INESEM

BUSINESS SCHOOL

Gestión de Clínicas Dentales (Titulación Universitaria con 5 Créditos ECTS)

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

Gestión de Clínicas Dentales (Titulación Universitaria con 5 Créditos ECTS)

duración total: 125 horas ***horas teleformación:*** 63 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

La profesión de gestor de clínicas dentales es necesaria dentro del ámbito de las consultas odontológicas. Los avances en materia de nuevas tecnologías o los cambios de relación con los pacientes, exigen habilidades comunicativas, de organización y gestión específicas.. Conocerás las especificaciones y requisitos a cumplir por las organizaciones que se dediquen a la producción y comercialización de productos sanitarios. Este Curso de Gestión Clínicas Dentales aporta una formación superior pensada para crear y gestionar clínicas dentales.

a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

objetivos

- Estudiar la evolución que ha tenido a lo largo de los últimos tiempos el sector dental y comprende la importancia del mismo para la puesta en marcha de la gestión en la clínica dental.
- Conocer los aspectos más importantes de la clínica dental.
- Reconocer la labor de los trabajadores así como conocer qué tareas desarrolla cada uno de ellos.
- Indagar en la importancia que supone una correcta comunicación con el paciente para el beneficio de la clínica.
- Determinar las estrategias de marketing y de atención al cliente necesario en una clínica dental.
- Indicar la normativa referente para el correcto funcionamiento de la clínica dental.

para qué te prepara

El Curso de Gestión Clínicas Dentales está destinado a formar profesionales con un perfil polivalente, que dominen conocimientos sanitarios, así como los instrumentos de gestión administrativa especializada en clínicas dentales. Obtendrás las nociones específicas del desempeño de las funciones de responsable de recursos humanos en clínicas dentales y toda la formación necesaria para gestionar y dirigir profesionalmente una clínica dental desde el conocimiento de sus usuarios hasta la gestión integral de la clínica dental.

salidas laborales

Director-Gestor de Clínicas Dentales, Sector empresarial, Odontología, Sanidad

+ Información Gratis

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).

INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La direccion General — Firma del alumno/a

MARIA MORENO HIDALGO — Sello — NOMBRE DEL ALUMNO/A

forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

materiales didácticos

- Manual teórico 'Gestión de Clínicas Dentales'

profesorado y servicio de tutorías

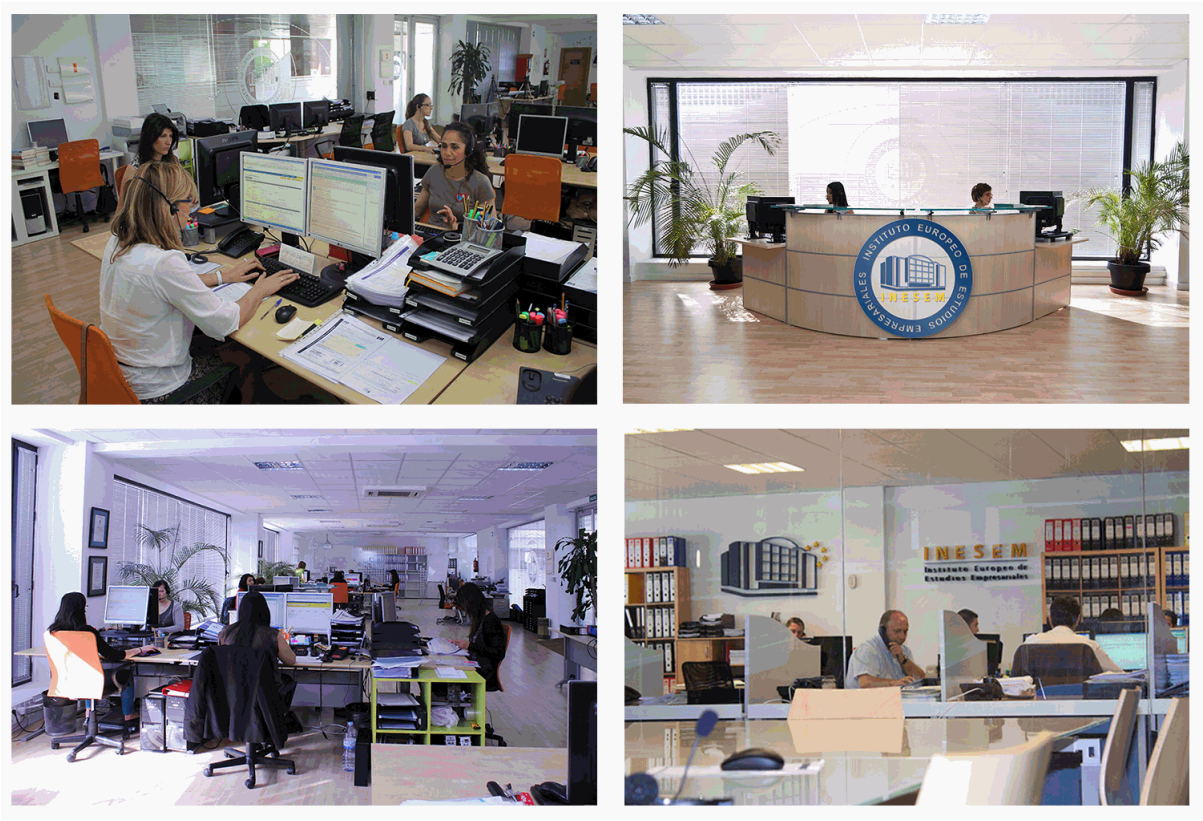
Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “Guía del Alumno” entregado junto al resto de materiales de estudio. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail**: El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono**: Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual**: El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como disponer de toda su documentación



plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de inesem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

programa formativo

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EVOLUCIÓN DEL SECTOR DENTAL. ESTUDIO PREVIO COMO PUNTO DE PARTIDA

1.Introducción a la Odontología
2.Salud bucodental
3.Evolución del sector dental en España
4.Estética y sector dental
5.¿Por qué cada vez hay más clínicas dentales?
6.Mala praxis en clínicas dentales
7.Evolución al nuevo concepto de clínica dental
8.Plan de Empresa de clínicas dentales
- 1.- Utilidad del Plan de Empresa
- 2.- Objetivos del Plan de Empresa
- 3.- Características del Plan de Empresa
- 4.- Elaboración del Plan de Empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA CLÍNICA DENTAL

1.Estructura de la clínica dental
2.Organización del gabinete
3.Instrumental de mano
4.Materiales dentales
- 1.- Materiales de impresión
- 2.- Materiales de vaciado
- 3.- Materiales de obturación directa
- 4.- Cementos dentales
- 5.- Ceras dentales
- 6.- Aleaciones
- 7.- Plásticos
- 8.- Porcelana dental

UNIDAD DIDÁCTICA 3. RECURSOS HUMANOS EN CLÍNICAS DENTALES

1.El equipo odontológico
- 1.- Estomatólogo y/u odontólogo
- 2.- Higienista bucodental
- 3.- Técnico en Prótesis Dentales

2.Auxiliar de Odontología
- 1.- Funciones del auxiliar de odontología
- 2.- Tipos de auxiliares de odontología
- 3.- Responsabilidades y obligaciones del auxiliar odontológico
- 4.- Habilidades y competencias del auxiliar de odontología

3.Obligaciones de carácter laboral
- 1.- El Servicio Público de Empleo Estatal y la contratación laboral
- 2.- La Tesorería General de la Seguridad Social: inscripción, afiliación, altas, bajas, variaciones y cotizaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN INTEGRAL DE LA CLÍNICA DENTAL

1.Clínica dental como empresa
2.Forma jurídica de la clínica dental
- 1.- Franquicias
- 2.- Trabajador por cuenta propia

3.Obligaciones contables en función de la forma jurídica
- 1.- Naturaleza, funciones y principios del Plan General de Contabilidad
- 2.- Conceptos básicos
- 3.- Registro contable de las operaciones
- 4.- Las cuentas anuales

+ Información Gratis

4.El calendario fiscal
    1.- Las declaraciones tributarias

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA COMUNICACIÓN CON EL PACIENTE

1.La comunicación como punto clave en la relación con el paciente en clínicas dentales
2.Niveles de comunicación
    1.- Según la cantidad de miembros
    2.- Según la forma de comunicación
3.Habilidades conversacionales
4.Dificultades y obstáculos de la comunicación
5.La comunicación a pacientes

UNIDAD DIDÁCTICA 6. HABILIDADES SOCIALES

1.Habilidades sociales
    1.- Asertividad
    2.- Empatía
    3.- Negociación
    4.- La escucha activa
2.El trato al paciente
    1.- Estilo de comportamiento del profesional
    2.- Habilidades específicas para el trato del paciente

UNIDAD DIDÁCTICA 7. MARKETING Y ATENCIÓN AL CLIENTE EN CLÍNICAS DENTALES (I)

1.La estrategia de marketing de la clínica dental
    1.- Concepto y utilidad para las empresas
    2.- El plan de marketing
    3.- Variables de marketing mix
2.Política de producto
    1.- Caracterización de la política de producto
    2.- Posicionamiento del producto
3.Política de precio
4.Política de distribución
5.Política de comunicación o publicidad
    1.- Medios publicitarios y soportes
    2.- Contenido del mensaje
    3.- Las relaciones públicas y la promoción de ventas
6.Dependencia funcional: organigramas e interrelaciones
7.Funciones fundamentales desarrolladas en la atención al cliente
8.El marketing en la empresa y su relación con el departamento de atención al cliente

UNIDAD DIDÁCTICA 8. MARKETING Y ATENCIÓN AL CLIENTE EN CLÍNICAS DENTALES (II)

1.Establecimiento de canales de comunicación con el cliente
2.La venta al cliente en general
3.Generalización del servicio post-venta
4.Relaciones con la clientela de la clínica dental
5.Fidelización de clientes
6.Directrices en el tratamiento de quejas y objeciones

UNIDAD DIDÁCTICA 9. ALMACÉN. CONTROL DE MATERIALES DENTRO DE LA CLÍNICA DENTAL

1.Instrumental y material básico
2.Gestión de recursos materiales
3.Gestión del stock
    1.- Normas de seguridad e higiene en el almacén
4.Gestión de residuos en una clínica dental
    1.- Residuos radiactivos
    2.- Residuos inertes

+ Información Gratis

UNIDAD DIDÁCTICA 10. DERECHO ODONTOLÓGICO APLICADO A LA GESTIÓN DE LAS CLÍNICAS DENTALES

1. Ética profesional
2. Conceptos y Principios Básicos
3. Ejercicio Profesional
4. Actitud Profesional
5. Relaciones Profesionales y Para-Profesionales
6. Investigación y Publicaciones
7. Código de Ética y Deontología y la Organización Colegial
8. Derechos de los pacientes y usuarios de la salud bucodental
9. Derechos de los dentistas y sus relaciones profesionales

+ Información Gratis