



EUDE | EUROPEAN
BUSINESS
SCHOOL
ESCUELA EUROPEA DE DIRECCIÓN Y EMPRESA



LÍDERES CON VISIÓN GLOBAL

Especialidad en

**Gestión de
Clínicas Sanitarias**

ONLINE



Más de 25 años formando a los mejores líderes del mañana

Especialidad en
Gestión de Clínicas Sanitarias

Una amplia propuesta académica, impartida tanto en modalidad presencial como online, contextualizada en un entorno de aprendizaje eminentemente práctico, multidisciplinar y fuerte orientación hacia el negocio, favoreciendo la certificación del alumno en las principales soluciones operativas, tecnológicas y directivas e impulsando su empleabilidad en el sector empresarial.

04/ EUDE Business School

¿Quiénes somos?

10/ Datos Clave del Programa

de Especialidad en
Gestión de Clínicas Sanitarias

12/ Ventajas del Programa

de Especialidad en
Gestión de Clínicas Sanitarias

14/ Programa

de Especialidad en
Gestión de Clínicas Sanitarias

26/ Campus Virtual

EUDE: ¿Quiénes somos?

EUDE Business School, 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.

Las áreas académicas; **MBA, Marketing, Marketing Digital, Comercio Internacional, Logística, Recursos Humanos, Coaching, Finanzas, Medio Ambiente** y sus distintas modalidades de enseñanza; máster presencial en Madrid, máster online, o la combinación de ambas, nos permite ofrecer **alternativas adaptadas a las necesidades** de los alumnos y sobre todo del mercado.

Pilares de EUDE

Amplia oferta académica especializada en el ámbito empresarial y tecnológico con orientación al negocio y énfasis en el emprendimiento.

Conexión profesional, a través de una **bolsa de empleo** propia, **talleres** en grandes empresas y **seminarios** con profesionales.

Compromiso
EUDE

¿Qué es el Compromiso EUDE?



EXPERIENCIA

1/ Una evolución académica superior a 25 años ha contribuido a formar más de 100 mil alumnos de todo el mundo. Profesionales con experiencia laboral, emprendedores, disruptores, innovadores y líderes con visión global dispuestos a cambiar el mundo.

CONFIANZA

2/ EUDE Business School está reconocida como una de las más destacadas escuelas a nivel internacional por medios tan prestigiosos como Financial Times y los principales rankings internacionales. Estos avalan y posicionan a EUDE en los primeros puestos en formación de posgrado.

LIDERAZGO

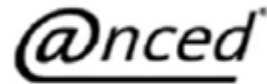
3/ Reconocida, por 5º año consecutivo, por el Ranking FSO como una de las 10 mejores Business School. Más de 5.000 alumnos al año procedentes de más de 30 países nos confían su carrera profesional.

EMPLEABILIDAD

4/ Nuestro equipo de Orientación Profesional te ayudará a impulsar tu carrera profesional. Contamos con más de 1.200 convenios con empresas nacionales e internacionales en las que podrás desarrollarte día a día.

Calidad académica certificada

Las principales certificadoras independientes a nivel nacional e internacional acreditan la calidad académica e institucional de EUDE Business School



Rankings

EUDE Business School está reconocida como una de las más destacadas escuelas de negocios a nivel internacional por medios tan prestigiosos como Financial Times y los principales rankings internacionales. Estos avalan y posicionan a EUDE en los primeros puestos en formación de posgrado.

Forbes

EUDE ha sido elegida por el medio de referencia global en negocios y finanzas. Una alianza de futuro para los próximos líderes mundiales.



El MBA online de EUDE considerado entre los mejores del mundo según el prestigioso diario económico Financial Times.



El MBA de EUDE está reconocido como uno de los mejores de habla hispana en el Ranking (FSO) a nivel europeo.



EUDE considerada como una de las mejores escuelas de negocio de habla hispana por la consultora independiente Hamilton.



Especialidad en Gestión de Clínicas Sanitarias

Datos Clave



MODALIDAD ONLINE

Comienzo del Programa. Cada 15 días



750 h . Horario indistinto



Acceso al PDDI (Programa de Desarrollo Directivo Internacional)

-

Clases Teórico - Prácticas. Seminarios. Visitas Empresas

OPCIONAL

Contenido online – Campus Virtual



Clases presenciales de inglés

-



Ventajas de nuestra Especialidad



El alumno conocerá en detalle que es la innovación y sus principales metodologías para innovar, aportando las herramientas digitales de gestión de proyectos ágiles, la innovación y su financiación, así como conocer cuáles son las tendencias tecnológicas actuales y futuras y las tecnologías con mayor potencial de aplicabilidad y disrupción.

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. La comunicación, los medios y los perfiles de cliente han cambiado. Por ello, los profesionales de marketing especializado en el sector de la salud son un nuevo perfil muy demandado por las empresas. El sector sanitario vive una transformación donde los avances científicos, la innovación tecnológica y los cambios legislativos hacen necesaria una correcta gestión de los recursos que garantice un sistema sanitario sostenible. Esta evolución dentro del sector salud exige la creación de nuevos programas formativos especializados que brinden los contenidos y herramientas que demanda el mercado.

Especialidad en
**Gestión de
Clínicas Sanitarias**

ONLINE

- 01 / Innovación y metodologías de innovación
- 02 / Agilidad y SCRUM
- 03 / Ecosistemas de innovación, emprendimiento y Startups
- 04 / Tendencias tecnológicas y tecnologías emergentes
- 05 / Segmentación, posicionamiento, captación y fidelización
- 06 / Gestión Integral de la Marca y la Comunicación Corporativa
- 07 / Comunicación Sanitaria
- 08 / El nuevo e-Paciente y el Hospital líquido
- 09 / 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/ Innovación y metodologías de innovación

Objetivo:

Se aportarán las herramientas digitales para prototipar y crear MPV digitales así, como las claves para plasmar una idea en un proyecto de innovación o proyecto de emprendimiento.

Se analizan las fases que hay que abordar y las herramientas que les ayudarán a ejecutar las ideas a lo largo de las distintas etapas de un proyecto.

- Innovación / Tipos de innovación.
- Design Thinking.
- Lean Startups.
- Proyectos de innovación y emprendimiento.
- Fases y herramientas en la innovación.
- Herramientas digitales para diseñar y prototipar.

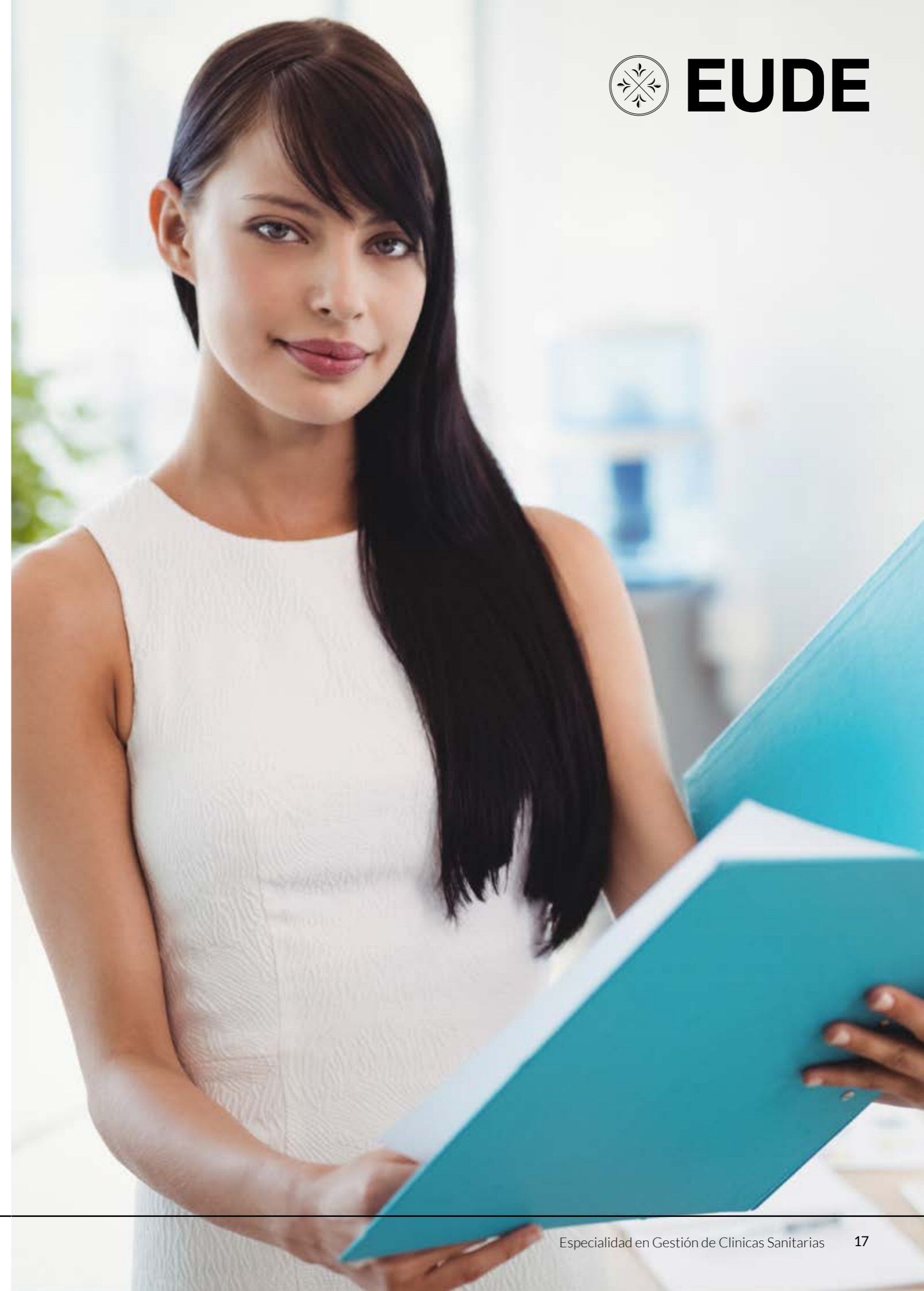
2/ Agilidad y SCRUM

Objetivo:

Definir que se entiende por agilidad en la empresa partiendo de una cadena de valor fragmentada que pone barreras a la velocidad y de que metodologías aplicar en cada tramo de la cadena de valor.

Se describen brevemente todas las metodologías a aplicar como son: Programación extrema (XP), Kanvan, DevOPs... y entrar en detalle en la metodología SCRUM y herramientas digitales disponibles para la gestión ágil de proyectos.

- Agilidad y métodos de agilidad.
- SCRUM (roles / artefacto / eventos.)
- Herramientas digitales de gestión de proyectos ágiles.





3/ Ecosistemas de innovación, emprendimiento y Startups

Objetivo:

en este módulo los alumnos entenderán que es un ecosistema y la innovación abierta, su importancia en el proceso de innovación corporativo, los actores y supapel dentro del ecosistema (incubadoras, aceleradoras etc). Aprenderán lo que es el emprendimiento, los actores que intervienen en el ecosistema de emprendimiento, el estado del emprendimiento en España y otros países del mundo. Conocerán los métodos de financiación de start ups y las entidades que lo hagan según el sector.

- Ecosistemas de innovación.
- Matrices de innovación.
- Innovación abierta.
- Emprendimiento y startups.
- Emprendimiento en España y resto del mundo.
- Financiación al emprendimiento.

4/ Tendencias tecnológicas y tecnologías emergentes

Objetivo:

Este módulo se centra en cuáles son las tendencias tecnológicas actuales y futuras. Analizar y descubrir que tecnologías tienen mayor potencial de aplicabilidad y disrupción.

- Tendencias tecnológicas actuales y futuras.
- Big Data y DATA analytics.
- Machine learning.
- Inteligencia artificial.
- 5G / Blockchain / IOT.

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.

8/ 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 online. De esta manera, el alumno se beneficia de un método totalmente flexible.

No estarás solo durante tu formación. Asiste a nuestras sesiones presenciales virtuales en directo con los docentes más expertos y comparte la experiencia con tus compañeros. Desarrolla tus habilidades comunicativas. Deja que nuestro equipo de orientadores, tutores y docentes te asesoren.

Además de poder acceder a una Biblioteca Virtual con más de 10.000 títulos de consulta desde artículos científicos, revistas, novelas, estudios. Todas las fuentes bibliográficas indispensables para cada especialidad, sin restricciones y de forma rápida.

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. En cada uno de los módulos que conforman el máster, se analizarán situaciones reales de empresas, apoyándonos en la metodología del caso, animando a trabajar y tomar decisiones en grupo.

Gracias a los acuerdos que EUDE mantiene con grandes empresas, se ha logrado que el 95% de sus alumnos encuentren trabajo o mejoren su situación laboral.



Cristina Rosal

Alumna de Máster en MBA

“Si tuviera que elegir, volvería a repetir esta aventura y realizar este máster. Está cumpliendo con todas mis expectativas, y sin duda, estoy viviendo una experiencia profesional y personal muy enriquecedora”



Partners Internacionales en Educación

EUDE Business School tiene un marcado carácter internacional potenciando la internacionalización para lograr un enriquecimiento de la calidad académica de sus programas. En esta línea, desde EUDE se busca colaborar con las Instituciones de Educación Superior con el objetivo de reforzar sus líneas de Internacionalización, dando respuesta a la demanda de los alumnos y a los lineamientos establecidos por las autoridades gubernamentales en materia de Educación de cada país.

EUDE Business School en unión con las Instituciones de Educación Superior promueve un Programa de Buenas Prácticas en Internacionalización. Este programa responde a una necesidad planteada por las Universidades para fortalecer su Internacionalización, pretendiendo dar respuesta a cada uno de los lineamientos establecidos en el cumplimiento de los estándares de acreditación de alta calidad.





Especialidad en
Gestión de Clínicas Sanitarias

Partners Corporativos

EUDE Business School trabaja con más de 1.200 empresas nacionales e internacionales, con el objetivo de potenciar el desarrollo de los alumnos y empujar su trayectoria profesional.

Nuestros alumnos conforman un capital humano muy heterogéneo, compuestos por perfiles junior, senior y executive, preparados para incorporarse a los distintos departamentos de empresas demandantes de este tipo de recursos.

El 95% de nuestros alumnos mejora su situación laboral. En EUDE Business School no solo nos preocupa tu formación académica, queremos que te conviertas en un líder dentro del mercado.



En **EUDE Business School** se quiere acercar la innovación y las nuevas tendencias del mercado a sus alumnos. El programa se completaría con la oferta voluntaria de al menos 4 visitas a empresas tecnológicas punteras a lo largo del curso académico, acompañados por el director del programa y miembros del claustro académico.

Por ello, como complemento a la formación de posgrado ofrece conferencias y eventos con líderes de empresas a nivel internacional que les permite ampliar sus conocimientos y enriquecer su networking desde el primer día.

**Miguel Rodríguez & Alba Díaz***Conferencia Google*

Miguel Rodríguez, Account Manager Google Large Customer Sales y Alba Díaz, Performance Specialist de Google, compartieron todas las innovaciones y propuestas tecnológicas que están preparando desde la compañía.

**Fernando Moroy***Consultor financiero e Innovación Digital*

EUDE Business School celebró su Innovation & Business Month. Un ciclo de conferencias en el que grandes profesionales del sector hablaron sobre emprendimiento, innovación y negocios. Fernando Moroy, Consultor financiero Fintech e Innovación Digital en banca, fue el encargado de impartir la segunda conferencia en la que expuso cómo interviene la financiación en el proceso de emprendimiento y qué factores son decisivos para alcanzar el éxito.

**Juan Villanueva***Socio Director Darwin Social Noise up*

EUDE Business School celebró su Innovation & Business Month. Un ciclo de conferencias en el que grandes profesionales del sector hablaron sobre emprendimiento, innovación y negocios. Juan Villanueva Galobart, Socio Director de Darwin Social Noise Up fue el responsable de la tercera sesión en la que abordó las estrategias de marketing centradas en el modelo startup.



EUDE | EUROPEAN
BUSINESS
SCHOOL
ESCUELA EUROPEA DE DIRECCIÓN Y EMPRESA

CAMPUS MADRID

C/Arturo Soria, 245 - Edificio EUDE.

28033. Madrid, España.

(+34) 91 593 15 45

DELEGACIÓN COLOMBIA

C/98 # 9A - 41 Oficina 204. Bogotá DC,

+57 1 5085740

+57 1 5085741

DELEGACIÓN ECUADOR

C/Catalina Aldaz y Portugal , Edificio La Recoleta,

Oficina 71. 7mo piso Quito

593 2 4755550

www.eude.es