



Cómo diferenciar tu clínica a través de la excelencia & innovación.

El método paso a paso para la implementación de una gestión eficiente.

Dra. Laura San Martín Galindo

PROGRAMA

Sesión I (5 horas)

ESTRATEGIA - Lo que debes saber antes de comenzar:

- Construyendo una base sólida de tu clínica dental.
- Diagnóstico estratégico actual y futuro de tu clínica dental.
- Reinventa tu Modelo de Negocio en 1 paso.
- Introducción al Decálogo del éxito: Las 10 Claves del modelo M_CONCEPT.

DIFERENCIACIÓN - La clave para ser competitivo en un mercado saturado:

- Estrategias de comunicación efectivas en odontología.
- La propuesta de valor. Un concepto que todo odontólogo debería conocer.
- *Patient Centric Model*: el enfoque que cambiará tu clínica dental.
- Satisfacción y fidelización. Lo que debes conocer.
- Tu intangible más valioso: tu marca personal y branding eficaz en odontología.

ANÁLISIS I - La importancia de medir:

- *The Golden Triangle*: Análisis interno y análisis externo de tu clínica dental. Introducción al análisis objetivo y basado en datos de nuestra clínica dental.
- Indicadores clave- KPIs y sistema de métricas en tu clínica.
- Pricing y margen de beneficio. Rentabilidad. Optimización.
- Ingresos pasivos.

Sesión II (5 horas)

INNOVACIÓN I - La clave del progreso:

- Innovar es pensar de forma diferente. Cambia el concepto.
- Proceso de innovación en la clínica dental.
- Innovación tecnológica.
- Inversión y ROI de la innovación.

CORE - El mayor activo de tu clínica dental:

- Todo se basa en un trabajo en equipo. *Cultural Fit & empresarial.*
- Liderazgo en odontología.
- Satisfacción del equipo: Motivación. Medición de rendimiento.
- Comunicación.

EXCELENCIA+IMPLEMENTACIÓN - Una nueva forma de entender la odontología:

- La excelencia es una actitud. Introducción al modelo en la clínica dental.
- El método & la fórmula de la Calidad. La excelencia medida.
- *Patient journey & protocols asistenciales.* Fórmula CMI.
- Ciclo de mejora continua. *Act:* la acción produce resultados.
- Integración del modelo M_CONCEPT en la clínica dental.

Bonus track - La clínica del futuro:

Self-management: Área de Crecimiento personal (una reflexión que marcará tu trayectoria profesional).

Duración estimada del curso: 10 horas.

Total horas de teoría	10
Total horas de prácticas	0
Total horas (Teoría + Práctica)	10

PERTINENCIA DE LA ACTIVIDAD

Ofrecer una asistencia enfocada en el modelo de excelencia clínica no se basa exclusivamente en la capacitación técnica del odontólogo/a, sino en el sumatorio de prácticas relacionadas con la gestión eficiente y la experiencia del paciente en la clínica dental. Los conocimientos en materias complementarias que proporcionen al odontólogo/a capacitación para aportar valor al flujo de trabajo siguen siendo un *must* en nuestra profesión. Los datos registrados en aspectos tan relevantes como la satisfacción del usuario o la medición de la calidad asistencial en clínicas privadas son limitados, lo que indica la necesidad de reforzar conceptos que marcarán la viabilidad y rendimiento de las clínicas dentales será un reto necesario.

DETECCIÓN DE LAS NECESIDADES

- Pertinencia del tema, con el fin de asegurar la correcta evaluación de la calidad asistencial en las clínicas dentales.
- Demanda postgrado de esta área de formación debido a las carencias curriculares.
- Número de profesionales ejerciendo en el sector privado con necesidad de criterios unánimes en indicadores clave del proceso asistencial.

OBJETIVOS GENERALES

Adquirir conocimientos en un modelo que proporcione una gestión eficiente y de alto rendimiento de la clínica dental.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Conocer los principios básicos para lograr la diferenciación de una clínica dental.
- Repasar las herramientas e implementación de tecnologías innovadoras que mejoren y optimicen el flujo de trabajo diario de una clínica dental.
- Conocer las bases para implementar un sistema de control de calidad asistencial.
- Introducir al odontólogo/a la gestión por métricas y KPIs clave que debe tener toda clínica dental.
- Trabajar con un sistema de satisfacción/fidelización clínica que permita impulsar el flujo de una clínica dental.
- Diseñar una estrategia de comunicación ética, atractiva y eficaz de una clínica dental.
- Marcar las bases de trabajo para lograr un equipo de alto rendimiento.
- Conocer los aspectos clave del proceso de branding y marca personal.
- Entender el proceso asistencial dental de forma integral, dividido en fases y dimensiones de análisis.

METODOLOGÍA DOCENTE

Contenido teórico: clases magistrales.

Contenido teórico-práctico:

- Aplicación de *tools* (herramientas).
- Casos prácticos.
- Planteamiento de dudas/debate.
- Recomendación de siguientes pasos: entrega de consejos "*to take home*".

INTERACCIÓN ENTRE DICTANTE Y CURSILLISTAS

Se permite siempre a los alumnos realizar las preguntas y observaciones que consideren oportunas en cualquier momento del desarrollo del curso.

Metodología Learning by doing (aprender haciendo) e implementación de herramientas prácticas (resolución de casos).

EVALUACIÓN

Tanto el profesorado como el contenido del curso es evaluado por los alumnos mediante un cuestionario que realizan a la finalización del mismo. Éstos son utilizados por los miembros de la Comisión de FC para comprobar el grado de aceptación y aprovechamiento del curso.

Prueba de selección múltiple (entregada a los alumnos al finalizar la formación).
Encuestas de evaluación al docente.

RECURSOS MATERIALES

Proyector: imagen & sonido (salida c-hdmi).

Impresión de *tools*.

CURRÍCULUM VITAE DRA. LAURA SAN MARTÍN GALINDO

- DSD.
- PhD en Ciencias Médicas (Mención Europea & Premio Extraordinario).
- Profesora Titular (Acreditación ANECA).
- Experta y líder de opinión en cirugía y estética dental (Odontología mínimamente invasiva).
- Directora MBA Dental®.
- Directora SOHO Academy®.
- Directora SOHO Dental®.
- Co-Fundadora de Dental Genetics®.
- Máster en Implantología, Salud Pública Oral.
- Directora de tesis, Miembro de comités de tesis y coordinadora de posgrados, Directora del grupo de investigación en odontología, Revisora de revistas científicas, Miembro del comité de ética, Embajadora de nuevas carreras en odontología y Coordinadora de proyectos sociales en odontología.
- Colaboraciones nacionales: Universidad de Sevilla (US), Universidad Rey Juan Carlos (URJC, Madrid), Universidad Europea Miguel de Cervantes (UEMC) y Universidad Católica San Antonio de Murcia (UCAM).
- Colaboraciones internacionales: Harvard School of Dental Medicine (Boston, EE.UU.), The Forsyth Institute (Cambridge, EE.UU.), The Council of European Chief Dental Officers (CECDO) y The World Federation of Public Health (WFPH).
- Ponente internacional y líder de opinión en más de 50 congresos científicos.
- Autora de 3 libros y más de 60 artículos científicos.
- Premios y reconocimientos: Premio de la Real Academia de Medicina (España), Premio Extraordinario de Doctorado, Premio a la innovación en diseño para odontología (Ministerio de Educación y Ciencia) y Entrevistada en Forbes.