



**Programa Introdutorio
en Gestión de Servicios de Salud**

Virtual

**Facultad de Ciencias
de la Salud**

**UADE Business
School**

UADE

Programa Introductorio en Gestión de Servicios de Salud

Acerca del programa

En un contexto en el que el mercado de servicios de salud se torna cada vez más desafiante, con una intensa competencia y una fuerte presión de costos, los profesionales médicos se encuentran obligados a profundizar sus conocimientos sobre la gestión de sus actividades, negocios y emprendimientos, de modo de asegurar su sustentabilidad económica y financiera a lo largo del tiempo. Este escenario impone la necesidad de desarrollar procesos y aplicar herramientas de administración enfocados en la generación del costo-efectividad de las operaciones, así como también en la construcción de elementos de diferenciación que permitan el crecimiento de sus actividades.

A través de este programa, los profesionales de la salud podrán adquirir los principales conceptos y herramientas necesarios para hacer frente de forma exitosa a los mencionados desafíos, interpretando y sumando conocimientos de procesos administrativos y operativos que acompañan el servicio continuo de atención.

Inicio: 16 de septiembre Finalización: 4 de noviembre
Día de cursada: lunes, de 19 a 22 hs.

¿Por qué elegir Educación Ejecutiva en UADE Business School?

- Respaldo de la Fundación UADE.
- Más de 60 años enseñando gestión de negocios.
- Más de 30 años en la capacitación de líderes y ejecutivos.
- Enseñanza orientada a la aplicación de conceptos en el ámbito profesional.
- Contenidos actualizados según las últimas tendencias y el desarrollo de mejores prácticas del mercado.
- Toma de decisiones gerenciales utilizando el método del caso.
- Interacción permanente entre docentes y participantes, enriqueciendo así la experiencia de capacitación.
- Docentes con vasta trayectoria profesional y gerencial.
- Infraestructura tecnológica de primer nivel.

Nuestros Valores y Competencias

- Trabajo en Equipo.
- Integración.
- Empoderamiento.
- Responsabilidad Social.
- Transformación de la Realidad.
- Gestión del Cambio.
- Creación de Valor
- Innovación.
- Liderazgo.
- Proactividad.
- Flexibilidad.
- Actualización.
- Toma de Decisiones.
- Emprendedurismo.

¿Qué beneficios ofrece este Programa?

- Mejorar el perfil profesional.
- Obtener herramientas para alcanzar el siguiente nivel en la organización.
- Superarse personal y laboralmente.
- Apalancar el crecimiento.
- Alcanzar nuevos desafíos, proyectos y responsabilidades.
- Desarrollar el potencial creativo e innovador..

Objetivos del Programa

Generales:

- Adquirir conocimientos generales que permitan establecer objetivos de gestión para los especialistas que brindan servicios (contadores, servicios informáticos, etc.).
- Contar con herramientas que permitan la medición del desempeño de las operaciones.
- Aplicar conceptos de gestión para la toma de decisiones informadas.

Específicos:

- Analizar las variables que rigen el mercado de la salud.
- Interpretar las demandas y preferencias de las personas que requieren de servicios de salud.
- Conocer las variables que definen y dan forma específica a los servicios de salud, con el fin que puedan ser racionalizadas y valoradas por las personas.
- Comprender y aplicar los conceptos que rigen el marketing digital como herramienta fundamental para la promoción, adquisición y mantenimiento de los volúmenes de actividad.
- Aprender la dinámica de comercialización de servicios de salud.
- Adquirir conocimiento de los principales conceptos económicos y financieros relacionados con la gestión de un negocio

Destinatarios

- Profesionales médicos y no médicos con injerencia en la gestión de sus negocios y operaciones, sean éstas desarrolladas en pequeñas unidades (consultorios) e infraestructuras medianas (policonsultorios y pequeñas clínicas y sanatorios).
- Médicos que desarrollan su especialidad y que encuentran la necesidad de adquirir conocimientos de gestión para complementar el desarrollo de su actividad.

Metodología de enseñanza

Clases sincrónicas semanales con MS Teams, de 3 horas.

Actividades de análisis y debate colaborativo de temas (puede ser individual o grupal).

Trabajo en Equipo con transferencia al contexto laboral o profesional.

Lectura de capítulos de libros, artículos de publicaciones de negocios y notas técnicas.

Plan de estudio

Módulo 1: Introducción

- La empresa de servicios médicos.
- Contexto de mercado. Sus desafíos.

Módulo 2: Entendimiento del consumidor

- El consumidor de servicios de salud.
- Comportamiento del consumidor sanitario.
- La experiencia del consumidor.
- El triángulo del marketing de servicios de salud.

Módulo 3: Diseño de la oferta de servicios

- Variables de diferenciación: las 8 Ps de servicios de salud.
- El valor de la construcción de la marca.

Módulo 4: Generación de la demanda

- Marketing digital en salud: claves.
- Herramientas del marketing digital.
 - ✓ SEO: Search Engine Optimisation.
 - ✓ Google my business.
 - ✓ SEM: Search Engine Marketing.
 - ✓ Sitios web.
 - ✓ Chatbot.

- Gestión de reviews.
- Marketing de contenidos.
- Redes sociales.
- Funnel de Marketing digital.
- Evaluación de resultados.

Módulo 5: Comercialización de servicios médicos

- Modelo de venta de servicios médicos.
- Técnicas de venta.

Módulo 6: Gestión de la operación

- El continuo de atención: limitaciones y acciones de valor agregado:
 - ✓ Otorgamiento de turnos.
 - ✓ Preadmisión.
 - ✓ Admisión.
 - ✓ Gestión de la espera.
 - ✓ Seguimiento de pacientes.
 - ✓ Principales indicadores de gestión.
- Principales consideraciones en el proceso de facturación:
 - ✓ Admisión.
 - ✓ Preauditoría.
 - ✓ Débitos.
 - ✓ Tratamiento impositivo.

Módulo 7: Administración de las finanzas

- Proceso de planeamiento de negocio:
 - ✓ Objetivos, plazos, presupuesto, control.
- Valor tiempo del dinero:
 - ✓ Tasa de interés.
 - ✓ Tasa nominal anual vs. tasa efectiva anual.
- Gestión financiera:
 - ✓ Principales conceptos: económico vs. financiero.
Devengado vs. Percibido.
 - ✓ Estado de resultados y flujo de caja.
 - ✓ Principales claves para la gestión financiera.
- Estado de resultado:
 - ✓ Componentes.
 - ✓ Interpretación.
- Flujo de caja:
 - ✓ Tipos.
 - ✓ Gestión del flujo de caja.
- Fijación de aranceles:
 - ✓ Estrategias.
 - ✓ Precios vs. volumen.
 - ✓ Financiación de tratamientos.
- Softwares de gestión:
 - ✓ Principales elementos a considerar para su selección.

Cuerpo docente



Alejandro Poeta

Especializado en comercialización y gestión de servicios de salud. Amplia trayectoria en el mercado argentino, con desempeños directivos y ejecutivos en distintas organizaciones, entre las que se destacan Hospital Británico, Scienza Argentina, Sanatorio Colegiales.

Profesor de las cátedras de Operaciones de Servicios de Salud y Marketing de las Organizaciones de Servicios de Salud, de la Facultad de Ciencias de la Salud de UADE.

Requisitos de Admisión

- Completar la solicitud de Admisión.
- Presentar Currículum Vitae.
- Entrevista de admisión, en caso de ser requerida.

Condiciones de Certificación

Quienes cumplan con el 75% de asistencia al programa, recibirán su certificado de Participación.

Valor y forma de pago del programa

Consultar en:



posgrados@uade.edu.ar



11 6210-4814

Cursos y programas que no constituyen carreras de posgrado en los términos del Art. 39 de la Ley de Educación Superior N° 24.521 y de la Resolución Ministerial 160/11





UADE BUSINESS SCHOOL



Lima 757 / Libertad 1340 (CABA)



uade.edu.ar/sites/business-school/capacitacion-ejecutiva/

