

CURSO · POSGRADO

Gestión y Marketing de Emprendimientos de Salud y Bienestar

Modalidad virtual · 2 meses · 20 h

FUNDACIÓN BARCELÓ

CURSO DE

Gestión y Marketing de Emprendimientos de Salud y Bienestar

Propósito

El curso está dirigido a profesionales de la salud o relacionados con el sector que necesitan capacitarse en la dirección y la gestión de un emprendimiento, con una visión integral del negocio como empresa.

Las empresas y emprendimientos de salud exigen cada vez más la incorporación de habilidades de gestión, herramientas de marketing, comunicación y definición de procesos, en una industria altamente competitiva que desafía permanentemente los paradigmas.

El curso capacita al cursante en el área de negocios para que pueda aplicar herramientas empresariales en el manejo de su emprendimiento, desarrollando herramientas y técnicas que promueven el liderazgo, con foco en la creación de valor.

Herramientas de gestión, marketing y liderazgo para dirigir emprendimientos de salud con foco en la creación de valor.

Título obtenido

Certificado de aprobación del Curso de Gestión y Marketing de Emprendimientos de Salud y Bienestar.

Coordinación académica

Directores: Pablo Cohen y Cristian Kulzer

Mag. Pablo Cohen. Odontólogo (UBA). Máster en Gerenciamiento de Sistemas y Servicios de Salud (Universidad Favaloro) y en Administración de Empresas (MBA-IDEA). Especialista en Gestión de Servicios de Salud (Ministerio de Salud de la Nación) y MBA Dental (UCAM, España). Dicta el Curso de Administración, Gestión y Marketing de Emprendimientos Odontológicos en la UBA. Fue asesor de la Subsecretaría de Gerenciamiento Estratégico del Ministerio de Salud de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y Director Administrativo del Hospital de Odontología Ramón Carrillo (2004-2007). Director del Centro de Estética Dental.

Mag. Cristian Kulzer. Magíster en Administración de Servicios de Salud (UCES) y Máster en Gestión en Salud (Universidad de Lleida). Posgrados en Estrategia y Marketing en Salud, Finanzas y Dirección de Clínicas, y Experto en Gestión de Clínicas (Universidad de Lleida, España). Posgrado en Marketing, Neuromarketing y Neuroventas (Instituto Braidot) y diplomaturas en Bases neurocientíficas para la toma de decisión (UCES) y Capacitación Docente en Neurociencias (Universidad Abierta Interamericana).

Estructura del programa

Los contenidos se organizan en 5 módulos.

01	**Módulo 1: Escenario profesional / Sistema de salud.** Objetivo: conocer el contexto en el que se mueve el sector, conociendo los actores y los financiadores. Contenidos: sistema de salud argentino, mercado de la salud, otros sistemas de salud.
02	**Módulo 2: Planificación estratégica.** Objetivo: conocer la manera de pensar el emprendimiento a largo plazo. Contenidos: diagnóstico, análisis interno y externo de la empresa, FODA, Modelo Canvas, PESTEL, 5 Fuerzas de Porter, decisiones estratégicas, misión, visión y valores.
03	**Módulo 3: Liderazgo y RRHH.** Objetivo: dirigir y gestionar al equipo de profesionales y personal de apoyo. Contenidos: liderazgo, resolución de conflictos, negociación, clima y ambiente laboral.
04	**Módulo 4: Gestión clínica y administrativa.** Objetivo: optimizar y eficientizar los recursos clínicos y administrativos. Contenidos: indicadores, eficiencia, eficacia y efectividad, KPI's, productividad y rentabilidad, características de un servicio.
05	**Módulo 5: Marketing, marketing digital y ventas.** Objetivo: mejorar la rentabilidad a partir de una buena segmentación, posicionamiento y diferenciación. Contenidos: marketing mix, estrategias de segmentación, presencia en redes, marketing y marca personal, neuroventas, venta profesional de servicios.

Modalidad de cursada

MODALIDAD

Virtual*

DÍAS

Martes

HORARIO

18 a 20 h

DURACIÓN

2 meses

CARGA HORARIA

20 horas

* Encuentros sincrónicos los martes de 18 a 20 h. Material de lectura, workbook, ejercicios prácticos, e-books y libros en PDF y videos sobre los temas tratados.

Destinatarios

- Profesionales en salud o relacionados con el sector, que requieran una capacitación en la dirección y la gestión del emprendimiento, con una visión integral como una empresa.

PERFIL DEL

Egresado

El egresado contará con herramientas para planificar, organizar y gestionar emprendimientos y servicios de salud y bienestar con una visión estratégica, a largo plazo y orientada a crear valor. Esto le permitirá:

- Analizar el entorno del sector salud: sus actores, sus financiadores y el contexto en el que operan.
- Formular objetivos y estrategias de negocio con proyección a largo plazo.
- Liderar y gestionar equipos de profesionales y de personal de apoyo.
- Gestionar los procesos clínicos y administrativos mediante indicadores, para usar los recursos de manera óptima y eficiente.
- Segmentar el mercado, posicionar el emprendimiento y diferenciarlo de la competencia para mejorar su rentabilidad.
- Implementar acciones de marketing, comunicación y venta de servicios profesionales.
- Detectar oportunidades de mejora en la eficiencia, la experiencia del paciente o usuario, el posicionamiento y la sostenibilidad económica del emprendimiento.

Requisitos de ingreso

Ser profesional de nivel universitario o terciario de carreras relacionadas con la Salud, o estar realizando tareas profesionales en algún emprendimiento relacionado con el sector salud, y alumnos del último año de carreras universitarias relacionadas con Salud.

Requisitos de aprobación

- Asistencia.
- Aprobación de actividades.
- Actividad final.

Modalidad de evaluación

Propuesta de mejora de un emprendimiento real o ficticio, aplicando las herramientas trabajadas en el curso. La aprobación considerará la pertinencia del diagnóstico, la aplicación de las herramientas desarrolladas, la viabilidad de las propuestas y la claridad de la presentación.

FUNDACIÓN
BARCELÓ



Tu próximo paso
profesional empieza acá

Inscribite ahora

Contactanos

Educación al ritmo de tu vida

barcelo.edu.ar

IG: @fundbarcelo · TikTok: @fundacion.barcelo