ISEIE

ISEIE INNOVATION SCHOOL

BROCHURE

DIPLOMADO EN GESTIÓN DE CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS

MEDICINA

www.iseie.com

INDICE DEL DIPLOMADO

03 DIPLOMADO EN GESTIÓN DE CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS

04 POR QUÉ REALIZAR EL DIPLOMADO

05 OBJETIVOS

06 PARA QUÉ TE PREPARA EL DIPLOMADO

07 DISEÑO Y CONTENIDO

08 REQUISITOS DE POSTULACIÓN

09 TITULACIÓN PROPIA

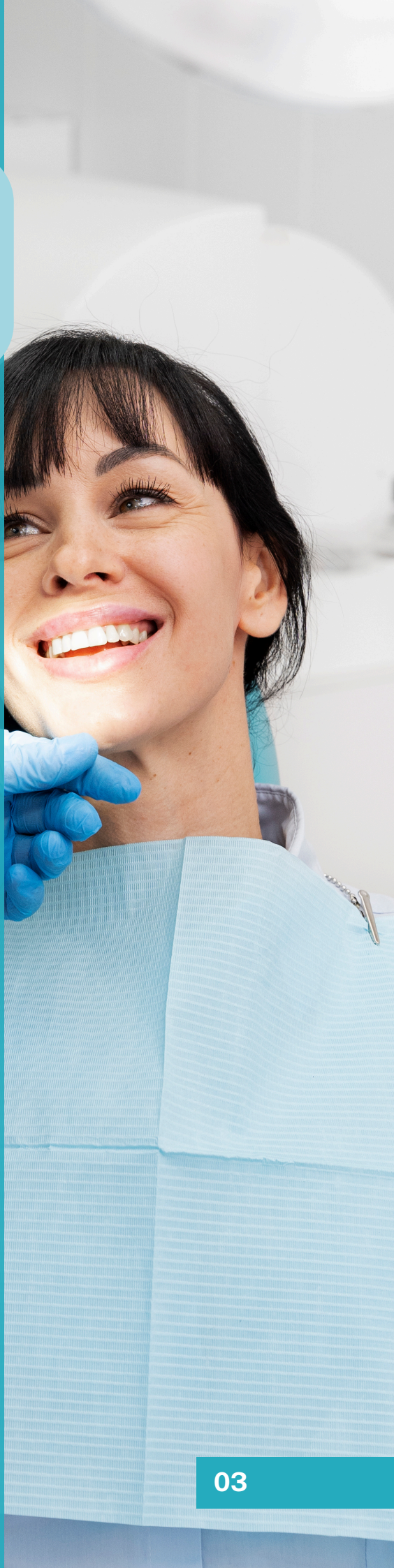
10 TRABAJO DE FIN DEL DIPLOMADO

11 CONTENIDO DEL DIPLOMADO

16 UBICACIÓN Y CONTACTO

DIPLOMADO EN GESTIÓN DE CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS

En el mundo de la odontología, la excelencia clínica es fundamental, pero no es suficiente para garantizar el éxito de un consultorio u clínica dental. La gestión eficaz de una clínica odontológica es un pilar fundamental para su crecimiento, rentabilidad y reputación. El Diplomado en Gestión de Clínicas Odontológicas ha sido diseñado para brindar a profesionales del área odontológica las herramientas y conocimientos necesarios para administrar de manera efectiva y eficiente una clínica dental. El diplomado está diseñado para profesionales que buscan ampliar sus horizontes laborales, diferenciarse en el mercado y convertirse en líderes en la gestión de clínicas odontológicas.



ISEIE INNOVATION SCHOOL

POR QUÉ REALIZAR EL DIPLOMADO

Un diplomado supone una especialización en un rubro específico, se eleva el conocimiento y nivel académico de la persona, convirtiéndola en un elemento fundamental dentro de un esquema de trabajo; su trascendencia radica en el desarrollo de competencias adicionales que adquiere, su proceso formativo se vuelve más sólido y por ende se convierte en un candidato más atractivo para cubrir un puesto preponderante.

Te brinda la oportunidad de adquirir conocimientos actualizados y estar al tanto de las últimas tendencias y avances en tu área de interés. Realizar un curso en un área que te apasiona puede brindarte una gran satisfacción personal. Te permite profundizar en un tema que te interesa y te da la oportunidad de contribuir de manera significativa en ese campo.

OBJETIVOS

Los estudios de postgrado consisten no solo en adquirir conocimientos por parte del participante.

Sino que estos queden supeditados al desarrollo de una serie de competencias en función de los perfiles académicos y los correspondientes perfiles profesionales.

Nuestra función es centrar los objetivos de este programa y los diferentes módulos que lo conforman no solamente en la simple acumulación de conocimientos.

Conocimientos sino también en las hard skills y soft skills que permitan a los profesionales desempeñar su labor de forma exitosa en este mundo laboral en constante evolución.

PARA QUÉ TE PREPARA DIPLOMADO

Nuestro diplomado en Gestión de Clínicas Odontológicas te prepara para diversas áreas y te brinda una serie de habilidades y conocimientos que son fundamentales para el éxito en el campo de la odontología.

A **Gestión Eficiente: Aprenderás a administrar de manera efectiva todos los aspectos operativos de una clínica dental, desde la organización del personal hasta la gestión de los recursos materiales y financieros.**

B **Mejora en la Atención al Paciente: Adquirirás habilidades para brindar un servicio al cliente excepcional, creando una experiencia positiva para los pacientes y fomentando la fidelización.**

C **Optimización de Procesos: Aprenderás a identificar áreas de mejora en los procesos internos de la clínica y a implementar estrategias para optimizar la eficiencia y la productividad.**

En resumen, un diplomado en Gestión de Clínicas Odontológicas te prepara para ser un profesional integral, capaz de combinar la excelencia clínica con una gestión eficiente y orientada al éxito empresarial en el campo de la odontología.

DISEÑO Y CONTENIDO

01

Para el diseño del Plan de estudios de este curso, ISEIE Innovation School ha seguido las directrices del equipo docente, el cual ha sido el encargado de seleccionar la información con la que posteriormente se ha constituido el plan de estudio

02

De esta forma, el profesional que acceda al programa encontrará el contenido más vanguardista y exhaustivo relacionado con el uso de procesos innovadores y altamente eficaces, conforme a las necesidades y problemáticas actuales,

Buscando la integración de conocimientos académicos y de formación profesional, en un ambiente competitivo y globalizado. Todo ello a través de cada uno de sus módulos de estudio presentado en un cómodo y accesible formato 100% online.

03

El empleo de la metodología Relearning en el desarrollo de este programa te permitirá fortalecer y enriquecer tus conocimientos y hacer que perduren en el tiempo a base de una reiteración de contenidos.

04

REQUISITOS DE POSTULACIÓN

Para postular a nuestro diplomado, debes cumplir con los siguientes requisitos:

- **Documento de identidad**
- **Correo electrónico**
- **Curriculum Vitae**

Si eres estudiante, conocimientos equivalentes en el área del diplomado al que estas postulando.

A QUIEN ESTA DIRIGIDO

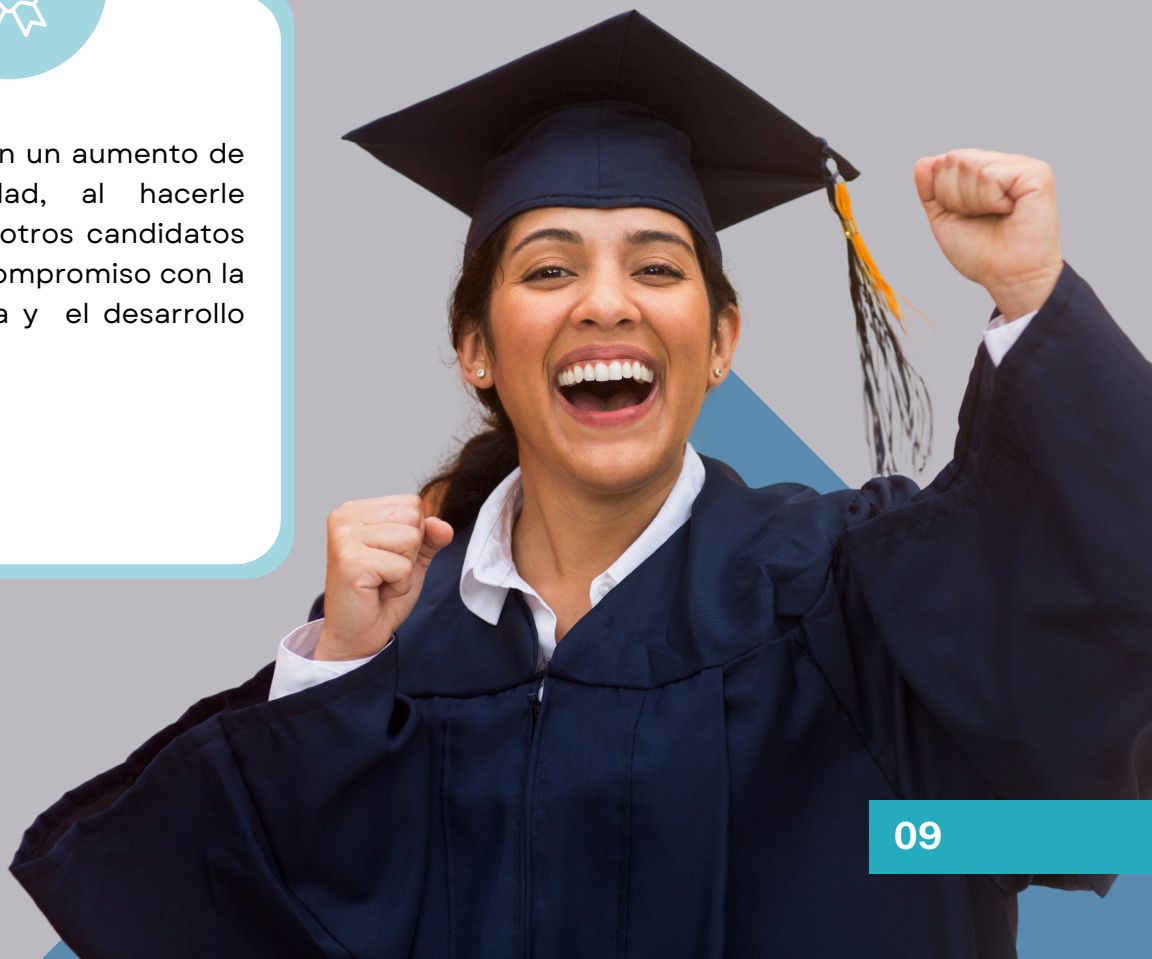
- **Odontólogos y Odontólogas:** Profesionales de la odontología que desean ampliar sus conocimientos en gestión empresarial y mejorar la administración de su consulta odontológica.
- **Administradores y Administradoras de Clínicas Dentales:** Personas encargadas de la gestión administrativa y operativa de clínicas odontológicas que buscan fortalecer sus habilidades en este ámbito.
- **Asistentes Dentales:** Personal auxiliar en clínicas dentales interesado en comprender mejor los aspectos de gestión que influyen en el funcionamiento de la clínica.
- **Estudiantes de Odontología:** Estudiantes de odontología que desean complementar su formación clínica con conocimientos en gestión empresarial para prepararse para futuras responsabilidades administrativas.
- **Otros profesionales del ámbito de la salud** interesados en adquirir competencias en la gestión de clínicas odontológicas.

TITULACIÓN PROPIA

Al concluir el diplomado los participantes serán galardonados con una titulación propia otorgada por ISEIE Innovation School. Esta titulación se encuentra respaldada por una certificación que equivale a 4 créditos ECTS (European Credit Transfer and Accumulation System) y representa un total de 100 horas de dedicación al estudio.

Esta titulación no solo enriquecerá su imagen y credibilidad ante potenciales clientes, sino que reforzara significativamente su perfil profesional en el ámbito laboral. Al presentar esta certificación, podrá demostrar de manera concreta y verificable su nivel de conocimiento y competencia en el área temática del diplomado.

Esto resultará en un aumento de su empleabilidad, al hacerle destacar entre otros candidatos resaltando su compromiso con la mejora continua y el desarrollo profesional.

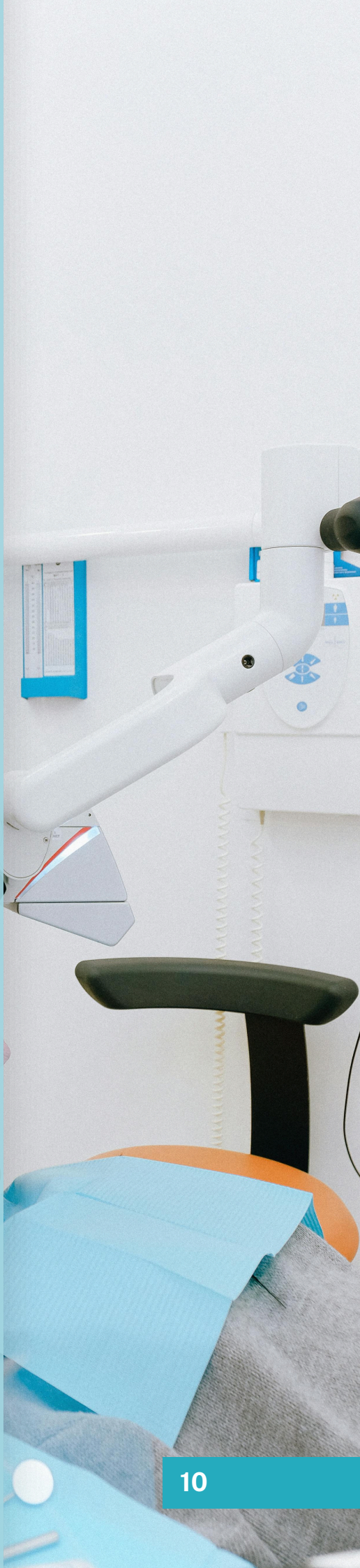


TRABAJO FINAL DEL DIPLOMADO

A Una vez que haya completado satisfactoriamente todos los módulos del diplomado, deberá llevar a cabo un trabajo final en el cual deberá aplicar y demostrar los conocimientos que ha adquirido a lo largo del programa.

B Este trabajo final suele ser una oportunidad para poner en práctica lo que ha aprendido y mostrar su comprensión y habilidades en el tema.

C Puede tomar la forma de un proyecto, un informe, una presentación u otra tarea específica, dependiendo del contenido del curso y sus objetivos. Recuerde seguir las instrucciones proporcionadas y consultar con su instructor o profesor si tiene alguna pregunta sobre cómo abordar el trabajo final.



DIPLOMADO EN GESTIÓN DE CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS

MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN DE CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS.

1.1 Fundamentos de la Gestión Odontológica.
1.2 Definición y alcance de la gestión en el ámbito odontológico.
1.2.1 Introducción a la Gestión en Odontología.
1.2.2 Concepto de gestión en el contexto odontológico.
1.2.3 Importancia de la gestión eficaz en clínicas dentales.
1.2.4 Objetivos y beneficios de una buena gestión en odontología.
1.3 Funciones y Responsabilidades del Gestor Odontológico.
1.3.1 Rol del gestor en una clínica dental.
1.3.2 Habilidades y competencias necesarias para la gestión en odontología.
1.3.3 Relación entre el gestor y el equipo odontológico.
1.4 Áreas de Gestión en Clínicas Odontológicas.
1.4.1 Gestión administrativa y operativa.
1.4.2 Gestión financiera y contable.
1.4.3 Gestión del talento humano.
1.4.4 Gestión de la calidad y atención al paciente.
1.5 Normativas y Regulaciones en el Ámbito Odontológico.
1.5.1 Cumplimiento de normas sanitarias y de bioseguridad.
1.5.2 Aspectos legales y éticos en la práctica odontológica.
1.5.3 Regulaciones específicas para clínicas dentales.
1.6 Tecnología y Herramientas de Gestión en Odontología.
1.6.1 Uso de software de gestión clínica.
1.6.2 Sistemas de información para el control de citas y pacientes.
1.6.3 Innovaciones tecnológicas en la gestión de clínicas odontológicas.
1.7 Principales retos y tendencias en la gestión de clínicas dentales.
1.7.1 Principales Retos en la Gestión de Clínicas Dentales.
1.7.2 Problemas Administrativos.
1.7.3 Gestión de citas y agendas.
1.7.4 Optimización de procesos internos.
1.7.5 Control de inventario y suministros.
1.7.6 Manejo de reclamaciones y quejas de pacientes.
1.8 Recursos Humanos.
1.8.1 Selección y retención de personal cualificado.
1.8.2 Formación continua del equipo.
1.8.3 Manejo de conflictos laborales.
1.8.4 Motivación y compromiso del personal.
1.9 Aspectos Financieros.
1.9.1 Control de costos y presupuestos.
1.9.2 Facturación y cobros eficientes.
1.9.3 Maximización de la rentabilidad.
1.9.4 Gestión de seguros dentales y reembolsos.
1.10 Tendencias en la Gestión de Clínicas Dentales.
1.10.1 Tecnología en Odontología.
1.10.2 Digitalización de historias clínicas.
1.10.3 Telemedicina y consultas virtuales.
1.10.4 Uso de herramientas de gestión digital.
1.10.5 Equipos y técnicas dentales avanzadas.
1.11 Experiencia del Paciente.
1.11.1 Enfoque en la satisfacción y fidelización del paciente.
1.11.2 Estrategias de marketing digital.
1.11.3 Personalización de la atención odontológica.
1.11.4 Uso de feedback y encuestas de satisfacción.
1.12 Sostenibilidad y Responsabilidad Social.
1.12.1 Prácticas sostenibles en clínicas dentales.
1.12.2 Iniciativas de responsabilidad social corporativa.
1.12.3 Reducción de residuos y consumo energético.

MÓDULO 2. GESTIÓN FINANCIERA Y ADMINISTRATIVA.

2.1 Fundamentos de Gestión Financiera en Clínicas Odontológicas.
2.1.1 Conceptos Básicos de Finanzas.

2.1.2 Principios financieros aplicados a clínicas dentales.
2.1.3 Importancia de la gestión financiera en el ámbito odontológico.
2.1.4 Análisis de estados financieros específicos para clínicas.
2.2 Presupuesto y Control de Costos.
2.2.1 Elaboración de presupuestos en clínicas dentales.
2.2.2 Control de costos operativos y administrativos.
2.2.3 Estrategias para maximizar la rentabilidad y reducir gastos.
2.3 Administración Efectiva en Clínicas Odontológicas.
2.3.1 Gestión Administrativa en el Contexto Odontológico.
2.3.2 Organización de procesos y flujos de trabajo.
2.3.3 Gestión de citas, historias clínicas y registros médicos.
2.3.4 Control de inventario de materiales y suministros dentales.
2.4 Calidad y Atención al Paciente.
2.4.1 Implementación de estándares de calidad en la atención.
2.4.2 Medición de la satisfacción del paciente.
2.4.3 Estrategias para mejorar la experiencia del paciente en la clínica.
2.5 Herramientas Tecnológicas para la Gestión en Clínicas Dentales.
2.5.1 Software de Gestión Clínica.
2.5.2 Utilización de sistemas de gestión clínica especializados.
2.5.3 Automatización de procesos administrativos y financieros.
2.5.4 Integración de tecnología para mejorar la eficiencia operativa.
2.6 Telemedicina y Consultas Virtuales.
2.6.1 Implementación de consultas online y telemedicina.
2.6.2 Ventajas y desafíos de la teleodontología.
2.6.3 Uso de plataformas digitales para la gestión de pacientes.

MÓDULO 3. MARKETING Y COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA.

3.1 Conceptos Básicos de Marketing.
3.1.1 Definición de marketing en el contexto de clínicas dentales.
3.1.2 Importancia del marketing para la atracción de pacientes.

3.1.3 Principales diferencias entre el marketing tradicional y el marketing digital en odontología.
3.2 Segmentación de Mercado y Público Objetivo.
3.2.1 Identificación de nichos de mercado en odontología.
3.2.2 Segmentación de la audiencia para campañas de marketing.
3.2.3 Creación de perfiles de pacientes ideales y análisis de sus necesidades.
3.2 Estrategias de Marketing Digital para Clínicas Dentales.
3.2.1 Presencia Online y Estrategias de Contenido.
3.2.2 Diseño de un sitio web efectivo para clínicas dentales.
3.2.3 Estrategias de SEO (optimización en motores de búsqueda) para mejorar la visibilidad online.
3.2.4 Creación de contenido relevante: blogs, videos, redes sociales.
3.3 Publicidad Online y Redes Sociales.
3.3.1 Uso de Google Ads y Facebook Ads para promocionar la clínica.
3.3.2 Estrategias de marketing en redes sociales: Facebook, Instagram, LinkedIn.
3.3.3 Gestión de la reputación online y respuesta a comentarios de pacientes.
3.4 Métricas y Análisis de Resultados en Marketing Dental.
3.4.1 Evaluación de Eficacia de Campañas.
3.4.2 Medición del ROI (retorno de la inversión) en marketing dental.
3.4.3 Análisis de métricas clave: tráfico web, conversiones, leads.
3.4.4 Herramientas de análisis: Google Analytics, CRM (Customer Relationship Management).
3.5 Optimización Continua y Estrategias de Fidelización.

3.5.2 Estrategias de fidelización de pacientes a través de marketing.
3.5.3 Importancia del feedback del paciente en la mejora de estrategias de marketing.
3.6 Construcción de Marca y Marketing de Servicios Odontológicos.
3.6.1 Definición y elementos clave de una marca en el sector odontológico.
3.6.2 Estrategias para diferenciar la clínica y construir una identidad de marca sólida.
3.6.3 Integración de la comunicación con pacientes en la estrategia de branding.
3.7 Experiencia del Paciente y Fidelización.
3.7.1 Diseño de una experiencia positiva para el paciente en la clínica.
3.7.2 Importancia de la atención al cliente y la calidad del servicio.
3.7.3 Estrategias para fidelizar pacientes a través de una comunicación efectiva y una marca sólida.
3.8 Gestión de la Reputación Online y Feedback de Pacientes.
3.8.1 Monitoreo de la reputación online de la clínica.
3.8.2 Manejo de comentarios y reseñas en plataformas digitales.
3.8.3 Utilización del feedback de pacientes para mejorar la comunicación y la marca.

MÓDULO 4. GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO Y LIDERAZGO.

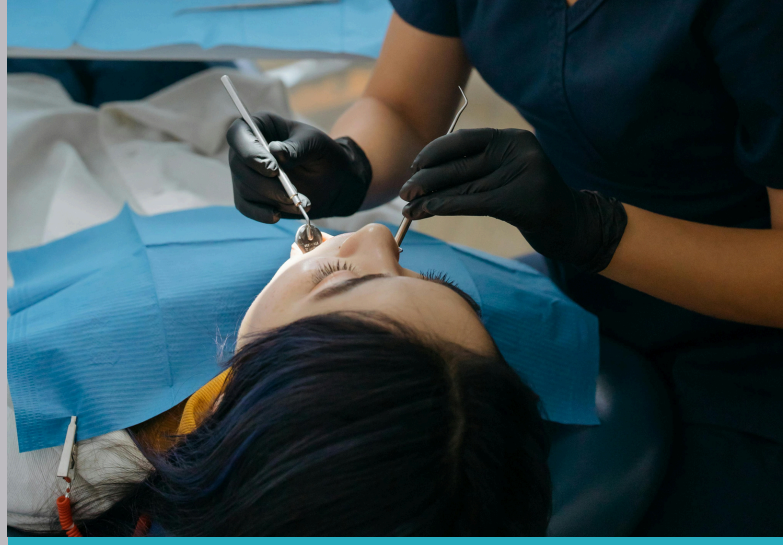
4.1 Importancia de la Gestión del Talento en el Ámbito Odontológico.
4.1.1 Rol estratégico del personal en el éxito de una clínica dental.
4.1.2 Impacto de una selección adecuada y un desarrollo efectivo del personal en la calidad de servicio.
4.1.3 Relación entre el personal motivado y comprometido y la satisfacción del paciente.
4.2 Proceso de Selección de Personal en Clínicas Odontológicas.
4.2.1 Identificación de perfiles de puesto y competencias clave.
4.2.2 Técnicas de reclutamiento y selección de personal especializado.
4.2.3 Importancia de la entrevista por competencias en odontología.
4.3 Desarrollo Profesional y Capacitación del Personal.
4.3.1 Planificación del desarrollo profesional en el equipo odontológico.

4.4.3 Fomento de un ambiente laboral saludable y de crecimiento profesional.
4.5 Evaluación del Desempeño y Feedback Constructivo.
4.5.1 Importancia de la evaluación del desempeño en clínicas dentales.
4.5.2 Implementación de sistemas de retroalimentación efectivos.
4.5.3 Uso del feedback para el desarrollo personal y el crecimiento del equipo.
4.6 Motivación y trabajo en equipo en entornos odontológicos.
4.6.1 Importancia de la Motivación en el Contexto Odontológico.
4.6.2 Rol de la motivación en el desempeño y la satisfacción laboral en odontología.
4.6.3 Factores motivacionales específicos del personal odontológico.
4.6.4 Impacto de la motivación en la calidad de atención al paciente.
4.7 Teorías de la Motivación Aplicadas a Clínicas Dentales.
4.7.1 Principales teorías de la motivación y su aplicación en entornos odontológicos.
4.7.2 Estrategias para identificar y satisfacer las necesidades motivacionales del personal.
4.7.3 Incentivos y reconocimientos efectivos en el sector odontológico.
4.8 Fomento del Trabajo en Equipo en Clínicas Odontológicas.
4.8.1 Importancia del trabajo colaborativo en el éxito de una clínica dental.
4.8.2 Estrategias para promover la colaboración y la comunicación efectiva entre el equipo.
4.8.3 Resolución de conflictos y construcción de un ambiente de trabajo armonioso.

4.9 Liderazgo y Motivación en Entornos Odontológicos
4.9.1 Rol del liderazgo en la motivación y el trabajo en equipo en odontología.
4.9.2 Estilos de liderazgo efectivos para impulsar la motivación y el rendimiento del equipo.
4.9.3 Desarrollo de habilidades de liderazgo en directivos y responsables de clínicas dentales.
4.10 Desafíos y Estrategias para Mantener la Motivación y el Trabajo en Equipo.
4.10.1 Identificación de desafíos comunes en la motivación y el trabajo en equipo en odontología.
4.10.2 Implementación de estrategias para superar obstáculos y mantener un equipo motivado y cohesionado.
4.10.3 Evaluación continua del clima laboral y ajustes en las estrategias motivacionales.

MÓDULO 5. CALIDAD Y MEJORA CONTINUA EN SERVICIOS ODONTOLÓGICOS.

5.1 Estándares de Calidad en Clínicas Odontológicas.
5.1.1 Importancia de los Estándares de Calidad en Odontología.
5.1.2 Significado y relevancia de la calidad en el sector odontológico.
5.1.3 Impacto de los estándares de calidad en la atención al paciente y la reputación de la clínica.
5.1.4 Relación entre la calidad de los servicios y la satisfacción del paciente.
5.2 Normativas y Regulaciones en Clínicas Dentales.
5.2.1 Principales normativas y regulaciones que rigen el funcionamiento de clínicas odontológicas.
5.2.2 Cumplimiento de estándares éticos y legales en la práctica odontológica.
5.2.3 Importancia de la bioseguridad y la gestión de residuos en la calidad de atención.
5.4 Procesos de Acreditación y Certificación en Odontología.
5.4.1 Tipos de acreditaciones y certificaciones de calidad en el ámbito odontológico.
5.4.2 Procedimientos para obtener y mantener acreditaciones.
5.4.3 Beneficios de la acreditación en términos de mejora continua y confianza del paciente.
5.5 Indicadores de Calidad en Clínicas Dentales.
5.5.1 Definición y ejemplos de indicadores de calidad en odontología.
5.5.2 Medición y seguimiento de indicadores clave de desempeño en clínicas dentales.



5.5.3 Uso de datos para la toma de decisiones orientadas a la mejora continua..
5.6 Implementación de un Sistema de Gestión de Calidad en Clínicas Odontológicas.
5.6.1 Pasos para establecer un sistema de gestión de calidad en una clínica dental.
5.6.2 Rol de la dirección y el equipo en la implementación y mantenimiento del sistema.
5.6.3 Auditorías internas y externas para verificar el cumplimiento de estándares de calidad.

MÓDULO 6. LA IMPORTANCIA DE UNA GESTIÓN SLOW PARA POTENCIAR UNA CLÍNICA DONTOLÓGICA.

6.1 Fundamentos de la Filosofía Slow en la Gestión Odontológica.
6.1.1 Concepto de Slow Management en Odontología.
6.1.2 Definición de la filosofía "slow" y su aplicabilidad en la gestión de clínicas dentales.
6.1.3 Principios clave de la gestión slow.
6.1.4 Beneficios de implementar una gestión slow en términos de bienestar laboral, satisfacción del paciente y resultados a largo plazo.
6.2 Cultura Organizacional Slow.
6.2.1 Creación de un ambiente de trabajo centrado en la calma, la atención y la calidad.
6.2.2 Fomento de la colaboración, la empatía y el respeto en el equipo de la clínica.
6.2.3 Importancia de la formación continua y el desarrollo personal en una cultura organizacional slow.
6.3 Experiencia del Paciente y Relación Terapéutica.
6.3.1 Atención Personalizada y Empatía.

6.3.2 Importancia de la escucha activa y la atención individualizada en la relación con el paciente.
6.3.3 Creación de vínculos de confianza y empatía para una atención odontológica de calidad.
6.3.4 Estrategias para promover una experiencia positiva y personalizada en la clínica.
6.4 Comunicación Efectiva y Educación al Paciente.
6.4.1 Herramientas para una comunicación clara, respetuosa y comprensible con el paciente.
6.4.2 Educación sobre hábitos de higiene oral, tratamientos dentales y prevención de enfermedades bucodentales.
6.4.3 Construcción de una relación terapéutica basada en la confianza y la colaboración.
6.5 Gestión del Tiempo y Priorización de la Calidad.
6.5.1 Eficiencia Vs. Efectividad en la Gestión del Tiempo.
6.5.2 Enfoque en la calidad de la atención sobre la rapidez en los procedimientos.
6.5.3 Estrategias para optimizar el tiempo de consulta sin comprometer la calidad del servicio.
6.5.4 Priorización de la atención integral y personalizada en lugar de la producción masiva.
6.6 Mejora Continua y Evaluación de Resultados.
6.6.1 Implementación de sistemas de retroalimentación para evaluar la satisfacción del paciente y el desempeño del equipo.
6.6.2 Análisis de indicadores de calidad y resultados clínicos para impulsar la mejora continua.
6.6.3 Importancia de la reflexión y el ajuste constante de procesos para potenciar una gestión slow efectiva.

MÓDULO 7 TRABAJO FINAL DE DIPLOMADO (TFD).

Nota: El contenido del programa académico puede estar sometido a ligeras modificaciones, en función de las actualizaciones o de las mejoras efectuadas.

ISEIE

ISEIE INNOVATION SCHOOL

CONTACTANOS

+34 960 25 47 46

Av. Aragón 30, 5. 46021 Valencia.

www.iseie.com