



EUDE | EUROPEAN
BUSINESS
SCHOOL

Programa Experto en
MARKETING Y GESTIÓN HOSPITALARIA

ONLINE

Experto en Marketing y gestión hospitalaria

EUDE desarrolla el Experto en Marketing y gestión hospitalaria con el objetivo de ofrecer un programa de alta calidad académica, multidisciplinar y orientado a los ámbitos de la empresa y los negocios.



Duración:
6 meses.



Fechas de inicio:
Cada 15 días.



Metodología:

Online - A distancia a través del campus virtual
Master class + Foro + Examen + Material de apoyo
complementario.



Campus Presencial:

Sede en Madrid, España



EUDE Business School

Escuela Europea de Dirección y Empresa,
una institución de formación de posgrado
internacional, reconocida por los principales
rankings y medios internacionales; con 25 años
de trayectoria académica formando a más de
100 mil alumnos, profesionales con experiencia
laboral, emprendedores, y líderes con visión global
dispuestos a cambiar el mundo.



Forbes

TRAYECTORIA Y RECONOCIMIENTO



25 años

Formando a grandes
personas, ejecutivos
y emprendedores

100 mil

Líderes de muchas
partes del mundo
formados en nuestra
Escuela

95% emplea bilidad

Convenio con + 1.200
empresas nacionales
e internacionales



Escuela de Negocios
Número 1 en España
en másteres *online*



NET-LEARNING

Masterclass con las últimas tecnologías para interactuar con profesores y compañeros de diferentes partes del mundo.



MULTIPLATAFORMA

Podrás acceder al campus desde cualquier dispositivo, ya sea desde el PC, Tablet o Smartphone.



CAMPUS VIRTUAL EUDE

Formación de vanguardia en la plataforma online líder en Europa.



SESIONES PRESENCIALES VIRTUALES (SPV)

Disfruta de clases virtuales y en tiempo real. A la vez podrás interactuar con el profesor y tus compañeros.



FLEXIBILIDAD

Sin necesidad de desplazarse y acceder en el momento deseado. Podrás compaginar tu trabajo y otros estudios.

Ventajas de nuestro Experto



VISIÓN GLOBAL

Enfoque estratégico e innovador de Marketing para empresa.



MARKETING ORIENTED

Neuromarketing, CRM, Investigación de mercados.



CONTENIDO & INBOUND MARKETING

Comunicación 360, Marketing de guerrilla, Social media.



DESIGN THINKING

Nuevos productos, canales digitales y de distribución. Dirección y gestión de equipos comerciales.

Las empresas que están adaptadas digitalmente se sienten más cómodas a la hora de adoptar riesgos. Los líderes tienen que haber interiorizado el cambio y saber dirigir y llevar a cabo las estrategias necesarias para alcanzar el éxito.

En este nuevo contexto competitivo, los profesionales deben saber adoptar la transformación digital para mejorar la experiencia de cliente, optimizar los procesos operativos y actualizar los modelos de negocio de las empresas.

La transformación digital es un proceso evolutivo a través del que se busca la

realineación de los modelos de negocio mediante las nuevas apuestas tecnológicas.

El sector sanitario se enfrenta a nuevos retos dominados por las exigencias de los usuarios junto con un cambio estructural debido al envejecimiento de la población, la irrupción de la tecnología y el incremento de los costes en los tratamientos.

Es necesario establecer nuevas líneas de comunicación centradas en la satisfacción del cliente manteniendo un sistema sostenible y acorde a las exigencias del mercado.

Programa de estudios

1. Competencias Digitales
2. Estrategia Digital
3. CLOUD Compute, Virtualización y Transformación
4. Branding y posicionamiento en Internet
5. Segmentación, posicionamiento, captación y fidelización
6. Gestión Integral de la Marca y la Comunicación Corporativa
7. Comunicación Sanitaria
8. El nuevo e-Paciente y el Hospital líquido
9. Situación actual y últimas tendencias en el Sector de Salud: una nueva visión
10. Gestión de la clínica a través del liderazgo y de la gestión del talento
11. Gestión de las áreas funcionales en el Centro Hospitalario
12. Gestión de compras, estándares de calidad y seguridad del paciente

1. Competencias digitales

Social Media, SEO, Estrategia de Contenido, Experiencia Cliente, Email & Inbound Marketing, Estrategia CRO, Digital Paid Media/Compra Pragmática, Inteligencia Digital.

2. Estrategia digital

Info Security, Confidentiality & Privacy, MarDaTech: La visión MarTech y la visión AdTech, Mobility y la gestión cross device, Atribución y Contribución, Big Data: La diferenciación via datos, La gestión de la transformación Digital.

03. CLOUD Compute, virtualización y Transformación

Redes, recursos agrupados, y software de gestión de aplicaciones y de sistemas operativos. Computación, almacenamiento, plataformas y aplicación por demanda servidores virtuales.

4. Branding y posicionamiento en internet

Estrategia en la economía digital. Digital Branding Management. Digital Customer Experience. Promoción web. Mobile Marketing y Nuevas tendencias. Marketing de Contenidos. Planificación de estrategias de generación y cualificación de leads. Posicionamiento SEO. Usabilidad web. Claves en la creación de landing pages. Email marketing. Branded Content y Transmedia: Storytelling y viralidad. Video Marketing.

5 . Segmentación, posicionamiento, captación y fidelización

Estrategias de trabajo, el concepto del valor del cliente. Elaboración de un plan de comunicación y promoción en Internet. Segmentación y definición del público objetivo. Métricas del marketing digital. Los factores de éxito para hacer una buena estrategia digital.

6. Gestión Integral de la Marca y la Comunicación Corporativa

Análisis de la comunicación de la Imagen, Identidad y Reputación Corporativa. Métricas de reputación. La gestión de crisis en medios sociales. La voz del Cliente. Monitorización y escucha de la marca y de la competencia.

7. Comunicación Sanitaria

Estudio de la comunicación digital mediante los distintos canales establecidos y gestión de crisis. Generación del contenido y del conocimiento. Comunicación e imagen de servicios sanitarios.

08. El nuevo e-Paciente y el Hospital líquido

Patrones básicos de gestión del paciente, el mHealth enfocado al paciente. El paciente como centro del sistema sanitario.

9. Situación actual y últimas tendencias en el Sector de Salud: una nueva visión

Perspectiva general del sector, Clínicas de alto rendimiento, Vectores estratégicos y modelos de gestión. Procedimientos de trabajo y Tendencias del sector. Análisis estructural de las clínicas y su impacto en la gestión. Enfoques en la administración de clínicas orientadas a los pacientes. Modelos estratégicos en la atención al paciente.

10. Gestión de la clínica a través del liderazgo y de la gestión del talento

Nuevos retos en la dirección. Qué significa dirigir. Claves para una buena dirección. Perfil de las personas que trabajan en la clínica.

Creación de entornos motivadores. Reconocimiento continuo. Comunicación y liderazgo. La confianza mutua. El liderazgo en la clínica. Desarrollo de competencias directivas. Pensamiento estratégico en la dirección.

11. Gestión de las áreas funcionales en el Centro Hospitalario

Gestión de procesos, productividad en la clínica y la carga de trabajo. Tiempo y espacio en la producción de servicios. El mapa de procesos. Sistemas informáticos de gestión. Gestión del tiempo y productividad y la programación de la agenda. Procedimientos de trabajo clínicos y administrativos.

12. Gestión de compras, estándares de calidad y seguridad del paciente

La gestión de Almacén. Planificación de la gestión de Compras y Criterios de reposición de productos. Gestión de proveedores. Sistema Integral de Aprovisionamiento. Modelo de calidad y protocolo de seguridad del paciente. Gestión de la Calidad en la producción de la clínica. Cómo medir la calidad: Indicadores. Certificaciones de calidad. Política de Seguridad.



Campus Virtual

EUDE Business School ha mantenido desde sus inicios una apuesta hacia una metodología online de calidad. Por esta razón, y gracias al innovador método académico de su campus virtual, el cual ha sido reconocido como uno de los mejores y más importantes en el ámbito europeo, la escuela permanece a la cabeza en la formación online del mundo.

La plataforma favorece la formación de profesionales a nivel global, sin que existan las barreras espacio-temporales habituales de la metodología presencial. De esta manera, el alumno se beneficia de un método totalmente flexible.



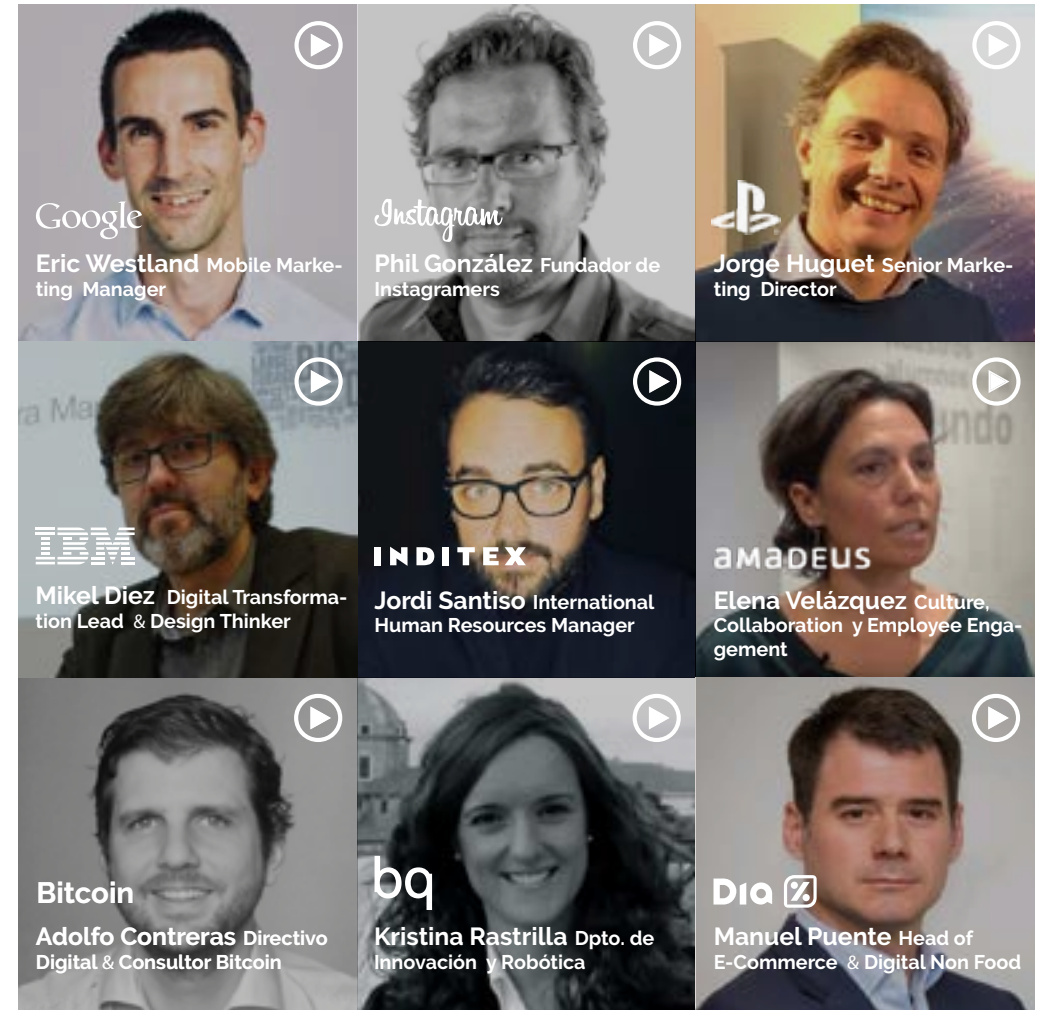
#EUDEtalent

EUDE Business School es una escuela de negocios en continuo desarrollo y crecimiento que ofrece a sus alumnos una formación innovadora, adaptada a las necesidades del mercado laboral. Gracias a los acuerdos que EUDE mantiene con grandes empresas, se ha logrado que el 95% de alumnos encuentre trabajo o mejore su situación laboral.



#EUDE talks

En **EUDE Business School** se quiere acercar la innovación y las nuevas tendencias del mercado a sus alumnos. Por ello, como complemento a la formación de posgrado ofrece conferencias y eventos con líderes de empresas a nivel internacional que les permiten ampliar sus conocimientos y enriquecer su networking desde el primer día.





EUDE | EUROPEAN
BUSINESS
SCHOOL

ESCUELA EUROPEA DE DIRECCIÓN Y EMPRESA

SEDE PRINCIPAL

C/ Arturo Soria, 245 Edificio EUDE CP: 28033 Madrid, España.

T. (+34) 91 593 15 45

#WEARE**EUDE**

eude.es



DELEGACIÓN EN COLOMBIA - C/98 # 9A - 41. Oficina 204.
Bogotá DC, Colombia. T.(+57) 635 24 97



DELEGACIÓN EN ECUADOR - C/ Catalina Aldaz y Portugal
Edificio La Recoleta, Oficina 71, 7mo piso Quito-Ecuador
T. (+593 998444631)



Acreditaciones:

