

Máster Semipresencial

Gestión y Dirección de Clínicas Dentales





Máster Semipresencial

Gestión y Dirección de Clínicas Dentales

Modalidad: Semipresencial
(Online + Prácticas Clínicas)

Duración: 12 meses

Titulación: TECH Universidad Tecnológica

Horas lectivas: 1.500 + 120 h.

Acceso web: www.techtute.com/odontologia/master-semipresencial/master-semipresencial-gestion-direccion-clinicas-dentales

Índice

01

Presentación

pág. 4

02

Objetivos

pág. 8

03

Competencias

pág. 12

04

Dirección del curso

pág. 16

05

Planificación de enseñanza

pág. 20

06

Prácticas Clínicas

pág. 28

07

¿Dónde puedo hacer las
Prácticas Clínicas?

pág. 38

08

Metodología

pág. 42

09

Titulación

pág. 50

01

Presentación

Existe un creciente número de profesionales odontólogos que desean mejorar la calidad de la gestión de los centros para esta especialidad, siendo un área cada vez más competitiva en los últimos años. Para lograr el éxito de una clínica dental, también es necesario alcanzar la excelencia a nivel empresarial como profesionales de alto nivel y por eso, contar con programas como este se convierte en el empujón que muchos necesitan para sus carreras. De esta manera, el estudiante podrá describir la situación actual y tendencias futuras de los modelos de gestión y dirección de negocio clínico-dentales tanto a nivel nacional como internacional para ser capaz de definir objetivos y estrategias diferenciadoras y de éxito.





“

Diseña campañas de marketing y comunicación orientadas a objetivos concretos, siendo capaz de medir el impacto de éstas a través de métricas fáciles de interpretar”

En el nuevo entorno clínico, la dirección y gestión de las clínicas dentales ha cobrado un especial interés, necesitando de odontólogos que puedan gerenciar de manera acertada estos centros. De esta manera, 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.

Partiendo de lo anterior, los nuevos escenarios en este campo de acción requieren de profesionales dispuestos a asumir nuevos retos y tomar las decisiones pertinentes. Con este programa, se logrará que los estudiantes adquieran la capacidad de afrontar su reto laboral desde una perspectiva diferencial en gestión y dirección, otorgándole una ventaja clara para obtener éxito en el marco tan competitivo del sector dental.

Con el fin de tratar todos los temas necesarios para los futuros directores de centros odontológicos, los profesionales de TECH han establecido la información en módulos didácticos impartidos por docentes con una altísima cualificación. Esto garantiza al alumno un conocimiento de alto nivel y adaptado a las exigencias del panorama profesional y laboral actual. Un programa que, al impartirse en modalidad online, le brinda la oportunidad al estudiante de estudiar sin descuidar el resto de sus actividades diarias.

De esta manera, durante el recorrido del programa el estudiante podrá familiarizarse con la terminología y conceptos específicos del ámbito de la gestión y dirección empresarial para su aplicación eficaz en negocios clínico-dentales. Así como 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.

Este programa trata en profundidad diferentes áreas de los centros de odontología, y está diseñado para especializar a directivos que entiendan la alta dirección desde una perspectiva estratégica, internacional e innovadora.

Este **Máster Semipresencial en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales** contiene el programa más completo y actualizado del mercado. Las características más destacadas 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
- ♦ Sus contenidos gráficos, esquemáticos y eminentemente prácticos con los que están concebidos, recogen una información rigurosa y enfocada sobre aquellas áreas indispensables para el ejercicio profesional del directivo
- ♦ Contiene ejercicios prácticos donde realizar el proceso de autoevaluación para mejorar el aprendizaje
- ♦ Sistema interactivo de aprendizaje
- ♦ 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 clínicas en uno de los mejores centros del país

“

Describe el lenguaje, los conceptos, las herramientas y la lógica del marketing como actividad empresarial clave para el crecimiento y posicionamiento del negocio clínico-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 centros 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 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.

Adquiere habilidades directivas basadas en el liderazgo que faciliten una comunicación eficaz con el equipo.

Aprender 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.



02 Objetivos

El diseño del Máster Semipresencial en Gestión y Dirección de las Clínicas Dentales es el de lograr que los profesionales pongan al día sus conocimientos sobre las herramientas teóricas, metodológicas y de análisis para gestionar y dirigir de manera óptima sus propios negocios clínico-dentales, diferenciándose eficazmente en un entorno altamente competitivo. Con esta modalidad el profesional podrá dominar y aplicar con certeza sus habilidades de estrategia y visión para facilitar la identificación de nuevas oportunidades de negocio. Por ello, TECH establece una serie de objetivos generales y específicos para mayor satisfacción del futuro egresado, siendo los siguientes:



“

El objetivo principal de este Máster Semipresencial es favorecer tu crecimiento personal y profesional ayudándote a conseguir el éxito como director de clínicas dentales”



Objetivos generales

- Emplear herramientas teóricas, metodológicas y de análisis para gestionar y dirigir de manera óptima sus propios negocios clínico-dentales, diferenciándose eficazmente en un entorno altamente competitivo
- Incorporar habilidades de estrategia y visión para facilitar la identificación de nuevas oportunidades de negocio
- Favorecer la adquisición de habilidades personales y profesionales, que impulsen a los alumnos a emprender sus propios proyectos empresariales con mayor seguridad y determinación, tanto en el caso de iniciar la creación de su negocio clínico-dental, como en el de innovar en el modelo de gestión y dirección del negocio clínico-dental que ya tengan actualmente
- Profesionalizar el sector clínico-dental, mediante la educación continuada y específica en el sector de la gestión y dirección empresarial

“

Cuenta con un programa actualizado que generará una sensación de seguridad al momento de desempeñar una praxis de calidad en un centro dental”





Objetivos específicos

- Describir la situación actual y tendencias futuras de los modelos de gestión y dirección de negocio clínico-dentales tanto a nivel nacional como internacional para ser capaz de definir objetivos y estrategias diferenciadoras y de éxito
- Estar familiarizado 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
- Aprender a identificar y describir eficazmente la propuesta de valor del negocio de la clínica dental, como base sólida para establecer una estrategia posterior de marketing y ventas
- Aprender 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
- Describir el lenguaje, los conceptos, las herramientas y la lógica del marketing como actividad empresarial clave para el crecimiento y posicionamiento del negocio clínico-dental
- Profundizar en las herramientas de comunicación digital imprescindibles de dominar en esta era 2.0, para hacer llegar a través de los canales más adecuados la propuesta de valor de la clínica dental a los pacientes objetivos
- Diseñar campañas de marketing y comunicación orientadas a objetivos concretos, siendo capaz de medir el impacto de éstas a través de métricas fáciles de interpretar
- Adquirir habilidades directivas basadas en el liderazgo que faciliten una comunicación eficaz con el equipo, favoreciendo la creación de un entorno de trabajo saludable y enfocado a objetivos comunes y obtención de resultados
- Aprender 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
- Aprender a asignar tareas según la definición de roles, propiciando de este modo un clima laboral saludable, equilibrado y productivo
- Desarrollar un método eficaz para la gestión de equipos, toma de decisiones y resolución de conflictos en base al modelo de inteligencia emocional y las técnicas del *coaching* organizacional
- 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
- 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, suponiendo un ahorro significativo de costes a corto plazo
- Aplicar herramientas y procedimientos de trabajo imprescindibles 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
- 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
- Explicar los principales deberes y obligaciones morales vinculadas al desarrollo de la profesional de la odontología en el ámbito empresarial, poniendo el foco principal en el trato con el paciente

03

Competencias

Luego de superar las evaluaciones del Máster Semipresencial en Gestión y Dirección de las Clínicas Dentales, el profesional de esta área habrá adquirido las competencias gerenciales necesarias para dominar e interpretar conocimientos que ofrezcan al alumno la oportunidad de ser originales en el desarrollo del modelo de negocio.



CHAMBERÍ DENTAL

Dra. Paloma González Rodríguez

“

Dirige tu carrera profesional hacia el éxito que todos los directores de un centro odontológico deben tener para garantizar la excelencia de su trabajo”



Competencias generales

- ♦ Dominar e interpretar conocimientos que ofrezcan al alumno la oportunidad de ser originales en el desarrollo del modelo de negocio
- ♦ Aplicar técnicas, estrategias y la capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos multidisciplinares relacionados con su el sector clínico-dental
- ♦ Realizar análisis y síntesis, mediante las cuales mejoren sus habilidades de toma de decisión dentro del ámbito de la gestión empresarial
- ♦ Comunicar sus conclusiones de un modo claro y sin ambigüedades





Competencias específicas

- ♦ Jerarquizar el rol de cada uno de los miembros que conforman el equipo dentro de la clínica dental
- ♦ Manejar adecuadamente las estrategias existentes para la incorporación, retribución y atracción del talento del capital humano
- ♦ Aplicar eficazmente las modalidades de contratación para gestionar las nóminas y así conseguir una correcta formalización de la retribución de los miembros del equipo de nuestra clínica dental
- ♦ Definir protocolos de actuación que permitan un correcto desempeño de las tareas en la clínica dental, incorporando herramientas de seguimiento para el control y la evaluación de la aplicación de dichos protocolos
- ♦ Confeccionar encuestas de satisfacción que permitan desarrollar e implementar mejoras que se adapten a las necesidades de los pacientes en la clínica dental
- ♦ Identificar los tipos de costes que se presentan en una clínica dental para calcular el coste/hora de la misma y establecer el pricing adecuado
- ♦ Calcular las principales ratios de viabilidad de un proyecto de creación de una clínica dental
- ♦ Detectar y anticiparse a las nuevas tendencias en gestión del sector clínico-dental
- ♦ Saber desarrollar la mejor estrategia de negocio en función de los objetivos a alcanzar
- ♦ Saber gestionar y liderar un equipo de trabajo en el entorno del sector clínico-dental
- ♦ Organizar e implementar la función de compras en una clínica
- ♦ Definir y evaluar procesos de selección de proveedores, abastecimiento y suministro, contribuyendo a asegurar el flujo de materiales necesarios para el correcto funcionamiento de la clínica
- ♦ Controlar los stocks de una manera eficiente, mejorando así la gestión del capital inmovilizado
- ♦ Negociar de una manera inteligente y sencilla para obtener las condiciones más favorables para el correcto desarrollo de la clínica dental
- ♦ Desarrollar la profesión odontológica desde unas bases éticas y morales



A medida que el mundo de los negocios cambia, también lo hace la necesidad de determinadas habilidades de dirección. Es por ello que todo gerente, o quien aspire serlo, debe estar en una constante actualización y mejora de sus habilidades gerenciales”

04 Dirección del curso

Para el desarrollo de cada módulo en este programa, se han requerido de la ayuda de profesionales que se desarrollen en este sector. Así, se cuenta con un equipo que vierten todos sus conocimientos y experiencia de trabajo para garantizar la excelencia de los futuros egresados. Por eso, ha sido también este equipo quien ha diseñado los contenidos del Máster Semipresencial, asegurando al alumno un aprendizaje completo, basado en el mayor rigor científico y en las últimas novedades del sector.



“

Aprende de los mejores como negociar de una manera inteligente y sencilla para obtener las condiciones más favorables para el correcto desarrollo de la clínica dental”

Dirección



D. Gil, Andrés

- ♦ Director-Gerente en Clínica pilaR Roig Odontología
- ♦ Co-fundador y CEO en MedicalDays
- ♦ Máster en Gestión y Dirección (Michigan State University)
- ♦ Diploma de Dirección Odontológica y Gestión Clínica (DentalDoctors Institute)
- ♦ Diploma de Contabilidad de Costes (Cámara de Comercio de Valencia)
- ♦ Curso de Contabilidad. Centro de Estudios Financieros
- ♦ Curso de Liderazgo y Dirección de Equipos. César Piqueras
- ♦ Ingeniero Agrónomo, Universidad Politécnica de Valencia



D. Guillot, Jaime

- ♦ Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, Universidad Politécnica de Valencia
- ♦ Especialización Industrial
- ♦ Co-fundador y Director de Estrategia de Hikaru VR Agency
- ♦ Co-fundador y Director General de Drone Spain, 2014-2017
- ♦ Fundador de la Internet & Mobile Business School, 2012-2015
- ♦ Fundador y Director General de Fight Technologies, 2011-2013
- ♦ 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)
- ♦ Formador en programas de liderazgo y gestión emocional en empresa

Profesores

D. Dolz, Juan Manuel

- ◆ Diplomado en Ciencias empresariales, Universidad de Valencia
- ◆ Licenciado en Administración y dirección de empresas, Universidad de Valencia
- ◆ Formación profesional en Marketing digital (Internet Startup Camp-UPV)
- ◆ Consultor de digitalización empresarial
- ◆ Alta experiencia en creación de empresas
- ◆ Co-fundador y CTO MedicalDays
- ◆ Co-fundador y COO Drone Spain
- ◆ Co-fundador y COO Hikaru VR Agency

Dña. González Benavent, María

- ◆ Licenciatura en Administración y dirección de empresas, Universidad de Valencia
- ◆ Máster en Neuromarketing aplicado al consumidor, Universidad de Barcelona (UB)
- ◆ Máster Marketing e Investigación de Mercados, Universidad de Valencia
- ◆ Especialista en Marketing y Comunicación
- ◆ Especialista Trade marketing
- ◆ Ha desarrollado funciones de especialista en logística internacional, comunicaciones y en análisis de costes
- ◆ Programa de Marketing Digital y Analítica Web. Google & IAB

Dña. Fortea Paricio, Anna

- ◆ Licenciada en Derecho, Universidad de Valencia
- ◆ Neurocoach Profesional
- ◆ Fundadora de European Leadership Center en Miami, Estados Unidos
- ◆ Fundadora del Centro de Alto Rendimiento Humano Anna Fortea en Valencia, España
- ◆ Co-fundadora de Esex
- ◆ Presidente en INA (International Neurocoaching Association)
- ◆ Profesora en varias universidades españolas, y en UAC y Humboldt University en Miami, Estados Unidos
- ◆ Psicología en la UOC y Neurociencias en la UPenn, Universidad de Pensylvania, Estados Unidos
- ◆ Coach CAC Certificada por el Centro de Alto Rendimiento Humano IESEC

05

Planificación de enseñanza

Para este programa se ha ideado un programa que cumple con los requerimientos que deben desarrollar un odontólogo que aspira a encontrarse frente a una clínica dental. TECH, consciente de la relevancia y la actualidad de la educación en este campo, ha diseñado este temario para ser el más completo y actualizado del mercado. Un compendio de contenidos que se complementa con la labor de otros expertos, quienes otorgan al temario un formato multimedia de alta didáctica y que hace calar en el alumno un aprendizaje inmersivo, completo y contextual.





“

Aplica eficazmente las modalidades de contratación para gestionar las nóminas y así conseguir una correcta formalización de la retribución de los miembros del equipo de nuestra clínica dental”

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 junk 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 1as 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 sólo 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 escándalo 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 *Renting*
 - 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. Deodontología 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



*Una experiencia de especialización
única, clave y decisiva para
impulsar tu desarrollo profesional”*

06

Prácticas Clínicas

Tras superar el periodo de formación online, el programa contempla un periodo de capacitación práctica en una clínica dental de referencia. El estudiante 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.



“

Podrás contar con una estancia de 3 semanas en un centro de prestigio y actualizarte en los últimos procedimientos gerenciales de una clínica dental”

La Capacitación práctica en Gestión y Dirección de las Clínicas Dentales se realizará en un centro de prestigio con una duración de tres semanas, de lunes a viernes y con una jornada de ocho horas consecutivas de enseñanza práctica al lado de un especialista adjunto. Esta estancia permitirá a los profesionales ver la labor diaria de un director, atendiendo todos los aspectos gerenciales que este tipo de puesto requieren.

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 la participación activa del estudiante desempeñando las actividades y procedimientos de cada área de competencia (aprender a aprender y aprender a hacer), con el acompañamiento y guía de los profesores y demás compañeros de entrenamiento que facilite el trabajo en equipo y la integración multidisciplinar como competencias transversales para la praxis de odontología (aprender a ser y aprender a relacionarse).

Los procedimientos prácticos descritos a continuación serán la base de la práctica clínica de la capacitación, y su realización estará sujeta a la disponibilidad de pacientes y su indicación diagnóstica y terapéutica, para cada uno de ellos, durante la estancia en la clínica odontológica.



La relación de actividades y procedimientos que se realizarán, así como su correlación con el temario teórico viene resumida a continuación, dividido por Módulos y número de veces que se practicará cada actividad:

Módulo	Actividad Práctica	Cantidad
Pilares de la gestión de clínicas dentales	Gestión de clínicas dentales	4
	Análisis de La visión empresarial de la clínica dental	5
	Examen de La figura del directivo	2
	Evaluación de las Formas de organización empresarial	2
	Conocimiento del sector clínico-dental	3
	Análisis de Modelos de éxito actuales de clínicas dentales	4
Diseño de tu clínica dental	Análisis del mercado clínico-dental	3
	Diseño y validación de tu modelo de negocio	2
	Qué valor diferencial ofrece nuestra clínica dental	1
	Decisiones clave para el éxito de tu clínica dental: Localización óptima de mi clínica, Dimensionamiento óptimo de la plantilla, Importancia de un modelo de contratación acorde a la estrategia definida, Claves para definir la política de precios, Financiación externa vs financiación interna y Análisis de estrategia de un caso de éxito de una clínica dental	5
Introducción al marketing	El marketing como elemento diferenciador en la gestión empresarial	
	Análisis de los Fundamentos principales del marketing	2
	Examen de las Nuevas tendencias del marketing	2
	Evaluación de la Inteligencia emocional aplicada al marketing	1
	Análisis del marketing social y la responsabilidad social corporativa	2
	Formas de hacer marketing en las clínicas dentales	
	Análisis del Marketing interno	2
	Análisis del Marketing externo	2
	Comparativa de Marketing interno vs marketing externo	2
	Examen de Técnicas de fidelización de pacientes	3

Módulo	Actividad Práctica	Cantidad
Marketing 2.0	La revolución de la comunicación	
	Análisis de La importancia del branding para la diferenciación	1
	Examen de La web y el blog corporativo de la clínica dental	1
	Práctica del Uso efectivo de las redes sociales	3
	Análisis del Uso de la mensajería instantánea	2
	Evaluación de la Importancia de la narrativa transmedia en la comunicación 2.0	1
	Cómo crear bases de datos a través de la comunicación	1
	Análisis de Google analytics para medir el impacto de tu comunicación 2.0	1
	La revolución de la comunicación	
	Análisis de la situación	2
	Determinación de objetivos	2
	Elección de estrategias	2
	Análisis del Plan de acción	2
	Evaluación de Presupuestos	2
	Métodos de control y seguimiento	2

Módulo	Actividad Práctica	Cantidad	
El valor del capital humano	Recursos humanos en las clínicas dentales		
	Gestión de los recursos humanos	1	
	Análisis de Cultura de empresa y clima laboral	2	
	Evaluación del equipo	2	
	Organigrama en nuestra clínica dental	1	
	Gestión laboral y de recursos humanos		
	Gestión laboral y de recursos humanos	2	
	Análisis de Estrategias para la incorporación de capital humano	1	
	Examen de Políticas de retribución	1	
	Análisis de Estrategia de retención del talento	1	
	Análisis de Estrategia de gestión de las ausencias	1	
	Examen de La relación laboral	1	
	Evaluación de Modalidades de contratación	1	
	Gestión de nóminas	1	
	Análisis de Normativa legal	1	
	Gestión de equipos	Análisis de los Principios fundamentales del liderazgo	3
		Evaluación de Estilos de liderazgo / dirección	2
Habilidades de liderazgo personales e interpersonales		3	
La dirección de equipos		4	

Módulo	Actividad Práctica	Cantidad
Calidad y gestión del tiempo en la clínica dental	Calidad aplicada al funcionamiento interno de nuestra clínica	
	Análisis de Calidad aplicada a los tratamientos ofertados	2
	Evaluación de Principios de gestión de la calidad	2
	Examen de Calidad en el desempeño de tareas	3
	Análisis de Herramientas de seguimiento y revisión de los protocolos	2
	Evaluación de La mejora continua en las clínicas dentales	3
	Análisis de Calidad en la satisfacción del paciente	5
	Gestión del tiempo y alcance de los servicios prestados en la clínica dental	
	Gestión de la seguridad y salud en el trabajo de una clínica dental	2
	Estandarización del tiempo en los tratamientos odontológicos	3
	Metodología de la investigación para optimizar procesos de calidad	2
	Descripción del modelo de gestión de calidad para servicios odontológicos	3
	Evaluación de La auditoría sanitaria: fases	2
	Gestión de compras y almacén	Análisis de La importancia de una correcta planificación de compras
Examen de las Responsabilidades de la función de compras en una clínica dental		2
La gestión eficiente de nuestro almacén		2
Evaluación de las Etapas del proceso de compras		2
Práctica en Formas de ejecutar las cuentas y gestión de cuentas		4
Análisis de la Relación con el proveedor		2
Evaluación de La negociación en las compras		2
Análisis de La calidad en las compras		2
Examen de los Indicadores de eficiencia		2
Evaluación de Nuevas tendencias en la gestión de compras		1

Módulo	Actividad Práctica	Cantidad
Costes y finanzas aplicados a clínicas dentales	Análisis de la Maximización de la rentabilidad	4
	Examen de la Actividad: cálculo de costes en mi clínica	5
	Evaluación de la Actividad: análisis de rentabilidad de los tratamientos ofertados en mi clínica. Análisis financiero de tu clínica	4
Deodontología dental	Práctica en La atención del paciente	5
	Evaluación de La historia clínica	5
	Análisis en la Información al paciente	5
	Examen del secreto profesional	3



Capacítate en una institución que te pueda ofrecer todas estas posibilidades, con un programa académico innovador y un equipo humano capaz de desarrollarte al máximo"

Recursos materiales y de servicios

En el desarrollo de las prácticas, los profesionales podrán acceder a equipamiento de última generación en los servicios de* :

- ♦ Odontología conservadora
- ♦ Ortodoncia
- ♦ Invisalign
- ♦ Odontología infantil
- ♦ Cirugía oral
- ♦ Implantología
- ♦ Prótesis fija y removible
- ♦ Endodoncia
- ♦ Periodoncia
- ♦ Blanqueamiento
- ♦ Estética dental
- ♦ Carillas mínimamente invasivas

Los materiales e insumos a los que tendrán acceso serán los mismos que se disponen en los diferentes servicios como parte de los procesos y procedimientos que se llevan a cabo en cada uno de los servicios y áreas de trabajo.

*Estos recursos y materiales pueden variar en función del centro donde se curse la capacitación.





Seguro de responsabilidad civil y de accidentes

La máxima preocupación de la universidad es garantizar la seguridad tanto de los profesionales en prácticas como para los clientes y demás agentes colaboradores necesarios en los procesos de Capacitación Práctica en el centro.

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 y de accidentes 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 de la Capacitación Práctica

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

1.- TUTORÍA: se asignará un tutor clínico, que acompañará al estudiante durante todo el proceso en la institución donde se realizan las prácticas. Este tutor será un miembro de nuestro equipo, y tendrá como objetivo orientar y apoyar al profesional en todo momento. Por otro lado, se asignará también un tutor académico por parte de TECH Universidad Tecnológica. Este tutor será un miembro de nuestro equipo y su misión será coordinar y ayudar al profesional durante todo el proceso, resolviendo dudas y facilitando todo aquello que pueda necesitar, para que se pueda cursar adecuadamente la Capacitación Práctica. De este modo, estará acompañado y podrá consultar todas las dudas que le surjan, tanto de índole clínica como académica.

2.- DURACIÓN: el programa de prácticas tendrá una duración de tres semanas continuadas, en jornadas de 8 horas, 5 días a la semana. Los días de asistencia y el horario serán responsabilidad del centro y se informará al profesional debidamente con suficiente tiempo de antelación para que se pueda organizar.

3.- NO INCLUYE: la Capacitación Práctica no incluirá ningún elemento no descrito en las presentes condiciones, por ejemplo: alojamiento, transporte hasta la ciudad donde se realicen las prácticas, visados o cualquier otro no enumerado. No obstante, podrá consultar con su tutor académico cualquier duda o recomendación al respecto. Este le brindará toda la información que fuera menester para facilitarle los trámites en todo caso.





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

5.- CERTIFICACIÓN: el profesional que supere las pruebas de la Capacitación Práctica recibirá un certificado que le acreditará la estancia de Capacitación Práctica del programa. Este certificado podrá ser apostillado a petición expresa del estudiante.

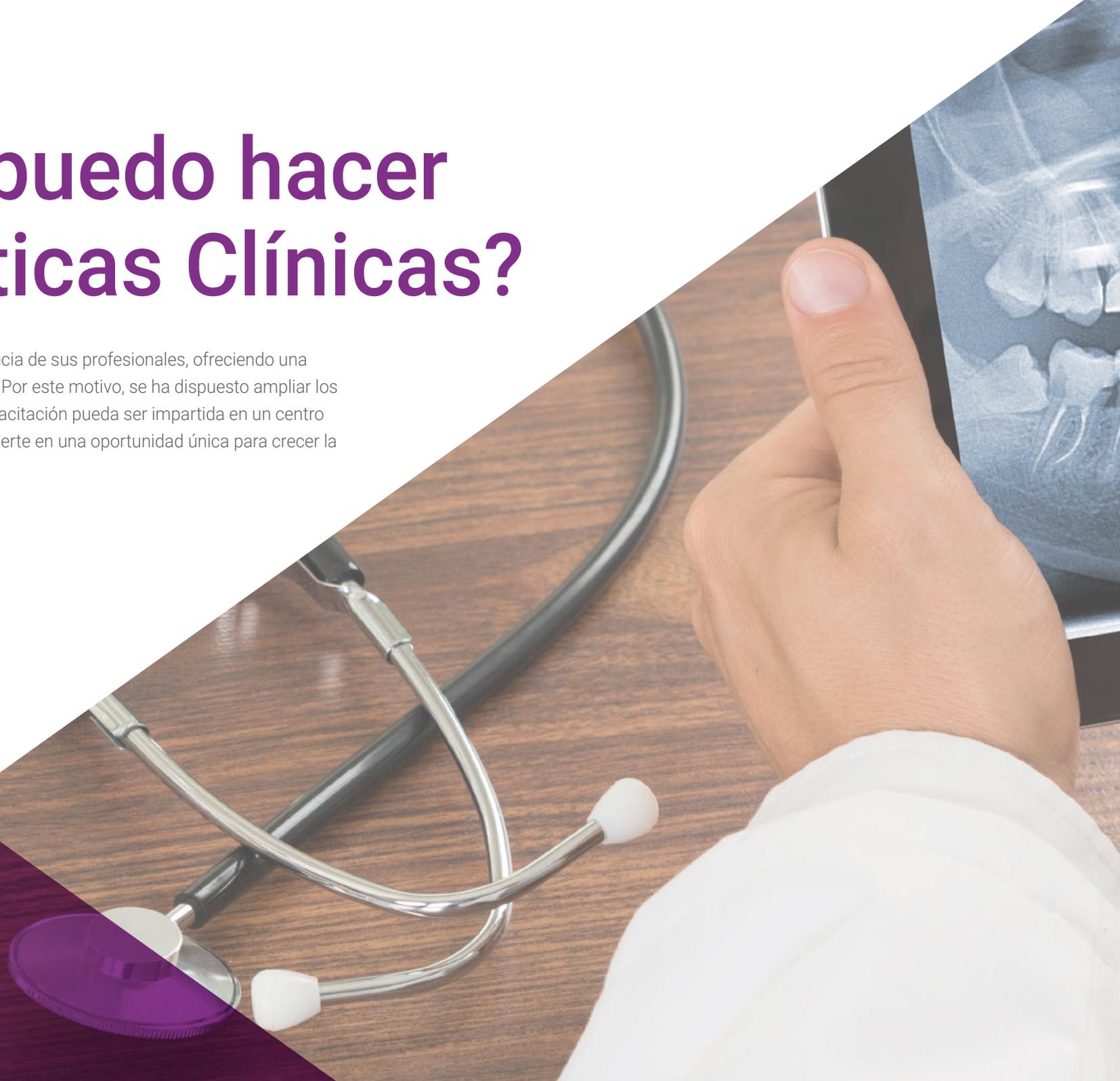
6.- RELACIÓN LABORAL: la Capacitación Práctica no constituirá una relación laboral de ningún tipo.

7.- PROFESIONALES VISITANTES: los profesionales cuya formación previa, requerida para cursar el programa de Capacitación Práctica que no estuvieran reconocidos, o que habiendo cursado la formación requerida no estuvieran en posesión del título o documento que los acredite, solo podrán ser considerados "estudiantes visitantes en prácticas" y solo podrán obtener el título de Capacitación Práctica cuando acrediten la finalización de los estudios previos requeridos.

07

¿Dónde puedo hacer las Prácticas Clínicas?

TECH busca siempre garantizar la excelencia de sus profesionales, ofreciendo una educación 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 crecer la carrera del profesional.





“

Experimenta con TECH una forma única de aprender con un centro dental de prestigio y pon en acción todo lo aprendido junto a los mejores profesionales”

El alumno podrá cursar esta capacitación en estos centros:

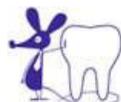
España

**Clínica Chamberí
Dental
(Madrid, España)**

CLÍNICA
CHAMBERÍ

[Visitar la web](#)

**Clínica El Ratoncito
Pérez
(Madrid, España)**

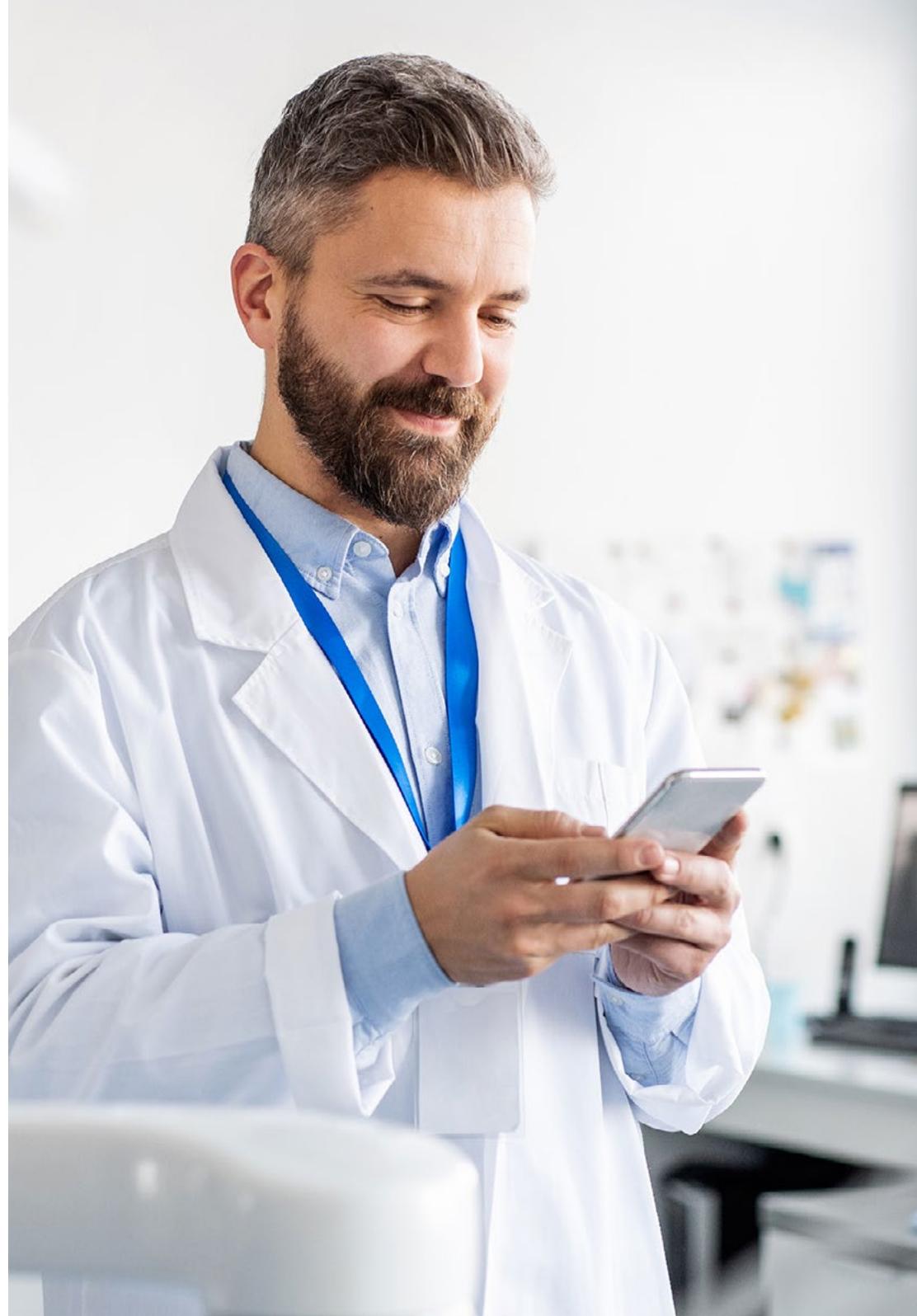
 **el ratoncito Pérez**
CLÍNICA DENTAL

[Visitar la web](#)

**Buba Clínicas
Dentales
(Madrid, España)**

 **buba**[®]
CLÍNICAS DENTALES
CLÍNICAS DENTALES PARA GENTE SIN DIENTES

[Visitar la web](#)



España

Clínica Max Dental
(Madrid, España)



[Visitar la web](#)

Arte Sano
Clínica Dental
(Valencia, España)

ARTE • SANO
CLÍNICA DENTAL

[Visitar la web](#)

CT Medical
(Madrid, España)



[Visitar la web](#)

México

Fundación Amor y
Sonrisas Mexicanas
(Cuatitlán Izcalli, México)



[Visitar la web](#)

“

Con TECH podrás experimentar una forma de aprender que está moviendo los cimientos de las Universidades tradicionales de todo el mundo”

08

Metodología

Este programa de capacitación ofrece una forma diferente de aprender. Nuestra metodología se desarrolla a través de un modo de aprendizaje de forma cíclica: **el Relearning**.

Este sistema de enseñanza es utilizado, por ejemplo, en las facultades de medicina más prestigiosas del mundo y se ha considerado uno de los más eficaces por publicaciones de gran relevancia como el **New England Journal of Medicine**.





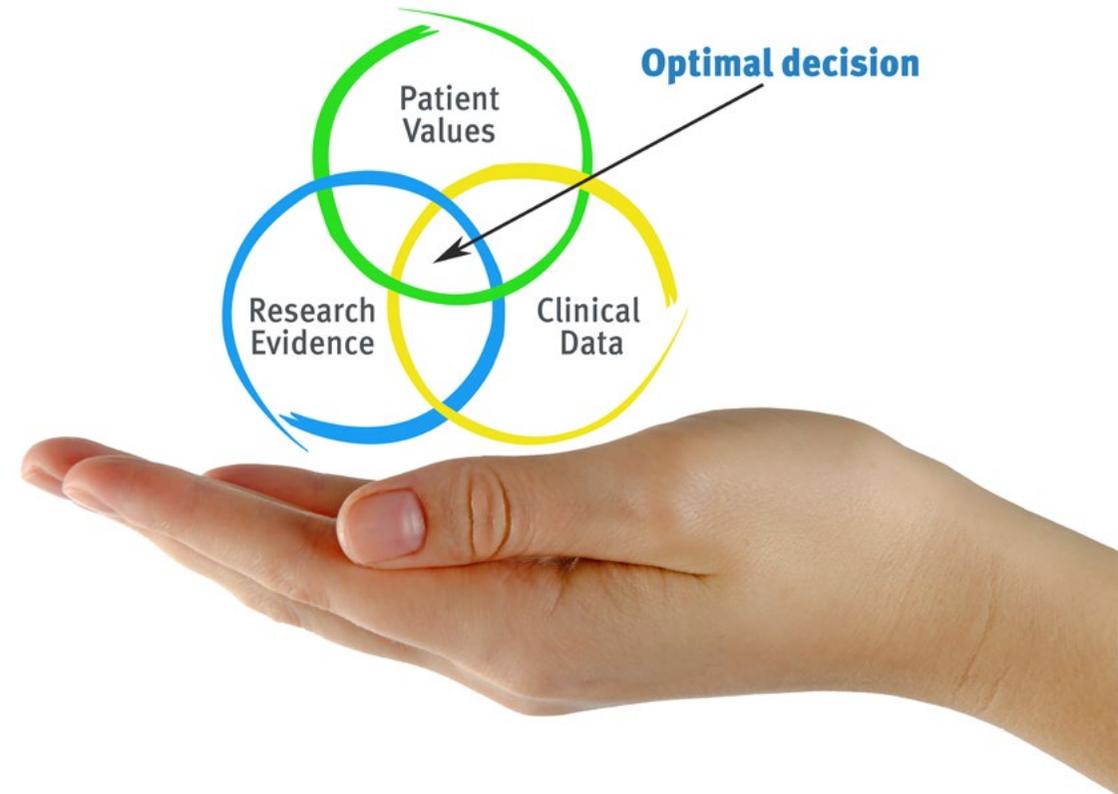
“

Descubre el Relearning, un sistema que abandona el aprendizaje lineal convencional para llevarte a través de sistemas cíclicos de enseñanza: una forma de aprender que ha demostrado su enorme eficacia, especialmente en las materias que requieren memorización”

En TECH empleamos el Método del Caso

Ante una determinada situación clínica, ¿qué debería hacer un profesional? A lo largo del programa, los estudiantes se enfrentarán a múltiples casos clínicos simulados, basados en pacientes reales en los que deberán investigar, establecer hipótesis y, finalmente, resolver la situación. Existe abundante evidencia científica sobre la eficacia del método. Los especialistas aprenden mejor, más rápido y de manera más sostenible en el tiempo.

Con TECH podrás experimentar una forma de aprender que está moviendo los cimientos de las universidades tradicionales de todo el mundo.



Según el Dr. Gérvas, el caso clínico es la presentación comentada de un paciente, o grupo de pacientes, que se convierte en «caso», en un ejemplo o modelo que ilustra algún componente clínico peculiar, bien por su poder docente, bien por su singularidad o rareza. Es esencial que el caso se apoye en la vida profesional actual, intentando recrear los condicionantes reales en la práctica profesional del odontólogo.

“

¿Sabías que este método fue desarrollado en 1912, en Harvard, para los estudiantes de Derecho? El método del caso consistía en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y justificasen cómo resolverlas. En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard”

La eficacia del método se justifica con cuatro logros fundamentales:

1. Los odontólogos 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.

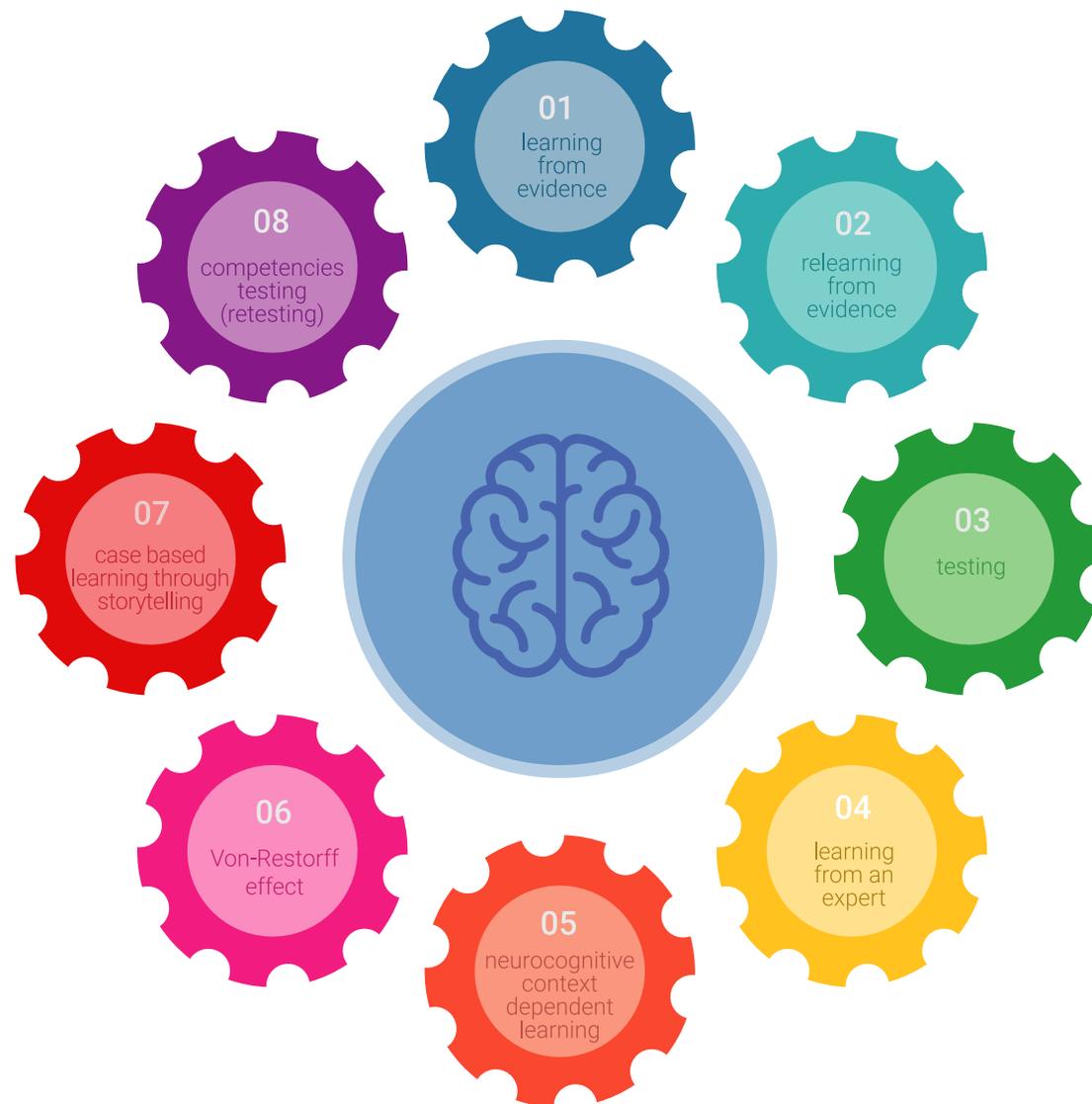


Relearning Methodology

En TECH potenciamos el método del caso de Harvard con la mejor metodología de enseñanza 100% online del momento: el Relearning.

Esta universidad es la primera en el mundo que combina el estudio de casos clínicos con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina un mínimo de 8 elementos diferentes en cada lección, y que suponen una auténtica revolución con respecto al simple estudio y análisis de casos.

El odontólogo aprenderá mediante casos reales y resolución de situaciones complejas en entornos simulados de aprendizaje. Estos simulacros están desarrollados a partir de softwares de última generación que permiten facilitar el aprendizaje inmersivo.



Situado a la vanguardia pedagógica mundial, el método Relearning ha conseguido mejorar los niveles de satisfacción global de los profesionales que finalizan sus estudios, con respecto a los indicadores de calidad de la mejor universidad online en habla hispana (Universidad de Columbia).

Con esta metodología, se han capacitado más de 115.000 odontólogos con un éxito sin precedentes en todas las especialidades clínicas con independencia de la carga en cirugía. Nuestra metodología pedagógica está desarrollada en un entorno de máxima exigencia, con un alumnado universitario de un perfil socioeconómico alto y una media de edad de 43,5 años.

El Relearning te permitirá aprender con menos esfuerzo y más rendimiento, implicándote más en tu capacitación, desarrollando el espíritu crítico, la defensa de argumentos y el contraste de opiniones: una ecuación directa al éxito.

En nuestro programa, el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprender, desaprender, olvidar y reaprender). Por eso, combinan cada uno de estos elementos de forma concéntrica.

La puntuación global que obtiene el sistema de aprendizaje de TECH es de 8.01, con arreglo a los más altos estándares internacionales.



Este programa ofrece los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para los profesionales:



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, para crear el método de trabajo online de TECH. Todo ello, con las técnicas más novedosas que ofrecen piezas de gran calidad en todos y cada uno los materiales que se ponen a disposición del alumno.



Técnicas y procedimientos en video

TECH acerca al alumno las técnicas más novedosas, los últimos avances educativos y al primer plano de la actualidad en técnicas odontológicas. Todo esto, en primera persona, con el máximo rigor, explicado y detallado para contribuir a la asimilación y comprensión del estudiante. Y lo mejor de todo, pudiéndolo ver las veces que quiera.



Resúmenes interactivos

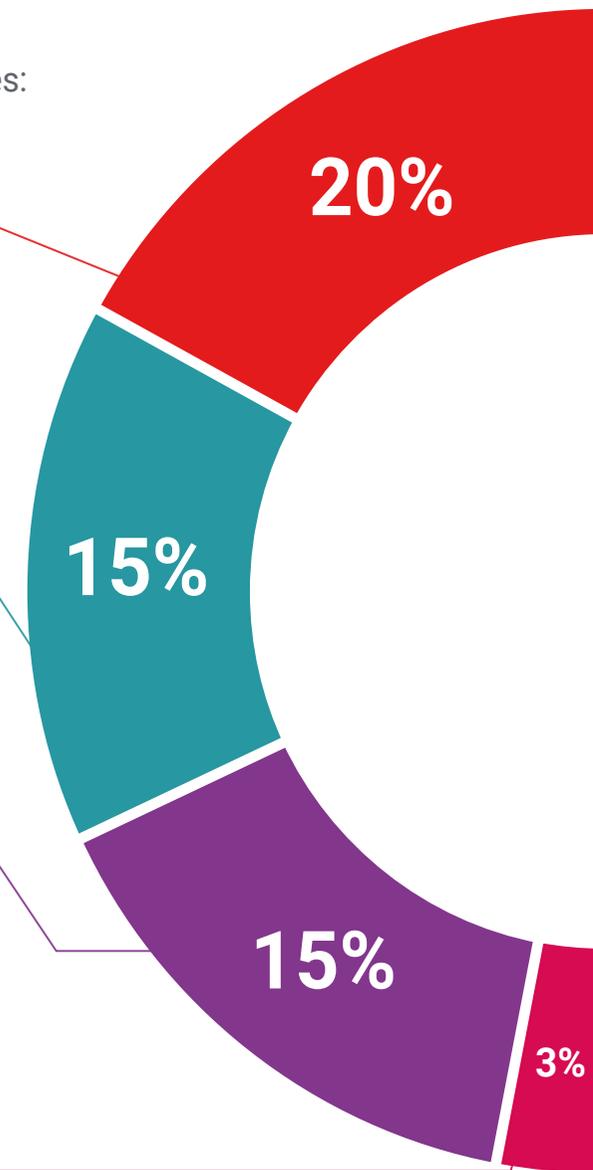
El equipo de TECH presenta los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audios, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

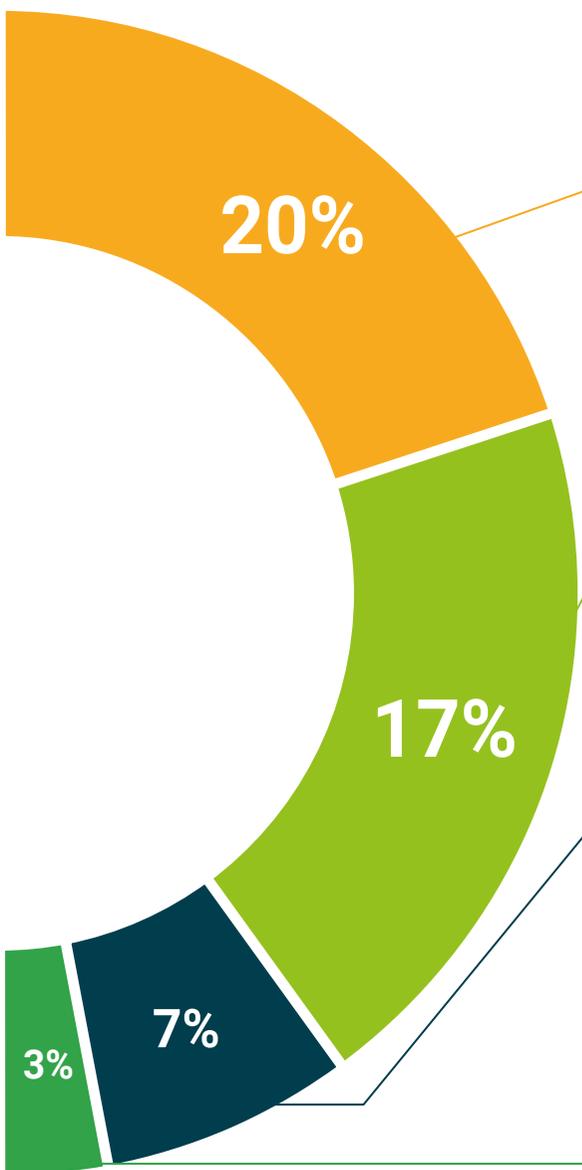
Este sistema exclusivo de capacitación para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso y guías internacionales, entre otros. En la biblioteca virtual de TECH el estudiante tendrá acceso a todo lo que necesita para completar su capacitación.





Análisis de casos elaborados y guiados por expertos

El aprendizaje eficaz tiene, necesariamente, que ser contextual. Por eso, TECH presenta los desarrollos de casos reales en los que el experto guiará al alumno a través del desarrollo de la atención y la resolución de las diferentes situaciones: una manera clara y directa de conseguir el grado de comprensión más elevado.



Testing & Retesting

Se evalúan y reevalúan periódicamente los conocimientos del alumno a lo largo del programa, mediante actividades y ejercicios evaluativos y autoevaluativos para que, de esta manera, el estudiante compruebe cómo va consiguiendo sus metas.



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 las 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

Titulación

El Título de Máster Semipresencial en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Máster Semipresencial expedido por TECH Universidad Tecnológica.





“

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

Tras la superación de las pruebas por parte del alumno, este recibirá por correo postal*, con acuse de recibo, el correspondiente Título Propio de **TECH Universidad Tecnológica**, que acreditará la superación de las evaluaciones y la adquisición de las competencias del programa.

Además del Diploma, podrá obtener un certificado de calificaciones, así como el certificado del contenido del programa. Para ello deberá ponerse en contacto con su asesor académico, que le brindará toda la información necesaria.

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

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

Duración: **12 meses**

Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**

Horas lectivas: **1.500 + 120 h.**



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

salud futuro
confianza personas
educación información tutores
garantía acreditación enseñanza
instituciones tecnología aprendizaje
comunidad compromiso
atención personalizada innovación
conocimiento presente calidad
desarrollo web formación
aula virtual idiomas

tech universidad
tecnológica

Máster Semipresencial Gestión y Dirección de Clínicas Dentales

Modalidad: Semipresencial
(Online + Prácticas Clínicas)

Duración: 12 meses

Titulación: TECH Universidad Tecnológica

Horas lectivas: 1.500 + 120 h.

Máster Semipresencial

Gestión y Dirección de Clínicas Dentales

