

Mastère Spécialisé

Gestion et Direction de
Cliniques Dentaires





Mastère Spécialisé Gestion et Direction de Cliniques Dentaires

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 12 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Intensité: 16h/semaine
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Accès au site web: www.techtitute.com/fr/odontologie/master/master-gestion-direction-cliniques-dentaires

Sommaire

01

Présentation

page 4

02

Objectifs

page 8

03

Compétences

page 12

04

Direction de la formation

page 16

05

Structure et contenu

page 20

06

Méthodologie

page 30

07

Diplôme

page 38

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.



“

Améliorez vos connaissances en gestion et management des 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.

Grâce à l'approche appliquée et structurée des contenus développés, l'objectif est que les étudiants acquièrent la capacité de faire face à leurs défis professionnels à partir d'une perspective différentielle en matière de gestion et de leadership, leur donnant ainsi un avantage clair pour réussir dans le cadre hautement compétitif du secteur dentaire.

Le programme est conçu pour fournir une spécialisation en ligne équivalente à 1 500 heures d'études. Toutes les connaissances théoriques et pratiques sont présentées par le biais d'applications en rapport direct avec les défis auxquels est confronté le gestionnaire d'une clinique dentaire au quotidien.

Ce **Mastère Spécialisé en Gestion et Direction de Cliniques Dentaires** contient le programme scientifique le plus complet et le plus actuel du marché. Les principales caractéristiques sont les suivantes:

- ◆ Développement de cas pratiques de gestion et de leadership présentés par des experts en gestion de cliniques dentaires
- ◆ Son contenu graphique, schématique et éminemment pratique est conçu pour fournir une information rigoureuse et ciblée sur les domaines essentiels à la pratique professionnelle du manager
- ◆ Contient des exercices pratiques où le processus d'auto-évaluation peut être réalisé pour améliorer l'apprentissage
- ◆ Système d'apprentissage interactif
- ◆ Tout cela sera complété par des cours théoriques, des questions à l'expert, des forums de discussion sur des sujets controversés et un travail de réflexion individuel
- ◆ 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 Mastère Spécialisé 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 Gestion et Direction de Cliniques Dentaires, vous obtiendrez un Mastère Spécialisé de TECH Université Technologique"

Son corps enseignant comprend des professionnels du domaine de la Gestion et 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, il permettra au professionnel un apprentissage situé et contextuel, c'est-à-dire un environnement simulé qui fournira un apprentissage immersif programmé pour s'entraîner dans des situations réelles.

La conception de ce programme est basée sur l'Apprentissage Par les Problèmes, grâce auquel le gestionnaire doit essayer de résoudre les différentes situations de pratique professionnelle qui se présentent tout au long du programme. Pour cela, le professionnel sera assisté d'un système vidéo interactif innovant créé par des experts reconnus dans le domaine de la Gestion et Direction de Cliniques Dentaires et possédant une grande expérience de l'enseignement.

Découvrez les dernières tendances en matière de Gestion et Direction de Cliniques Dentaires.

Développez vos compétences en gestion grâce à ce Mastère Spécialisé et améliorez vos compétences professionnelles.



02 Objectifs

Le Mastère Spécialisé en Gestion et Direction de Cliniques Dentaires vise à promouvoir votre développement personnel et professionnel.





“

L'objectif principal de ce Mastère Spécialisé 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 L'apprentissage continue et spécifique dans le secteur de la gestion et du management d'entreprise



Mettez vos connaissances à jour grâce au programme en Gestion et Direction de Cliniques Dentaires”



Objectifs spécifiques

Module 1. Les piliers de la gestion d'un cabinet dentaire

- ♦ Décrire la situation actuelle et les tendances futures des modèles de gestion et de la gestion des affaires cliniques-dentaires 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 efficacement aux entreprises cliniques-dentaires
- ♦ Découvrir et analyser les points clés des modèles commerciaux réussis des principales cliniques dentaires afin d'accroître la motivation, l'inspiration et la mentalité stratégique des futurs gestionnaires

Module 2. Conception de votre clinique dentaire

- ♦ Apprenez à identifier et à décrire efficacement la proposition de valeur commerciale de la pratique dentaire comme une base solide pour établir une stratégie de marketing et de vente ultérieure
- ♦ Apprenez la méthode de validation pour la création et l'innovation des modèles d'affaires les plus couramment utilisés dans tous les secteurs d'activité, avec une application pratique et spécifique dans le secteur des cliniques dentaires

Module 3. Introduction au Marketing

- ♦ 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

Module 4. Le marketing 2.0

- ♦ 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

Module 5. La valeur du capital humain

- ♦ Acquérir des compétences de gestion fondées sur le leadership qui facilitent une communication efficace avec l'équipe, favorisant la création d'un environnement de travail sain axé sur des objectifs communs et l'obtention de résultats
- ♦ Apprenez les concepts fondamentaux de la gestion des ressources humaines pour mener les processus de recrutement et protéger le talent de l'équipe qui compose la clinique dentaire
- ♦ Apprendre à répartir les tâches en fonction de la définition des rôles, favorisant ainsi un environnement de travail sain, équilibré et productif

Module 6. Gestion des équipes

- ♦ Développer une méthode efficace de gestion d'équipe, de prise de décision et de résolution de conflits basée sur le modèle d'intelligence émotionnelle et les techniques de coaching organisationnel
- ♦ Réfléchir aux caractéristiques du leader dans les organisations et renforcer les compétences de gestion pour un leadership réussi en appliquant les dernières techniques de coaching et d'intelligence émotionnelle

Module 7. Qualité et gestion du temps dans le cabinet dentaire

- ♦ Concevoir des procédures de travail axées sur un modèle de productivité et de qualité pour la clinique dentaire, basé sur la philosophie de l'amélioration continue
- ♦ Utiliser des outils numériques qui facilitent la planification et la gestion efficaces des tâches de la clinique dentaire, ce qui permet de réaliser d'importantes économies à court terme

Module 8. Gestion des achats et des entrepôts

- ♦ Appliquer les outils et les procédures de travail indispensables à une gestion optimale des achats et des entrepôts de ressources, ce qui permet d'éviter les flux improductifs de dépenses
- ♦ Développer des compétences en matière de négociation pour traiter avec les fournisseurs, les clients et la direction de l'équipe dans le but d'obtenir des résultats positifs win-win

Module 9. Coûts et finances appliqués aux cliniques dentaires

- ♦ Maîtriser les principaux outils financiers pour faciliter les décisions clés fondées sur des données objectives
- ♦ Acquérir des connaissances importantes sur l'analyse des coûts afin de comprendre l'état actuel de votre entreprise en termes de rentabilité et de pouvoir définir des scénarios futurs

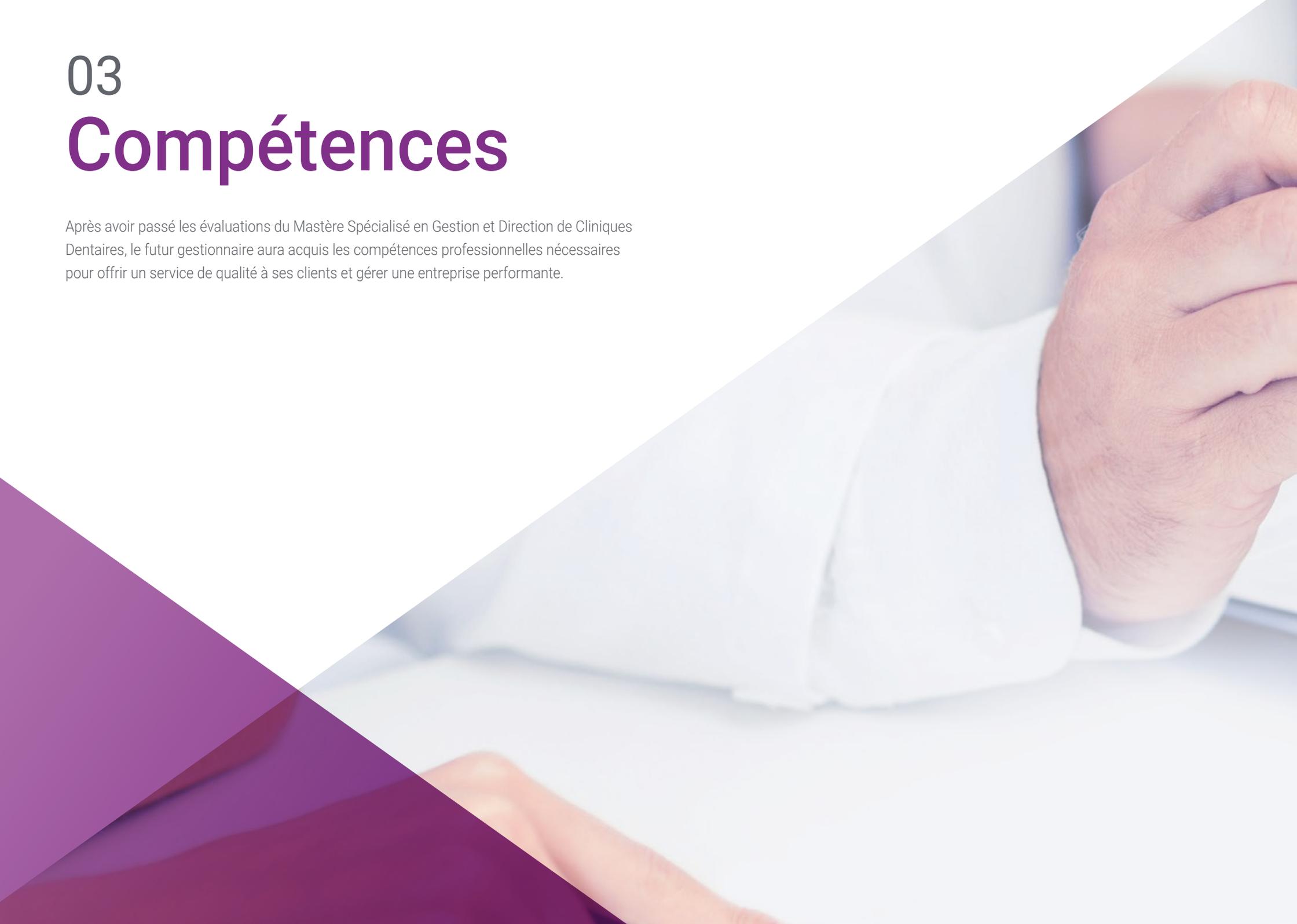
Module 10. Soins dentaires

- ♦ Expliquer les principaux devoirs et obligations morales liés à l'évolution du professionnel dentaire dans l'environnement de l'entreprise, en mettant l'accent sur les soins aux patients

03

Compétences

Après avoir passé les évaluations du Mastère Spécialisé en Gestion et Direction de Cliniques Dentaires, le futur gestionnaire aura acquis les compétences professionnelles nécessaires pour offrir un service de qualité à ses clients et gérer une entreprise performante.



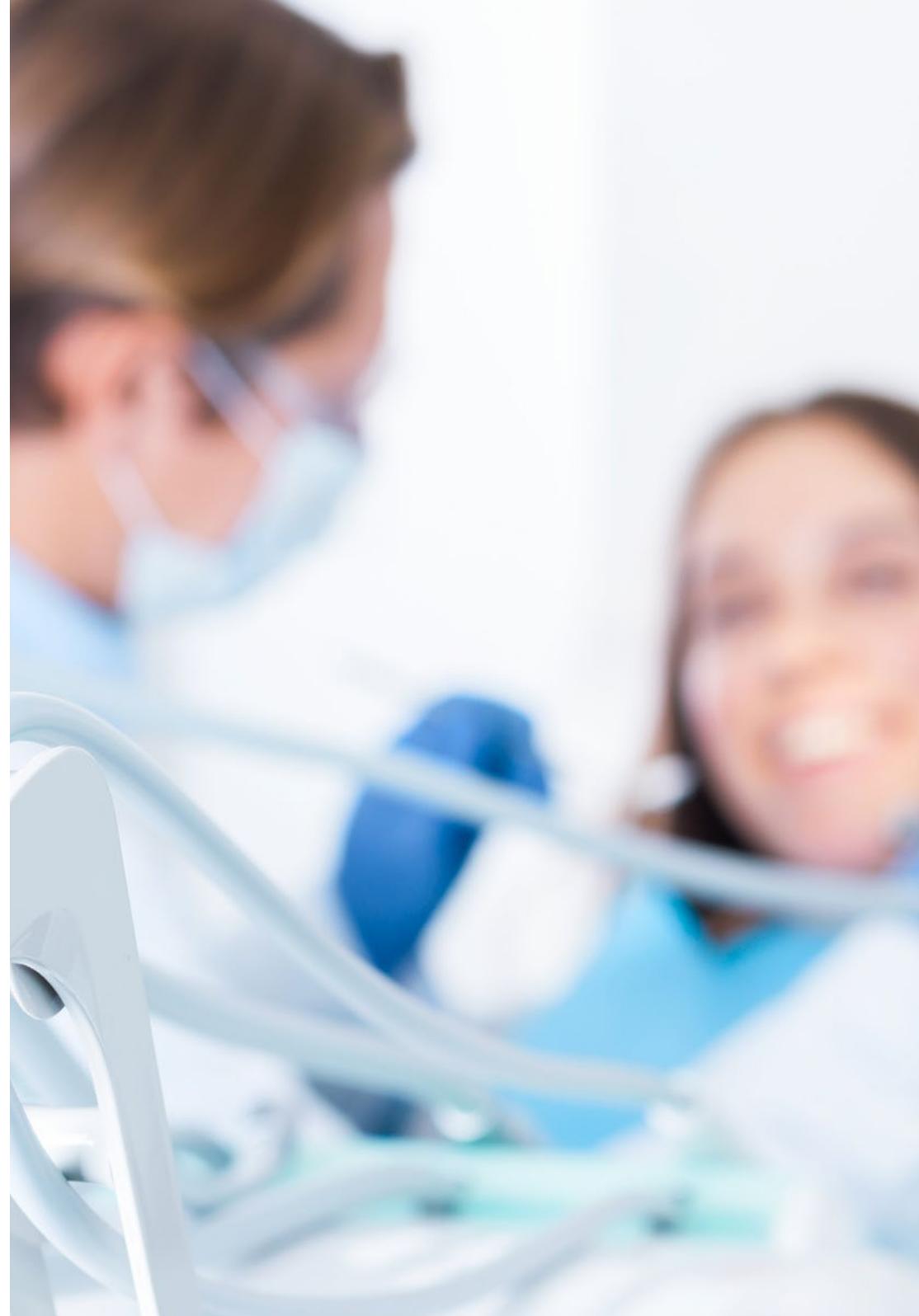
“

Nous vous accompagnons dans le processus de création et de développement de votre entreprise afin qu'elle devienne un projet solide avec des perspectives de croissance"



Compétences générales

- ♦ Maîtriser et interpréter des connaissances qui offrent à l'apprenant la possibilité d'être original dans le développement du modèle d'entreprise
- ♦ Appliquer techniques, stratégies et les compétences en matière de résolution de problèmes dans des environnements nouveaux ou non familiers dans des contextes multidisciplinaires) liés au secteur clinico-dentaire
- ♦ Effectuer des analyses et des synthèses, grâce auxquelles ils améliorent leurs capacités de prise de décision dans le domaine de la gestion des entreprises
- ♦ Communiquent vos résultats de manière claire et sans ambiguïté





Compétences spécifiques

- ♦ Hiérarchiser le rôle de chacun des membres de l'équipe au sein de la clinique dentaire
- ♦ Gérer correctement les stratégies existantes pour intégrer, récompenser et attirer les talents en matière de capital humain
- ♦ Appliquer efficacement les modalités de recrutement pour gérer la paie et ainsi parvenir à une formation correcte de la rémunération des membres de l'équipe du cabinet dentaire
- ♦ Définir des protocoles d'action permettant la réalisation correcte des tâches dans la clinique dentaire, en intégrant des outils de suivi pour le contrôle et l'évaluation de l'application de ces protocoles
- ♦ Réaliser des enquêtes de satisfaction pour élaborer et mettre en œuvre des améliorations adaptées aux besoins des patients du cabinet dentaire
- ♦ Identifier les types de coûts qui surviennent dans une clinique dentaire afin de calculer le coût horaire de ces derniers et d'établir la tarification appropriée
- ♦ Calculez les principaux ratios de viabilité d'un projet de création d'une clinique dentaire
- ♦ Détecter et anticiper les nouvelles tendances de gestion dans le secteur des cliniques dentaires
- ♦ Savoir développer la meilleure stratégie d'entreprise en fonction des objectifs à atteindre
- ♦ Savoir gérer et diriger une équipe dans le secteur clinique-dentaire
- ♦ Organiser et mettre en œuvre la fonction achat dans une clinique
- ♦ Définir et évaluer les processus de sélection des fournisseurs, d'approvisionnement et de fourniture, en contribuant à assurer le flux des matériaux nécessaires au bon fonctionnement de la clinique
- ♦ Contrôler les stocks de manière efficace, améliorant ainsi la gestion des actifs fixes
- ♦ Négocier intelligemment et simplement pour obtenir les conditions les plus favorables pour le développement correct du cabinet dentaire
- ♦ Développer la profession dentaire sur des bases éthiques et morales



L'évolution du monde des affaires rend nécessaire l'acquisition de certaines compétences en matière de gestion C'est pourquoi chaque manager, ou future manager, doit constamment mettre à jour et améliorer ses compétences en matière de management"

04

Direction de la formation

Le corps enseignant du programme comprend d'éminents spécialistes en Gestion et Direction de Cliniques Dentaires et d'autres domaines connexes, qui apportent l'expérience de leur travail à cette spécialisation. En outre, d'autres spécialistes de prestige participent à sa conception et à son élaboration, complétant ainsi le programme de manière interdisciplinaire.





“

Apprenez des professionnels de premier plan, les dernières avancées en matière de Gestion et Direction de 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 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

05

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 spécialisation actuelle pour pouvoir gérer des entreprises performantes, et engagés dans un enseignement de qualité grâce aux nouvelles technologies éducatives.



“

Ce Mastère Spécialisé en Gestion et Direction de Cliniques Dentaires contient le programme scientifique le plus complet et le plus actuel du marché”

Module 1. Les piliers de la gestion d'un cabinet dentaire

- 1.1. Introduction à la gestion d'un cabinet dentaire
 - 1.1.1. Concept de gestion
 - 1.1.2. Objectif de la gestion
- 1.2. La vision entrepreneuriale du cabinet dentaire
 - 1.2.1. Définition de l'entreprise: approche du cabinet dentaire en tant qu'entreprise de services
 - 1.2.2. Éléments de l'entreprise appliqués aux cabinets dentaires
- 1.3. La figure du manager
 - 1.3.1. Description du poste de direction dans les cliniques dentaires
 - 1.3.2. Les fonctions du manager
- 1.4. Formes d'organisation des entreprises
 - 1.4.1. Le propriétaire
 - 1.4.2. La personne morale en tant que propriétaire d'un cabinet dentaire
- 1.5. Connaissance du secteur clinico-dentaire
- 1.6. Terminologie et concepts clés du management et de la gestion d'entreprise
- 1.7. Modèles actuels de cliniques dentaires couronnés de succès

Module 2. Conception de votre clinique dentaire

- 2.1. Introduction et objectifs
- 2.2. Situation actuelle du secteur clinico-dentaire
 - 2.2.1. Niveau international
- 2.3. L'évolution du secteur clinique-dentaire et ses tendances
 - 2.3.1. Niveau international
- 2.4. Analyse de la concurrence
 - 2.4.1. Analyse des prix
 - 2.4.2. Analyse de la différenciation
- 2.5. Analyse SWOT



- 2.6. Comment concevoir la maquette Canvas de votre clinique dentaire?
 - 2.6.1. Segment de clientèle
 - 2.6.2. Besoins
 - 2.6.3. Solutions
 - 2.6.4. Chaînes
 - 2.6.5. Proposition de valeur
 - 2.6.6. Structure des revenus
 - 2.6.7. Structure des coûts
 - 2.6.8. Avantages concurrentiels
 - 2.6.9. Chiffres clés
- 2.7. Méthode de validation de votre modèle d'entreprise: Cycle *Lean Startup*
 - 2.7.1. Cas 1: validation de votre modèle au stade de la création
 - 2.7.2. Cas 2: appliquer la méthode pour innover votre modèle actuel
- 2.8. L'importance de valider et d'améliorer le modèle économique de votre cabinet dentaire
- 2.9. Comment définir la proposition de valeur de notre clinique dentaire?
- 2.10. Mission, vision et valeurs
 - 2.10.1. Mission
 - 2.10.2. Vision
 - 2.10.3. Valeurs
- 2.11. Définition du patient cible
- 2.12. Emplacement optimal de ma clinique
 - 2.12.1. Plan d'étage
- 2.13. Niveaux d'effectifs optimaux
- 2.14. Importance d'un modèle de recrutement conforme à la stratégie définie
- 2.15. Les clés pour définir la politique de prix
- 2.16. Financement externe vs. Financement interne
- 2.17. Analyse de la stratégie d'un cas de réussite d'une clinique dentaire

Module 3. Introduction au Marketing

- 3.1. Principaux principes de base du *marketing*
 - 3.1.1. Les variables de base du *Marketing*
 - 3.1.2. L'évolution du concept de *marketing*
 - 3.1.3. Le *marketing* en tant que système d'échange
- 3.2. Nouvelles tendances en matière de *marketing*
 - 3.2.1. Évolution et avenir du *marketing*
- 3.3. L'intelligence émotionnelle appliquée au *marketing*
 - 3.3.1. Qu'est-ce que l'intelligence émotionnelle?
 - 3.3.2. Comment appliquer l'intelligence émotionnelle à votre stratégie de *marketing*?
- 3.4. Le *marketing* social et la responsabilité sociale des entreprises
- 3.5. *Marketing* interne
 - 3.5.1. *Marketing* traditionnel (*Marketing Mix*)
 - 3.5.2. *Marketing* de recommandation
 - 3.5.3. *Marketing* de contenu
- 3.6. *Marketing* externe
 - 3.6.1. *Marketing* opérationnel
 - 3.6.2. *Marketing* stratégique
 - 3.6.3. *Inbound Marketing*
 - 3.6.4. *Email Marketing*
 - 3.6.5. *Marketing d'influenceurs*
- 3.7. *Marketing* interne vs. *Marketing* externe
- 3.8. Techniques de fidélisation des patients
 - 3.8.1. L'importance de la rétention des patients
 - 3.8.2. Les outils numériques appliqués à la rétention des patients

Module 4 Le marketing 2.0

- 4.1. L'importance du *Branding* pour la différenciation
 - 4.1.1. Identité visuelle
 - 4.1.2. Les étapes de la stratégie de *branding*
 - 4.1.3. L'image de marque comme stratégie de différenciation
 - 4.1.4. Des archétypes Junk pour donner de la personnalité à votre marque
- 4.2. Le site web et le blog d'entreprise de la clinique dentaire
 - 4.2.1. Les clés d'un site web efficace et fonctionnel
 - 4.2.2. Choisir le ton de voix des canaux de communication
 - 4.2.3. Avantages d'avoir un blog d'entreprise
- 4.3. Utilisation efficace des médias sociaux
 - 4.3.1. L'importance de la stratégie en matière de médias sociaux
 - 4.3.2. Outils d'automatisation pour les médias sociaux
- 4.4. Utilisation de la messagerie instantanée
 - 4.4.1. L'importance de la communication directe avec vos patients
 - 4.4.2. Canal pour les promotions personnalisées ou les messages de masse
- 4.5. Importance de la narration transmédia dans la communication 2.0
- 4.6. Comment créer des bases de données par la communication?
- 4.7. Google Analytics pour mesurer l'impact de votre communication 2.0
- 4.8. Analyse de la situation
 - 4.8.1. Analyse de la situation extérieure
 - 4.8.2. Analyse de la situation interne
- 4.9. Détermination des objectifs
 - 4.9.1. Points clés de la fixation d'objectifs
- 4.10. Choix des stratégies
 - 4.10.1. Types de stratégies
- 4.11. Plan d'action
- 4.12. Budgets
 - 4.12.1. Allocation budgétaire
 - 4.12.2. Prévision des résultats
- 4.13. Méthodes de contrôle et de suivi et le suivi

Module 5. La valeur du capital humain

- 5.1. Introduction à la gestion des ressources humaines
- 5.2. Culture d'entreprise et climat de travail
- 5.3. L'équipe
 - 5.3.1. L'équipe dentaire
 - 5.3.2. L'équipe auxiliaire
 - 5.3.3. Administration et gestion
- 5.4. Organigramme de notre cabinet dentaire
 - 5.4.1. Organigramme de la clinique: hiérarchie
 - 5.4.2. Description des départements dans l'organigramme
 - 5.4.3. Descriptions de poste pour chaque département
 - 5.4.4. Attribution des tâches pour chaque poste
 - 5.4.5. Coordination des services
- 5.5. Introduction à la gestion du travail et des ressources humaines
- 5.6. Stratégies d'incorporation du capital humain
 - 5.6.1. Stratégie de sélection du personnel
 - 5.6.2. Stratégie de recrutement
- 5.7. Politique de rémunération
 - 5.7.1. Rémunération fixe
 - 5.7.2. Rémunération variable
- 5.8. Rémunération variable
 - 5.8.1. Qu'est-ce que la rétention des talents?
 - 5.8.2. Avantages de la rétention des talents dans un cabinet dentaire
 - 5.8.3. Moyens de retenir les talents
- 5.9. Stratégie de gestion des absences
 - 5.9.1. L'importance de la planification de la gestion des absences
 - 5.9.2. Les moyens de gérer les absences dans un cabinet dentaire
- 5.10. La relation de travail
 - 5.10.1. Le contrat de travail
 - 5.10.2. Temps de travail



- 5.11. Modalités de recrutement
 - 5.11.1. Types et modalités des contrats de travail
 - 5.11.2. Modifications substantielles du contrat de travail
 - 5.11.3. Inefficacité, suspension et résiliation du contrat de travail
- 5.12. Gestion des salaires
 - 5.12.1. La gestion: l'allié intelligent du dentiste
 - 5.12.2. Cotisations de sécurité sociale
 - 5.12.3. Retenue d'impôt sur le revenu des personnes physiques

Module 6. Gestion des équipes

- 6.1. Qu'est-ce que le leadership personnel?
- 6.2. L'importance d'appliquer la règle des 33 %
- 6.3. Avantages de la mise en œuvre d'une culture de leadership dans le cabinet dentaire
- 6.4. Quel type de leadership est le mieux adapté à la gestion de votre cabinet dentaire?
 - 6.4.1. Leadership autocratique
 - 6.4.2. Leadership par objectifs
 - 6.4.3. Un leadership fondé sur des valeurs
- 6.5. Compétences personnelles en matière de leadership
 - 6.5.1. Réflexion stratégique
 - 6.5.2. L'importance de la vision du dirigeant
 - 6.5.3. Comment développer une attitude autocritique saine?
- 6.6. Compétences en leadership interpersonnel
 - 6.6.1. Communication assertive
 - 6.6.2. Capacité à déléguer
 - 6.6.3. Donner et recevoir un *Feedback*
- 6.7. Intelligence émotionnelle appliquée aux résolutions de conflit
 - 6.7.1. Identifier les émotions de base du jeu d'acteur
 - 6.7.2. L'importance de l'écoute active
 - 6.7.3. L'empathie comme compétence personnelle essentielle
 - 6.7.4. Comment identifier le détournement des émotions
 - 6.7.5. Comment parvenir à des accords "Win-Win" ?
- 6.8. Les avantages de la technique de la constellation organisationnelle

- 6.9. Techniques de motivation pour retenir les talents
 - 6.9.1. Reconnaissance
 - 6.9.2. Attribution des responsabilités
 - 6.9.3. Promotion de la santé au travail
 - 6.9.4. Fournir des incitations
- 6.10. L'importance de l'évaluation des performances

Module 7. Qualité et gestion du temps dans le cabinet dentaire

- 7.1. Qualité appliquée aux traitements proposés
 - 7.1.1. Définition de la qualité en odontologie
 - 7.1.2. Standardisation des processus dans la clinique dentaire
- 7.2. Principes de gestion de la qualité
 - 7.2.1. Qu'est-ce qu'un système de gestion de la qualité?
 - 7.2.2. Avantages pour l'organisation
- 7.3. Qualité dans l'exécution des tâches
 - 7.3.1. Protocoles: définition
 - 7.3.2. Protocoles: objectifs de leur application
 - 7.3.3. Protocoles: avantages de leur mise en œuvre
 - 7.3.4. Exemple pratique: protocole de visite
- 7.4. Outils de suivi et de révision des protocoles
- 7.5. L'amélioration continue dans les cliniques dentaires
 - 7.5.1. Qu'est-ce que l'amélioration continue?
 - 7.5.2. Phase 1: consultation
 - 7.5.3. Phase 2: Apprentissage
 - 7.5.4. Phase 3: Suivi
- 7.6. Qualité pour l' satisfaction des patients
 - 7.6.1. Enquêtes de satisfaction
 - 7.6.2. Mise en œuvre de l'enquête de satisfaction
 - 7.6.3. Rapports d'amélioration



- 7.7. Rapports d'amélioration
 - 7.7.1. Étude de cas n° 1: protocole de gestion des urgences
 - 7.7.2. Etude de cas 2: préparation d'une enquête de satisfaction
- 7.8. Gestion de la santé et de la sécurité au travail dans une clinique dentaire
 - 7.8.1. Importance de définir les principales tâches dans le cabinet dentaire
 - 7.8.2. Technique de productivité «une tâche, un responsable»
 - 7.8.3. Gestionnaires de tâches numériques
- 7.9. Standardisation du temps dans les traitements dentaires
 - 7.9.1. L'importance de la collecte de données temporelles
 - 7.9.2. Comment documenter la normalisation du temps?
- 7.10. Méthodologie de recherche pour l'optimisation des processus de qualité
- 7.11. Description du modèle de gestion de la qualité des services dentaires
- 7.12. L'audit de santé: les phases

Module 8. Gestion des achats et des entrepôts

- 8.1. L'importance d'une bonne planification des achats
- 8.2. Responsabilités de la fonction achats dans un cabinet dentaire
- 8.3. Gestion efficace de notre entrepôt
 - 8.3.1. Coûts d'entreposage
 - 8.3.2. Inventaire de sécurité
 - 8.3.3. Enregistrement du matériel entrant et sortant
- 8.4. Les étapes du processus d'achat
 - 8.4.1. Rechercher des informations et envisager des alternatives
 - 8.4.2. Évaluation et prise de décision
 - 8.4.3. Suivi et contrôle
- 8.5. Les modes d'exécution des comptes et la gestion des comptes
 - 8.5.1. Adapter le type de commande à nos besoins
 - 8.5.2. Gestion des risques
- 8.6. Relation avec le fournisseur
 - 8.6.1. Types de relations
 - 8.6.2. Politique de paiement

- 8.7. Négociation dans les achats
 - 8.7.1. Connaissances et compétences nécessaires
 - 8.7.2. Les étapes du processus de négociation
 - 8.7.3. Conseils pour une négociation réussie
- 8.8. La qualité dans les achats
 - 8.8.1. Avantages pour l'ensemble de la clinique
 - 8.8.2. Paramètres de mesure
- 8.9. Indicateurs d'efficacité
- 8.10. Nouvelles tendances dans la gestion des achats

Module 9. Coûts et finances appliqués aux cliniques dentaires

- 9.1. Coûts et finances appliqués aux cliniques dentaires
- 9.2. Le bilan
 - 9.2.1. Composition du bilan
 - 9.2.2. Actif
 - 9.2.3. Passif
 - 9.2.4. Actions
 - 9.2.5. Interprétation du bilan
- 9.3. Le compte de résultat
 - 9.3.1. Composition du compte de résultat
 - 9.3.2. Interprétation du compte de résultat
- 9.4. Introduction à la comptabilité des furets
- 9.5. Avantages de la mise en œuvre
- 9.6. Les coûts fixes dans le cabinet dentaire
 - 9.6.1. Définition des coûts fixes
 - 9.6.2. Coûts fixes d'un cabinet dentaire typique
 - 9.6.3. Coût/heure du professionnel
- 9.7. Coûts variables dans une clinique dentaire
 - 9.7.1. Définition des coûts variables
 - 9.7.2. Coûts variables d'un cabinet dentaire typique
- 9.8. Coût/heure d'un cabinet dentaire

- 9.9. Échelles de traitement
- 9.10. Bénéfice du traitement
- 9.11. Stratégie *Pricing*
- 9.12. Introduction
- 9.13. Factures et autres documents de paiement
 - 9.13.1. La facture: signification et contenu minimal
 - 9.13.2. Autres documents de paiement
- 9.14. Autres documents de paiement
 - 9.14.1. Organisation administrative
 - 9.14.2. La gestion des recettes et des paiements
 - 9.14.3. Le budget de la trésorerie
 - 9.14.4. Analyse ABC des patients
 - 9.14.5. Mauvaises créances
- 9.15. Modalités de financement Externe
 - 9.15.1. Financement bancaire
 - 9.15.2. *Leasing* (location financière)
 - 9.15.3. Différences entre *Leasing* et *Renting*
 - 9.15.4. Escompte de papier commercial
- 9.16. Analyse des liquidités de votre clinique
- 9.17. Analyse de la rentabilité de votre clinique
- 9.18. Analyse de la dette



Module 10. Soins dentaires

- 10.1. Concepts de base
 - 10.1.1. Définition et objectifs
 - 10.1.2. Domaines d'application
 - 10.1.3. Acte clinique
 - 10.1.4. Le dentiste
- 10.2. Principes généraux
 - 10.2.1. Principe d'égalité des patients
 - 10.2.2. Priorité des intérêts du patient
 - 10.2.3. Fonctions professionnelles du dentiste
- 10.3. Soins aux patients
 - 10.3.1. Traiter avec le patient
 - 10.3.2. Le patient mineur
 - 10.3.3. Liberté de choix du praticien
 - 10.3.4. Liberté d'acceptation et de refus des patients
- 10.4. Le dossier médical
- 10.5. Le secret professionnel
 - 10.5.1. Concept et contenu
 - 10.5.2. Concept et contenu
 - 10.5.3. Exceptions au secret professionnel
 - 10.5.4. Fichiers informatiques
- 10.6. Publicité
 - 10.6.1. Exigences de base pour une publicité professionnelle
 - 10.6.2. Mention des titres
 - 10.6.3. Publicité professionnelle
 - 10.6.4. Actions ayant un effet publicitaire possible



*Une expérience de spécialisation
unique, clé et décisive pour stimuler
votre développement professionnel*

06

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

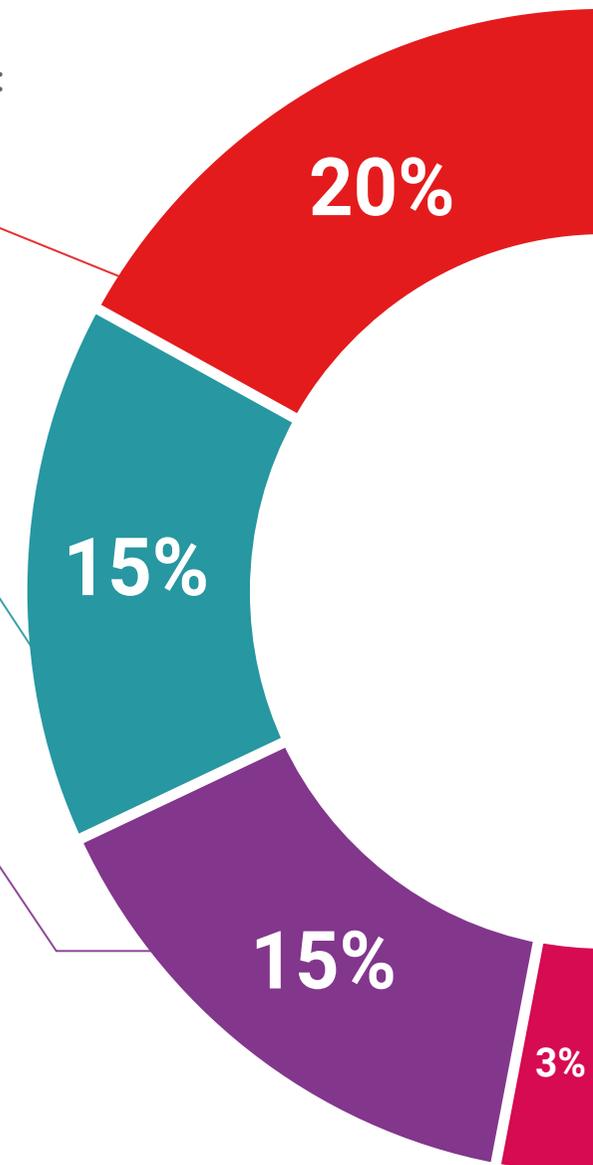
Nous présentons les contenus de manière attrayante et dynamique dans des dossiers multimédias comprenant des fichiers audios, des vidéos, des images, des diagrammes et des cartes conceptuelles afin de consolider les connaissances.

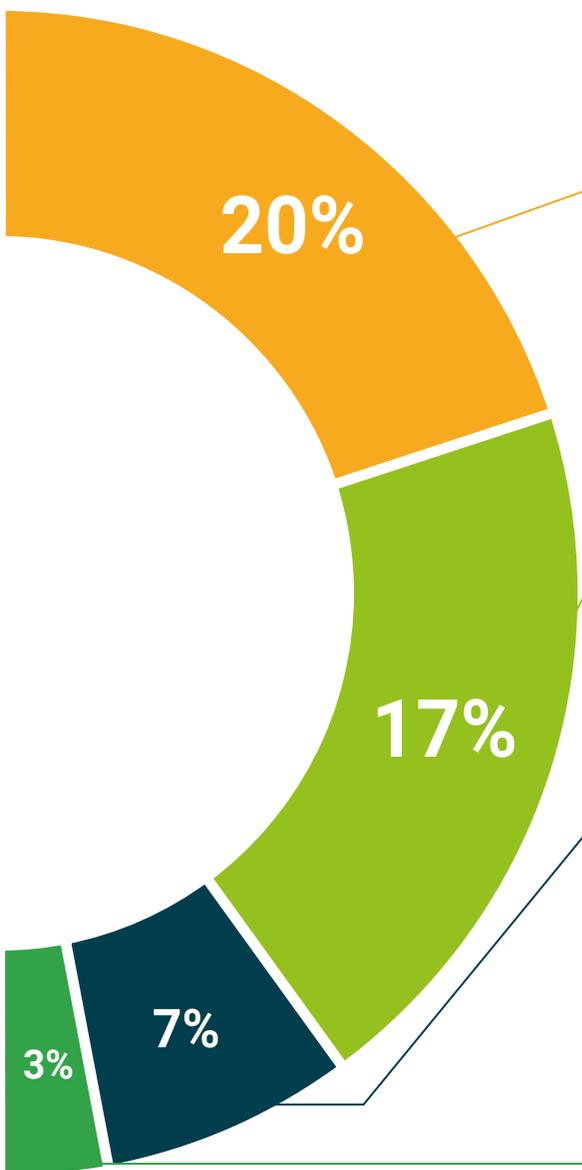
Ce système unique de formation à la présentation de contenu multimédia a été récompensé par Microsoft en tant que "European Success Story".



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.



07 Diplôme

Le Mastère Spécialisé en Gestion et Direction de Cliniques Dentaires vous garantit, en plus de la formation la plus rigoureuse et la plus actuelle, l'accès à un diplôme universitaire de Mastère Spécialisé 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 **Mastère Spécialisé en Gestion et Direction de 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 **Mastère Spécialisé** délivré par **TECH Université Technologique**.

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

Diplôme: **Mastère Spécialisé en Gestion et Direction de Cliniques Dentaires**
N.° d'Heures Officielles: **1.500 h.**



*Si l'étudiant souhaite que son diplôme version papier possède l'Apostille de La Haye, TECH EDUCATION fera les démarches nécessaires pour son obtention moyennant un coût supplémentaire.

future

santé confiance personnes

éducation information tuteurs

garantie accréditation enseignement

institutions technologie apprentissage

communauté engagement

service personnalisé innovation

connaissance présent qualités

en ligne formation

développement institutions

classe virtuelle langues

tech université
technologique

Mastère Spécialisé Gestion et Direction de Cliniques Dentaires

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 12 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Intensité: 16h/semaine
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Mastère Spécialisé

Gestion et Direction de Cliniques Dentaires

