

# POSTGRADO EN GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE CLÍNICAS DE FISIOTERAPIA

SKU: EVOL-9386-iNO-B | Categorías: [Fisioterapia](#), [SANIDAD](#)

## INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas [300](#)

Acreditado por Universidad [NO](#)

Créditos ECTS [0](#)

## CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

### Objetivos

La profesión de director y gestor de clínicas es necesaria dentro del ámbito de las consultas de fisioterapia. Los avances en materia de nuevas tecnologías o los cambios de relación con los pacientes exigen habilidades comunicativas, de organización y gestión específicas. En este contexto, es necesario tener en cuenta la importancia de la calidad como uno de los requisitos más importantes a cumplir por los centros.

### Contenidos

## PARTE 1. GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE CLÍNICAS DE FISIOTERAPIA

### TEMA 1. SALUD Y ATENCIÓN SANITARIA

1. Concepto de salud
2. Medicina comunitaria, Sistema Sanitario y atención sanitaria

### TEMA 2. INTRODUCCIÓN A LA CLÍNICA DE FISIOTERAPIA

1. La fisioterapia
2. El proceso fisioterapéutico llevado a cabo en las clínicas de fisioterapia

### TEMA 3. FUNDAMENTOS FÍSICOS Y ANATÓMICOS DE LA FISIOTERAPIA

1. Fundamentos físicos del movimiento
2. Fundamentos anatómicos del movimiento



**TEMA 4. ATENCIÓN AL PACIENTE Y TIPOS DE DOCUMENTOS UTILIZADOS EN LAS CLÍNICAS DE FISIOTERAPIA**

1. Calidad y atención al paciente en las clínicas de fisioterapia
2. Vías de atención
3. Documentos utilizados en las clínicas de fisioterapia

**TEMA 5. MARKETING Y ATENCIÓN AL CLIENTE EN CLÍNICAS DE FISIOTERAPIA**

1. Variables que influyen en la atención al cliente
2. Las necesidades y los gustos del cliente
3. Dependencia funcional: organigramas e interrelaciones
4. Funciones fundamentales desarrolladas en la atención al cliente: naturaleza, efectos.
5. El marketing en la clínica y su relación con el departamento de atención al cliente

**TEMA 6. MARKETING Y ATENCIÓN AL CLIENTE EN CLÍNICAS DE FISIOTERAPIA (II)**

1. Establecimiento de canales de comunicación con el cliente, tanto presenciales como no presenciales
2. La venta al cliente
3. Servicio post-venta
4. Elaboración de presupuestos sobre productos o servicios
5. Fidelización de clientes: elementos y factores que intervienen, estrategias de fidelización, plan de fidelización, quejas y reclamaciones

**TEMA 7. LA COMUNICACIÓN CON EL PACIENTE**

1. La comunicación como punto clave en la relación con el paciente en clínicas de fisioterapia
2. Tipos de comunicación
3. Habilidades conversacionales
4. Dificultades y obstáculos de la comunicación
5. La comunicación a pacientes

**TEMA 8. HABILIDADES SOCIALES**

1. Habilidades sociales
2. El trato al paciente

**PARTE 2. GESTIÓN LABORAL Y RECURSOS HUMANOS**

1. MÓDULO 1. GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS DE CLÍNICAS

**TEMA 1. PLANIFICACIÓN DE PLANTILLAS**

1. Introducción
2. Concepto de planificación de Recursos Humanos
3. Importancia de la planificación de los Recursos Humanos: ventajas y desventajas
4. Objetivos de la planificación de Recursos Humanos
5. Requisitos previos a la planificación de Recursos Humanos



6. El caso especial de las Pymes
7. Modelos de planificación de los Recursos Humanos

**TEMA 2. LA GESTIÓN DE RR EN LA ORGANIZACIÓN. GESTIÓN POR COMPETENCIAS**

1. Formación en la empresa. Desarrollo del talento
2. Marketing de la formación

**TEMA 3. COMUNICACIÓN INTERNA Y EXTERNA**

1. Introducción
2. Comunicación interna
3. Herramientas de comunicación
4. Plan de comunicación interna
5. La comunicación externa
6. Cultura empresarial o corporativa
7. Clima laboral
8. Motivación y satisfacción en el trabajo
9. MÓDULO 2. GESTIÓN LABORAL DE CLÍNICAS

**TEMA 4. CONTRATOS I. LA RELACIÓN LABORAL**

1. El contrato de trabajo
2. Tiempo de trabajo

**TEMA 5. CONTRATOS II. MODALIDADES DE CONTRATACIÓN**

1. Tipologías y modalidades de contrato de trabajo
2. Modificaciones sustanciales del contrato de trabajo
3. Ineficacia, suspensión y extinción del contrato de trabajo

**TEMA 6. LA SEGURIDAD SOCIAL**

1. Introducción. El sistema de la Seguridad Social
2. Regímenes de la Seguridad Social
3. Altas y bajas

**TEMA 7. GESTIÓN DE NÓMINAS**

1. El salario
2. Cotización a la Seguridad Social
3. Retención del IRPF

**PARTE 3. GESTIÓN CONTABLE Y PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES**

1. MÓDULO 1. GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA DE CLÍNICAS



**TEMA 1. EL MÉTODO CONTABLE**

1. Concepto
2. Partida doble (dualidad)
3. Valoración
4. Registro contable
5. Los estados contables
6. El patrimonio

**TEMA 2. DESARROLLO DEL CICLO CONTABLE**

1. Observaciones previas
2. Apertura de la contabilidad
3. Registro de las operaciones del ejercicio
4. Ajustes previos a la determinación del resultado
5. Balance de comprobación de sumas y saldos
6. Cálculo del resultado
7. Cierre de la contabilidad
8. Cuentas anuales
9. Distribución del resultado

**TEMA 3. MARCO CONCEPTUAL DE CONTABILIDAD**

1. Introducción
2. Principios contables
3. Criterios de valoración

**TEMA 4. GESTIÓN CONTABLE DE GASTOS E INGRESOS**

1. Concepto de pagos y cobros
2. Concepto de gastos e ingresos
3. Clasificación
4. Registro contable de estas partidas y determinación del resultado contable
5. Registro y valoración de los gastos
6. Valoración de los ingresos

**TEMA 5. GESTIÓN CONTABLE DE INMOVILIZADO. APLICACIÓN PRÁCTICA**

1. El inmovilizado: concepto y clases
2. Inmovilizado material
3. Inmovilizado intangible
4. Registro contable
5. Correcciones valorativas



**TEMA 6. GESTIÓN CONTABLE DE OPERACIONES DE TRÁFICO. APLICACIÓN PRÁCTICA**

1. Introducción
2. Préstamos y partidas a cobrar: clientes y deudores
3. Pasivos financieros
4. Débitos por operaciones no comerciales
5. MÓDULO 2. PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES EN CLÍNICAS

**UNIDAD DIDÁCTICA 7. CONCEPTOS BÁSICOS DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES**

1. Introducción
2. El trabajo
3. La salud
4. Efectos en la productividad de las condiciones de trabajo y salud
5. La calidad

**TEMA 8. LOS RIESGOS PROFESIONALES ASOCIADOS A CLÍNICAS, CENTROS MÉDICOS Y HOSPITALES**

1. Introducción
2. Riesgos ligados a las condiciones de seguridad
3. Riesgos higiénicos
4. Riesgos ergonómicos
5. Absentismo, rotación y riesgos psicosociales asociados al sector
6. El acoso psicológico en el trabajo
7. El estrés laboral

**PARTE 4. SOFTWARE DE GESTIÓN DE CLÍNICAS**