HENRY SCHEIN®
infomed
Software Sanitario

DENTAL BUSINESS ADVISORY
ESTRATEGIA · VALOR · CRECIMIENTO

Del dato a la decisión clínica

Programa avanzado de **gestión clínica** basada en datos reales.

Una formación práctica para clínicas dentales que quieren transformar sus datos en mejores decisiones.



Tu clínica genera datos todos los días. Pero, ¿los estás usando para tomar decisiones?

Cada cita registrada, cada presupuesto presentado, cada tratamiento iniciado, cada paciente que no vuelve, cada recall no realizado, cada ausencia, cada cobro y cada seguimiento forman parte de una información que puede ayudar a entender mejor cómo funciona la clínica.

Sin embargo, en muchas clínicas esa información no se utiliza como herramienta de dirección.

A veces porque se registra de forma incompleta.
A veces porque no se extrae correctamente.
A veces porque no se interpreta con criterio.
Y a veces porque, aunque se detecta el problema, no se transforma en una acción concreta.

Del dato a la decisión clínica nace para cerrar ese vacío.

Es una formación práctica, estructurada en tres módulos, que enseña a recorrer el ciclo completo de la gestión clínica basada en datos: desde el registro correcto de la información hasta el análisis con inteligencia artificial y la puesta en marcha de acciones sobre pacientes, agenda, presupuestos, tratamientos y seguimiento.



¿Qué es esta formación?

Es un programa avanzado de gestión clínica para clínicas dentales que quieren tomar decisiones con información real.

La formación no se centra en discursos de liderazgo, motivación o promesas genéricas de rentabilidad. Su enfoque es técnico, práctico y aplicado.

El alumno aprenderá a trabajar con datos reales de la actividad clínica y a convertirlos en información útil para dirigir mejor la clínica.

El programa se apoya en tres pilares:

1. **Registro correcto de datos**
   Sin datos fiables no hay análisis útil.

2. **Interpretación con apoyo de inteligencia artificial**
   La IA ayuda a ordenar, cruzar y analizar información, pero no sustituye el criterio profesional.

3. **Acción clínica y operativa**
   El análisis solo tiene valor si se convierte en decisiones, protocolos y seguimiento.

Qué NO es esta formación

No es un curso de liderazgo.
No es una charla motivacional.
No es una formación genérica de IA.
No es un curso de marketing dental.
No es una promesa de resultados inmediatos.
Es una formación práctica de gestión clínica basada en datos reales.



Objetivos del programa

El objetivo general de la formación es que el alumno aprenda a gestionar una clínica dental a partir de datos reales, desde la captura inicial de la información hasta la toma de decisiones y la acción posterior.

Objetivos específicos:

Al finalizar el programa, el alumno será capaz de:

Comprender qué datos genera una clínica dental en su actividad diaria.

Identificar qué información debe registrarse correctamente.

Detectar errores habituales en la captura del dato.

Extraer y ordenar información relevante desde el software de gestión.

Construir una lectura básica de la clínica a partir de indicadores.

Analizar pacientes, agenda, presupuestos, tratamientos, cobros y seguimiento.

Utilizar inteligencia artificial para resumir, interpretar y detectar patrones.

Formular mejores preguntas a partir de los datos.

Diferenciar entre dato, indicador, hipótesis y decisión.

Actuar sobre problemas detectados: presupuestos no aceptados, pacientes inactivos, recalls pendientes, no-shows o baja repetición.

Diseñar protocolos de seguimiento.

Registrar los resultados de las acciones para medir su impacto.



Duración y formato

El programa tiene una duración total de **36 horas.**

Se estructura en 3 módulos, con una duración de 12 horas cada uno, impartidos:
Jueves: 10:00- 14:00 h.

Qué incluye el programa

- 36 horas de formación.
- Material docente.
- Plantillas de trabajo.
- Checklists de calidad del dato.
- Guías de indicadores.
- Ejercicios prácticos.
- Casos aplicados.
- Protocolos de seguimiento.
- Guiones de comunicación.
- Certificado de aprovechamiento.



MÓDULO 1

Estructura del programa

Registrar bien para analizar bien

Software de gestión clínica y calidad del dato

El primer bloque aborda el origen de todo el proceso: cómo se registra la información dentro de la clínica. Antes de analizar datos o utilizar inteligencia artificial, es necesario asegurar que la información introducida en el software de gestión es coherente, completa y útil. Este módulo trabaja la relación entre la actividad diaria de la clínica y los datos que después se utilizarán para analizarla.

Contenidos

Mapa funcional del software de gestión clínica.
Pacientes, agenda, presupuestos, tratamientos y cobros.
Circuito completo del paciente dentro de la clínica.
Campos críticos para el análisis posterior.
Registro correcto de primeras visitas, revisiones, tratamientos y seguimiento.
Gestión de citas, cancelaciones, no-shows y reprogramaciones.
Estados de presupuesto.
Tratamientos aceptados, iniciados y finalizados.
Cobros, producción y trazabilidad económica.
Recalls y pacientes inactivos.
Errores frecuentes en la captura de datos.
Exportación de información.
Checklist de calidad del dato.

Resultado del bloque

El alumno aprenderá a utilizar el software de gestión como fuente de información para la dirección clínica, no solo como herramienta administrativa.

MÓDULO 2

Estructura del programa

Interpretar con apoyo de inteligencia artificial
Análisis, indicadores e IA aplicada a la gestión clínica

El segundo bloque enseña a convertir los datos extraídos en información útil. La inteligencia artificial se introduce como herramienta de apoyo para analizar indicadores, detectar patrones, generar hipótesis y ordenar conclusiones. No se trata de aprender IA de forma genérica. Se trata de aplicar IA a preguntas reales de gestión clínica.

Contenidos

Qué indicadores debe mirar una clínica dental.
Organización y limpieza de datos.
Indicadores de pacientes, agenda, presupuestos, tratamientos, cobros, seguimiento y recurrencia.
Lectura transversal de la clínica.
Uso de IA para resumir información.
Uso de IA para detectar patrones y anomalías.
Prompts aplicados a gestión clínica.
Interpretación crítica de respuestas generadas por IA.
Riesgos y límites de la inteligencia artificial.
Privacidad, anonimización y uso responsable de datos.
Elaboración de conclusiones accionables.
Memo básico de dirección clínica.

Resultado del bloque

El alumno aprenderá a interpretar los datos de la clínica con apoyo de IA, manteniendo siempre el criterio profesional y la validación humana.



MÓDULO 3

Estructura del programa

Actuar sobre lo que dicen los datos
Comunicación, seguimiento y protocolos de mejora

El tercer bloque se centra en transformar el análisis en acción. Una clínica no mejora por tener más gráficos o informes. Mejora cuando convierte la información en decisiones concretas y protocolos aplicables. Este módulo trabaja la respuesta operativa ante los principales problemas que pueden mostrar los datos.

Contenidos

Del indicador al problema real.
Cómo interpretar una baja aceptación de presupuestos.
Seguimiento de presupuestos pendientes.
Pacientes que no inician tratamiento.
Pacientes inactivos.
Recalls y revisiones no realizadas.
No-shows y cancelaciones.
Citas no reprogramadas.
Comunicación clínica con pacientes.
Guiones de llamada.
Mensajes de WhatsApp y email.
Protocolos de seguimiento.
Cadencias de contacto.
Registro de acciones.
Medición de resultados.
Plan de acción de 30 días.

Resultado del bloque

El alumno aprenderá a convertir los datos en acciones concretas sobre pacientes, agenda, presupuestos, seguimiento y continuidad asistencial.



A quién va dirigido

Esta formación está dirigida a profesionales vinculados a la dirección, organización o gestión diaria de clínicas dentales.

Está especialmente indicada para:
·Odontólogos propietarios de clínica.
·Directores de clínicas dentales.
·Coordinadores clínicos.
·Responsables de recepción y agenda.
·Responsables de administración.
·Responsables de tratamientos y presupuestos.
·Equipos que participan en el seguimiento de pacientes.
·Clínicas que utilizan software de gestión y quieren aprovechar mejor sus datos.
·Profesionales que quieren incorporar IA a la gestión clínica de forma práctica y responsable.

No se requieren conocimientos técnicos avanzados en inteligencia artificial o análisis de datos. La formación está diseñada para que el alumno pueda aplicar lo aprendido en el contexto real de una clínica dental.



Metodología docente

La formación combina explicación, análisis, ejercicios prácticos y casos aplicados.

Cada módulo está diseñado para que el alumno avance desde la comprensión técnica hasta la aplicación práctica.

La metodología se basa en:
·Exposición de conceptos clave.
·Ejemplos reales de clínica dental.
·Ejercicios guiados.
·Análisis de situaciones habituales.
·Trabajo con indicadores.
·Uso práctico de IA.
·Diseño de protocolos.
·Puesta en común de conclusiones.
·Plan de aplicación posterior.

El enfoque es práctico y orientado a la toma de decisiones.



Equipo docente



Andrea Susarte

Especialista en dirección de empresas, marketing y gestión de clínicas dentales, con más de 15 años liderando equipos y 8 años de experiencia en el sector dental. Ha gestionado centros de distintas dimensiones, liderado aperturas de clínicas y diseñado protocolos de trabajo.
También desarrolla labores de formación, consultoría y asesoramiento académico. Su objetivo es mejorar la rentabilidad, eficiencia y sostenibilidad de las clínicas.

Omar Castellá

Más de 25 años de experiencia en los sectores de las tecnologías de la información, la comunicación y los medios. Dirige proyectos propios, participa como socio en diversas empresas y ejerce como consejero de compañías nacionales e internacionales.
Es consultor especializado en transformación digital, comunicación, marketing, comercio electrónico, big data e inteligencia artificial, y ha colaborado en el desarrollo de plataformas y herramientas de gestión.
Compagina su actividad profesional con la docencia en másteres y programas universitarios de ámbito nacional e internacional, además de participar en conferencias y eventos de alto impacto.



Equipo docente



Miguel Ángel Cañizares

Licenciado en Ciencias Empresariales, empresario, consultor estratégico y experto en comunicación y marketing, con más de 25 años de trayectoria en el sector dental.

A lo largo de su carrera ha dirigido algunos de los principales medios de referencia del sector, liderado proyectos de transformación digital y asesorado a empresas, clínicas y fabricantes en el diseño y desarrollo de sus estrategias de negocio.

Actualmente es CEO de MACtivación y compagina su actividad profesional con la docencia en diferentes escuelas de negocios.

Por qué esta formación es diferente

Porque no trata los datos como un elemento aislado.
El programa conecta todo el proceso de gestión clínica:
Registro → análisis → interpretación → decisión → acción → seguimiento
La información introducida en el software se convierte en indicadores.
Los indicadores se analizan con apoyo de IA.
El análisis se transforma en decisiones.
Las decisiones se convierten en acciones.
Las acciones se registran y se vuelven a medir.
Este ciclo permite a la clínica pasar de una gestión basada en sensaciones a una gestión basada en información real.

Beneficios para la clínica

Esta formación permite a la clínica:

- Entender mejor su actividad diaria.
- Detectar problemas antes de que sean evidentes en la facturación.
- Mejorar la calidad de los datos introducidos.
- Aprovechar mejor el software de gestión.
- Interpretar indicadores clave.
- Incorporar IA de forma práctica y responsable.
- Diseñar acciones concretas de seguimiento.
- Medir el impacto de las decisiones.
- Crear una cultura de gestión más objetiva y ordenada.



Gestionar una clínica dental con datos no significa convertirla en una empresa fría o deshumanizada.

Significa **entender mejor qué ocurre, detectar antes los problemas, tomar decisiones con más criterio y actuar de forma más ordenada** sobre pacientes, agenda, tratamientos y seguimiento.

Del dato a la decisión clínica es una formación para clínicas que quieren trabajar con información real y convertirla en decisiones aplicables.

Información e inscripción

Programa avanzado de gestión clínica basada en datos reales.

Duración: 36 horas

Formato: online

Dirigido a: odontólogos, directores de clínica, coordinadores, responsables de gestión y equipos clínico-administrativos

Certificación: certificado de aprovechamiento al completar el programa

Solicita información sobre próximas convocatorias, fechas y condiciones de inscripción.

Precio

Programa completo: 990 € + IVA
Módulos individuales: 390 € + IVA

Contacto

hola@dentalbusinessadvisory.com

+34 641 45 21 07

dentalbusinessadvisory.com

