

Dirección y gestión de centros médico-estéticos

OBJETIVO

- Formar al alumno en el ámbito médico estético para habilitarle en el uso más adecuado del lenguaje, procedimientos y procesos.
- Adquirir una visión general del sector médico estético, donde el alumno podrá diferenciar los tipos de centros existentes.
- Conocer en profundidad la documentación médico legal necesaria para gestionar correctamente un centro y aquellos documentos que se generan a lo largo de los sucesivos procesos asistenciales del paciente.
- Obtener las herramientas necesarias para abordar el entramado empresarial que caracteriza al negocio de un centro médico estético que permitan la consecución de los objetivos que se persiguen.
- Adquirir los conocimientos necesarios para entender el significado de gestión de un negocio, y conocer las herramientas que se utilizan para llevar a cabo dicha gestión.

DIRIGIDO A:

Aquellos profesionales que quieren trabajar en el sector de la medicina estética y buscan perfeccionarse en el lenguaje, conocimiento y protocolos para saber asistir y colaborar en un centro médico estético.

DURACIÓN:

48 horas

PROGRAMA DEL CURSO

1.- Centros de Estética

OBJETIVO

- Conocer las características generales de los distintos centros dedicados a la estética, tanto de los asociados a un centro sanitario como de los que se establezcan de manera independiente.
- Explicar el papel del Asistente Técnico en Medicina Estética (ATME) que es, básicamente, de colaboración con el profesional médico.

CONTENIDO

1. Belleza y estética
2. Centros de estética. Clasificación y características generales
3. Situación legal en España de los centros de estética

2.- Documentación en los centros de estética

OBJETIVO

Orientar al ATME que desea montar su propio centro médico estético, será un repaso general para el conocimiento de los trámites administrativos, además de cómo implantar en el centro de las normas de seguridad de los datos conforme a la normativa.

CONTENIDO

1. Trámites administrativos, autorización y licencias previas al comienzo de la actividad
2. Directrices para el cumplimiento de la Ley Orgánica de Protección de Datos en un centro médico estético

3.- Puesta en marcha de un gabinete estético

OBJETIVO

Conocer de forma genérica la forma de iniciar un proyecto de "puesta en marcha" de un centro médico estético, que se irán desarrollando en los temas sucesivos (4,5,6 y 7).

CONTENIDO

1. Cómo iniciar un proyecto de Medicina Estética
2. La idea de negocio

4.- Gestión de una consulta de medicina estética

OBJETIVO

Aportar los conocimientos y los criterios necesarios para realizar una gestión eficaz de centros médico estéticos, lo que supone tener una visión empresarial de los mismos, es decir, hacer posible que sean rentables y a la vez satisfactorios para los clientes

CONTENIDO

1. El centro de medicina estética como negocio
2. Responsabilidades asociadas a la gestión
3. Organización del centro
4. Herramientas de análisis y de gestión

5.- Comercialización de productos y servicios en un centro de medicina estética

OBJETIVO

Analizar los dos componentes básicos de la actividad comercial, el marketing y la venta, para saber qué se puede conseguir con cada uno de ellos y como trabajarlo en un centro médico estético.

CONTENIDO

1. Ventas vs marketing
2. Tipos de venta
3. Fundamentos y herramientas de marketing
4. Política de precios
5. Los clientes

6.- Acciones de venta y marketing en un centro de medicina estética

OBJETIVO

Analizar las actividades de marketing y ventas con un enfoque práctico para poder llevarlas a cabo con garantías de éxito, independientemente del tamaño del centro y de otras peculiaridades que lo definan.

CONTENIDO

1. La prescripción
2. La venta personal
3. La venta on-line y el merchandising
4. Concepto y tipo de promociones
5. El marketing 2.0

7.- Calidad en los centros de medicina estética

OBJETIVO

- Estudiar la calidad en su vertiente técnica y en su vertiente actitudinal.
- Conocer los mecanismos necesarios para su certificación.
- Aprender la conveniencia de incorporar una sistemática de mejora continua para fortalecer la actividad y prepararse para futuras exigencias.

CONTENIDO

1. Concepto de calidad
2. Certificación de calidad
3. Servucción
4. Estrategias de mejora continua

8.- Plan de empresa de un centro de medicina estética

OBJETIVO

Tratar los aspectos más relevantes que condicionan la confección de un plan de empresa, sus diferentes componentes y las recomendaciones para trabajar cada uno de ellos.

CONTENIDO

1. Rentabilidad, objetivos y previsiones
2. Estructura de un plan de empresa
3. Implantación y seguimiento de los planes