



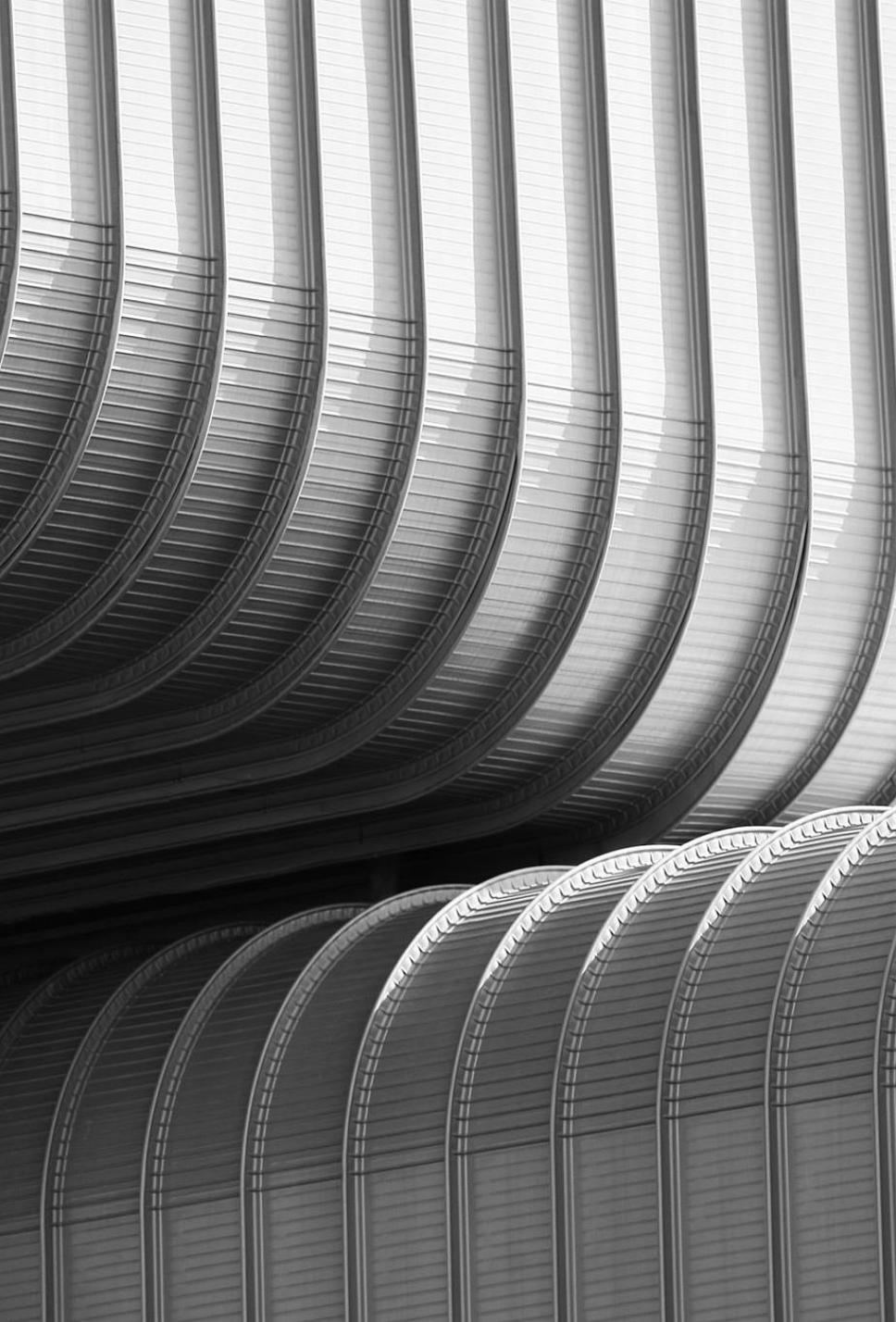
MBA

**MBA EN GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE
CLÍNICAS DENTALES**



ÍNDICE:

• PRESENTACIÓN	Pág 3
• METODOLOGÍA	Pág 4
• ¿A QUIEN VA DIRIGIDO?	Pág 5
• BENEFICIOS.	Pág 6
• PROGRAMA	Pág 7
• CLASES TEÓRICO-PRÁCTICAS	Pág. 8
• PROFESORADO	Pág 16
• INSCRIPCIÓN	Pág 21
• LUGAR DE CELEBRACIÓN	Pág 22
• PATROCINADOR	pág 23



PRESENTACIÓN

MBA en Gestión y Dirección de Clínicas, Odontólogos dirigido a empresarios, directivos, emprendedores, trabajadores del sector médico, gestión clínicas dentales y cualquier persona que pretenda adquirir los conocimientos directivos y técnicos necesarios para la dirección y organización de clínicas dentales.

DOBLE TITULACIÓN

- Titulación de MBA en Gestión y Dirección de Clínicas con 60 ECTS 1500 Horas
- Titulación COACH DENTAL
 - **Avalada por ANCED, AEEN y EUPHE**
- **La gestión de una clínica** exige tener en cuenta muchos aspectos del día a día. Estar en constante formación es clave para poder gozar de éxito en un sector tan competitivo como es el dental.
- **Nuestro objetivo** es ofrecerle conocimientos y herramientas para mejorar el control en la gestión del negocio, el desarrollo de un protocolo en la atención al paciente, técnicas para trabajar el lado emocional de éstos y formación para realizar reuniones efectivas, participativas y motivadoras con su equipo.

METODOLOGÍA:

Las clases son presenciales se pueden realizar en nuestro centro o en directo por ZOOM.

Nuestro MBA en Gestión y Dirección de Clinicas Dentales responde a la necesidad de nuestros alumnos de realizar una formación de alto nivel sin comprometer gran parte de su tiempo en desplazamientos al centro de formación.

Este máster permite al alumno programar su tiempo de estudio de manera compatible con su actividad personal y profesional diaria.

El Máster consta de 8 módulos con 7 sesiones de formación presencial u Online que se impartirán 1 sábado al mes, con clases de 4 horas de 10:00 a 14:00. Servirán como complemento para la persona que haya realizado un trabajo previo de autoestudio.

El material didáctico está en la Plataforma Online y el alumno podrá acceder a un campus virtual, comenzando el autoestudio que ayudará a la realización de las evaluaciones y el trabajo de fin de máster.





¿A QUIEN VA DIRIGIDO?

El programa está orientado a Odontólogos, Estomatólogos, y/o personal de la clínica: También a personas interesadas en mejorar la experiencia del paciente, mejorar el bienestar laboral y aumentar el rendimiento del negocio.

El MBA supone una visión completa de cómo mejorar la experiencia del paciente. Las ponencias del profesorado, serán muy útiles para entender cómo ellos han logrado vertebrar su clínica dental a través de un servicio odontológico estrella (estética, ortodoncia, odontopediatría, cirugía, sueño...). Su implementación en tu clínica dental generará un antes y un después en la experiencia de pacientes y en la facturación.

¿Te imaginas contar con un equipo de alto rendimiento que lleve las cifras de facturación al doble en un ambiente de compromiso y felicidad?

Un máster que supondrá para ti un cambio radical e paradigma acerca de cuáles son tus límites y de cuáles es la verdadera dimensión de tu rol como agente del cambio en tu clínica dental.

¿QUE BENEFICIOS OBTIENES CON ESTE MBA?

- Poder establecer nuevos protocolos en **la atención al paciente**.
- Desarrollar tus **habilidades de comunicación con el paciente** para gestionar el **NO** del paciente y convertirlo en un **SI**.
- Entender el cambio en el sector y obtener **ideas de mejora**.
- Herramientas y habilidades para **aumentar la aceptación de los planes de tratamiento**.
- Competencias para **liderar y motivar**.
- Herramientas para el **control del negocio**.
- Para la obtención del Título es obligatoria la asistencia a todos los módulos.

PROGRAMA:



Módulo I: Gestión y Dirección de Clínica



Módulo II: Gestión Comercial y Protocolo Clínico



Modulo II: Recursos Humanos



Módulo IV: Protocolo Doctores



Módulo V: Protocolo de Recepción y equipo auxiliar (Higienistas)



Módulo VI: Marketing



Módulo VII: Coaching Dental y PNL



MÓDULO VIII: Prevención de riesgos laborales



CLASES TEÓRICO

MÓDULO I (FRANCISCO ALONSO) GESTIÓN Y DIRECCIÓN CLÍNICA 8 DE OCTUBRE

Organigrama de la Clínica y por qué se ha de estipular así

¿Cual es el objetivo de una clínica?

¿Cómo diferenciarlos del resto de clínicas?

La importancia del uniforme

La excelencia de la clínica, cómo diferenciarlos del resto

Cómo establecer horarios del equipo de doctores.

Agendas y días por especialidad

¿Cuánto cuesta la hora de gabinete?

¿Cómo marcar los precios?

¿Cómo diferenciarme de la competencia?

¿Qué servicio queremos ofrecer? Especialidades o No

La aptitud de cada uno de los miembros del equipo

Cómo fidelizar a nuestro paciente

¿Cómo evaluar a nuestro equipo?

MÓDULO II (INÉS NAVAS)

GESTIÓN COMERCIAL

5 DE NOVIEMBRE

¿Qué es la gestión comercial?

Proceso comercial

Oportunidades de venta

Planificar la gestión

Objetivos mensuales

Gastos de clínica

Coste hora gabinete

Tratamientos rentables

Estrategias con criterio

Optimizar agendas

Asignar tareas

Plan de acción

Protocolo Clínico

Organización horaria

Elementos para el éxito

MÓDULO III (ALEJANDRO ZORITA)
RECURSOS HUMANOS
3 DE DICIEMBRE

Equipo Clínica y sus Funciones

Habilidades y Competencias

Función de Recursos Humanos

Gestión Administrativa

Contrato de Trabajo

Tipos de Contrato

Documentación de Doctores

Gestión Administrativa

Convenio y política salarial

MÓDULO IV (FRAN ALONSO)
PROTOCOLO COMERCIAL Y DOCTORES
14 DE ENERO

Protocolo Doctores

Comunicación con el pacientes

Protocolo Comercial

Exposición plan de tratamiento

Formas de pago

MÓDULO V (INÉS NAVAS)
PROTOCOLO DE EQUIPO AUXILIAR Y RECEPCIÓN
4 DE FEBRERO

Protocolo de Recepción

Protocolo Auxiliares

Habilidades Comunicativas

Cómo llamar al paciente

Cómo comunicarnos de manera efectiva y afectiva

MÓDULO VI (INÉS NAVAS)
MARKETING DENTAL
4 DE MARZO

Marketing de Clínica Odontológica

Marketing de Servicios

Estrategia de Marketing de servicios

Marketing Interno

Marketing de relación y fidelización

Publicidad en clínicas dentales

Gestión de Internet y redes sociales

MÓDULO VII (FRAN ALONSO)
COACHING DENTAL Y PNL
22 DE ABRIL

Qué es la Programación Neurolingüística

¿A qué denominamos Coaching?

¿Qué es un Coach?

Funciones y herramientas del Coach de Ventas

El coach en la selección de Talentos técnicas y herramientas

Aplicación del Coaching Odontólogo Paciente

Herramientas para Evaluar al Personal

A pair of black-rimmed glasses with round lenses is resting on an open notebook. The notebook has a red bookmark visible on the left side. The background is blurred, showing a wooden desk and some papers.

PROFESORADO

Nuestro equipo está compuesto por dictantes altamente cualificados y motivados, con una gran experiencia nacional e internacional, que junto a un gran equipo técnico, garantizamos transparencia, honestidad y compromiso absolute con nuestros alumnos.

INÉS NAVAS ELIPE

CEO GRUPO

CT BUSINESS SCHOOL

- MBA en Administración y Dirección de Empresas.
- Diplomada en Coaching y PNL.
- Titulación de Experto en Gestión y Dirección de Clínicas
- Graduada Superior en Marketing y Gestión Comercial
- Titulada en Marketing Internacional
- Técnico Profesional en Gestión de Pymes
- Curso de Formador de Formadores
- Higienista bucodental
- Especialista en Estrategia Empresarial, Ventas y Resultados, Plan de Acción y Marketing ofreciendo calidad del servicio y garantizando la eficiencia de los Centros y optimizando los recursos asignados tanto materiales como humanos.
- Con una dilatada trayectoria en el mundo empresarial y en gestión de clínicas, es una persona resolutiva, implicada y capaz.
- Entre sus aptitudes destacan elaborar e implementar nuevos procedimientos y protocolos para optimizar los procesos de las clínicas y/o unidades de negocio gestionados.



FRAN ALONSO

CONSULTOR GRUPO CT BUSINESS SCHOOL

- Titulado en administración y finanzas
- Master EAE Barcelona en Gestión Comercial.
- Experiencia de más de 10 años en el sector dental realizando funciones como Director comercial, Área Manager, Director de Calidad y formación en varias cadenas y clínica privadas, lo que le da una visión 360º de cada punto de la clínica.
- Por su dilatada trayectoria comercial y como formador es capaz de hacer crecer la facturación y optimizar los recursos de la clínica en cortos periodos de tiempo enseñando técnicas de una manera clara y amena.



Alejandro López Zorita

CEO en ASIDNE

- Licenciado en Administración de Empresas
- Master en tributación y asesoría fiscal
- Master en Asesorías, fiscalidad y tributación.
- Con una experiencia de más de 10 años como fiscalista y asesor de Clínicas, especialista en el sector Sanitario, ha desarrollado su actividad en diferentes grupos, socio fundador de ASIDNE, donde dirige, coordina y asesora.
- Líder nato fiscalista y asesor de grandes grupos, formador en diferentes masters y cursos de impuestos, tributación y RRHH



INSCRIPCIÓN:

Precio del MBA: 3.700 €

Gracias al Ilustre Colegio de Odontólogos y estomatólogos de Cantabria y Sólo para sus colegiados, PVP: 1.350 €

Además se incluirá 1 hora de consultoría privada, donde nos centraremos en tu clínica, solo para tí

Nº de cuenta: CAIXA ES37 2100 4871 8513 0014 2247 o con tarjeta de crédito

CONDICIONES ESPECIALES DE FINANCIACIÓN Y FACILIDADES DE PAGO

La elevada carga práctica de este curso permitirá al alumno aplicar lo aprendido. Para ellos, el alumno dispondrá de los mejores medios audiovisuales y demás materiales para impartir las clases teóricas con total garantía.

Formación Avalado
por:



ANCYPEL

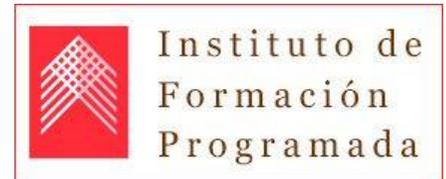
ASOCIACIÓN NACIONAL DE CENTROS Y PROVEEDORES DE E-LEARNING
Desde 1977 al servicio de la formación



**Ilustre Colegio Oficial
de Odontólogos y
Estomatólogos
de Cantabria**



CLINICAL TRAINERS BUSINESS SCHOOL
C/VALDELASIERRA, 1
28005 - MADRID





CLASES

VIRTUALES

CLASES PRESENCIALES O VIRTUALES EN DIRECTO