

Certificat

Marketing 2.0 Appliqué
aux Cliniques Dentaires





Certificat

Marketing 2.0 Appliqué aux Cliniques Dentaires

Modalité: En ligne

Durée: 6 semaines

Diplôme: TECH Université Technologique

Heures de cours: 175 h.

Accès au site web: www.techtitute.com/fr/odontologie/cours/marketing-2-0-applique-cliniques-dentaires

Sommaire

01

Présentation

page 4

02

Objectifs

page 8

03

Direction de la formation

page 12

04

Structure et contenu

page 16

05

Méthodologie

page 20

06

Diplôme

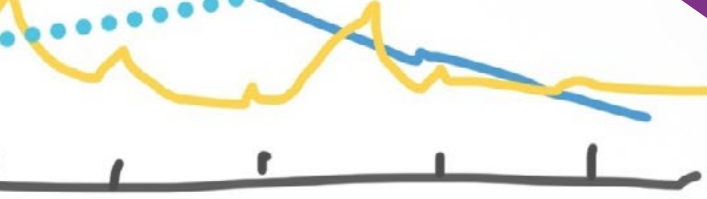
page 28

01

Présentation

Le nombre croissant de diplômés en médecine dentaire et l'augmentation du nombre de cliniques dentaires qui ont vu le jour ces dernières années ont fait du secteur clinique-dentaire l'un des marchés les plus compétitifs qui existent aujourd'hui. Pour cette raison, il est essentiel que les dentistes adoptent le rôle de gestionnaire et de directeur de leur clinique dentaire, et qu'ils se concentrent sur l'apprentissage des connaissances en matière de gestion d'entreprise et de gestion d'équipe qui garantiront la continuité de leur propre entreprise.





ARCH
GINE
DESIGN
MEDIA
R SITE

SMS



“

Améliorez vos connaissances en Marketing 2.0 Appliqué aux Cliniques Dentaires grâce à ce programme, où vous trouverez le meilleur support pédagogique didactique avec des études de cas réels. Apprenez les dernières avancées en matière de gestion de clinique pour pouvoir gérer des centres dentaires de qualité”



La gestion et la direction des cliniques dentaires ont suscité un intérêt croissant ces dernières années, surtout chez les professionnels qui ont compris l'importance de savoir gérer correctement toutes les ressources dont ils disposent dans leur clinique dentaire, afin d'en faire une entreprise d'avenir, avec une continuité qui ne peut être assurée qu'en appliquant les leviers appropriés de la gestion d'entreprise.

Dans ce nouvel environnement, l'accent sur la clinique dentaire en tant que structure organisationnelle est particulièrement important, et tous les domaines de gestion et de direction doivent être suivis et maîtrisés: ressources humaines, marketing, qualité, gestion du temps, planification et stratégie, comptabilité et coûts, etc.

Ce **Certificat en Marketing 2.0 Appliqué aux Cliniques Dentaires** contient le programme scientifique le plus complet et le plus actuel du marché. Les principales caractéristiques sont les suivants:

- ◆ Développement d'études de cas présentées par des experts des différentes spécialités liées à Le marketing 2.0 dans cliniques dentaires
- ◆ Les contenus graphiques, schématiques et éminemment pratiques avec lesquels ils sont conçus fournissent une information scientifique et rigoureuse sur ces disciplines indispensables à la pratique professionnelle
- ◆ Nouveautés en Marketing 2.0 Appliqué aux Cliniques Dentaires
- ◆ Système d'apprentissage interactif basé sur des algorithmes pour la prise de décision sur les situations problématiques posées
- ◆ Disponibilité des contenus à partir de tout appareil fixe ou portable doté d'une connexion internet



Chaque entreprise doit décider où et avec qui elle se positionne, de quelles ressources elle dispose et ce qu'elle compte en retirer"

“

Ce programme est peut-être le meilleur investissement que vous puissiez faire dans le choix d'un programme de remise à niveau pour deux raisons: en plus de mettre à jour vos connaissances en matière d'excellence des processus de pratique dentaire, vous obtiendrez un diplôme de TECH Université Technologique"

Son corps enseignant comprend des professionnels du domaine de la gestion et la direction de cliniques dentaires et qui apportent leur expérience professionnelle ainsi que des spécialistes reconnus par des sociétés de premier plan et des universités prestigieuses.

Grâce à son contenu multimédia développé avec les dernières technologies éducatives, les spécialistes bénéficieront d'un apprentissage situé et contextuel. Ainsi, ils se formeront dans un environnement simulé qui leur permettra d'apprendre en immersion et de s'entraîner dans des situations réelles.

La conception de ce programme est basée sur l'Apprentissage Par les Problèmes, dans lequel le médecin doit essayer de résoudre les différentes situations de pratique professionnelle qui se présentent tout au long du programme. Cela se fera à l'aide d'un système vidéo interactif innovant créé par des experts renommés dans le domaine du marketing 2.0 ayant une grande expérience de l'enseignement.

Le programme permet de s'entraîner dans des environnements simulés, qui offrent un apprentissage immersif programmé pour s'entraîner à des situations réelles.

Nous vous donnons la possibilité de prendre en main votre avenir et de développer tout votre potentiel à la tête de centres et de cliniques dentaires. et les cliniques dentaires.



02 Objectifs

Le Certificat en Marketing 2.0 Appliqué aux Cliniques Dentaires vise à promouvoir votre développement personnel et professionnel.



PRODUCT A

PRODUCT B

PRODUCT C

PRODUCT D

PRODUCT E

PRODUCT F



“

L'objectif principal de ce programme est de favoriser votre épanouissement personnel et professionnel en vous aidant à réussir en tant que gestionnaire de cliniques dentaires”



Objectifs généraux

- Utiliser des outils théoriques, méthodologiques et analytiques pour gérer et diriger de manière optimale leur propre activité clinique-dentaire, en se différenciant efficacement dans un environnement hautement concurrentiel
- Incorporer des compétences en matière de stratégie et de vision pour faciliter l'identification de nouvelles opportunités commerciales
- Favoriser l'acquisition de compétences personnelles et professionnelles qui encourageront les étudiants à entreprendre leurs propres projets d'entreprise avec plus de confiance et de détermination, tant dans le cas de la création de leur entreprise clinique-dentaire, que dans le cas de l'innovation dans le modèle de gestion et de direction de l'entreprise clinique-dentaire qu'ils possèdent déjà
- Professionnaliser le secteur clinico-dentaire par la formation d'un Certificat continue et spécifique dans le secteur de la gestion et du management d'entreprise



Saisissez l'occasion et faites le pas pour vous tenir au courant des derniers développements en Marketing 2.0 Appliqué aux Cliniques Dentaires"



Objectifs spécifiques

- ◆ Décrire la situation actuelle et les tendances futures des modèles de gestion et de la gestion des affaires cliniques-dentaires au niveau national et international afin de pouvoir définir des objectifs et des stratégies de différenciation et de réussite
- ◆ Se familiariser avec la terminologie et les concepts propres au domaine de la gestion et du management d'entreprise pour les appliquer
- ◆ Décrire le langage, les concepts, les outils et la logique du marketing en tant qu'activité commerciale clé pour la croissance et le positionnement de l'entreprise clinique-dentaire
- ◆ Étudier en profondeur les outils de communication numérique qu'il est essentiel de maîtriser en cette ère 2.0, afin de s'assurer que la proposition de valeur de la clinique dentaire atteigne ses patients cibles par les canaux les plus appropriés
- ◆ Concevoir des campagnes de marketing et de communication visant des objectifs spécifiques, en étant capable de mesurer leur impact au moyen de paramètres faciles à interpréter

03

Direction de la formation

Le corps enseignant de ce programme comprend des professionnels de la santé au prestige reconnu, appartenant au domaine marketing 2.0 et qui apportent l'expérience de leur travail à cette formation.

Par ailleurs, des spécialistes de renom, membres de prestigieuses sociétés scientifiques nationales et internationales participent, à sa conception et à son développement.





“

*Apprenez auprès de professionnels
de référence, les dernières
avancées en Marketing 2.0
Appliqué aux Cliniques Dentaires”*

Direction



M. Gil, Andrés

- ◆ Directeur-gérant à la Clinique Pilar Roig Odontologie
- ◆ Cofondateur et PDG de MedicalDays
- ◆ Maîtrise en Gestion et Direction (Université d'État du Michigan)
- ◆ Diplôme en Gestion Dentaire et Gestion Clinique (*Institut dentaire*)
- ◆ Diplôme de Comptabilité Analytique (Chambre de commerce de Valence)
- ◆ Cours de Comptabilité, Centre d'Etudes Financière
- ◆ Cours de Leadership et de Gestion d'Equipe, César Piqueras
- ◆ Ingénieur Agronome, Université Polytechnique de Valence



M. Guillot, Jaime

- ◆ Diplôme en Administration et Gestion des Entreprises, Université Polytechnique de Valence
- ◆ Spécialisation industrielle
- ◆ Cofondateur et Girecteur de la Stratégie de l'Agence Hikaru VR
- ◆ Cofondateur et Directeur Général de Drone Spain
- ◆ Fondateur de l' *Internet & Mobile Business School*
- ◆ Fondateur et PDG de Fight Technologies
- ◆ Expérience approfondie des start-ups
- ◆ Chargé de cours dans le cadre du Master Bankinter en innovation et création d'entreprise
- ◆ Coach exécutif certifié par l'European School of Leaders (EEL)
- ◆ Formateur en programmes de leadership et de gestion des émotions en entreprise

Professeurs

M. Dolz, Juan Manuel

- ◆ Diplômé en Sciences de l'Entreprise, Université de Valence
- ◆ Diplôme en administration et gestion des entreprises, Université de Valence
- ◆ Formation professionnelle en marketing numérique (*Internet Startup Camp-UPV*)
- ◆ Consultant en numérisation des entreprises
- ◆ Expérience approfondie des start-ups
- ◆ Cofondateur et directeur technique de MedicalDays
- ◆ Cofondateur et Directeur de l'Exploitation de Drone Spain
- ◆ Cofondateur et Directeur de l'Exploitation de l'Agence Hikaru VR

Mme González Benavent, María

- ◆ Diplôme en Administration et Gestion des Affaires, Université de Valence, Espagne
- ◆ Master en Neuromarketing Appliqué au Consommateur, Université de Barcelone (UB)
- ◆ Maîtrise en Marketing et Etudes de Marché, Université de Valence (UB)
- ◆ Spécialiste du Marketing et de la Communication
- ◆ Spécialiste du Marketing Commercial
- ◆ Spécialiste de la Logistique Internationale, des Communications et de l'Analyse des Coûts
- ◆ Programme de marketing numérique et d'analyse Web. Google & IAB

Mme Fortea Paricio, Anna

- ◆ Diplôme de Le droit, Université de Valence
- ◆ Neurocoach professionnel
- ◆ Fondatrice de l'European Leadership Center à Miami, USA
- ◆ Fondatrice du Centre Anna Fortea pour la Haute Performance Humaine à Valence, en Espagne
- ◆ Cofondateur d'Eseox
- ◆ Président de l'INA (International Neurocoaching Association)
- ◆ Psychologie à l'UOC et Neurosciences à UPenn, Université de Pennsylvanie, USA
- ◆ Coach certifié CAC par le Centre de Haute Performance Humaine IESEC

04

Structure et contenu

La structure des contenus a été conçue par une équipe de professionnels issus des meilleurs centres dentaires, centres d'affaires, entreprises et universités d'Espagne, conscients de la pertinence de la formation actuelle pour pouvoir gérer des entreprises performantes, et engagés dans un enseignement de qualité grâce aux nouvelles technologies éducatives.

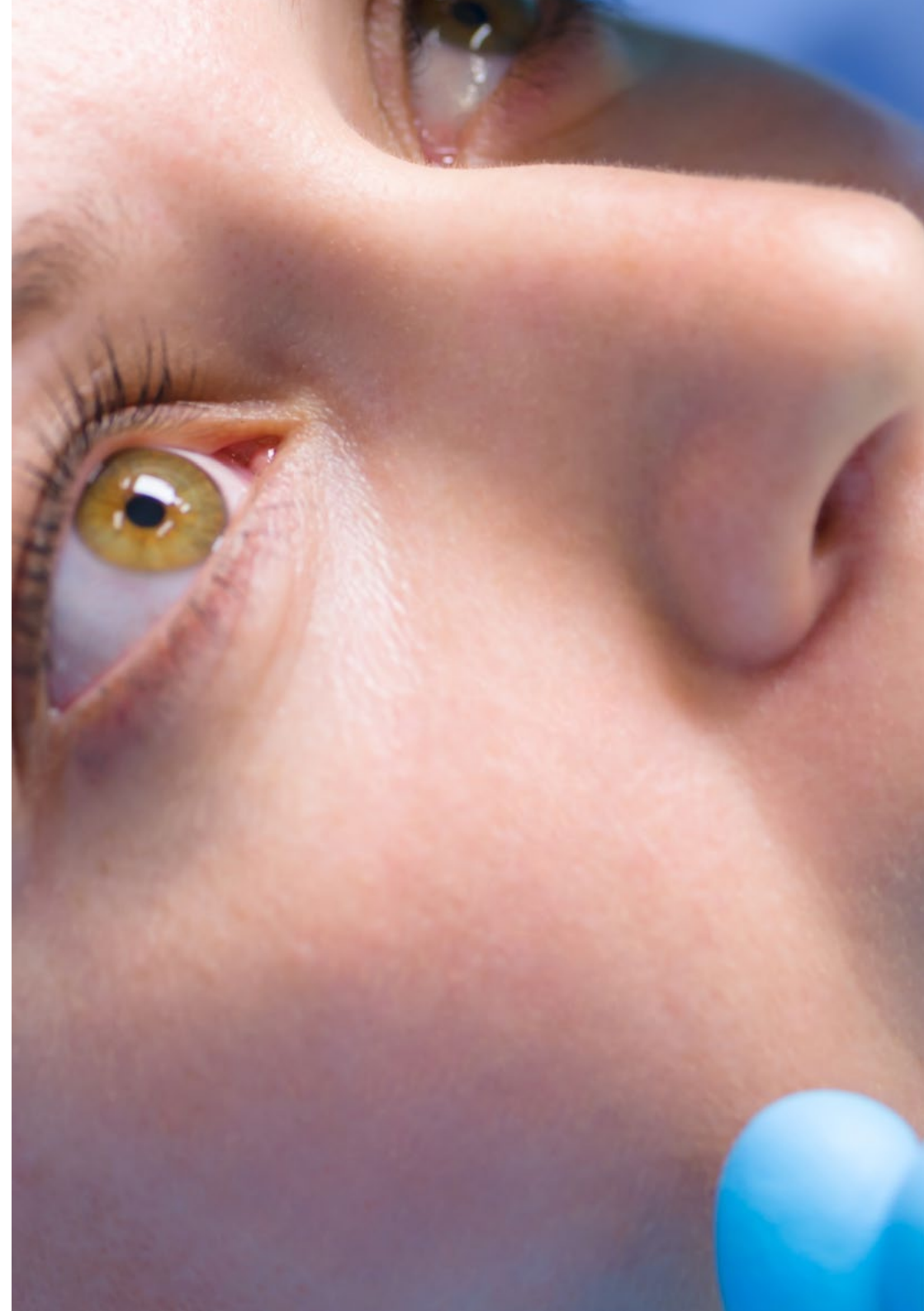


“

Ce Certificat en Marketing 2.0 Appliqué aux Cliniques Dentaires et le programme scientifique le plus complet et le plus récent du marché”

Module 1 Le marketing 2.0

- 1.1. L'importance du Branding pour la différenciation
 - 1.1.1. Identité visuelle
 - 1.1.2. Les étapes de la stratégie de marque
 - 1.1.3. L'image de marque comme stratégie de différenciation
 - 1.1.4. Des archétypes Junk pour donner de la personnalité à votre marque
- 1.2. Le site web et le blog d'entreprise de la clinique dentaire
 - 1.2.1. Les clés d'un site web efficace et fonctionnel
 - 1.2.2. Choisir le ton de voix des canaux de communication
 - 1.2.3. Avantages d'avoir un blog d'entreprise
- 1.3. Utilisation efficace des médias sociaux
 - 1.3.1. L'importance de la stratégie en matière de médias sociaux
 - 1.3.2. Outils d'automatisation pour les médias sociaux
- 1.4. Utilisation de la messagerie instantanée
 - 1.4.1. L'importance de la communication directe avec vos patients
 - 1.4.2. Canal pour les promotions personnalisées ou les messages de masse
- 1.5. Importance de la narration transmédia dans la communication 2.0
- 1.6. Comment créer des bases de données par la communication
- 1.7. Google Analytics pour mesurer l'impact de votre communication 2.0
- 1.8. Analyse de la situation
 - 1.8.1. Analyse de la situation extérieure
 - 1.8.2. Analyse de la situation interne
- 1.9. Détermination des objectifs
 - 1.9.1. Points clés de la fixation d'objectifs
- 1.10. Choix des stratégies
 - 1.10.1. Types de stratégies
- 1.11. Plan d'action
- 1.12. Budgets
 - 1.12.1. Allocation budgétaire
 - 1.12.2. Prévision des résultats
- 1.13. Méthodes de contrôle et de suivi et le suivi





“

*Une expérience éducative
unique, clé et décisive pour
stimuler votre développement
professionnel et sauter le pas”*

05

Méthodologie

Ce programme de formation offre une manière différente d'apprendre. Notre méthodologie est développée à travers un mode d'apprentissage cyclique: ***el Relearning***.

Ce système d'enseignement est utilisé, par exemple, dans les écoles de médecine les plus prestigieuses du monde et a été considéré comme l'un des plus efficaces par des publications de premier plan telles que le ***New England Journal of Medicine***.





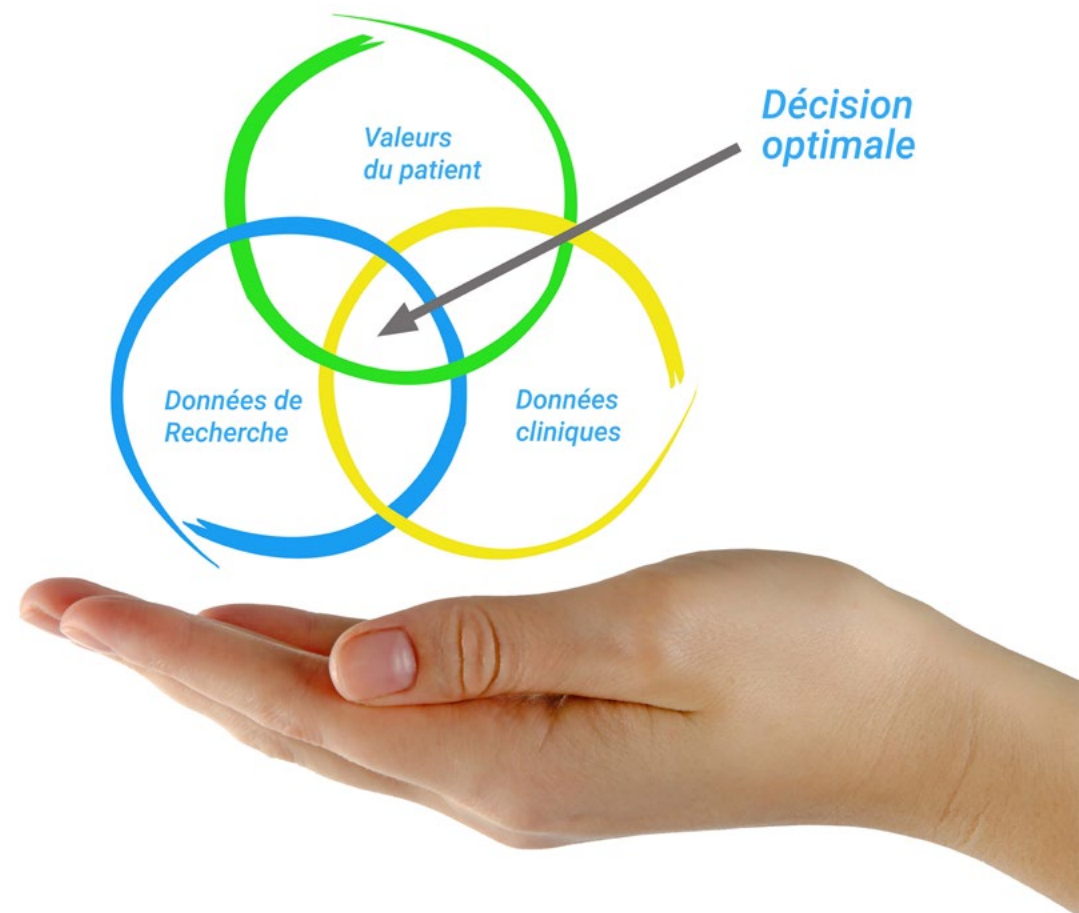
“

Découvrez Relearning, un système qui abandonne l'apprentissage linéaire conventionnel pour vous emmener à travers des systèmes d'enseignement cycliques: une façon d'apprendre qui s'est avérée extrêmement efficace, en particulier dans les matières qui nécessitent une mémorisation"

À TECH, nous utilisons la méthode des cas

Dans une situation clinique donnée: que doit faire un professionnel? Tout au long du programme, vous serez confronté à de multiples cas cliniques simulés, basés sur des patients réels, dans lesquels vous devrez enquêter, établir des hypothèses et finalement résoudre la situation. Il existe de nombreux faits scientifiques prouvant l'efficacité de cette méthode. Les spécialistes apprennent mieux, plus rapidement et plus durablement dans le temps.

Avec TECH, vous ferez l'expérience d'une méthode d'apprentissage qui révolutionne les fondements des universités traditionnelles du monde entier.



Selon le Dr Gérvas, le cas clinique est la présentation commentée d'un patient, ou d'un groupe de patients, qui devient un "cas", un exemple ou un modèle illustrant une composante clinique particulière, soit en raison de son pouvoir pédagogique, soit en raison de sa singularité ou de sa rareté. Il est essentiel que le cas soit ancré dans la vie professionnelle réelle, en essayant de recréer les véritables conditions de la pratique professionnelle du dentiste.

“

Saviez-vous que cette méthode a été développée en 1912, à Harvard, pour les étudiants en Droit? La méthode des cas consiste à présenter aux apprenants des situations réelles complexes pour qu'ils s'entraînent à prendre des décisions et pour qu'ils soient capables de justifier la manière de les résoudre. En 1924, elle a été établie comme une méthode d'enseignement standard à Harvard"

L'efficacité de la méthode est justifiée par quatre acquis fondamentaux:

1. Les dentistes qui suivent cette méthode parviennent non seulement à assimiler les concepts, mais aussi à développer leur capacité mentale au moyen d'exercices pour évaluer des situations réelles et appliquer leurs connaissances.
2. L'apprentissage est solidement traduit en compétences pratiques ce qui permet à l'étudiant de mieux s'intégrer dans le monde réel.
3. Grâce à l'utilisation de situations issues de la réalité, on obtient une assimilation plus simple et plus efficace des idées et des concepts.
4. Le sentiment d'efficacité de l'effort investi devient un stimulus très important pour les étudiants, qui se traduit par un plus grand intérêt pour l'apprentissage et une augmentation du temps passé à travailler sur le cours.



Relearning Methodology

À TECH, nous enrichissons la méthode des cas avec la meilleure méthodologie d'enseignement 100% en ligne du moment: le Relearning.

Notre Université est la première au monde à combiner l'étude de cas cliniques avec un système d'apprentissage 100% en ligne basé sur la pratique et combinant un minimum de 8 éléments différents dans chaque cours. Ceci représente une véritable révolution par rapport à une simple étude et analyse de cas.

Le dentiste apprendra à travers des études de cas réels ainsi qu'en s'exerçant à résoudre des situations complexes dans des environnements d'apprentissage simulés. Ces simulations sont développées à l'aide de logiciels de pointe pour faciliter l'apprentissage par immersion.



Selon les indicateurs de qualité de la meilleure université en ligne du monde hispanophone (Columbia University). La méthode Relearning, à la pointe de la pédagogie mondiale, a réussi à améliorer le niveau de satisfaction globale des professionnels finalisant leurs études.

Grâce à cette méthodologie, nous avons formé plus de 115.000 médecins avec un succès sans précédent et ce dans toutes les spécialités cliniques, quelle que soit la charge chirurgicale. Notre méthodologie d'enseignement est développée dans un environnement très exigeant, avec un corps étudiant universitaire au profil socio-économique élevé et dont l'âge moyen est de 43,5 ans.

Le Relearning vous permettra d'apprendre plus facilement et de manière plus productive tout en développant un esprit critique, en défendant des arguments et en contrastant des opinions: une équation directe vers le succès.

Dans notre programme, l'apprentissage n'est pas un processus linéaire mais il se déroule en spirale (nous apprenons, désapprenons, oublions et réapprenons). Par conséquent, nous combinons chacun de ces éléments de manière concentrique.

Selon les normes internationales les plus élevées, la note globale de notre système d'apprentissage est de 8,01.



Ce programme offre le meilleur matériel pédagogique, soigneusement préparé pour les professionnels:



Support d'étude

Tous les contenus didactiques sont créés par les spécialistes qui enseignent les cours. Ils ont été conçus en exclusivité pour la formation afin que le développement didactique soit vraiment spécifique et concret.

Ces contenus sont ensuite appliqués au format audiovisuel, pour créer la méthode de travail TECH en ligne. Tout cela, élaboré avec les dernières techniques afin d'offrir des éléments de haute qualité dans chacun des supports qui sont mis à la disposition de l'apprenant.



Techniques et procédures en vidéo

Nous vous rapprochons des dernières techniques, des dernières avancées pédagogiques à l'avant-garde des techniques dentaires actuelles. Tout cela, à la première personne, expliqué et détaillé rigoureusement pour atteindre une compréhension complète et une assimilation optimale. Et surtout, vous pouvez les regarder autant de fois que vous le souhaitez.



Résumés interactifs

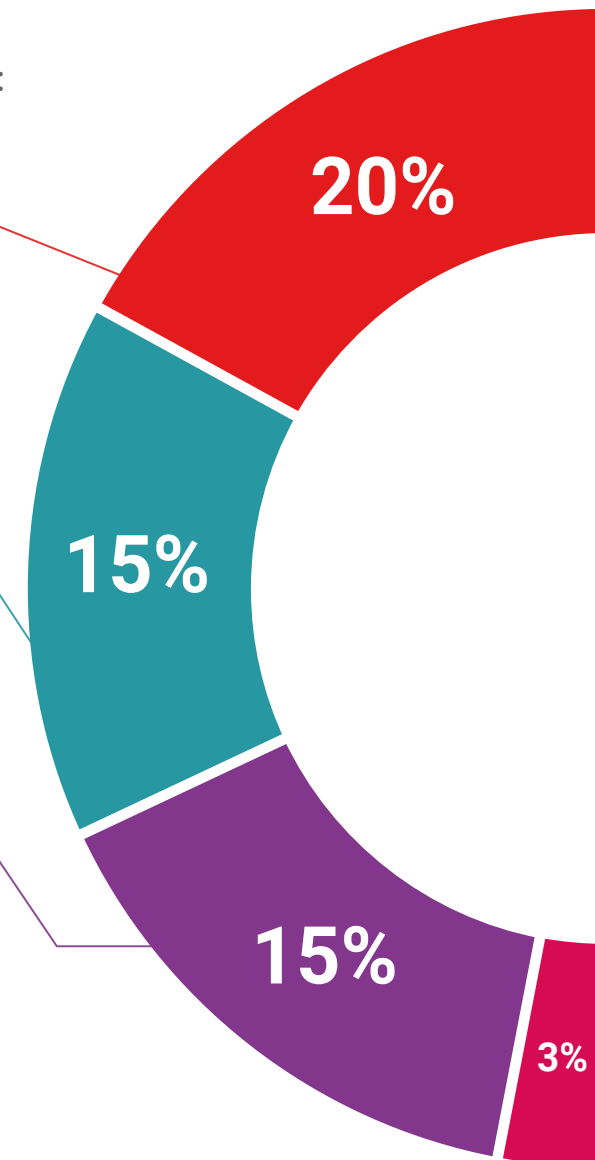
Nous présentons les contenus de manière attrayante et dynamique dans des dossiers multimédias comprenant des fichiers audios, des vidéos, des images, des diagrammes et des cartes conceptuelles afin de consolider les connaissances.

Ce système unique de formation à la présentation de contenu multimédia a été récompensé par Microsoft en tant que "European Success Story".



Bibliographie complémentaire

Articles récents, documents de consensus et directives internationales, entre autres. Dans la bibliothèque virtuelle de TECH, l'étudiant aura accès à tout ce dont il a besoin pour compléter sa formation.





Études de cas dirigées par des experts

Un apprentissage efficace doit nécessairement être contextuel. Pour cette raison, TECH présente le développement de cas réels dans lesquels l'expert guidera l'étudiant à travers le développement de la prise en charge et la résolution de différentes situations: une manière claire et directe d'atteindre le plus haut degré de compréhension.



Testing & Retesting

Les connaissances de l'étudiant sont périodiquement évaluées et réévaluées tout au long du programme, par le biais d'activités et d'exercices d'évaluation et d'auto-évaluation, afin que l'étudiant puisse vérifier comment il atteint ses objectifs.



Cours magistraux

Il existe des preuves scientifiques de l'utilité de l'observation par un tiers expert. La méthode "Learning from an Expert" renforce les connaissances et la mémoire, et donne confiance dans les futures décisions difficiles.



Guides d'action rapide

À TECH nous vous proposons les contenus les plus pertinents du cours sous forme de feuilles de travail ou de guides d'action rapide. Un moyen synthétique, pratique et efficace pour vous permettre de progresser dans votre apprentissage.



06 Diplôme

Le Certificat en Marketing 2.0 Appliqué aux Cliniques Dentaires vous garantit, en plus de la formation la plus rigoureuse et la plus actuelle, l'accès à un diplôme universitaire de Certificat délivré par TECH Université Technologique.



“

*Terminez ce programme avec succès
et recevez votre diplôme universitaire
sans avoir à vous soucier des
voyages ou de la paperasserie”*

Ce **Certificat en Marketing 2.0 Appliqué aux Cliniques Dentaires** contient le programme scientifique le plus complet et le plus actuel du marché.

Après avoir réussi l'évaluation, l'étudiant recevra par courrier postal* avec accusé de réception son correspondant diplôme de **Certificat** délivré par **TECH Université Technologique**.

Le diplôme délivré par **TECH Université Technologique** indiquera la note obtenue lors du Certificat, et répond aux exigences communément demandées par les bourses d'emploi, les concours et les commissions d'évaluation des carrières professionnelles.

Diplôme: **Certificat en Marketing 2.0 Appliqué aux Cliniques Dentaires**

N.° d'Heures Officielles: **175 h.**



future

santé confiance personnes

éducation information tuteurs

garantie accréditation enseignement

institutions technologie apprentissage

communauté engagement

service personnalisé innovation

connaissance présent qualité

en ligne formation

développement institutions

classe virtuelle langues

tech université
technologique

Certificat

Marketing 2.0 Appliqué
aux Cliniques Dentaires

Modalité: En ligne

Durée: 6 semaines

Diplôme: TECH Université Technologique

Heures de cours: 175 h.

Certificat

Marketing 2.0 Appliqué aux Cliniques Dentaires

