales como **Walmart** y **Red Bull**. Asimismo, este experto destaca por su visión para **identificar tecnologías emergentes** que, a largo plazo, alcanzan un impacto imperecedero en el entorno corporativo.

Por otro lado, el ejecutivo es considerado un **pionero** en el **empleo de técnicas de visualización de datos** que simplificaron conjuntos complejos, haciéndolos accesibles y facilitadores de la toma de decisiones. Esta habilidad se convirtió en el pilar de su perfil profesional, transformándolo en un deseado activo para muchas organizaciones que apostaban por **recopilar información** y **generar acciones** concretas a partir de ellos.

Uno de sus proyectos más destacados de los últimos años ha sido la **plataforma Walmart Data Cafe**, la más grande de su tipo en el mundo que está anclada en la nube destinada al análisis de **Big Data**. Además, ha desempeñado el cargo de **Director de Business Intelligence** en **Red Bull**, abarcando áreas como **Ventas, Distribución, Marketing** y **Operaciones de Cadena de Suministro**. Su equipo fue reconocido recientemente por su innovación constante en cuanto al uso de la nueva API de Walmart Luminare para **insights** de Compradores y Canales.

En cuanto a su formación, el directivo cuenta con varios Másteres y estudios de posgrado en centros de prestigio como la **Universidad de Berkeley**, en Estados Unidos, y la **Universidad de Copenhague**, en Dinamarca. A través de esa actualización continua, el experto ha alcanzado competencias de vanguardia. Así, ha llegado a ser considerado un **líder nato** de la **nueva economía mundial**, centrada en el impulso de los datos y sus posibilidades infinitas.



D. Gram, Mick

- Director de *Business Intelligence* y Análisis en Red Bull, Los Ángeles, Estados Unidos
- Arquitecto de soluciones de *Business Intelligence* para Walmart Data Cafe
- Consultor independiente de *Business Intelligence* y *Data Science*
- Director de *Business Intelligence* en Capgemini
- Analista Jefe en Nordea
- Consultor Jefe de *Business Intelligence* para SAS
- Executive Education en IA y Machine Learning en UC Berkeley College of Engineering
- MBA Executive en e-commerce en la Universidad de Copenhague
- Licenciatura y Máster en Matemáticas y Estadística en la Universidad de Copenhague



¡Estudia en la mejor universidad online del mundo según Forbes! En este MBA tendrás acceso a una amplia biblioteca de recursos multimedia, elaborados por reconocidos docentes de relevancia internacional”

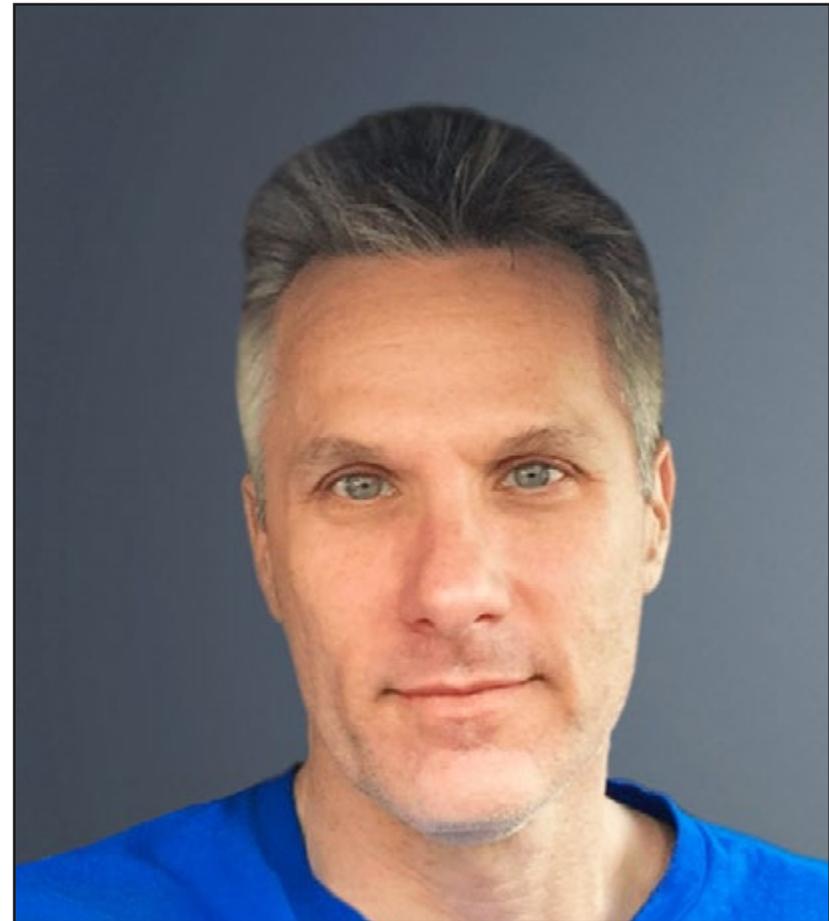
Director Invitado Internacional

Scott Stevenson es un distinguido experto del sector del **Marketing Digital** que, por más de 19 años, ha estado ligado a una de las compañías más poderosas de la industria del entretenimiento, **Warner Bros. Discovery**. En este rol, ha tenido un papel fundamental en la **supervisión de logística y flujos de trabajos creativos** en diversas plataformas digitales, incluyendo redes sociales, búsqueda, *display* y medios lineales.

El liderazgo de este ejecutivo ha sido crucial para impulsar **estrategias de producción en medios pagados**, lo que ha resultado en una notable **mejora** en las **tasas de conversión** de su empresa. Al mismo tiempo, ha asumido otros roles, como el de Director de Servicios de Marketing y Gerente de Tráfico en la misma multinacional durante su antigua gerencia.

A su vez, Stevenson ha estado ligado a la distribución global de videojuegos y **campañas de propiedad digital**. También, fue el responsable de introducir estrategias operativas relacionadas con la formación, finalización y entrega de contenido de sonido e imagen para **comerciales de televisión y trailers**.

Por otro lado, el experto posee una Licenciatura en Telecomunicaciones de la Universidad de Florida y un Máster en Escritura Creativa de la Universidad de California, lo que demuestra su destreza en **comunicación y narración**. Además, ha participado en la Escuela de Desarrollo Profesional de la Universidad de Harvard en programas de vanguardia sobre el uso de la **Inteligencia Artificial** en los **negocios**. Así, su perfil profesional se erige como uno de los más relevantes en el campo actual del **Marketing** y los **Medios Digitales**.



D. Stevenson, Scott

- Director de Marketing Digital en Warner Bros. Discovery, Burbank, Estados Unidos
- Gerente de Tráfico en Warner Bros. Entertainment
- Máster en Escritura Creativa de la Universidad de California
- Licenciatura en Telecomunicaciones de la Universidad de Florida

“

¡Alcanza tus objetivos académicos y profesionales con los expertos mejor cualificados del mundo! Los docentes de este MBA te guiarán durante todo el proceso de aprendizaje”

Directora Invitada Internacional

Galardonada con el "*International Content Marketing Awards*" por su creatividad, liderazgo y calidad de sus contenidos informativos, Wendy Thole-Muir es una reconocida **Directora de Comunicación** altamente especializada en el campo de la **Gestión de Reputación**.

En este sentido, ha desarrollado una sólida trayectoria profesional de más de dos décadas en este ámbito, lo que le ha llevado a formar parte de prestigiosas entidades de referencia internacional como **Coca-Cola**. Su rol implica la supervisión y manejo de la comunicación corporativa, así como el control de la imagen organizacional. Entre sus principales contribuciones, destaca haber liderado la implementación de la **plataforma de interacción interna Yammer**. Gracias a esto, los empleados aumentaron su compromiso con la marca y crearon una comunidad que mejoró la transmisión de información significativamente.

Por otra parte, se ha encargado de gestionar la comunicación de las **inversiones estratégicas** de las empresas en diferentes países africanos. Una muestra de ello es que ha manejado diálogos en torno a las inversiones significativas en Kenya, demostrando el compromiso de las entidades con el desarrollo tanto económico como social del país. A su vez, ha logrado numerosos **reconocimientos** por su capacidad de gestionar la percepción sobre las firmas en todos los mercados en los que opera. De esta forma, ha logrado que las compañías mantengan una gran notoriedad y los consumidores las asocien con una elevada calidad.

Además, en su firme compromiso con la excelencia, ha participado activamente en reputados **Congresos y Simposios** a escala global con el objetivo de ayudar a los profesionales de la información a mantenerse a la vanguardia de las técnicas más sofisticadas para **desarrollar planes estratégicos de comunicación** exitosos. Así pues, ha ayudado a numerosos expertos a anticiparse a situaciones de crisis institucionales y a manejar acontecimientos adversos de manera efectiva.



Dña. Thole-Muir, Wendy

- ♦ Directora de Comunicación Estratégica y Reputación Corporativa en Coca-Cola, Sudáfrica
- ♦ Responsable de Reputación Corporativa y Comunicación en ABI at SABMiller de Lovania, Bélgica
- ♦ Consultora de Comunicaciones en ABI, Bélgica
- ♦ Consultora de Reputación y Comunicación de Third Door en Gauteng, Sudáfrica
- ♦ Máster en Estudios del Comportamiento Social por Universidad de Sudáfrica
- ♦ Máster en Artes con especialidad en Sociología y Psicología por Universidad de Sudáfrica
- ♦ Licenciatura en Ciencias Políticas y Sociología Industrial por Universidad de KwaZulu-Natal
- ♦ Licenciatura en Psicología por Universidad de Sudáfrica

“

Gracias a esta titulación universitaria, 100% online, podrás compaginar el estudio con tus obligaciones diarias, de la mano de los mayores expertos internacionales en el campo de tu interés. ¡Inscríbete ya!”

08

Titulación

Este programa MBA en Dirección y Gestión en Enfermería garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Grand Master de Formación Permanente expedido por TECH Universidad.



“

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

Este programa te permitirá obtener el título de **MBA en Dirección y Gestión en Enfermería** emitido por TECH Universidad.

TECH 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.

TECH es miembro de **Business Graduates Association (BGA)**, la red internacional que reúne a las escuelas de negocios más prestigiosas del mundo. Esta distinción reafirma su compromiso con la excelencia en la gestión responsable y la capacitación para directivos.

Aval/Membresía



Título: **Grand Master de Formación Permanente MBA en Dirección y Gestión en Enfermería**

Modalidad: **online**

Duración: **15 meses**

Acreditación: **120 ECTS**



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



Grand Master de Formación Permanente

MBA en Dirección y Gestión
en Enfermería

- » Modalidad: online
- » Duración: 15 meses
- » Titulación: TECH Universidad
- » Acreditación: 120 ECTS
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Grand Master de Formación Permanente

MBA en Dirección y Gestión en Enfermería

Aval/Membresía



tech
universidad