Máster Semipresencial

MBA en Gestión y Dirección de las Clínicas Dentales

Aval/Membresía

tech global university

Máster Semipresencial
MBA en Gestión y Dirección de las Clínicas Dentales

Modalidad: **Semipresencial (Online + Prácticas)**
Duración: **12 meses**
Titulación: **TECH Global University**
Créditos: **60 + 4 ECTS**
Acceso web: **www.techtitute.com/odontologia/master-semipresencial/master-semipresencial-mba-gestion-direccion-clinicas-dentales**

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. 20

05 Prácticas — pág. 24

06 Centros de Prácticas — pág. 30

07 Salidas profesionales — pág. 38

08 Metodología de estudio — pág. 42

09 Cuadro docente — pág. 52

10 Titulación — pág. 76

01

Presentación del programa

Cada vez más odontólogos buscan mejorar la gestión de sus centros, en un sector que se ha vuelto altamente competitivo. Alcanzar el éxito en una clínica dental no solo depende de las habilidades clínicas, sino también de una sólida preparación en gestión empresarial. En este contexto, TECH presenta una innovadora titulación universitaria centrada en la Dirección de las Clínicas Dentales. A lo largo de esta titulación, el especialista podrá analizar la situación actual y las tendencias futuras en la dirección de negocios clínico-dentales. Todo ello se desarrolla a través de 1.620 horas de experiencia teórico-práctica, con una fase presencial en un centro clínico de referencia, que permite aplicar los conocimientos en un entorno real.

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

En el nuevo entorno clínico, la Dirección y la Gestión de las Clínicas Dentales ha cobrado un especial interés, necesitando de odontólogos que puedan gerenciar de manera acertada estos centros. De esta forma, cobra mucha fuerza el enfoque de una estructura organizativa, dominada por la figura de un director que maneje todas las áreas que hacen funcionar estas organizaciones, como la oficina de recursos humanos, el departamento de Marketing, contabilidad, entre otros.

Con este exclusivo Máster Semipresencial MBA de TECH, se logrará que los especialistas adquieran la capacidad de afrontar su reto laboral desde una perspectiva diferencial en administración. Para ello, el itinerario académico profundizará en áreas que van desde técnicas de marketing modernas o la administración de recursos humanos hasta la implementación de estándares de calidad. De este modo, los egresados obtendrán competencias avanzadas para gestionar de forma integral una clínica dental, liderando procesos administrativos, financieros y estratégicos con una visión empresarial sólida.

Además, como baza significativa y diferencial del resto de titulaciones similares, TECH ofrece una estancia clínica en un centro de referencia, en el cual el egresado pasará a formar parte de un equipo del máximo nivel. Así, podrá trabajar de manera activa y protagonista en la gestión efectiva del centro, actualizando su praxis e implementando a la misma las estrategias de dirección más innovadoras. Todo ello con la supervisión de un experto en la materia. En adición, un reconocido Director Invitado Internacional impartirá 10 rigurosas *Masterclasses* para profundizar en la organización de este tipo de centros sanitarios.

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

Este **Máster Semipresencial MBA en Gestión y Dirección de las Clínicas Dentales** contiene el programa científico más completo y actualizado del mercado. Las características más destacadas del curso son:

- Desarrollo de más de 100 casos presentados por expertos en la Gestión de Clínicas Dentales
- Sus contenidos gráficos, esquemáticos y eminentemente prácticos con los que están concebidos, recogen una información científica y asistencial sobre aquellas disciplinas médicas indispensables para el ejercicio profesional
- Contiene ejercicios prácticos donde realizar el proceso de autoevaluación para mejorar la puesta al día
- Sistema académico interactivo
- Todo esto se complementará con lecciones teóricas, preguntas al experto, foros de discusión de temas controvertidos y trabajos de reflexión individual
- Disponibilidad de los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o portátil con conexión a internet
- Todo esto se complementará con lecciones teóricas, preguntas al experto, foros de discusión de temas controvertidos y trabajos de reflexión individual
- Disponibilidad de los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o portátil con conexión a internet
- Además, podrás realizar una estancia de prácticas en una de las mejores empresas

Un prestigioso Director Invitado Internacional ofrecerá 10 intensivas Masterclasses para ahondar en las labores organizativas de una clínica dental"

Una oportunidad única para ponerte al día en la asignación de tareas según la definición de roles, propiciando de este modo un clima laboral saludable, equilibrado y productivo"

Adquirirás habilidades directivas basadas en el liderazgo para facilitar una comunicación eficaz con el equipo de Odontología.

Tomarás decisiones estratégicas basadas en el análisis de datos y estudios de mercado para maximizar la efectividad de la clínica dental.

En esta propuesta de Máster, de carácter profesionalizante y modalidad semipresencial, el programa está dirigido a la actualización de profesionales de la Gestión en Clínicas Dentales que desarrollan sus funciones en centros de prestigio, y que requieren un alto nivel de cualificación. Los contenidos están basados en la última evidencia científica, y orientados de manera didáctica para integrar el saber teórico en la dirección de un centro dental, y los elementos teórico-prácticos facilitarán la actualización del conocimiento y permitirán la toma de decisiones en el manejo de las situaciones bajo presión.

Gracias a su contenido multimedia elaborado con la última tecnología educativa, permitirán al profesional de la Odontología un aprendizaje situado y contextual, es decir, un entorno simulado que proporcionará un aprendizaje inmersivo programado para entrenarse ante situaciones reales. El diseño de este programa está basado en el Aprendizaje Basado en Problemas, mediante el cual deberá tratar de resolver las distintas situaciones de práctica profesional que se le planteen a lo largo del mismo. Para ello, 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 once idiomas distintos, que nos convierten en la mayor institución educativa del mundo.

Los planes de estudio más completos del panorama universitario

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

Un método de aprendizaje único

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

La universidad online oficial de la NBA

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

Líderes en empleabilidad

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

Google Partner Premier

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

La universidad mejor valorada por sus alumnos

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

03

Plan de estudios

Los materiales didácticos de este Máster Semipresencial MBA han sido elaborados por un equipo de expertos en Dirección de Clínicas Dentales. Gracias a ello, el plan de estudios aborda aspectos clave como la organización empresarial de dichas entidades, el diseño de modelos de negocio, la fidelización de pacientes o el marketing 2.0. Asimismo, se profundiza en liderazgo de equipos, control financiero y calidad asistencial. Todo con un enfoque práctico que permitirá al egresado implementar estrategias sostenibles y diferenciales, alineadas con las exigencias actuales del sector clínico-dental a nivel internacional.

Aplicarás normativas legales, deontológicas y de calidad asistencial para asegurar el óptimo funcionamiento de los centros odontológicos”

Módulo 1. Pilares de la Gestión de Clínicas Dentales

1.1. Introducción a la Gestión de Clínicas Dentales
  1.1.1. Concepto de Gestión
  1.1.2. Finalidad de la Gestión
1.2. La visión empresarial de la clínica dental
  1.2.1. Definición de empresa: enfoque de la clínica dental como empresa de servicios
  1.2.2. Elementos de la empresa aplicados a clínicas dentales
1.3. La figura del directivo
  1.3.1. Descripción del puesto directivo en las Clínicas Dentales
  1.3.2. Las funciones del directivo
1.4. Formas de organización empresarial
  1.4.1. El propietario
  1.4.2. La persona jurídica como titular de una clínica dental
1.5. Conocimiento del sector clínico-dental
1.6. Terminología y conceptos clave de Gestión y Dirección de empresas
1.7. Modelos de éxito actuales de Clínicas Dentales

Módulo 2. Diseño de tu clínica dental

2.1. Introducción y objetivos
2.2. Situación actual del sector clínico-dental
  2.2.1. Ámbito nacional
  2.2.2. Ámbito internacional
2.3. Evolución del sector clínico-dental y sus tendencias
  2.3.1. Ámbito nacional
  2.3.2. Ámbito internacional
2.4. Análisis de competencia
  2.4.1. Análisis de precios
  2.4.2. Análisis de diferenciación
2.5. Análisis DAFO
2.6. ¿Cómo diseñar el modelo Canvas de tu clínica dental?
  2.6.1. Segmento de clientes
  2.6.2. Necesidades
  2.6.3. Soluciones
  2.6.4. Canales
  2.6.5. Propuesta de valor
  2.6.6. Estructura de ingresos
  2.6.7. Estructura de costes
  2.6.8. Ventajas competitivas
  2.6.9. Métricas clave
2.7. Método de validación de tu modelo de negocio: ciclo *lean startup*
  2.7.1. Caso 1: validación de tu modelo en la etapa de creación
  2.7.2. Caso 2: aplicación del método para innovar en tu modelo actual
2.8. La importancia de validar y mejorar el modelo de negocio de tu clínica dental
2.9. ¿Cómo definir la propuesta de valor de nuestra clínica dental?
2.10. Misión, visión y valores
  2.10.1. Misión
  2.10.2. Visión
  2.10.3. Valores
2.11. Definición del paciente objetivo
2.12. Localización óptima de mi clínica
  2.12.1. Distribución en planta
2.13. Dimensionamiento óptimo de la plantilla
2.14. Importancia de un modelo de contratación acorde a la estrategia definida
2.15. Claves para definir la política de precios
2.16. Financiación externa vs financiación interna
2.17. Análisis de estrategia de un caso de éxito de una clínica dental

Módulo 3. Introducción al marketing

3.1. Fundamentos principales del marketing
- 3.1.1. Variables básicas del marketing
- 3.1.2. Evolución del concepto de marketing
- 3.1.3. El Marketing como sistema de intercambio

3.2. Nuevas tendencias del marketing
- 3.2.1. Evolución y futuro del marketing

3.3. Inteligencia emocional aplicada al marketing
- 3.3.1. ¿Qué es la inteligencia emocional?
- 3.3.2. ¿Cómo aplicar la inteligencia emocional en tu estrategia de marketing?

3.4. El marketing social y la responsabilidad social corporativa

3.5. Marketing interno
- 3.5.1. Marketing tradicional (marketing *mix*)
- 3.5.2. Marketing de recomendación
- 3.5.3. Marketing de contenidos

3.6. Marketing externo
- 3.6.1. Marketing operativo
- 3.6.2. Marketing estratégico
- 3.6.3. *Inbound* marketing
- 3.6.4. *Email* marketing
- 3.6.5. Marketing de *influencers*

3.7. Marketing interno vs. marketing externo

3.8. Técnicas de fidelización de pacientes
- 3.8.1. La importancia de la fidelización de pacientes
- 3.8.2. Herramientas digitales aplicadas a la fidelización de pacientes

Módulo 4. Marketing 2.0

4.1. La importancia del *branding* para la diferenciación
- 4.1.1. Identidad visual
- 4.1.2. Las etapas del *branding*
- 4.1.3. *Branding* como estrategia de diferenciación
- 4.1.4. Arquetipos de Jung para dar personalidad a tu marca

4.2. La web y el blog corporativo de la clínica dental
- 4.2.1. Claves de una web efectiva y funcional
- 4.2.2. Elección del tono de voz de los canales de comunicación
- 4.2.3. Ventajas de tener un blog corporativo

4.3. Uso efectivo de las redes sociales
- 4.3.1. La importancia de la estrategia en redes sociales
- 4.3.2. Herramientas de automatización para las redes sociales

4.4. Uso de la mensajería instantánea
- 4.4.1. Importancia de una comunicación directa con tus pacientes
- 4.4.2. Canal para promociones personalizadas o mensajes masivos

4.5. Importancia de la narrativa transmedia en la comunicación 2.0

4.6. ¿Cómo crear bases de datos a través de la comunicación?

4.7. Google Analytics para medir el impacto de tu comunicación 2.0

4.8. Análisis de la situación
- 4.8.1. Análisis de la situación externa
- 4.8.2. Análisis de la situación interna

4.9. Determinación de objetivos
- 4.9.1. Puntos clave en el establecimiento de objetivos

4.10. Elección de estrategias
- 4.10.1. Tipos de estrategias

4.11. Plan de acción

4.12. Presupuestos
- 4.12.1. Asignación presupuestaria
- 4.12.2. Previsión de resultados

4.13. Métodos de control y seguimiento

Módulo 5. El valor del capital humano

5.1. Introducción a la gestión de los recursos humanos
5.2. Cultura de empresa y clima laboral
5.3. El equipo
  5.3.1. El equipo odontólogo
  5.3.2. El equipo auxiliar
  5.3.3. Administración y dirección
5.4. Organigrama en nuestra clínica dental
  5.4.1. Organigrama de la clínica: jerarquía
  5.4.2. Descripción de los departamentos del organigrama
  5.4.3. Descripción de los puestos de cada departamento
  5.4.4. Asignación de tareas de cada puesto
  5.4.5. Coordinación de los departamentos
5.5. Introducción a la gestión laboral y de recursos humanos
5.6. Estrategias para la incorporación de capital humano
  5.6.1. Estrategia de selección del personal
  5.6.2. Estrategia de contratación
5.7. Políticas de retribución
  5.7.1. Retribución fija
  5.7.2. Retribución variable
5.8. Estrategia de retención del talento
  5.8.1. ¿Qué es la retención del talento?
  5.8.2. Ventajas de retener el talento en una clínica dental
  5.8.3. Formas de retener el talento
5.9. Estrategia de gestión de las ausencias
  5.9.1. La importancia de la planificación para la gestión de ausencias
  5.9.2. Formas de gestionar las ausencias en una clínica dental
5.10. La relación laboral
  5.10.1. El contrato de trabajo
  5.10.2. Tiempo de trabajo
5.11. Modalidades de contratación
  5.11.1. Tipologías y modalidades de contrato de trabajo
  5.11.2. Modificaciones sustanciales del contrato de trabajo
  5.11.3. Ineficacia, suspensión y extinción del contrato de trabajo
5.12. Gestión de nóminas
  5.12.1. Gestoría: el aliado inteligente del odontólogo
  5.12.2. Cotización a la seguridad social
  5.12.3. Retención del IRPF
5.13. Normativa legal
  5.13.1. El sistema de la seguridad social
  5.13.2. Regímenes de la seguridad social
  5.13.3. Altas y bajas

Módulo 6. Gestión de equipos

6.1. ¿Qué es el liderazgo personal?
6.2. La importancia de aplicar la regla del 33%
6.3. Ventajas de implantar una cultura de liderazgo en la clínica dental
6.4. ¿Qué tipo de liderazgo es mejor para dirigir tu clínica dental?
  6.4.1. Liderazgo autocrático
  6.4.2. Liderazgo por objetivos
  6.4.3. Liderazgo por valores
6.5. Habilidades de liderazgo personales
  6.5.1. Pensamiento estratégico
  6.5.2. La importancia de la visión del líder
  6.5.3. ¿Cómo desarrollo una actitud autocrítica saludable?
6.6. Habilidades de liderazgo interpersonales
  6.6.1. La comunicación asertiva
  6.6.2. La capacidad de delegar
  6.6.3. Dar y recibir *feedback*

6.7. Inteligencia emocional aplicada a la resolución de conflictos
- 6.7.1. Identificar las emociones básicas de actuar
- 6.7.2. La importancia de la escucha activa
- 6.7.3. La empatía como habilidad personal clave
- 6.7.4. ¿Cómo identificar un secuestro emocional?
- 6.7.5. ¿Cómo alcanzar acuerdos *win-win*?

6.8. Los beneficios de la técnica de las constelaciones organizacionales

6.9. Técnicas de motivación para retener el talento
- 6.9.1. El reconocimiento
- 6.9.2. Asignación de responsabilidades
- 6.9.3. Promoción de la salud laboral
- 6.9.4. Ofrecer incentivos

6.10. La importancia de la evaluación de desempeño

Módulo 7. Calidad y gestión del tiempo en la clínica dental

7.1. Calidad aplicada a los tratamientos ofertados
- 7.1.1. Definición de calidad en Odontología
- 7.1.2. Estandarización de procesos en la clínica dental

7.2. Principios de gestión de la calidad
- 7.2.1. ¿Qué es un sistema de gestión de la calidad?
- 7.2.2. Beneficios para la organización

7.3. Calidad en el desempeño de tareas
- 7.3.1. Protocolos: definición
- 7.3.2. Protocolos: objetivos de su aplicación
- 7.3.3. Protocolos: beneficios de su aplicación
- 7.3.4. Ejemplo práctico: protocolo de primeras visitas

7.4. Herramientas de seguimiento y revisión de los protocolos

7.5. La mejora continua en las clínicas dentales
- 7.5.1. ¿Qué es la mejora continua?
- 7.5.2. Fase 1: consultoría
- 7.5.3. Fase 2: aprendizaje
- 7.5.4. Fase 3: seguimiento

7.6. Calidad en la satisfacción del paciente
  7.6.1. Encuestas de satisfacción
  7.6.2. Aplicación de la encuesta de satisfacción
  7.6.3. Informes de mejora
7.7. Casos prácticos de calidad en la clínica dental
  7.7.1. Caso práctico 1: protocolo de gestión de urgencias
  7.7.2. Caso práctico 2: elaboración de encuesta de satisfacción
7.8. Gestión de la seguridad y salud en el trabajo de una clínica dental
  7.8.1. Importancia de definir las tareas principales en la clínica dental
  7.8.2. Técnica de productividad "una tarea, un solo responsable"
  7.8.3. Gestores de tareas digitales
7.9. Estandarización del tiempo en los tratamientos odontológicos
  7.9.1. La importancia de recoger datos de tiempo
  7.9.2. ¿Cómo documentar la estandarización de tiempos?
7.10. Metodología de la investigación para optimizar procesos de calidad
7.11. Descripción del modelo de gestión de calidad para servicios odontológicos
7.12. La auditoría sanitaria: fases

Módulo 8. Gestión de compras y almacén

8.1. La importancia de una correcta planificación de compras
8.2. Responsabilidades de la función de compras en una clínica dental
8.3. La gestión eficiente de nuestro almacén
  8.3.1. Costes de almacenaje
  8.3.2. Inventario de seguridad
  8.3.3. Registro de entradas y salidas de material
8.4. Etapas del proceso de compras
  8.4.1. Búsqueda de información y planteamiento de alternativas
  8.4.2. Evaluación y toma de decisión
  8.4.3. Seguimiento y monitorización
8.5. Formas de ejecutar las cuentas y gestión de cuentas
  8.5.1. Ajustando el tipo de pedido a nuestras necesidades
  8.5.2. Gestión de riesgos
8.6. Relación con el proveedor
  8.6.1. Tipos de relaciones
  8.6.2. Política de pagos
8.7. La negociación en las compras
  8.7.1. Conocimientos y habilidades necesarios
  8.7.2. Etapas del proceso de negociación
  8.7.3. Consejos para negociar con éxito
8.8. La calidad en las compras
  8.8.1. Beneficios para el conjunto de la clínica
  8.8.2. Parámetros de medida
8.9. Indicadores de eficiencia
8.10. Nuevas tendencias en la gestión de compras

Módulo 9. Costes y finanzas aplicados a Clínicas Dentales

9.1. Principios básicos de economía
9.2. El balance
  9.2.1. Composición del balance
  9.2.2. Activo
  9.2.3. Pasivo
  9.2.4. Patrimonio neto
  9.2.5. Interpretación del balance
9.3. La cuenta de resultados
  9.3.1. Composición de la cuenta de resultados
  9.3.2. Interpretación de la cuenta de resultados
9.4. Introducción a la contabilidad de costes
9.5. Beneficios de su aplicación
9.6. Costes fijos en la clínica dental
  9.6.1. Definición de costes fijos
  9.6.2. Costes fijos de una clínica dental tipo
  9.6.3. Coste/hora del profesional
9.7. Costes variables en la clínica dental
  9.7.1. Definición de costes variables
  9.7.2. Costes variables de una clínica dental tipo
9.8. Coste/hora de una clínica dental

9.9. El escandallo de tratamientos
9.10. Beneficio del tratamiento
9.11. Estrategia de *pricing*
9.12. Introducción
9.13. Las facturas y otros documentos de pago
  9.13.1. La factura: significado y contenido mínimo
  9.13.2. Otros documentos de pago
9.14. Gestión de cobros y pagos
  9.14.1. Organización administrativa
  9.14.2. La gestión de cobros y pagos
  9.14.3. El presupuesto de tesorería
  9.14.4. Análisis abc de pacientes
  9.14.5. Los impagados
9.15. Modalidades de financiación externa
  9.15.1. Financiación bancaria
  9.15.2. *Leasing* (arrendamiento financiero)
  9.15.3. Diferencias entre *leasing* y *lenting*
  9.15.4. Descuento de efectos comerciales
9.16. Análisis de liquidez de tu clínica
9.17. Análisis de rentabilidad de tu clínica
9.18. Análisis de endeudamiento

Módulo 10. Deontología dental

10.1. Conceptos básicos
  10.1.1. Definición y objetivos
  10.1.2. Ámbito de aplicación
  10.1.3. Acto clínico
  10.1.4. El dentista
10.2. Principios generales
  10.2.1. Principio de igualdad de los pacientes
  10.2.2. Prioridad de los intereses del paciente
  10.2.3. Deberes vocacionales del dentista
10.3. La atención del paciente
  10.3.1. Trato con el paciente
  10.3.2. El paciente menor de edad
  10.3.3. Libertad de elección del facultativo
  10.3.4. Libertad de aceptación y rechazo de pacientes
10.4. La historia clínica
10.5. Información al paciente
  10.5.1. Derecho del paciente a la información clínica
  10.5.2. Consentimiento informado
  10.5.3. Informes clínicos
10.6. El secreto profesional
  10.6.1. Concepto y contenido
  10.6.2. Extensión de la obligación
  10.6.3. Excepciones al mantenimiento del secreto profesional
  10.6.4. Archivos informáticos
10.7. Publicidad
  10.7.1. Requisitos básicos de la publicidad profesional
  10.7.2. Mención de títulos
  10.7.3. Publicidad profesional
  10.7.4. Actuaciones con posible efecto publicitario

“¿Te gustaría estar al día de las modalidades de financiación externa para regularizar la economía de tu clínica? En este programa trabajarás en ellas para conseguirlo”

04

Objetivos docentes

Este programa universitario brinda al odontólogo habilidades clave para liderar Clínicas Dentales con una visión estratégica y empresarial. A lo largo del programa, el egresado adquirirá competencias en gestión financiera, marketing sanitario, dirección de equipos y control de calidad. Además, el profesional será capaz diseñar modelos de negocio sostenibles, optimizar recursos y mejorar la experiencia del paciente. Estas habilidades le permitirán tomar decisiones basadas en datos, adaptarse a las exigencias del sector y potenciar el crecimiento de su entidad.

Abordarás el diseño de tu clínica dental desde cero y hasta su inauguración a través de los conceptos más innovadores para ello"

Objetivo generales

- El objetivo general de este plan de estudios es dotar al egresado de la posibilidad de emplear las herramientas más innovadoras para gestionar Clínicas Dentales. En este sentido, los egresados obtendrán habilidades avanzadas para gestionar las finanzas de la institución con rigor, implementar sistemas de calidad asistencial y adaptarse a los cambios tecnológicos y regulatorios del sector. Gracias a esto, los especialistas tomarán decisiones estratégicas que impulsen la sostenibilidad, competitividad y crecimiento de sus centros de atención bucodental en un entorno altamente exigente.

Gestionarás el capital humano de los servicios de Odontología, desde la selección gasta la retención del talento en el entorno clínico"

Objetivos específicos

Módulo 1. Pilares de la Gestión de Clínicas Dentales

- Describir la situación actual y tendencias futuras de los modelos de Dirección de negocio clínico-dental, para ser capaz de definir objetivos y estrategias diferenciadoras y de éxito
- Familiarizarse con la terminología y conceptos específicos del ámbito de la Gestión y Dirección empresarial para su aplicación eficaz en negocios clínico-dentales
- Descubrir y analizar los puntos claves de casos de éxito de modelo de negocio de Clínicas Dentales referentes en el sector, para así incrementar la motivación, inspiración y mentalidad estratégica de los futuros directivos

Módulo 2. Diseño de tu clínica dental

- Ahondar en la propuesta de valor del negocio de la clínica dental, como base sólida para establecer una estrategia posterior de marketing y ventas
- Profundizar en el método de validación para la creación e innovación de modelos de negocios más utilizado en todos los sectores empresariales, con aplicación práctica y específica en el sector clínico-dental

Módulo 3. Introducción al marketing

- Reconocer el valor de la inteligencia emocional como herramienta para mejorar la relación con los pacientes
- Aplicar estrategias de marketing social y responsabilidad social corporativa en la práctica odontológica

Módulo 4. Marketing 2.0

- Transmitir de forma eficaz la propuesta de valor de la clínica dental a los pacientes adecuados mediante los canales más relevantes
- Diseñar campañas de marketing y comunicación orientadas a objetivos concretos, siendo capaz de medir el impacto de estas a través de métricas fáciles de interpretar

Módulo 5. El valor del capital humano

- Adquirir habilidades avanzadas de liderazgo que faciliten una comunicación eficaz con el equipo
- Abordar los conceptos fundamentales de la Gestión de recursos humanos, para liderar procesos de contratación y proteger el talento del equipo que forma a la clínica dental

Módulo 6. Gestión de equipos

- Desarrollar un método eficaz para la gestión de equipos, toma de decisiones y resolución de conflictos con base en el modelo de inteligencia emocional
- Reflexionar sobre las características del líder en las organizaciones y potenciar las competencias directivas para un liderazgo de éxito, aplicando las últimas técnicas del *coaching* y la inteligencia emocional

Módulo 7. Calidad y gestión del tiempo en la clínica dental

- Diseñar procedimientos de trabajo enfocados en un modelo de productividad y calidad de la clínica dental, basados en la filosofía de la mejora continua
- Emplear herramientas digitales que facilitan la planificación y gestión eficaz de las tareas de la clínica dental

Módulo 8. Gestión de compras y almacén

- Aplicar herramientas de trabajo vanguardistas para una gestión de compras y almacén de recursos óptima, mediante la cual se evite un flujo de gasto improductivo
- Desarrollar habilidades de negociación con las que poder hacer frente a la gestión de proveedores, clientes y del equipo de trabajo enfocado a resultados *win-win*

Módulo 9. Costes y finanzas aplicados a Clínicas Dentales

- Dominar las principales herramientas del ámbito financiero para facilitar una toma de decisiones clave basada en datos objetivos
- Adquirir conocimientos importantes sobre análisis de costes para comprender cómo es el estado actual de tu empresa en términos de rentabilidad y ser capaz de definir escenarios futuros

Módulo 10. Deontología dental

- Comprender los principios éticos y deontológicos que rigen el ejercicio profesional odontológico
- Promover una cultura organizacional basada en el respeto, la transparencia y la integridad

05

Prácticas

Tras superar el periodo de actualización online, el programa contempla un periodo de Capacitación Práctica conformado por una estancia de 120 horas en una entidad de referencia. Además, el especialista tendrá a su disposición el apoyo de un tutor que le acompañará durante todo el proceso, tanto en la preparación como en el desarrollo de las prácticas clínicas, con el fin de garantizar un máximo provecho de las 3 semanas.

Podrás realizar una estancia práctica de 3 semanas en un centro de prestigio para actualizarte en los últimos procedimientos gerenciales de una clínica dental"

La estancia práctica del presente programa MBA en Gestión y Dirección de las Clínicas Dentales se realizará en un centro de prestigio con una duración de 3 semanas, de lunes a viernes y con una jornada de 8 horas consecutivas de capacitación práctica al lado de un especialista adjunto. Esta estancia permitirá a los egresados ver la labor diaria de un director, atendiendo todos los aspectos gerenciales que este tipo de puesto requieren y tomando como ejemplo su día a día para implementar a sus conocimientos las estrategias más novedosas para la gestión y la dirección efectiva.

En esta propuesta de capacitación, de carácter completamente práctico, las actividades están dirigidas al desarrollo y perfeccionamiento de las competencias necesarias para la prestación de atención odontológica en áreas y condiciones que requieren un alto nivel de cualificación, y que están orientadas a la capacitación específica para el ejercicio de la actividad, en un medio de seguridad para el paciente y un alto desempeño profesional.

La enseñanza práctica se realizará con el acompañamiento y guía de los profesores y demás compañeros de entrenamiento que faciliten el trabajo en equipo y la integración multidisciplinar como competencias transversales para la praxis odontológica (aprender a ser y aprender a relacionarse).

Los procedimientos descritos a continuación serán la base de la capacitación, y su realización estará sujeta a la disponibilidad propia del centro, a su actividad habitual y a su volumen de trabajo, siendo las actividades propuestas las siguientes:

Módulo	Actividad Práctica
Gestión básica de Clínicas Dentales	Gestionar la agenda de pacientes para coordinar horarios, optimizar tiempos y evitar solapamientos
	Garantizar el cumplimiento de normativas sanitarias en materia de higiene, bioseguridad y documentación clínica
	Asegurar una buena experiencia desde la recepción hasta la atención postratamiento
	Evaluar la satisfacción del paciente mediante encuestas informales o *feedback* directo para mejorar el servicio
Estrategias de Marketing avanzadas	Desarrollar estrategias anuales adaptadas al perfil de pacientes, objetivos de crecimiento y posicionamiento de la clínica
	Gestionar publicidad en redes sociales, Google Ads, email marketing y otras plataformas con segmentación avanzada
	Aplicar principios de marketing relacional para mejorar cada punto de contacto con el usuario, desde la web hasta la recepción
	utilizar herramientas como Google Analytics para medir el retorno de inversión y ajustar acciones según resultados
Gestión de equipos y de los recursos humanos	Participar en procesos de reclutamiento, entrevistas y toma de decisiones de contratación
	Fomentar la cohesión, el compromiso y la comunicación efectiva entre las distintas áreas del centro
	Aplicar sistemas de evaluación, dar retroalimentación y detectar necesidades de mejora o desarrollo continuo
	Promover el desarrollo profesional, un buen clima laboral y condiciones atractivas para evitar la rotación
Gestión de compras y almacén	Identificar necesidades de materiales e insumos odontológicos según el volumen de actividad
	Asegurar que el almacén esté correctamente organizado, actualizado y con *stock* suficiente para la operatividad diaria
	Implementar criterios de rotación y vigilar el vencimiento de insumos
	Evaluar las etapas del proceso de compras
	Establecer sistemas o *software* de gestión para automatizar el seguimiento del inventario

Seguro de responsabilidad civil

La máxima preocupación de la universidad es garantizar la seguridad tanto de los profesionales en prácticas como de los demás agentes colaboradores necesarios en los procesos de capacitación práctica en la empresa. Dentro de las medidas dedicadas a lograrlo, se encuentra la respuesta ante cualquier incidente que pudiera ocurrir durante todo el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Para ello, la universidad se compromete a contratar un seguro de responsabilidad civil que cubra cualquier eventualidad que pudiera surgir durante el desarrollo de la estancia en el centro de prácticas Para ello, la universidad se compromete a contratar un seguro de responsabilidad civil que cubra cualquier eventualidad que pudiera surgir durante el desarrollo de la estancia en el centro de prácticas

Esta póliza de responsabilidad civil de los profesionales en prácticas tendrá coberturas amplias y quedará suscrita de forma previa al inicio del periodo de la capacitación práctica. De esta forma el profesional no tendrá que preocuparse en caso de tener que afrontar una situación inesperada y estará cubierto hasta que termine el programa práctico en el centro.

Condiciones Generales

Las condiciones generales del acuerdo de prácticas para el programa serán las siguientes:

1. TUTORÍA: durante la Capacitación Práctica el alumno tendrá asignados dos tutores que le acompañarán durante todo el proceso, resolviendo las dudas y cuestiones que pudieran surgir. Por un lado, habrá un tutor profesional perteneciente al centro de prácticas que tendrá como fin orientar y apoyar al alumno en todo momento. Por otro lado, también tendrá asignado un tutor académico, cuya misión será la de coordinar y ayudar al alumno durante todo el proceso resolviendo dudas y facilitando todo aquello que pudiera necesitar. De este modo, el profesional estará acompañado en todo momento y podrá consultar las dudas que le surjan, tanto de índole práctica como académica.

2. DURACIÓN: el programa de prácticas tendrá una duración de tres semanas continuadas de formación práctica, distribuidas en jornadas de 8 horas y cinco días a la semana. Los días de asistencia y el horario serán responsabilidad del centro, informando al profesional debidamente y de forma previa, con suficiente tiempo de antelación para favorecer su organización.

3. INASISTENCIA: en caso de no presentarse el día del inicio de la Capacitación Práctica, el alumno perderá el derecho a la misma sin posibilidad de reembolso o cambio de fechas. La ausencia durante más de dos días a las prácticas sin causa justificada/médica, supondrá la renuncia de las prácticas y, por tanto, su finalización automática. Cualquier problema que aparezca durante el transcurso de la estancia se tendrá que informar debidamente y de forma urgente al tutor académico.

4. CERTIFICACIÓN: el alumno que supere la Capacitación Práctica recibirá un certificado que le acreditará la estancia en el centro en cuestión.

5. RELACIÓN LABORAL: la Capacitación Práctica no constituirá una relación laboral de ningún tipo.

6. ESTUDIOS PREVIOS: algunos centros podrán requerir certificado de estudios previos para la realización de la Capacitación Práctica. En estos casos, será necesario presentarlo al departamento de prácticas de TECH para que se pueda confirmar la asignación del centro elegido.

7. NO INCLUYE: la Capacitación Práctica no incluirá ningún elemento no descrito en las presentes condiciones. Por tanto, no incluye alojamiento, transporte hasta la ciudad donde se realicen las prácticas, visados o cualquier otra prestación no descrita.

No obstante, el alumno podrá consultar con su tutor académico cualquier duda o recomendación al respecto. Este le brindará toda la información que fuera necesaria para facilitarle los trámites.

06

Centros de Prácticas

TECH busca siempre garantizar la excelencia de sus profesionales, ofreciendo una puesta al día de calidad al alcance de todos. Por este motivo, se ha dispuesto ampliar los horizontes académicos para que esta capacitación pueda ser impartida en un centro de alto prestigio. De esta manera, se convierte en una oportunidad única para actualizar la carrera del profesional del odontólogo.

Efectuarás una estancia práctica en una reconocida institución especializada en la Dirección de las Clínicas Dentales”

El alumno podrá cursar la parte práctica de este Máster Semipresencial en los siguientes centros:

Dra. Rodríguez Rubio

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: C/Juan Ramón Jiménez, Nº 28, 28036 Madrid

Centro clínico odontológico y de estética dental

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-MBA en Gestión y Dirección de las Clínicas Dentales
-Ortodoncia y Ortopedia Dentofacial

Clínica dental Origen (Villaviciosa de Odón)

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: Calle Cueva de la Mora, 7, 28670 Villaviciosa de Odón, Madrid

Origen Dental, especialistas en Odontología y Medicina Estética

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Odontología Digital
-Odontología Pediátrica Actualizada

Clínica dental Origen (Torrelodones)

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: Plaza del Caño, 3, 28250 Torrelodones, Madrid

Origen Dental, especialistas en Odontología y Medicina Estética

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Odontología Digital
-Odontología Pediátrica Actualizada

Buba Clínicas Dentales

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: Calle Villanueva, 33 local derecha, Madrid 28001

Clínica dental experta en la promoción de la salud bucodental

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Medicina Oral
-Implantología y Cirugía Oral

Clínica El Ratoncito Pérez

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: C. Jesusa Lara, 20, 28250 Torrelodones, Madrid

Clínica dental especializada en Odontología general, Endodoncia y Periodoncia

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-MBA en Gestión y Dirección de las Clínicas Dentales

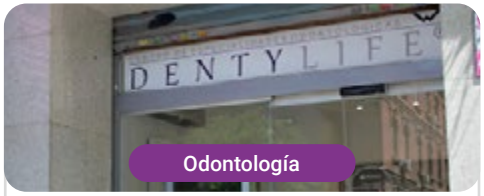
CT Medical

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: C. Lonja de la Seda, 41, 28054 Madrid

Centro clínico de oferta multidisciplinar de especialidades médicas

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Gestión Clínica, Dirección Médica y Asistencial
-Enfermería Pediátrica



Clínica Dentylife

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: C/ San Bernardo, pie de calle, 108, 28015 Madrid

Clínica dental a la vanguardia tecnológica en ortodoncia invisible, odontología protésica y estética dental

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-MBA en Gestión y Dirección de las Clínicas Dentales

DentalSalud

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: Calle Francos Rodríguez, 48, 28039, Madrid

Clínica dental especializada en diversas áreas odontológicas

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-MBA en Gestión y Dirección de las Clínicas Dentales
-Periodoncia y Cirugía Mucogingival

Clínica Dental Pedroche Espalter

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: Calle Espalter 8, 28014 Madrid

La Clínica Dental Pedroche es un centro pionero en prevención y bienestar dental integral

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Prótesis Dental
-MBA en Gestión y Dirección de las Clínicas Dentales

Clínica Dental Pedroche Bustamante

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: Calle Bustamante 45, 1ºG, 28045 Madrid

La Clínica Dental Pedroche es un centro pionero en prevención y bienestar dental integral

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Prótesis Dental
-MBA en Gestión y Dirección de las Clínicas Dentales

Clínica Dr Dopico

País: España
Ciudad: Asturias

Dirección: C. de la Libertad, 1, 1ºB, 33180 Noreña, Asturias

Centro de atención odontológica y estética dental

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Odontología Estética Adhesiva
-MBA en Gestión y Dirección de las Clínicas Dentales

Arte Sano Dental

País: España
Ciudad: Valencia

Dirección: Passeig de la Ciutadella, 11, 46003 Valencia

Centro odontológico especialista en implantología y tratamiento bucodental

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Implantología y Cirugía Oral
-MBA en Gestión y Dirección de las Clínicas Dentales

Indisson

País: España
Ciudad: Valencia

Dirección: Plaça de la Policia Local, 1, bajo 5, 46015 València

Centro estético dental pionero en la atención personalizada al paciente

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-MBA en Gestión y Dirección de las Clínicas Dentales
-Odontología Estética Adhesiva

Centro Odontológico Santos Pilarica

País: España
Ciudad: Valladolid

Dirección: P.º de Juan Carlos I, 140, 47011 Valladolid

Clínica de atención odontológica y estética dental

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-MBA en Gestión y Dirección de las Clínicas Dentales
-Odontología Estética Adhesiva

Hospital HM Rosaleda

País: España
Ciudad: La Coruña

Dirección: Rúa de Santiago León de Caracas, 1, 15701, Santiago de Compostela, A Coruña

Red de clínicas, hospitales y centros especializados privados distribuidos por toda la geografía española

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Trasplante Capilar
-Ortodoncia y Ortopedia Dentofacial

Hospital HM Modelo

País: España
Ciudad: La Coruña

Dirección: Rúa Virrey Osorio, 30, 15011, A Coruña

Red de clínicas, hospitales y centros especializados privados distribuidos por toda la geografía española

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Anestesiología y Reanimación
-Cirugía de Columna Vertebral

Hospital Maternidad HM Belén

País: España
Ciudad: La Coruña

Dirección: R. Filantropía, 3, 15011, A Coruña

Red de clínicas, hospitales y centros especializados privados distribuidos por toda la geografía española

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Actualización en Reproducción Asistida
-MBA en Dirección de Hospitales y Servicios de Salud

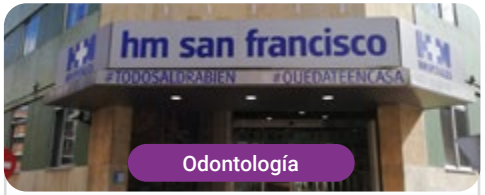
Hospital HM Nou Delfos

País: España
Ciudad: Barcelona

Dirección: Avinguda de Vallcarca, 151, 08023, Barcelona

Red de clínicas, hospitales y centros especializados privados distribuidos por toda la geografía española

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Medicina Estética
-Nutrición Clínica en Medicina



Hospital HM San Francisco

País: España
Ciudad: León

Dirección: C. Marqueses de San Isidro, 11, 24004, León

Red de clínicas, hospitales y centros especializados privados distribuidos por toda la geografía española

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Actualización en Anestesiología y Reanimación
-Enfermería en el Servicio de Traumatología

Hospital HM Madrid

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: Pl. del Conde del Valle de Súchil, 16, 28015, Madrid

Red de clínicas, hospitales y centros especializados privados distribuidos por toda la geografía española

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Análisis Clínicos
-Anestesiología y Reanimación

Policlínico HM Arapiles

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: C. de Arapiles, 8, 28015, Madrid

Red de clínicas, hospitales y centros especializados privados distribuidos por toda la geografía española

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Anestesiología y Reanimación
-Odontología Pediátrica

Policlínico HM Cruz Verde

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: Plaza de la Cruz Verde, 1-3, 28807, Alcalá de Henares, Madrid

Red de clínicas, hospitales y centros especializados privados distribuidos por toda la geografía española

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Podología Clínica Avanzada
-Técnologías Ópticas y Optometría Clínica

Hospital HM Puerta del Sur

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: Av. Carlos V, 70, 28938, Móstoles, Madrid

Red de clínicas, hospitales y centros especializados privados distribuidos por toda la geografía española

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Urgencias Pediátricas
-Oftalmología Clínica

Policlínico HM La Paloma

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: Calle Hilados, 9, 28850, Torrejón de Ardoz, Madrid

Red de clínicas, hospitales y centros especializados privados distribuidos por toda la geografía española

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Enfermería de Quirófano Avanzada
-Ortodoncia y Ortopedia Dentofacial

Hospital HM Sanchinarro

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: Calle de Oña, 10, 28050, Madrid

Red de clínicas, hospitales y centros especializados privados distribuidos por toda la geografía española

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Anestesiología y Reanimación
-Medicina del Sueño

Hospital HM Montepríncipe

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: Av. de Montepríncipe, 25, 28660, Boadilla del Monte, Madrid

Red de clínicas, hospitales y centros especializados privados distribuidos por toda la geografía española

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Ortopedia Infanti
-Medicina Estética

Hospital HM Torrelodones

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: Av. Castillo Olivares, s/n, 28250, Torrelodones, Madrid

Red de clínicas, hospitales y centros especializados privados distribuidos por toda la geografía española

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Anestesiología y Rehanimación
-Pediatría Hospitalaria

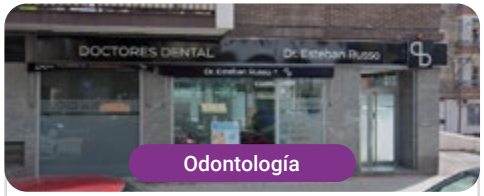
Doctores Dental Plaza Castilla

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: Juan Ramón Jiménez, 28, 28036 Madrid

Clínica odontológica especializada en Implante Dental

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Prótesis Dental
-Ortodoncia y Ortopedia Dentofacial



Doctores Dental Puerta Bonita

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: Camino Viejo de Leganés, 181, 28025 Madrid

Clínica odontológica especializada en Implante Dental

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Prótesis Dental
-Ortodoncia y Ortopedia Dentofacial

Doctores Dental San Fernando de Henares

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: Eugenia de Montijo s/n, 28830 San Fernando de Henares, Madrid

Clínica odontológica especializada en Implante Dental

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Prótesis Dental
-Ortodoncia y Ortopedia Dentofacial

Doctores Dental Torrejón de Ardoz

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: Carretera de la base 15, 28850 Torrejón de Ardoz, Madrid

Clínica odontológica especializada en Implante Dental

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Prótesis Dental
-Ortodoncia y Ortopedia Dentofacial

Doctores Dental Algete

País: España
Ciudad: Madrid

Dirección: Calle San Roque, 16, 28110 Algete, Madrid

Clínica odontológica especializada en Implante Dental

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Prótesis Dental
-Ortodoncia y Ortopedia Dentofacial

Doctores Dental Guadalajara Azuqueca

País: España
Ciudad: Guadalajara

Dirección: C. Cam. de la Barca, 15, 19200 Azuqueca de Henares, Guadalajara

Clínica odontológica especializada en Implante Dental

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Prótesis Dental
-Ortodoncia y Ortopedia Dentofacial

Doctores Dental Santa Bárbara

País: España
Ciudad: Toledo

Dirección: Avenida Santa Bárbara, 35, 45006 Toledo

Clínica odontológica especializada en Implante Dental

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Prótesis Dental
-Ortodoncia y Ortopedia Dentofacial

Doctores Dental Talavera de la Reina

País: España
Ciudad: Toledo

Dirección: Paseo Muelle, 41, 45600 Talavera de la Reina, Toledo

Clínica odontológica especializada en Implante Dental

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Prótesis Dental
-Ortodoncia y Ortopedia Dentofacial

Doctores Dental Talavera Hospital

País: España
Ciudad: Toledo

Dirección: Avda. Constitución, 18, 45600 Talavera de la Reina, Toledo

Clínica odontológica especializada en Implante Dental

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Prótesis Dental
-Ortodoncia y Ortopedia Dentofacial

Clínica Dental Ponent

País: España
Ciudad: Barcelona

Dirección: Ronda Ponent 41 Local, 08206, Barcelona, Sabadell

Equipo de especialistas en todas las áreas de Odontología

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-Ortodoncia y Ortopedia Dentofacial
-Implantología y Cirugía Oral

Odontología

Fundación Amor y Sonrisas Mexicanas A.C.

País
México

Ciudad
Ciudad de México

Dirección: Río Verde #5 col. Luis Echeverría c.p 54753 Cuautitlán Izcalli Edomex

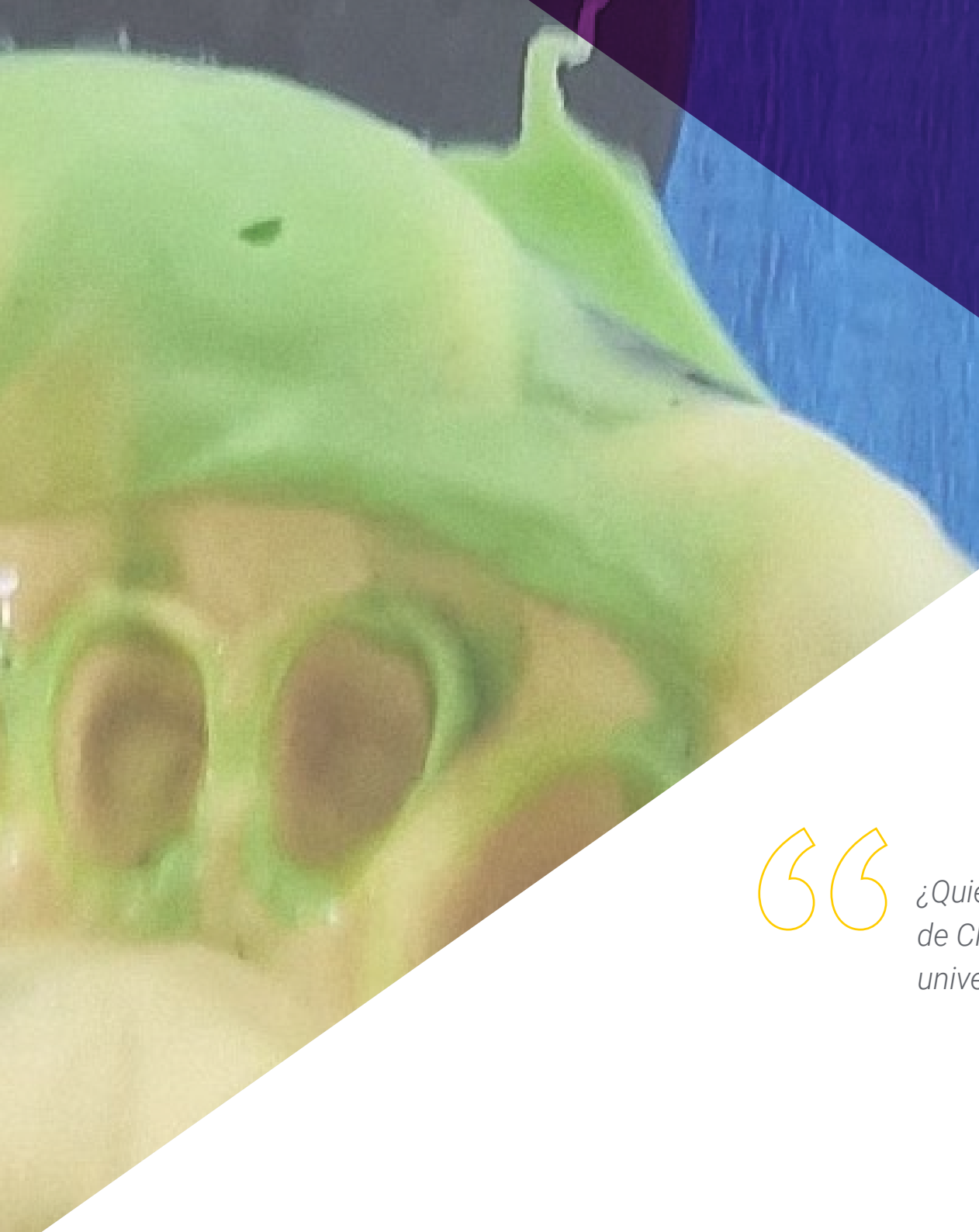
Asociación para la promoción altruista de la salud bucodental

Capacitaciones prácticas relacionadas:
-MBA en Gestión y Dirección de las Clínicas Dentales

07

Salidas profesionales

Este programa de TECH representa una oportunidad única para odontólogos que desean adquirir una visión empresarial sólida y actualizada para dirigir su propia clínica con éxito. A través de contenidos especializados en marketing, finanzas, liderazgo y calidad asistencial, el programa les proporcionará las herramientas necesarias para optimizar recursos, fidelizar pacientes y tomar decisiones estratégicas. De este modo, los egresados podrán diferenciarse en un sector altamente competitivo y ampliar significativamente sus posibilidades de crecimiento profesional dentro de la gestión clínica



¿Quieres desempeñarte como Director General de Clínicas Dentales? Con esta titulación universitaria lo lograrás en tan solo 12 meses"

Perfil del egresado

El egresado de esta titulación universitaria será un profesional capacitado para dirigir Clínicas Dentales con una visión estratégica y empresarial. Asimismo, tendrá habilidades para optimizar recursos financieros y garantizar la calidad asistencial. Además, podrá diseñar modelos de negocio sostenibles, mejorar la experiencia del paciente y aplicar herramientas digitales en la administración clínica. Por otro lado, estará preparado para liderar procesos de innovación y tomar decisiones basadas en análisis de datos. Gracias a esto, el experto estará preparado para afrontar los retos normativos y competitivos del sector odontológico, promoviendo un crecimiento sólido y ético del centro dental.

Ofrecerás servicios de asesoramiento a franquicias dentales sobre la optimización de sus procesos, rentabilidad y expansión"

- **Liderazgo Estratégico en Entornos Clínicos:** Capacidad para dirigir equipos multidisciplinarios fomentando la motivación, la productividad y la alineación con los objetivos estratégicos del centro dental.
- **Toma de Decisiones Basada en Datos:** Habilidad para analizar información financiera, operativa y comercial, con el fin de tomar decisiones eficaces que impulsen el rendimiento de la clínica.
- **Comunicación Efectiva y Resolución de Conflictos:** Dominio de técnicas de comunicación asertiva para gestionar relaciones laborales, atención al paciente y resolución de situaciones complejas dentro del equipo.
- **Compromiso Ético y Profesional:** Aplicación de principios deontológicos en la gestión clínica, garantizando la transparencia, la equidad y la calidad en todos los procesos del centro.

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

1. **Director General de Clínica Dental:** Lidera la estrategia y operación integral del centro odontológico, combinando conocimientos clínicos con visión empresarial
2. **Responsabilidad:** Establecer objetivos de crecimiento, supervisar áreas clave y garantizar la rentabilidad y calidad del servicio
3. **Consultor en Gestión Clínica Odontológica:** Asesora a clínicas y franquicias dentales en la optimización de procesos, rentabilidad y expansión
4. **Responsabilidad:** Analizar modelos de negocio, proponer mejoras operativas y apoyar en la toma de decisiones estratégicas
5. **Experto en Marketing y Expansión Dental:** Encargado de diseñar y ejecutar campañas de captación y fidelización de pacientes
6. **Responsabilidad:** Desarrollar estrategias de posicionamiento, gestionar la reputación online y evaluar el retorno de las acciones de marketing
7. **Gestor de Calidad y Experiencia del Paciente:** Está enfocado en velar por la excelencia asistencial y la satisfacción del usuario dentro del centro dental
8. **Responsabilidad:** Implementar protocolos, analizar encuestas de satisfacción y liderar planes de mejora continua
9. **Coordinador de Recursos Humanos en Clínica Dental:** Responsable de la gestión del talento humano, desde la selección hasta el desarrollo profesional del equipo
10. **Responsabilidad:** Diseñar políticas de contratación, liderar capacitaciones internas y promover un clima laboral positivo y productivo
11. **Analista Financiero en Centros Odontológicos:** Supervisa la salud económica de la clínica, enfocándose en sostenibilidad y crecimiento
12. **Responsabilidad:** Elaborar presupuestos, analizar indicadores de rentabilidad y optimizar la estructura de coste

08

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.

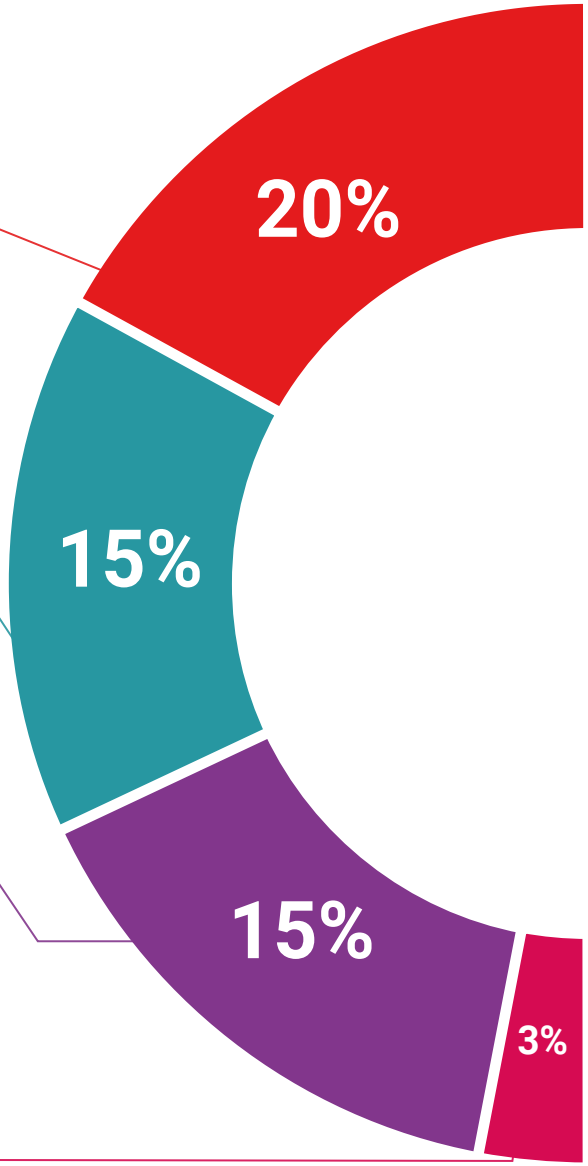
Resúmenes interactivos

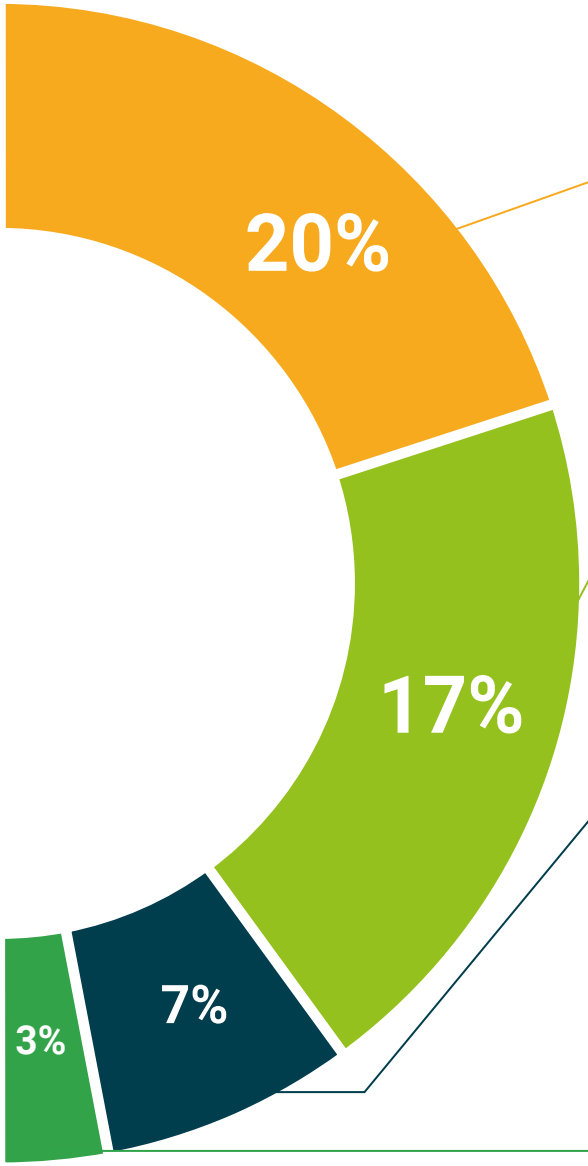
Presentamos los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audio, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

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.

09

Cuadro docente

La premisa fundamental de TECH se basa en ofrecer las titulaciones universitarias más actualizadas y renovadas del panorama académico. Por este motivo, realiza un minucioso proceso para conformar sus claustros docentes. Como resultado, este Máster Semipresencial MBA cuenta con la participación de auténticos expertos en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales. De este modo, han elaborado una miríada de contenidos didácticos que destacan tanto por su elevada calidad como por adaptarse a las exigencias del mercado laboral. Así, los egresados disfrutarán de una experiencia inmersiva que ampliará sus horizontes profesionales significativamente.

Un experimentado grupo docente, especializado en Dirección de las Clínicas Dentales, te guiará durante todo el programa universitario"

Directora Invitada Internacional

Chyree Heirs-Alexandre es Especialista en **Gestión de la Salud Pública** y cuenta con una dilatada experiencia en el manejo de operaciones de consultorios médicos. Como Directora del **Centro Médico Familiar de Worcester** en Estados Unidos ha trabajado por mejorar la salud y bienestar de los habitantes de esta ciudad. En particular, ha ofrecido su ayuda a las poblaciones con culturas diversas, proporcionando acceso a **servicios sociales** y a la **atención primaria**. Su objetivo es garantizar unos cuidados asequibles, de calidad y completos, independientemente de la capacidad de pago de los pacientes.

Su continuo compromiso con la **Salud Pública** le ha llevado a defender que los servicios sanitarios y las políticas estén orientadas a garantizar el bienestar y la calidad de vida. En esta línea, ocupó el cargo de **Directora Asistente** en la **Gestión de Consultorio** en el **Centro de Salud de Brockton Neighborhood**. En este puesto, impulsó sus habilidades de coordinación de las actividades que se llevan a cabo en centros médicos.

Como especialista en este sector, Heirs-Alexandre tiene el objetivo de proporcionar una administración sanitaria eficiente, basada en las últimas herramientas y estrategias organizativas. En este sentido, ha trabajado en una amplia variedad de áreas para **promover la salud** y **prevenir enfermedades en las comunidades**. En concordancia con ello, en 2020 participó en las labores de vacunación durante la pandemia de COVID-19, garantizando el acceso de todas las personas a la inmunización frente a esta enfermedad.

Algunas de sus principales funciones han sido colaborar en programas de **prevención de enfermedades** y **promoción de hábitos saludables**, entre otros. Por otra parte, Chyree Heirs-Alexandre ejerce como **Directora asociada** y **Responsable de Operaciones** en la Escuela de Odontología de Harvard. En este puesto, se encarga de la gestión de las actividades diarias y el personal de apoyo del centro.

Dña. Heirs-Alexandre, Chyree

- Directora Responsable de Operaciones en la Escuela de Odontología de Harvard, Boston, Estados Unidos
- Fundadora de la empresa Orchids in Bloom Credentialing
- Directora de Operaciones Clínicas en el Family Health Center de Worcester
- Directora Asistente de Gestión de Consultorio en el Brockton Neighborhood Health Center
- Coordinadora de Credenciales en Stamford Health
- Especialista en Credenciales en NextGen Healthcare
- Coordinadora de Operaciones Sanitarias en el Centro de Restauración de Venas-Industria Médica Corporativa
- Asistente Clínico en el Hospital Stamford
- Máster en Salud Pública por la Universidad Southern New Hampshire
- Graduada en Administración Sanitaria por el Charter Oak State College

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

Directora Invitada Internacional

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

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

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

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

Dña. Dove, Jennifer

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

Una experiencia de capacitación única, clave y decisiva para impulsar tu desarrollo profesional"

Director Invitado Internacional

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

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

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

D. Gauthier, Rick

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

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

Director Invitado Internacional

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

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

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

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

D. Arman, Romi

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

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

Director Invitado Internacional

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

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

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

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

D. Arens, Manuel

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

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

Director Invitado Internacional

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

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

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

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

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

D. La Sala, Andrea

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

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

Director Invitado Internacional

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

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

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

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

D. Stevenson, Scott

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

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

Directora Invitada Internacional

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

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

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

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

Dña. Thole-Muir, Wendy

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

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

Dirección

D. Gil, Andrés

- Experto en Innovación y Dirección Estratégica
- Director-Gerente en la Clínica Pilar Roig Odontología
- Cofundador y CEO en MedicalDays
- Diplomado en Dirección Odontológica y Gestión Clínica. DentalDoctors Institute
- Diplomado en Contabilidad de Costes. Cámara de Comercio de Valencia
- Ingeniero Agrónomo. UPV
- Máster en Gestión y Dirección. Universidad Estatal de Michigan
- Cursado en Contabilidad. Centro de Estudios Financieros
- Cursado en Liderazgo y Dirección de Equipos. César Piqueras

D. Guillot, Jaime

- Emprendedor e Inversor Web3
- CEO Mergelina Inversiones
- Chief Operating Officer de Demium Startups
- Cofundador y director de estrategia de Hikaru VR Agency
- Cofundador y director general de Drone Spain
- Cofundador de IMBS Escuela de Negocios
- Fundador de la Internet & Mobile Business School
- Fundador y director general de Fight Technologies
- Alta experiencia en creación de empresas
- Profesor en el Máster de Innovación y creación de empresas de Bankinter
- Coach ejecutivo certificado por la Escuela Europea de Líderes (EEL)
- Gestor Operativo. BBVA
- Formador en programas de liderazgo y gestión emocional en empresa
- Licenciado en Administración y Dirección de Empresas. UPV
- Especialización Industrial
- Formado en idiomas como inglés, alemán y chino
- Voluntario de la Asociación de Atención Educativa a Personas con Necesidades Específicas

Profesores

Dña. Fortea Paricio, Anna

- Coach Profesional Internacional, Experta en Coaching Ejecutivo y de Empresas
- Neurocoach Profesional
- Presidenta en Asociación Internacional de Neurocoaching
- Directora en Coaching Connection.es (Revista digital especializada en coaching)
- Socia Fundadora en Co & Co (Coaching & Consulting)
- Fundadora del European Leadership Center
- Fundadora del Centro de Alto Rendimiento Humano Anna Fortea
- Cofundadora de Eseox
- Profesora en varias universidades españolas, en la UAC y en la Universidad Humboldt
- Docente Especialista de la European Law Students' Association (ELSA), facilitando formaciones en colaboración con UNESCO, UNICEF y la ONU
- Voluntaria en la Fundación Josep Carreras
- Voluntaria en la Federación de Ayuda al Pueblo Saharaui
- Licenciada en Derecho por la Universidad de Valencia
- Cursada en Psicología en la UOC y Neurociencias en la UPenn
- Coach profesional certificada a nivel internacional por el Instituto de Alto Rendimiento Humano (IESEC)
- Experta en Comunicación, Negociación, Liderazgo y Autoestima por PsicoActiva
- MBA en Escuela de Negocios CEREM
- Miembro del Grupo de Expertos de la Comisión Europea y la Asociación Nacional de Inteligencia Emocional (ASNIE)

D. Dolz, Juan Manuel

- Consultor de Digitalización Empresarial
- Director del equipo técnico en Irene Milián Group
- Alta experiencia en creación de empresas
- Cofundador y CTO MedicalDays
- Cofundador y COO Drone Spain
- Cofundador y COO Hikaru VR Agency
- Cofundador HalloValencia
- Licenciado en Administración, Dirección de Empresas y Marketing. Universidad de Valencia
- Beca Freemover, Gestión Internacional, Comunicaciones y Ventas, Liderazgo. Universidad de Berna
- Diplomado en Ciencias Empresariales. Universidad de Valencia
- Formación profesional en Marketing Digital. Internet Startup Camp. UPV

En el Campus Virtual encontrarás una herramienta de comunicación directa con el equipo docente, para que puedas consultar con sus miembros todas las dudas que te surjan durante el trascurso del programa"

10

Titulación

El Máster Semipresencial MBA en Gestión y Dirección de las Clínicas Dentales garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Máster Semipresencial expedido por TECH Global University.

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

Este programa te permitirá obtener el título propio de **Máster Semipresencial MBA en Gestión y Dirección de las Clínicas Dentales** avalado por **TECH Global University**, la mayor Universidad digital del mundo.

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

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

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

Aval/Membresía

Título: **Máster Semipresencial MBA en Gestión y Dirección de las Clínicas Dentales**

Modalidad: **online**

Duración: **12 meses**

Acreditación: **60 + 4 ECTS**

tech global university

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

Máster Semipresencial MBA en Gestión y Dirección de las Clínicas Dentales

Se trata de un título propio de 1.920 horas de duración equivalente a 64 ECTS, con fecha de inicio dd/mm/aaaa y fecha de finalización dd/mm/aaaa.

TECH Global University es una universidad reconocida oficialmente por el Gobierno de Andorra el 31 de enero de 2024, que pertenece al Espacio Europeo de Educación Superior (EEES).

En Andorra la Vella, 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 Semipresencial MBA en Gestión y Dirección de las Clínicas Dentales

Distribución General del Plan de Estudios

Tipo de materia	Créditos ECTS
Obligatoria (OB)	60
Optativa (OP)	0
Prácticas Externas (PR)	4
Trabajo Fin de Máster (TFM)	0
	Total 64

Distribución General del Plan de Estudios

Curso	Materia	ECTS	Carácter
1º	Pilares de la gestión de clínicas dentales	6	OB
1º	Diseño de tu clínica dental	6	OB
1º	Introducción al Marketing	6	OB
1º	Marketing 2.0	6	OB
1º	El valor del capital humano	6	OB
1º	Gestión de equipos	6	OB
1º	Calidad y gestión del tiempo en la clínica dental	6	OB
1º	Gestión de compras y almacén	6	OB
1º	Costes y finanzas aplicados a clínicas dentales	6	OB
1º	Deontología dental	6	OB

Dr. Pedro Navarro Illana
Rector

tech global university

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

tech global university

Máster Semipresencial

MBA en Gestión y Dirección de las Clínicas Dentales

Modalidad: **Semipresencial (Online + Prácticas)**

Duración: **12 meses**

Titulación: **TECH Global University**

Créditos: **60 + 4 ECTS**

Máster Semipresencial

MBA en Gestión y Dirección de las Clínicas Dentales

Aval/Membresía