

MBA dental[®]

EUROPEAN_edition



POSTGRADO EN
ODONTOLOGÍA

CLÍNICA
UNIVERSITARIA



UCAM

UNIVERSIDAD CATÓLICA
SAN ANTONIO

M_CONCEPT

DIFERENCIACIÓN A TRAVÉS DE LA EXCELENCIA & INNOVACIÓN

El modelo que está rEVOLUCIONando la gestión de las clínicas dentales

El modelo que está r**EVOLUCION**ando la gestión de las clínicas dentales



M_C O N C E P T

by MBA dental®

PRESENTACIÓN

MBA Dental® nace con la idea de ofrecer una formación especializada en gestión con el objetivo de mejorar la calidad asistencial y rentabilidad de las clínicas dentales.

Este programa se adapta a las necesidades de los profesionales, ayudando a los alumnos en los aspectos clave de la dirección de sus clínicas, realizando una apuesta clara por la innovación y la diferenciación, factores imprescindibles en un Mercado cada vez más competitivo.

01

MISIÓN

Ofrecer a los odontólogos una formación integral en gestión a través del modelo M_CONCEPT, que permita impulsar a las clínicas dentales hacia la excelencia profesional, a través de un programa innovador, dinámico y eminentemente práctico, desarrollado por un equipo de docentes de referencia.

M_CONCEPT

DIFERENCIACIÓN A TRAVÉS DE LA EXCELENCIA & INNOVACIÓN

PROGRAMA

M_CONCEPT

ESTRATEGIA

DIFERENCIACIÓN

ANÁLISIS

CORE

INNOVACIÓN

EXCELENCIA

IMPLEMENTACIÓN

M_CONCEPT

MÓDULO I ESTRATEGIA: LO QUE DEBES CONOCER ANTES DE COMENZAR (9 ECTS)

- I. Introducción a M_CONCEPT
- II. MVV de tu clínica_Construyendo una base sólida
- III. Estrategia en una clínica dental de éxito
- I.V. KPIs (indicadores clave) y CDM
- V. Factores de éxito de la clínica dental.

+ claves para emprender con éxito

MÓDULO II DIFERENCIACIÓN: MARKETING, PUBLICIDAD E IMAGEN CORPORATIVA DE CLÍNICAS DENTALES (9 ECTS)

- I. Marketing aplicado a la odontología. La propuesta de valor. Ventaja competitiva
- II. Imagen corporativa y comunicación en la clínica dental. Gestión de rrss.
- III. Branding. Marca personal & diferenciación de tu clínica dental
- IV. Experiencia. Satisfacción & fidelización de pacientes. Sistema NPS
- V. Arquitectura y diseño de clínicas dentales. Ergonomía y optimización de espacios.

+ taller de comunicación y ventas

MÓDULO III_ ANÁLISIS: GESTIÓN FINANCIERA Y CONTABILIDAD BÁSICA DE UNA CLÍNICA DENTAL (9 ECTS)

- I. Contabilidad financiera básica aplicada a una clínica dental.
- II. Gestión de tesorería.
- III. Fiscalidad básica.
- IV. Costes y rentabilidad de tratamientos dentales. Ratios e indicadores clave (KPIs).
- V. Estrategia y Finanzas.
- VI. Optimización de los recursos de una clínica dental.

+ cuadro de mandos

MÓDULO IV_ CORE: EQUIPO DE TRABAJO EN LA CLÍNICA DENTAL (9 ECTS)

- I. Equipo de trabajo, el mayor activo de tu clínica dental
- II. Coaching ejecutivo aplicado a una clínica dental
- III. Coaching empresarial
- IV. Trabajo en equipo. Motivación. Organigrama. Protocolos de trabajo
- V. Dirección de personas. Liderazgo.

+ self-management & crecimiento personal: la clave del éxito profesional

MÓDULO V_INNOVACIÓN: PROCESO DE INNOVACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE NUEVAS TECNOLOGÍAS EN LA CLÍNICA DENTAL (9 ECTS)

- I. Proceso de innovación en la clínica dental.
- II. Nuevas tecnologías para la mejora de la experiencia del paciente y eficiencia de trabajo.
- III. Implementación clínica: aspectos financieros, logísticos y análisis de resultados.
- IV. Innovación en el modelo de negocio. Estrategia de Océano Azul.

+ taller de digitalización de la clínica dental & innovación clínica

MÓDULO VI_EXCELENCIA: CALIDAD ASISTENCIAL EN ODONTOLOGÍA (9 ECTS)

- I. Calidad asistencial & Excelencia en las clínicas dentales: M_CONCEPT.
- II. Normas y modelos de calidad asistencial en odontología.
- III. Implantación de un SGC (Sistema de Gestión de Calidad). Protocolos y flujo de trabajo.
- IV. Atención efectiva del paciente. Sistematización & estandarización. Métodos de evaluación.
- V. Rentabilidad y productividad de tu clínica dental.
- VI. Aspectos tributarios y laborales de la clínica dental. Optimización fiscal.

+ workflow en la clínica dental_&_ patient journey

IMPLEMENTACIÓN (9 ECTS)

- I. Integración del modelo M_CONCEPT en la clínica dental paso a paso
- II. El decálogo del éxito
- III. Procesos y protocolos: la clave de la automatización
- IV. Análisis interno y externo: the *Golden Triangle*
- V. Ciclo de mejora continua: la excelencia es una actitud
- VI. Estandarización y optimización

+ repaso final e integración digital*

* Con tu matricula recibirás una demo para digitalizar la gestión de tu clínica dental

BUSINESS PROJECT _TFM (6 ECTS)



P R O F E S O R A D O

PROFESORADO

DIRECCIÓN ACADÉMICA

Dra. Laura San Martín

EQUIPO DOCENTE

Dr. Pablo Baltar

D. Alejandro Cedrón

D. Antonio Marín

D. Álvaro de Pedro

D. Iván Malagón

D. Alberto García

Dña. Patricia Zubeldia

Dra. Laura San Martín

Ponentes invitados

D. Christian Coachman

Dña. Christine Seibold

D. Eduardo Martín

Dña. Elena Marín

PROFESORADO

DIRECCIÓN ACADÉMICA

Dra. Laura San Martín

EQUIPO DOCENTE

Coaches

D. Julio de la Iglesia

Crecimiento Personal

Jose Luis Fuentes

Equipo de Arquitectura

Sergio Murillo

David Hernández

Imagen

Laura Massot

Marketing sensorial

Jimmy Boyd

Mamen Jimenez

DESTINATARIOS

Licenciados/Graduados en Odontología

Médicos especialistas en Estomatología y/o Cirugía Maxilofacial

Directores de clínicas dentales (Licenciados/Graduados en Derecho –Licenciados/Graduados en Administración y Dirección de Empresas)

Otros perfiles*

** Consultar requisitos de acceso específicos en cada caso.*



SEDE & FECHAS

MODALIDAD SEMIPRESENCIAL

Parte online

MÓDULO.I: Octubre 2021

MÓDULO.II: Noviembre 2021

MÓDULO.III: Diciembre 2021

MÓDULO.IV: Enero 2022

MÓDULO.V: Febrero 2022

MÓDULO.VI: Marzo 2022

Parte presencial

MBA dental week: 2- 6 de Febrero 2022

Horario:

Miércoles 16.00-21.00 h,
Jueves, viernes & sábado 9.00-14.00
16.00-21.00 h.
Domingo 9.00-14.00 h.

Clausura: 28 de Mayo 2022



**Av. de la Albufera, 153, 28038
Madrid, ESPAÑA**

SEDES Y FECHAS

MODALIDAD 100% ONLINE

MÓDULO.I: Octubre 2021

MÓDULO.II: Noviembre 2021

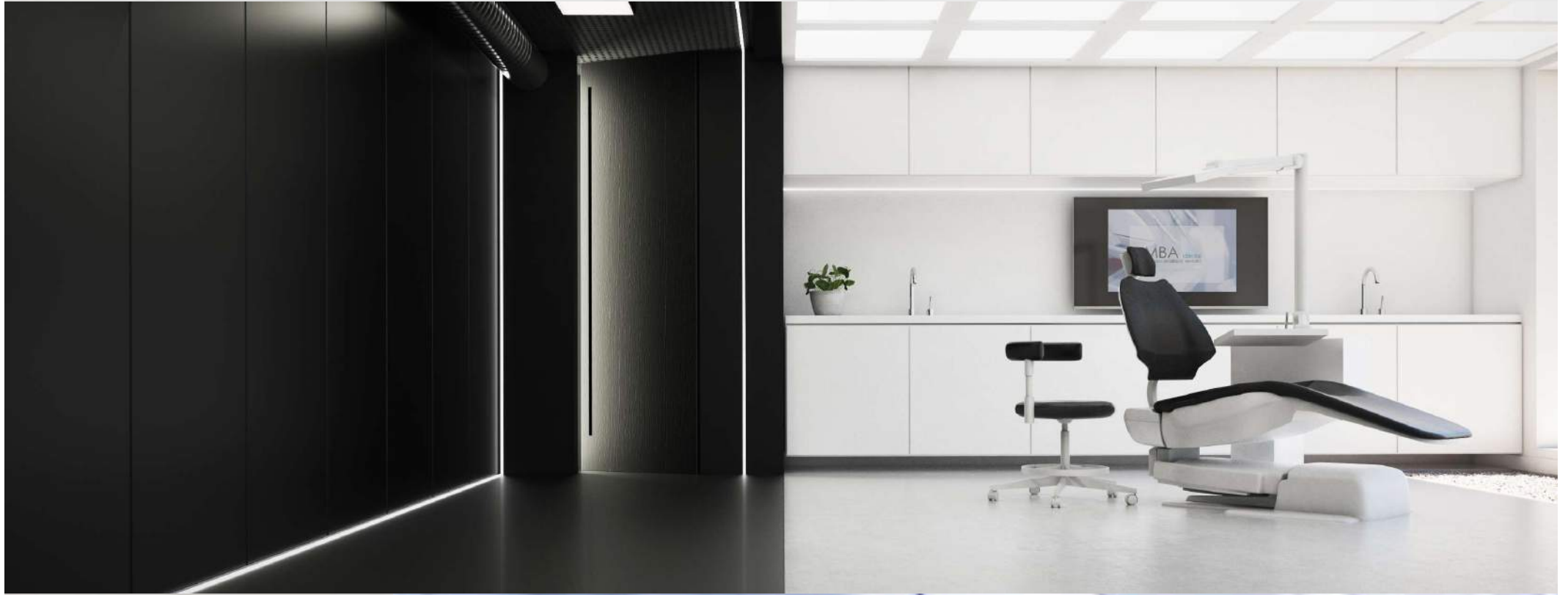
MÓDULO.III: Diciembre 2021

MÓDULO.IV: Enero 2022

MÓDULO.V: Febrero 2022

MÓDULO.VI: Marzo 2022

Clausura: 1 junio 2022



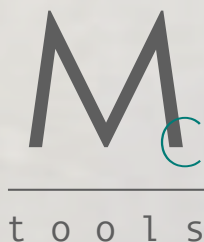
METODOLOGÍA

METODOLOGÍA



Face-to-face sessions: clases presenciales en el training intensivo: MBA dental week (modalidad semipresencial).

Online sessions: a través de nuestra plataforma virtual tendrás acceso a todos los contenidos interactivos (ambas modalidades).



Herramientas y Actividades de Evaluación Continua (AEC) con implementación clínica explicadas paso a paso (E-BOOK, plantillas, y protocolos asistenciales).



Mentoría: seguimiento del alumno en el proceso emprendedor e integración del modelo M_CONCEPT.

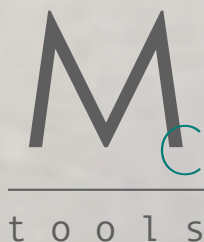


Business plan: el alumno desarrollará un proyecto final en el que se integrarán y desarrollarán los conocimientos, capacidades y conocimientos adquiridos durante el máster para incorporar con éxito el modelo M_CONCEPT.

MODALIDAD 100% ONLINE



Online sessions: a través de nuestra plataforma virtual tendrás acceso a todos los contenidos interactivos.



Herramientas y Actividades de Evaluación Continua (AEC) con implementación clínica explicadas paso a paso y (plantillas y protocolos asistenciales).



Business plan: el alumno desarrollará un proyecto final en el que se integrarán y desarrollarán los conocimientos, capacidades y conocimientos adquiridos durante el máster para incorporar con éxito el modelo M_CONCEPT.

MÉTODO

Fórmula CMI

Conocimiento- Método- Implementación

Método SAEO

Sistematización

Análisis

Estabilización- Estandarización

Optimización

Método didáctico: sesiones teóricas y seminarios en los que el profesor impartirá el programa mediante presentaciones interactivas.

Método dialéctico: basado en la comunicación alumno-profesor, permitiendo una mejor comprensión de los contenidos.

Método heurístico: basado en la adquisición de conocimientos mediante el aprendizaje autónomo, la resolución de problemas (Problem based learning y el aprendizaje basado en proyectos).



ACREDITACIONES

MBA dental es un título propio de la Universidad Católica de Murcia (UCAM) y cuenta con 60 ECTS (créditos europeos).



MBA dental
Dirección de clínicas dentales



INFORMACIÓN Y CONTACTO



Leticia Sierra

Coordinadora de alumnas MBA dental

info@mbadental.pro

Tfno: 657 075 641*



* Servicio de Whapp disponible, atención en horario limitado

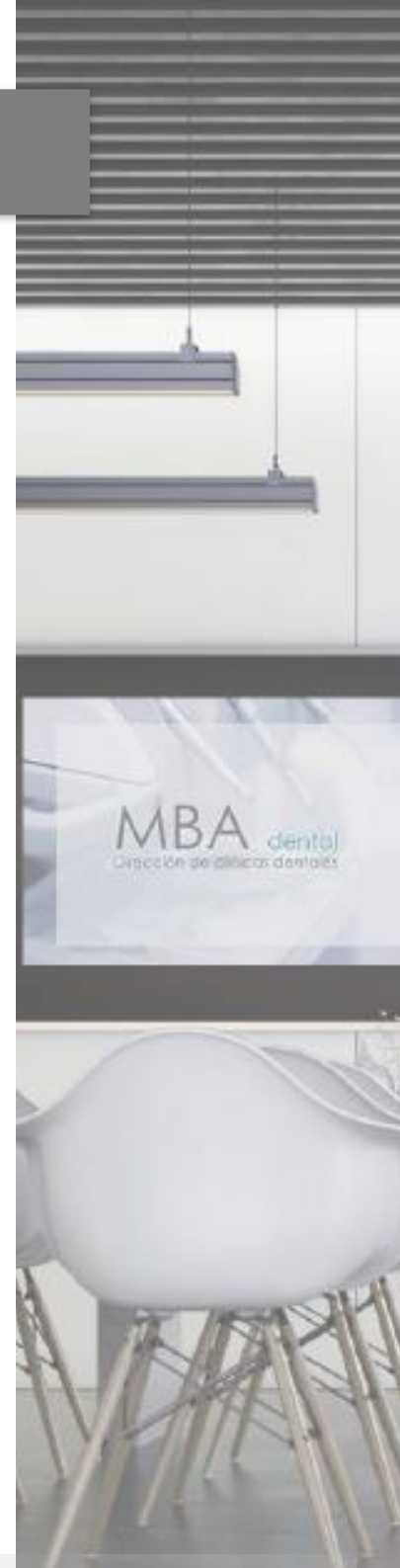


INFORMACIÓN Y CONTACTO

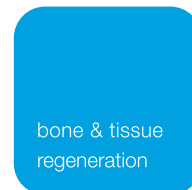
info@mbadental.pro



PATROCINADORES innovation



PATROCINADORES innovation



WE LOVE MANAGEMENT

MBA dental[®]

Dirección de clínicas dentales



Formación acreditada por

