

Grand Master

MBA en Dirección Médica y Jefatura de Servicio

Aval/Membresía



tech global
university



Grand Master

MBA en Dirección Médica y Jefatura de Servicio

- » Modalidad: online
- » Duración: 2 años
- » Titulación: TECH Global University
- » Acreditación: 120 ECTS
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Acceso web: www.techtitude.com/medicina/grand-master/grand-master-mba-direccion-medica-jefatura-servicio

Índice

01

Presentación del programa

pág. 4

02

¿Por qué estudiar en TECH?

pág. 8

03

Plan de estudios

pág. 12

04

Objetivos docentes

pág. 26

05

Salidas profesionales

pág. 32

06

Metodología de estudio

pág. 36

07

Cuadro docente

pág. 46

08

Titulación

pág. 66

01

Presentación del programa

La gestión médica y clínica enfrenta retos cada vez más complejos en un sector en constante evolución. El avance de las tecnologías, las demandas de una atención sanitaria más eficiente y los cambios en los modelos de gestión hacen imprescindible la capacitación de profesionales altamente capacitados en dirección médica y jefatura de servicio. Estos desafíos requieren habilidades avanzadas en liderazgo, planificación estratégica y optimización de recursos, combinadas con una visión integral de los sistemas de salud. Para alcanzar este nivel de excelencia, es necesario un programa académico que proporcione las herramientas y conocimientos más actuales y relevantes del sector. TECH ofrece esta titulación académica, diseñado específicamente para formar líderes que transformen la gestión sanitaria y logren el éxito profesional.



“

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

La gestión sanitaria es uno de los pilares fundamentales para el bienestar de las sociedades modernas, ya que afecta directamente la calidad de vida de millones de personas. En este ámbito, la dirección médica adquiere una importancia vital al garantizar que los recursos, equipos y estrategias se gestionen de manera eficiente y efectiva. Este sector enfrenta desafíos constantes, desde la atención a la complejidad y cronicidad de las enfermedades, hasta la implementación de tecnologías avanzadas y modelos de gestión innovadores.

Con este planteamiento, el programa aborda los fundamentos clave de la dirección médica, desde la organización y planificación estratégica hasta la gestión de la calidad y seguridad del paciente. El temario incluye una revisión de las teorías y modelos de los sistemas de salud, un análisis profundo de los aspectos económico-financieros y la integración de herramientas avanzadas para la toma de decisiones clínicas y administrativas.

Una de las principales ventajas de este Grand Master es su modalidad 100% online, lo que permite a los alumnos estudiar sin restricciones de horario ni ubicación. Esta flexibilidad permite compatibilizar el aprendizaje con responsabilidades profesionales y personales, facilitando la autogestión del tiempo y el ritmo de estudio. Los profesionales contarán con recursos interactivos y el respaldo de un equipo docente altamente cualificado, lo que garantiza una experiencia educativa de máxima calidad. Además, los profesionales tendrán acceso exclusivo a *Masterclasses* Complementarias, llevadas a cabo por un grupo de prestigiosos Directores Invitados Internacionales.

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

Este **MBA en Dirección Médica y Jefatura de Servicio** contiene el programa universitario más completo y actualizado del mercado. Sus características más destacadas son:

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



Complementa tu proceso educativo con Masterclasses exclusivas, dirigidas por un grupo de reconocidos Directores Invitados Internacionales”

“

Accede a la metodología más innovadora para afrontar con éxito los retos de la gestión clínica y asistencial”

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

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

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

Fortalece tus conocimientos teóricos en gestión médica con una amplia variedad de recursos prácticos.

Estudia de forma 100% online, organizando tu aprendizaje desde cualquier lugar y en cualquier momento.



02

¿Por qué estudiar en TECH?

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



“

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

La mejor universidad online del mundo según FORBES

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

El mejor claustro docente top internacional

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

La mayor universidad digital del mundo

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



Los planes de estudio más completos del panorama universitario

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

Un método de aprendizaje único

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

La universidad online oficial de la NBA

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

Líderes en empleabilidad

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



Google Partner Premier

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



La universidad mejor valorada por sus alumnos

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



03

Plan de estudios

Los materiales especializados que conforman este Grand Master MBA en Dirección Médica y Jefatura de Servicio han sido desarrollados por un equipo de expertos en gestión sanitaria y dirección médica. Gracias a ello, el plan de estudios profundiza en los aspectos más relevantes de la gestión clínica y asistencial, lo que permitirá a los egresados adquirir competencias clave para liderar y organizar unidades de salud. Asimismo, el programa abarca herramientas innovadoras y metodologías avanzadas para optimizar recursos, garantizar la calidad asistencial y afrontar los retos actuales del sector sanitario con eficacia.





“

*Liderarás la gestión médica con
las herramientas y conocimientos
necesarios para transformar
los servicios de salud”*

Módulo 1. Liderazgo, ética y RSC

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

Módulo 2. Dirección estratégica y *management* directivo

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

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

Módulo 3. Dirección de Personas y Gestión del Talento

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

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

Módulo 4. Dirección Económico-financiera

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

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

Módulo 5. Dirección de operaciones y logística

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

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

Módulo 6. Dirección de sistemas de información

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

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

Módulo 7. Dirección Comercial, Marketing y Comunicación Corporativa

- 7.1. Dirección Comercial
 - 7.1.1. Dirección de ventas
 - 7.1.2. Estrategia comercial
 - 7.1.3. Técnicas de venta y de negociación
 - 7.1.4. Dirección de equipos de ventas
- 7.2. Marketing
 - 7.2.1. Marketing e impacto en la empresa
 - 7.2.2. Variables básicas del Marketing
 - 7.2.3. Plan de Marketing

- 7.3. Gestión estratégica de Marketing
 - 7.3.1. Fuentes de la innovación
 - 7.3.2. Tendencias actuales en Marketing
 - 7.3.3. Herramientas de Marketing
 - 7.3.4. Estrategia de Marketing y comunicación con los clientes
- 7.4. Estrategia de Marketing Digital
 - 7.4.1. Aproximación al Marketing Digital
 - 7.4.2. Herramientas de Marketing Digital
 - 7.4.3. *Inbound* Marketing y evolución del Marketing Digital
- 7.5. Estrategia de ventas y de comunicación
 - 7.5.1. Posicionamiento y promoción
 - 7.5.2. Relaciones Públicas
 - 7.5.3. Estrategia de ventas y de comunicación
- 7.6. Comunicación Corporativa
 - 7.6.1. Comunicación interna y externa
 - 7.6.2. Departamentos de Comunicación
 - 7.6.3. Directivos de Comunicación (DIRCOM): competencias directivas y responsabilidades
- 7.7. Estrategia de Comunicación Corporativa
 - 7.7.1. Estrategia Corporativa de Comunicación
 - 7.7.2. Plan de Comunicación
 - 7.7.3. Redacción de Comunicados de Prensa/*Clipping*/*Publicity*

Módulo 8. Innovación y dirección de proyectos

- 8.1. Innovación
 - 8.1.1. Macro Conceptual de la innovación
 - 8.1.2. Tipologías de innovación
 - 8.1.3. Innovación continua y discontinua
 - 8.1.4. Formación e Innovación
- 8.2. Estrategia de Innovación
 - 8.2.1. Innovación y estrategia corporativa
 - 8.2.2. Proyecto global de innovación: diseño y gestión
 - 8.2.3. Talleres de innovación

- 8.3. Diseño y validación del modelo de negocio
 - 8.3.1. Metodología Lean Startup
 - 8.3.2. Iniciativa de negocio innovador: etapas
 - 8.3.3. Modalidades de financiación
 - 8.3.4. Herramientas del modelo: mapa de empatía, modelo canvas y métricas
 - 8.3.5. Crecimiento y fidelización
- 8.4. Dirección y Gestión de Proyectos
 - 8.4.1. Oportunidades de innovación
 - 8.4.2. Estudio de viabilidad y concreción de las propuestas
 - 8.4.3. Definición y diseño de los proyectos
 - 8.4.4. Ejecución de los Proyectos
 - 8.4.5. Cierre de Proyectos

Módulo 9. Gestión y evaluación económica

- 9.1. Modelos de financiación
- 9.2. Cálculo de costes
 - 9.2.1. Ponderación y cálculo de los costes en salud
 - 9.2.1.1. Coste/Beneficio
 - 9.2.1.2. Coste/Utilidad
 - 9.2.1.3. Coste/Productividad
- 9.3. Eficiencia y sostenibilidad del sistema de salud
 - 9.3.1. Situación financiera del sistema de salud público la crisis de sostenibilidad
 - 9.3.2. Gasto para ganar en salud. Comparativa de inversiones para ganar más salud
 - 9.3.3. Control del gasto en el sistema de salud público
- 9.4. Acuerdos de gestión
- 9.5. Presupuestos y compras
- 9.6. Compras, contratación y suministros
 - 9.6.1. Gestión de compras. Comisiones de compras y adquisición de bienes
 - 9.6.2. Sistemas de aprovisionamiento integrado. Centralización de compras
 - 9.6.3. Gestión de la contratación de servicios públicos: Concursos, concursos
 - 9.6.4. Contratación en el sector privado
 - 9.6.5. Logística de los suministros

- 9.7. Cálculos de plantillas y de rendimientos
- 9.8. Gestión presupuestaria
- 9.9. Negociación de proveedores

Módulo 10. Gestión de personas y talento

- 10.1. Derechos y deberes. Retribuciones
 - 10.1.1. Estatuto de los trabajadores. Derechos y Deberes
 - 10.1.2. El personal Estatutario y funcionario. Situaciones del Personal Estatutario. Régimen Disciplinario. Incompatibilidades
 - 10.1.3. Retribuciones del personal funcionario y estatutario
 - 10.1.4. El personal laboral en las administraciones públicas y en los centros privados
 - 10.1.5. Los sindicatos. Representación, Participación y Negociación Colectiva. Las juntas de personal y los comités de empresa
- 10.2. Jornada de trabajo en las unidades y servicios
 - 10.2.1. Jornada de Trabajo; Permisos y Licencias personal estatutario y funcionario
 - 10.2.2. Convenios colectivos en el sector salud
 - 10.2.3. Sistema de trabajo a turnos y guardias. Sistemas de planificación de turnos. Rotaciones. Atención continuada
 - 10.2.4. Gestión de efectivos en función de la demanda asistencial
- 10.3. Herramientas para la empleabilidad en el ámbito público y privado
 - 10.3.1. Ofertas de Empleo Público. Tipos de ofertas. Baremos de méritos
 - 10.3.2. Sistemas de selección de personal en el sector privado
 - 10.3.3. Los ceses o despidos, motivación justificación y comunicación de los mismos
- 10.4. Evaluación de personas y desarrollo del talento. Clima social e institucional
 - 10.4.1. Planes de acogida, mentorización y despedida
 - 10.4.2. Detección y desarrollo del talento
 - 10.4.3. Clima institucional y social: medición y mejora
- 10.5. Visibilidad en gestión clínica y asistencial: blogs y redes
 - 10.5.1. La revolución digital en la práctica asistencial y la gestión clínica. Descripción de las nuevas herramientas digitales. Cómo mejorar la visibilidad
 - 10.5.2. Experiencias en redes y blogs de profesionales de salud

- 10.6. Profesionales de la salud y tipos de relaciones
 - 10.6.1. Ordenación de las Profesiones de la Salud. Tipos de profesionales e interacciones entre ellos
 - 10.6.2. Formación del personal de la salud con especial mención a facultativos, situación y oportunidades de mejora

Módulo 11. Gestión clínica

- 11.1. Sistemas de clasificación de pacientes
 - 11.1.1. Sistemas de clasificación de pacientes
 - 11.1.2. Análisis de la dependencia de los pacientes. Escalas y clasificación de dependencia
 - 11.1.3. Cálculo de plantilla/efectivos en función de la clasificación de pacientes. Distribución de cargas de trabajo
- 11.2. Definición y regulación de la gestión clínica
 - 11.2.1. Diferentes definiciones y visiones de la gestión Clínica
 - 11.2.2. Diferentes decretos y regulaciones de la Gestión Clínica
 - 11.2.3. Niveles de autonomía
- 11.3. Procesos y protocolos en gestión clínica. Manejo de la evidencia científica
 - 11.3.1. Tipos y clasificación de evidencia científica
 - 11.3.2. Protocolos, guías de práctica clínica, vías clínicas: diferencias
 - 11.3.3. Grade y rutas asistenciales
- 11.4. Modelos y unidades en gestión clínica
 - 11.4.1. Tipos de Unidades de gestión clínica
 - 11.4.2. Unidades mixtas atención primaria y especializada
 - 11.4.3. Unidades interservicios
 - 11.4.4. Unidades interhospitalarias
- 11.5. Prescripción farmacológica prudente. Prescripción electrónica
 - 11.5.1. Prescripción prudente: *Choosing Wisely*
 - 11.5.2. Estrategias “no hacer”
- 11.6. Prescripción de pruebas complementarias
 - 11.6.1. Prescripción prudente vs medicina defensiva
 - 11.6.2. Auditorias de prescripción y seguimiento de la prescripción: resultados

Módulo 12. Planificación y control de las organizaciones sanitarias

- 12.1. Los actores del sistema nacional de salud

Módulo 13. La división médica y asistencial en el sistema de salud

- 13.1. Dirección médica clásica vs dirección asistencial
 - 13.1.1. Estructura y contenido de los órganos de dirección de un sistema de salud. Organigramas actuales y futuros alternativos
 - 13.1.2. Facultativos como directivos: desde consejeros a directores asistenciales y gerentes pasando por direcciones generales
 - 13.1.3. Preparación y aportación de valor
 - 13.1.4. División médica: áreas críticas
 - 13.1.5. Diferentes estructuras organizativas de la división médica
- 13.2. Sistemas de información para la gestión e historia clínica electrónica
 - 13.2.1. Cuadros de Mandos
 - 13.2.2. Historia Clínica electrónica
 - 13.2.3. Sistemas de prescripción asistida
 - 13.2.4. CMBD, CIE
 - 13.2.5. Otros sistemas de información útiles en gestión de salud
- 13.3. Continuidad asistencial: integración Atención Primaria, Atención Hospitalaria y Atención Socio sanitaria
 - 13.3.1. Continuidad asistencial en el proceso de atención. Procesos asistenciales integrados
 - 13.3.2. Avanzando hacia un modelo de atención socio sanitaria
- 13.4. La bioética y humanización en la práctica médica
 - 13.4.1. Principios de la bioética
 - 13.4.2. Los comités de ética en las organizaciones de salud
 - 13.4.3. La humanización de la atención de salud
- 13.5. Dirección médica y asistencial: relaciones con la división de enfermería
 - 13.5.1. Herramientas para la gestión del conocimiento en la dirección clínica y asistencial
 - 13.5.2. Dirección médica y asistencial: relaciones con la división de enfermería
- 13.6. Salud Pública, promoción de la salud y educación para la salud para direcciones asistenciales
 - 13.6.1. Salud Pública concepto y ámbito
 - 13.6.2. Promoción de la salud y educación para la salud
 - 13.6.3. Programas de Prevención tipos
- 13.7. Transformación del Modelo sanitario. La triple Meta

Módulo 14. Gestión de la calidad

- 14.1. La calidad en salud
 - 14.1.1. Definiciones de calidad y evolución histórica del concepto. Dimensiones de la calidad
 - 14.1.2. Ciclo de evaluación y mejora de la calidad
 - 14.1.3. Modelo EFQM de mejora de la calidad. Implantación
 - 14.1.4. Normas ISO y modelos de acreditación externa de la calidad
- 14.2. Programas de calidad asistencial. Ciclos de mejora
 - 14.2.1. Círculos de la calidad
 - 14.2.2. Estrategias de mejora continua de la calidad
 - 14.2.3. LEAN

Módulo 15. Gestión por competencias

- 15.1. La evaluación del desempeño. Gestión por competencias
 - 15.1.1. Definición de las competencias
 - 15.1.2. Procedimiento de la Evaluación del Desempeño. Implantación
 - 15.1.3. *Feedback* de las profesiones para mejorar su desempeño y autoevaluación
 - 15.1.4. Diseño de un itinerario formativo para el desarrollo competencial
- 15.2. Métodos y técnicas
 - 15.2.1. La entrevista de evaluación. Instrucciones para el evaluador
 - 15.2.2. Principales errores comunes y barreras en la evaluación
 - 15.2.3. La entrevista motivacional
 - 15.2.4. La pirámide de Miller

Módulo 16. Seguridad del paciente

- 16.1. Seguridad de paciente. Evolución histórica
 - 16.1.1. Introducción y Definición. Antecedentes y situación actual
 - 16.1.2. Estudios básicos sobre seguridad del paciente
- 16.2. Infección nosocomial
 - 16.2.1. Definición y clasificación. Evolución Estudios EPINE
 - 16.2.2. Redes y programas de vigilancia y control de la infección de la hospitalaria
 - 16.2.3. Asepsia, desinfección y esterilización

- 16.3. Prevención
 - 16.3.1. Prevención y detección de acontecimientos adversos relacionados con la atención en salud
 - 16.3.2. AMFE: (análisis modal de fallos y efectos). Análisis causa / raíz
- 16.4. Segundas y terceras víctimas
 - 16.4.1. Los profesionales de la salud ante los efectos adversos
 - 16.4.2. La trayectoria de recuperación y el apoyo emocional
 - 16.4.3. El impacto en la imagen corporativa

Módulo 17. La acreditación de la calidad en salud

- 17.1. La acreditación en salud
 - 17.1.1. Peculiaridades de la acreditación de servicios de salud
 - 17.1.2. El valor de estar acreditado. Beneficios sobre la organización y los pacientes
 - 17.1.3. La acreditación en salud en los servicios clínicos
- 17.2. Joint Commision International
 - 17.2.1. Criterios y fases del proceso
- 17.3. Modelo EFQM
 - 17.3.1. Concepto de autoevaluación
 - 17.3.2. Los planes de mejora
 - 17.3.3. Ejemplo de implantación del modelo EFQM en un hospital y en un área de salud
- 17.4. Acreditación ISO
 - 17.4.1. Definición y criterios generales
 - 17.4.2. La ISO 9001
 - 17.4.3. La ISO 14001
 - 17.4.4. Otros tipos de ISO de relevancia en el sector de salud

Módulo 18. Gestión de los servicios especiales y de hospitalización

- 18.1. Gestión de servicios de urgencias
 - 18.1.1. El servicio de urgencias. Estructura física, organización y circuitos
 - 18.1.2. Atención al paciente urgente. Circuitos y triaje
 - 18.1.3. Recursos materiales y humanos. Cálculo
 - 18.1.4. Gestión de la observación y la corta estancia en urgencias
 - 18.1.5. Las unidades de preingreso y peralta
 - 18.1.6. Mejoras factibles: Gestión de colas de espera y trazabilidad del paciente
 - 18.1.7. La información al ciudadano en urgencias y emergencias
- 18.2. Gestión de la UCI
 - 18.2.1. La UCI. Estructura física, organización y circuitos
 - 18.2.2. Dotación recursos humanos: Estándares. Competencias del enfermero de UCI
 - 18.2.3. Recursos Materiales: Tecnología y aparataje. Monitorización
 - 18.2.4. Gestión de Trasplantes. Cuidados al trasplantado. Equipo de trasplantes. Coordinación de trasplantes
 - 18.2.5. Gestión de Seguridad en la UCI. Proyecto Bacteriemia Zero
 - 18.2.6. La humanización en las UCI
- 18.3. Gestión del área quirúrgica
 - 18.3.1. El área quirúrgica. Estructura física, organización y circuitos. Restricciones
 - 18.3.2. La coordinación de quirófanos. Indicadores de rendimiento quirúrgico y de funcionamiento. La programación quirúrgica
 - 18.3.3. Mejora del rendimiento
 - 18.3.4. Cálculo de los recursos humanos en un área quirúrgica
 - 18.3.5. Cálculo de Recursos materiales: La tecnología del quirófano y su cuidado
 - 18.3.6. Gestión de la Seguridad en el Área quirúrgica. CHECK LIST quirúrgico. Lavado de manos quirúrgico
 - 18.3.7. Asepsia y esterilización en quirófanos. Monitorización ambiental del quirófano
- 18.4. Gestión de las unidades de hospitalización
 - 18.4.1. Gestión de Unidades clínicas. Estructura física, organización y circuitos
 - 18.4.2. La acogida del paciente y la humanización de la asistencia en hospitalización
 - 18.4.3. Los recursos humanos en las unidades de hospitalización
 - 18.4.4. Los recursos materiales: material de salud y tecnología

- 18.5. Otras unidades o servicios especiales
 - 18.5.1. Unidades de Hemodiálisis. Estructura física, organización y circuitos
 - 18.5.2. Unidades de Hemodinámica. Estructura física, organización y circuitos
 - 18.5.3. Unidades de Ictus. Estructura física, organización y circuitos
 - 18.5.4. Unidades del dolor. Estructura física, organización y circuitos

Módulo 19. Gestión de los servicios centrales

- 19.1. Servicio de Admisión y Documentación Clínica
 - 19.1.1. Admisión y gestión de camas
 - 19.1.2. Documentación clínica: archivos de historias clínicas
 - 19.1.3. Informatización y digitalización de los archivos
 - 19.1.4. Transmisión de la información e informes
- 19.2. Gestión de servicios radiodiagnóstico
 - 19.2.1. Planificación y organización del servicio de radiodiagnóstico. Estructura y circuitos
 - 19.2.2. Protección radiológica. Seguridad radiológica para el paciente y profesionales
 - 19.2.3. Recursos humanos y materiales. Diferencias entre colectivos y funciones
 - 19.2.4. Tecnología en los servicios de Radiodiagnóstico. Digitalización y gestión de la información
- 19.3. Gestión del laboratorio
 - 19.3.1. Organización y funcionamiento del laboratorio. Estructura física, organización y circuitos
 - 19.3.2. Tipos de laboratorios: Bioquímica, Hematología, Microbiología, Anatomía Patológica, Genética
 - 19.3.3. Recursos humanos y materiales. Recomendaciones, funciones y competencias. La tecnología
 - 19.3.4. Técnicas y tratamiento de muestras biológicas. Estándares de calidad
 - 19.3.5. Bioseguridad en laboratorios. Prevención de riesgos biológicos y químicos
 - 19.3.6. Gestión de residuos en laboratorio. Clasificación y eliminación
- 19.4. Gestión de la Farmacia hospitalaria y de Atención Primaria
 - 19.4.1. Planificación y organización del servicio de Farmacia. Estructura física, organización y circuitos
 - 19.4.2. Gestión, trazabilidad y unidades. Botiquines unidades
 - 19.4.3. Recursos humanos y materiales. Diferencias entre colectivos y funciones

- 19.4.4. La gestión de los pacientes ambulatorios en una farmacia hospitalaria
- 19.4.5. Las salas blancas y otros gabinetes especializados dentro de estos servicios
- 19.4.6. Farmacia de atención primaria
- 19.5. Gestión de la hostelería, servicios complementarios y voluntariado
 - 19.5.1. Organización y funcionamiento de la hostelería hospitalaria
 - 19.5.2. Servicios complementarios; tv, biblioteca de pacientes, payasos en el hospital, aulas hospitalarias, etc
 - 19.5.3. El voluntariado en el hospital. Tipo, ventajas y regulación. Planes de promoción de voluntariado

Módulo 20. Gestión de servicios transversales y primarios

- 20.1. Atención primaria de salud
 - 20.1.1. Legislación y decretos que la regulan. Estructuras básicas de salud. El centro de salud y el equipo de atención primaria. Planificación, organización y funcionamiento
 - 20.1.2. Capacidad resolutoria de AP. Evidencia científica de su capacidad. Indicadores de funcionamiento del EAP
 - 20.1.3. Atención a la comunidad: programas de salud
 - 20.1.4. Atención urgente y atención continuada. Modelo PAC y modelo servicios especiales de urgencias
- 20.2. Gestión del paciente complejo-crónico
 - 20.2.1. *Cronic Care Model* y estratificación poblacional. Kaiser Permanente
 - 20.2.2. Gestión de grupos de población en riesgo. Control de la enfermedad compleja y/o crónica en el domicilio
 - 20.2.3. Cronicidad y atención Socio sanitaria
- 20.3. Experiencias en el empoderamiento del paciente: el paciente activo, escuela de pacientes
 - 20.3.1. Modelo de Paciente activo. Universidad de Stanford
 - 20.3.2. Programa de educación en autocuidados. Experiencias internacionales y en España
 - 20.3.3. Las escuelas de pacientes
 - 20.3.4. El empoderamiento del paciente y la aportación enfermera

Módulo 21. Gestión de los servicios ambulatorios

- 21.1. Gestión de servicios de atención ambulatoria. Hospitales de día y consultas externas
 - 21.1.1. Organización y funcionamiento del Hospital de día médico
 - 21.1.2. Gestión del Hospital de día quirúrgico
 - 21.1.3. Gestión del Hospital de día oncohematológico
 - 21.1.4. Gestión de Consultas externas y centros de especialidades
- 21.2. Gestión de las emergencias extrahospitalaria
 - 21.2.1. Evolución histórica. Modelos
 - 21.2.2. Centros coordinadores de emergencias. UMEs y UCI móvil
 - 21.2.3. Recursos humanos y competencias. Equipo implicado
 - 21.2.4. Indicadores de calidad de urgencias y emergencias. Coordinación con el resto de dispositivos de la Red asistencial
 - 21.2.5. Plan de catástrofes y emergencias. Gestionar una catástrofe
- 21.3. Atención domiciliaria: modelos
 - 21.3.1. La hospitalización domiciliaria tipos y conceptos
 - 21.3.2. Criterios de selección de pacientes
 - 21.3.3. Cálculo y gestión de los Recursos humanos y materiales
 - 21.3.4. Los cuidados paliativos en el domicilio. Técnicas y selección de pacientes
 - 21.3.5. Gestión del acompañamiento a la familia y del duelo
 - 21.3.6. La gestión de la sobrecarga del cuidador principal. Claudicación familiar
- 21.4. Salud Mental, conductas adictivas y trabajo social
 - 21.4.1. Unidades de salud mental de adultos e infanto-juveniles
 - 21.4.2. Unidades de conductas adictivas
 - 21.4.3. Terapia ocupacional y Trabajo Social

Módulo 22. Gestión del liderazgo

- 22.1. El liderazgo en el equipo
 - 22.1.1. Teorías sobre la naturaleza y origen de la autoridad: Concepción tradicional o Institucional. Concepción Funcional. Concepción Conductista. Concepción Integradora
 - 22.1.2. Autoridad y Poder, tipos de Poder
 - 22.1.3. El Liderazgo; Componentes del Liderazgo, y tipos

- 22.1.4. Cómo fabricar un líder
 - 22.1.5. Modelos de liderazgo nuevos. Situacional y líder *coach*
 - 22.1.6. El Término *Staff*, Esquema Jerárquico Funcional, Distintos tipos de *Staff*, Conceptos de Línea y *Staff*.; Teorías, Influencia de las Culturas en el Liderazgo
- 22.2. La motivación
 - 22.2.1. Los Agentes Motivadores. Motivación intrínseca y extrínseca
 - 22.2.2. Diferencias entre Motivación y satisfacción y sus diferentes Teorías
 - 22.2.3. Evidencia disponible sobre cómo motivar a los profesionales
- 22.3. La delegación
 - 22.3.1. ¿Qué significa delegar? Formas de delegación Formas para evaluar la Delegación, Tareas y Funciones no delegables
 - 22.3.2. Actitudes personales ante la Delegación. Pautas para una Delegación eficaz
- 22.4. *Coaching* directivo
 - 22.4.1. El *coaching*. Tipos de *coaching*
 - 22.4.2. Beneficios en el ámbito organizativo y aplicaciones al sector salud. Ejemplos

Módulo 23. Toma de decisiones en gestión

- 23.1. Toma de decisiones
 - 23.1.1. Gestión del cambio en las organizaciones: cambios culturales, estructurales, científicos
 - 23.1.2. Crecimiento, transición o transformación. ¿El cambio es permanente en el mundo de la salud?
 - 23.1.3. La resistencia al cambio: ¿cómo vencerla y convencer?
- 23.2. El proceso de la decisión
 - 23.2.1. Proceso de Decisión Centralizada, Proceso de Toma de Decisiones Individual, Proceso de Toma de Decisiones en Grupo
 - 23.2.2. Principio de Factor Limitante. Eficacia y Eficiencia en los costes en el proceso de la Toma de Decisiones
 - 23.2.3. Elección de la mejor solución. Priorización. Árbol de Decisión
- 23.3. Gestión del tiempo, del estrés y de la felicidad
 - 23.3.1. Técnicas para la gestión del tiempo, de la agenda personal y la compatibilidad con la vida personal
 - 23.3.2. Técnicas de control del estrés y para favorecer la felicidad personal y profesional

Módulo 24. Creación de una marca personal

- 24.1. El Perfil público
 - 24.1.1. Presentarnos al mundo. Nuestra huella digital
 - 24.1.2. Perfil profesional en redes sociales profesionales
 - 24.1.3. Reputación digital. Las referencias positivas
 - 24.1.4. La carta de presentación
- 24.2. La Entrevista para optar a un puesto de gestión
 - 24.2.1. Cómo afrontar una entrevista
 - 24.2.2. Mensajes de nuestro cuerpo ante una entrevista. La kinesia

Módulo 25. La comunicación interna en gestión

- 25.1. La comunicación
 - 25.1.1. Comunicación e información. El proceso de la comunicación. Elementos de la comunicación. Requisitos de la comunicación. Barreras de la comunicación
 - 25.1.2. Formas e instrumentos de la comunicación. Comunicación verbal. Comunicación no verbal. Comunicación escrita
- 25.2. Las reuniones
 - 25.2.1. Técnicas para hacer reuniones provechosas. La preparación de las reuniones y el tipo de reuniones. Selección de participantes
 - 25.2.2. Los comités y comisiones asistenciales y técnicas en hospitales, centros y áreas de salud
 - 25.2.3. Negociación. Tipos de estrategias. La asertividad. Estrategia WiN
- 25.3. Gestión de conflictos
 - 25.3.1. Conflictos posibles en organizaciones de salud. Estrategias preventivas
 - 25.3.2. La gestión de conflictos. Mediación

Módulo 26. Comunicación y marketing en salud

- 26.1. El Marketing y las redes sociales
 - 26.1.1. Definición del término. Las dimensiones del marketing. Misión y ciclos del marketing. Herramientas del marketing
 - 26.1.2. ¿Paciente, cliente, usuario? El marketing enfocado a los usuarios de la sanidad pública
 - 26.1.3. Planificación de marketing externo en un centro privado

- 26.1.4. El Cliente interno. Plan de Marketing y comunicación interna en instituciones de salud
 - 26.1.5. Gestión de la presencia institucional en redes. Facebook
 - 26.1.6. Uso de Twitter por la organización
 - 26.1.7. Uso de LinkedIn por la organización y a nivel profesional
 - 26.1.8. Uso de otras redes: Instagram, Tumblr, etc
- 26.2. La comunicación en las organizaciones
 - 26.2.1. Sistemas de comunicación en las organizaciones. Intranet/internet
 - 26.2.2. La comunicación específica en las instituciones de salud. Hospitales
 - 26.2.3. Premios de salud. Presentación de candidaturas
 - 26.2.4. Organización de Jornadas, Congresos y otros actos docentes
 - 26.2.5. Gestión de la comunicación local: prensa
 - 26.2.6. Gestión de la comunicación local: radio
 - 26.2.7. Gestión de la comunicación local: televisión
 - 26.2.8. Gestión de la comunicación nacional: prensa especializada en salud
 - 26.2.9. Conflictos externos. Crisis informativas por malas noticias y su gestión
- 26.3. Relaciones con agentes sociales, usuarios y proveedores
 - 26.3.1. La comunicación con la ciudadanía, asociaciones de pacientes y de consumidores – usuarios
 - 26.3.2. La comunicación con los dirigentes políticos, los propietarios – accionistas y los proveedores
 - 26.3.3. Colaboración con la industria farmacéutica
 - 26.3.4. Internacionalización del sector salud. Turismo de salud
 - 26.3.5. Responsabilidad Social Corporativa. Buen Gobierno Sanitario
- 26.4. La RSC en sanidad. Planes Estratégicos de RSC en las organizaciones. Buen gobierno de salud: Transparencia desde la empresa pública y la empresa privada
 - 26.4.1. Gestión ambiental y eficiencia energética en instituciones en sanidad
 - 26.4.2. Cooperación al desarrollo a través de instituciones de salud
 - 26.4.3. El trabajo en Red. Alianzas estratégicas
 - 26.4.4. El portal del paciente. Promoción de la salud y prevención de la enfermedad a través de Internet



Módulo 27. Gestión de la docencia, la investigación y la innovación: I+D+i en el entorno de la salud

- 27.1. Metodología de la investigación: Epidemiología y diseños de estudios de investigación y sesgos
- 27.2. Fuentes de información para la investigación y estrategias de búsqueda
- 27.3. Lectura crítica de artículos
- 27.4. Proyectos de investigación: recursos financieros. Desarrollo de productos y patentes
- 27.5. Comunicación y divulgación de la investigación

“

Este programa de estudios ha sido diseñado pensando en la eficacia docente para que aprendas más deprisa, de manera más eficiente y de forma más permanente”

04

Objetivos docentes

Este Grand Master MBA en Dirección Médica y Jefatura de Servicio de TECH ha sido diseñado con el objetivo principal de proporcionar a los profesionales del sector sanitario las herramientas específicas que puedan aplicar en su gestión diaria, logrando una especialización avanzada que será clave para su desarrollo profesional. Este programa ofrece una educación integral que permitirá a los alumnos liderar con eficacia y tomar decisiones estratégicas en un entorno complejo y en constante evolución, mejorando significativamente sus oportunidades de crecimiento y posicionamiento profesional.



“

Un Grand Master absolutamente innovador que marcará un antes y un después en tu especialización en dirección médica y gestión clínica”



Objetivos generales

- ♦ Identificar las últimas tendencias en gestión estratégica, planificación y toma de decisiones en entornos complejos y dinámicos del sector salud
- ♦ Construir planes de desarrollo personal y profesional, potenciando competencias esenciales para resolver problemas y liderar equipos con eficacia
- ♦ Formular políticas que mejoren la eficiencia y efectividad en la gestión de recursos y servicios, adaptándose a los cambios nacionales e internacionales
- ♦ Analizar teorías y modelos que integren aspectos políticos, jurídicos y económicos, optimizando la planificación y evaluación de unidades asistenciales



Adéntrate en la alta Dirección Médica con este programa de especialización





Objetivos específicos

Módulo 1. Liderazgo, ética y RSC

- ♦ Desarrollar habilidades de liderazgo ético y responsable en los entornos corporativos y sanitarios
- ♦ Fomentar una cultura de liderazgo que valore el impacto social y ético de las decisiones empresariales

Módulo 2. Dirección estratégica y *management* directivo

- ♦ Capacitar en la formulación, ejecución y evaluación de estrategias corporativas
- ♦ Desarrollar habilidades de *management* directivo que permitan liderar organizaciones de manera eficiente y con visión a largo plazo

Módulo 3. Dirección de Personas y Gestión del Talento

- ♦ Fomentar la atracción, desarrollo y retención de talento dentro de la organización
- ♦ Desarrollar estrategias para la gestión efectiva de personas y equipos

Módulo 4. Dirección Económico-financiera

- ♦ Desarrollar capacidades de análisis económico-financiero para la optimización de los recursos y el crecimiento sostenible de la empresa
- ♦ Evaluar la rentabilidad, viabilidad y riesgos financieros dentro del entorno empresarial

Módulo 5. Dirección de operaciones y logística

- ♦ Capacitar en la gestión de operaciones y la cadena de suministro para mejorar la eficiencia y productividad
- ♦ Implementar modelos operacionales eficientes que garanticen la competitividad y sostenibilidad de la organización

Módulo 6. Dirección de sistemas de información

- ♦ Gestionar eficazmente los sistemas de información que soportan las decisiones estratégicas de la organización
- ♦ Fomentar la implementación de tecnologías que mejoren la eficiencia operativa y la toma de decisiones

Módulo 7. Dirección Comercial, Marketing y Comunicación Corporativa

- ♦ Gestionar la comunicación corporativa de forma que impulse la reputación y el posicionamiento de la marca
- ♦ Implementar políticas comerciales centradas en el cliente y en el valor de los productos/servicios

Módulo 8. Innovación y dirección de proyectos

- ♦ Desarrollar la capacidad de dirigir proyectos innovadores que contribuyan al crecimiento y competitividad de la empresa
- ♦ Aplicar metodologías ágiles y herramientas de gestión de proyectos para asegurar el éxito de iniciativas innovadoras

Módulo 9. Gestión y evaluación económica

- ♦ Aplicar metodologías de análisis económico para mejorar la rentabilidad y eficiencia financiera
- ♦ Implementar herramientas de control económico y de desempeño organizacional

Módulo 10. Gestión de personas y talento

- ♦ Mejorar la gestión del talento humano dentro de la organización, alineando los objetivos estratégicos con los recursos humanos
- ♦ Optimizar el rendimiento de los equipos a través de una gestión adecuada del capital humano

Módulo 11. Gestión clínica

- ♦ Implementar sistemas de gestión de calidad en la atención sanitaria
- ♦ Fomentar la mejora continua de procesos clínicos para garantizar la eficacia y seguridad del cuidado del paciente

Módulo 12. Planificación y control de las organizaciones sanitarias

- ♦ Desarrollar habilidades en la evaluación de la eficiencia y el rendimiento de los servicios de salud
- ♦ Implementar sistemas de control para mejorar la operatividad y el cumplimiento de las normativas en el sector sanitario

Módulo 13. La división médica y asistencial en el sistema de salud

- ♦ Comprender la organización y la estructura del sistema de salud, especialmente en las áreas médicas y asistenciales
- ♦ Coordinar los servicios médicos de manera eficiente, mejorando la atención al paciente

Módulo 14. Gestión de la calidad

- ♦ Fomentar el uso de estándares de calidad en los procesos organizacionales
- ♦ Desarrollar e implementar sistemas de gestión de calidad que mejoren los servicios y productos ofrecidos por la organización

Módulo 15. Gestión por competencias

- ♦ Establecer un modelo de gestión que enfoque la organización en las competencias clave necesarias para alcanzar los objetivos empresariales
- ♦ Implementar herramientas para medir y evaluar las competencias de los empleados, alineando sus habilidades con las necesidades de la empresa

Módulo 16. Seguridad del paciente

- ♦ Mejorar la gestión de la seguridad del paciente dentro de las organizaciones de salud
- ♦ Aplicar normativas y buenas prácticas para garantizar un entorno seguro y de calidad para los pacientes

Módulo 17. La acreditación de la calidad en salud

- ♦ Capacitar en los procesos y criterios para obtener la acreditación de calidad en servicios de salud
- ♦ Promover la excelencia en la atención sanitaria a través de la acreditación y la mejora de procesos

Módulo 18. Gestión de los servicios especiales y de hospitalización

- ♦ Adquirir habilidades para la gestión eficaz de los servicios hospitalarios y áreas de atención especial
- ♦ Optimizar los recursos y procesos en áreas críticas de atención sanitaria

Módulo 19. Gestión de los servicios centrales

- ♦ Mejorar la eficiencia de los servicios centrales de las organizaciones sanitarias, como la administración, logística y recursos humanos
- ♦ Implementar estrategias para optimizar la operatividad y coordinación de los servicios centrales

Módulo 20. Gestión de servicios transversales y primarios

- ♦ Gestionar los servicios transversales y primarios en el sistema de salud, mejorando la atención y accesibilidad de los pacientes
- ♦ Crear programas que garanticen la integración de los servicios sanitarios de atención primaria y secundaria

Módulo 21. Gestión de los servicios ambulatorios

- ♦ Optimizar la gestión de los servicios ambulatorios, garantizando su accesibilidad y eficiencia
- ♦ Implementar modelos de atención que mejoren la calidad del servicio ambulatorio

Módulo 22. Gestión del liderazgo

- ♦ Fomentar una cultura organizacional centrada en el liderazgo transformacional y el desarrollo de equipos
- ♦ Implementar estrategias de liderazgo que inspiren el rendimiento y compromiso organizacional

Módulo 23. Toma de decisiones en gestión

- ♦ Obtener competencias para analizar información relevante y tomar decisiones que optimicen los resultados
- ♦ Implementar modelos de decisión basados en datos y análisis crítico

Módulo 24. Creación de una marca personal

- ♦ Fomentar el uso de herramientas de comunicación y marketing para potenciar la marca personal en el ámbito profesional
- ♦ Mejorar la visibilidad y el impacto profesional a través de la creación de una marca personal coherente y auténtica

Módulo 25. La comunicación interna en gestión

- ♦ Fomentar la comunicación interna como un elemento clave para la gestión organizacional eficiente
- ♦ Desarrollar herramientas y estrategias que mejoren la circulación de información dentro de la organización

Módulo 26. Comunicación y marketing en salud

- ♦ Implementar técnicas de comunicación efectiva que promuevan los servicios de salud y mejoren la percepción pública
- ♦ Gestionar campañas de concienciación y promoción de servicios de salud

Módulo 27. Gestión de la docencia, la investigación y la innovación: I+D+i en el entorno de la salud

- ♦ Desarrollar y gestionar proyectos de investigación e innovación en el ámbito sanitario
- ♦ Fomentar una cultura de innovación y transferencia de conocimiento en el sector salud

05

Salidas profesionales

Tras finalizar este Grand Master, los profesionales estarán capacitados para liderar la gestión clínica y la dirección médica con una comprensión profunda de los sistemas de salud. Podrán aplicar herramientas avanzadas de planificación, organización y dirección en entornos complejos, abordando los retos actuales del sector con eficacia. Esto les permitirá asumir roles de alta responsabilidad en instituciones sanitarias, asegurando la calidad asistencial y optimización de recursos. De esta forma, los egresados mejorarán sus perspectivas profesionales, consolidándose como líderes en la gestión de servicios de salud.

Docum



ments

“

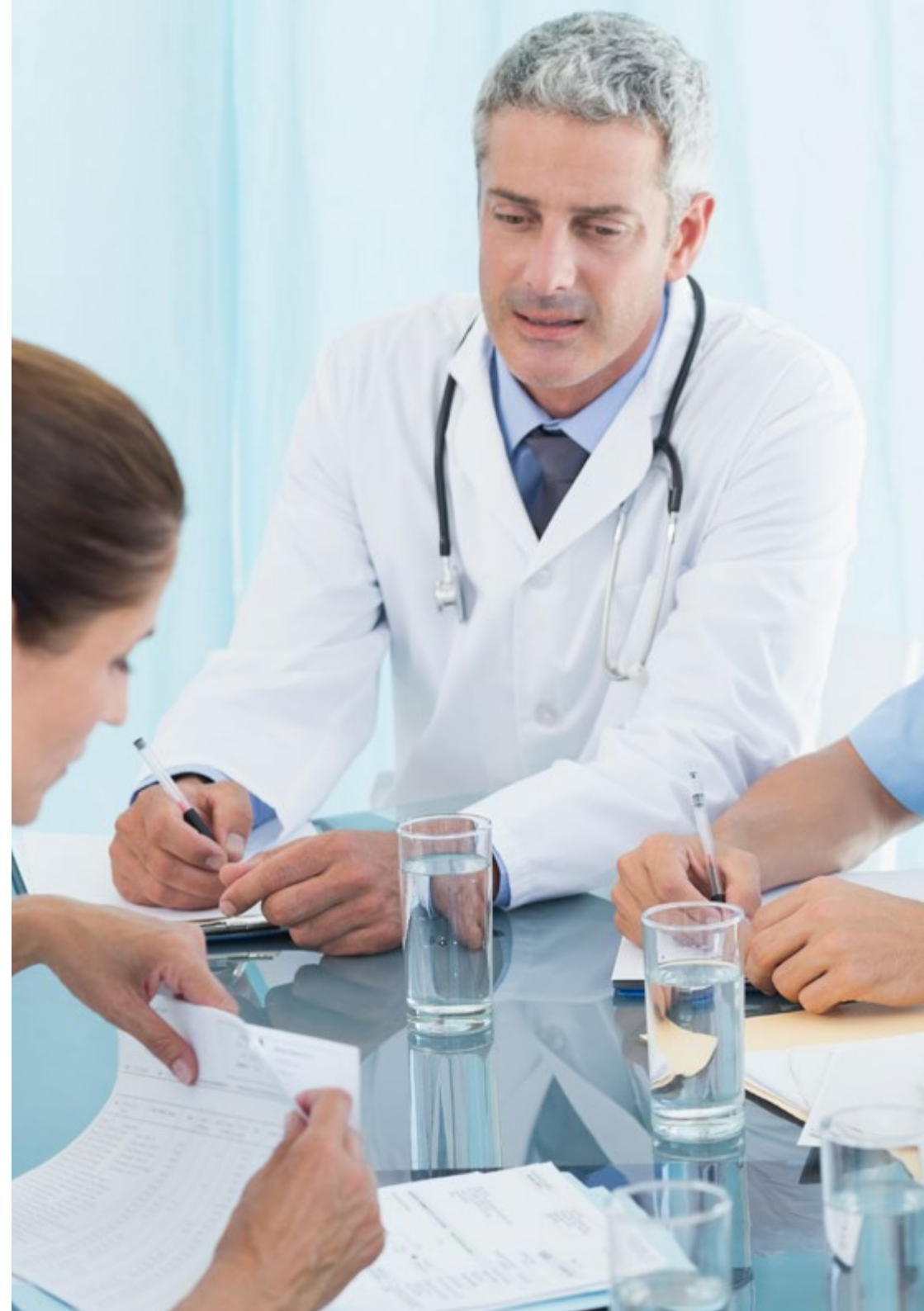
*Implementarás estrategias innovadoras
para liderar con éxito la dirección
médica en instituciones de salud”*

Perfil del egresado

El egresado del Grand Master MBA en Dirección Médica y Jefatura de Servicio es un profesional altamente cualificado para gestionar con éxito unidades clínicas, servicios médicos y equipos interdisciplinarios. Posee un sólido conocimiento en gestión sanitaria, economía de la salud y dirección estratégica, combinado con habilidades prácticas en liderazgo y toma de decisiones. Además, estará preparado para implementar modelos de calidad y seguridad del paciente, fomentar la innovación en procesos asistenciales y optimizar el uso de los recursos disponibles, garantizando una atención equitativa y eficiente.

Combinarás conocimientos avanzados con habilidades prácticas para transformar la gestión de servicios médicos y clínicos.

- ♦ **Liderazgo estratégico:** Coordinar equipos médicos y diseñar estrategias efectivas en dirección asistencial
- ♦ **Gestión integral:** Optimizar recursos y mejorar la calidad de los servicios de salud
- ♦ **Innovación en salud:** Aplicar técnicas avanzadas para impulsar la transformación de las unidades clínicas
- ♦ **Toma de decisiones informada:** Analizar y resolver problemas complejos en contextos sanitarios desafiantes
- ♦ **Gestión de calidad y seguridad:** Implementar sistemas de calidad y seguridad en la atención al paciente





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

- 1. Director Médico:** Líder en la gestión y dirección de hospitales y centros de salud.
- 2. Gestor de Servicios Clínicos:** Responsable de coordinar equipos y optimizar procesos en unidades clínicas.
- 3. Consultor en Gestión Sanitaria:** Experto en diseñar estrategias de mejora en instituciones de salud.
- 4. Responsable de Calidad y Seguridad del Paciente:** Especialista en la implementación de sistemas de calidad en la atención médica.
- 5. Director de Operaciones en Salud:** Enfocado en la optimización de recursos y servicios asistenciales.
- 6. Gerente de Proyectos Sanitarios:** Diseñando e implementando iniciativas de innovación en el sector salud.



Completa este programa y lidera el cambio en la gestión médica con una visión estratégica y un enfoque práctico en el sector sanitario

06

Metodología de estudio

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

Esta disruptiva estrategia pedagógica ha sido concebida para ofrecer a los profesionales la oportunidad de actualizar conocimientos y desarrollar competencias de un modo 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.

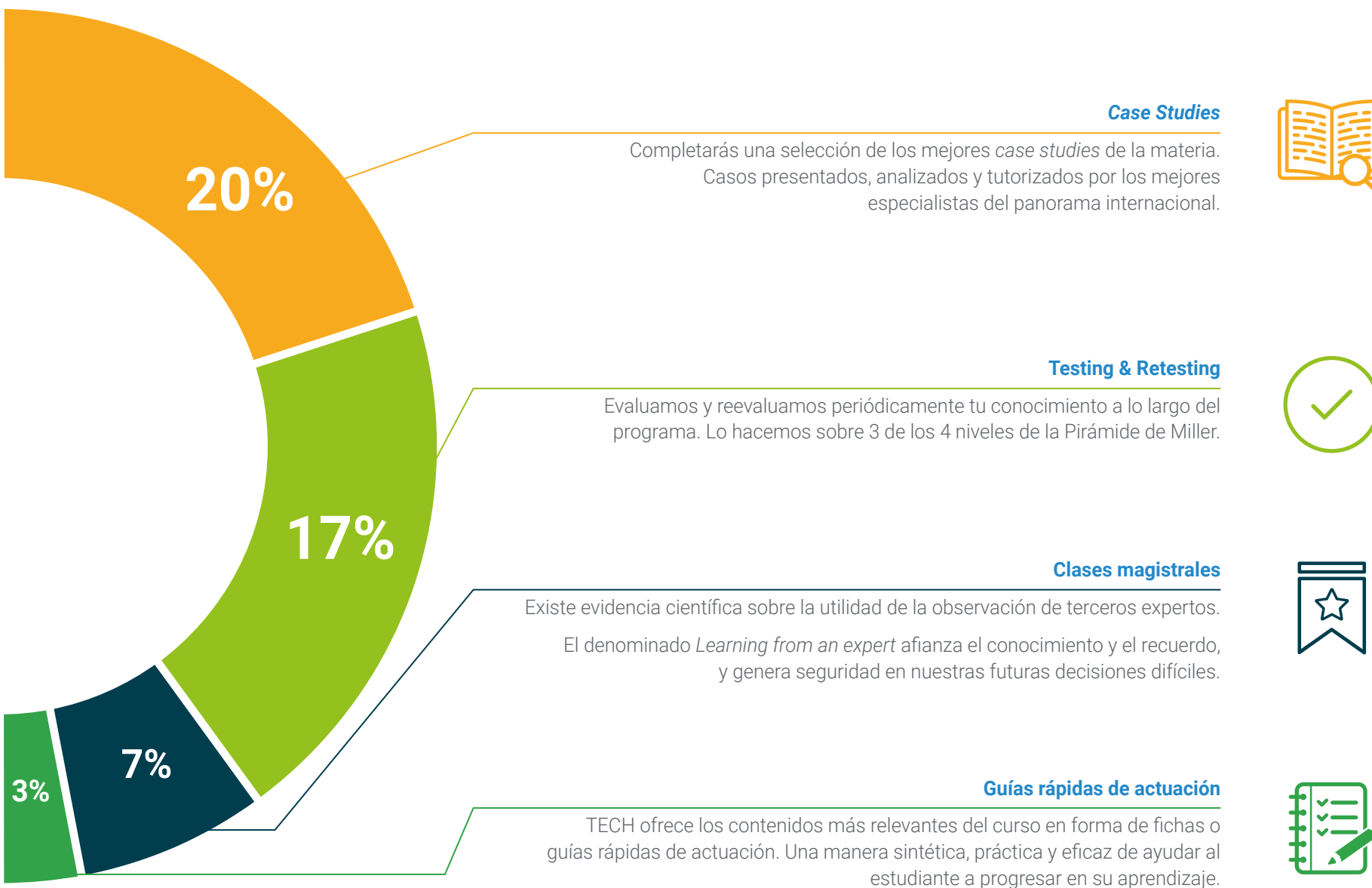
Este sistema exclusivo educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Lecturas complementarias

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





07

Cuadro docente

En su compromiso de ofrecer una enseñanza de élite, TECH reúne a un equipo de profesionales de renombre, reconocidos por su experiencia en dirección médica y gestión de servicios de salud. Este Grand Master cuenta con un cuerpo docente altamente cualificado, compuesto por expertos con una trayectoria consolidada en el sector sanitario, quienes brindarán a los alumnos las mejores herramientas para el desarrollo de sus competencias durante el programa. De esta forma, los alumnos adquieren las garantías necesarias para especializarse a nivel internacional en un área estratégica que les permitirá liderar con éxito unidades médicas y servicios de salud en un entorno altamente competitivo.





“

Lidera la gestión médica junto a los mejores y adquiere las competencias necesarias para transformar los servicios de salud”

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



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

Director Invitado Internacional

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

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

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



D. Gauthier, Rick

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

“

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

Director Invitado Internacional

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

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

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

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



D. Arman, Romi

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



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

Director Invitado Internacional

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

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

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

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



D. Arens, Manuel

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

“

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

Director Invitado Internacional

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

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

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

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

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



D. La Sala, Andrea

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

“

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

Director Invitado Internacional

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

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

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

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



D. Gram, Mick

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



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

Director Invitado Internacional

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

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

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

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



D. Stevenson, Scott

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

“

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

Directora Invitada Internacional

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

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

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

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



Dña. Thole-Muir, Wendy

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



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

08 Titulación

El MBA en Dirección Médica y Jefatura de Servicio garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Grand Master expedido por TECH Global University.



“

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

Este programa te permitirá obtener el título propio de **MBA en Dirección Médica y Jefatura de Servicio** avalado por **TECH Global University**, la mayor Universidad digital del mundo.

TECH Global University, es una Universidad Oficial Europea reconocida públicamente por el Gobierno de Andorra (**boletín oficial**). Andorra forma parte del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES) desde 2003. El EEES es una iniciativa promovida por la Unión Europea que tiene como objetivo organizar el marco formativo internacional y armonizar los sistemas de educación superior de los países miembros de este espacio. El proyecto promueve unos valores comunes, la implementación de herramientas conjuntas y fortaleciendo sus mecanismos de garantía de calidad para potenciar la colaboración y movilidad entre estudiantes, investigadores y académicos.

Este título propio de **TECH Global University**, es un programa europeo de formación continua y actualización profesional que garantiza la adquisición de las competencias en su área de conocimiento, confiriendo un alto valor curricular al estudiante que supere el programa.

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

Aval/Membresía



Título: **Grand Master MBA en Dirección Médica y Jefatura de Servicio**

Modalidad: **online**

Duración: **2 años**

Acreditación: **120 ECTS**



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



Grand Master

MBA en Dirección Médica y Jefatura de Servicio

- » Modalidad: online
- » Duración: 2 años
- » Titulación: TECH Global University
- » Acreditación: 120 ECTS
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Grand Master

MBA en Dirección Médica y Jefatura de Servicio

Aval/Membresía

