

# TÍTULO EXPERTO EN GESTIÓN, DIRECCIÓN Y COACHING DE LA CLÍNICA DENTAL



**Dra. Patricia Zubeldia**

Directora del Título  
Experto en Gestión  
de la Clínica Dental



**Pincha** para hablar  
**directamente**  
con nosotros  
o escríbenos al  
**+34 607 01 30 71**



# EXPERTO EN GESTIÓN, DIRECCIÓN Y COACHING DE LA CLÍNICA DENTAL

10 UNIDADES TEMÁTICAS

ENFOQUE EMINENTEMENTE PRÁCTICO  
EXCELENCIA DEL PROFESORADO

MENTORÍAS PERSONALIZADAS  
AUDITORÍA PRESENCIAL DE TU CLÍNICA

## FORMACIÓN DE ODONTÓLOGOS PARA ODONTÓLOGOS



**Duración: 10 meses**



**Sábados y Domingos (1 al mes):**  
**Sábado todo el día**  
**Domingo hasta 14:00h**



**Inicio: 21 Septiembre 2024**  
**Final: 15 Junio 2025**



**Créditos ECTS: 20 - Experto**



**Modalidad: Semipresencial**  
(ver calendario en página 10)



**Prácticas reales en clínicas dentales**



**Precio: 6.500€**  
(desglose de pagos en página 26)



**Lugar: Madrid y Online**  
**Universidad de La Salle**



**Dra Patricia Zubeldia Masset**  
Directora del Curso Experto en  
Gestión, Dirección y Coaching  
de la Clínica Dental

# ¿CÓMO SE DESARROLLA EL TÍTULO?



## **5 MÓDULOS ONLINE EN DIRECTO**

Las clases tienen lugar en directo vía Zoom



## **5 MÓDULOS PRESENCIALES**

Módulos presenciales en la Clínica Dental Universitaria de la Universidad de La Salle (Madrid)

# ¿QUÉ NOS DIFERENCIA?

- ✓ **PRÁCTICAS EN CLÍNICA DENTAL REAL**  
Las prácticas se realizarán tanto en la clínica como en los gabinetes de la clínica dental universitaria de la Universidad de la Salle.
- ✓ **AUDITORÍA PRESENCIAL**  
Auditoría presencial de tu clínica dental. Realizada por la Dra Patricia Zubeldia Masset, directora docente de este Curso Experto.
- ✓ **MENTORÍAS PERSONALIZADAS**  
Régimen permanente de Mentoría y Coaching al alumno por parte de la Dra Patricia Zubeldia Masset. Gracias a las cuales personalizarás e implementarás lo aprendido.
- ✓ **APRENDIZAJE EXPERIENCIAL**  
Aprendes con casos reales de clínicas dentales.
- ✓ **GRUPO DE ALUMNOS REDUCIDO**  
Ese número reducido de alumnos ayuda a que el aprendizaje sea más personalizado y a medida.
- ✓ **DOCUMENTACIÓN DIDÁCTICA**  
Tendrás documentación didáctica, plantillas y ejercicios que te ayudarán en tu aprendizaje y en la implementación en tu clínica dental o tu futura clínica dental.
- ✓ **DESCUENTOS**  
Descuentos en casas comerciales y sponsors por ser alumno del curso.
- ✓ **CONEXIONES PROFESIONALES (NETWORKING)**  
Las conexiones profesionales que realizarás en el Experto con tus compañeros así como con los profesores y la directora, serán conexiones duraderas y enriquecedoras.
- ✓ **LIBROS DE APOYO**
- ✓ **PODCAST DE VOCES EXPERTAS**  
El aprendizaje también lo realizarás escuchando a expertos.
- ✓ **TU EQUIPO PODRÁ ASISTIR AL MÓDULO 8 DE AGENDA**  
Sin coste adicional para ti y con gran valor para tu clínica, podrá acudir al módulo 8 de agenda, una persona de tu equipo (preferentemente Recepción/Atención al Paciente).

# Experto en Gestión, Dirección y Coaching de la clínica dental

**Dra. Patricia Zubeldia**

Calendario: Promoción Septiembre 2024

## 09 SEPTIEMBRE

MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT	SUN
						01
02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

## 10 OCTUBRE

MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT	SUN
	01	02	03	04	05	06
07	08	09	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

## 11 NOVIEMBRE

MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT	SUN
				01	02	03
04	05	06	07	08	09	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

## 12 DICIEMBRE

MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT	SUN
						01
02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

## 01 ENERO

MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT	SUN
		01	02	03	04	05
06	07	08	09	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

## 02 FEBRERO

MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT	SUN
					01	02
03	04	05	06	07	08	09
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28		

## 03 MARZO

MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT	SUN
					01	02
03	04	05	06	07	08	09
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

## 04 ABRIL

MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT	SUN
	01	02	03	04	05	06
07	08	09	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

## 05 MAYO

MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT	SUN
			01	02	03	04
05	06	07	08	09	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

## 06 JUNIO

MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT	SUN
						01
02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						



Módulos Presenciales

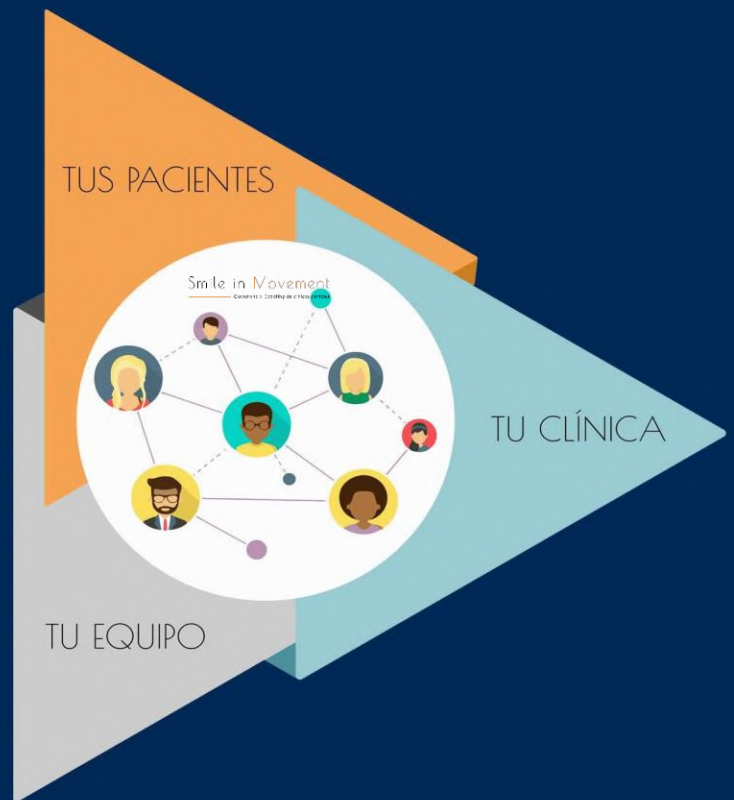


Módulos Online en directo

# INCLUYE AUDITORÍA DE TU CLÍNICA

- Auditoría presencial de tu clínica dental o la clínica para la que trabajas, realizada por la Dra. Patricia Zubeldia Masset.
- Si no tienes clínica dental y vas a crearla, la Dra. Patricia Zubeldia Masset te ayudará a crear tu plan de apertura.
- Responderemos a las dos preguntas clave:  
¿Dónde está tu clínica dental?  
¿Dónde quieres llegar con ella?
- Conocerás el estado actual de tu clínica.
- Conocerás las debilidades y oportunidades de tu clínica dental, de tu equipo y de tus pacientes.
- Conocerás qué tienes que cambiar, mejorar, potenciar, eliminar y añadir tanto a nivel personal como en tu equipo para lograr tener la clínica dental que siempre has soñado siendo excelente y exitosa a largo plazo.
- Definirás conjuntamente con la Dra. Patricia Zubeldia Masset los pasos clave a seguir para que tu clínica mejore y pueda mantenerse a largo plazo.





## La Dra. Patricia Zubeldia Masset se desplazará personalmente a tu clínica dental.

Realizará una **evaluación 360°** de tu clínica dental

En esta evaluación, **se hará pasar por paciente** ( mystery patient ) en la primera parte de la auditoría dónde evaluará sala de espera, recepción, gabinetes, trato al paciente, explicación de tratamiento, entrega de presupuesto y citación.

Y en la segunda parte de la auditoría **evaluará más de 15 áreas de tu clínica dental** relacionadas con tu clínica, tu equipo y tus pacientes.

Comunicación con el paciente, viaje del paciente a lo largo de tu clínica dental, optimización de tu equipo, evaluación de agendas, evaluación de almacén,...

Con todo lo evaluado, la Dra Patricia Zubeldia Masset te hará entrega de un **informe detallado, exhaustivo, estructurado con todo lo evaluado y con un plan de acción estratégico a implementar** en tu clínica dental.



# APRENDIZAJE EXPERIENCIAL ACTIVO

Te involucrarás en discusiones dinámicas sobre los desafíos empresariales que afrontas a diario con tu clínica dental.

Estas discusiones se generan a partir del método del caso, de proyectos, del aprendizaje experiencial de simulaciones o talleres, entre otros.

Ya sea individualmente, con tus compañeros o con tu propio Equipo de clínica podrás reflexionar sobre los retos actuales y extraer conclusiones que luego aplicarás en tu propio trabajo como líder de tu clínica dental.

El método del caso real es una de las principales metodologías de aprendizaje ya que aúna el aprendizaje individual, las discusiones de equipo y el diálogo en un pleno interdisciplinar. Para ello, el profesor facilita y guía el debate, formulando preguntas y fomentando la intervención de toda la clase para enriquecer la discusión con distintos puntos de vista, experiencias de los diferentes alumnos.

Este método del caso real está basado en la **Metodología de Harvard Business School** y serán casos reales, los vuestros, los de vuestras propias clínicas dentales.

Tendrás a tu alcance herramientas que se adaptan al funcionamiento de tu propia clínica dental no enlatados ni estándares.

Mediante un análisis exhaustivo de tu clínica dental y haciendo mediciones concretas en las prácticas, tendrás una perspectiva integral de tu clínica dental y de tu figura como líder. Gracias a todo esto, trazaremos juntos un plan de acción hacia la clínica que siempre has soñado

Es un programa formativo 360 de alto impacto con metodologías activas: Active Learning, Business Game para la toma de decisiones, Metodología del Caso de Harvard Business School actividades de Networking, Coaching y Mentoring.

Interacción entre alumnos a través de discusión de casos reales y propios de sus clínicas dentales.

Retroalimentación o feedback tras la entrega de las actividades de prácticas a entregar.

Apoyo y ayuda por parte de la directora del curso (consultora de clínicas dentales, coach profesional ICF y mentora de dentistas) a lo largo de todo el curso.



# PLAN DE ESTUDIOS

1. **Experiencia de paciente y su mejora**
2. **Tus pacientes en el centro de todo lo que haces y decides**
3. **Gestión y dirección de personas: tu Equipo**
4. **Tu situación económico-financiera y la de tu clínica dental**
5. **Tú, como líder de tu clínica dental. Habilidades directivas**
6. **Hacia dónde quieres llevar mi clínica dental: planificación estratégica basada en la Calidad Asistencial y en los datos**
7. **Papel del marketing en tu clínica: ¿mito o realidad?**
8. **Gestión óptima y excelente de la agenda de tu clínica dental**
9. **Transformación digital de tu clínica dental: ¿futuro o presente?**
10. **Innovación y retos de futuro en la gestión de tu clínica dental**

## EXPERIENCIA DE PACIENTE Y SU MEJORA

### CONTENIDO

- Perfiles de pacientes: Cómo, dónde y cuándo comunicarse con el paciente
- Qué es la experiencia de paciente y cómo mejorarla
- Cómo el diseño de la clínica dental puede marcar la diferencia
- Herramientas para conocer y medir la Experiencia de tu paciente
- Viaje del paciente/ Patient Journey desde que tiene una necesidad dental hasta que acaba su tratamiento dental en tu clínica dental. **Prácticas en clínica y gabinete dental reales**
- Definición de paciente ideal y nicho
- Programa “voz del paciente”
- La 1ª visita cómo foco de entrada de pacientes: Cobrar o no la 1ª visita Cómo hacer una 1ª visita TOP. **Taller presencial de 1ª visita en clínica y gabinete dentales reales**
- Resolución de objeciones de tus pacientes
- Reactivación de pacientes inactivos
- Seguimiento de tus pacientes: ¿mito o necesidad real?



## TUS PACIENTES EN EL CENTRO DE TODO LO QUE HACES Y DECIDES

### CONTENIDO

- El paciente en el centro de tu clínica dental
- Descubre, entiende y conecta con tu paciente
- Nuevos pacientes versus tu cartera de pacientes
- Cómo obtener el “sí quiero” de tu paciente: Emocionalidad y neurociencia en la presentación de plan de tratamiento y presupuesto. Técnicas de neurociencia y neuromarketing. **Taller presencial de entrega de presupuestos**
- Conoce los verdaderos criterios de decisión de tu paciente durante la aceptación del tratamiento
- Los momentos clave para la toma de decisiones del paciente
- Cómo vencer tu miedo a perder al paciente
- Cultura del Sí en tu clínica dental
- Inteligencia emocional con tus pacientes
- Paciente como entidad (parte racional) y como persona (parte emocional)
- Comunicación con tu paciente gracias a la PNL (Programación Neurolingüística). Taller presencial de Comunicación
- Satisfacción y fidelización de tus pacientes
- Gestión por procesos La necesidad de los procesos y protocolos asistenciales en tu clínica dental
- Las expectativas y la calidad percibida por tu paciente

## GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE PERSONAS: TU EQUIPO

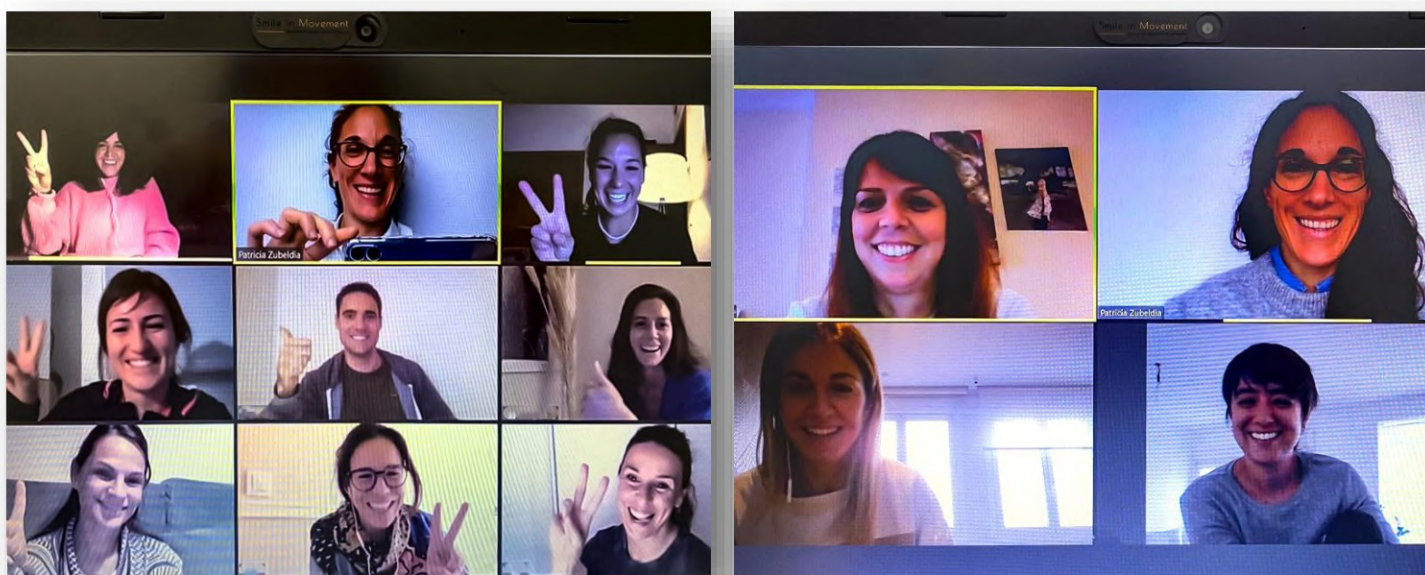
### CONTENIDO

- Organigrama en tu clínica dental
- Selección de personal
- Organización de tu Equipo
- Gestión y optimización de recursos
- Empoderamiento de ciertas personas del Equipo
- Retención del talento en tu clínica dental
- Que tu clínica dental se convierta en "the best place to work" y que tengas menos rotación de personal
- Asignación de funciones y tareas: ¿qué, cómo, cuándo, quién, por qué y para qué tienen que hacer las tareas?
- Análisis de habilidades del Equipo
- Optimización de horarios de trabajo
- Gestión por habilidades y competencias
- Evaluación de desempeño 360°, retribución y consecución de objetivos
- Satisfacción y Motivación de tu Equipo
- Formación y planes de carrera para tu Equipo
- Comunicación con tu Equipo
- Coaching como modelo para el desarrollo del potencial de las personas de tu Equipo
- Uso de la Inteligencia Emocional dentro de tu Equipo y su beneficio para tus pacientes
- Bienestar corporativo dentro de tu clínica dental

## TU SITUACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA Y LA DE TU CLÍNICA DENTAL

### CONTENIDO

- Conceptos financieros básicos a conocer en tu clínica dental
- Gestión de tu economía personal que te ayudará a gestionar la economía de tu clínica dental
- Análisis real de los números de tu clínica
- Beneficios de tu clínica dental ¿Dónde está tu dinero?
- Tipos de costes en tu clínica dental
- Control de gastos fijos y variables
- Control y aumento de flujo de caja: Tesorería
- Rentabilidad versus facturación
- Rentabilidad versus número de pacientes que visitan tu clínica dental
- Estrategia a seguir para aumentar la rentabilidad de tu clínica dental
- Cómo llegar a la libertad financiera que tanto se habla y se anhela
- Poner precio a tus tratamientos dentales con sus márgenes de beneficio
- Logística, gestión de stock y compras en tu clínica dental
- Cómo ahorrar en la clínica dental sin perder la Calidad de tus materiales y de tus tratamientos



## TÚ, COMO LÍDER DE TU CLÍNICA DENTAL. HABILIDADES DIRECTIVAS

### CONTENIDO

- Habilidades y competencias para la dirección de tu clínica dental
- Desarrollo personal como líder: Autoconocimiento e Inteligencia Emocional
- Diferencias entre jefe y líder. Características de un líder
- Estilos de liderazgo
- Desarrollo y gestión de tu Equipo
- Trabajo en Equipo y fijación de objetivos a conseguir por todos
- Gestión por competencias
- Resolución de conflictos en la clínica dental
- Reuniones efectivas con tu Equipo
- Toma de decisiones: negociación y persuasión
- Delegación de tareas dentro de tu Equipo
- Gestión de tu tiempo dentro y fuera de la clínica dental
- Gestión del estrés dentro y fuera de tu clínica dental. Taller presencial de control del estrés
- Ayuda a la mejora del desarrollo profesional de todo el Equipo
- Comunicación y lenguaje no verbal
- Clima laboral, productividad y motivación
- Coaching como modelo para el desarrollo del potencial de las personas de tu Equipo.
- Coaching para promover el desarrollo directivo
- Aplicaciones del Coaching en tu clínica dental y en tus pacientes

## HACIA DÓNDE QUIERES LLEVAR MI CLÍNICA DENTAL: ESTRATEGIA

### CONTENIDO

- Análisis estratégico de tu clínica dental
- Planificación e implantación estratégica
- Estrategia de océanos rojos y azules
- Posicionamiento de tu clínica dental
- Análisis y creación de tu propia estrategia
- Gestión del cambio para que llegues a tener la clínica dental que siempre has deseado
- Comprender y mejorar los procesos y protocolos de trabajo
- Organización económica de tu clínica
- Indicadores de gestión KPIs y Cuadro de Mando Integral: análisis de datos para la toma de decisiones ¿Qué son y para qué sirven?
- La toma de decisiones: qué tratamientos dentales, a qué precios y cómo vamos a comunicarlos a nuestros potenciales pacientes



## PAPEL DEL MARKETING EN TU CLÍNICA: ¿MITO O REALIDAD?

### CONTENIDO

- Cómo te busca el paciente cuando tiene una necesidad dental
- Imagen de marca personal del dentista y de la clínica dental
- Estrategia y posicionamiento de marca
- Comunicación con el paciente: tipos, modos y adaptación a cada generación
- Para qué sirven hoy las redes sociales: captación y fidelización de pacientes
- Estrategias de Marketing digital para tu clínica dental
- Diferenciación versus competitividad
- Posicionamiento local de tu clínica dental en tu barrio y en tu ciudad
- Inversión y rentabilidad en marketing digital
- Cómo transmitir tus ideas a tus proveedores de comunicación: el briefing de Marketing
- Página web, blog, SEO y SEM: ¿Te suena a chino?
- Definición de propuesta de valor
- Técnicas de marketing para aumento de primeras visitas y flujo de pacientes
- Inversión en campañas de marketing digital y su retorno
- Estrategias de segmentación, diferenciación y posicionamiento
- Acciones de Neuromarketing imprescindibles en tu clínica dental





## GESTIÓN ÓPTIMA Y EXCELENTE DE LA AGENDA DE TU CLÍNICA DENTAL

### CONTENIDO

- Qué es realmente la agenda
- La multitarea también existe en la clínica dental. Cómo evitarla para ser más efectivo
- Errores más frecuentes en las agendas
- Taller de análisis real de tu propia agenda de clínicaLa importancia de la predictibilidad para tu agenda
- Agenda y días específicos a las distintas áreas de la Odontología
- La agenda asociada al estrés de los odontólogos y resto del Equipo
- Cómo gestionar una agenda repleta de pacientes y otra en la que casi no hay pacientes
- Gestión de tu tiempo dentro de tu clínica dental y fuera de ella
- Tu agenda como líder de tu clínica dental
- Los tiempos no productivos y los sillones dentales vacíos
- Trabajar de forma más efectiva: Menos es Más -Principio de Pareto 80/20
- El control de las urgencias dentales: La Ley del Acuario
- Aplicación de la Metodología Lean y la Filosofía Kaizen para mejorar tu agenda

**Podrá acudir a este módulo 8 de agenda, una persona de tu equipo (preferentemente Recepción/Atención al Paciente).**



## TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE TU CLÍNICA DENTAL: ¿FUTURO O PRESENTE?

### CONTENIDO

- La transformación digital es el futuro que ya es presente
- Qué debemos tener digitalizado obligatoriamente en la clínica dental
- Qué es realmente la transformación digital en Odontología
- Uso del flujo digital en tu clínica dental para mejorar la Experiencia de Paciente
- Flujo digital total o parcial
- Claves de la transformación digital y elementos en juego
- Qué es y qué no es imprescindible en digitalización
- Inversión y rentabilidad de la digitalización

# Módulo 10

## INNOVACIÓN Y RETOS DE FUTURO EN LA GESTIÓN DE TU CLÍNICA DENTAL

### CONTENIDO

- Innovación dentro del sector salud
- Innovación en tu clínica dental
- Filosofía de mejora continua Kaizen
- Evaluación y seguimiento de resultados
- Análisis de mercado y adaptación continua al nuevo entorno VUCA
- Gestión del relevo generacional y relaciones personales en una clínica dental familiar
- Gestión del cambio, ¿se puede avanzar sin estrategia?
- Compartir éxitos y fracasos

# DIRECTORA DOCENTE

## Dra. Patricia Zubeldia Masset

- Odontóloga desde 2007
- Másters y Postgrados en distintas áreas de la Odontología. Principalmente en áreas de Cirugía e Implantología (Máster de Cirugía e Implantología Oral. Universidad de Valencia)
- Máster en Gestión Hospitalaria y Servicios de Salud
- Posesión de diversos Cursos, Másters y MBA en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales
- Coach Profesional Ejecutiva y Coach Profesional de Equipos por la International Coach Federation ICF. Especializada en Dentistas y Equipos de Clínica Dental
- Profesora Universitaria en Gestión de Clínicas Dentales en la Univ. Complutense de Madrid
- Profesora Responsable del Módulo de Gestión de Clínicas Dentales del Máster Internacional de Ortodoncia Avanzada de la Universidad C. de Ávila
- Directora del Curso de "Experto en gestión, dirección y coaching de clínica dental" en EDE Posgrados Odontológicos. Universidad de La Salle de Madrid
- Experiencia y dedicación a la Gestión, Consultoría y Mejora de clínicas dentales desde el año 2013
- Ex Responsable Asistencial y de Calidad Asistencial de 180 clínicas dentales en Aseguradora Sanitaria Internacional (Sanitas, parte de Bupa), durante 5 años
- Speaker en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales
- Mentora y Formadora Nacional de Dentistas y Equipos de Clínicas Dentales
- Fundadora y CEO de Smile in Movement: Consultoría & Coaching de clínicas dentales. 1ª consultoría liderada por una Odontóloga, Coach Profesional ICF y Consultora de Clínicas Dentales

# PROFESORES



## Dr Miguel Carasol

- Médico Periodoncista- Referente mundial en Periodoncia
- Coordinador general en Sociedad Española de Periodoncia y Osteointegración (SEPA)
- Profesor Universitario
- Conferenciante a nivel internacional y nacional
- Codirector Unidades de Estomatología Oncológica y de Odontología Metabólica en CLAS Center (Madrid)



## Romina Barbieri

- Arquitecta
- Desarrollo y gestión completa de proyectos de Arquitectura y Diseño
- Especialista en clínicas dentales



## Víctor Solá

- Consultor Especialista en Tecnología Sanitaria
- Asesoramiento tecnológico en clínicas dentales y centros médicos



## Dr Simón Pardiñas

- Odontólogo - Cirugía, Periodoncia e Implantología
- Divulgador científico
- Conferenciante a nivel internacional y nacional
- Director médico de Clínica Médico Dental Pardiñas (A Coruña)

# PROFESORES



## Israel Santana

- Business Strategy Director
- Marketing & Product Strategy Manager
- Especialista en Formación, Desarrollo y RRHH Recruiter



## Min Xia Chen Le

- Brand Manager
- Product Consultant



## Patricia R. Cima

- Coach Ejecutivo, Agile Coach y de Equipos por ICF
- Docente
- Liderazgo Emprendedor - Innovación
- Marketing - Transformación Digital



## Manuel de Barrio

- Gerente de Consultoría en Multinacionales
- MBA IESE Business School

# PROFESORES



## Dr David García Baeza

- Odontólogo - Cirugía, Estética Dental e Implantología
- Profesor Universitario
- Conferenciante a nivel internacional y nacional
- Director Médico de Clínica Cima Dental (Madrid)



## Rocío Cimas

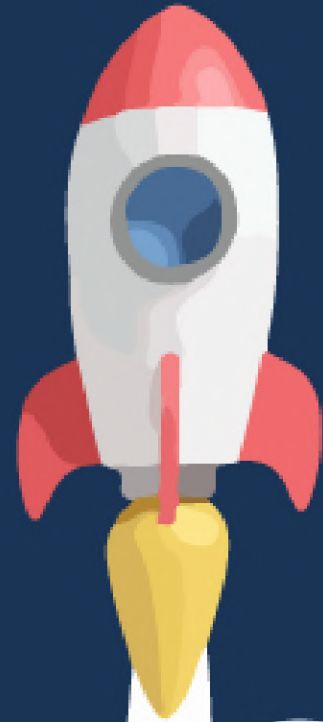
- Auxiliar de Clínica Dental
- Community Manager-Social Media y Diseño Web de clínicas dentales



## Pablo Martínez

- Especialista en Publicidad Digital y embudos de venta
- Profesor de Marketing y Tráfico Digital

# PATROCINADORES



Smile in Movement

Consultoría & Coaching de clínicas dentales



Ro' Barbieri.

DESIGNING  
WHOLESOME  
SPACES



CLÍNICA  
DENTAL  
UNIVERSITARIA



Software Sanitario



gesden

# EXPERTO EN GESTIÓN, DIRECCIÓN Y COACHING DE LA CLÍNICA DENTAL

## 10 UNIDADES TEMÁTICAS

ENFOQUE EMINENTEMENTE

PRÁCTICO

EXCELENCIA DEL PROFESORADO

MENTORÍAS PERSONALIZADAS

AUDITORÍA PRESENCIAL DE TU

CLÍNICA

## FORMACIÓN DE ODONTÓLOGOS PARA ODONTÓLOGOS



**Duración: 10 meses**



**Sábados y Domingos (1 al mes):**  
**Sábado todo el día**  
**Domingo hasta 14:00h**



**Inicio: 21 Septiembre 2024**  
**Final: 15 Junio 2025**



**Créditos ECTS: 20 - Experto**



**Modalidad: Semipresencial**  
(ver calendario en página 10)



**Prácticas reales en clínicas dentales**



**Precio: 6.500€**  
(desglose de pagos en página 26)



**Lugar: Madrid**  
**Universidad de La Salle**



**Agendar llamada**



**Alberto Payán González**  
Admisiones EDE

[admisiones@edeformacion.com](mailto:admisiones@edeformacion.com)  
+34 607 01 30 71



# PROCESO DE ADMISIÓN

- ✓ El proceso de admisión para los programas de la Escuela de Postgrado de la EDE Formación está abierto durante todo el año, aunque la inscripción en cualquiera de los programas está supeditada a la existencia de plazas vacantes.
- ✓ Proceso admisión:
  - Envío de la solicitud de admisión + CV del alumno
  - Evaluación 360° -> preadmisión
  - Pago reserva plaza + entrevista final -> admisión
- ✓ Si quieres un asesoramiento personalizado y/o un plan de carrera personalizado para lograr tus objetivos profesionales, puedes contactar con nosotros a través de:  
Teléfono (+34) 607 01 30 71 o en el correo electrónico [admisiones@edeformacion.com](mailto:admisiones@edeformacion.com)

## PRECIO Y FINANCIACIÓN

✓ **Precio: 6.500 €**

	Reserva de plaza	1.500€
antes de 1de septiembre	Matrícula	1.500€
antes de 1de diciembre	Cuota 1	1.500€
antes de 1de febrero	Cuota 2	1.000€
antes de 1de mayo	Cuota 3	1.000€
	TOTAL	6.500€

### PRÉSTAMO UNIVERSITARIO PARA ALUMNOS. BANCO SANTANDER

Financiación: Si lo deseas podrás financiar tus estudios gracias a nuestro convenio con el Banco Santander.  
Pregunta en Admisiones por las ventajas.

### INFORMACIÓN

Para estudiantes universitarios, personal laboral (PDI PAS) de las Universidades españolas y jóvenes graduados universitarios hasta 31años.

**Atención personalizada:**  
[financiacion@edeformacion.com](mailto:financiacion@edeformacion.com)



# PROCESO DE MATRICULACIÓN

## 1. ENVÍO DE LA SOLICITUD CUMPLIMENTADA

## 2. EVALUACIÓN 360°



Entrevista con uno de los Directores Formativos de EDE Posgrados, que realizará una evaluación 360°:

- Adecuación de tu solicitud al perfil de alumno
- Adecuación del título a tus objetivos profesionales.

### ¿QUÉ NOS APORTA LA EVALUACIÓN 360°

“Se trata de la parte más importante de todo el proceso, pues es el punto que nos permite asegurar que es el título que estás buscando y que la titulación escogida colmará tus expectativas.”

#### ● Continúa el proceso si...

1. Tu candidatura encaja con el perfil de alumno que buscamos.
2. El título está al nivel de tu momento de desarrollo profesional.

#### ● No continúa el proceso si...

1. Tu perfil de alumno no encaja.
2. El título excede tu momento de desarrollo profesional.
3. Tienes sobrecualificación o infracualificación para cursar el título en cuestión.

## 3. PREADMISIÓN

## 4. PAGO RESERVA DE PLAZA

El pago de la reserva de plaza da derecho a bloquear tu plaza durante 15 días, periodo durante el cual se realizará la entrevista final.

## 5. ENTREVISTA FINAL

Una vez reservada la plaza, procederemos a fijar una entrevista final con la Dra. Patricia Zubeldia, Directora del Título.

## 6. ADMISIÓN

# TÍTULO EXPERTO EN GESTIÓN, DIRECCIÓN Y COACHING DE LA CLÍNICA DENTAL



**Dra. Patricia Zubeldia**

Directora del Título  
Experto en Gestión  
de la Clínica Dental



**Pincha** para hablar  
**directamente**  
con nosotros  
o escríbenos al  
**+34 607 01 30 71**

 **LASALLE**  
campusmadrid