

**FICHA IDENTIFICATIVA****DATOS DE LA ASIGNATURA****Código:** 34737**Nombre:** Gestión y marketing en la clínica dental**Ciclo:** Grado**Créditos ECTS:** 6**Curso académico:** 2026-27**TITULACIONES**

Titulación	Centro	Curso	Periodo
1206 - Grado en Odontología	Facultat de Medicina i Odontologia	2	Segundo cuatrimestre

MATERIAS

Titulación	Materia	Carácter
1206 - Grado en Odontología	Gestión y marketing en la clínica dental	OPTATIVA

COORDINACIÓN

ALMERICH SILLA JOSE MANUEL

FERNANDEZ PASTOR MARTA

RESUMEN

El desarrollo de la actividad del odontólogo como profesional sanitario se ha centrado tradicionalmente en la práctica profesional independiente. Sin embargo, en los últimos años la evolución de la demografía profesional y las nuevas formas de comercialización de los servicios odontológicos han hecho que, la forma clásica de práctica profesional, se ha visto ampliada por nuevos canales como las clínicas asociadas o la práctica profesional por cuenta ajena. En la asignatura Gestión y Marketing en la Clínica Dental pretendemos dar una orientación a los alumnos del grado sobre lo que pueden ser los itinerarios por los que desarrollara LA CARRERA PROFESIONAL como odontólogos, al menos, durante los primeros años. Se hará hincapié tanto en los aspectos relacionados con la práctica por cuenta ajena como en las distintas formas de práctica profesional independiente que actualmente pueden encontrarse en el mercado.

rarse en el mercado.

CONOCIMIENTOS PREVIOS**RELACIÓN CON OTRAS ASIGNATURAS DE LA MISMA TITULACIÓN**

No se han especificado restricciones de matrícula con otras asignaturas del plan de estudios.



OTROS TIPOS DE REQUISITOS

Es aconsejable aproximarse a la asignatura con la mente abierta, sin prejuicios y con la voluntad de debatir con los compañeros los distintos puntos de vista que se presenten. Es necesaria la predisposición para trabajar en equipo

COMPETENCIAS / RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1206 - Grado en Odontología

Comprender la importancia de desarrollar una práctica profesional con respeto a la autonomía del paciente, a sus creencias y cultura.

Comprender la importancia de mantener y utilizar los registros con información del paciente para su posterior análisis, preservando la confidencialidad de los datos.

Comprender la importancia de tales principios para el beneficio del paciente, de la sociedad y la profesión, con especial atención al secreto profesional.

Comprender y reconocer los aspectos sociales y psicológicos relevantes al tratamiento de pacientes.

Conocer el método científico y tener capacidad crítica para valorar los conocimientos establecidos y la información novedosa.

Conocer el papel del dentista dentro de las profesiones sanitarias y trabajar con otros profesionales sanitarios y otros miembros del equipo odontológico.

Conocer el peligro de las radiaciones ionizantes y sus efectos en los tejidos biológicos, junto con la legislación que regula su uso. Dirigir instalaciones de radiodiagnóstico bucal.

Conocer el Sistema Nacional de Salud, así como los aspectos básicos de la legislación sanitaria, gestión clínica y utilización adecuada de los recursos sanitarios, comprendiendo la importancia del papel del dentista en el ámbito de la Atención Primaria de Salud.

Conocer el Sistema Nacional de Salud así como los aspectos básicos de la legislación sanitaria, gestión clínica y utilización adecuada de los recursos sanitarios, comprendiendo la importancia del papel del dentista en el ámbito de la Atención Primaria de Salud.

Conocer la organización y de la provisión de la asistencia en salud oral en la comunidad, tanto a nivel privado como público, así como de la asistencia sanitaria general y del papel del dentista en dichos ámbitos.

Conocer las ciencias del comportamiento y comunicación que facilitan la práctica odontológica.

Conocer los elementos esenciales de la profesión de dentista, incluyendo los principios éticos y las responsabilidades legales.

Conocer los preceptos ético-deontológicos legislativos y administrativos que regulan la profesión odontológica y su aplicación en la gestión y en la práctica clínica, así como conocer la organización, competencias y funciones de las corporaciones profesionales. Cumplimentar todo tipo de documentos y



registros medico-legales.

Manejar, discriminar y seleccionar los materiales e instrumentos adecuados en odontología.

Promover el aprendizaje de manera autónoma de nuevos conocimientos y técnicas, así como la motivación por la calidad.

Reconocer que el paciente es el centro de atención y que todas las interacciones, incluyendo prevención, diagnóstico, planificación y ejecución del tratamiento y mantenimiento, deben buscar su mejor interés, evitando cualquier tipo de discriminación y respetando la confidencialidad.

Saber aplicar los principios del control de la ansiedad y del estrés sobre uno mismo, sobre los pacientes y sobre otros miembros del equipo odontológico.

Saber compartir información con otros profesionales sanitarios y trabajar en equipo.

Saber identificar las inquietudes y expectativas del paciente, así como comunicarse de forma efectiva y clara, tanto de forma oral como escrita, con los pacientes, los familiares, los medios de comunicación y otros profesionales.

DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS

1. Teoría

Tema 1: Los PADIS. ¿Qué son? ¿cómo adherirse?.

Tema 2: Cobertura de la salud oral mediante pólizas de seguros

Tema 3: Gestión. La clínica dental, una empresa de servicios. Misión, visión, valores.

Tema 4 La práctica de la profesional según la propiedad de los medios de producción.

Tema 5: Estructuración legal de la actividad empresarial. Clínicas mercantilistas. Clínicas marquistas

Tema 6: La comercialización del servicio. Fundamentos del marketing

Tema 7: Marketing externo (convencional y digital), Interno (relacional y emocional)

Tema 8: Emprendedurismo en la carrera profesional del dentista

Tema 9: La historia clínica digital. La producción como eje vertebrador de la gestión. La recepción de la CD como dinamizadora de procesos.

Tema 10: Gestión de la calidad. La variabilidad en la práctica clínica. Gestión por procesos. Métricas. Indicadores. El modelo EFQM

Tema 11: Dirección y desarrollo de personas. El equipo de trabajo de la clínica dental. El equipo de proximidad. Motivación y liderazgo.

Tema 12: Introducción a la gestión financiera. Balance y cuenta de resultados. Financiación de activos. (Fiscalidad)



2. Prácticas - Seminarios

1. Currículum vitae. Carta de acompañamiento. Presentación y análisis.
2. Búsqueda activa de empleo
3. Exigencias en el programa de gestión para la clínica dental
4. Las TIC como herramientas de gestión y de marketing.
5. El diseño de la clínica como herramienta de marketing
6. Clínicas dentales en la red. Página web: análisis, diseño y contenidos en la red. Publicidad y posicionamiento en buscadores
7. Proyecto de carrera profesional. Perspectivas de 10 años.
8. El proceso de compra. Estudio comparativo de precios de materiales, instrumental y equipo rotatorio. Compras, e-commerce y depósito de atención directa.
9. Análisis de los puestos de trabajo de una clínica dental. Competencias y tareas.
10. Estudio comparativo de honorarios publicitados en páginas web. Franquicias, marquisas, aseguradoras e intermediación de precios concertados
11. Marquisas frente a clínicas de atención personal. Análisis de una vivencia real o virtual
12. Catálogo de prestaciones de una clínica dental y su presentación al cliente/paciente

VOLUMEN DE TRABAJO (HORAS)

ACTIVIDADES PRESENCIALES

Actividad	Horas
Teoría	32,00
Prácticas en aula	12,00
Aula informática	16,00
Total horas	60,00

ACTIVIDADES NO PRESENCIALES

Actividad	Horas
Asistencia a otras actividades	5,00
Elaboración de trabajos individuales o en grupo	30,00
Estudio y trabajo autónomo	45,00
Preparación de clases	10,00
Preparación de actividades de evaluación	0,00
Resolución de casos prácticos	0,00
Total horas	90,00

METODOLOGÍA DOCENTE

Clases teóricas:



La orientación teórica del profesor, mediante clases magistrales participativas junto a la bibliografía recomendada, constituyen el eje del proceso de aprendizaje constructivo del estudiante.

Clases prácticas:

La aplicación práctica de los contenidos teóricos se materializa en la realización de prácticas tuteladas por el profesor, con carácter obligatorio. La resolución de casos prácticos suministrados por el profesor, como los que nos encontraremos a lo largo de la carrera profesional, es uno de los elementos básicos de la asignatura. Se realizará después de análisis personal o en equipo y posterior puesta en común. El uso de ordenadores es un importante pilar en el aprendizaje de nuestros objetivos. Se realizan prácticas en el aula de informática para conocer diferentes programas de gestión de la clínica dental que se encuentran actualmente comercializados.

Trabajos tutelados:

En función del contenido, se realizarán individualmente o en equipo y están sometidos al calendario de presentación establecido por el profesor. Tutorías: Las tutorías constituyen un espacio semanal de encuentro y debate entre el profesor-alumno con el objetivo de resolver problemas de aprendizaje durante el curso.

Se incorporará la perspectiva de género, el respeto a la diversidad y los objetivos de desarrollo sostenible (ODS) en la docencia, siempre que sea posible.

EVALUACIÓN

- Prueba final, tipo test, de evaluación de los conocimientos adquiridos incluidos en el temario de la asignatura. Supondrá el 40% de la evaluación global.

Para acceder a esta prueba se requerirá haber completado previamente las siguientes actividades de evaluación:

- Elaboración del trabajo tutelado individual (CV) y en equipo. Supondrá el 40% de la evaluación
- Asistencia, actitud y grado de participación en las actividades formativas prácticas. Supondrá el 20% de la evaluación global

Para ser APTO / A en la asignatura es imprescindible:



- Haber mostrado suficiencia en la prueba test
- Asistencia continuada a los seminarios / talleres
- Presentar los trabajos tutelados (individual y de equipo) en los plazos establecidos.

La asistencia a las actividades prácticas es obligatoria. Se considera que el estudiante cumple este requisito si ha asistido a un mínimo del 80% de estas actividades y ha justificado adecuadamente la imposibilidad de asistir a las restantes sesiones restantes por la concurrencia de una causa de fuerza mayor.

Se recuerda al estudiantado la gran importancia de realizar las encuestas de evaluación de todo el profesorado de las asignaturas del grado.

BIBLIOGRAFÍA

BÁSICA

- Corral I. Itza F. Martí JF. Organización, Gestión y Calidad en la clínica dental. Madrid. Ergon 2007
- Cuenca Sala E. El mercat de serveis dentals a Catalunya: anàlisi de les noves formes de negoci amb especial atenció a les franquícies i assegurances dentals. Barcelona. COEC. 2007
- Echarri Lobiondo P. Fernández Herrera JM. Et al. Marketing para la clínica odontológica (1ª parte). Barcelona. Laboratorios Inibsa y Nexus médica. 2006
- Echarri Lobiondo P. Fernández Herrera JM. Et al. Marketing para la clínica odontológica (2ª parte). Barcelona. Laboratorios Inibsa y Nexus médica. 2006
- Finkbeiner, BL. Finkbeiner, CA. Practice management for the dental team. Elsevier Mosby. 8ª ed. 2016 (Incluye student workbook)
- Galluci CM, Tejerina L. La demanda de los servicios dentales en España. Madrid. Fundación Dental Española. 2003 ¿ Martínez Selva JM. Marketing de Servicios Profesionales para la pequeña y mediana empresa. Madrid: Pearson educación. 2002.
- Mediavilla Ibáñez H. ¿Sabe comunicarse con su paciente? Relación con el paciente en Odontología. Madrid. Bellisco ediciones. 2002
- Roca E. Cómo mejorar tus habilidades sociales. Valencia. ACDE. 2005
- San Martín, L. M_Concept. Edra-Grupo Asis Biomedica S.L. Zaragoza, 2021
- Ustrell, JM. Buxarrais, MR ¿ Ética aplicada a la odonto. Lisermed Editorial SL, Valencia 2020.

COMPLEMENTARIA

- Aranaz Andrés, JM. Aibar Remón, C. Vitaller Burillo, J y Mira Solves, JJ. Gestión Sanitaria. Calidad y seguridad de los pacientes. Madrid. Diaz de Santos 2008.
- Ortún V., Pinilla J. (2005). Economía de los servicios dentales. Introducción, análisis de la oferta y demanda y evaluación económica. A: E. Cuenca y P. Baca (dir): Odontología preventiva y comunitaria. Barcelona: Masson, Mayo 2005.
- Pareras LG. Innovar y emprender en el sector sanitario. Barcelona. Ars médica. 2008 ¿ Chiesa de Negri, C. CRM. Las cinco pirámides del mktng relacional. Ed. Deusto, 4ª ed. Brna. 2017



- Oteo, LA. Gestión Clínica: Desarrollo e instrumentos. Díaz de Santos. Madrid 2006.
- Del Llano Señaris, JE. Ortún Rubio, V. Gestión Clínica: Vías de avance. Ed Piramide. Madrid 2014.
- Mora, JR. Guía metodológica para la gestión clínica por procesos. Aplicación en las organizaciones de enfermería. Díaz de Santos, 2003
- Martínez García, JM. Pérez Campillo, L. La transformación del mktng sanitario. Cómo los datos son el petróleo del s.XXI. ESIC editorial. Madrid 2021

RESURSOS e-SALUT

- ClinicalKey Student Medicina, Odontología y Enfermería [<https://uv-es.libguides.com/RecursosSalut>]
- Acces Medicina [https://uv-es.libguides.com/Access_Medicina]
- Médica Panamericana [https://uv-es.libguides.com/Medica_Panamericana]