CURSO DE GESTIÓN DE CLÍNICAS DE FISIOTERAPIA

SKU: N / A | **Categorías:** Sin categorizar

INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas	200
Acreditado por Universidad	NO
Créditos ECTS	0

Objetivos:

Si le interesa el entorno de la fisioterapia y quiere adquirir los conocimientos oportunos para la dirección de una clínica en este ámbito este es su momento, con el Curso de Gestión de Clínicas de Fisioterapia podrá adquirir los conocimientos esenciales para desarrollar esta labor con éxito. 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. Por eso, con el curso en Gestión de Clínicas de Fisioterapia adquirirás unos conocimientos sobre el marketing, la atención sanitaria, comunicación del cliente, las habilidades directivas... que un director de cualquier clínica sanitaria debería de saber.

Contenido:

UNIDAD DIDÁCTICA 1. SALUD Y ATENCIÓN SANITARIA

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

UNIDAD DIDÁCTICA 2. INTRODUCCIÓN A LA CLÍNICA DE FISIOTERAPIA

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

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FUNDAMENTOS FÍSICOS Y ANATÓMICOS DE LA FISIOTERAPIA

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

UNIDAD DIDÁCTICA 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

UNIDAD DIDÁCTICA 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

UNIDAD DIDÁCTICA 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

UNIDAD DIDÁCTICA 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

UNIDAD DIDÁCTICA 8. HABILIDADES SOCIALES

1. Habilidades sociales
2. El trato al paciente