

Diplomado en Gerencia, Administración y Marketing en Odontología

1. Datos Generales:

Programa	Diplomado en Gerencia, Administración y Marketing en Odontología
Créditos	24 créditos
Duración	6 meses

2. Antecedentes:

El ejercicio contemporáneo sostenible de la Odontología, implica mucho más que la ciencia, la técnica y la tecnología odontológica que aprenden los Cirujanos Dentistas en su formación de pregrado para realizar exitosamente los tratamientos dentales.

Y es que los profundos cambios que se vienen dando en nuestro mercado dental, obligan a los odontólogos a mejorar sus habilidades y competencias empresariales para entender mejor la realidad que los rodea, interpretar su verdadero rol en la sociedad y encontrar los mejores caminos para lograr una adecuada relación con la comunidad.

Después de todo, queda claro que las tendencias exigen un verdadero cambio de mentalidad y una modificación radical de los sistemas clásicos de atención dental, tanto para lograr emprendimientos más sostenibles y exitosos, como para lograr mayores niveles de satisfacción de usuario y mejores indicadores de enfermedad bucal de la población.

3. Objetivos:

Objetivos General:

Proporcionar conocimientos, principios y técnicas para planificar, conducir y controlar los distintos procesos relacionados con la producción y la comercialización del servicio odontológico en el marco del consultorio dental y clínica odontológica privada y pública.

Objetivos específicos:

- Conocer el marco ético y legal para la práctica de la Odontología
- Manejar óptimamente la información en la clínica dental
- Mejorar el manejo económico y financiero en la empresa odontológica
- Aplicar los principios de la Planificación Estratégica en Odontología
- Elaborar y aplicar manuales y documentos de gestión en el consultorio dental
- Realizar un proceso de mejoramiento continuo en el centro dental
- Elaborar reportes de gestión
- Aplicar sistemas de gestión de la calidad den Odontología
- Implementar un programa de seguridad para el paciente dental
- Usar indicadores como medida de supervisión, monitoreo y evaluación
- Diseñar e implementar productos odontológicos orientados a los grupos humanos
- Manejar los principios de los planes y los seguros dentales
- Desarrollar proyectos en otras áreas vinculadas al servicio odontológico
- Implementar técnicas de comunicación eficaz a la atención del paciente
- Aplicar principios de programación neurolingüística a la práctica de la Odontología
- Incrementar el nivel de ventas en el centro odontológico
- Crear y monitorear la cultura organizacional y el clima laboral en la clínica odontológica
- Monitorear la satisfacción de los colaboradores del centro dental

4. Justificación:

9 de cada 10 odontólogos poseen un consultorio odontológico. Y en la actualidad, los diferentes modelos que se emplean para administrarlo juegan un papel crucial en su progreso, éxito y sostenibilidad. Sobre todo, en el marco actual en el que se puede evidenciar: una mayor presión de los reguladores, la presencia de más competidores, una tendencia hacia la creación y formalización de las empresas odontológicas, la maduración de redes de centros dentales y franquicias odontológicas y el establecimiento de mezclas público privadas para la atención dental de la población.

Es por ello, que más del 70% de los profesionales de la salud odontológica viene buscando opciones para optimizar sus resultados empresariales y es cada vez mayor el número de odontólogos que buscan programas universitarios al respecto.

5. Dirigido a:

- Odontólogos Generales
- Odontólogos Especialistas
- Personal Administrativo en Odontología
- Otros profesionales relacionados a la gestión de los servicios odontológicos
- Personal asistente en Odontología, con experiencia profesional de mínimo 5 años

6. Perfil del egresado:

El profesional Diplomado en Gerencia, Administración y Marketing en Odontología, es capaz de formular proyectos y planes estratégicos para la empresa odontológica, identificando las oportunidades de mejora en la gestión del servicio odontológico, diseñando e implementando procesos en la clínica dental y optimizando el manejo y el impacto del centro odontológico. Así mismo, contribuye al desarrollo nacional en el ámbito relacionado a la mejora de salud bucal.

7. Competencias a desarrollar:

- Interiorizar la problemática y las tendencias del sector salud y el mercado dental
- Aplicar herramientas de gerencia para establecer objetivos y estrategias para la óptima conducción del centro dental
- Organizar los distintos procesos que se dan en la empresa odontológica
- Dirigir con liderazgo al equipo humano de la clínica dental
- Usar distintos modelos para comercializar el servicio odontológico con eficiencia y sostenibilidad

8. Descripción del Programa:

Principales Competencias	Cursos
Interiorizar la problemática y las tendencias del sector salud y el mercado dental	1. Filosofía, Ética, Deontología y Bioética en Odontología 2. Investigación e inteligencia comercial en Odontología
Aplicar herramientas de gerencia para establecer objetivos y estrategias para la óptima conducción del centro dental	3. Administración del centro dental 4. Planificación estratégica en Odontología 5. Principios y herramientas de logística del centro dental
Organizar los distintos procesos que se dan en la empresa odontológica	6. Gestión de la calidad y seguridad del paciente dental 7. Economía y Finanzas del servicio odontológico 8. Planes y seguros dentales
Dirigir con liderazgo al equipo humano de la clínica dental	9. Gestión del Talento humano en Odontología
Usar distintos modelos para comercializar el servicio odontológico con eficiencia y sostenibilidad	10. Marketing en Odontología 11. Programación neurolingüística, comunicación eficaz y ventas en Odontología 12. Evaluación de proyectos en Odontología

Cada uno de los 12 módulos brinda 2 créditos curriculares, teniendo una estructuración 50% teórica y 50% práctica

9. Plan de Estudios:

CURSO	Horas teóricas	Horas no presenciales	Total de Créditos
Filosofía, Ética, Deontología y Bioética en Odontología	16	32	2
Investigación e inteligencia comercial en Odontología	16	32	2
Administración del centro dental	16	32	2
Planificación estratégica en Odontología	16	32	2
Gestión de la calidad y seguridad del paciente dental en Odontología	16	32	2
Gestión del Talento humano en Odontología	16	32	2
Marketing en Odontología	16	32	2
Principios y herramientas de logística del centro dental	16	32	2
Economía y Finanzas del servicio odontológico	16	32	2
Planes y seguros dentales	16	32	2
Programación neurolingüística, comunicación eficaz y ventas en Odontología	16	32	2
Evaluación de proyectos en Odontología	16	32	2
Total	192	384	24

Las horas no presenciales estarán divididas en: Foros, Tareas y Casos

10. Sumillas de los Cursos

Filosofía, Ética, Deontología y Bioética en Odontología

El curso es de carácter teórico-práctico y aborda los principales conceptos de Filosofía, Ética, Deontología y Bioética aplicados a la Odontología. Esto le brindará al alumno el desarrollo de una actitud reflexiva y crítica sobre la realidad que lo rodea y le ofrecerá una base conceptual para articular convenientemente su labor como profesional de la salud con su vida personal y sus aspiraciones como empresario - trabajador.

Investigación e inteligencia comercial en Odontología

El propósito del Curso es aplicar de forma práctica la metodología de la investigación cualitativa y cuantitativa y las herramientas de estadística al ámbito de los estudios de mercado y el análisis de la realidad interna de la empresa dental, para que el estudiante logre transformar los variados y heterogéneos datos que lo rodean, en información que le permita desarrollar inteligencia y experiencia en la correcta toma de decisiones.

Administración del centro dental

La asignatura entrega contenidos teóricos y prácticos para ofrecer al participante un marco de referencia respecto a la importancia y a las consideraciones prácticas de aplicar el proceso administrativo en el marco del consultorio odontológico. Se ofrece un panorama para crear cambios en el ejercicio profesional sobre la base del diseño, la implementación, la conducción y el control de empresas dentales eficientes.

Planificación estratégica en Odontología

El Curso es de carácter teórico – práctico y entrega al alumno una visión integral sobre el proceso de planeación estratégica de la empresa dental, brindando los aspectos metodológicos e instrumentales de planificación y programación para la conceptualización y la redacción individual de un plan estratégico.

Gestión de la calidad y seguridad del paciente dental en Odontología

El curso es de naturaleza teórico-práctico y contribuye para que el estudiante utilice las herramientas de la calidad y los principios de gestión de la calidad en el mundo odontológico.

A la vez, se promueve la modificación del enfoque profesional hacia crear y mantener procesos de trabajo que garanticen el buen desempeño y la seguridad del paciente

Gestión del Talento humano en Odontología

El curso se caracteriza por ser teórico-práctico y por profundizar el proceso de Gestión del Capital Humano como una ventaja competitiva de los centros dentales exitosos. Por ello, prioriza que el participante se enfoque en la implementación práctica del proceso de gestión con las personas y desarrolle las principales funciones y procedimientos que se deberían aplicar en la empresa odontológica.

Marketing en Odontología

El curso proporciona los elementos teóricos y prácticos del Marketing, para que el alumno logre aplicar en su propia realidad las herramientas indispensables de mercadotecnia para conocer el mercado, redactar objetivos y estrategias de marketing, estructurar la mezcla de mercadeo y gestionar las relaciones con los distintos actores del mercado dental en el que se desenvuelve.

Principios y herramientas de logística del centro dental

Al finalizar el presente curso teórico – práctico, el estudiante podrá organizar la adquisición, uso y reposición de los múltiples insumos que se requieren para que la empresa dental se desarrolle convenientemente. Para ello, se brindarán herramientas y técnicas para interactuar con los proveedores, concretar los pedidos y las compras, manejar inventarios y monitorear el debido uso de los recursos e insumos en la clínica dental.

Economía y Finanzas del servicio odontológico

El presente curso es teórico – práctico y entrega al alumno las bases para manejar óptimamente el capital y tomar decisiones inteligentes respecto al uso que le da a los recursos en la empresa odontológica. Se revisan los costos en odontología, los métodos para estructurar los honorarios profesionales y los medios para aplicar indicadores financieros como mecanismos de control.

Planes y seguros dentales

La asignatura combina contenidos teóricos y prácticos, para que el alumno entienda el funcionamiento de sistemas de atención dental enfocados en grupos poblacionales y logre diseñar e implementar planes y seguros dentales. Para ello, se profundiza sobre temas como demanda potencial y demanda efectiva, siniestralidad, barreras de uso y mecanismos de pago.

Programación neurolingüística, comunicación eficaz y ventas en Odontología

La asignatura es de carácter teórico-práctico y entrega al alumno los contenidos de programación neurolingüística para propiciar una comunicación eficaz e incrementar las ventas en el centro odontológico

Evaluación de proyectos en Odontología

La asignatura teórica y práctica le entrega al alumno los conceptos de cómo se hacen y cómo se evalúan los Proyectos de Inversión, para que de esta manera participe efectivamente en los planes de desarrollo de las empresas públicas y privadas. Luego de terminar la asignatura, estará en capacidad de elaborar su propio proyecto y de tomar decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto de inversión.

11. Docentes principales del programa:

Dr. Jaime Otero Martínez:

- Cirujano Dentista egresado de la Facultad de Odontología de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, con más de 50 años de práctica profesional
- Especialista en Estomatología Pediátrica
- Especialista en Ortodoncia-Ortopedia Maxilar
- Maestría de Gerencia de Servicios de la Facultad de Medicina de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos
- Diplomado en Marketing. Cámara de Comercio de Lima
- Ex Decano Nacional del Colegio Odontológico del Perú
- Ex Presidente del Consejo Consultivo de la Fundación Instituto Hipólito Unanue
- Ex Presidente de la Confederación Odontológica Regional Andina (CORA)
- Ex Presidente de la Asociación Iberoamericana de Ortodontistas
- Ex Director de la Escuela de Mejoramiento Profesional del Colegio Odontológico del Perú
- Miembro Fundador de la Sociedad Peruana de Ortopedia Funcional de los Maxilares
- Profesor de la Escuela de Estomatología de la Universidad Científica del Sur
- Dictante de más de 250 Cursos y Seminarios en 17 países
- Autor de 4 libros de Odontología: “Administración en Odontología”, “Marketing en Odontología”, “Los niños, nosotros y la Odontopediatría”, “Temas de Ortodoncia”
- Coautor de 4 libros de Gerencia en Odontología: “El consultorio odontológico”, “Ética y Marketing en Odontología”, “El Personal Asistente en Odontología” y “Manual de Bioseguridad en Odontología” y más de 100 artículos de la especialidad

Dr. Jaime Otero Injoque

- Cirujano Dentista egresado de la Facultad de Estomatología de la Universidad Peruana Cayetano Heredia, con más de 15 años de práctica profesional
- Maestría en Gerencia de Servicios de Salud en la Facultad de Medicina de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos
- Actualmente cursando la Maestría Internacional en Alta Gerencia de Servicios de Salud en la Universidad Científica del Sur
- Diplomado en Odontopediatría en Universidad Peruana Cayetano Heredia
- Diplomado en Auditoría y Gestión de la Calidad en Salud en el Instituto Panamericano de Gestión de la Salud.
- Editor de www.odontomarketing.com
- Coautor de 4 libros de Gerencia en Odontología: “El consultorio odontológico”, “Ética y Marketing en Odontología”, “El Personal Asistente en Odontología” y “Manual de Bioseguridad en Odontología” y más de 100 artículos de la especialidad
- Docente de la Facultad de Odontología de la Universidad Científica del Sur
- Facilitador del Área de Relaciones Profesionales de Colgate Palmolive
- Dictante de más de 600 Cursos y Seminarios de Gerencia, Administración y Marketing en Odontología: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos de Norte América, Guatemala, Honduras, Nicaragua, México, Panamá, Perú y Venezuela
- Consultor de Clínicas Odontológicas y Gerente Odontológico.

12. Metodología de enseñanza:

El Diplomado de Gerencia, Administración y Marketing en Odontología es desarrollado en el marco del enfoque constructivista, aplicando metodología de educación para adultos. Fomenta la participación activa de los cursantes y la aplicación de los conocimientos en el trabajo diario.

Tiene un enfoque teórico práctico y se desarrolla a través de 12 unidades modulares, totalizando 24 créditos. Los contenidos se difunden a través de clases en las que se utilizan presentaciones multimedia. Y se complementan con videos, prácticas dirigidas, lecturas y casos.

Además, se le facilita al cursante los siguientes 5 libros digitales escritos por los docentes del Diplomado: Administración en Odontología, Marketing en Odontología, Gerencia en Odontología 1: El Consultorio dental, Gerencia en Odontología 2: Ética y Marketing en Odontología y Gerencia en Odontología 3: El Personal Asistente en Odontología.

13. Política de evaluación:

Se realiza un proceso de evaluación continuo, que incluye:

Prueba de entrada	0%
Evaluaciones escritas	30%
Prácticas Calificadas	20%
Trabajo aplicativo	30%
Prueba final	20%

14. Horario:

Clases semanales, los días Martes y Jueves: de 9:00 a 13:00 horas

15. Frecuencia y Duración: 6 meses (24 semanas)

16. Coordinador del Programa:

Dr. Jaime Otero I. – Email: jotero@odontomarketing.com Celular: 997922108

17. Nombre del título o diploma a otorgar:

Diplomado en Gerencia, Administración y Marketing en Odontología

18. Inversión:

Inversión preferencial: S/. 4,500 nuevos soles al contado antes de iniciar el Diplomado

Inversión con facilidades

- Matrícula: S/. 500 nuevos soles
- Mensualidades: S/. 740 nuevos soles (6 mensualidades)