

Certificat Avancé

Design et Marketing
de Cliniques Dentaires





tech université
technologique

Certificat Avancé

Design et Marketing de Cliniques Dentaires

Modalit  : En ligne

Durée : 6 mois

Diplôme : TECH Université Technologique

Heures de cours 450 h.

Accès web: www.techitute.com/odontologie/diplome-universite/diplome-universite-design-marketing-cliniques-dentaires

Sommaire

01

Présentation

page 4

02

Objectifs

page 8

03

Direction de la formation

page 8

04

Structure et contenu

page 16

05

Méthodologie

page 22

06

Diplôme

page 30

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 Design et Marketing de 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 Avancé en Design et Marketing de Cliniques Dentaires** contient le programme éducatif le plus complet et le mieux adapté du marché actuel. Les caractéristiques les plus importantes sont:

- ◆ Développement d'études de cas présentées par des experts des différentes spécialités liées à la gestion et à la direction des 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 Design et Marketing de Cliniques Dentaires
- ◆ Système d'apprentissage interactif basé sur des algorithmes pour la prise de décision sur les situations problématiques posées.
- ◆ Les contenus sont disponibles 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 Certificat Avancé 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 conception et marketing des cliniques dentaires, vous obtiendrez une qualification par TECH Université Technologique"

Son corps enseignant comprend des professionnels du domaine de Design et Marketing 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 Problèmes. Ainsi le médecin devra essayer de résoudre les différentes situations de pratique professionnelle qui se présentent à lui tout au long du programme. Cela se fera à l'aide d'un système vidéo interactif innovant créé par des experts reconnus dans le domaine du Design et Marketing de Cliniques Dentaires et ayant une grande expérience de l'enseignement.

Ce Certificat Avancé permet de vous former dans des environnements simulés, qui offrent un apprentissage immersif programmé pour vous 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 Avancé en Design et Marketing de Cliniques Dentaires vise à promouvoir votre développement personnel et professionnel.





“

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 Avancé 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 Design et Marketing de Clinique Dentaire"





Objectifs spécifiques

Module 1 Conception de votre clinique dentaire

- ♦ Apprenez à identifier et à décrire efficacement la proposition de valeur de l'activité du cabinet 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 2 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 3 Marketing 2.0

- ♦ Approfondir les outils de communication numérique qu'il est essentiel de maîtriser en cette ère 2.0, afin que la proposition de valeur de la clinique dentaire atteigne les 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 de Design et Marketing de Cliniques Dentaires, apportent l'expérience de leur travail à cette formation.

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





Apprenez auprès de professionnels de référence, les dernières avancées en matière de Design et Marketing de Cliniques Dentaires”

Directeur invité international

Chyree Heirs-Alexandre est une Spécialiste en Gestion de la Santé Publique qui possède une grande expérience dans la gestion des opérations des cabinets médicaux. En tant que Directrice du Centre Médical Familial de Worcester aux États-Unis, elle a travaillé à l'amélioration de la santé et du bien-être des habitants de Worcester. Elle a notamment offert son aide à des populations culturellement diverses en leur donnant accès à des services sociaux et à des soins primaires. Son objectif est de garantir des soins abordables, de qualité et complets, quelle que soit la capacité de paiement des patients.

Son engagement permanent en faveur de la Santé Publique l'a conduit à défendre l'idée que les services et les politiques de santé devraient être axés sur le bien-être et la qualité de vie. Dans cette optique, elle a occupé le poste de Directrice Adjointe de la Gestion du Cabinet au Brockton Neighbourhood Health Centre. À ce poste, elle a approfondi ses compétences en matière de coordination des activités qui se déroulent dans les centres médicaux.

En tant que spécialiste de ce secteur, Heirs-Alexandre vise à fournir une administration des soins de santé efficace, basée sur les outils et stratégies organisationnels les plus récents. À cet égard, il a travaillé dans une grande variété de domaines pour promouvoir la santé et prévenir les maladies dans les communautés. Dans cette optique, en 2020, il a participé aux efforts de vaccination lors de la pandémie de COVID-19, en veillant à ce que toutes les personnes aient accès à la vaccination contre cette maladie.

Parmi ses principales fonctions, elle a collaboré à des programmes de prévention des maladies et à la promotion d'habitudes saines, entre autres. Chyree Heirs-Alexandre est Directrice Associée et Cheffe des Opérations à l'École d'Odontologie de Harvard. À ce titre, elle est responsable de la gestion des activités quotidiennes et du personnel de soutien du centre.



Mme Heirs-Alexandre, Chyree

- ♦ Directrice des Opérations à l'École d'Odontologie de Harvard, Boston, USA
- ♦ Fondatrice de la société Orchids in Bloom Credentialing
- ♦ Directrice des Opérations Cliniques au Centre de Santé Familial de Worcester
- ♦ Directrice adjointe de la Gestion du Cabinet au Brockton Neighborhood Health Center
- ♦ Coordinatrice de l'Accréditation à Stamford Health
- ♦ Spécialiste de l'Accréditation chez NextGen Healthcare
- ♦ Coordinatrice des Opérations de Santé chez Vein Restoration Center - Corporate Medical Industry
- ♦ Assistante Clinicienne à l'Hopital de Stamford
- ♦ Master en Santé Publique de l'Université du Southern New Hampshire
- ♦ Diplôme en Administration des Soins de Santé du Charter Oak State College

“

Grâce à TECH, vous pourrez apprendre avec les meilleurs professionnels du monde”

Direction



Gil, Andrés

- ♦ Directeur-gérant à la Clinique Pilar Roig Odontologie
- ♦ Cofondateur et PDG de MedicalDays
- ♦ Master en gestion (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 émotionnelle en entreprise

Professeurs

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 Profesional
- ◆ Fondatrice de l'European Leadership Center à Miami, USA
- ◆ Fondatrice du Centre de haute performance humaine Anna Fortea à Valence, en Espagne
- ◆ CoFondatrice d'Eseox
- ◆ Présidente de l'INA (International Neurocoaching Association)
- ◆ Psychologie à l'UOC et Neurosciences à UPenn, Université de Pennsylvanie, USA
- ◆ Coach CAC Certifiée par le Centre de Haut Rendement Humain IESEC



"Profitez de l'occasion pour vous informer sur les derniers développements dans le domaine et appliquez-les à votre pratique quotidienne"

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.



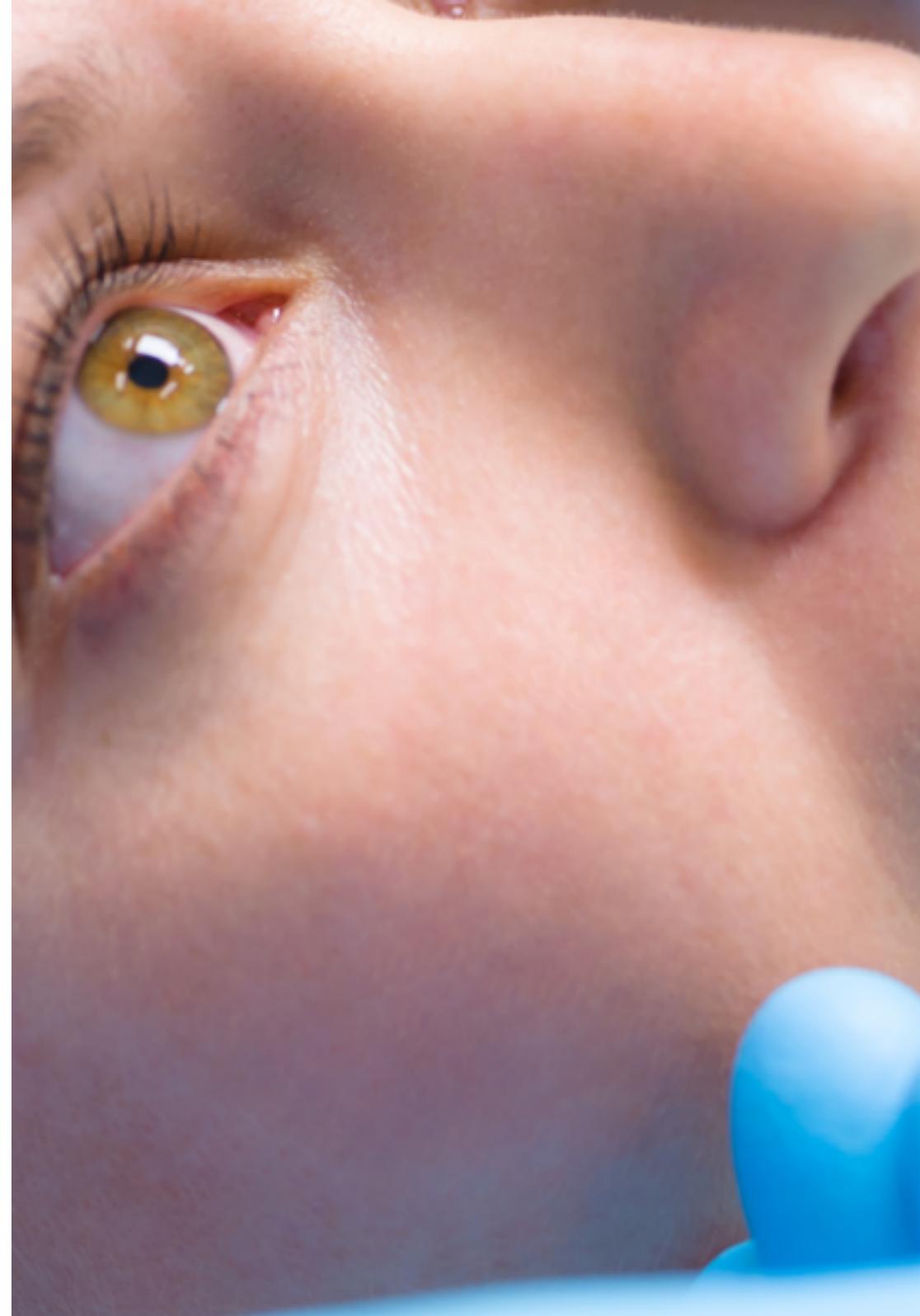


“

Ce Certificat Avancé en Design et Marketing de Cliniques Dentaires contient le programme éducatif le plus complet et le mieux adapté du marché actuel”

Module 1 Conception de votre clinique dentaire

- 1.1. Introduction et objectifs
- 1.2. Situation actuelle du secteur clinico-dentaire
 - 1.2.2. Niveau international
- 1.3. L'évolution du secteur clinique dentaire et ses tendances
 - 1.3.2. Niveau international
- 1.4. Analyse de la concurrence
 - 1.4.1. Analyse des prix
 - 1.4.2. Analyse de la différenciation
- 1.5. Analyse SWOT
- 1.6. Comment concevoir le modèle Canvas pour votre cabinet dentaire
 - 1.6.1. Segment de clientèle
 - 1.6.2. Besoins
 - 1.6.3. Solutions
 - 1.6.4. Canaux
 - 1.6.5. Proposition de valeur
 - 1.6.6. Structure des revenus
 - 1.6.7. Structure des coûts
 - 1.6.8. Avantages concurrentiels
 - 1.6.9. Chiffres clés
- 1.7. Méthode de validation de votre modèle d'entreprise : cycle *Lean Startup*
 - 1.7.1. Cas 1 : validation de votre modèle au stade de la création
 - 1.7.2. Cas 2 : appliquer la méthode pour innover votre modèle actuel
- 1.8. L'importance de valider et d'améliorer le modèle économique de votre clinique dentaire
- 1.9. Comment définir la proposition de valeur de notre clinique dentaire spécialisés ?
- 1.10. Mission, vision et valeurs
 - 1.10.1 Mission
 - 1.10.2 Vision
 - 1.10.3 Valeurs
- 1.11. Définition du patient cible
- 1.12. Emplacement optimal de ma clinique spécialisés
 - 1.12.1 Plan d'étage





- 1.13. Taille optimale du personnel
- 1.14. Importance d'un modèle de recrutement conforme à la stratégie définie
- 1.15. Les clés pour définir la politique de prix
- 1.16. Financement externe vs. Financement interne
- 1.17. Analyse de la stratégie d'un cas de réussite d'une clinique dentaire

Module 2 Introduction au Marketing

- 2.1. Les fondements principales Marketing
 - 2.1.1. Principes de base du marketing
 - 2.1.2. Évolution du concept de marketing
 - 2.1.3. Le marketing en tant que système d'échange
- 2.2. Nouvelles tendances en matière de marketing
 - 2.2.1. Évolution et avenir du marketing
- 2.3. L'intelligence émotionnelle appliquée au marketing
 - 2.3.1. Qu'est-ce que l'intelligence émotionnelle ?
 - 2.3.2. Comment appliquer l'intelligence émotionnelle à votre stratégie de marketing ?
- 2.4. Marketing social et responsabilité sociale des entreprises
- 2.5. Marketing interne
 - 2.5.1. Marketing traditionnel (marketing mix)
 - 2.5.2. Marketing de référence
 - 2.5.3. Marketing de contenu
- 2.6. Marketing externe
 - 2.6.1. Marketing opérationnel
 - 2.6.2. Marketing stratégique
 - 2.6.3. *Inbound* marketing
 - 2.6.4. Email Marketing.
 - 2.6.5. Marketing des influenceurs
- 2.7. Marketing interne vs. Marketing externe
- 2.8. Techniques de fidélisation des patients
 - 2.8.1. L'importance de la fidélité des patients
 - 2.8.2. Les outils numériques appliqués à l'engagement des patients

Module 3 Marketing 2.0

- 3.1. L'importance du Branding pour la différenciation
 - 3.1.1. Identité visuelle
 - 3.1.2. Les étapes du *Branding*
 - 3.1.3. *Branding* comme stratégie de différenciation
 - 3.1.4. Des archétypes Junk pour donner de la personnalité à votre marque
- 3.2. Le site web et le blog d'entreprise de la clinique dentaire
 - 3.2.1. Les clés d'un site web efficace et fonctionnel
 - 3.2.2. Choisir le ton de voix des canaux de communication
 - 3.2.3. Avantages d'avoir un blog d'entreprise
- 3.3. Utilisation efficace des médias sociaux
 - 3.3.1. L'importance de la stratégie en matière de réseaux sociaux
 - 3.3.2. Outils d'automatisation pour les médias sociaux
- 3.4. Utilisation de la messagerie instantanée
 - 3.4.1. L'importance de la communication directe avec vos patients
 - 3.4.2. Canal pour les promotions personnalisées ou les messages de masse
- 3.5. Importance de la narration transmédia dans la communication 2.0
- 3.6. Comment créer des bases de données par la communication ?
- 3.7. Google Analytics pour mesurer l'impact de votre communication 2.0
- 3.8. Analyse de la situation
 - 3.8.1. Analyse de la situation extérieure
 - 3.8.2. Analyse de la situation interne
- 3.9. Détermination des objectifs
 - 3.9.1. Points clés de la fixation d'objectifs
- 3.10.1. Choix des stratégies
 - 3.10.1. Types de stratégies
- 3.11. Plan d'action
- 3.12. Budgets
 - 3.12.1. Allocation budgétaire
 - 3.12.2. Prévision des performances
- 3.13. Méthodes de contrôle et de suivi





“

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

05

Méthodologie

Ce programme de spécialisation offre une manière différente d'apprendre. Notre méthodologie est développée à travers un mode d'Apprentissage Cyclique

: ***le Relearning.***

Ce système d'enseignement s'utilise, notamment, dans les Écoles de Médecine les plus prestigieuses du monde. De plus il a été considéré comme l'une des méthodes les plus efficaces par des magazines scientifiques de renom comme par exemple le ***New England Journal of Medicine.***





“

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

À TECH, nous utilisons la méthode des cas

Dans une situation donnée, que devrait faire un professionnel? Tout au long du programme, les étudiants seront confrontés à de multiples cas cliniques simulés, basés sur des patients réels, dans lesquels ils devront enquêter, établir des hypothèses et résoudre la situation. Il existe de nombreuses preuves scientifiques prouvant l'efficacité de cette méthode. Les spécialistes apprennent mieux, plus rapidement et plus durablement dans le temps.

À 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. Elle a été établie comme méthode d'enseignement standard à Harvard en 1924”

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

TECH est la première Université au monde à combiner les Études de Cas avec un système d'Apprentissage 100% en ligne basé sur la répétition, qui combine 8 éléments didactiques différents dans chaque leçon.

Nous enrichissons les Études de Cas avec la meilleure méthode d'enseignement 100% en ligne : le Relearning.

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 qui facilitent l'apprentissage immersif.



Placée à l'avant-garde pédagogique mondiale, la méthode Relearning a réussi à améliorer les niveaux de satisfaction globale des professionnels qui terminent leurs études, par rapport aux indicateurs de qualité de la meilleure université en ligne (L'Université de Columbia).

Grâce à cette méthodologie, nous avons formé plus de 115.000 dentistes avec un succès sans précédent 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 avec moins d'efforts et plus de performance, en vous impliquant davantage dans votre formation, en développant un esprit critique, en défendant des arguments et en contrastant les opinions: une équation directe vers le succès.

Dans notre Certificat, l'apprentissage n'est pas un processus linéaire, mais se déroule en spirale (apprendre, désapprendre, oublier et réapprendre). Par conséquent, nous combinons chacun de ces éléments de manière concentrique.

La note globale du système d'apprentissage TECH est de 8.01, conformément aux normes internationales les plus élevées.



Ce programme, vous offre le meilleur matériel pédagogique, spécialement préparé pour vous:



Matériel d'étude

Tous les contenus didactiques sont créés spécifiquement par les spécialistes qui enseignent le programme, de sorte que le développement didactique soit vraiment spécifique et concret.

Ces contenus sont ensuite appliqués au format audiovisuel ce qui créera notre façon de travailler 100% en ligne. Tout cela avec les dernières techniques, qui offrent des cours de haute qualité dans chacun des supports mis à la disposition de l'étudiant.



Techniques et procédures disponibles en vidéo

TECH rapproche l'étudiant des dernières techniques, des dernières avancées pédagogiques et de l'avant-garde des techniques dentaires actuelles. Tout cela, avec la plus grande rigueur, expliqué et détaillé pour contribuer à l'assimilation et à la compréhension de l'étudiant. Et surtout, vous pouvez les visionner autant de fois que vous le souhaitez.



Résumés interactifs

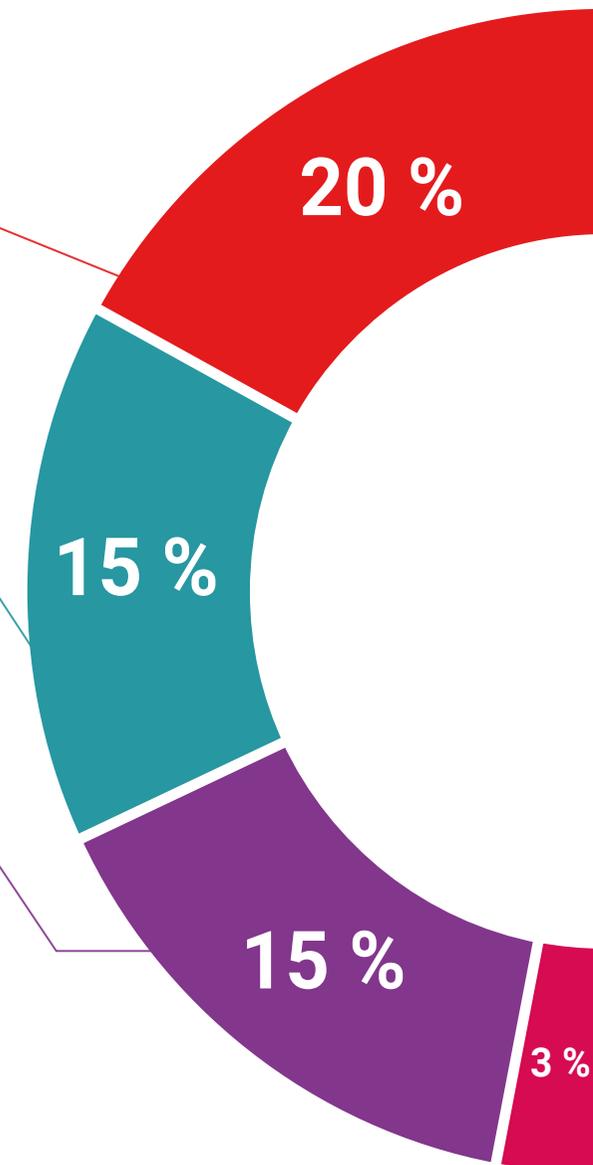
L'équipe TECH présente les contenus de manière attrayante et dynamique par des capsules multimédias qui comprennent des audios, des vidéos, des images, des diagrammes et des cartes conceptuelles afin de renforcer les connaissances.

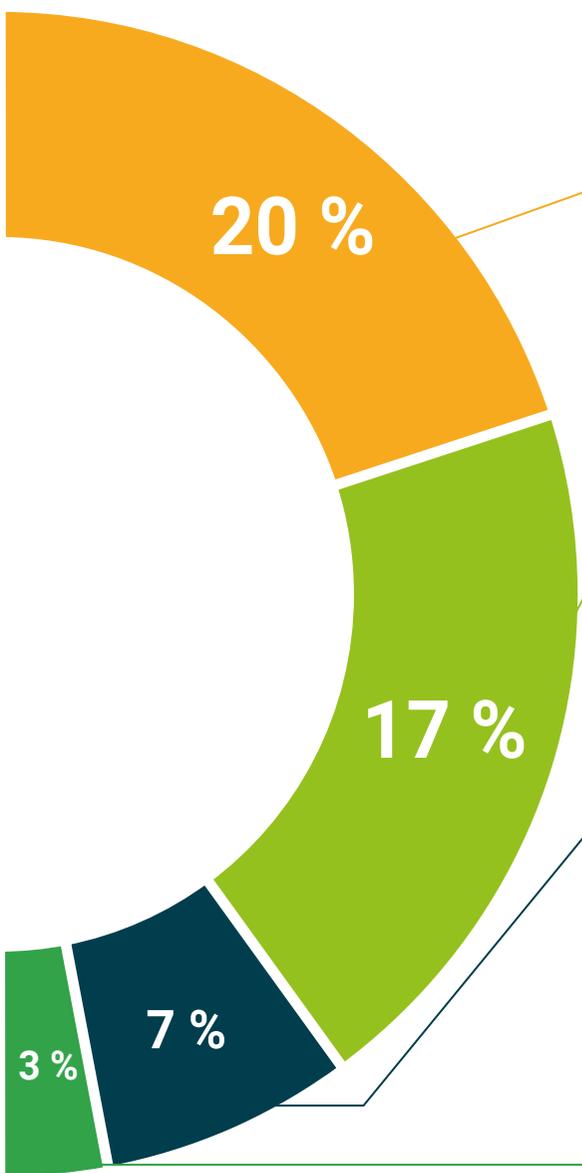
Ce système unique de formation à la présentation de contenus multimédias a été récompensé par Microsoft en tant que "European Success Story".



Lectures complémentaires

Articles récents, documents de consensus et directives internationales, entre autres. Dans notre bibliothèque virtuelle TECH, vous aurez accès à tout ce dont vous avez besoin pour compléter votre 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 l'attention, et la résolution de différentes situations: une manière claire et directe d'atteindre le plus haut degré de compréhension.



Testing & Retesting

Nous évaluons et réévaluons périodiquement vos connaissances tout au long du programme, par le biais d'activités et d'exercices d'évaluation et d'auto-évaluation : vous pouvez ainsi constater vos avancées et savoir si vous avez atteint vos objectifs.



Cours magistraux

Il existe des preuves scientifiques de l'utilité de l'observation par un tiers expert. Le Learning From an Expert renforce la connaissance et le souvenir et apporte la sécurité dans nos décisions difficiles à venir.



Guides d'action rapide

TECH propose les contenus les plus pertinents, sous forme de feuilles de travail ou de guides d'action rapide. Une manière synthétique, pratique et efficace d'aider les élèves à progresser dans leur apprentissage.



06 Diplôme

En plus de la spécialisation la plus rigoureuse et la plus actuelle qu'il soit, le Certificat Avancé en Design et Marketing de Cliniques Dentaires garantit l'accès à un diplôme délivré par TECH Université Technologique.





Complétez ce programme avec succès et recevez votre diplôme sans déplacements, ni formalités administratives”

Ce **Certificat Avancé en Design et Marketing de Cliniques Dentaires** contient le programme éducatif le plus complet et le mieux adapté du marché actuel.

Une fois que l'étudiant aura réussi les évaluations, il recevra par courrier avec accusé de réception son diplôme de **Certificat Avancé** délivré par **TECH Université Technologique**.

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

Diplôme : **Certificat Avancé en Design et Marketing de Cliniques Dentaires**

N.º heures officielles : **450 h.**



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

tech universit 
technologique

Certificat Avancé
Design et Marketing
de Cliniques Dentaires

Modalità : En ligne

Durée : 6 mois

Dipl me : TECH Université Technologique

Heures de cours 450 h.

Certificat Avancé

Design et Marketing de Cliniques Dentaires

