ESEFOR
ESCUELA EUROPEA DE FORMACIÓN

GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE CLÍNICAS DENTALES

GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE CLÍNICAS DENTALES

Duración: 200 horas

Precio: consultar euros

Modalidad: e-learning

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un acceso a una plataforma de teleformación de última generación con un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© ESEFOR 2025

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.

Titulación:

Al finalizar el curso obtendrás un certificado de realización y aprovechamiento del curso según el siguiente modelo:

© ESEFOR 2025

Prequisitos previos:

No hay requisitos previos ni profesionales ni formativos

Salidas profesionales:

Esta formación está encaminada a obtener una mejor cualificación y competencia profesional.

Programa del curso:

TEMA 1. LA CLÍNICA DENTAL

1. Estructura de la clínica dental
2. Organización del gabinete
3. Instrumental de mano

© ESEFOR 2025

4. Materiales dentales

4.1. Materiales de impresión

4.2. Materiales de vaciado

4.3. Materiales de obturación directa

4.4. Cementos dentales

4.5. Ceras dentales

4.6. Aleaciones

4.7. Plásticos

4.8. Porcelana dental

RECUERDA

Preguntas de autoevaluación

TEMA 2. RECURSOS HUMANOS EN CLÍNICAS DENTALES

1. Introducción

2. El equipo odontológico

2.1 Estomatólogo y/u odontólogo

2.2 Higienista dental

2.3 Protésico dental

© ESEFOR 2025

2.4 Auxiliar de Odontología

3. El auxiliar de Odontología

3.1 Funciones del auxiliar de odontología

3.2 Tipos de auxiliares de odontología

3.3 Responsabilidades y obligaciones del auxiliar odontológico

3.4 Habilidades y competencias del auxiliar de odontología

3.5 Ética profesional

RECUERDA

Preguntas de autoevaluación

TEMA 3. MARKETING Y Atención AL CLIENTE EN CLÍNICAS DENTALES (I)

1. Variables que influyen en la atención al cliente

1.1. El producto

1.2. La distribución

1.3. El merchandising

1.4. Las decisiones sobre precios

2. Las necesidades y los gustos del cliente

2.1. Clasificación de las necesidades (Maslow)

© ESEFOR 2025

2.2. Los deseos

3. Dependencia funcional: organigramas e interrelaciones.

4. Funciones fundamentales desarrolladas en la atención al cliente: naturaleza, efectos

5. El marketing en la empresa y su relación con el departamento de atención al cliente

5.1. Concepto de Marketing Relacional

5.2. Objetivos del Marketing Relacional

RECUERDA

Preguntas de Autoevaluación

TEMA 4. MARKETING Y ATENCIÓN AL CLIENTE EN CLÍNICAS DENTALES (II)

1. Establecimiento de canales de comunicación con el cliente, tanto presenciales como no presenciales

2. La venta al cliente

2.1. Presentación

2.2. Cómo captar la atención

2.3. Argumentación

2.4. Contra objeciones

2.5. Demostración

2.6. Negociación

3. Servicio post-venta

© ESEFOR 2025

3.1. Estrategias para cerrar la venta

3.2. Tipos de clientes; cómo tratarlos

3.3. Clientes difíciles

3.4. Técnicas y tipos de cierre

3.5. Cómo ofrecer un excelente servicio postventa

4. Elaboración de presupuestos sobre productos o servicios

4.1. La política de precios

4.2. Factores que influyen en la fijación de precios

4.3. Estrategia de precios de penetración

4.4. Estrategia de precios máximos

4.5. Estrategia de precios de compromiso

4.6. Estrategia en función de la competencia

5. Fidelización de clientes: elementos y factores que intervienen, estrategias de fidelización, plan de fidelización, quejas y reclamaciones

5.1. Concepto de fidelidad

5.2. Fidelización de clientes

5.3. Directrices en el tratamiento de quejas y objeciones

RECUERDA

Preguntas de Autoevaluación

© ESEFOR 2025

TEMA 5. LA COMUNICACIÓN CON EL PACIENTE

1. La comunicación como punto clave en la relación con el paciente en clínicas dentales

2. Tipos de comunicación

    2.1. Comunicación interpersonal

    2.2. Comunicación grupal

    2.3. Comunicación de las masas

    2.4. Comunicación escrita

    2.5. Comunicación verbal

    2.6. Comunicación no verbal

3. Habilidades conversacionales

4. Dificultades y obstáculos de la comunicación

5. La comunicación a pacientes

RECUERDA

Preguntas de evaluación

TEMA 6. HAB ILIDADES SOCIALES

© ESEFOR 2025

1. Habilidades sociales

    1.1. Asertividad

    1.2. Empatía

    1.3. Negociación

    1.4. La escucha activa

2. El trato al paciente

    2.1. Estilo de comportamiento del profesional

    2.2. Habilidades específicas para el trato del paciente

© ESEFOR 2025