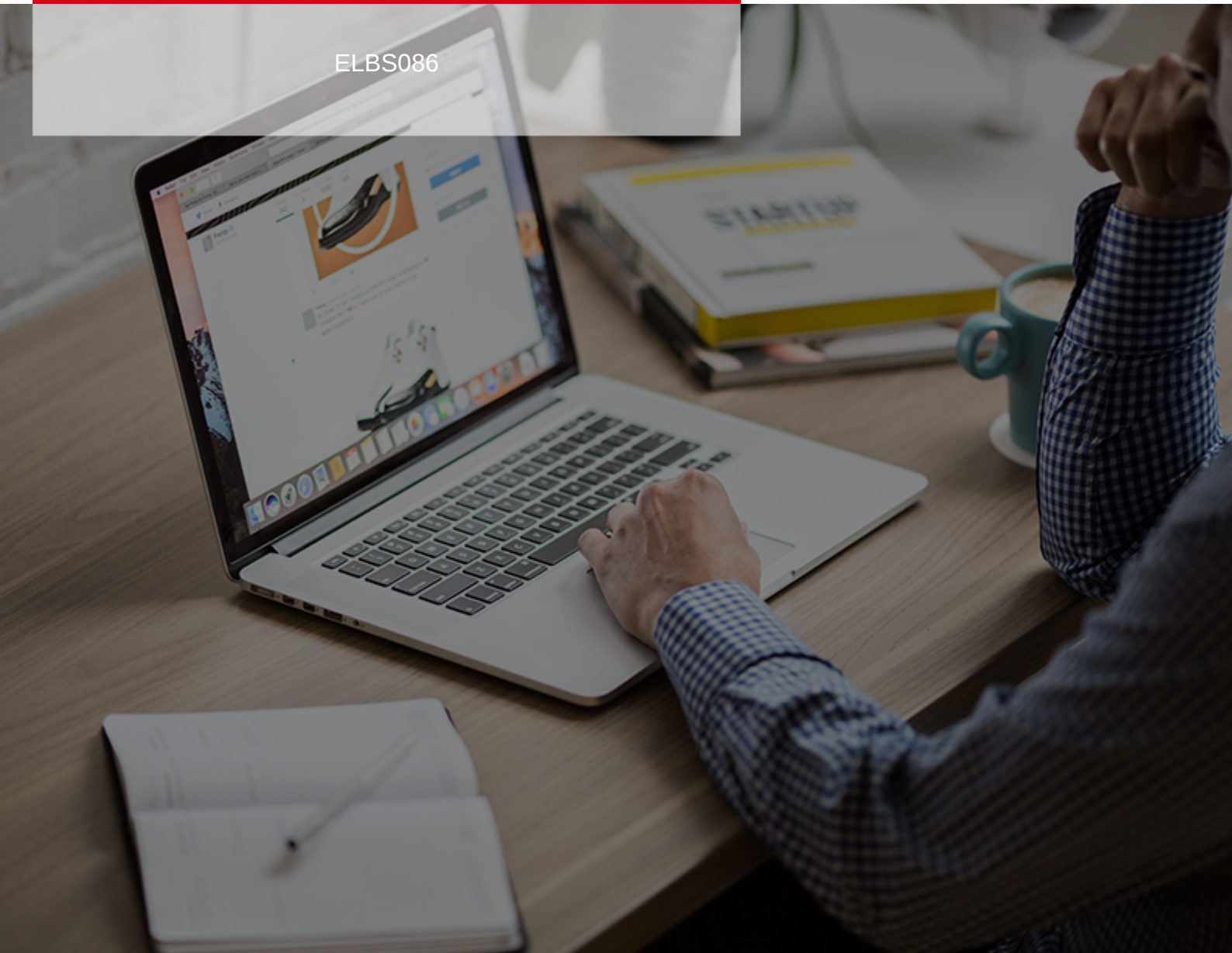


MÁSTER

MÁSTER EN DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE CLÍNICAS
DENTALES



ELBS086



DESTINATARIOS

El **Máster en Dirección y Gestión de Clínicas Dentales** está destinado a todas aquellas personas que pretendan adquirir todos los conocimientos necesarios en este ámbito profesional y poder desarrollarlos de forma eficiente en el mundo laboral.

Permite conocer el análisis de mercado, el espacio físico, la empresa, la dirección de la clínica, la organización empresarial, los recursos humanos, la comunicación empresarial interna, el clima laboral, los riesgos laborales, los aspectos económicos y financieros, la gestión de compras, entre otros conceptos relacionados. Además, al final de cada unidad didáctica el alumno encontrará ejercicios de autoevaluación para poder evaluar el nivel y los conocimientos adquiridos en cada apartado, y que él mismo podrá corregir a través del solucionario adjunto.

El alumno recibirá acceso a un curso inicial donde encontrará información sobre la metodología de aprendizaje, la titulación que recibirá, el funcionamiento del Campus Virtual, qué hacer una vez el alumno haya finalizado e información sobre Grupo Esneca Formación. Además, el alumno dispondrá de un servicio de **clases en directo**.

FICHA TÉCNICA

CARGA HORARIA
600H



MODALIDAD
A DISTANCIA / ONLINE



*Ambas modalidades incluyen
módulos con clases en directo.

CURSO INICIAL
ONLINE



TUTORIAS
PERSONALIZADAS



IDIOMA
ESPAÑOL



DURACION
HASTA UN AÑO

*Prorrogable



IMPORTE

VALOR ORIGINAL: ~~790 €~~

VALOR ACTUAL: 395 €

CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el “ **MÁSTER EN DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE CLÍNICAS DENTALES** ”, de ELBS ESCUELA DE LIDERAZGO, avalada por nuestra condición de socios de la CECAP y AEEN, máximas instituciones españolas en formación y de calidad.

Los diplomas, además, llevan el sello de Notario Europeo, que da fe de la validez, contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional.

CONTENIDO FORMATIVO

DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE CLÍNICAS DENTALES I

INTRODUCCIÓN

ESTUDIO DE MERCADO Y PRESUPUESTO

MÓDULO 1. ANÁLISIS DE MERCADO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. SITUACIÓN DEL SECTOR Y PLAN DE EMPRESA

1. Idea de negocio
 - Técnicas para desarrollar las ideas
2. Mercado

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DEL ENTORNO

1. Macroentorno
 - Factores políticos y legales
 - Factores socioculturales
 - Factores económicos
 - Factores tecnológicos y científicos
2. Microentorno
 - Clientes
 - Competencia

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS DE COMPETENCIA

1. Rivalidad entre los competidores
2. Amenaza de nuevos competidores
3. Amenaza de productos o servicios sustitutivos
4. Poder de negociación de los proveedores
5. Poder de negociación de los clientes

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ANÁLISIS INTERNO

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ANÁLISIS DAFO

Resumen

Espacio didáctico

MÓDULO 2. ESPACIO FÍSICO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ESTABLECIMIENTO

1. Estructuración del local

UNIDAD DIDÁCTICA 2. NORMATIVA Y LEGISLACIÓN

1. Licencia de apertura

2. Normativa de Protección de Datos
 - Registro de las actividades del tratamiento
 - Análisis de los riesgos
 - Evaluación del impacto
 - Contratos con terceros
 - Página web
 - Consentimiento de los pacientes
 - Derechos de los usuarios
 - Contratos con los empleados
 - Notificación de brechas de seguridad
 - Nombramiento de un DPD

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MATERIAL

Resumen
Espacio didáctico

MÓDULO 3. EMPRESA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

1. Según la propiedad del capital
2. Según el tamaño
3. Según el sector
4. Según la forma jurídica
5. Según el ámbito de actuación

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FILOSOFÍA DE LA EMPRESA

1. Misión, visión y valores
2. Ética empresarial
3. Responsabilidad social corporativa

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ARQUITECTURA, IDENTIDAD E IMAGEN DE MARCA

1. Arquitectura o identidad de marca
2. Imagen de marca

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LIDERAZGO

1. Comunicación

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PLAN DE EMPRESA

Resumen
Espacio didáctico

ORGANIGRAMA DE LA CLÍNICA Y GESTIÓN DEL PERSONAL

MÓDULO 4. DIRECCIÓN DE LA CLÍNICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DIRECCIÓN EMPRESARIAL

1. Modelos de dirección
2. Teoría situacional del liderazgo

3. Dirección por objetivos
 - Estructura y fases
 - Tipos de objetivos y metas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FIGURA DEL DIRECTIVO

1. Autoridad

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FIGURA DEL LÍDER

1. Componentes del líder
2. Tipos de líderes
3. Estilos de liderazgo

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN EMPRESARIAL

1. Áreas de desarrollo

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EFICIENCIA Y EFICACIA

Resumen

Espacio didáctico

MÓDULO 5. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. JERARQUÍA DE LAS FUNCIONES

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESTRUCTURA Y ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

1. Organización formal e informal

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DEPARTAMENTOS

1. Criterios de departamentalización

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ORGANIGRAMA

Resumen

Espacio didáctico

MÓDULO 6. RECURSOS HUMANOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ¿QUÉ SON LOS RECURSOS HUMANOS?

1. Fases y comportamiento del trabajo en grupo
2. Contratación de personal
 - Contratación interna
 - Contratación externa
 - Contratación mixta

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SELECCIÓN DE PERSONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DISEÑO DE PUESTOS

1. Modelo clásico o tradicional
2. Modelo humanista o de relaciones humanas
3. Modelo situacional

UNIDAD DIDÁCTICA 4. SALARIO Y REMUNERACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 5. SEGURIDAD LABORAL

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EQUIPO ODONTOLÓGICO

Resumen

Espacio didáctico

Solucionario

DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE CLÍNICAS DENTALES II

MÓDULO 7. COMUNICACIÓN EMPRESARIAL INTERNA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COMUNICACIÓN INTERNA

1. Elementos de la comunicación
2. Barreras comunicacionales
3. Uso de la comunicación interna
4. Clasificación y dirección de la comunicación interna

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMUNICACIÓN ESCRITA

1. Aviso o anuncio
2. Memorándum
3. Saluda
4. Invitación

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMUNICACIÓN ORAL

1. Hablar
2. Escuchar
3. Conversación telefónica
4. Tecnología

UNIDAD DIDÁCTICA 4. COMUNICACIÓN NO VERBAL

1. Mirada
2. Expresión facial
3. Gestos
4. Apariencia

Resumen

Espacio didáctico

MÓDULO 8. CLIMA LABORAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTELIGENCIA EMOCIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MOTIVACIÓN

1. Teorías de contenido
 - Jerarquía o pirámide de las necesidades de Maslow
 - Teoría X-Y de McGregor
 - Teoría biofactorial de Herzberg
 - Teoría de las motivaciones sociales de McClelland
 - Teoría ERC de Alderfer
2. Teorías de proceso
 - Teorías de la expectativa o de la instrumentalidad
 - Teoría de la equidad de Adams
 - Teoría de la finalidad o de las metas de Locke

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONFLICTOS LABORALES

1. Proceso de tramitación del conflicto laboral
2. Métodos de resolución de conflictos laborales

Resumen
Espacio didáctico

MÓDULO 9. RIESGOS LABORALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TRABAJO Y SALUD

UNIDAD DIDÁCTICA 2. NORMATIVA

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EVALUACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 4. FACTORES DE RIESGO LABORAL

1. Agentes físicos
 - Lumbalgia
 - Síndrome del túnel carpiano
 - Pérdida de la audición
 - Lesiones oftálmicas
2. Agentes químicos
3. Agentes biológicos
4. Agentes psicosociales

UNIDAD DIDÁCTICA 5. DAÑOS

1. Accidentes de trabajo
2. Enfermedades profesionales
3. Otras patologías

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PREVENCIÓN

1. Medidas de prevención sobre el elemento humano
2. Medidas de prevención técnica
3. Medidas de prevención político-sociales

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PRIMEROS AUXILIOS Y SITUACIONES DE URGENCIA

1. Regla de las 4E y PAS
2. Prácticas de reanimación cardiopulmonar (RCP)
3. Botiquín
 - Mantenimiento del botiquín

Resumen
Espacio didáctico

ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

MÓDULO 10. ASPECTOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. GANANCIAS Y PÉRDIDAS

1. Ingresos
 - Operacionales y no operacionales
2. Gastos
 - Operacionales y no operacionales

UNIDAD DIDÁCTICA 2. RESULTADO

1. Amortización

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CUENTA DE RESULTADOS

1. Ordenación de la cuenta de resultados

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RATIOS

1. Ratio de endeudamiento
2. Ratio de liquidez
3. Ratio de cobro y pago
4. Ratio de rotación

Resumen

Espacio didáctico

COMPRAS Y ALMACENAJE

MÓDULO 11. GESTIÓN DE COMPRAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOGÍSTICA

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ALMACÉN

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PLANIFICACIÓN DEL APROVISIONAMIENTO

1. Tipos de *stock*
2. Volumen óptimo de pedido (VOP)

UNIDAD DIDÁCTICA 4. INVENTARIO

1. Método ABC de gestión de inventarios
2. Elaboración de un inventario
3. Tipos de inventarios

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PLANIFICACIÓN DE LAS COMPRAS

1. Tipos de compras

Resumen

Espacio didáctico

ESTRATEGIAS DE VENTAS

MÓDULO 12. OBJETIVOS DE VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. VENTAS

1. Orientación al consumidor
2. Segmentación
3. Posicionamiento
4. Promociones de ventas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMUNICACIÓN EMPRESARIAL EXTERNA

1. Planificación de la comunicación
2. Comunicación externa

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PUBLICIDAD

1. Tipos de publicidad

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ATENCIÓN AL CLIENTE

1. Fases de la atención al cliente
 - Valoración
2. Quejas y reclamaciones
 - Fases de resolución

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TIPOS DE CONSUMIDORES

Resumen

Espacio didáctico

MÓDULO 13. ESTRATEGIAS DE MARKETING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTO DE MARKETING

1. Valor del *marketing*

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ENFOQUE DEL MARKETING ESTRATÉGICO

1. Similitudes y diferencias con el *marketing* operativo
2. Fases del *marketing* estratégico
3. Sistemas de información del *marketing*
 - Sistema de datos internos
 - Sistema de inteligencia de *marketing*
 - Sistema de apoyo a las decisiones
 - Sistema de investigación de mercados

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MARKETING MIX

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PLAN DE MARKETING

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ESTRATEGIAS DE MARKETING EN LAS CLÍNICAS DENTALES

Resumen

Espacio didáctico

Solucionario

DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE CLÍNICAS DENTALES III

PACIENTE

MÓDULO 14. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTO Y GENERALIDADES

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CREAR VALOR

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EXPECTATIVAS

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CARACTERÍSTICAS

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TÉCNICAS

Resumen

MÓDULO 15. RELACIÓN CON EL PACIENTE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PACIENTE Y PROFESIONAL

1. Primera visita: niños

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PSICOLOGÍA ODONTOLÓGICA

1. Comunicación eficaz
2. Técnicas de comunicación asertiva

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ERRORES FRECUENTES DE COMUNICACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DERECHOS DE LOS USUARIOS Y DE LOS PROFESIONALES

UNIDAD DIDÁCTICA 5. HISTORIA CLÍNICA

1. Características
2. Contenido
3. Funciones y usos
4. Soporte y conservación
5. Propiedad y acceso
6. Privacidad y confidencialidad
7. Proceso

UNIDAD DIDÁCTICA 6. SECRETO PROFESIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 7. CONSENTIMIENTO INFORMADO

UNIDAD DIDÁCTICA 8. CÓDIGO DEONTOLÓGICO

MÓDULO 16. PROTOCOLOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CALIDAD EN LOS TRATAMIENTOS

1. Acciones para potenciar la calidad

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESTANDARIZACIÓN DE PROCESOS

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROTOCOLOS DE LA CLÍNICA DENTAL

1. Protocolo en el área de ortodoncia
2. Protocolo de exploración estomatognática general
3. Protocolo de exploración para el diagnóstico específico de caries
4. Protocolo de pautas de actuación clínica en la caries
5. Protocolo de restauración dentaria mediante obturaciones
6. Protocolo de exploración para el diagnóstico de la enfermedad periodontal
7. Protocolo de tratamiento de los conductos radiculares
8. Protocolo de rehabilitación estomatognática mediante prótesis estomatológicas (dentales) convencionales
9. Protocolo de traumatismos dentales
10. Protocolo de cirugía periapical
11. Protocolo de implantología oral

12. Protocolo de utilización de sustitutos óseos e injertos
13. Protocolo de biopsia
14. Protocolo de limpieza y esterilización
 - Protocolo de limpieza después de tratar al paciente
 - Protocolo de asepsia de los equipos y las superficies
 - Protocolo de asepsia del instrumental utilizado

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MEJORA CONTINUA

1. Consultoría
2. Encuesta de satisfacción

Resumen

Espacio didáctico

HERRAMIENTAS DE GESTIÓN INTEGRAL

MÓDULO 17. SOFTWARE DE GESTIÓN INTEGRAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ¿QUÉ ES UN SOFTWARE DE GESTIÓN INTEGRAL?

1. E-Salud
2. Características del *software* de gestión para clínicas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MÓDULOS UTILIZADOS EN CLÍNICAS DENTALES

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROGRAMAS DE GESTIÓN PARA CLÍNICAS

Resumen

Espacio didáctico

SOLUCIONARIO

BIBLIOGRAFÍA