Máster de Formación Permanente

MBA en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial

Avalado por:

Fenin Tecnología Sanitaria

tech universidad

tech universidad

Máster de Formación Permanente

MBA en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial

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

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

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. 34

06 Metodología de estudio — pág. 38

07 Cuadro docente — pág. 48

08 Titulación — pág. 68

01

Presentación del programa

La Gestión Clínica, la Dirección Médica y Asistencial son pilares clave para el funcionamiento eficiente de cualquier centro de salud. Una administración adecuada mejora la calidad asistencial, optimiza recursos y agiliza procesos, beneficiando tanto a pacientes como al personal sanitario. Según la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, la digitalización y la gestión eficiente pueden reducir hasta un 20% los costos operativos en salud. Por ello, es fundamental que los directores médicos se actualicen constantemente para aplicar estrategias innovadoras. En este sentido, TECH ha desarrollado este programa intensivo 100% online, pensado para profesionales que buscan actualizarse de manera completa y flexible, sin restricciones de horarios o clases presenciales, permitiéndoles seguir liderando con éxito en el ámbito clínico y asistencial.

TECH te ofrece el programa más integral en Gestión Médica y Clínica, diseñado para que te actualices con las últimas innovaciones en este campo, de manera completamente online y en solo 12 meses"

La Gestión Clínica, junto con la Dirección Médica y Asistencial, implica la planificación estratégica de recursos sanitarios y la toma de decisiones clave para mejorar la eficiencia y la calidad asistencial. Los profesionales de esta área enfrentan retos como la optimización de servicios médicos, la mejora en la atención al paciente y la implementación de estrategias que aseguren la sostenibilidad de las instituciones de salud. Su labor es esencial para garantizar un funcionamiento eficiente del sistema sanitario, alineado con las necesidades de los pacientes y los objetivos institucionales.

La calidad Asistencial depende en gran medida de una gestión eficaz, lo que exige que los directivos médicos se mantengan actualizados en las últimas herramientas y avances del sector. Para ello, es fundamental contar con un programa formativo que brinde soluciones innovadoras y aplicables a la realidad clínica actual. El MBA en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial está diseñado para proporcionar a los profesionales conocimientos avanzados en liderazgo sanitario, gestión de equipos y optimización de recursos.

Este programa intensivo y completo ofrece contenido teórico y práctico, abordando la evaluación de servicios, la dirección asistencial y la implementación de estrategias organizativas eficientes. También incorpora las últimas innovaciones en tratamientos, tecnologías y gestión sanitaria. Su formato 100% online permite a los profesionales acceder desde cualquier dispositivo con conexión a internet y descargar el contenido para mayor flexibilidad.

Esta educación de alto nivel prepara a los profesionales para asumir roles estratégicos en el ámbito sanitario, fortaleciendo su capacidad de liderazgo y toma de decisiones en entornos clínicos complejos. Además, cuenta con la participación de un grupo de Directores Invitados Internacionales de gran prestigio, quienes impartirán unas *Masterclasses* exclusivas que complementarán los módulos educativos del MBA.

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

- El desarrollo de casos prácticos presentados por expertos en salud
- Los contenidos gráficos, esquemáticos y eminentemente prácticos con los que están concebidos recogen una información científica y práctica sobre aquellas disciplinas indispensables para el ejercicio profesional
- Los ejercicios prácticos donde realizar el proceso de autoevaluación para mejorar el aprendizaje
- Su especial hincapié en metodologías innovadoras en la dirección de industrias audiovisuales
- 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

TECH te brinda acceso a unas Masterclasses exclusivas, impartidas por unos reconocidos Directores Invitados Internacionales"

Accede a contenido actualizado desde cualquier dispositivo y aprende con expertos internacionales en Dirección y Gestión Clínica, 100% online"

Desarrolla habilidades clave en gestión clínica, dirección médica y toma de decisiones estratégicas para optimizar la atención sanitaria.

Aprende a implementar las últimas tecnologías y modelos de gestión para mejorar la calidad y sostenibilidad de los servicios de salud.

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

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

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

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 Wistumba, presidente del departamento de patología molecular traslacional del MD Anderson Cancer Center; o D.W Pine, director creativo de la revista TIME, entre otros.

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 diez 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 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

Este MBA en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial ha sido diseñado para ofrecer una capacitación integral que combine liderazgo, innovación y optimización de servicios de salud. A través de un enfoque práctico y actualizado, los profesionales adquirirán herramientas clave para mejorar la eficiencia asistencial, gestionar equipos con éxito e implementar soluciones innovadoras. Con un formato 100% online, este programa permite especializarse con total flexibilidad, sin comprometer el desarrollo profesional.

Mejora la planificación, implementa innovaciones asistenciales y optimiza procesos para una Dirección Médica más eficiente"

Módulo 1. Gestión y evaluación económica

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

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

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

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

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

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

1.7. Cálculos de plantillas y de rendimientos
- 1.7.1. Estimación de necesidades de plantillas asistenciales
- 1.7.2. Cálculo de plantillas
- 1.7.3. Asignar tiempo de actividad asistencial

1.8. Gestión presupuestaria
- 1.8.1. Presupuesto. Concepto
- 1.8.2. El presupuesto público

1.9. Negociación con proveedores
- 1.9.1. La negociación con proveedores

Módulo 2. Gestión de personas y talento

2.1. Derechos y deberes, retribuciones
- 2.1.1. Derechos y deberes
- 2.1.2. Deberes de los empleados públicos. Código de conducta

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

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

2.4. Evaluación de personas y desarrollo del talento. Clima social e institucional
- 2.4.1. Evaluación de personas
- 2.4.2. Desarrollo del talento
- 2.4.3. Clima social e institucional

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

2.6. Profesionales de la salud y tipos de relaciones
- 2.6.1. Clasificación del personal estatutario
- 2.6.2. Personal estatutario sanitario
- 2.6.3. Personal estatutario de gestión y servicios
- 2.6.4. Vinculación del personal estatutario

Módulo 3. Gestión Clínica

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

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

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

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

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

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

Módulo 4. Planificación y control de las organizaciones sanitarias

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

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

5.1. Dirección médica clásica vs dirección Asistencial
- 5.1.1. Dirección médica clásica
- 5.1.2. Dirección médica Asistencial

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

5.3. Continuidad asistencial: integración Atención Primaria - Hospitalaria – Sociosanitaria
- 5.3.1. La necesidad de la integración asistencial
- 5.3.2. Organizaciones sanitarias integradas. Bases iniciales
- 5.3.3. Arrancar una OSI

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

5.5. Dirección Médica y Asistencial: relaciones con la división de enfermería
- 5.5.1. Papel de la dirección
- 5.5.2. Participación activa de la dirección
- 5.5.3. Objetivos de la dirección
- 5.5.4. Regulación de la relación entre la Dirección Médica y la dirección
- 5.5.5. Sistemas de gestión profesional

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

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

Módulo 6. Gestión de la calidad

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

6.2. Programas de calidad asistencial
- 6.2.1. Calidad asistencial

Módulo 7. Gestión por competencias

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

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

Módulo 8. Seguridad del paciente

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

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

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

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

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

Módulo 9. La acreditación de la calidad en salud

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

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

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

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

Módulo 10. Gestión de los servicios especiales y de hospitalización

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

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

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

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

10.5. Otras Unidades y servicios especiales
- 10.5.1. Alternativas a la hospitalización convencional: Hospital de día (HdD)
- 10.5.2. Alternativas a la hospitalización convencional: Puestos de HdD integrados en otras unidades
- 10.5.3. Alternativas a la hospitalización convencional: Hospitalización a domicilio (HAD)
- 10.5.4. Alternativas a la hospitalización convencional: Unidades de corta estancia

Módulo 11. Gestión de los servicios centrales

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

11.2. Gestión de servicios radiodiagnóstico
- 11.2.1. Definición servicio de radiología
- 11.2.2. Estructura y organización del servicio de radiología
- 11.2.3. Sistema de Información Radiológico (RIS)
- 11.2.4. Circuito de petición radiológica
- 11.2.5. Derechos de los pacientes
- 11.2.6. Telerradiología

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

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

11.5. Gestión de la hostelería, servicios complementarios y voluntariado
- 11.5.1. La alimentación hospitalaria
- 11.5.2. El servicio de lencería
- 11.5.3. El voluntariado hospitalario

Módulo 12. Gestión de servicios transversales y primarios

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

12.2. Gestión del paciente complejo-crónico
- 12.2.1. Modelos de atención a la cronicidad
- 12.2.2. Situación actual en España
- 12.2.3. De la estrategia de atención a la cronicidad a la gestión del paciente crónico
- 12.2.4. Cronicidad y atención sociosanitaria

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

Módulo 13. Gestión de servicios ambulatorios

13.1. Gestión de servicios de atención ambulatoria: hospitales de día y consultas externas
- 13.1.1. Organización y funcionamiento del hospital de día
- 13.1.2. Gestión del hospital de día oncohematológico
- 13.1.3. Organización y gestión de consultas externas

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

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

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

Módulo 14. Gestión del liderazgo

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

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

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

14.4. *Coaching* directivo
- 14.4.1. Desarrollo

Módulo 15. Toma de decisiones y gestión del tiempo

15.1. Toma de decisiones
- 15.1.1. La decisión como proceso organizativo
- 15.1.2. Fases del proceso de decisión
- 15.1.3. Características de toda decisión

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

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

Módulo 16. Creación de una marca personal

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

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

Módulo 17. La comunicación interna en gestión

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

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

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

Módulo 18. Comunicación y marketing en salud

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Módulo 20. Liderazgo, ética y responsabilidad social de las empresas

20.1. Globalización y gobierno
- 20.1.1. Gobernanza y gobierno corporativo
- 20.1.2. Fundamentos del gobierno corporativo en las empresas
- 20.1.3. El rol del consejo de administración en el marco del gobierno corporativo

20.2. *Cross cultural management*
- 20.2.1. Concepto de *cross cultural management*
- 20.2.2. Aportaciones al conocimiento de culturas nacionales
- 20.2.3. Gestión de la diversidad

20.3. Ética empresarial
- 20.3.1. Ética y moral
- 20.3.2. Ética empresarial
- 20.3.3. Liderazgo y ética en las empresas

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

20.5. Responsabilidad social de la empresa
- 20.5.1. Dimensión internacional de la responsabilidad social de las empresas
- 20.5.2. Implementación de la responsabilidad social de la empresa
- 20.5.3. Impacto y medición de la responsabilidad social de la empresa

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

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

20.8. Entorno legal y *corporate governance*
- 20.8.1. Normas internacionales de importación y exportación
- 20.8.2. Propiedad intelectual e industrial
- 20.8.3. Derecho Internacional del Trabajo

Módulo 21. Dirección de personas y gestión del talento

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

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

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

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

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

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

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

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

Módulo 22. Dirección económico-financiera

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

22.2. Contabilidad directiva
- 22.2.1. Conceptos básicos
- 22.2.2. El activo de la empresa
- 22.2.3. El pasivo de la empresa
- 22.2.4. El patrimonio neto de la empresa
- 22.2.5. La cuenta de resultados

22.3. Sistemas de información y *business intelligence*
- 22.3.1. Fundamentos y clasificación
- 22.3.2. Fases y métodos de reparto de costes
- 22.3.3. Elección de centro de costes y efecto

22.4. Presupuesto y control de gestión
- 22.4.1. El modelo presupuestario
- 22.4.2. El presupuesto de capital
- 22.4.3. El presupuesto de explotación
- 22.4.4. El presupuesto de tesorería
- 22.4.5. Seguimiento del presupuesto

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

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

22.7. Estrategia financiera corporativa
- 22.7.1. Estrategia corporativa y fuentes de financiación
- 22.7.2. Productos financieros de financiación empresarial

22.8. Financiación estratégica
- 22.8.1. La autofinanciación
- 22.8.2. Ampliación de fondos propios
- 22.8.3. Recursos híbridos
- 22.8.4. Financiación a través de intermediarios

22.9. Análisis y planificación financiera
- 22.9.1. Análisis del balance de situación
- 22.9.2. Análisis de la cuenta de resultados
- 22.9.3. Análisis de la rentabilidad

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

Módulo 23. Dirección comercial y marketing estratégico

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

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

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

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

23.5. Marketing digital para reforzar la marca
- 23.5.1. Estrategias online para mejorar la reputación de tu marca
- 23.5.2. *Branded content & storytelling*

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

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

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

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

Módulo 24. *Management* directivo

24.1. General *Management*
- 24.1.1. Concepto de general *Management*
- 24.1.2. La acción del *manager* general
- 24.1.3. El director general y sus funciones
- 24.1.4. Transformación del trabajo de la dirección

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

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

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

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

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

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

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

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

Afianza tus conocimientos en gestión hospitalaria, calidad asistencial, economía de la salud, bioética, digitalización sanitaria y estrategias de liderazgo médico"

04

Objetivos docentes

Este MBA en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial ha sido diseñado para dotar a los profesionales de las competencias necesarias para liderar y transformar el sector sanitario. A través de un enfoque práctico y actualizado, busca no solo fortalecer la toma de decisiones estratégicas, sino también impulsar la innovación en la administración de servicios de salud. Para ello, los alumnos aprenderán a optimizar recursos, mejorar la calidad asistencial y diseñar estrategias eficaces en entornos clínicos complejos. Además, desarrollarán habilidades clave en liderazgo, gestión de equipos y digitalización sanitaria.

Adquiere una educación avanzada en Management Directivo, toma de decisiones estratégicas y gestión eficaz de organizaciones de salud"

Objetivos generales

- Desarrollar liderazgo directivo para asumir roles estratégicos en la gestión y dirección de centros de salud
- Optimizar la gestión de recursos para mejorar la sostenibilidad y rentabilidad de los servicios asistenciales
- Mejorar la calidad asistencial mediante la implementación de modelos y estrategias enfocadas en la seguridad y satisfacción del paciente
- Diseñar planes operativos y estratégicos para optimizar el funcionamiento de hospitales, clínicas y centros de atención primaria
- Incorporar herramientas digitales y sistemas de información para modernizar la gestión clínica y agilizar procesos asistenciales
- Gestionar equipos multidisciplinarios desarrollando habilidades de dirección, comunicación y motivación para un liderazgo efectivo
- Aplicar principios de economía de la salud para tomar decisiones basadas en costos, beneficios y eficiencia financiera
- Integrar la bioética en la dirección médica para garantizar prácticas asistenciales responsables y alineadas con la normativa vigente
- Implementar soluciones innovadoras identificando tendencias y avances en la medicina y la gestión de salud
- Desarrollar estrategias de gestión de calidad y seguridad para reducir riesgos, optimizar protocolos clínicos y garantizar la excelencia en la atención
- Diseñar estrategias de marketing y comunicación en salud para gestionar la reputación de las instituciones médicas y fortalecer la relación con pacientes y *stakeholders*
- Aplicar herramientas de análisis y gestión de datos para evaluar el rendimiento de los servicios sanitarios y mejorar la eficiencia operativa

Objetivos específicos

Módulo 1. Gestión y evaluación económica

- Comprender y saber realizar un análisis económico del funcionamiento de las instituciones de salud y del comportamiento económico de los agentes que intervienen en los sistemas de salud
- Incorporar los conceptos fundamentales de las técnicas e instrumentos de la evaluación económica que se aplican en los sistemas de salud a la práctica de la gestión
- Entender los sistemas de aprovisionamiento integrado desde una perspectiva de centralización de compras para el funcionamiento eficiente y multidisciplinar
- Aplicar herramientas de gestión y análisis económico para optimizar la asignación de recursos sanitarios, evaluar costos y mejorar la sostenibilidad financiera de los servicios de salud

Módulo 2. Gestión de personas y talento

- Establecer los derechos y deberes de una entidad médica en la gestión de personas
- Conocer el derecho a la negociación colectiva, representación y participación institucional
- Reconocer y desarrollar el talento profesional de las personas integrando nuevas herramientas para la empleabilidad en el ámbito público y privado
- Desarrollar estrategias de liderazgo y gestión del talento para optimizar el desempeño de los equipos sanitarios, fomentar un entorno laboral eficiente y mejorar la calidad asistencial

Módulo 3. Gestión Clínica

- Implementar modelos de gestión clínica para optimizar la organización y eficiencia de los servicios asistenciales
- Aplicar herramientas de mejora continua para incrementar la calidad y seguridad en la atención médica
- Evaluar el impacto de la gestión clínica en los resultados en salud y en la satisfacción del paciente
- Diseñar estrategias de coordinación entre los diferentes niveles asistenciales para mejorar la continuidad del cuidado

Módulo 4. Planificación y control de las organizaciones sanitarias

- Desarrollar planes estratégicos para mejorar la sostenibilidad y eficiencia operativa en las instituciones de salud
- Implementar sistemas de control y evaluación para garantizar el cumplimiento de los objetivos organizacionales
- Aplicar técnicas de gestión financiera para optimizar la asignación de recursos en las organizaciones sanitarias
- Analizar el impacto de las decisiones gerenciales en la calidad y accesibilidad de los servicios de salud

Módulo 5. La división Médica y Asistencial en el sistema de salud

- Comprender la estructura y funciones de la división médica y asistencial dentro del sistema sanitario
- Analizar los modelos de organización y coordinación entre servicios médicos y asistenciales
- Implementar estrategias de liderazgo y comunicación para mejorar la gestión en la división médica
- Evaluar el impacto de la división médica en la calidad y eficiencia de la atención sanitaria

Módulo 6. Gestión de la calidad

- Aplicar modelos y normativas de gestión de calidad en el ámbito sanitario
- Diseñar estrategias de mejora continua para garantizar la excelencia en los servicios de salud
- Evaluar indicadores de calidad asistencial y su impacto en la seguridad del paciente
- Implementar protocolos de auditoría y control para asegurar el cumplimiento de estándares de calidad

Módulo 7. Gestión por competencias

- Identificar y desarrollar competencias clave en el personal sanitario para mejorar el desempeño profesional
- Aplicar metodologías de evaluación del talento y diseño de planes de desarrollo profesional
- Implementar estrategias de trabajo y capacitación continua en entornos sanitarios
- Diseñar sistemas de incentivos y reconocimiento para fomentar el crecimiento profesional y organizacional

Módulo 8. Seguridad del paciente

- Identificar riesgos y factores que afectan la seguridad del paciente en los diferentes entornos asistenciales
- Implementar estrategias de prevención y gestión de errores médicos para reducir eventos adversos
- Aplicar protocolos y normativas internacionales para garantizar la seguridad en la atención sanitaria
- Fomentar una cultura de seguridad basada en la comunicación efectiva y el aprendizaje continuo

Módulo 9. La acreditación de la calidad en salud

- Analizar los diferentes modelos y normativas de acreditación en salud a nivel nacional e internacional
- Implementar estrategias para cumplir con los estándares de calidad exigidos por organismos acreditadores
- Evaluar el impacto de la acreditación en la mejora de la calidad y seguridad de los servicios de salud
- Diseñar planes de mejora basados en los requisitos y recomendaciones de los procesos de acreditación

Módulo 10. Gestión de los servicios especiales y de hospitalización

- Optimizar la planificación y organización de los servicios hospitalarios y unidades especializadas
- Aplicar estrategias de gestión para mejorar la eficiencia operativa y la atención en unidades de alta complejidad
- Evaluar indicadores de desempeño en los servicios hospitalarios para garantizar una atención de calidad
- Implementar modelos innovadores en la administración de recursos y la atención en hospitalización

Módulo 11. Gestión de los servicios centrales

- Aplicar en los distintos tipos de organizaciones y centros de salud los enfoques en acreditación en salud
- Desarrollar capacidades metodológicas e instrumentales para utilizar adecuadamente los distintos sistemas de información en salud en las decisiones de Dirección y Gestión de las Unidades Clínicas

- Interpretar y aplicar de forma apropiada las herramientas más adecuadas en cada contexto para la valoración y toma de decisiones clínicas
- Diseñar y conducir procesos de mejora, innovación y transformación en las unidades, servicios y centros

Módulo 12. Gestión de servicios transversales y primarios

- Mejorar el conocimiento sobre el fundamento conceptual de la Atención Primaria (AP) y su papel en el Sistema Nacional de Salud (SNS)
- Repasar la legislación sanitaria relacionada con la Atención Primaria de Salud
- Comprender las estructuras sanitarias de la Atención Primaria
- Entender las características del Equipo de Atención Primaria (EAP)
- Conocer la cartera de servicios de la Atención Primaria
- Señalar la importancia de la planificación sanitaria

Módulo 13. Gestión de servicios ambulatorios

- Conocer los servicios de atención ambulatoria, sus organismos implicados y el circuito de atención al paciente que siguen
- Aprender a realizar cálculo y gestión de los recursos humanos y materiales
- Adquirir técnicas y selección de pacientes para los cuidados paliativos en el domicilio
- Entender la sobrecarga a la que se expone el cuidador principal

Módulo 14. Gestión del liderazgo

- Aprender las dinámicas y flujos de influencia que se producen dentro de un grupo para orientarlos hacia el logro
- Diferenciar entre motivación intrínseca y extrínseca para explicar las conductas necesarias para alcanzar un objetivo determinado
- Establecer las diferencias entre motivación y satisfacción y sus diferentes teorías
- Estudiar el coaching como modelo metodológico cuya pretensión es la de motivar a cada persona mediante técnicas que logran obtener el máximo rendimiento

Módulo 15. Toma de decisiones y gestión del tiempo

- Identificar, conocer e integrar las habilidades directivas en los procesos diarios de la gestión en salud
- Manejar bases de datos científicas para realizar la revisión y búsqueda bibliográfica de estudios científicos
- Realizar un estudio crítico y profundo sobre la atención a la complejidad y cronicidad y la asistencia en el sistema de salud
- Comunicar los resultados de una investigación después de haber analizado, evaluado y sintetizado los datos

Módulo 16. Creación de una marca personal

- Desarrollar una identidad profesional sólida y diferenciada en el ámbito de la gestión sanitaria
- Aplicar estrategias de branding y comunicación para potenciar la visibilidad y reputación profesional
- Utilizar herramientas digitales y redes sociales para posicionarse como referente en el sector salud
- Diseñar un plan de marca personal alineado con los objetivos profesionales y las tendencias del mercado

Módulo 17. La comunicación interna en gestión

- Conocer la teoría fundamental de la comunicación
- Conocer e identificar las dificultades para una comunicación interna efectiva dentro de la organización sanitaria
- Valorar la importancia de la transparencia interna dentro de la organización
- Identificar las claves de la comunicación verbal en el cara a cara con los profesionales
- Aprender a sacar partido a las herramientas tecnológicas y a gestionarlas de forma eficiente
- Conocer las técnicas básicas de comunicación no verbal

Módulo 18. Comunicación y marketing en salud

- Aplicar estrategias de comunicación efectivas para mejorar la relación entre profesionales sanitarios, pacientes e instituciones
- Diseñar campañas de marketing en salud que fomenten la educación, prevención y fidelización de pacientes
- Utilizar herramientas digitales y redes sociales para optimizar la divulgación de información sanitaria
- Analizar el impacto del marketing en la reputación y posicionamiento de los servicios de salud

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

- Introducir al alumno en el valor del método epidemiológico aplicado a las preguntas clínicas, entendiendo así el concepto de epidemiología clínica
- Definir la característica más importante de los ensayos clínicos en tanto diseño experimental
- Describir los principales estudios observacionales y sus más importantes medidas de frecuencia de enfermedad y de asociación entre exposición y enfermedad
- Definir la peculiaridad de los estudios de evaluación diagnóstica y sus indicadores
- Describir las diferentes modalidades de estudios de pronóstico
- Explicar los más importantes sesgos posibles en los estudios epidemiológicos

Módulo 20. Liderazgo, ética y responsabilidad social de las empresas

- Analizar el impacto de la globalización en la gobernanza y el gobierno corporativo
- Evaluar la importancia del liderazgo efectivo en la dirección y éxito de las empresas
- Definir las estrategias de gestión intercultural y su relevancia en entornos empresariales diversos
- Desarrollar habilidades de liderazgo y entender los desafíos actuales que enfrentan los líderes
- Determinar los principios y prácticas de la ética empresarial y su aplicación en la toma de decisiones corporativas
- Estructurar estrategias para la implementación y mejora de la sostenibilidad y la responsabilidad social en las empresas

Módulo 21. Dirección de personas y gestión del talento

- Determinar la relación entre la dirección estratégica y la gestión de recursos humanos
- Profundizar las competencias necesarias para la gestión eficaz de recursos humanos por competencias
- Ahondar en las metodologías para la evaluación del rendimiento y la gestión del desempeño
- Integrar las innovaciones en la gestión del talento y su impacto en la retención y fidelización del personal
- Desarrollar estrategias para la motivación y el desarrollo de equipos de alto desempeño
- Proponer soluciones efectivas para la gestión del cambio y la resolución de conflictos en las organizaciones

Módulo 22. Dirección económico-financiera

- Analizar el entorno macroeconómico y su influencia en el sistema financiero nacional e internacional
- Definir los sistemas de información y *business intelligence* para la toma de decisiones financieras
- Diferenciar decisiones financieras clave y la gestión de riesgos en la dirección financiera
- Valorar estrategias para la planificación financiera y la obtención de financiación empresarial

Módulo 23. Dirección comercial y marketing estratégico

- Estructurar el marco conceptual y la importancia de la dirección comercial en las empresas
- Ahondar en los elementos y actividades fundamentales del marketing y su impacto en la organización
- Determinar las etapas del proceso de planificación estratégica de marketing
- Evaluar estrategias para mejorar la comunicación corporativa y la reputación digital de la empresa

Módulo 24. *Management* directivo

- Definir el concepto de general *management* y su relevancia en la dirección de empresas
- Evaluar las funciones y responsabilidades del directivo en la cultura organizacional
- Analizar la importancia de la dirección de operaciones y la gestión de la calidad en la cadena de valor
- Desarrollar habilidades de comunicación interpersonal y oratoria para la creación de portavoces

05

Salidas profesionales

Este MBA en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial ofrece una actualización integral en la gestión de instituciones de salud, proporcionando a los profesionales las herramientas necesarias para afrontar los desafíos de un sector en constante evolución. A través de este programa universitario, el profesional podrá ampliar sus conocimientos en áreas clave como la Gestión sanitaria, la Mejora de la Calidad y Seguridad del Paciente, y la Comunicación en Salud. También, podrán enriquecer su perfil profesional en la Coordinación de Equipos y el Desarrollo de Estrategias de Marketing y Comunicación en el ámbito sanitario.

Diseña estrategias de comunicación, gestiona la reputación de instituciones sanitarias y utiliza herramientas digitales para fidelizar pacientes"

Perfil del egresado

El egresado de este MBA en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial ampliará sus conocimientos y habilidades para gestionar organizaciones de salud de manera eficaz. A lo largo de la capacitación, desarrollará competencias en áreas clave como Dirección de Equipos, Gestión de Proyectos, Planificación Financiera y Liderazgo Organizacional. Además, podrá adquirir estrategias de Innovación, Comunicación y Marketing, con una visión analítica y proactiva que le permitirá adaptarse a los constantes cambios del sector sanitario, contribuyendo a la eficiencia y sostenibilidad de las instituciones.

Desarrolla habilidades en toma de decisiones, negociación, gestión del cambio e innovación para optimizar el rendimiento organizacional y dirigir con éxito equipos multidisciplinarios en el ámbito médico.

- **Gestión del tiempo y productividad:** Capacidad para organizar tareas, establecer prioridades y optimizar el rendimiento en entornos exigentes
- **Adaptabilidad y resiliencia:** Habilidad para responder a los cambios del mercado y afrontar desafíos con flexibilidad y enfoque estratégico
- **Pensamiento crítico y resolución de problemas:** Análisis de situaciones complejas para tomar decisiones fundamentadas y eficientes
- **Trabajo en equipo y colaboración:** Desarrollo de habilidades interpersonales para liderar y coordinar proyectos en entornos multidisciplinarios

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

1. **Consultor en Transformación Digital en Salud:** Asistente de diseño e implementación de soluciones tecnológicas que optimicen la gestión hospitalaria y mejoren la atención a los usuarios mediante herramientas digitales.
2. **Coordinador de Innovación en Salud:** Profesional encargado del desarrollo de proyectos que mejoren la eficiencia operativa, la sostenibilidad y la experiencia de atención en instituciones de salud, explorando enfoques innovadores.
3. **Gestor de Experiencia del Usuario en Salud:** Colaborador en la implementación de estrategias centradas en mejorar la satisfacción y fidelización de los usuarios a través de un enfoque humanizado y basado en datos.
4. **Gestor de Operaciones en Instituciones de Salud:** Colaborador en la planificación y gestión de los servicios hospitalarios para garantizar su funcionamiento eficiente y la calidad de la atención.
5. **Responsable de Marketing y Comunicación en Salud:** Desarrollador de campañas estratégicas para posicionar instituciones de salud, atraer usuarios y fortalecer la imagen de marca en el sector sanitario.
6. **Coordinador de Proyectos de Salud Internacional:** Colaborador en la coordinación de programas de cooperación y expansión de servicios sanitarios a nivel global, adaptando modelos de gestión a diferentes contextos y normativas.

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.

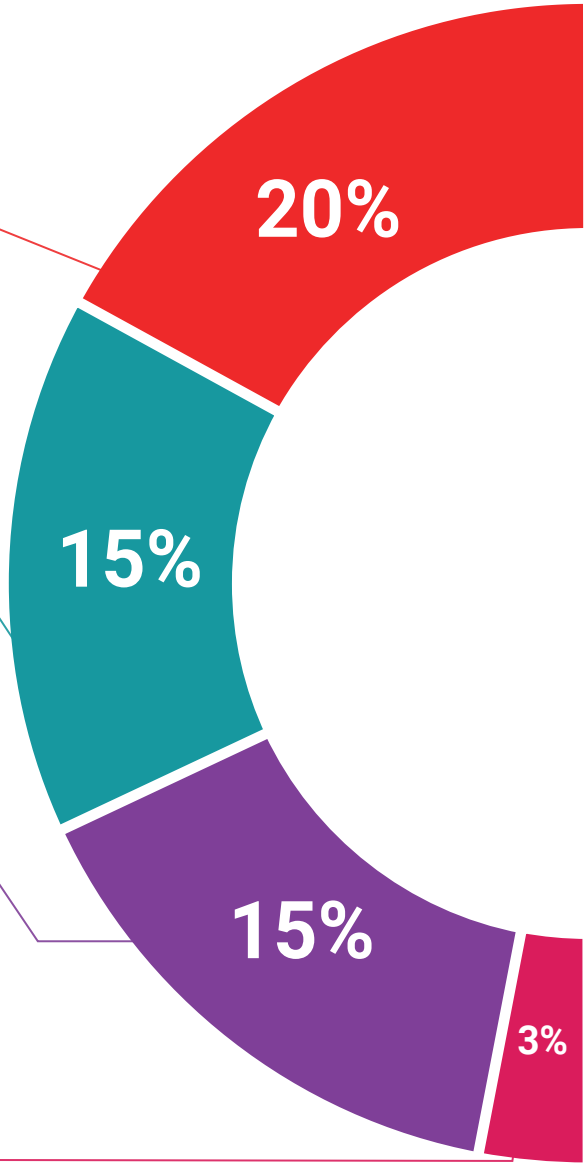
Resúmenes interactivos

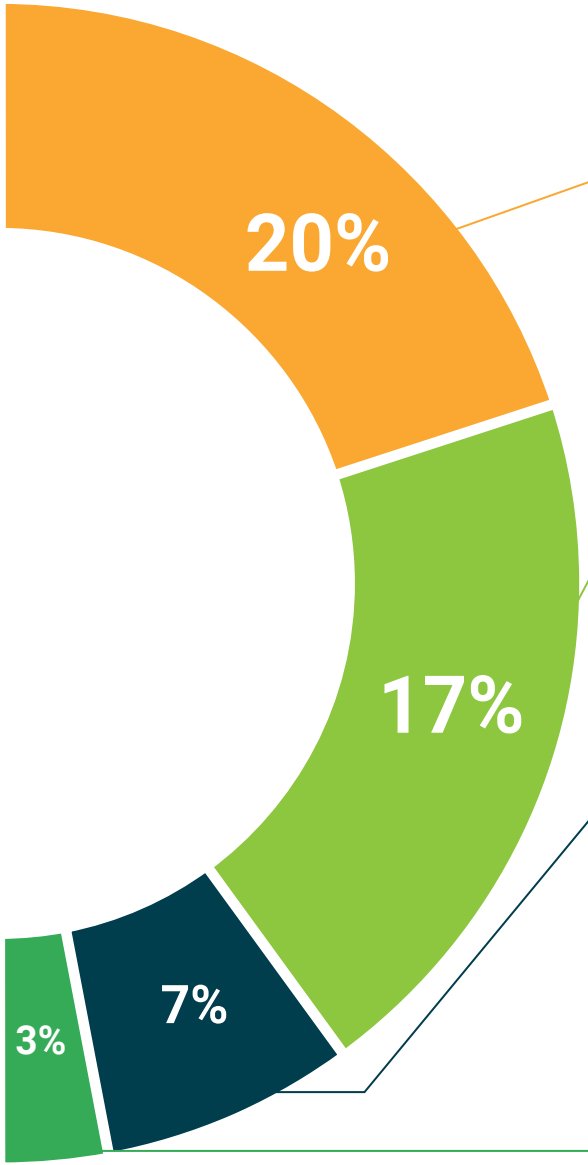
Presentamos los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audio, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

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.





Case Studies

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

Testing & Retesting

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

Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

El denominado *Learning from an expert* afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en nuestras futuras decisiones difíciles.

Guías rápidas de actuación

TECH ofrece los contenidos más relevantes del curso en forma de fichas o guías rápidas de actuación. Una manera sintética, práctica y eficaz de ayudar al estudiante a progresar en su aprendizaje.

07

Cuadro docente

TECH ha reunido un equipo docente de alto nivel para el MBA en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial, compuesto por expertos con una sólida trayectoria en medicina, administración y dirección de clínicas. Estos profesionales no solo cuentan con años de experiencia, sino que han liderado con éxito proyectos innovadores en el sector. Gracias a su conocimiento práctico y casos reales, los alumnos accederán a una capacitación enriquecedora, obteniendo una perspectiva estratégica y crítica, mientras perfeccionan sus habilidades de la mano de especialistas que actualmente están transformando la gestión sanitaria.

Tendrás el apoyo del equipo docente, conformado por expertos de renombre en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial”

Directora Invitada Internacional

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

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

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

Dña. Maisani, Pauline

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

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

Directora Invitada Internacional

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

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

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

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

Dña. Dove, Jennifer

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

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

Director Invitado Internacional

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

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

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

D. Gauthier, Rick

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

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

Director Invitado Internacional

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

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

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

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

D. Arman, Romi

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

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

Director Invitado Internacional

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

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

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

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

D. Arens, Manuel

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

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

Director Invitado Internacional

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

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

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

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

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

D. La Sala, Andrea

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

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

Director Invitado Internacional

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

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

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

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

D. Gram, Mick

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

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

Director Invitado Internacional

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

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

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

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

D. Stevenson, Scott

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

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

Directora Invitada Internacional

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

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

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

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

Dña. Thole-Muir, Wendy

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

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

08
Titulación

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

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

Este programa te permitirá obtener el título de **MBA en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial** emitido por TECH Universidad.

TECH es una Universidad española oficial, que forma parte del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES). Con un enfoque centrado en la excelencia académica y la calidad universitaria a través de la tecnología.

Este título propio contribuye de forma relevante al desarrollo de la educación continuay actualización del profesional, garantizándole la adquisición de las competencias en su área de conocimiento y aportándole un alto valor curricular universitario a su formación. Es 100% válido en todas las Oposiciones, Carrera Profesional y Bolsas de Trabajo de cualquier Comunidad Autónoma española.

Además, el riguroso sistema de garantía de calidad de TECH asegura que cada título otorgado cumpla con los más altos estándares académicos, brindándole al egresado la confianza y la credibilidad que necesita para destacarse en su carrera profesional.

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

Modalidad: **online**

Duración: **7 meses**

Acreditación: **90 ECTS**

tech universidad

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

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

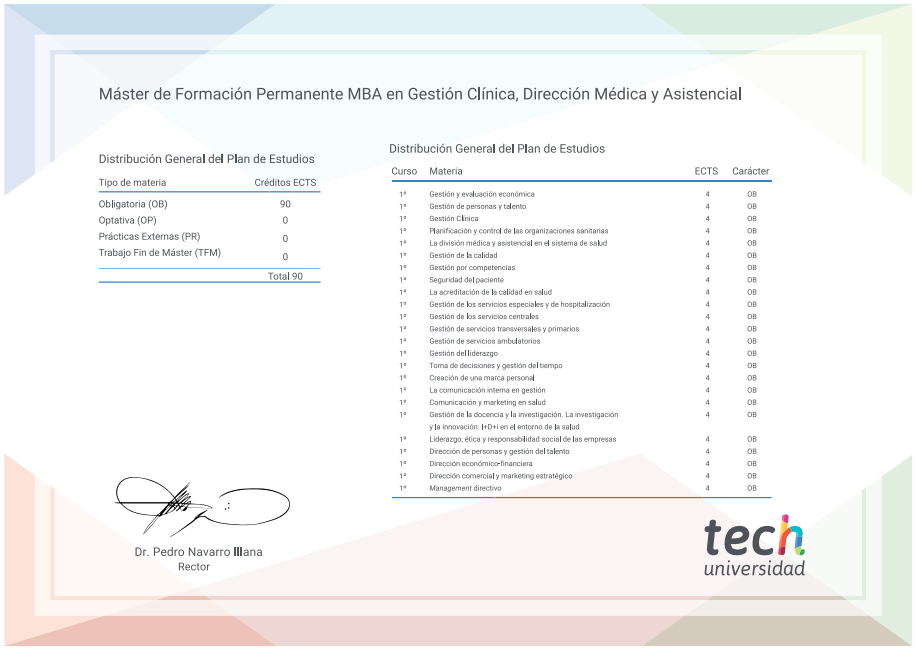
Se trata de un título propio de 2.250 horas de duración equivalente a 90 ECTS, con fecha de inicio dd/mm/aaaa y fecha de finalización dd/mm/aaaa.

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

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

Dr. Pedro Navarro Illana
Rector

Este título propio se deberá acompañar siempre del título universitario habilitante expedido por la autoridad competente para ejercer profesionalmente en cada país. código único TECH: AFWOR23S techtitute.com/titulos



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

Distribución General del Plan de Estudios

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

Distribución General del Plan de Estudios

Curso	Materia	ECTS	Carácter
1º	Gestión y evaluación económica	4	OB
1º	Gestión de personas y talento	4	OB
1º	Gestión Clínica	4	OB
1º	Planificación y control de las organizaciones sanitarias	4	OB
1º	La división médica y asistencial en el sistema de salud	4	OB
1º	Gestión de la calidad	4	OB
1º	Gestión por competencias	4	OB
1º	Seguridad del paciente	4	OB
1º	La acreditación de la calidad en salud	4	OB
1º	Gestión de los servicios especiales y de hospitalización	4	OB
1º	Gestión de los servicios centrales	4	OB
1º	Gestión de servicios transversales y primarios	4	OB
1º	Gestión de servicios ambulatorios	4	OB
1º	Gestión del liderazgo	4	OB
1º	Toma de decisiones y gestión del tiempo	4	OB
1º	Creación de una marca personal	4	OB
1º	La comunicación interna en gestión	4	OB
1º	Comunicación y marketing en salud	4	OB
1º	Gestión de la docencia y la investigación. La investigación y la innovación. I+D+i en el entorno de la salud.	4	OB
1º	Liderazgo, ética y responsabilidad social de las empresas	4	OB
1º	Dirección de personas y gestión del talento	4	OB
1º	Dirección económico-financiera	4	OB
1º	Dirección comercial y marketing estratégico	4	OB
1º	Management directivo	4	OB

Dr. Pedro Navarro Illana
Rector

tech universidad

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

tech universidad

Máster de Formación Permanente

MBA en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial

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

Máster de Formación Permanente

MBA en Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial

Avalado por:

Fenin Tecnología Sanitaria

tech universidad