

Triple Titulación MBA en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales, Centros Sanitarios y Hospitales

- Titulación Coach Clínico e Inteligencia Artificial - (60 Horas)
- Titulación en Especialista en SEM: Facebook Ads y Google Ads (100 Horas)



Programa Ejecutivo de Alta Dirección Sanitaria de 1500 HORAS



Transforme su Clínica en una Organización de Excelencia

La gestión de una clínica moderna exige dominar múltiples dimensiones del negocio sanitario. Ya no basta con ofrecer excelencia clínica: es imprescindible liderar equipos motivados, optimizar la experiencia del paciente, controlar la rentabilidad económica y destacar en un mercado cada vez más digitalizado y competitivo.

Este programa integral combina tres pilares fundamentales: **dirección estratégica, desarrollo humano y transformación digital**. Aprenderá a tomar decisiones basadas en datos, a implementar inteligencia artificial en sus procesos y a captar pacientes mediante estrategias de marketing digital altamente efectivas.



Obtendrá una **visión 360° del negocio sanitario**, integrando gestión financiera, liderazgo de equipos, coaching, tecnología avanzada y captación online de pacientes en un único programa diseñado para directivos que buscan resultados tangibles e inmediatos.

Triple Titulación con Avales de Prestigio

MBA en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales, Centros Médicos y Hospitales

Dominio completo de la gestión operativa, comercial y estratégica de clínicas dentales y centros sanitarios

Coach Clínico e Inteligencia Artificial

Desarrollo de habilidades de liderazgo emocional y aplicación práctica de IA en el entorno sanitario

Especialista en SEM

Dominio profesional de Google Ads y Facebook Ads para captación efectiva de pacientes

Programa Avalado por Instituciones de Referencia

- ANCYPEL - Asociación Nacional de Centros de Enseñanza
- AEEN - Asociación Española de Escuelas de Negocios
- EUPHE - European Association for Professional Higher Education

Estos avales garantizan la **calidad académica**, la orientación profesional y el reconocimiento del programa en el ámbito empresarial y sanitario internacional.



¿A Quién Va Dirigido Este MBA?



Propietarios y Directivos

Propietarios de clínicas dentales, centros médicos y hospitales privados que buscan profesionalizar su gestión y aumentar la rentabilidad



Profesionales Sanitarios

Odontólogos, estomatólogos, Médicos, Higienistas, Auxiliares, TCAE y profesionales sanitarios que desean desarrollar competencias directivas



Equipo Clínico

TCAE; Médicos, Enfermeras, Higienistas, auxiliares, recepcionistas y directores de clínica que aspiran a roles de mayor responsabilidad



Asesores y Consultores

Asesores dentales, comerciales sanitarios y consultores que trabajan con clínicas y centros médicos

- No se requieren conocimientos previos en gestión para acceder al programa.** El MBA está diseñado para profesionales sanitarios que desean dar el salto a la dirección, independientemente de su formación empresarial previa.

Objetivos Estratégicos del Programa



- Profesionalizar la Dirección**
Implementar sistemas de gestión avanzada en clínicas dentales y centros sanitarios con metodologías probadas
- Optimizar la Rentabilidad**
Mejorar el control económico, reducir costes innecesarios y maximizar los márgenes de beneficio
- Transformar la Experiencia del Paciente**
Desarrollar protocolos eficaces que aumenten la satisfacción y fidelización de pacientes
- Liderar con Inteligencia Emocional**
Motivar y dirigir equipos sanitarios mediante técnicas de coaching y liderazgo transformacional

1o

Captación Digital Avanzada

Implementar estrategias de marketing digital y SEM para atraer pacientes cualificados de forma rentable



Innovación con IA

Aplicar inteligencia artificial y automatización en gestión clínica, atención al paciente y procesos internos



Incrementar Aceptación de Tratamientos

Dominar técnicas comerciales éticas que aumenten significativamente la conversión de presupuestos

Beneficios Tangibles para su Carrera Profesional

Al finalizar el MBA, habrá desarrollado competencias clave que transformarán su desempeño profesional:



Protocolos de Excelencia

Capacidad para diseñar e implementar protocolos innovadores en atención al paciente que diferencien su clínica de la competencia



Gestión de Objeciones

Dominio de técnicas avanzadas para gestionar el "NO" del paciente y convertirlo en aceptación mediante comunicación persuasiva y ética



Visión Estratégica

Comprensión profunda de las tendencias y cambios del sector dental y sanitario para anticiparse a la competencia

→ Incremento en Aceptación de Tratamientos

Aplicación de metodologías probadas que aumentan hasta un 40% la aceptación de planes de tratamiento complejos

→ Liderazgo Transformacional

Habilidades para liderar equipos sanitarios de forma efectiva, generando motivación, compromiso y alto rendimiento

→ Control Financiero Avanzado

Dominio completo de costes, márgenes, rentabilidad por tratamiento y análisis de viabilidad económica de la clínica

→ Campañas Digitales Rentables

Capacidad para diseñar, ejecutar y optimizar campañas en Google Ads y Facebook Ads con retorno de inversión medible

→ Aplicación Práctica de IA

Implementación de inteligencia artificial en marketing, atención al paciente, automatización y gestión interna de procesos

Estructura Completa del Programa Formativo

01

Gestión y Dirección de Clínicas Dentales

03

Coaching, Habilidades y Liderazgo

05

Inteligencia Artificial Aplicada

MBA en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales

Módulo I - Gestión Dental

- Organización y organigrama de la clínica
- Objetivos estratégicos y diferenciación
- Gestión de horarios y agendas optimizadas
- Coste hora gabinete y fijación de precios
- Estrategias de fidelización de pacientes

Módulo II - Gestión Comercial

- Proceso comercial en clínicas dentales
- Control de gastos y objetivos mensuales
- Identificación de tratamientos rentables
- Planes de acción y protocolos clínicos

Módulo III - Protocolo Clínico

- Protocolo médico y del asesor dental
- Comunicación efectiva con el paciente
- Presentación profesional del plan de tratamiento
- Seguimiento, financiación y postventa

02

Gestión de Centros Sanitarios y Hospitales

04

Calidad y Prevención de Riesgos

06

Especialización en SEM Digital

Módulo IV - Protocolo de Recepción e Higienistas

- Protocolo de recepción y primera impresión
- Control de producción y gestión de agendas
- Gestión de laboratorio y stock
- Habilidades comunicativas del equipo

Módulo V - Marketing Dental

- Plan de marketing integral para clínicas
- Marketing interno y de fidelización
- Publicidad sanitaria y cumplimiento legal
- Gestión profesional de redes sociales

Módulo VI - Coaching, PNL y Liderazgo

- Coaching aplicado al entorno clínico
- Programación Neurolingüística práctica
- Liderazgo y motivación de equipos
- Evaluación del personal y gestión del talento





GESTIÓN DE CENTROS SANITARIOS:

1

MÓDULO 1. ORGANIZACIÓN DE LOS RECURSOS MATERIALES EN EL SISTEMA SANITARIO

- TEMA 1. TIPOS DE CENTROS SANITARIOS EN EL SISTEMA SANITARIO ESPAÑOL
- TEMA 2. DOCUMENTOS EN EL ÁMBITO SANITARIO
- TEMA 3. VÍAS DE ATENCIÓN SANITARIA AL PACIENTE
- TEMA 4. ARCHIVO DE LA DOCUMENTACIÓN
- TEMA 5. GESTIÓN DE LOS RECURSOS MATERIALES
- TEMA 6. ORGANIZACIÓN DEL ALMACÉN

MÓDULO 2. GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS DE CLÍNICAS, CENTROS MÉDICOS Y HOSPITALES



TEMA 1. PLANIFICACIÓN DE PLANTILLAS



TEMA 2. LA GESTIÓN DE RRHH EN LA ORGANIZACIÓN. GESTIÓN POR COMPETENCIAS



TEMA 3. COMUNICACIÓN INTERNA Y EXTERNA

MÓDULO 3. EXPERTO EN HABILIDADES SOCIALES Y COMUNICATIVAS PARA LOS GESTORES DE CENTROS SANITARIOS Y RESPONSABLES DE PLANTA

- TEMA 1. HABILIDADES SOCIALES Y COMUNICACIÓN NO VERBAL
- TEMA 2. NOCIONES PSICOLÓGICAS BÁSICAS
- TEMA 3. COMUNICACIÓN INTERPERSONAL EN EL CONTEXTO SANITARIO
- TEMA 4. LA COMUNICACIÓN ORAL EN EL CONTEXTO SANITARIO
- TEMA 5. LA IMPORTANCIA DEL LENGUAJE CORPORAL EN EL ÁMBITO SANITARIO
- TEMA 6. MODELOS ORGANIZATIVOS: LA HUMANIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN
- TEMA 7. EL EQUIPO EN LA ORGANIZACIÓN ACTUAL
- TEMA 8. EL LIDERAZGO EN EL EQUIPO
- TEMA 9. TÉCNICAS PARA MEJORAR EL FUNCIONAMIENTO DE UN EQUIPO
- TEMA 10. TÉCNICAS DE DINÁMICAS DE GRUPOS EN LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

**MÓDULO 4. EXPERTO EN CALIDAD Y PREVENCIÓN DE RIESGOS
LABORALES EN PRODUCTOS Y SERVICIOS SANITARIOS**

TEMA 1. LOS PRODUCTOS SANITARIOS

TEMA 2. CUESTIONES GENERALES

**TEMA 3. SISTEMAS DE GESTIÓN DE LA CALIDAD DE LOS
PRODUCTOS SANITARIOS**

TEMA 4. RESPONSABILIDAD DE LA DIRECCIÓN

TEMA 5. GESTIÓN DE LOS RECURSOS

TEMA 6. REALIZACIÓN DEL PRODUCTO

TEMA 7. MEDICIÓN, ANÁLISIS Y MEJORA

**TEMA 8. LOS RIESGOS PROFESIONALES ASOCIADOS A
CLÍNICAS, CENTROS MÉDICOS Y HOSPITALES**



Bloques Avanzados: Centros Sanitarios, IA y Marketing Digital

1	Gestión de Centros Sanitarios y Hospitales Tipología de centros sanitarios, documentación administrativa, gestión de recursos materiales, Recursos Humanos, comunicación organizacional y humanización de las organizaciones sanitarias
2	Coaching, Habilidades y Liderazgo Sanitario Comunicación verbal y no verbal, psicología aplicada, gestión de conflictos, trabajo en equipo y técnicas avanzadas de dinámicas de grupo
3	Calidad y Prevención de Riesgos Laborales Legislación sanitaria, sistemas de gestión de calidad, normativa ISO, evaluación y prevención de riesgos laborales en centros sanitarios



Bloque V: Inteligencia Artificial Aplicada

- **Fundamentos de Inteligencia Artificial** y arquitecturas de aprendizaje automático
- **Machine Learning y Deep Learning** aplicados al sector sanitario
- **IA Generativa (GenAI)** para contenidos y automatización
- **Procesamiento de Lenguaje Natural (NLP)** en atención al paciente
- **Chatbots y automatización** de procesos clínicos
- **Visión artificial** para diagnóstico y gestión
- **Ética y responsabilidad** en el uso de IA

Google Ads Avanzado

Creación de campañas, palabras clave, anuncios efectivos, conversiones y ROI, remarketing, Display y Google Analytics



Facebook Ads Profesional

Business Manager, segmentación avanzada, estrategias de conversión, control de resultados y optimización del Pixel

Metodología, Salidas Profesionales y Valor Diferencial

Metodología de Aprendizaje Aplicado

- **Formación Práctica**
Ejercicios y casos reales del sector sanitario para aplicación inmediata
- **Enfoque Estratégico**
Visión directiva con orientación a resultados medibles
- **Contenidos Actualizados**
Programa constantemente revisado con las últimas tendencias del sector
- **Mentorización Personalizada**
Acompañamiento de expertos en gestión sanitaria

Salidas Profesionales de Alto Nivel

- **Director/a de Clínica Dental**
Gestión integral de clínicas dentales y odontológicas
- **Gerente de Centros Sanitarios**
Dirección de hospitales y centros médicos privados
- **Director/a Médico-Estético**
Gestión de centros de medicina estética
- **Responsable de Marketing Sanitario**
Dirección de estrategias digitales en salud
- **Consultor/a de Gestión Sanitaria**
Asesoramiento profesional a clínicas y centros
- **Coordinador/a de Equipos Clínicos**
Liderazgo de equipos multidisciplinares

Un Programa Único con Impacto Inmediato



Lo que hace único a este MBA

Triple Titulación en un Solo Programa

Máximo aprovechamiento del tiempo con tres certificaciones complementarias de alto valor

Visión Integral 360°

Gestión + Personas + Tecnología + Marketing en una única experiencia formativa

Diseñado para Propietarios y Directivos

Enfoque práctico en las necesidades reales de quienes lideran clínicas y centros sanitarios

Adaptado al Mercado Actual

Contenidos actualizados con las últimas tendencias en digitalización, IA y marketing sanitario

Alta Aplicabilidad Inmediata

Herramientas, plantillas y metodologías listas para implementar desde el primer día

"Invierta en su desarrollo profesional y transforme su clínica en una organización de excelencia que lidera el futuro del sector sanitario."

Este programa le proporcionará las competencias estratégicas, humanas y tecnológicas necesarias para destacar en un mercado sanitario cada vez más exigente y competitivo. El momento de dar el salto es ahora.



ACCESO A LAS CLASES GRABADAS:

1 UNA TUTORIA AL MES CON INÉS NAVAS	2 PRIMERA CLASE MARZO INTRODUCCIÓN A LA CLÍNICA
3 SEGUNDA CLASE ABRIL GESTIÓN COMERCIAL	4 TERCERA CLASE MAYO EXPERTO EN VENTAS
5 CUARTA CLASE MAYO PROTOCOLO DE RECEPCIÓN Y EQUIPO AUXILIAR	6 QUINTA CLASE JUNIO MARKETING
7 SEXTA CLASE JULIO COACHING	