VNIVERSITAT DE VALÈNCIA

Course Guide
34737 Management and marketing in dental clinics

COURSE DATA

Data Subject	
Code	34737
Name	Management and marketing in dental clinics
Cycle	Grade
ECTS Credits	6.0
Academic year	2018 - 2019

Study (s)

Degree	Center	Acad. year	Period
1206 - Degree in Dentistry	Faculty of Medicine and Odontology	2	First term

Subject-matter

Degree	Subject-matter	Character
1206 - Degree in Dentistry	34 - Management and marketing in the dental clinic	Optional

Coordination

Name	Department
ALMERICH SILLA, JOSE MANUEL	131 - Stomatology

SUMMARY

The development of the activity of the dentist as a health professional has traditionally focused on independent professional practice. However, changes in recent years in professional demographics and new forms of marketing dental services have meant that the classic form of professional practice has been extended by new channels such as association clinical practice or professional practice as employees. In the course ‘Management and Marketing at the Dental Clinic’ we guide students on how to develop their careers as dentists – at least in the early years. Emphasis is on the various forms of independent professional practice currently found in the market.

PREVIOUS KNOWLEDGE

Relationship to other subjects of the same degree

1206 - Degree in Dentistry :

1210 - Grado de Odontología 2012 :

R4-OBLIGATION TO HAVE SUCCESSFULLY COMPLETED THE COURSE

34696 - Human anatomy

34697 - Biology

34698 - Human physiology

34699 - Biochemistry

34702 - Psychology and communication

34703 - Biostatistics and public health

34696 - Human anatomy

34697 - Biology

34698 - Human physiology

34699 - Biochemistry

34702 - Psychology and communication

34703 - Biostatistics and public health

Other requirements

It is advisable to approach the subject with an open mind, without prejudice and with the will to discuss with the classmates the different points of view that are presented. Predisposition to work as a team is necessary.

OUTCOMES

1206 - Degree in Dentistry

- Comprender la importancia de tales principios para el beneficio del paciente, de la sociedad y la profesión, con especial atención al secreto profesional.
- 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.
- Comprender y reconocer los aspectos sociales y psicológicos relevantes al tratamiento de pacientes.
- 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.
- Comprender la importancia de desarrollar una práctica profesional con respeto a la autonomía del paciente, a sus creencias y cultura.

- Promover el aprendizaje de manera autónoma de nuevos conocimientos y técnicas, así como la motivación por la calidad.
- Comprender la importancia de mantener y utilizar los registros con información del paciente para su posterior análisis, preservando la confidencialidad de los datos.
- 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.
- Saber compartir información con otros profesionales sanitarios y trabajar en equipo.
- Conocer los elementos esenciales de la profesión de dentista, incluyendo los principios éticos y las responsabilidades legales.
- Conocer el método científico y tener capacidad crítica para valorar los conocimientos establecidos y la información novedosa.
- Manejar, discriminar y seleccionar los materiales e instrumentos adecuados en odontología.
- 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.
- 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 las ciencias del comportamiento y comunicación que facilitan la practica odontológica.
- 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 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.
- Conocer el papel del dentista dentro de las profesiones sanitarias y trabajar con otros profesionales sanitarios y otros miembros del equipo odontológico.

LEARNING OUTCOMES

-Highlight the need to develop a career after graduate studies, and offer guidance on working as a dentist.

-Explore the conditions and marketing channels of Spanish dental health services.

- Understand and identify the different types of professional practice in dentistry to help students choose that which is most suited to their personal and socio-professional characteristics.

- Recognition of the importance of managing quality in daily practice.

- Learn about regional dental care programmes for children (including admission and financing).

- Learn the basics of managing a dental clinic. - Learn about medical ethics and strategic marketing. - Identify social networks as a marketing tools and networking.

WORKLOAD

ACTIVITY	Hours	% To be attended
Theory classes	32,00	100
Computer classroom practice	16,00	100
Classroom practices	12,00	100
Attendance at events and external activities	5,00	0
Development of group work	20,00	0
Development of individual work	10,00	0
Study and independent work	35,00	0
Readings supplementary material	10,00	0
Preparation of practical classes and problem	10,00	0
TOTAL	**150,00**	

TEACHING METHODOLOGY

Theoretical classes with recommended readings form the basis of student learning. Practical classes: the practical application of the theoretical contents is performed by a series of mandatory practices supervised by the lecturer.The resolution of case studies (individually or in teams) as provided by the lecturer is one of the basic elements. The use of computers is an important part of our learning goals. Practices are carried out in the computer room to learn about the various dental clinic management programmes that are currently available.

Tutored projects: depending on the content, projects may be prepared individually or in teams – and are subject to deadlines set by the lecturer. Tutorials: weekly meetings and discussions between lecturers and students with the aim of solving learning problems that arise during the course.

EVALUATION

Final test (multiple choice) to evaluate knowledge acquired and representing 40% of the overall assessment. Students must have previously completed the following:

- Development of individual or team supervised practical project – representing 40% of the evaluation

- Attendance and participation in training activities – representing the remaining 20% of the evaluation.
To pass the subject it is necessary to:

• have demonstrated proficiency in the exam.

• attended the seminars / workshops.

• provided supervised practical project (individual and group) by the deadline.

REFERENCES

Basic

- Corral I. Itza F. Marti JF. Organización, Gestión y Calidad en la clínica dental. Madrid. Ergon 2007
- Echarri Lobiondo P. Fernandez Herrera JM. Et al. Marketing para la clínica odontológica (1ª parte y 2ª parte). Barcelona. Laboratorios Inibsa y Nexus médica. 2006.
- Galluci CM, Tejerina L. La demanda de los servicios dentales en España. Madrid. Fundación Dental Española. 2003

Additional

- Cuenca Sala E. El mercat de serveis dentals a Catalunya: analisi de les noves formes de negoci amb especial atenció a les franquicies i assegurances dentals. Barcelona. COEC. 2007
- Mediavilla Ibáñez H. ¿Sabe comunicarse con su paciente? Relación con el paciente en Odontología. Madrid. Bellisco ediciones. 2002
- Pareras LG. Innovar y emprender en el sector sanitario. Barcelona. Ars Médica.2008
- Roca E. Cómo mejorar tus habilidades sociales. Valencia. ACDE. 2005
- Aranaz Andrés, JM. Aibar Remón, C. Vitaller Burillo, J y Mira Solves JJ. Gestion Sanitaria. Calidad y seguridad de los pacientes. Madrid. Diaz de Santos 2008.