

Master Privato

Gestione e Direzione
di Cliniche Dentali





tech università
tecnologica

Master Privato

Gestione e Direzione di Cliniche Dentali

- » Modalità: online
- » Durata: 12 mesi
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Dedizione: 16 ore/settimana
- » Orario: a scelta
- » Esami: online

Accesso al sito web: www.techitute.com/it/odontoiatria/master/master-gestione-direzione-cliniche-dentali

Indice

01

Presentazione

pag. 4

02

Obiettivi

pag. 8

03

Competenze

pag. 12

04

Direzione del corso

pag. 16

05

Struttura e contenuti

pag. 20

06

Metodologia

pag. 28

07

Titolo

pag. 36

01

Presentazione

Il crescente numero di odontoiatri laureati, insieme all'aumento delle cliniche dentali nate negli ultimi anni, hanno fatto sì che il settore clinico-dentale sia uno dei mercati più competitivi attualmente. Per questo motivo, è essenziale che il profilo del dentista adotti anche il ruolo di gestore e direttore del suo studio dentistico, e che apprenda le conoscenze di gestione aziendale e del personale che garantiranno la continuità della sua attività.



“

Migliora le tue conoscenze in Gestione e Direzione di Cliniche Dentali grazie a questo programma, che ti offre il miglior materiale didattico e casi clinici reali. Scopri gli ultimi progressi in direzione e gestione di cliniche al fine di dirigere studi odontoiatrici di qualità"

La Gestione e la Direzione di Cliniche Dentali hanno suscitato un crescente interesse negli ultimi anni, soprattutto, in quei professionisti che si sono resi conto dell'importanza di saper gestire correttamente tutte le risorse a disposizione nella propria clinica dentale, in modo da renderla un'impresa con un futuro, con una continuità che può essere assicurata solo applicando le adeguate leve di gestione aziendale.

All'interno di questo nuovo ambiente, l'approccio allo studio dentistico come struttura organizzativa è particolarmente forte, e tutte le aree di gestione e direzione devono essere affrontate e padroneggiate: risorse umane, marketing, qualità, gestione del tempo, pianificazione e strategia, contabilità e costi, ecc.

Grazie all'approccio applicato e strutturato dei contenuti sviluppati, il corso fa in modo che lo studente acquisisca le capacità per affrontare le sue sfide professionali da una diversa prospettiva di gestione e direzione, aggiungendo un evidente vantaggio per il successo all'interno del quadro così competitivo del settore dentale.

Il programma è stato disegnato per fornire una specializzazione online equivalente a 1.500 ore di studio, con tutte le conoscenze teoriche e pratiche presentate tramite applicazioni direttamente relazionate con le sfide affrontate oggi dal gestore di una clinica dentale.

Questo **Master Privato in Gestione e Direzione di Cliniche Dentali** possiede il programma scientifico più completo e aggiornato del mercato. Le caratteristiche principali del corso sono:

- ♦ Sviluppo di casi pratici di Gestione e Direzione di Cliniche Dentali presentati da esperti nel settore
- ♦ Contenuti grafici, schematici ed eminentemente pratici che forniscono informazioni scientifiche e pratiche sulle discipline essenziali per l'esercizio della professione
- ♦ Esercizi pratici che offrono un processo di autovalutazione per migliorare l'apprendimento
- ♦ Sistema di apprendimento interattivo
- ♦ Lezioni teoriche, domande all'esperto, forum di discussione su questioni controverse e compiti di riflessione individuale
- ♦ Contenuti disponibili da qualsiasi dispositivo fisso o mobile dotato di connessione a internet



Ogni azienda ha bisogno di decidere dove e con chi gioca, quali risorse ha a disposizione e cosa vuole vincere con queste”

“

Questo Master Privato può essere il miglior investimento che tu possa fare nella scelta di un programma di aggiornamento per due motivi: oltre a rinnovare le tue conoscenze in Gestione e Direzione di Cliniche Dentali otterrai una qualifica di Master Privato rilasciata da TECH Università Tecnologica”

Il personale docente del programma comprende rinomati specialisti in Gestione e Direzione di Cliniche Dentali e altre aree correlate, che forniscono agli studenti le competenze necessarie a intraprendere un percorso di studio eccellente.

I contenuti multimediali, sviluppati in base alle ultime tecnologie educative, forniranno al professionista un apprendimento coinvolgente e localizzato, ovvero inserito in un contesto reale.

La creazione di questo programma è incentrata sull'Apprendimento Basato su Problemi, mediante il quale lo specialista deve cercare di risolvere le diverse situazioni che gli si presentano durante il corso. Lo studente potrà usufruire di un innovativo sistema di video interattivi creati da esperti di rinomata fama.

Scopri le ultime tendenze in Direzione di Cliniche Dentali.

Sviluppa le tue abilità di gestione grazie a questo Master Privato e migliora le tue competenze professionali.



02 Obiettivi

Il programma in Gestione e Direzione di Cliniche Dentali è orientato a favorire la tua crescita personale e professionale.





“

L'obiettivo principale di questo Master Privato è favorire la tua crescita personale e professionale aiutandoti a raggiungere il successo come direttore di cliniche dentali”



Obiettivi generali

- ♦ Utilizzare strumenti teorici, metodologici e analitici per gestire e dirigere in modo ottimale la propria attività clinico-dentale, differenziandosi efficacemente in un ambiente altamente competitivo
- ♦ Incorporare capacità di strategia e visione per facilitare l'identificazione di nuove opportunità di mercato
- ♦ Favorire l'acquisizione di competenze personali e professionali che incoraggino gli studenti a intraprendere i propri progetti imprenditoriali con maggiore fiducia e determinazione, sia per avviare una propria attività clinico-dentale, sia per innovare il modello di gestione e direzione di un'attività clinico-dentale già esistente
- ♦ Professionalizzare il settore clinico-dentale attraverso l'apprendimento continuo e specifico nel campo della gestione e dell'amministrazione aziendale



Aggiorna le tue conoscenze grazie al programma in Gestione e Direzione di Cliniche Dentali



Obiettivi specifici

Modulo 1. Pilastri della gestione di cliniche dentali

- ♦ Descrivere la situazione attuale e le tendenze future dei modelli di gestione e direzione di un'azienda clinico-dentale, al fine di poter definire obiettivi e strategie differenziali e di successo
- ♦ Acquisire familiarità con la terminologia e i concetti specifici del campo della gestione e direzione aziendale per la loro effettiva applicazione nelle imprese clinico-dentali
- ♦ Scoprire e analizzare i punti chiave dei modelli di impresa di successo delle principali cliniche dentali al fine di aumentare la motivazione, l'ispirazione e la mentalità strategica dei futuri dirigenti

Modulo 2. Progetta la tua clinica dentale

- ♦ Imparare a identificare e descrivere efficacemente la proposta di valore del negozio dello studio dentistico come base solida per stabilire una successiva strategia di marketing e vendita
- ♦ Imparare il metodo di verifica più utilizzato per la creazione e l'innovazione dei modelli di impresa in tutti i settori di attività, con un'applicazione pratica e specifica nel settore clinico-dentale

Modulo 3. Introduzione al marketing

- ♦ Descrivere il linguaggio, i concetti, gli strumenti e la logica del marketing come attività aziendale chiave per la crescita e il posizionamento del negozio clinico-dentale

Modulo 4. Marketing 2.0

- ♦ Approfondire gli strumenti di comunicazione digitale essenziali in questa era 2.0, al fine di ottenere la proposta di valore della clinica dentale ai pazienti attraverso i canali più adeguati
- ♦ Progettare campagne di marketing e comunicazione mirate, essendo in grado di misurare il loro impatto attraverso metriche facili da interpretare

Modulo 5. Il valore del capitale umano

- ♦ Acquisire capacità di gestione basate sulla leadership che facilitino una comunicazione efficace con il gruppo, favorendo la creazione di un ambiente di lavoro sano, focalizzato su obiettivi comuni e sul raggiungimento dei risultati
- ♦ Imparare i concetti fondamentali della gestione delle risorse umane per dirigere i processi di assunzione e proteggere il talento della squadra clinico-dentale
- ♦ Imparare ad assegnare i compiti secondo la definizione del ruolo, favorendo così un ambiente di lavoro sano, equilibrato e produttivo

Modulo 6. Gestione del team

- ♦ Sviluppare un metodo efficace per la gestione di squadre, il processo decisionale e la risoluzione di conflitti sulla base del modello di intelligenza emozionale e le tecniche di coaching organizzativo
- ♦ Riflettere sulle caratteristiche del dirigente nelle organizzazioni e migliorare le competenze manageriali per una direzione di successo applicando le più recenti tecniche di coaching e di intelligenza emotiva

Modulo 7. Qualità e gestione del tempo nella clinica dentale

- ♦ Disegnare procedure di lavoro focalizzate in un modello di produttività e qualità della clinica dentale, basate nella filosofia di un continuo miglioramento
- ♦ Utilizzare strumenti digitali che facilitano la pianificazione e la gestione efficace dei compiti della clinica dentale, supponendo un significativo risparmio dei costi a breve termine

Modulo 8. Gestione degli acquisti e del magazzino

- ♦ Applicare strumenti e procedure di lavoro essenziali per una gestione ottimale degli acquisti e delle scorte per evitare un flusso improduttivo di spese
- ♦ Sviluppare capacità di negoziazione con cui trattare con fornitori, clienti e gestione della squadra con un focus su risultati win-win

Modulo 9. Costi e finanziamenti applicati alle cliniche dentali

- ♦ Padroneggiare i principali strumenti finanziari per facilitare un processo decisionale chiave basato sugli obiettivi
- ♦ Acquisire conoscenze importanti sull'analisi dei costi per capire qual è lo stato attuale dell'azienda in termini di redditività ed essere in grado di definire gli scenari futuri

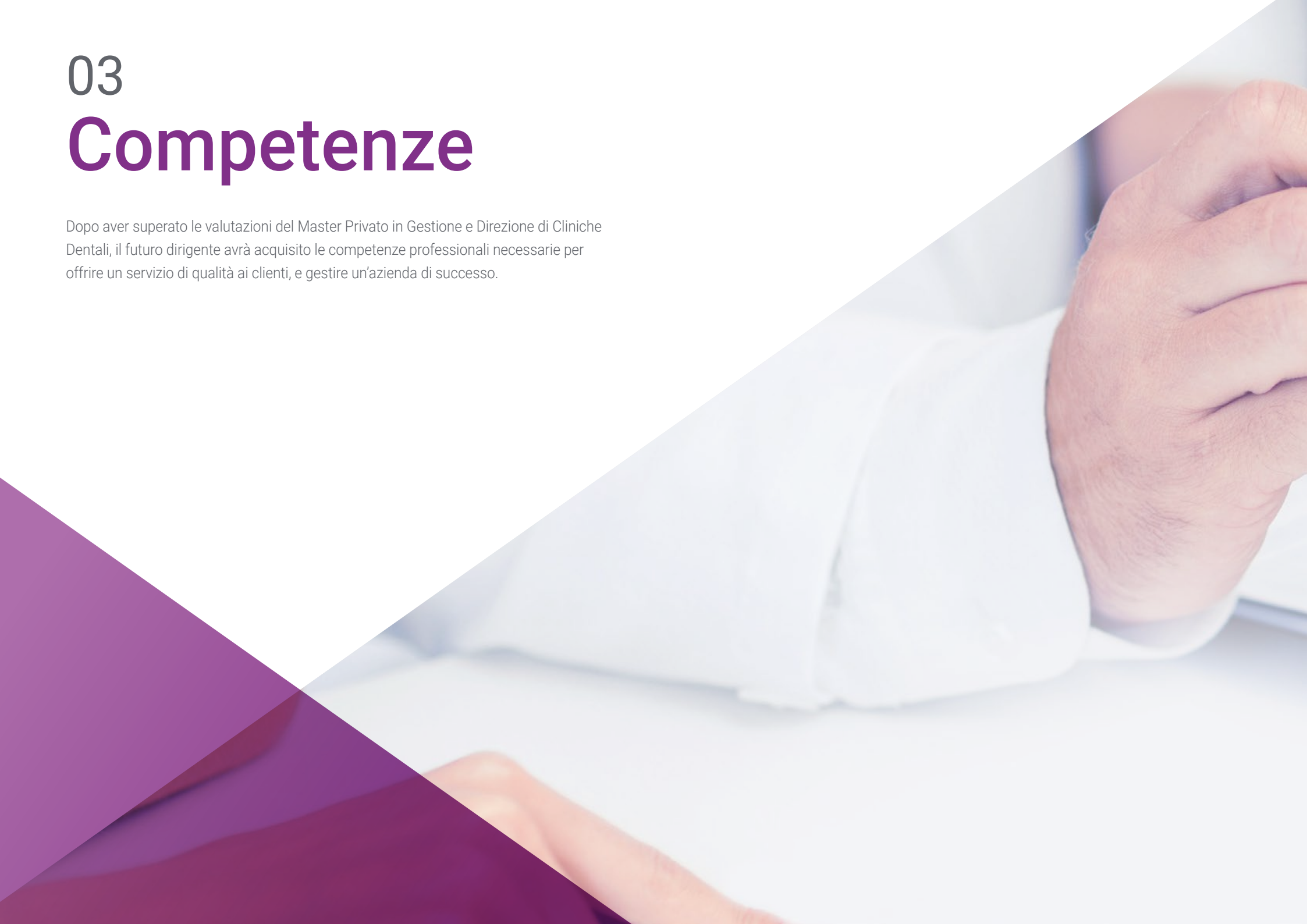
Modulo 10. Deontologia dentale

- ♦ Spiegare i principali doveri e obblighi morali legati allo sviluppo del professionista odontoiatrico nell'ambiente aziendale, con particolare attenzione al trattamento del paziente

03

Competenze

Dopo aver superato le valutazioni del Master Privato in Gestione e Direzione di Cliniche Dentali, il futuro dirigente avrà acquisito le competenze professionali necessarie per offrire un servizio di qualità ai clienti, e gestire un'azienda di successo.



“

Ti accompagniamo nel processo di creazione e sviluppo del tuo negozio per farlo diventare un progetto solido e con aspettative di crescita”

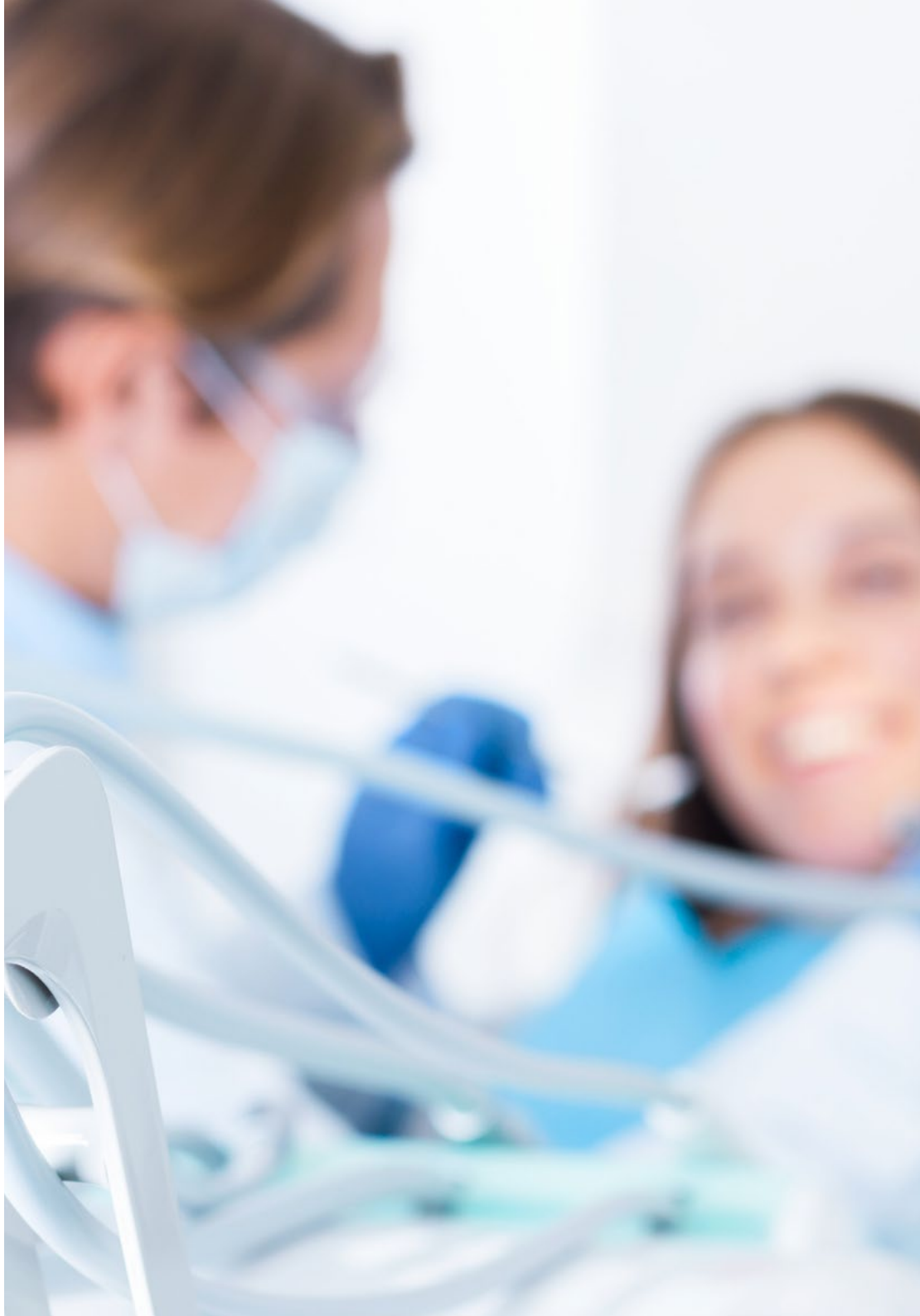


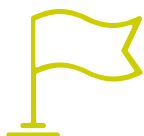
Competenze generali

- ♦ Dominare e interpretare conoscenze che offrano allo studente l'opportunità di essere originale nello sviluppo del modello di affari
- ♦ Applicare tecniche, strategie e capacità di risoluzione di problemi in situazioni nuove o poco conosciute, all'interno di contesti multidisciplinari relazionati con il settore clinico-dentale
- ♦ Realizzare un'analisi e una sintesi grazie alle quali migliorino le sue abilità decisionali in ambito della gestione aziendale
- ♦ Comunicare le sue conclusioni in modo chiaro e non ambiguo

“

Con l'evoluzione del mondo degli affari, cambia anche la necessità di determinate competenze manageriali. Per questo motivo, ogni dirigente, o chiunque voglia diventarlo, deve mantenersi costantemente aggiornato e migliorare le sue abilità”





Competenze specifiche

- ♦ Gerarchizzare il ruolo di ogni membro della squadra clinico-dentale
- ♦ Gestire adeguatamente le strategie esistenti per l'assunzione, la retribuzione e l'attrazione del talento di capitale umano
- ♦ Applicare efficacemente le modalità di assunzione per gestire le buste paga e raggiungere una corretta preparazione del salario dei membri della squadra clinico-dentale
- ♦ Definire protocolli di attuazione che permettano un corretto sviluppo dei ruoli all'interno della clinica dentale, incorporando strumenti di monitoraggio per il controllo e la valutazione dell'applicazione dei suddetti protocolli
- ♦ Condurre indagini sulla soddisfazione per sviluppare e implementare miglioramenti che si adattino ai bisogni dei pazienti nello studio dentistico
- ♦ Identificare i tipi di costi che sorgono in uno studio dentistico per calcolare il costo/ora dello studio e stabilire la tariffazione appropriata
- ♦ Calcolare i principali indici di fattibilità per un progetto di creazione di una clinica dentale
- ♦ Individuare e anticipare le nuove tendenze di gestione nel settore clinico-dentale
- ♦ Saper sviluppare la miglior strategia di negozio in base agli obiettivi da raggiungere
- ♦ Saper gestire e dirigere una squadra di lavoro in un ambiente clinico-dentale
- ♦ Organizzare e implementare la funzione acquisti in una clinica
- ♦ Definire e valutare i processi di selezione di fornitori, approvvigionamento e fornitura, contribuendo a garantire il flusso di materiali necessari per il corretto funzionamento della clinica
- ♦ Controllare le scorte in modo efficiente, migliorando così la gestione del capitale fisso
- ♦ Negoziare in maniera intelligente e semplice per ottenere condizioni favorevoli allo sviluppo della clinica dentale
- ♦ Sviluppare la professione odontologica partendo da basi etiche e morali

04

Direzione del corso

Il personale docente del programma comprende rinomati specialisti in Gestione e Direzione di Cliniche Dentali e altre aree correlate, che apportano a questa preparazione l'esperienza del loro lavoro. Alla sua progettazione ed elaborazione partecipano inoltre altri rinomati specialisti, che completano il programma in modo interdisciplinare.





“

Impara da professionisti di riferimento gli ultimi progressi nell'ambito della Gestione e della Direzione di Cliniche Dentali”

Direzione



Dott. Gil, Andrés

- ◆ Direttore della Clinica Odontoiatrica Pilar Roig
- ◆ Cofondatore e CEO di MedicalDays
- ◆ Master in Gestione e Direzione presso la Michigan State University
- ◆ Diploma in Direzione Odontoiatrica e Gestione Clinica (*Dental Doctors Institute*)
- ◆ Diploma in Contabilità dei Costi presso la Camera di Commercio di Valencia
- ◆ Corso di Contabilità presso il Centro de Estudios Financieros
- ◆ Corso di Leadership e Direzione di Squadre César Piqueras
- ◆ Ingegnere Agrario presso l'Università Politecnica di Valencia



Dott. Guillot, Jaime

- ◆ Laurea in Amministrazione e Direzione Aziendale presso l'Università Politecnica di Valencia
- ◆ Specializzazione industriale
- ◆ Cofondatore e Direttore di Strategie presso l'Agenzia Hikaru VR
- ◆ Cofondatore e Direttore Generale di Drone Spain
- ◆ Fondatore della *Internet & Mobile Business School*
- ◆ Fondatore e Direttore Generale di Fight Technologies
- ◆ Grande esperienza in creazione d'impresa
- ◆ Professore nel Master di Innovazione e Creazione Aziendale di Bankinter
- ◆ Coach esecutivo certificato dalla Scuola Europea di Leader (EEL)
- ◆ Professore in programmi di direzione e gestione emotiva in azienda



Personale docente

Dott. Dolz, Juan Manuel

- ◆ Diploma in Scienze Aziendali presso l'Università di Valencia
- ◆ Laurea in Amministrazione e Direzione Aziendale presso l'Università di Valencia
- ◆ Preparazione professionale in Marketing Digitale (Internet Startup Camp - UPV)
- ◆ Consulente di digitalizzazione aziendale
- ◆ Grande esperienza in creazione d'impresa
- ◆ Cofondatore e CTO di MedicalDays
- ◆ Cofondatore e COO di Drone Spain
- ◆ Cofondatore e COO dell'Agenzia Hikaru VR

Dott.ssa Fortea Paricio, Anna

- ◆ Laurea in Diritto presso l'Università di Valencia
- ◆ Neurocoach Professionista
- ◆ Fondatrice di European Leadership Center di Miami, USA
- ◆ Fondatrice del Centro per le Prestazioni Umane Elevate Anna Fortea di Valencia, Spagna
- ◆ Cofondatrice di Esex
- ◆ Presidentessa di INA (International Neurocoaching Association)
- ◆ Psicologia presso la UOC e Neuroscienza presso la Upenn, Università della Pennsylvania (USA)
- ◆ Coach CAC certificata presso il Centro per le Prestazioni Umane Elevate IESEC

05

Struttura e contenuti

La struttura dei contenuti è stata ideata da una squadra di professionisti provenienti dai migliori centri ospedalieri e dalle migliori università della Spagna, consapevoli della rilevanza della preparazione attuale per gestire aziende di successo e impegnati in un insegnamento di qualità basato sulle nuove tecnologie educative.



“

Questo Master Privato in Gestione e Direzione di Cliniche Dentali possiede il programma scientifico più completo e aggiornato del mercato”

Modulo 1. Pilastri della gestione di cliniche dentali

- 1.1. Introduzione alla gestione di cliniche dentali
 - 1.1.1. Concetto di gestione
 - 1.1.2. Finalità della gestione
- 1.2. La visione aziendale della clinica dentale
 - 1.2.1. Definizione aziendale: approccio allo studio dentistico come un'impresa di servizi
 - 1.2.2. Elementi aziendali applicati a cliniche dentali
- 1.3. La figura del direttore
 - 1.3.1. Descrizione del posto di direttore nelle cliniche dentali
 - 1.3.2. Le funzioni del direttore
- 1.4. Forme di organizzazione aziendale
 - 1.4.1. Il proprietario
 - 1.4.2. La persona giuridica come titolare di una clinica dentale
- 1.5. Conoscenza del settore clinico-dentale
- 1.6. Terminologia e concetti chiave della gestione e direzione aziendale
- 1.7. Modelli di successo attuali di cliniche dentali

Modulo 2. Progetta la tua clinica dentale

- 2.1. Introduzione e obiettivi
- 2.2. Situazione attuale del settore clinico-dentale
- 2.3. Evoluzione del settore clinico-dentale
- 2.4. Analisi della competenza
 - 2.4.1. Analisi dei prezzi
 - 2.4.2. Analisi della differenziazione
- 2.5. Analisi SWOT
- 2.6. Come progettare il modello Canvas della tua clinica dentale?
 - 2.6.1. Segmento dei clienti
 - 2.6.2. Necessità
 - 2.6.3. Soluzioni
 - 2.6.4. Canali
 - 2.6.5. Proposte di valore
 - 2.6.6. Struttura delle entrate
 - 2.6.7. Struttura dei costi
 - 2.6.8. Vantaggi competitivi
 - 2.6.9. Metriche chiave

- 2.7. Metodo di valutazione del tuo modello aziendale: ciclo *lean startup*
 - 2.7.1. Caso 1: valutazione del tuo modello in fase di creazione
 - 2.7.2. Caso 2: applicazione del metodo innovativo nel tuo modello attuale
- 2.8. L'importanza di valutare e migliorare il modello aziendale della tua clinica dentale
- 2.9. Come definire la proposte di valore della tua clinica dentale?
- 2.10. Missione, visione e valori
 - 2.10.1. Missione
 - 2.10.2. Visione
 - 2.10.3. Valori
- 2.11. Definizione del paziente obiettivo
- 2.12. Localizzazione ottima della tua clinica
 - 2.12.1. Disposizione dello stabilimento
- 2.13. Dimensionamento ottimo del personale
- 2.14. Importanza del modello di assunzione in base alla strategia definita
- 2.15. Chiavi per definire la politica dei prezzi
- 2.16. Finanziamento esterno vs Finanziamento interno
- 2.17. Analisi strategica di un caso di successo di una clinica dentale

Modulo 3. Introduzione al marketing

- 3.1. Fondamenti principali del *marketing*
 - 3.1.1. Varianti di base di *marketing*
 - 3.1.2. Evoluzione del concetto di *marketing*
 - 3.1.3. Il *marketing* come sistema di intercambio
- 3.2. Nuove tendenze di *marketing*
 - 3.2.1. Evoluzione e futuro del *marketing*
- 3.3. Intelligenza emotiva applicata al *marketing*
 - 3.3.1. Cos'è l'intelligenza emotiva?
 - 3.3.2. Come applicare l'intelligenza emotiva nella tua strategia di *marketing*?
- 3.4. Il *marketing* sociale e la responsabilità sociale corporativa
- 3.5. *Marketing* interno
 - 3.5.1. *Marketing* tradizionale (*marketing mix*)
 - 3.5.2. *Marketing* di riferimento
 - 3.5.3. *Marketing* di contenuti

- 3.6. *Marketing* esterno
 - 3.6.1. *Marketing* operativo
 - 3.6.2. *Marketing* strategico
 - 3.6.3. *Inbound marketing*
 - 3.6.4. *Email marketing*
 - 3.6.5. *Marketing degli influencer*
- 3.7. *Marketing* interno vs. *Marketing* esterno
- 3.8. Tecniche di fidelizzazione dei pazienti
 - 3.8.1. L'importanza della fidelizzazione dei pazienti
 - 3.8.2. Strumenti digitali applicati alla fidelizzazione dei pazienti

Modulo 4. Marketing 2.0

- 4.1. L'importanza del *branding* per la differenziazione
 - 4.1.1. Identità visiva
 - 4.1.2. Le fasi del *branding*
 - 4.1.3. Branding come strategia di differenziazione
 - 4.1.4. Archetipi di Jung per fornire personalità al tuo marchio
- 4.2. Il web e i blog corporativi della clinica dentale
 - 4.2.1. Chiavi per un web efficace e funzionale
 - 4.2.2. Decisione del tono di voce nei canali di comunicazione
 - 4.2.3. Vantaggi di avere un blog corporativo
- 4.3. Uso effettivo delle piattaforme sociali
 - 4.3.1. L'importanza della strategia nelle piattaforme sociali
 - 4.3.2. Strumenti di automatizzazione per le piattaforme sociali
- 4.4. Uso della messaggia istantanea
 - 4.4.1. Importanza di una comunicazione diretta con i pazienti
 - 4.4.2. Canali per la promozione personalizzata o i messaggi massivi
- 4.5. Importanza della narrativa transmediale nella comunicazione 2.0
- 4.6. Come creare database attraverso la comunicazione?
- 4.7. Google Analytics per misurare l'impatto della tua comunicazione 2.0
- 4.8. Analisi della situazione
 - 4.8.1. Analisi della situazione esterna
 - 4.8.2. Analisi della situazione interna
- 4.9. Determinazione di obiettivi
 - 4.9.1. Punti chiave nella determinazione di obiettivi

- 4.10. Determinazione di strategie
 - 4.10.1. Tipi di strategie
- 4.11. Piano d'azione
- 4.12. Preventivi
 - 4.12.1. Assegnazione del bilancio
 - 4.12.2. Previsione dei risultati
- 4.13. Metodi di controllo e monitoraggio

Modulo 5. Il valore del capitale umano

- 5.1. Introduzione alla gestione delle risorse umane
- 5.2. Cultura aziendale e clima lavorativo
- 5.3. La squadra
 - 5.3.1. La squadra odontologica
 - 5.3.2. La squadra ausiliare
 - 5.3.3. Amministrazione e direzione
- 5.4. Organigramma della tua clinica dentale
 - 5.4.1. Organigramma della clinica: gerarchia
 - 5.4.2. Descrizione dei dipartimenti dell'organigramma
 - 5.4.3. Descrizione dei posti di ogni dipartimento
 - 5.4.4. Assegnazione di compiti per ogni posto
 - 5.4.5. Coordinazione dei dipartimenti
- 5.5. Introduzione alla gestione lavorativa e delle risorse umane
- 5.6. Strategie per l'incorporazione del capitale umano
 - 5.6.1. Strategie per la selezione di personale
 - 5.6.2. Strategie di assunzione
- 5.7. Politiche salariali
 - 5.7.1. Salario fisso
 - 5.7.2. Salario variabile
- 5.8. Strategia di ritenzione dei talenti
 - 5.8.1. Cos'è la ritenzione dei talenti?
 - 5.8.2. Vantaggi della ritenzione dei talenti in una clinica dentale
 - 5.8.3. Forme di ritenere i talenti
- 5.9. Strategia di gestione delle assenze
 - 5.9.1. L'importanza della pianificazione per la gestione di assenze
 - 5.9.2. Forme di gestire le assenze in una clinica dentale

- 5.10. La relazione professionale
 - 5.10.1. Il contratto di lavoro
 - 5.10.2. Tempo di lavoro
- 5.11. Modalità di assunzione
 - 5.11.1. Tipologie e modalità del contratto di lavoro
 - 5.11.2. Modifiche sostanziali del contratto di lavoro
 - 5.11.3. Inefficacia, sospensione e risoluzione del contratto di lavoro
- 5.12. Gestione delle buste paga
 - 5.12.1. Commercialista: l'alleato intelligente dell'odontoiatria
 - 5.12.2. Contributi
 - 5.12.3. Ritenzione IRPEF

Modulo 6. Gestione del team

- 6.1. Cos'è la leadership personale?
- 6.2. L'importanza di applicare la regola del 33%
- 6.3. Vantaggi di una cultura di gestione in una clinica dentale
- 6.4. Qual è la migliore gestione per la tua clinica dentale?
 - 6.4.1. Direzione autocratica
 - 6.4.2. Direzione per obiettivi
 - 6.4.3. Direzione per valori
- 6.5. Abilità di direzione personale
 - 6.5.1. Pensieri strategici
 - 6.5.2. L'importanza della visione del direttore
 - 6.5.3. Come sviluppare un'attività autocritica salutare?
- 6.6. Abilità di direzione interpersonale
 - 6.6.1. La comunicazione assertiva
 - 6.6.2. La capacità di delegare
 - 6.6.3. Dare e ricevere *Feedback*
- 6.7. Intelligenza emotiva applicata alla risoluzione di conflitti
 - 6.7.1. Identificare le emozioni basiche da attuare
 - 6.7.2. L'importanza dell'ascolto attivo
 - 6.7.3. L'empatia come abilità personale chiave
 - 6.7.4. Come identificare un sequestro emotivo?
 - 6.7.5. Come raggiungere risultati "win-win"?

- 6.8. I benefici della tecnica della costellazione organizzativa
- 6.9. Tecniche di motivazione per ritenere talenti
 - 6.9.1. Il riconoscimento
 - 6.9.2. Assegnazione di responsabilità
 - 6.9.3. Promuovere la salute professionale
 - 6.9.4. Offrire incentivi
- 6.10. L'importanza della valutazione dell'impegno

Modulo 7. Qualità e gestione del tempo nella clinica dentale

- 7.1. Qualità applicata ai trattamenti offerti
 - 7.1.1. Definizione di qualità in Odontoiatria
 - 7.1.2. Standardizzazione dei processi di una clinica dentale
- 7.2. Principi di gestione della qualità
 - 7.2.1. Cos'è un sistema di gestione della qualità?
 - 7.2.2. Benefici per l'organizzazione
- 7.3. Qualità nello svolgimento dei compiti
 - 7.3.1. Protocolli: definizione
 - 7.3.2. Protocolli: obiettivi di applicazione
 - 7.3.3. Protocolli: benefici di applicazione
 - 7.3.4. Esempio pratico: protocollo della prime visite
- 7.4. Strumenti di monitoraggio e revisione dei protocolli
- 7.5. Il continuo miglioramento nelle cliniche dentali
 - 7.5.1. Cos'è il continuo miglioramento?
 - 7.5.2. Fase 1: consulenza
 - 7.5.3. Fase 2: apprendimento
 - 7.5.4. Fase 3: monitoraggio
- 7.6. Qualità nella soddisfazione del paziente
 - 7.6.1. Indagini sulla soddisfazione
 - 7.6.2. Applicazione di questionari di soddisfazione
 - 7.6.3. Rapporti sul miglioramento
- 7.7. Casi pratici di qualità nella clinica dentale
 - 7.7.1. Caso pratico 1: protocollo di gestione di emergenze
 - 7.7.2. Caso pratico 2: elaborazione di indagini sulla soddisfazione



- 7.8. Gestione di sicurezza e salute nel lavoro in una clinica dentale
 - 7.8.1. Importanza di definire i compiti principali nella clinica dentale
 - 7.8.2. Tecnica di produttività “un’attività, un solo responsabile”
 - 7.8.3. Direttore dei compiti digitali
- 7.9. Standardizzazione del tempo nei trattamenti odontologici
 - 7.9.1. L’importanza di raccogliere le tempistiche
 - 7.9.2. Come documentare la standardizzazione delle tempistiche?
- 7.10. Metodologia di ricerca per ottimizzare i processi di qualità
- 7.11. Descrizione del modello di gestione di qualità per servizi odontoiatrici
- 7.12. La revisione sanitaria: fasi

Modulo 8. Gestione degli acquisti e del magazzino

- 8.1. L’importanza di una corretta pianificazione degli acquisti
- 8.2. Responsabilità della funzione degli acquisti in una clinica dentale
- 8.3. La gestione efficiente del magazzino
 - 8.3.1. Costi di immagazzinamento
 - 8.3.2. Inventario di sicurezza
 - 8.3.3. Registro di entrate e uscite del materiale
- 8.4. Fasi del processo di acquisto
 - 8.4.1. Ricerca di informazioni e considerazione di alternative
 - 8.4.2. Valutazione e processo decisionale
 - 8.4.3. Monitoraggio
- 8.5. Modi di esecuzione e gestione dei conti
 - 8.5.1. Adattare il tipo di ordine alle nostre esigenze
 - 8.5.2. Gestione dei rischi
- 8.6. Relazione con il fornitore
 - 8.6.1. Tipi di relazione
 - 8.6.2. Politiche di pagamento
- 8.7. La negoziazione durante l’acquisto
 - 8.7.1. Conoscenze e abilità necessarie
 - 8.7.2. Fasi del processo di negoziazione
 - 8.7.3. Consigli per negoziare con successo

- 8.8. La qualità negli acquisti
 - 8.8.1. Benefici per la clinica nel suo complesso
 - 8.8.2. Parametri di misurazione
- 8.9. Indicatori di efficacia
- 8.10. Nuove tendenze nella gestione degli acquisti

Modulo 9. Costi e finanziamenti applicati alle cliniche dentali

- 9.1. Principi base di economia
- 9.2. Il bilancio
 - 9.2.1. Composizione del bilancio
 - 9.2.2. Attivo
 - 9.2.3. Passivo
 - 9.2.4. Patrimonio netto
 - 9.2.5. Interpretazione del bilancio
- 9.3. Il conteggio dei risultati
 - 9.3.1. Composizione del conteggio dei risultati
 - 9.3.2. Interpretazione del conteggio dei risultati
- 9.4. Introduzione alla contabilità dei costi
- 9.5. Benefici della sua applicazione
- 9.6. Costi fissi nella clinica dentale
 - 9.6.1. Definizione dei costi fissi
 - 9.6.2. Costi fissi di una clinica dentale tipo
 - 9.6.3. Costo/ora del professionista
- 9.7. Costi variabili nella clinica dentale
 - 9.7.1. Definizione dei costi variabili
 - 9.7.2. Costi variabili di una clinica dentale tipo
- 9.8. Costo/ora di una clinica dentale
- 9.9. Il prezzo di trattamento
- 9.10. Beneficio del trattamento
- 9.11. Strategia di *pricing*
- 9.12. Introduzione



- 9.13. Le fatture e altri documenti di pagamento
 - 9.13.1. La fattura: significato e contenuto minimo
 - 9.13.2. Altri documenti di pagamento
- 9.14. Gestione dei pagamenti
 - 9.14.1. Organizzazione amministrativa
 - 9.14.2. La gestione dei pagamenti
 - 9.14.3. Il bilancio di cassa
 - 9.14.4. Analisi abc dei pazienti
 - 9.14.5. Inadempienze
- 9.15. Modalità di finanziamento esterno
 - 9.15.1. Finanziamento bancario
 - 9.15.2. *Leasing* (arrendamento finanziario)
 - 9.15.3. Differenze tra *leasing* e *renting*
 - 9.15.4. Sconti di effetti commerciali
- 9.16. Analisi delle liquidità della clinica
- 9.17. Analisi della redditività della clinica
- 9.18. Analisi dei debiti

Modulo 10. Deontologia dentale

- 10.1. Concetti di base
 - 10.1.1. Definizione e obiettivi
 - 10.1.2. Ambito di applicazione
 - 10.1.3. Atto clinico
 - 10.1.4. Il dentista
- 10.2. Principi generali
 - 10.2.1. Principio di uguaglianza dei pazienti
 - 10.2.2. Priorità degli interessi del paziente
 - 10.2.3. Doveri professionali del dentista
- 10.3. L'attenzione del paziente
 - 10.3.1. Trattamento del paziente
 - 10.3.2. Il paziente minorenne
 - 10.3.3. Libertà di scelta del professionista
 - 10.3.4. Libertà di accettazione e rifiuto del paziente

- 10.4. La storia clinica
- 10.5. Il segreto professionale
 - 10.5.1. Concetto e contenuto
 - 10.5.2. Estensione dell'obbligo
 - 10.5.3. Eccezioni al mantenimento del segreto professionale
 - 10.5.4. Archivi informatici
- 10.6. Pubblicità
 - 10.6.1. Requisiti di base della pubblicità professionale
 - 10.6.2. Citazione di titoli
 - 10.6.3. Pubblicità professionale
 - 10.6.4. Azioni con possibile effetto pubblicitario



*Un'esperienza di specializzazione unica,
cruciale e decisiva per incrementare
la tua crescita professionale"*

06

Metodologia

Questo programma ti offre un modo differente di imparare. La nostra metodologia si sviluppa in una modalità di apprendimento ciclico: *il Relearning*.

Questo sistema di insegnamento viene applicato nelle più prestigiose facoltà di medicina del mondo ed è considerato uno dei più efficaci da importanti pubblicazioni come il *New England Journal of Medicine*.





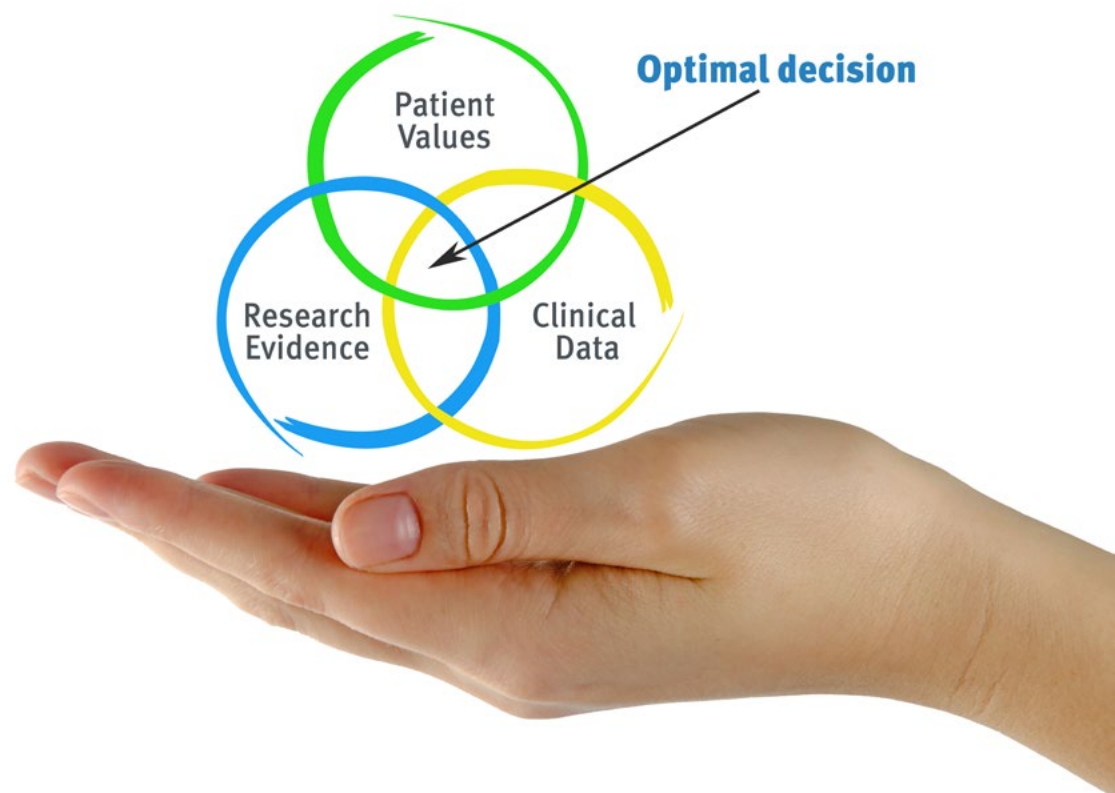
“

Scopri il Relearning, un sistema che abbandona l'apprendimento lineare convenzionale, per guidarti attraverso dei sistemi di insegnamento ciclici: una modalità di apprendimento che ha dimostrato la sua enorme efficacia, soprattutto nelle materie che richiedono la memorizzazione”

In TECH applichiamo il Metodo Casistico

In una data situazione clinica, cosa dovrebbe fare il professionista? Durante il programma affronterai molteplici casi clinici simulati ma basati su pazienti reali, per risolvere i quali dovrai indagare, stabilire ipotesi e infine fornire una soluzione. Esistono molteplici prove scientifiche sull'efficacia del metodo. Gli specialisti imparano meglio e in modo più veloce e sostenibile nel tempo.

Grazie a TECH potrai sperimentare un modo di imparare che sta scuotendo le fondamenta delle università tradizionali di tutto il mondo.



Secondo il dottor Gervas, il caso clinico è una presentazione con osservazioni del paziente, o di un gruppo di pazienti, che diventa un "caso", un esempio o un modello che illustra qualche componente clinica particolare, sia per il suo potenziale didattico che per la sua singolarità o rarità. È essenziale che il caso sia radicato nella vita professionale attuale, cercando di ricreare le condizioni reali nella pratica professionale del medico.

“

Sapevi che questo metodo è stato sviluppato ad Harvard nel 1912 per gli studenti di Diritto? Il metodo casistico consisteva nel presentare agli studenti situazioni reali complesse per far prendere loro decisioni e giustificare come risolverle. Nel 1924 fu stabilito come metodo di insegnamento standard ad Harvard”

L'efficacia del metodo è giustificata da quattro risultati chiave:

1. Gli studenti che seguono questo metodo non solo raggiungono l'assimilazione dei concetti, ma sviluppano anche la loro capacità mentale, attraverso esercizi che valutano situazioni reali e l'applicazione delle conoscenze.
2. L'apprendimento è solidamente fondato su competenze pratiche, che permettono allo studente di integrarsi meglio nel mondo reale.
3. L'approccio a situazioni nate dalla realtà rende più facile ed efficace l'assimilazione delle idee e dei concetti.
4. La sensazione di efficienza degli sforzi compiuti diventa uno stimolo molto importante per gli studenti e si traduce in un maggiore interesse per l'apprendimento e in un aumento del tempo dedicato al corso.



Metodologia Relearning

TECH coniuga efficacemente la metodologia del Caso di Studio con un sistema di apprendimento 100% online basato sulla ripetizione, che combina 8 diversi elementi didattici in ogni lezione.

Potenziamo il Caso di Studio con il miglior metodo di insegnamento 100% online: il Relearning.



L'odontoiatra imparerà mediante casi reali e la risoluzione di situazioni complesse in contesti di apprendimento simulati. Queste simulazioni sono sviluppate grazie all'uso di software all'avanguardia per facilitare un apprendimento coinvolgente.

All'avanguardia della pedagogia mondiale, il metodo Relearning è riuscito a migliorare i livelli di soddisfazione generale dei professionisti che completano i propri studi, rispetto agli indicatori di qualità della migliore università online del mondo (Columbia University).

Con questa metodologia abbiamo formato più di 115.000 odontoiatri con un successo senza precedenti in tutte le specializzazioni cliniche indipendentemente dal carico chirurgico. La nostra metodologia pedagogica è stata sviluppata in un contesto molto esigente, con un corpo di studenti universitari di alto profilo socio-economico e un'età media di 43,5 anni.

Il Relearning ti permetterà di apprendere con meno sforzo e più performance, impegnandoti maggiormente nella tua specializzazione, sviluppando uno spirito critico, difendendo gli argomenti e contrastando le opinioni: un'equazione diretta al successo.

Nel nostro programma, l'apprendimento non è un processo lineare, ma avviene in una spirale (impariamo, disimpariamo, dimentichiamo e re-impariamo). Pertanto, combiniamo ciascuno di questi elementi in modo concentrico.

Il punteggio complessivo del sistema di apprendimento di TECH è 8.01, secondo i più alti standard internazionali.



Questo programma offre i migliori materiali didattici, preparati appositamente per i professionisti:



Materiali di studio

Tutti i contenuti didattici sono creati appositamente per il corso dagli specialisti che lo impartiranno, per fare in modo che lo sviluppo didattico sia davvero specifico e concreto.

Questi contenuti sono poi applicati al formato audiovisivo che supporterà la modalità di lavoro online di TECH. Tutto questo, con le ultime tecniche che offrono componenti di alta qualità in ognuno dei materiali che vengono messi a disposizione dello studente.



Tecniche e procedure in video

TECH avvicina l'alunno alle tecniche più innovative, progressi educativi e all'avanguardia delle tecniche odontoiatriche attuali. Il tutto in prima persona, con il massimo rigore, spiegato e dettagliato affinché tu lo possa assimilare e comprendere. E la cosa migliore è che puoi guardarli tutte le volte che vuoi.



Riepiloghi interattivi

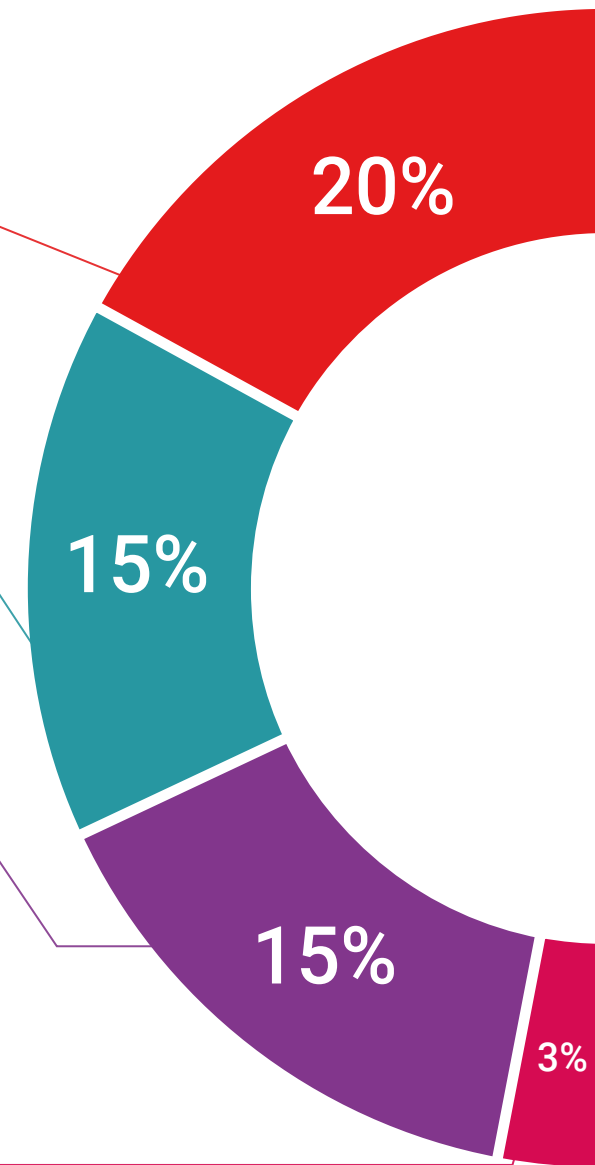
Il team di TECH presenta i contenuti in modo accattivante e dinamico in pillole multimediali che includono audio, video, immagini, diagrammi e mappe concettuali per consolidare la conoscenza.

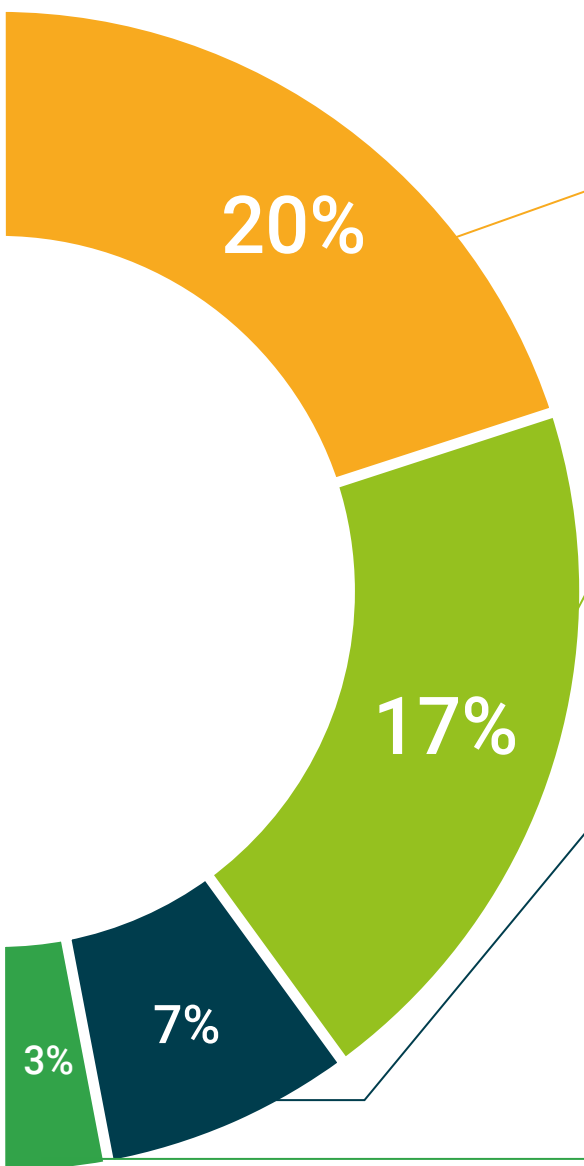
Questo sistema educativo, unico per la presentazione di contenuti multimediali, è stato premiato da Microsoft come "Caso di successo in Europa".



Letture complementari

Articoli recenti, documenti di consenso e linee guida internazionali, tra gli altri. Nella biblioteca virtuale di TECH potrai accedere a tutto il materiale necessario per completare la tua specializzazione.





Analisi di casi elaborati e condotti da esperti

Un apprendimento efficace deve necessariamente essere contestuale. Per questa ragione, TECH ti presenta il trattamento di alcuni casi reali in cui l'esperto ti guiderà attraverso lo sviluppo dell'attenzione e della risoluzione di diverse situazioni: un modo chiaro e diretto per raggiungere il massimo grado di comprensione.



Testing & Retesting

Valutiamo e rivalutiamo periodicamente le tue conoscenze durante tutto il programma con attività ed esercizi di valutazione e autovalutazione, affinché tu possa verificare come raggiungi progressivamente i tuoi obiettivi.



Master class

Esistono evidenze scientifiche sull'utilità dell'osservazione di esperti terzi. Imparare da un esperto rafforza la conoscenza e la memoria, costruisce la fiducia nelle nostre future decisioni difficili.



Guide di consultazione veloce

TECH ti offre i contenuti più rilevanti del corso in formato schede o guide di consultazione veloce. Un modo sintetico, pratico ed efficace per aiutare lo studente a progredire nel suo apprendimento.



07

Titolo

Il Master Privato in Gestione e Direzione di Cliniche Dentali ti garantisce, oltre alla preparazione più rigorosa e aggiornata, l'accesso a una qualifica di Master Privato rilasciata da TECH Università Tecnologica.





“

Porta a termine questo programma e ricevi la tua qualifica universitaria senza spostamenti o fastidiose formalità”

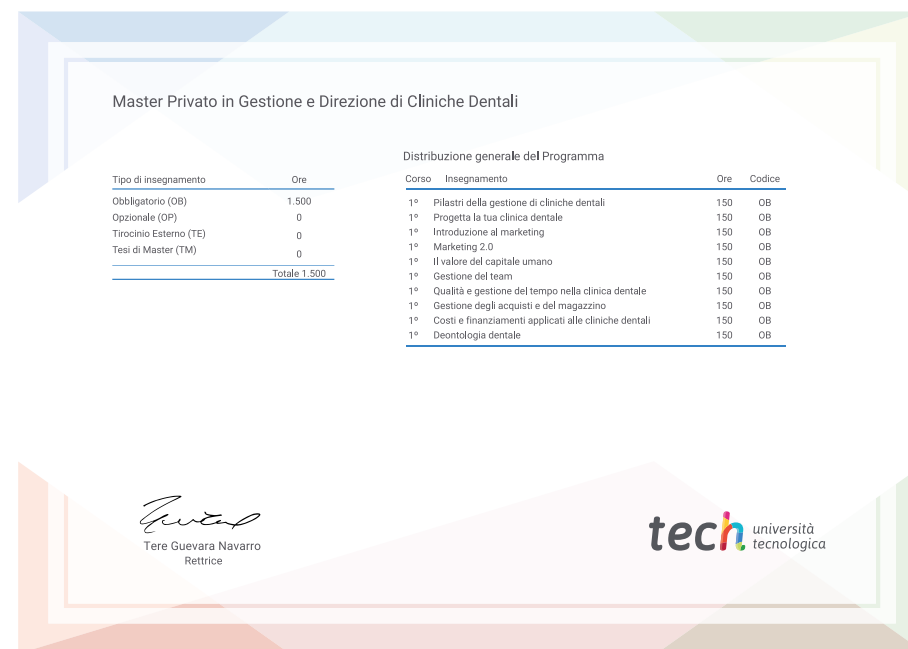
Questo **Master Privato in Gestione e Direzione di Cliniche Dentali** possiede il programma scientifico più completo e aggiornato del mercato.

Dopo aver superato la valutazione, lo studente riceverà mediante lettera certificata* con ricevuta di ritorno, la sua corrispondente qualifica di **Master Privato** rilasciata da **TECH Università Tecnologica**.

Il titolo rilasciato da **TECH Università Tecnologica** esprime la qualifica ottenuta nel Master Privato, e riunisce tutti i requisiti comunemente richiesti da borse di lavoro, concorsi e commissioni di valutazione di carriere professionali.

Titolo: **Master Privato in Gestione e Direzione di Cliniche Dentali**

N. Ore Ufficiali: **1.500**



*Se lo studente dovesse richiedere che il suo diploma cartaceo sia provvisto di Apostille dell'Aia, TECH EDUCATION effettuerà le gestioni opportune per ottenerla pagando un costo aggiuntivo.

futuro
salute fiducia persone
educazione informazione tutor
garanzia accreditamento insegnamento
istituzioni tecnologia apprendimento
comunità impegno
attenzione personalizzata inn
conoscenza presente qualità
formazione online
sviluppo istituzioni
classe virtuale lingu

tech università
tecnologica

Master Privato

Gestione e Direzione
di Cliniche Dentali

- » Modalità: online
- » Durata: 12 mesi
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Dedizione: 16 ore/settimana
- » Orario: a scelta
- » Esami: online

Master Privato

Gestione e Direzione
di Cliniche Dentali

