Máster de Formación Permanente

MBA en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial

TECH es miembro de:

tech universidad

tech universidad

Máster de Formación Permanente

MBA en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial

- Modalidad: **online**
- Duración: **7 meses**
- Titulación: **TECH Universidad**
- Acreditación: **90 ECTS**
- Horario: **a tu ritmo**
- Exámenes: **online**
- Dirigido a: **Licenciados con experiencia demostrable en el sector**

Acceso web: **www.techtitute.com/escuela-de-negocios/master/master-mba-gestion-clinica-direccion-medica-asistencial**

Índice

01 Bienvenida — pág. 4

02 ¿Por qué estudiar en TECH? — pág. 6

03 ¿Por qué nuestro programa? — pág. 10

04 Objetivos — pág. 14

05 Competencias — pág. 18

06 Estructura y contenido — pág. 22

07 Metodología de estudio — pág. 40

08 Perfil de nuestros alumnos — pág. 50

09 Dirección del curso — pág. 54

10 Impacto para tu carrera — pág. 74

11 Beneficios para tu empresa — pág. 78

12 Titulación — pág. 82

01

Bienvenida

En la actualidad se hace cada vez más necesario la introducción de habilidades directivas en los responsables de los procesos de salud. Por ello, este programa está orientado a lograr la capacitación de jefes de servicio y de responsables de la dirección médica de centros hospitalarios, desarrollando habilidades y técnicas que promuevan el impulso de su liderazgo. Esta titulación de alto nivel presenta una revisión de los sistemas y las políticas de salud, así como del proceso administrativo, para después abordar las consideraciones sobre la división asistencial y médica y su papel en el sistema. Además, el programa incluirá 10 exclusivas *Masterclasses* a cargo de un reconocido Director Invitado Internacional.

MBA en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial
TECH Universidad

Un prestigioso Director Invitado Internacional impartirá 10 intensivas Masterclasses para ahondar en las nuevas técnicas en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial"

02

¿Por qué estudiar en TECH?

TECH es la mayor escuela de negocio 100% online del mundo. Se trata de una Escuela de Negocios de élite, con un modelo de máxima exigencia académica. Un centro de alto rendimiento internacional y de entrenamiento intensivo en habilidades directivas.

TECH es una universidad de vanguardia tecnológica, que pone todos sus recursos al alcance del alumno para ayudarlo a alcanzar el éxito empresarial"

En TECH Universidad

Innovación

La universidad ofrece un modelo de aprendizaje en línea que combina la última tecnología educativa con el máximo rigor pedagógico. Un método único con el mayor reconocimiento internacional que aportará las claves para que el alumno pueda desarrollarse en un mundo en constante cambio, donde la innovación debe ser la apuesta esencial de todo empresario.

"Caso de Éxito Microsoft Europa" por incorporar en los programas un novedoso sistema de multivídeo interactivo.

Máxima exigencia

El criterio de admisión de TECH no es económico. No se necesita realizar una gran inversión para estudiar en esta universidad. Eso sí, para titularse en TECH, se podrán a prueba los límites de inteligencia y capacidad del alumno. El listón académico de esta institución es muy alto...

95% | **de los alumnos de TECH finaliza sus estudios con éxito**

Networking

En TECH participan profesionales de todos los países del mundo, de tal manera que el alumno podrá crear una gran red de contactos útil para su futuro.

+100.000 **directivos capacitados cada año**

+200 **nacionalidades distintas**

Empowerment

El alumno crecerá de la mano de las mejores empresas y de profesionales de gran prestigio e influencia. TECH ha desarrollado alianzas estratégicas y una valiosa red de contactos con los principales actores económicos de los 7 continentes.

+500 | **acuerdos de colaboración con las mejores empresas**

Talento

Este programa es una propuesta única para sacar a la luz el talento del estudiante en el ámbito empresarial. Una oportunidad con la que podrá dar a conocer sus inquietudes y su visión de negocio.

TECH ayuda al alumno a enseñar al mundo su talento al finalizar este programa.

Contexto Multicultural

Estudiando en TECH el alumno podrá disfrutar de una experiencia única. Estudiará en un contexto multicultural. En un programa con visión global, gracias al cual podrá conocer la forma de trabajar en diferentes lugares del mundo, recopilando la información más novedosa y que mejor se adapta a su idea de negocio.

Los alumnos de TECH provienen de más de 200 nacionalidades.

Aprende con los mejores

El equipo docente de TECH explica en las aulas lo que le ha llevado al éxito en sus empresas, trabajando desde un contexto real, vivo y dinámico. Docentes que se implican al máximo para ofrecer una especialización de calidad que permita al alumno avanzar en su carrera y lograr destacar en el ámbito empresarial.

Profesores de 20 nacionalidades diferentes.

En TECH tendrás acceso a los análisis de casos más rigurosos y actualizados del panorama académico"

TECH busca la excelencia y, para ello, cuenta con una serie de características que hacen de esta una universidad única:

Análisis

En TECH se explora el lado crítico del alumno, su capacidad de cuestionarse las cosas, sus competencias en resolución de problemas y sus habilidades interpersonales.

Excelencia académica

En TECH se pone al alcance del alumno la mejor metodología de aprendizaje online. La universidad combina el método *Relearning* (metodología de aprendizaje de posgrado con mejor valoración internacional) con el Estudio de Caso. Tradición y vanguardia en un difícil equilibrio, y en el contexto del más exigente itinerario académico.

Economía de escala

TECH es la universidad online más grande del mundo. Tiene un portfolio de más de 10.000 posgrados universitarios. Y en la nueva economía, **volumen + tecnología = precio disruptivo**. De esta manera, se asegura de que estudiar no resulte tan costoso como en otra universidad.

03

¿Por qué nuestro programa?

Realizar el MBA de TECH supone multiplicar las posibilidades de alcanzar el éxito profesional en el ámbito de la alta dirección empresarial.

Es todo un reto que implica esfuerzo y dedicación, pero que abre las puertas a un futuro prometedor. El alumno aprenderá de la mano del mejor equipo docente y con la metodología educativa más flexible y novedosa.

"Contamos con el más prestigioso cuadro docente. Tenemos el temario más completo. Sumamos la metodología docente más eficaz y flexible. Este MBA es tu mejor opción"

Este programa aportará multitud de ventajas laborales y personales, entre ellas las siguientes:

01

Dar un impulso definitivo a la carrera del alumno

Estudiando en TECH el alumno podrá tomar las riendas de su futuro y desarrollar todo su potencial. Con la realización de este programa adquirirá las competencias necesarias para lograr un cambio positivo en su carrera en poco tiempo.

El 70% de los participantes de esta especialización logra un cambio positivo en su carrera en menos de 2 años.

02

Desarrollar una visión estratégica y global de la empresa

TECH ofrece una profunda visión de dirección general para entender cómo afecta cada decisión a las distintas áreas funcionales de la empresa.

Nuestra visión global de la empresa mejorará tu visión estratégica.

03

Consolidar al alumno en la alta gestión empresarial

Estudiar en TECH supone abrir las puertas de hacia panorama profesional de gran envergadura para que el alumno se posicione como directivo de alto nivel, con una amplia visión del entorno internacional.

Trabajarás más de 100 casos reales de alta dirección.

04

Asumir nuevas responsabilidades

Durante el programa se muestran las últimas tendencias, avances y estrategias, para que el alumno pueda llevar a cabo su labor profesional en un entorno cambiante.

El 45% de los alumnos consigue ascender en su puesto de trabajo por promoción interna.

05

Acceso a una potente red de contactos

TECH interrelaciona a sus alumnos para maximizar las oportunidades. Estudiantes con las mismas inquietudes y ganas de crecer. Así, se podrán compartir socios, clientes o proveedores.

Encontrarás una red de contactos imprescindible para tu desarrollo profesional.

06

Desarrollar proyectos de empresa de una forma rigurosa

El alumno obtendrá una profunda visión estratégica que le ayudará a desarrollar su propio proyecto, teniendo en cuenta las diferentes áreas de la empresa.

El 20% de nuestros alumnos desarrolla su propia idea de negocio.

07

Mejorar *soft skills* y habilidades directivas

TECH ayuda al estudiante a aplicar y desarrollar los conocimientos adquiridos y mejorar en sus habilidades interpersonales para ser un líder que marque la diferencia.

Mejora tus habilidades de comunicación y liderazgo y da un impulso a tu profesión.

08

Formar parte de una comunidad exclusiva

El alumno formará parte de una comunidad de directivos de élite, grandes empresas, instituciones de renombre y profesores cualificados procedentes de las universidades más prestigiosas del mundo: la comunidad TECH Universidad.

Te damos la oportunidad de especializarte con un equipo de profesores de reputación internacional.

04

Objetivos

Este programa está diseñado para afianzar las capacidades directivas y de liderazgo, además de desarrollar nuevas competencias y habilidades, que serán imprescindibles en tu desarrollo profesional. Tras finalizar el programa, serás capaz de tomar decisiones de carácter global con una perspectiva innovadora y una visión internacional.

Uno de nuestros objetivos fundamentales es ayudarte a desarrollar las competencias esenciales para dirigir estratégicamente la actividad empresarial"

TECH hace suyos los objetivos de sus alumnos
Trabaja conjuntamente para conseguirlos

El **MBA en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial** capacitará al alumno para:

01 Analizar las teorías y modelos sobre la organización y funcionamiento de los Sistemas de Salud incidiendo en los fundamentos políticos, sociales, jurídicos, económicos y estructura organizativa de los mismos

02 Describir los principios de la dirección y gestión clínica que permiten la planificación, organización, gestión y evaluación de un centro, servicio o unidad asistencial

03 Mostrar y valorar las iniciativas y experiencias avanzadas de gestión clínica y sanitaria

04 Capacitar al profesional, mediante las habilidades básicas necesarias, para mejorar la resolución de problemas y para la toma de decisiones en la gestión clínica y asistencial diaria

05 Reconocer y saber aplicar e interpretar el derecho en salud para contextualizar la práctica clínica tanto a nivel de la responsabilidad profesional y social, como de los aspectos éticos asociados a la prestación en salud

06 Comprender y saber realizar un análisis económico del funcionamiento de las instituciones de salud y del comportamiento económico de los agentes que intervienen en los sistemas de salud

07 Incorporar los conceptos fundamentales de las técnicas e instrumentos de la evaluación económica que se aplican en los sistemas de salud a la práctica de la gestión

08 Desarrollar la capacidad de analizar las diferentes prestaciones en salud

09 Desarrollar capacidades metodológicas e instrumentales en investigación epidemiológica y evaluación de centros, servicios, tecnologías y programas de salud

10 Desarrollar capacidades metodológicas e instrumentales para utilizar adecuadamente los distintos sistemas de información en salud en las decisiones de dirección y gestión de las unidades clínicas

05

Competencias

En la gestión eficaz de un centro clínico es fundamental para el profesional desarrollar competencias específicas que le permitan abordar cuestiones tan amplias como indispensables. De este modo, debe comprender los fundamentos de la evaluación económica para el cálculo de costos, y, además, adquirir vanguardistas herramientas para la empleabilidad en el sector público y privado. Por ello, a lo largo de toda esta titulación se hará hincapié en la metodología de trabajo que implementará el egresado en su día a día para llegar a convertirse en un experto en materia.

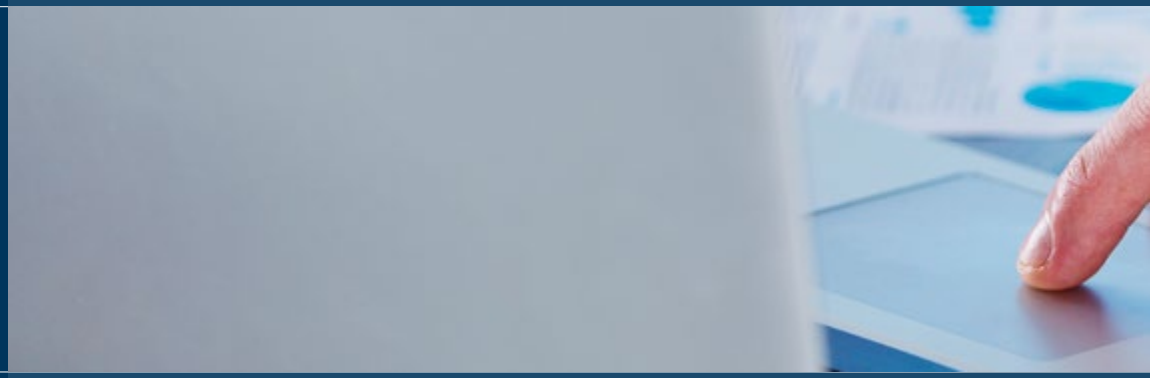
Perfeccionarás las competencias necesarias para destacar como un directivo experto MBA en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial y alcanzar tus metas más ambiciosas"

01 Liderar sistemas de calidad y seguridad del paciente, aplicados al contexto de las unidades de gestión clínica

02 Aplicar en los distintos tipos de organizaciones y centros de salud los enfoques en acreditación en salud

03 Mejorar el conocimiento y las competencias profesionales en la gestión en salud desde la visión de la gestión clínica, conociendo las herramientas metodológicas prácticas para aplicar en las áreas críticas de la gestión y dirección de salud tanto institucionales como del día a día

04 Abordar la gestión clínica desde los criterios de eficacia, eficiencia, efectividad, equidad, rendimiento y rentabilidad y la solución de problemas mediante el adecuado uso de los sistemas de información



05 Aplicar los conceptos y métodos esenciales de la planificación, organización y dirección de las instituciones de salud

06 Analizar y aplicar técnicas, estilos y métodos para definir, conducir y liderar las políticas de gestión de profesionales-talentos en las instituciones de salud

07 Reconocer, aplicar y saber evaluar la utilidad en el contexto clínico de las diferentes herramientas de dirección y gestión que pueden aplicarse al contexto de la práctica asistencial

08 Describir, comparar e interpretar características y datos de funcionamiento de los distintos modelos y sistemas de salud

09 Contextualizar la división asistencial y médica en el equipo interdisciplinar y conocer los nuevos retos del sector salud

10 Comprender, interpretar, transmitir y aplicar normas reguladoras de las actividades y funciones de los profesionales de la salud en lo concerniente a la gestión clínica en forma acorde al marco jurídico del sector salud

06

Estructura y contenido

El MBA en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial es un programa a tu medida que se imparte en formato 100% online para que elijas el momento y lugar que mejor se adapte a tu disponibilidad, horarios e intereses.

Un programa que se desarrolla a lo largo de 7 meses y que pretende ser una experiencia única y estimulante que siembre las bases para tu éxito como directivo y emprendedor.

Lo que estudias es muy importante. Las destrezas y competencias que adquieres es lo fundamental. No encontrarás un temario más completo que este, créenos"

Plan de estudios

El MBA en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial de TECH Universidad es un programa intenso que te prepara para afrontar retos y decisiones empresariales tanto a nivel nacional como internacional.

El contenido del MBA en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial está pensado para favorecer el desarrollo de las competencias directivas que permitan la toma de decisiones con un mayor rigor en entornos inciertos.

El alumno analiza multitud de casos prácticos mediante el trabajo individual y en equipo. Se trata, por tanto, de una auténtica inmersión en situaciones reales de negocio.

Este MBA en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial trata en profundidad todas las áreas financieras de la empresa y está diseñado para formar a directivos que entiendan la Dirección Estratégica desde una perspectiva estratégica, internacional e innovadora.

Un plan pensado para ti, enfocado a tu mejora profesional y que te prepara para alcanzar la excelencia de la dirección y la gestión empresarial en el ámbito de la tributación internacional, comercio exterior y aduanas. Un programa que entiende tus necesidades y las de tu empresa mediante un contenido innovador basado en las últimas tendencias, y apoyado por la mejor metodología educativa y un claustro excepcional, que te otorgará competencias para resolver situaciones críticas de forma creativa y eficiente.

Módulo 1	Gestión y evaluación económica
Módulo 2	Gestión de personas y talento
Módulo 3	Gestión Clínica
Módulo 4	Planificación y control de las organizaciones sanitarias
Módulo 5	La división Médica y asistencial en el sistema de salud
Módulo 6	Gestión de calidad
Módulo 7	Gestión por competencias
Módulo 8	Seguridad del paciente
Módulo 9	La acreditación de la calidad en salud
Módulo 10	Gestión de los servicios especiales y de hospitalización
Módulo 11	Gestión de los servicios centrales
Módulo 12	Gestión de servicios transversales y primarios
Módulo 13	Gestión de servicios ambulatorios
Módulo 14	Gestión del liderazgo
Módulo 15	Toma de decisiones y gestión del tiempo

Módulo 16	Creación de una marca personal
Módulo 17	La comunicación interna en gestión
Módulo 18	Comunicación y marketing en salud
Módulo 19	Gestión de la docencia y la investigación. La investigación y la innovación: I+D+i en el entorno de la salud
Módulo 20	Liderazgo, Ética y Responsabilidad Social de las Empresas
Módulo 21	Dirección de Personas y Gestión del Talento
Módulo 22	Dirección Económico-Financiera
Módulo 23	Dirección Comercial y Marketing Estratégico
Módulo 24	*Management* Directivo

¿Dónde, cuándo y cómo se imparte?

TECH ofrece la posibilidad de desarrollar este MBA en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial de manera totalmente online. Durante los 7 meses que dura la capacitación, el estudiante podrá acceder a todos los contenidos de este programa en cualquier momento, lo que le permitirá autogestionar tu tiempo de estudio.

Una experiencia educativa única, clave y decisiva para impulsar tu desarrollo profesional y dar el salto definitivo.

Módulo 1. Gestión y evaluación económica

1.1. Modelos de financiaciones

1.1.1. Modelos de pago y actores del sistema de salud
1.1.2. Modelos de pago a profesionales
1.1.3. Modelo de pago ideal Los modelos de pago como modelos de inventivos
1.1.4. Evaluar la eficacia de los incentivos

1.2. Cálculo de costes

1.2.1. Fundamentos de la evaluación económica
1.2.2. Críticas a los fundamentos de la economía del bienestar
1.2.3. Clasificación de la contabilidad de acuerdo con sus fines
1.2.4. Concepto y clasificación de costes
1.2.5. Evaluaciones económicas empleadas en salud
1.2.6. Centros de Coste
1.2.7. Coste por proceso y por paciente
1.2.8. Análisis de coste por GRD

1.3. Eficiencia y sostenibilidad del sistema de salud

1.3.1. Definiciones
1.3.2. Gasto sanitario público en España
1.3.3. Sostenibilidad macroeconómica
1.3.4. Factores que tensionan al alza el gasto sanitario público comprometiendo su sostenibilidad
1.3.5. Gasto sanitario en las comunicades autónomas en España
1.3.6. Reducción del gasto sanitario público en los últimos años
1.3.7. El uso de los servicios sanitarios. La oferta y la demanda
1.3.8. Informes sobre el sistema sanitario y sostenibilidad

1.4. Acuerdos de gestión

1.4.1. La planificación estratégica como punto de partida
1.4.2. El acuerdo de gestión o contrato programa
1.4.3. Contenidos que suelen incluirse en los acuerdos de gestión
1.4.4. Acuerdos de gestión y diferenciación retributiva
1.4.5. Limitaciones y aspectos a tener en cuenta en un sistema de dirección por objetivos

1.5. Presupuesto y compras

1.5.1. Concepto de presupuesto y principios presupuestarios
1.5.2. Clases de presupuesto
1.5.3. Estructura del presupuesto
1.5.4. Ciclo presupuestario
1.5.5. Gestión de compras y aprovisionamientos
1.5.6. Gestión de la contratación de servicios públicos

1.6. Compras, contratación y suministros

1.6.1. Sistemas de aprovisionamiento integrado. Centralización de compras
1.6.2. Gestión de la contratación de servicios públicos: concursos, conciertos. Comisiones de compras y adquisición de bienes
1.6.3. Contratación en el sector privado
1.6.4. Logística de los suministros

1.7. Cálculos de plantillas y de rendimientos

1.7.1. Estimación de necesidades de plantillas asistenciales
1.7.2. Cálculo de plantillas
1.7.3. Asignar tiempo de actividad asistencial

1.8. Gestión presupuestaria

1.8.1. Presupuesto. Concepto
1.8.2. El presupuesto público

1.9. Negociación con proveedores

1.9.1. La negociación con proveedores

Módulo 2. Gestión de personas y talento

2.1. Derechos y deberes, retribuciones

2.1.1. Derechos y deberes
2.1.2. Deberes de los empleados públicos. Código de conducta

2.2. Jornada de trabajo en las unidades y servicios

2.2.1. Tipos de organización del trabajo a turnos
2.2.2. Planificación de recursos humanos
2.2.3. Derecho a la negociación colectiva, representación y participación institucional
2.2.4. Contenido del convenio
2.2.5. Gestión de efectivos en función de la demanda asistencial

2.3. Herramientas para la empleabilidad en el ámbito público y privado

2.3.1. Los procesos selectivos
2.3.2. Artículo 64
2.3.3. Renuncia. Artículo 65
2.3.4. Pérdida de la nacionalidad
2.3.5. Artículo 66
2.3.6. Artículo 67
2.3.7. Jubilación
2.3.8. Artículo 68
2.3.9. Rehabilitación de la condición de funcionario
2.3.10. Oferta de empleo público
2.3.11. Procesos selectivos
2.3.12. Provisión de puestos de trabajo y movilidad. Libre designación
2.3.13. Suspensión de funciones
2.3.14. Extinción del contrato
2.3.15. Por jubilación del trabajador
2.3.16. Por despido del trabajador

2.4. Evaluación de personas y desarrollo del talento. Clima social e institucional

2.4.1. Evaluación de personas
2.4.2. Desarrollo del talento
2.4.3. Clima social e institucional

2.5. Visibilidad en gestión Clínica y asistencial: blogs y redes

2.5.1. La revolución digital en la práctica asistencial y la gestión clínica. Descripción de las nuevas herramientas digitales
2.5.2. Experiencias en redes y blogs de profesionales de salud

2.6. Profesionales de la salud y tipos de relaciones

2.6.1. Clasificación del personal estatutario
2.6.2. Personal estatutario sanitario
2.6.3. Personal estatutario de gestión y servicios
2.6.4. Vinculación del personal estatutario

Módulo 3. Gestión Clínica

3.1. Sistemas de clasificación de pacientes
3.1.1. Grupos relacionados por el diagnóstico (GRDS)
3.1.2. El proyecto nipe (normalización de las intervenciones)
3.1.3. Sistemas de clasificación de pacientes
3.1.4. Recursos imprescindibles

3.2. Definición y regulación de la gestión clínica
3.2.1. Definición del gobierno clínico
3.2.2. Evolución de la gestión clínica en el sistema nacional de salud
3.2.3. El contrato-programa y la gestión clínica
3.2.4. La regulación de la gestión clínica en España
3.2.5. Situación actual y controversias

3.3. Procesos y protocolos de gestión clínica. Manejo de la evidencia científica
3.3.1. Variabilidad en la práctica médica
3.3.2. Evidencia científica
3.3.3. Gestión clínica
3.3.4. Procesos, procedimientos, vías clínicas y unidades de gestión clínica

3.4. Modelos y unidades de gestión clínica: unidades interhospitalarias
3.4.1. Qué se puede considerar en una unidad de gestión clínica: interhospitalaria
3.4.2. Requisitos de las unidades de gestión clínica interhospitalaria
3.4.3. Importancia del liderazgo en las unidades de gestión clínica interhospitalarias
3.4.4. Los recursos humanos, la formación continuada, la investigación y la docencia
3.4.5. Los pacientes y acompañantes. La humanización en la asistencia sanitaria
3.4.6. Los procesos en las unidades de gestión clínica interhospitalarias
3.4.7. Los indicadores de estas unidades interhospitalarias
3.4.8. La gestión por objetivos y la mejora

3.5. Prescripción farmacológica prudente. Prescripción electrónica
3.5.1. Normas de buena prescripción
3.5.2. Principios para una prescripción prudente
3.5.3. Herramientas para la prescripción farmacológica prudente
3.5.4. Indicadores de la calidad de prescripción

3.6. Prescripción de pruebas complementarias
3.6.1. Gestión de peticiones
3.6.2. Modelo de integración de sistemas de información para la gestión de pruebas diagnósticas
3.6.3. Beneficios de un gestor de peticiones
3.6.4. Método Lean

Módulo 4. Planificación y control de las organizaciones sanitarias

4.1. Los actores del sistema nacional de salud
4.1.1. Sostenibilidad del sistema nacional de salud
4.1.2. Los actores del sistema sanitario
4.1.3. El contribuyente
4.1.4. El paciente
4.1.5. El profesional
4.1.6. Agencia compradora
4.1.7. El comprador
4.1.8. La institución productora
4.1.9. Conflictos e intereses

Módulo 5. La división médica y asistencial en el sistema de salud

5.1. Dirección médica clásica vs dirección asistencial
5.1.1. Dirección médica clásica
5.1.2. Dirección médica asistencial

5.2. Sistemas de información para la gestión e historia clínica electrónica
5.2.1. Cuadros de mandos
5.2.2. Historia clínica electrónica
5.2.3. Sistemas de prescripción asistida
5.2.4. CMDB, CIE
5.2.5. Otros sistemas de información útiles en gestión de salud

5.3. Continuidad asistencial: integración atención primaria-hospitalaria–sociosanitaria
5.3.1. La necesidad de la integración asistencial
5.3.2. Organizaciones sanitarias integradas. Bases iniciales
5.3.3. Arrancar una OSI

5.4. La bioética y humanización en la práctica médica
5.4.1. Situación actual de deshumanización en la sanidad
5.4.2. Gestión de la calidad
5.4.3. Humanizando la gestión de la calidad
5.4.4. Programas para la humanización

5.5. Dirección médica y asistencial: relaciones
5.5.1. Papel de la dirección
5.5.2. Participación activa de la dirección
5.5.3. Objetivos de la dirección
5.5.4. Regulación de la relación entre la dirección médica y la dirección
5.5.5. Sistemas de gestión profesional

5.6. Salud pública, promoción de salud y prevención de la enfermedad para direcciones asistenciales hospitales y áreas de salud
5.6.1. Qué es la salud pública
5.6.2. Promoción de la salud
5.6.3. Prevención de la enfermedad
5.6.4. Sanidad exterior o sanidad internacional
5.6.5. Los retos de la salud pública

5.7. Transformación del Modelo sanitario. La triple Meta
5.7.1. Estrategia de continuidad asistencial
5.7.2. Estrategia sociosanitaria
5.7.3. Eficiencia, salud y experiencia del paciente

Módulo 6. Gestión de la calidad

6.1. La calidad en salud
6.1.1. Calidad en los cuidados
6.1.2. Registros de la actividad en salud y calidad

6.2. Programas de calidad asistencial
6.2.1. Calidad asistencial

Módulo 7. Gestión por competencias

7.1. La evaluación del desempeño. Gestión por competencias
7.1.1. Definición de las competencias
7.1.2. Procedimiento de la evaluación del desempleño. Implantación
7.1.3. Funciones
7.1.4. Competencias generales y específicas
7.1.5. Feed back de las profesiones para mejorar su desempeño y autoevaluación
7.1.6. Diseño de un itinerario formativo para el desarrollo competencial
7.1.7. Motivación intrínseca y extrínseca para mejorar el desempeño. Métodos
7.1.8. Principios más importantes del cambio

7.2. Métodos y técnicas. Gestión por competencias
7.2.1. La entrevista de evaluación. Instrucciones para el evaluador
7.2.2. Principios generales de la entrevista motivacional
7.2.3. La entrevista motivacional
7.2.4. Estrategias comunicacionales
7.2.5. La pirámide de Miller

Módulo 8. Seguridad del paciente

8.1. Seguridad de paciente. Evolución histórica
8.1.1. Introducción y definición. Antecedentes y situación actual
8.1.2. Identificación inequívoca del paciente. Sistemas de localización y trazabilidad
8.1.3. Pacientes vulnerables de padecer U.P.P.
8.1.4. Riesgo de infecciones asociadas a los cuidados enfermeros. Cuidados de los accesos venosos
8.1.5. Riesgo de caídas. Prevención y monitorización de las caídas del paciente hospitalizado

8.2. Infección nosocomial
8.2.1. Infección nosocomial. Definición y clasificación. Evolución estudios EPINE
8.2.2. Cuidados ante la infección intrahospitalaria
8.2.3. Redes y programas de vigilancia y control de la infección hospitalaria
8.2.4. Asepsia, desinfección y esterilización

8.3. Prevención
8.3.1. Prevención primaria y secundaria. Tipos y ejemplos
8.3.2. Prevención y detección de acontecimientos adversos relacionados con la preparación y administración de la medicación
8.3.3. Programas de screening: cáncer de mama. Su gestión
8.3.4. Programas de screening: cáncer de colon. Su gestión
8.3.5. Gestión de un programa de vacunaciones. Vacunación infantil
8.3.6. Gestión de un programa de vacunaciones. Vacunación antigripal
8.3.7. AMFE (Análisis Modal de Fallos y Efectos). Análisis causa/raíz

8.4. Sistema de notificación y registro
8.4.1. Sistemas de notificación y registro
8.4.2. Sistemas de notificación y registro de eventos adversos

8.5. Segundas y terceras víctimas
8.5.1. Los profesionales de la salud ante los efectos adversos
8.5.2. La trayectoria de recuperación y el apoyo emocional
8.5.3. El impacto en la imagen corporativa

Módulo 9. La acreditación de la calidad en salud

8.9. La acreditación en salud
9.1.1. Sistemas de gestión de calidad: acreditación, certificación y modelos de excelencia

9.2. Joint Commision International
9.2.1. Historia
9.2.2. La Joint Commission International

9.3. Modelo EFQM
9.3.1. Los criterios de los modelos de excelencia
9.3.2. El esquema lógico reder
9.3.3. Actualización del modelo EFQM de excelencia

9.4. Acreditación ISO
9.4.1. Las normas se utilizan como patrón para la certificación
9.4.2. Situación de la acreditación del sistema sanitario
9.4.3. La acreditación en perspectiva: principales conflictos teórico-prácticos

Módulo 10. Gestión de los servicios especiales y de hospitalización

10.1. Gestión de servicios de urgencias

10.1.1. Procesos de un servicio de urgencia
10.1.2. Planificación y control del servicio
10.1.3. Recursos humanos
10.1.4. Docencia en urgencias

10.2. Gestión de la UCI

10.2.1. Definición de Cuidados Intensivos
10.2.2. La UCI. Estructura física
10.2.3. Dotación recursos humanos
10.2.4. Recursos Materiales: Tecnología y aparataje. Monitorización
10.2.5. Modelos de UCI sin paredes y de innovación
10.2.6. Modelo español de trasplantes. Colaboración con la ONT
10.2.7. Gestión de Seguridad en la UCI. Proyectos Zero, Indicadores de calidad. Traspaso de información
10.2.8. La humanización en las UCI

10.3. Gestión del área quirúrgica

10.3.1. El área quirúrgica. Estructura física, organización y circuitos
10.3.2. La coordinación de quirófanos. Indicadores de rendimiento quirúrgico y de funcionamiento. La programación quirúrgica. Mejora del rendimiento
10.3.3. Cálculo de los recursos humanos en un área quirúrgica
10.3.4. Cálculo de Recursos materiales: Dimensionamiento del BQ y su funcionamiento
10.3.5. Gestión de la seguridad en el área quirúrgica. CHECK LIST quirúrgico. Lavado de manos quirúrgico
10.3.6. Asepsia y esterilización en quirófanos. Monitorización ambiental del quirófano

10.4. Gestión de las unidades de hospitalización

10.4.1. Qué son las unidades de hospitalización
10.4.2. Requisitos de las unidades de hospitalización
10.4.3. Importancia del liderazgo en las unidades de hospitalización
10.4.4. Los recursos humanos, la formación continuada, la docencia y la investigación
10.4.5. Los pacientes y acompañantes
10.4.6. Los procesos: estratégicos, operativos y estructurales
10.4.7. Los indicadores de las unidades de hospitalización
10.4.8. El papel de la atención primaria y otros dispositivos asistenciales
10.4.9. La gestión por objetivos y la mejora

10.5. Otras Unidades y servicios especiales

10.5.1. Alternativas a la hospitalización convencional: Hospital de día (HdD)
10.5.2. Alternativas a la hospitalización convencional: Puestos de HdD integrados en otras unidades
10.5.3. Alternativas a la hospitalización convencional: Hospitalización a domicilio (HAD)
10.5.4. Alternativas a la hospitalización convencional: unidades de corta estancia

Módulo 11. Gestión de los servicios centrales

11.1. Servicios de Admisión y Documentación Clínica

11.1.1. Servicio de admisión y documentación clínica
11.1.2. Gestión de camas
11.1.3. Archivo de historias clínicas
11.1.4. Digitalización e indexación
11.1.5. Definición de metadatos

11.2. Gestión de servicios radiodiagnóstico

11.2.1. Definición Servicio de Radiología
11.2.2. Estructura y organización del servicio de radiología
11.2.3. Sistema de Información Radiológico (RIS)
11.2.4. Circuito de Petición radiológica
11.2.5. Derechos de los pacientes
11.2.6. Telerradiología

11.3. Gestión del laboratorio

11.3.1. La fase preanalítica
11.3.2. La fase analítica
11.3.3. La fase post-analítica
11.3.4. Point-of-care testing (POCT)
11.3.5. El proyecto Madrid laboratorio clínico (MLC)

11.4. Gestión de la farmacia hospitalaria y de Atención Primaria

11.4.1. Planificación y organización del Servicio de Farmacia: Estructura física, organización y circuitos
11.4.2. Recursos humanos y materiales. Diferentes competencias y funciones
11.4.3. Proceso de Gestión de Compras y Gestión de la farmacoterapia
11.4.4. Sistemas de dispensación en hospital: stock de planta, dosis unitaria, sistemas automatizados
11.4.5. Zona de preparación de medicamentos estériles: peligrosos y no peligrosos
11.4.6. Atención Farmacéutica a pacientes externos y ambulantes
11.4.7. Farmacia de atención primaria y Coordinación Asistencial en Farmacoterapia

11.5. Gestión de la hostelería, servicios complementarios y voluntariado

11.5.1. La alimentación hospitalaria
11.5.2. El servicio de lencería
11.5.3. El voluntariado hospitalario

Módulo 12. Gestión de servicios transversales y primarios

12.1. Atención primaria de salud

12.1.1. Capacidad resolutiva de AP
12.1.2. Atención a la comunidad: programas de salud
12.1.3. Atención urgente y atención continuada. Modelo PAC y modelo servicios especiales de urgencias

12.2. Gestión del paciente complejo-crónico

12.2.1. Modelos de Atención a la Cronicidad
12.2.2. Situación actual en España
12.2.3. De la Estrategia de Atención a la Cronicidad a la gestión del paciente crónico
12.2.4. Cronicidad y Atención Socio-sanitaria

12.3. Experiencias en el empoderamiento del paciente: el paciente activo, escuela de pacientes

12.3.1. El empoderamiento del paciente y la aportación enfermera
12.3.2. El apoyo entre iguales
12.3.3. El autocuidado y el apoyo al autocuidado
12.3.4. Educación sanitaria y educación en autogestión
12.3.5. Programas de autogestión. Características
12.3.6. Programas de autogestión. Experiencias internacionales y en España

Módulo 13. Gestión de servicios ambulatorios

13.1. Gestión de servicios de Atención ambulatoria: hospitales de día y consultas externas

13.1.1. Organización y funcionamiento del hospital de día
13.1.2. Gestión del hospital de día oncohematológico
13.1.3. Organización y gestión de consultas externas

13.2. Gestión de servicios extrahospitalarios

13.2.1. Evolución histórica
13.2.2. Centros coordinadores de emergencias
13.2.3. Recursos humanos y competencias. Equipo implicado
13.2.4. Coordinación con el resto de dispositivos de la red asistencial
13.2.5. Indicadores de calidad de urgencias y emergencias
13.2.6. Plan de catástrofes. Gestionar una catástrofe

13.3. Atención domiciliaria: modelos

13.3.1. La hospitalización domiciliaria tipos y conceptos
13.3.2. Criterios de selección de pacientes
13.3.3. Cálculo y gestión de los recursos humanos y materiales
13.3.4. Los cuidados paliativos en el domicilio. Técnicas y selección de pacientes
13.3.5. Gestión del acompañamiento a la familia y del duelo
13.3.6. La gestión de la sobrecarga del cuidador principal. Claudicación familiar

13.4. Salud Mental, conductas adictivas y trabajo social

13.4.1. Introducción a la salud mental
13.4.2. La atención integral
13.4.3. Técnicas y procedimientos diagnósticos y terapéuticos comunes a todos los dispositivos
13.4.4. Transversalidad y continuidad asistencial en el ámbito sanitario
13.4.5. Trabajo social

Módulo 14. Gestión del liderazgo

14.1. El liderazgo en el equipo

14.1.1. Concepto de liderazgo
14.1.2. Pasos a seguir para el liderazgo de éxito
14.1.3. Cualidades del líder
14.1.4. Actividades que debe llevar a cabo el líder
14.1.5. Los siete hábitos de las personas de éxito y liderazgo

14.2. La motivación

14.2.1. Motivación intrínseca y extrínseca
14.2.2. Diferencias entre motivación y satisfacción y sus diferentes teorías

14.3. La delegación

14.3.1. ¿Qué significa delegar?
14.3.2. Formas para evaluar la delegación, tareas
14.3.3. Funciones no delegables

14.4. Coaching directivo

14.4.1. Desarrollo

Módulo 15 . Toma de decisiones y gestión del tiempo

15.1. Toma de decisiones

15.1.1. La decisión como proceso organizativo
15.1.2. Fases del proceso de decisión
15.1.3. Características de toda decisión

15.2. El proceso de la decisión. Técnicas

15.2.1. Escuelas de dirección. Historia
15.2.2. El marco de la función de dirigir y de la toma de decisiones
15.2.3. Tipos de decisiones
15.2.4. Características que debe cumplir una buena decisión
15.2.5. Puntos clave a tener en cuenta en la toma de decisiones
15.2.6. El proceso de razonamiento lógico
15.2.7. Herramientas de ayuda en la toma de decisiones

15.3. Gestión del tiempo, del estrés y de la felicidad

15.3.1. Introducción al estrés en los puestos directivos
15.3.2. Pautas generales para prevenir y/o reducir la experiencia del estrés
15.3.3. Gestión eficaz del tiempo
15.3.4. La planificación de la agenda
15.3.5. El tiempo personal y el tiempo profesional, en busca de la felicidad

Módulo 16. Creación de una marca personal

16.1. El perfil público
16.1.1. Presentarnos al mundo. Nuestra huella digital
16.1.2. Reputación digital. Las referencias positivas
16.1.3. La carta de presentación en el 2.0

16.2. La entrevista de trabajo para optar a un puesto de gestión
16.2.1. La entrevista
16.2.2. Métodos para realizar una entrevista con éxito

Módulo 17. La comunicación interna en gestión

17.1. La comunicación
17.1.1. Aproximación conceptual
17.1.2. La comunicación interna en la organización sanitaria. ¿Tienes un plan?
17.1.3. ¿Cómo se hace un plan de comunicación interna?
17.1.4. Las herramientas. Evolución. De la nota de circulación interior a la Red Social Corporativa

17.2. Las reuniones
17.2.1. Aproximación conceptual
17.2.2. Las reuniones directivas y la gestión del tiempo
17.2.3. Arquitectura de reuniones programadas de equipo. Una propuesta
17.2.4. Claves del éxito en la preparación de una reunión
17.2.5. Manejo de reuniones

17.3. Gestión de conflictos
17.3.1. Aproximación conceptual
17.3.2. Los conflictos laborales
17.3.3. El cambio. Principal fuente de conflicto con la dirección
17.3.4. Manejo de conflictos en los equipos de trabajo sanitarios

Módulo 18. Comunicación y marketing en salud

18.1. El Marketing y las redes sociales
18.1.1. Aproximación conceptual
18.1.2. Marketing en los servicios de salud

18.2. La comunicación en las organizaciones
18.2.1. Aproximación conceptual
18.2.2. ¿Qué comunicar en la organización sanitaria?
18.2.3. Las TIC como herramienta de comunicación clave en la gestión clínica

18.3. Relaciones con agentes sociales usuarios y proveedores
18.3.1. Financiación y aseguramiento
18.3.2. Regulación Actores del sistema
18.3.3. Mapa de relaciones, qué esperan unos de otros

18.4. Responsabilidad Social Corporativa. Buen Gobierno Sanitario
18.4.1. Responsabilidad y ética en las organizaciones
18.4.2. Principios y compromisos para desarrollar la responsabilidad social en el sistema nacional de salud
18.4.3. Buen gobierno sanitario
18.4.4. Buenas prácticas de gobierno

Módulo 19. Gestión de la docencia y la investigación. La investigación y la innovación: I+D+i en el entorno de la salud

19.1. Metodología de la investigación: Epidemiología y diseños de estudios de investigación y sesgos
19.1.1. Epidemiología y epidemiología clínica
19.1.2. Principales diseños de estudios en investigación clínica
19.1.3. Calidad de los estudios: Fiabilidad y validez. Sesgos

19.2. Fuentes de información para la investigación y estrategias de búsqueda. bases de datos
19.2.1. Preguntas clínicas de investigación
19.2.2. Fuentes de información
19.2.3. Donde y como buscar la información
19.2.4. Búsqueda
19.2.5. Bases de datos

19.3. Lectura crítica de artículos
19.3.1. Fases de la lectura critica
19.3.2. Herramientas para la lectura crítica
19.3.3. Principales errores

19.4. Proyectos de investigación: recursos financieros. Desarrollo de productos y patentes
19.4.1. Modelo español de investigación biomédica
19.4.2. Diseño de un proyecto de investigación
19.4.3. Financiación de la investigación
19.4.4. Explotación de los resultados de investigación

19.5. Comunicación y divulgación de la investigación
19.5.1. Informes de investigación
19.5.2. Elección de la revista donde publicar
19.5.3. Algunas recomendaciones de estilo

Módulo 20. Liderazgo, Ética y Responsabilidad Social de las Empresas

20.1. Globalización y Gobernanza
20.1.1. Gobernanza y Gobierno Corporativo
20.1.2. Fundamentos del Gobierno Corporativo en las empresas
20.1.3. El Rol del Consejo de Administración en el marco del Gobierno Corporativo

20.2. *Cross Cultural Management*
20.2.1. Concepto de *Cross Cultural Management*
20.2.2. Aportaciones al Conocimiento de Culturas Nacionales
20.2.3. Gestión de la Diversidad

20.3. Ética empresarial
20.3.1. Ética y Moral
20.3.2. Ética Empresarial
20.3.3. Liderazgo y ética en las empresas

20.4. Sostenibilidad
20.4.1. Sostenibilidad y desarrollo sostenible
20.4.2. Agenda 2030
20.4.3. Las empresas sostenibles

20.5. Responsabilidad Social de la Empresa
20.5.1. Dimensión internacional de la Responsabilidad Social de las Empresas
20.5.2. Implementación de la Responsabilidad Social de la Empresa
20.5.3. Impacto y medición de la Responsabilidad Social de la Empresa

20.6. Sistemas y herramientas de Gestión responsable
20.6.1. RSC: La responsabilidad social corporativa
20.6.2. Aspectos esenciales para implantar una estrategia de gestión responsable
20.6.3. Pasos para la implantación de un sistema de gestión de responsabilidad social corporativa
20.6.4. Herramientas y estándares de la RSC

20.7. Multinacionales y derechos humanos
20.7.1. Globalización, empresas multinacionales y derechos humanos
20.7.2. Empresas multinacionales frente al derecho internacional
20.7.3. Instrumentos jurídicos para multinacionales en materia de derechos humanos

20.8. Entorno legal y Corporate Governance
20.8.1. Normas internacionales de importación y exportación
20.8.2. Propiedad intelectual e industrial
20.8.3. Derecho Internacional del Trabajo

Módulo 21. Dirección de Personas y Gestión del Talento

21.1. Dirección Estratégica de personas
21.1.1. Dirección Estratégica y recursos humanos
21.1.2. Dirección estratégica de personas

21.2. Gestión de recursos humanos por competencias
21.2.1. Análisis del potencial
21.2.2. Política de retribución
21.2.3. Planes de carrera/sucesión

21.3. Evaluación del rendimiento y gestión del desempeño
21.3.1. La gestión del rendimiento
21.3.2. Gestión del desempeño: objetivos y proceso

21.4. Innovación en gestión del talento y las personas
21.4.1. Modelos de gestión el talento estratégico
21.4.2. Identificación, formación y desarrollo del talento
21.4.3. Fidelización y retención
21.4.4. Proactividad e innovación

21.5. Desarrollo de equipos de alto desempeño
21.5.1. Los equipos de alto desempeño: los equipos autogestionados
21.5.2. Metodologías de gestión de equipos autogestionados de alto desempeño

21.6. Gestión del cambio
21.6.1. Gestión del cambio
21.6.2. Tipo de procesos de gestión del cambio
21.6.3. Etapas o fases en la gestión del cambio

21.7. Negociación y gestión de conflictos
21.7.1. Negociación
21.7.2. Gestión de Conflictos
21.7.3. Gestión de Crisis

21.8. Productividad, atracción, retención y activación del talento
21.8.1. La productividad
21.8.2. Palancas de atracción y retención de talento

Módulo 22. Dirección Económico-Financiera

22.1. Entorno Económico
22.1.1. Entorno macroeconómico y el sistema financiero nacional
22.1.2. Instituciones financieras
22.1.3. Mercados financieros
22.1.4. Activos financieros
22.1.5. Otros entes del sector financiero

22.2. Contabilidad Directiva
22.2.1. Conceptos básicos
22.2.2. El Activo de la empresa
22.2.3. El Pasivo de la empresa
22.2.4. El Patrimonio Neto de la empresa
22.2.5. La Cuenta de Resultados

22.3. Sistemas de información y *Business Intelligence*
22.3.1. Fundamentos y clasificación
22.3.2. Fases y métodos de reparto de costes
22.3.3. Elección de centro de costes y efecto

22.4. Presupuesto y Control de Gestión
22.4.1. El modelo presupuestario
22.4.2. El Presupuesto de Capital
22.4.3. La Presupuesto de Explotación
22.4.5. El Presupuesto de Tesorería
22.4.6. Seguimiento del Presupuesto

22.5. Dirección Financiera
22.5.1. Las decisiones financieras de la empresa
22.5.2. El departamento financiero
22.5.3. Excedentes de tesorería
22.5.4. Riesgos asociados a la dirección financiera
22.5.5. Gestión de riesgos de la dirección financiera

22.6. Planificación Financiera
22.6.1. Definición de la planificación financiera
22.6.2. Acciones a efectuar en la planificación financiera
22.6.3. Creación y establecimiento de la estrategia empresarial
22.6.4. El cuadro *Cash Flow*
22.6.5. El cuadro de circulante

22.7. Estrategia Financiera Corporativa
22.7.1. Estrategia corporativa y fuentes de financiación
22.7.2. Productos financieros de financiación empresarial

22.8. Financiación Estratégica
22.8.1. La autofinanciación
22.8.2. Ampliación de fondos propios
22.8.3. Recursos Híbridos
22.8.4. Financiación a través de intermediarios

22.9. Análisis y planificación financiera
22.9.1. Análisis del Balance de Situación
22.9.2. Análisis de la Cuenta de Resultados
22.9.3. Análisis de la Rentabilidad

22.10. Análisis y resolución de casos/problemas
22.10.1. Información financiera de Industria de Diseño y Textil, S.A. (INDITEX)t

Módulo 23. Dirección Comercial y Marketing Estratégico

23.1. Dirección comercial
23.1.1. Marco conceptual de la dirección comercial
23.1.2. Estrategia y planificación comercial
23.1.3. El rol de los directores comerciales

23.2. Marketing
23.2.1. Concepto de Marketing
23.2.2. Elementos básicos del marketing
23.2.3. Actividades de marketing de la empresa

23.3. Gestión Estratégica del Marketing
23.3.1. Concepto de Marketing estratégico
23.3.2. Concepto de planificación estratégica de marketing
23.3.3. Etapas del proceso de planificación estratégica de marketing

23.4. Marketing digital y comercio electrónico
23.4.1. Objetivos del Marketing digital y comercio electrónico
23.4.2. Marketing Digital y medios que emplea
23.4.3. Comercio electrónico. Contexto general
23.4.4. Categorías del comercio electrónico
23.4.5. Ventajas y desventajas del *Ecommerce* frente al comercio tradicional

23.5. Marketing digital para reforzar la marca
23.5.1. Estrategias online para mejorar la reputación de tu marca
23.5.2. *Branded Content* & *Storytelling*

23.6. Marketing digital para captar y fidelizar clientes
23.6.1. Estrategias de fidelización y vinculación a través de Internet
23.6.2. *Visitor Relationship Management*
23.6.3. Hipersegmentación

23.7. Gestión de campañas digitales
23.7.1. ¿Qué es una campaña de publicidad digital?
23.7.2. Pasos para lanzar una campaña de marketing online
23.7.3. Errores de las campañas de publicidad digital

23.8. Estrategia de ventas
23.8.1. Estrategia de ventas
23.8.2. Métodos de ventas

23.9. Comunicación y reputación digital
23.9.1. Reputación online
23.9.2. ¿Cómo medir la reputación digital?
23.9.3. Herramientas de reputación online
23.9.4. Informe de reputación online
23.9.5. *Branding online*

Módulo 24. *Management* Directivo

24.1. General Management
24.1.1. Concepto de General Management
24.1.2. La acción del Manager General
24.1.3. El Director General y sus funciones
24.1.4. Transformación del trabajo de la Dirección

24.2. El directivo y sus funciones. La cultura organizacional y sus enfoques
24.2.1. El directivo y sus funciones. La cultura organizacional y sus enfoques

24.3. Dirección de operaciones
24.3.1. Importancia de la dirección
24.3.2. La cadena de valor
24.3.3. Gestión de calidad

24.4. Oratoria y formación de portavoces
24.4.1. Comunicación interpersonal
24.4.2. Habilidades comunicativas e influencia
24.4.3. Barreras en la comunicación

24.5. Herramientas de. comunicaciones personales y organizacional
24.5.1. La comunicación interpersonal
24.5.2. Herramientas de la comunicación interpersonal
24.5.3. La comunicación en la organización
24.5.4. Herramientas en la organización

24.6. Comunicación en situaciones de crisis
24.6.1. Crisis
24.6.2. Fases de la crisis
24.6.3. Mensajes: contenidos y momentos

24.7. Preparación de un plan de crisis
24.7.1. Análisis de posibles problemas
24.7.2. Planificación
24.7.3. Adecuación del personal

24.8. Inteligencia emocional
24.8.1. Inteligencia emocional y comunicación
24.8.2. Asertividad, empatía y escucha activa
24.8.3. Autoestima y comunicación emocional

24.9. *Branding* Personal
24.9.1. Estrategias para desarrollar la marca personal
24.9.2. Leyes del branding personal
24.9.3. Herramientas de la construcción de marcas personales

07

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 intensivo 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.

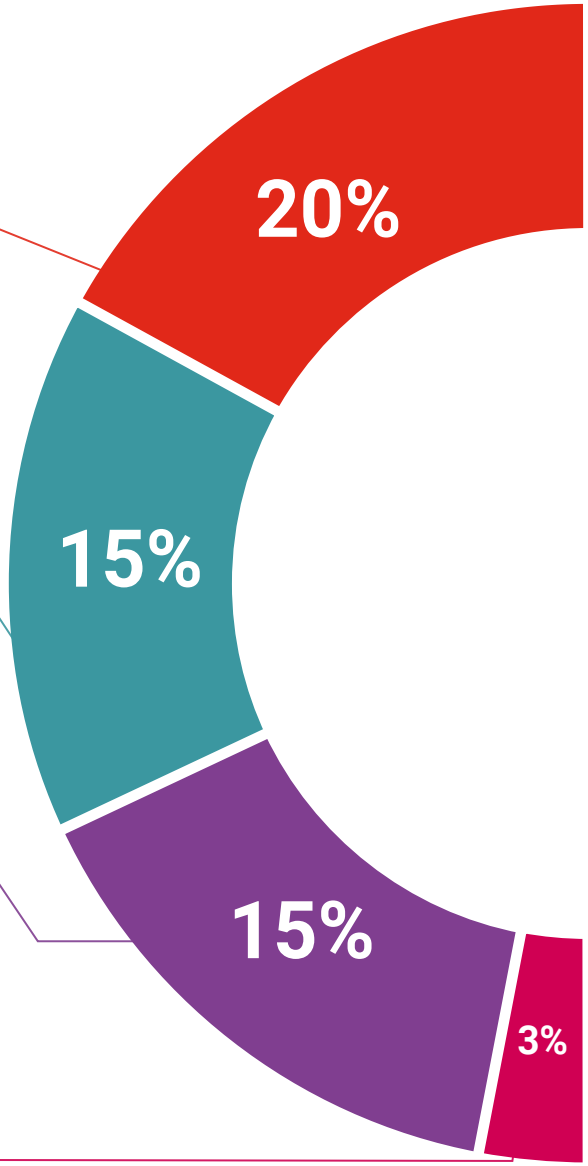
Resúmenes interactivos

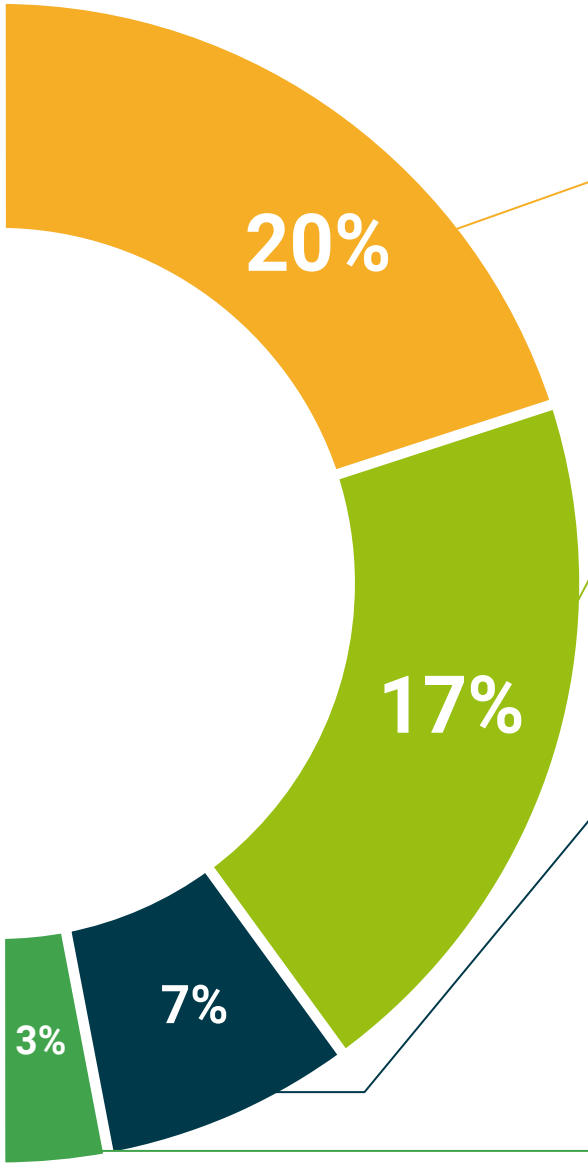
Presentamos los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audio, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

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.

08

Perfil de nuestros alumnos

Este MBA en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial es un programa dirigido a personas con estudios universitarios que quieren transformar su carrera profesional.

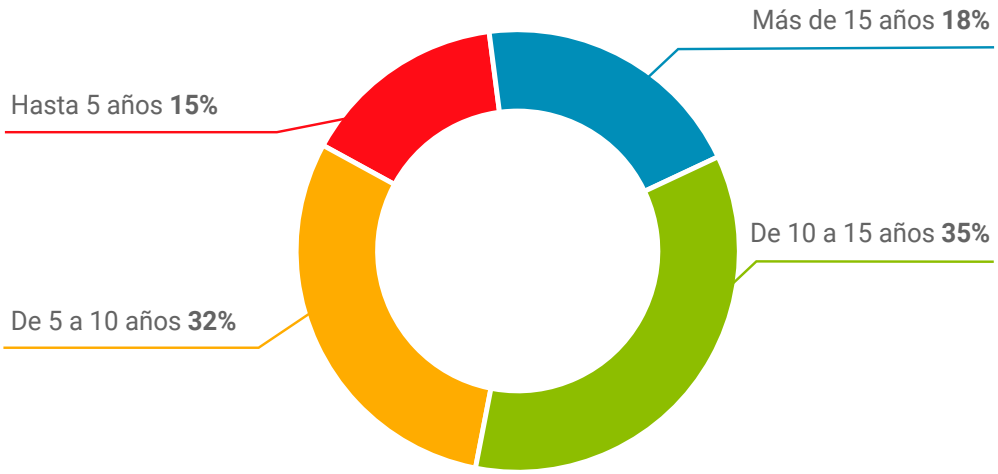
La diversidad de participantes con diferentes perfiles académicos y procedentes de múltiples nacionalidades conforma el enfoque multidisciplinar de este programa.

Inscríbete ahora y conviértete en un profesional de primer nivel gracias a este MBA exclusivo de TECH”

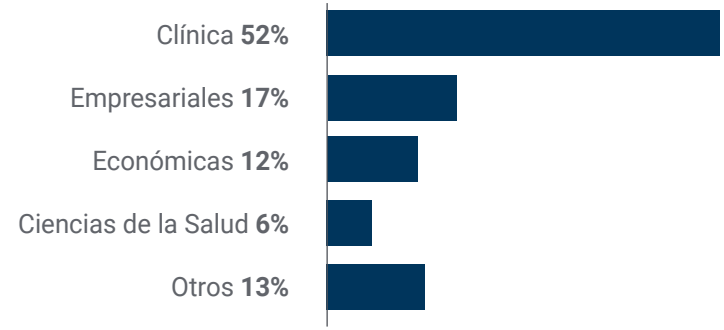
Edad media

Entre **35** y **45** años

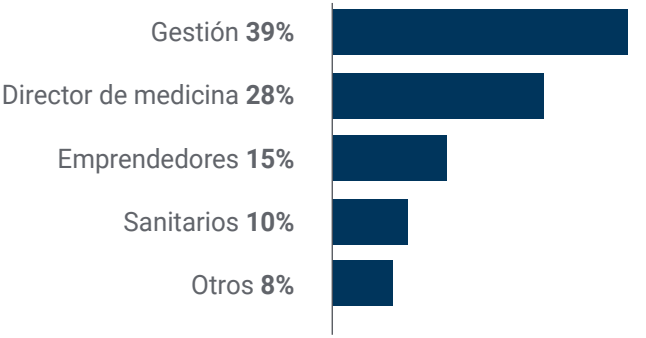
Años de experiencia



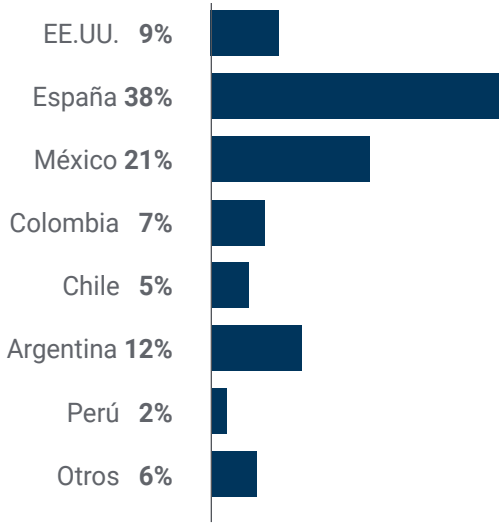
Formación



Perfil académico



Distribución geográfica



Susana González

Gerente de hospital

"Por mucho que uno lo desee, plantearse un MBA en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial no es una cuestión sencilla y, más aún, cuando hay que compaginarlo con la actividad profesional y la vida familiar. No obstante, el MBA en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial online de TECH Universidad me ofreció la posibilidad de lograrlo. El buen profesorado hizo aún más enriquecedora la experiencia y el aprendizaje"

09

Dirección del curso

TECH apuesta continuamente por la excelencia académica. Por eso, cada uno de sus programas cuenta con equipos docentes de máximo prestigio. Estos expertos disponen de una amplia experiencia en sus campos profesionales y, al mismo tiempo, han alcanzado resultados significativos con sus investigaciones empíricas y trabajos de campo. Además, estos especialistas ocupan un rol protagonista dentro de la titulación universitaria, al asumir la responsabilidad de seleccionar los contenidos más actualizados e innovadores para su inclusión en los temarios. Al mismo tiempo, participan en la elaboración de numerosos recursos multimedia de alto rigor pedagógico.

Un completísimo cuadro docente, compuesto por expertos de dilatada experiencia, estará a tu alcance en este programa de TECH”

Directora Invitada Internacional

Pauline Maisani es una profesional destacada en el ámbito de la **gestión clínica** y la **dirección médica**. Así, como especialista en la mejora de la **calidad** y la **seguridad** en los **servicios de salud**, su carrera se ha centrado en la implementación de **proyectos estratégicos** y en la **planificación sanitaria**. Además, entre sus intereses, destaca la **gestión financiera de instituciones hospitalarias**, así como la planificación y desarrollo de **estrategias de mejora continua** en **salud**.

Asimismo, a lo largo de su trayectoria, ha ocupado puestos de gran relevancia en instituciones de **Francia** y **Canadá**. De hecho, ha sido **Directora General Adjunta** en el **Hospital Pitié-Salpêtrière**, donde ha liderado iniciativas clave en la mejora de la **atención sanitaria** y la **gestión de recursos**. También se ha desempeñado como **Directora de Planificación Estratégica** en el **Centro Hospitalario** de la Universidad de Montreal, cargo en el que ha supervisado la ejecución de proyectos de gran envergadura y la optimización de los **servicios hospitalarios**. Igualmente, ha prestado un gran servicio a la **Asistencia Pública** y **Hospitales Universitarios** de **París**, trabajando como **Jefa** del **Departamento de Calidad y Seguridad de la Atención Médica** en su sede, así como **Directora Adjunta** de **Finanzas y Asuntos Médicos**.

En el ámbito internacional, ha sido reconocida por su capacidad de **liderazgo** y su habilidad para gestionar complejos proyectos en el **sector hospitalario**. En este sentido, su trabajo en diferentes países y su colaboración con **equipos multidisciplinarios** le han otorgado una reputación como experta en **gestión sanitaria**. A su vez, Pauline Maisani ha contribuido con diversas **publicaciones** y **estudios** sobre la **gestión hospitalaria** y la **planificación estratégica** en **sistemas de salud**. Y es que su enfoque innovador y su compromiso con la excelencia le han valido el respeto de sus colegas y el reconocimiento dentro del **sector de la salud**.

Dña. Maisani, Pauline

- Directora General Adjunta en el Hospital Pitié-Salpêtrière, París, Francia
- Directora en los Hospitales Universitarios de Beaujon y de Bichat Claude Bernard
- Directora General Adjunta en el Grupo Hospitalario Paris Nord Val de Seine
- Jefa del Departamento de Calidad y Seguridad de la Atención Médica en la Sede de Asistencia Pública - Hospitales de París
- Directora de Planificación Estratégica en el Centro Hospitalario de la Universidad de Montreal, Canadá
- Directora Adjunta de Finanzas y Asuntos Médicos en la Sede de Asistencia Pública - Hospitales de París
- Subdirectora de la Unidad de Análisis Estratégico en el Hospital Universitario de Lille
- Formación en Dirección de Hospitales y Administración/Gestión de Establecimientos Hospitalarios y de Salud por la Escuela de Estudios Avanzados en Salud Pública (EHESP)
- Máster en Asuntos y Políticas Europeas por la Universidad de Sussex
- Licenciada en Ciencias Políticas y Gobierno por Sciences Po

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, 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 tecnológic**o. 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 Luminate 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 *Bussiness 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 c**omerciales 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!"

10

Impacto para tu carrera

Somos conscientes de que cursar un programa de estas características supone una gran inversión económica, profesional y, por supuesto, personal.

El objetivo final de llevar a cabo este gran esfuerzo debe ser el de conseguir crecer profesionalmente.

Generar un cambio positivo en tu trayectoria profesional, ese es nuestro reto. Nos implicamos al máximo para ayudarte a conseguirlo"

Si quieres lograr un cambio positivo en tu profesión, el MBA en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial te ayudará a conseguirlo.

¿Preparado para dar el salto? Una excelente mejora profesional espera

El MBA en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial de TECH Universidad es un programa intenso que te prepara para afrontar retos y decisiones empresariales tanto a nivel nacional como internacional. Su objetivo principal es favorecer tu crecimiento personal y profesional. Ayudarte a conseguir el éxito.

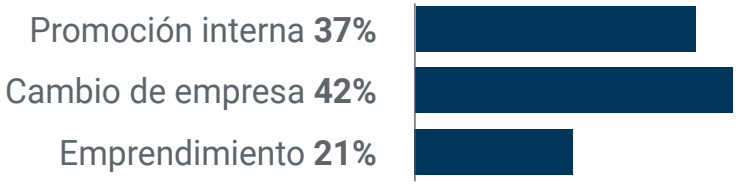
Si un estudiante quiere superarse a sí mismo, conseguir un cambio positivo a nivel profesional y relacionarse con los mejores, este es su sitio.

No dejes pasar la oportunidad de capacitarte con nosotros y notarás cómo conseguirás la mejora que estabas buscando.

Momento del cambio

Durante el programa el	Durante el primer año el	Dos años después el
15%	**57%**	**28%**

Tipo de cambio



Mejora salarial

La realización de este programa supone para nuestros alumnos un incremento salarial de más del **25,22%**

Salario previo	Incremento salarial del	Salario posterior
57.900 €	**25,22%**	**72.500 €**

11

Beneficios para tu empresa

El MBA en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial, contribuye a elevar el talento de la organización a su máximo potencial, mediante la capacitación de líderes de alto nivel.

Participar en este MBA en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial supone una oportunidad única para acceder a una red de contactos potente en la que encontrarás futuros socios profesionales, clientes o proveedores.

El directivo aportará a la empresa nuevos conceptos, estrategias y perspectivas que pueden provocar cambios relevantes en la organización”

Desarrollar y retener el talento en las empresas es la mejor inversión a largo plazo.

01

Crecimiento del talento y del capital intelectual

El directivo aportará a la empresa nuevos conceptos, estrategias y perspectivas que pueden provocar cambios relevantes en la organización.

02

Retención de directivos de alto potencial evitando la fuga de talentos

Este programa refuerza el vínculo de la empresa con el directivo y abre nuevas vías de crecimiento profesional dentro de la misma.

03

Construcción de agentes de cambio

El directivo será capaz de tomar decisiones en momentos de incertidumbre y crisis, ayudando a la organización a superar los obstáculos.

04

Incremento de las posibilidades de expansión internacional

Gracias a este programa, la empresa entrará en contacto con los principales mercados de la economía mundial.

05

Desarrollo de proyectos propios
El directivo puede trabajar en un proyecto real o desarrollar nuevos proyectos en el ámbito de I+D o Desarrollo de Negocio de su compañía.

06

Aumento de la competitividad
Este programa dotará a nuestros alumnos de competencias para asumir los nuevos desafíos e impulsar así la organización.

12

Titulación

Este programa MBA en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Máster 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 Gestión Clínica, Dirección Médicay Asistencial** 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 la **Business Graduates Association (BGA)**, la organización internacional que aglutina a las principales escuelas de negocios de todo el mundo y es garantía de calidad de los mejores programas de formación para directivos. Las escuelas miembros de BGA están unidas por su dedicación a las prácticas de gestión responsables, el aprendizaje permanente y la entrega de un impacto positivo para las partes interesadas de la escuela de negocios. Pertenecer a BGA es sinónimo de calidad académica.

TECH es miembro de:

BUSINESS GRADUATES ASSOCIATION MEMBER

Título: **Máster de Formación Permanente MBA en Gestión Clínica, Dirección Médicay Asistencial**

Modalidad: **online**

Duración: **7 meses**

Acreditación: **90 ECTS**

tech universidad

D/Dña _____, con documento de identificación _____ ha superado con éxito y obtenido el título de:

Máster de Formación Permanente MBA en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial

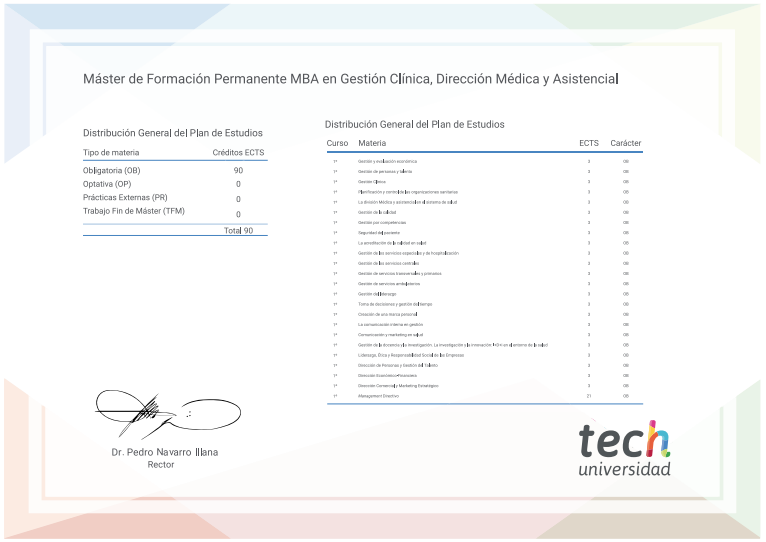
Se trata de un título propio de 2.250 horas de duración equivalente a 90 ECTS, con fecha de inicio dd/mm/aaaa y fecha de finalización dd/mm/aaaa.

TECH es una universidad Oficial Española legalmente reconocida mediante la Ley 1/2024, del 16 de abril, de la Comunidad Autónoma de Canarias, publicada en el Boletín Oficial del Estado (BOE) núm. 181, de 27 de julio de 2024 (pág. 96.369) e integrada en el Registro de Universidades, Centros y Títulos (RUCT) del Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades con el código 104.

En San Cristóbal de la Laguna, a 28 de febrero de 2024

Dr. Pedro Navarro Illana
Rector

código único TECH: AFWOR23S techtitute.com/titulos



Máster de Formación Permanente MBA en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial

Distribución General del Plan de Estudios

Tipo de materia	Créditos ECTS
Obligatoria (OB)	90
Optativa (OP)	0
Prácticas Externas (PR)	0
Trabajo Fin de Máster (TFM)	0
	Total 90

Distribución General del Plan de Estudios

Curso	Materia	ECTS	Carácter
1º	Gestión y evaluación económica	3	OB
1º	Gestión de personas y talento	3	OB
1º	Gestión Clínica	3	OB
1º	Clasificación y control de las organizaciones sanitarias	3	OB
1º	La división Médica y asistencial del sistema de salud	3	OB
1º	Gestión de la calidad	3	OB
1º	Gestión por competencias	3	OB
1º	Seguridad del paciente	3	OB
1º	La enseñanza de la salud en salud	3	OB
1º	Gestión de los servicios especiales y de hospitalización	3	OB
1º	Gestión de los servicios centrales	3	OB
1º	Gestión de servicios transversales y generales	3	OB
1º	Gestión de servicios ambulatorios	3	OB
1º	Gestión del Riesgo	3	OB
1º	Toma de decisiones y gestión del tiempo	3	OB
1º	Creación de una marca personal	3	OB
1º	La comunicación interna en gestión	3	OB
1º	Comunicación y marketing en salud	3	OB
1º	Gestión de la docencia, la investigación, La investigación y la innovación TICs en el entorno de la salud	3	OB
1º	Liderazgo, Ética y Responsabilidad Social de las Empresas	3	OB
1º	Dirección de Personas y Gestión del Talento	3	OB
1º	Dirección Económico-Financiera	3	OB
1º	Dirección Comercial y Marketing Estratégico	3	OB
1º	Management Directivo	21	OB

Dr. Pedro Navarro Illana
Rector

tech universidad

*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.

tech universidad

Máster de Formación Permanente

MBA en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial

- Modalidad: **online**
- Duración: **7 meses**
- Titulación: **TECH Universidad**
- Acreditación: **90 ECTS**
- Horario: **a tu ritmo**
- Exámenes: **online**

Máster de Formación Permanente

MBA en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial

TECH es miembro de: