



MBA dental®
Dirección de clínicas dentales

E D I C I Ó N 2 0 1 9 - 2 0 2 0



POSTGRADO EN
ODONTOLOGÍA
CLÍNICA
UNIVERSITARIA



UCAM
UNIVERSIDAD CATÓLICA
SAN ANTONIO

info@mbadental.pro



PRESENTACIÓN

MBA Dental® 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 diferenciación, factor imprescindible en un Mercado cada vez más competitivo.

01

MISIÓN

Ofrecer a los odontólogos una formación integral en gestión 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.



01



PROGRAMA

ESTRATEGIA

DIFERENCIACIÓN

ANÁLISIS

CORE

INNOVACIÓN

EXCELENCIA

IMPLEMENTACIÓN

ESTRATEGIA

MÓDULO I: GESTIONA TU CLÍNICA DENTAL COMO UNA EMPRESA DE SERVICIOS (10 ECTS)

- I. Introducción a la gestión odontológica
- II. Plan de Empresa
- III. Inicio de la actividad empresarial
- I.V. Aspectos legales y tributarios de la gestión odontológica
- V. Factores de éxito de la clínica dental.

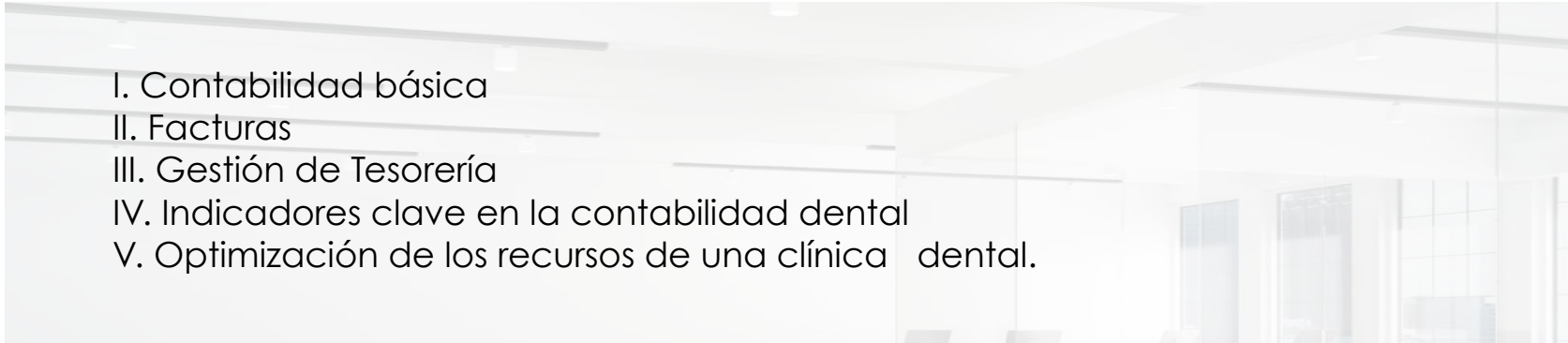
DIFERENCIACIÓN

MÓDULO II. MARKETING, PUBLICIDAD E IMAGEN CORPORATIVA DE CLÍNICAS DENTALES (10 ECTS)

- I. Marketing aplicado a la odontología
- II. Gestión de estrategias publicitarias para clínicas dentales
- III. Imagen corporativa y comunicación
- IV. Fidelización de los pacientes
- V. Arquitectura y diseño de clínicas dentales.

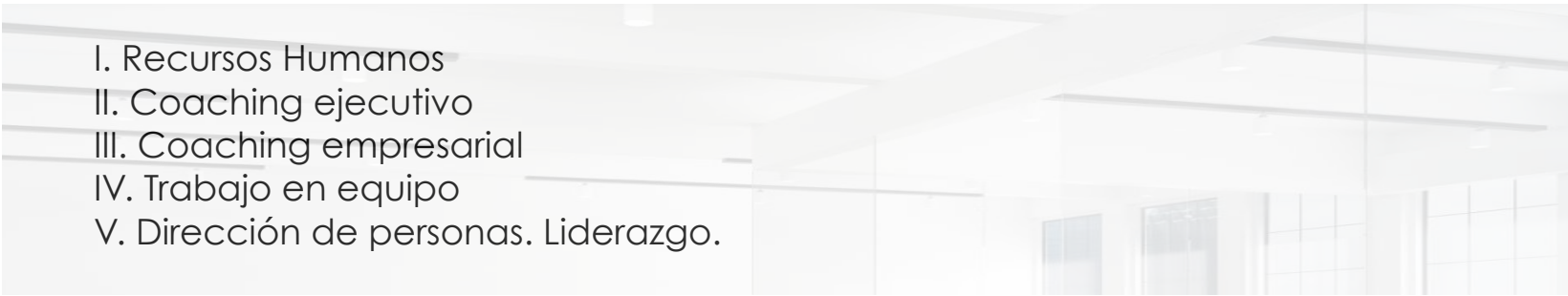
ANÁLISIS

MÓDULO III: GESTIÓN FINANCIERA Y CONTABILIDAD BÁSICA DE UNA CLÍNICA DENTAL (10 ECTS)

- 
- I. Contabilidad básica
 - II. Facturas
 - III. Gestión de Tesorería
 - IV. Indicadores clave en la contabilidad dental
 - V. Optimización de los recursos de una clínica dental.

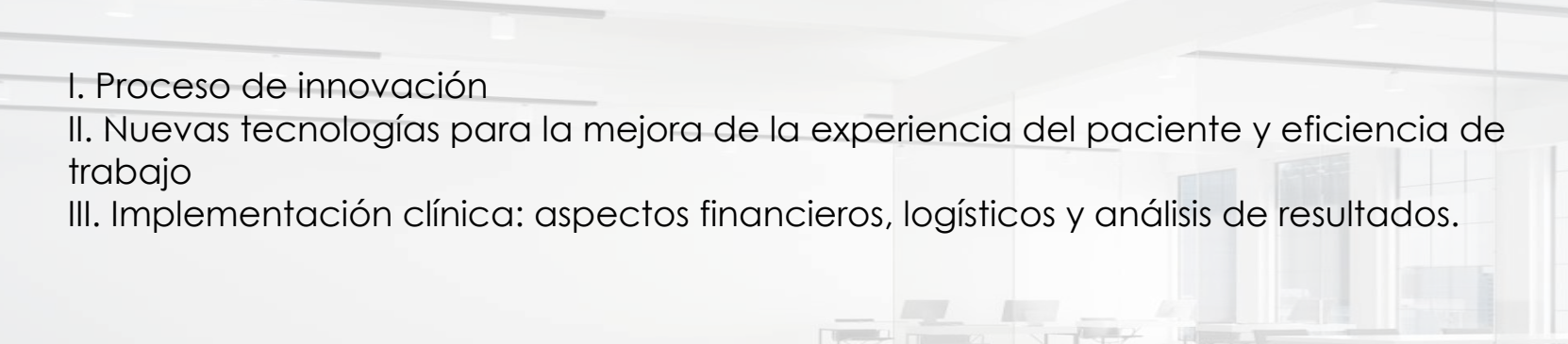
CORE

MÓDULO IV. EQUIPO DE TRABAJO EN LA CLÍNICA DENTAL (10 ECTS)

- 
- I. Recursos Humanos
 - II. Coaching ejecutivo
 - III. Coaching empresarial
 - IV. Trabajo en equipo
 - V. Dirección de personas. Liderazgo.

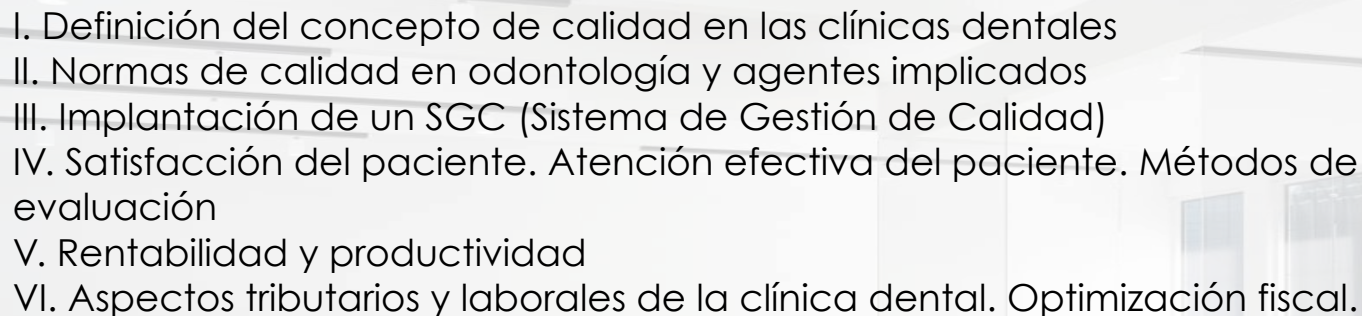
INNOVACIÓN

MÓDULO V: PROCESO DE INNOVACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE NUEVAS TECNOLOGÍAS EN LA CLÍNICA DENTAL (10 ECTS)

- 
- I. Proceso de innovación
 - 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.

EXCELENCIA

MÓDULO VI: CALIDAD ASISTENCIAL EN ODONTOLOGÍA (10 ECTS)

- 
- I. Definición del concepto de calidad en las clínicas dentales
 - II. Normas de calidad en odontología y agentes implicados
 - III. Implantación de un SGC (Sistema de Gestión de Calidad)
 - IV. Satisfacción del paciente. Atención efectiva del paciente. Métodos de evaluación
 - V. Rentabilidad y productividad
 - VI. Aspectos tributarios y laborales de la clínica dental. Optimización fiscal.

IMPLEMENTACIÓN

BUSINESS PROJECT (10 ECTS)



PROFESORADO

PROFESORADO

DIRECCIÓN ACADÉMICA

Dra. Laura San Martín Galindo

EQUIPO DOCENTE

D. Luis Vázquez

Dña. M^a del Mar Soria

D. Pablo Baltar

Dña. Ros Megías

D. Christian Mulas

D. Pedro Quintana

D. Álvaro de Pedro

D. Iván Malagón

Dña. Laura San Martín

COACHES

D. Julio de la Iglesia

D. José Luis Fuentes

EQUIPO DOCENTE

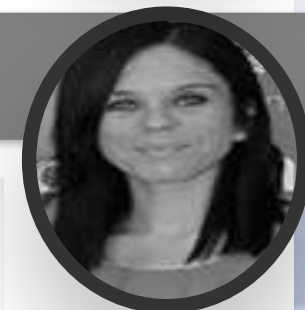
Luis Vázquez

Doctor en Odontología. Máster en Calidad Asistencial y Atención al paciente. Consultor Internacional para Gerson Lehrman Group (GLG)



M^a Mar Soria

Licenciada en Periodismo. Doctora en Comunicación. Directora de programas de especialización en marketing digital.



Pablo Baltar

Licenciado en Odontología y Administración y Dirección de Empresas. Máster in Business Administration (MBA). ICADE Business School.



EQUIPO DOCENTE

Ros Megías



Licenciada en Odontología. Postgrado en Dirección de R.R.H.H.
Máster Ejecutivo en Gestión de Redes Sociales

Christian Mulas



Licenciado en Odontología. Master of Business Administration MBA dental.
CEO Icnodet

Pedro Quintana



Experto en Sinergología e Inteligencia Emocional. Europe Sales Manager

EQUIPO DOCENTE

Álvaro de Pedro

Formado en Dirección Comercial y Marketing por EDE Escuela de Negocio. Coach ejecutivo acreditado por AECOP. Certificado en DISC por The International Disc Institute



Iván Malagón

Licenciado en Odontología. Director de programas de postgrado en ortodoncia. Único doctor español nombrado en "The Excelente of Medicine in Spain" (Last Word Published)



Laura San Martín

Doctora en Odontología. Experta en Gestión y Administración de Servicios Odontológicos. PDI acreditada ANECA y AGAE



COACHES

Julio de la Iglesia

TEDAX (Técnico Especialista en Desactivación de Artefactos Explosivos), Coach certificado por ICF, Conferencista y Formador en Gestión del Miedo, Motivación, Liderazgo y Trabajo en Equipo.



Jose Luis Fuentes

Master Coach Trainer. Expertise Organizational Happiness Officer. CEO de Alientacoaching Internacional



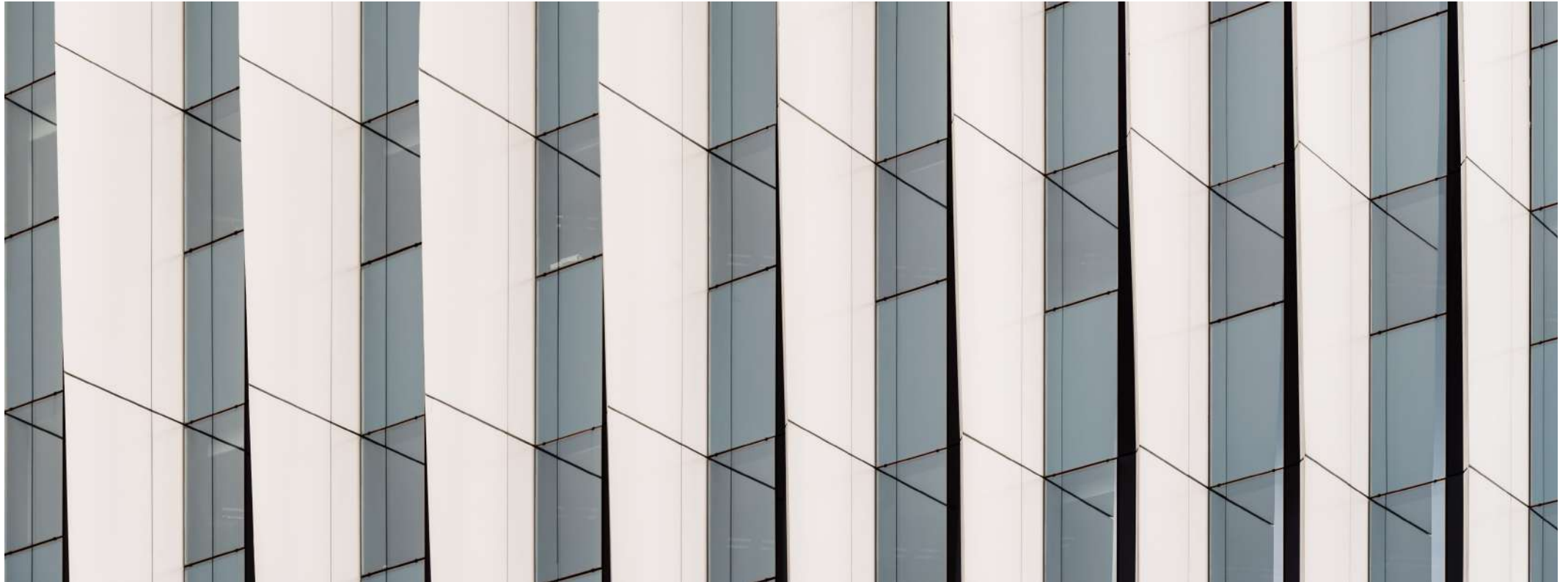
DESTINATARIOS

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)





SEDES & FECHAS

MODALIDAD SEMIPRESENCIAL

SEDE MADRID

MÓDULO.I: 18-19 de Octubre 2019

MÓDULO.II: 15-16 de Noviembre 2019

MÓDULO.III: 13-14 de Diciembre 2019

MÓDULO.IV: 17-18 de Enero 2020

MÓDULO.V: 14-15 de Febrero 2020

MÓDULO.VI: 13-14 de Marzo 2020

Acto de Clausura: 29-30 Mayo 2020 (Málaga)



Av. de la Albufera, 153, 28038
Madrid, España

SEDE MÁLAGA

MÓDULO.I: 25-26 Octubre 2019

MÓDULO.II: 22-23 de Noviembre 2019

MÓDULO.III: 20-21 de Diciembre 2019

MÓDULO.IV: 24-25 de Enero 2020

MÓDULO.V: 21-22 de Febrero 2020

MÓDULO.VI: 20-21 de Marzo 2020

Acto de Clausura: 29-30 de Mayo 2020 (Málaga)



Av. de las Américas, 3, 29002
Málaga, España

SEDES Y FECHAS

MODALIDAD 100% ONLINE

MÓDULO.I: Octubre 2019

MÓDULO.II: Noviembre 2019

MÓDULO.III: Diciembre 2019

MÓDULO.IV: Enero 2020

MÓDULO.V: Febrero 2020

MÓDULO.VI: Marzo 2020





METODOLOGÍA

METODOLOGÍA

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).

MODALIDAD SEMIPRESENCIAL

Contact sessions: Clases presenciales

Viernes tarde (16:00 a 21:00 h.)

Sábados mañana (9:00 a 14:00 h.)

Online sessions: a través de nuestra plataforma virtual tendrás acceso a todos los contenidos teóricos, profesorado y seminarios.

Actividades de Evaluación Continua (AEC) con implementación clínica

Business plan: el alumno desarrollará un proyecto final en el que se integrarán y desarrollarán los conocimientos, capacidades y conocimientos adquiridos durante el máster.

MODALIDAD 100% ONLINE

Online sessions: a través de nuestra plataforma virtual tendrás acceso a todos los contenidos teóricos, profesorado y seminarios.

Actividades de Evaluación Continua (AEC) con implementación clínica

Business plan: el alumno desarrollará un proyecto final en el que se integrarán y desarrollarán los conocimientos, capacidades y conocimientos adquiridos durante el máster.

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

EMPRESAS COLABORADORAS



INFORMACIÓN Y CONTACTO

info@mbadental.pro
<https://www.mbadental.pro>



WE LOVE MANAGEMENT

