

PADCD

Programa Avanzado en Dirección de Clínicas Dentales

Transforma la gestión de tu clínica dental,
combinando fundamentos empresariales con
estrategias innovadoras y un enfoque integral
centrado en la experiencia del paciente



CÁMARABILBAO

S. Antisteban
Dental Academy

El crecimiento de tu negocio comienza aquí

Conociendo la odontología desde dentro, te ayudamos a tomar las decisiones adecuadas para convertir tu clínica dental en un negocio cercano y de éxito.

En **Santisteban Dental Academy**, sabemos que la odontología moderna trasciende más allá del cuidado dental. A través de nuestro Programa Avanzado en Dirección de Clínicas Dentales nuestro alumnado se sumergirá en una experiencia integral en la gestión empresarial efectiva y en habilidades avanzadas de comunicación.

Este programa de formación 360° está diseñado tanto para odontólogos, quienes generalmente han recibido una gran formación médica pero sin embargo carecen de ella en lo relacionado con la gestión de la clínica, como para otros profesionales que deseen conocer cómo dirigir, gestionar y profundizar en la dirección estratégica de clínicas dentales de forma profesional.



Gestión de la clínica y consultoría dental

Formación de octubre a junio
con dos días presenciales al mes
y tutorías online de refuerzo

Asociaciones y marcas colaboradoras que apoyan el proyecto



Este programa avanzado de formación es para ti si quieres



Mejorar la experiencia y fidelización del paciente.



Desarrollar habilidades de liderazgo y gestión de equipos.



Conocer el marco legal y fiscal del entorno clínico.



Innovar y adaptarse a los avances tecnológicos en odontología.



Poner en práctica todo lo aprendido en una clínica de gran dimensión.



Profundizar en la administración y gestión estratégica de clínicas dentales.

Conoce los objetivos del Programa Avanzado en Dirección de Clínicas Dentales



Proporcionar una comprensión sólida de la administración de clínicas dentales.



Enseñar estrategias de gestión basadas en casos reales y aplicaciones prácticas.



Desarrollar un plan de negocio coherente y de éxito abordando todos los objetivos del mismo.



Fomentar un enfoque centrado en el paciente para mejorar la atención y el servicio.



Entrega de herramientas necesarias para el óptimo funcionamiento de tu clínica.



Preparar al alumnado para manejar cuestiones legales y fiscales.

Formamos profesionales más allá de las aulas

Santisteban
Dental Academy



¿Qué ofrecemos?



9 áreas temáticas

Cada área está diseñada para **abordar aspectos específicos de la gestión dental**, garantizando una formación 360° en administración, liderazgo de equipos, resolución de conflictos y comunicación.



Estancias clínicas

Complementa la teoría con la práctica y descubre el funcionamiento real de Clínica Santisteban.



Clases Online de refuerzo

Sesiones de apoyo entre clases para resolver dudas y reforzar el aprendizaje.



Tutorías personalizadas por alumno

Ayudamos en clases individuales a adaptar el contenido del Programa a la situación de cada alumno y de cada consulta con la ayuda de la Directora.



Presentación de trabajo final

Expón tu trabajo final con claridad y enfoque práctico, demostrando cómo aplicar la gestión en una clínica dental.



Networking

Conecta con profesionales y amplía tu red en un entorno dinámico y enriquecedor. Vive Bilbao mientras te formas.



Profesorado con reconocimiento nacional

Aprende de los líderes en el campo de la odontología y la gestión clínica.



Acreditación de la Cámara de Comercio

Certificación reconocida por la Cámara de Comercio de Bilbao.

Contenidos creados por expertos de hoy para los profesionales del mañana

01 Liderazgo avanzado y gestión humana en entornos clínicos.

Aplicar estilos de liderazgo en el entorno clínico.

Comprender los fundamentos del desarrollo y gestión de equipos.

Definir roles y responsabilidades según el perfil profesional.

Establecer objetivos claros y fomentar el trabajo en equipo.

Mejorar la comunicación verbal con el equipo y con los pacientes.

Organizar las necesidades relacionadas con el personal mediante un organigrama de roles y funciones para una gestión estratégica del equipo.

Ejecutar procesos de selección y acogida de personal de forma eficaz y alineada con la cultura y valores de la clínica.

Planificar las necesidades formativas y diseñar planes de carrera para mejorar la atención clínica y la gestión interna.

Sistematizar y recopilar los protocolos de RRHH en un manual del empleado como guía de referencia para todo el equipo.

Desarrollar planes de retribución e incentivos enfocados en la compensación económica, la fidelización y el bienestar del equipo.

Gestionar conflictos, coordinar equipos saludables y liderar procesos de cambio en la dirección de equipos.

02 Gestión de tesorería y analítica contable.

Gestionar de manera proactiva el proceso de aprendizaje en la utilidad y manejo de la contabilidad financiera.

Pensar de forma razonada y crítica acerca de cuestiones relacionadas con el ámbito de la contabilidad financiera.

Generar la información contable necesaria para la toma de decisiones en el ámbito de la gestión empresarial.

Comunicar adecuadamente y con efectividad información, ideas, problemas y soluciones en el ámbito de la contabilidad financiera.

Identificar activos y pasivos dependiendo de su característica y naturaleza.

Identificar cuentas contables y la importancia de los saldos.

Distinguir los diversos libros que recopilan la información contable y sus características generales.

Usar los balances y estados de resultados a partir del balance general y cuenta de resultados.

Elaborar los estados financieros: balance general y estado de resultados.

Gestionar de los recursos monetarios de la empresa.

Diseño de políticas de cobros y pagos y control del adecuado cumplimiento de previsiones.



03 Gestión estratégica y optimización en clínicas dentales: administración, indicadores y crecimiento.

Principios básicos de la administración en el contexto de una clínica dental.

- Gestión eficiente de una clínica dental utilizando indicadores de rendimiento clave.
- Resumen de los indicadores clave más importantes.
- ¿Cómo se fijan los objetivos anuales acerca de estos indicadores en la clínica?
- Entrega y explicación de plantillas para conocer la situación actual del negocio y su avance a lo largo de los meses.
- Formación en torno a un plan de negocio sólido para la clínica.
- Fundamentos de fijación de precios.
- Pensamiento razonado y crítico acerca de cuestiones relacionadas con el día a día de la clínica.

Optimización de inventarios y colaboración Clínica-Laboratorio:

- Métodos de control de inventario en entornos de salud.
- Colaboración y comunicación entre clínicas dentales y laboratorios:
 - Cómo mejorar la coordinación logística y el intercambio de información para optimizar las entregas de trabajos protésicos.
 - Herramientas y técnicas para mejorar los procesos entre clínicas y laboratorios
 - Análisis de las últimas tendencias en tecnología. Prácticas de colaboración que están dando forma al campo de la odontología protésica.



04 Manejo de agendas y gestión del tiempo. Buscando la productividad.

- Implementar estrategias avanzadas para gestionar agendas de forma eficiente y reducir huecos sin citas.
- Identificar tiempos de tratamiento y tiempos ociosos para optimizar la agenda.
- Asignar días específicos a cada área de la odontología.
- Gestionar agendas con alta y baja demanda de pacientes.
- Equilibrar citas productivas y no productivas.
- Evitar errores comunes en la gestión de agendas.
- Conocer la producción pendiente y manejar listas de espera.
- Aplicar el principio 80/20 para mejorar la eficacia del trabajo.
- Introducir estrategias efectivas para la confirmación de citas, incluyendo pautas de tiempo y mensajes tipo.
- Utilizar herramientas y software para automatizar tareas repetitivas.
- Integrar sistemas para una gestión documental más eficiente y sin papel.
- Automatizar tareas y digitalizar la gestión documental con herramientas actuales del mercado.
- Diseñar contratos específicos según el tipo de tratamiento.



05 El paciente como centro de nuestra consulta: neuroventa, recorridos efectivos y fidelización. Parte I.

Dominar el proceso de la primera visita del paciente y cómo proporcionar un recorrido completo y una atención excepcional.

Entender el impacto del neuromarketing y la experiencia del paciente en entornos físicos.

Identificar diferentes tipos de pacientes y clasificarlos según avatares para una atención más personalizada.

Definir el perfil del paciente ideal para la clínica.

Aprender estrategias de venta de diagnósticos integrales y desglosar tratamientos por citas utilizando escandalllos.

Explorar la tecnología asociada a la mejora de la experiencia del paciente.

Desarrollar programas anuales y estrategias para generar fidelización del paciente, incluyendo revisiones efectivas y la creación de "Socios clínica".

06 Marco legal, fiscal y laboral en clínica.

Comprender las implicaciones fiscales al actuar como persona física o jurídica y determinar la opción más beneficiosa para la clínica (IRPF, IS, RETA).

Definir la forma de facturación de los tratamientos.

Conocer las distintas modalidades de contratación de odontólogos y elegir entre el régimen de autónomos o el régimen general de la Seguridad Social.

Entender los costos asociados a la contratación, los procedimientos de reemplazo en caso de baja y la figura del trabajador autónomo económicamente dependiente (TRADE).

Gestionar retenciones, pago de nóminas y procesos de despido.

Conocer la normativa sobre protección de datos (LOPD) y prevención de riesgos laborales (LPRL).

Familiarizarse con las garantías legales de los tratamientos odontológicos.

Comprender la finalidad y relevancia de realizar una peritación en el contexto legal y clínico.

Entender las obligaciones legales para establecer o ampliar una clínica dental, incluyendo el registro sanitario y las inscripciones profesionales.



07 El paciente como centro de nuestra consulta: neuroventa, recorridos efectivos y fidelización. Parte II.

Controlar herramientas para medir la experiencia del paciente.

Aplicar encuestas de calidad y evaluar los tratamientos realizados.

Diseñar estrategias de seguimiento de pacientes y reactivación de bases de datos inactivas.

Entender la importancia de la transformación digital en las clínicas dentales e identificar qué procesos deben estar digitalizados, incluyendo el flujo digital y la inversión necesaria.

Adquirir habilidades para la contratación, selección y retención de talento.

Evaluar el desempeño del equipo, establecer objetivos y gestionar retribuciones y salarios.

08 Relevo generacional, búsqueda de sinergias y expansión en el sector dental. El futuro de la odontología.

Relevo generacional. Conoce cómo planificar la reestructuración y los procesos de modernización.

Compra venta de traspasos como método de crecimiento:

Evaluación de clínicas a comprar. Valoración de la clínica.

Contratos y acuerdos de traspaso.

Panel de integración y transición para empleados y pacientes.

Avances tecnológicos en odontología.

Cómo integrar la sostenibilidad en la gestión de la clínica dental sin perder eficiencia ni excelencia clínica.

La sostenibilidad aplicada a los procesos cotidianos de la clínica.

Medidas con impacto inmediato en tu clínica.

Tecnología y nuevos modelos de trabajo para una clínica más sostenible.

Cómo avanzar hacia una clínica sostenible paso a paso.

09 Integración del espacio físico y digital: estrategias de marketing offline y online.

Marketing tradicional offline. Diferencias con el marketing online.

Marketing dentro de la clínica. Cartelería, flyers, banners, pantallas digitales, tablets.

Lo primero antes de nada: ¿Cómo no perder pacientes?

Segundo, y no menos importante: consigue diferenciarte.

Fotografía, vídeo corporativo, casos de éxito y testimonios.

Tu clínica dental en Internet es tu página web, así como tus Redes Sociales.

¿Cómo atraer pacientes a mi web?

Posicionamiento en buscadores (SEO).

Publicidad en buscadores (SEM).

Remarketing.

Redes Sociales.

Directorios y foros.

Reputación corporativa. Cómo conseguir reseñas y cómo gestionar las críticas negativas.

Cómo fidelizar a los pacientes.

Cómo atraer y fidelizar pacientes. reputación corporativa y éxito continuado.



10 Gala final.

Presentación de trabajos por alumno.

Ejercicios, dudas y discusión grupal de casos.

Entrega de diplomas.

Comida y networking.

“Lidera e inspira
a tu equipo
para alcanzar la
excelencia”



Directora y CEO de la academia SADA

Licenciada en odontología

CEO de Wedents Consultoría Dental SL

Experta en mejora de procesos internos, eficiencia de equipos dentales y venta sanitaria

Experiencia en consultoría odontológica internacional

Formadora en Instituciones y Colegios Oficiales



Un prestigioso equipo de docentes de toda España a tu disposición



Iñaki Alonso Arce

[Bilbao]

Doctor en Derecho por la Euskal Herriko Unibertsitatea – Universidad del País Vasco.

Viceconsejero de Hacienda del Gobierno Vasco.

Inspector de Finanzas de la Hacienda Foral de Bizkaia desde 1998.

Subdirector de Coordinación y Asistencia Técnica (2004-2019).

Director General de la Hacienda Foral de Bizkaia (2019-2024).



Sofia Solano

[Sevilla]

Licenciada en Empresariales Internacional por The American University of Paris y Máster en Recursos Humanos.

Directora de Instituto IDEOD y Coinsol Dental, con más de 80 personas a su cargo.



Xabier Tremosa

[Barcelona]

Master en EADA Business School.

Economista y Consultor de clínicas dentales.

Socio en ATEMA Consulting.



Rocío Fernández

[Madrid]

Licenciada en Psicología por la UAM.

15 años de experiencia como formadora especializada en bienestar y cohesión de equipos de trabajo.

Dirección de proyectos en diversas áreas de recursos humanos y responsabilidad social corporativa (RSC).



Dr. Imanol Donnay

[Vitoria]

DDS, MSc. Licenciado en Odontología por la UPV-Bilbao, 1993.

Director en Donnay Clínica Dental. Vitoria.

Presidente de SOCE, 2018-2022 (Sociedad Española de Odontología Digital)

Director del Máster en Odontología Digital de la Universidad Católica de Murcia UCAM-Barcelona.



Carlos Oya

[Granada]

Licenciado en derecho.

Titulado EMBA por ESIC.

Director de Fiscalclinic asesores y consultores.

Empresa especializada en asesoría fiscal, laboral y legal de clínicas dentales.



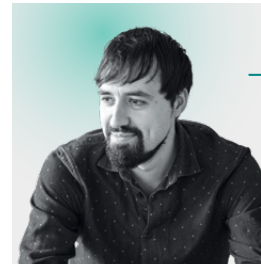
Jaime Crovetto

[Bilbao]

Licenciado en Derecho por la Universidad de Navarra.

Máster en Asesoría Fiscal por la Universidad de Deusto y Máster en Protección de Datos por la UNIR.

10 años de experiencia en Dirección de Clínica dental y maxilofacial.



Javier Rioja

[Zaragoza]

CEO de rIL Estudio, agencia líder en marketing dental.

Experto en el diseño e implantación de estrategias de marketing online en el sector sanitario.

Creador del portal médico Doctología.

Transforma el conocimiento en habilidad con nuestras estancias clínicas

El **Programa Avanzado en Dirección de Clínicas Dentales** fusiona la excelencia y la trayectoria de cuatro décadas de **Clínica Santisteban** con la destacada experiencia en la formación de profesionales y directivos/as de la **Cámara de Comercio de Bilbao**, institución de reconocido prestigio en el ámbito empresarial.

Ofrecemos a nuestros alumnos una **formación teórica en la Cámara de Comercio de Bilbao combinada con estancias clínicas en Clínica Santisteban** para aportar un valor puramente práctico, real y tangible, que a día de hoy no ofrece ningún otro máster del país.



CLÍNICASANTISTEBAN

DESDE 1983

ODONTOLOGÍA, CIRUGÍA & ESTÉTICA FACIAL

Clínica Santisteban

comprometidos con la excelencia

Desde **Clínica Santisteban y Santisteban Academy**, estamos comprometidos con la excelencia y la innovación. Unimos esfuerzos para crear un programa formativo que responda a las necesidades del sector, combinando el rigor académico con la práctica empresarial y la vanguardia tecnológica.

Apostar por el crecimiento empresarial, la inversión tecnológica y la selección de los mejores profesionales, nos ha permitido avanzar rápidamente desde un modelo de consulta tradicional con tres personas en 2016, a una clínica con un equipo compuesto por cuarenta y cinco profesionales en 2025, bajo la dirección médica de la Dra. Belén Iturre, convirtiéndonos en una de las clínicas que más ha crecido en los últimos años y situándonos dentro del 1% de las clínicas dentales con mayor producción a nivel nacional.

El objetivo de Santisteban Academy es **formar líderes capaces de gestionar** de forma integral una clínica dental, **adaptados a los nuevos retos** que presenta la odontología del futuro.



1500%
crecimiento

3
2015
45
2025

45
profesionales



clínicas
estancias

Calendario



Fechas

2026

22 y 23 de octubre
19 y 20 de noviembre
17 y 18 de diciembre

2027

21 y 22 de enero
18 y 19 de febrero
18 y 19 de marzo
22 y 23 de abril
20 y 21 de mayo
17 y 18 de junio

Para determinar que los estudiantes han adquirido los conocimientos necesarios para otorgarles el diploma, **requerimos una asistencia mínima del 80% a las clases.**



Horario

Jueves de **15:00h a 19:15h**
Viernes de **9h a 13:30h** y de **14:30h a 19:15h**

Un total de **106 horas presenciales + 8 tutorías online**

Tutoría personalizada para cada **alumno**



Lugar de impartición



CÁMARABILBAO

Alameda Recalde 50
48011 Bilbao



CLÍNICASANTISTEBAN
DESDE 1983
ODONTOLOGÍA, CIRUGÍA & ESTÉTICA FACIAL

Alameda Recalde 35A
48011 Bilbao





Santisteban
Dental Academy

Información y admisión

Importe

6.500€

Matrícula **1.000€** de reserva de plaza. Resto de la docencia **5.500€**.

Este importe incluye la docencia, el material académico y las estancias formativas en clínica dental.

Los gastos de desplazamiento no están incluidos y corren a cargo del participante.

PACK DE DOS: descuento de **1.500€** = **5.000€** por alumno

Formas de pago

Bonificación: bonificación parcial a través de **FUNDAE**

Consúltanos para más información

Pago al contado: **6.000€**

Precio reducido respecto a los 6.500€ para reservas realizadas antes del 30 de junio

Pago fraccionado: **3 pagos de 1834€**

1º Antes del inicio del curso / 2º Al finalizar el tercer mes / 3º Al finalizar el quinto mes

***Financiaciones:**

Posibilidad de financiación bancaria. Consulta nuestras condiciones.

Contacto

944 70 24 86 // 623 20 53 85

formacion@camarabilbao.com

direccion@santistebandentalacademy.com



Más información
y contacto

Organizan



Alameda Recalde 35A
48011 Bilbao



Alameda Recalde 50
48011 Bilbao



Henao 28
48009 Bilbao