

# EXPERTO UNIVERSITARIO EN MARKETING Y COMUNICACIÓN PARA CIENCIAS DE LA SALUD



## **PRESENTACIÓN**

SchoolMarket, junto al Centro Internacional de Estudios de Postgrado y UDIMA ofrecen una formación online universitaria especialmente dirigida para profesionales de las Ciencias de la Salud (Medicina, Fisioterapia, Odontología, Psicología, Enfermería...) y a profesionales del marketing y la comunicación interesados en especializarse en el sector sanitario. Este posgrado responde a la necesidad de las organizaciones, empresas e instituciones que trabajan en el sector sanitario de potenciar su imagen a través de una mejor comunicación y optimizar sus procesos de fidelización y captación de pacientes.

## **¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?**

Profesionales de la comunicación y el marketing que quieran especializarse en el ámbito sanitario; y a médicos, dentistas, fisioterapeutas, enfermeros, psicólogos... y todos aquellos profesionales del ámbito sanitario interesados en conseguir mejorar los procesos de captación y fidelización de pacientes/clientes.

## **OBJETIVOS**

- Conocer los fundamentos del marketing sanitario
- Aprender a diseñar planes de marketing para centros de salud, consultas y clínicas privadas.
- Conocer las claves de la comunicación interna y externa para mejorar la imagen y reputación del centro de salud, clínica o consulta privada.
- Capacitar para utilizar las herramientas y estrategia del marketing digital.
- Saber analizar la estructura comercial y de atención al público del centro sanitario, así como mejorar su experiencia de cliente.

## **PROGRAMA**

### **MÓDULO I: FUNDAMENTOS DEL MARKETING Y SU APLICACIÓN AL SECTOR SANITARIO**

- Aproximación al marketing.
- El marketing y su aplicación al mundo de la Salud.
- Investigación de mercado y análisis de situación: reconocimiento y diagnóstico.
- Las 5 P's del marketing sanitario.

### **MÓDULO II: LA COMUNICACIÓN EN EL SECTOR SANITARIO**

- Concepto y características de la comunicación.
- La comunicación en el sector sanitario.
- Comunicación corporativa y RSC

- Relación con medios de comunicación y gestión de crisis de reputación.

### MÓDULO III: MARKETING Y COMUNICACIÓN DIGITAL

- Inbound Marketing (Marketing de contenidos).
- Posicionamiento en buscadores SEO.
- Marketing en buscadores SEM.
- Redes sociales.
- Emailing y publicidad digital.

### MÓDULO IV: ESTRATEGIA COMERCIAL Y PROCESO DE VENTA DE LOS SERVICIOS DE SALUD

- El proceso de comercialización de un servicio sanitario: Customer journey
- Definición del cliente/paciente: buyer persona.
- Habilidades en la negociación: comunicación verbal y los momentos de la verdad.
- Los CRMs: gestión de contactos y optimización del proceso de ventas.

### MÓDULO V: TRABAJO FIN DE CURSO

Realización de un Plan de Marketing de un centro sanitario

### PROFESORES



#### **Víctor Núñez Fernández**

Director general de SchoolMarket y Consejero Delegado de ÉXITO EDUCATIVO. Experto en marketing y comunicación, 20 años de experiencia en el mundo del marketing y la comunicación. Doctor en Periodismo, Diploma de Estudios Avanzados en Marketing y licenciado en Ciencias de la Información por la Universidad Complutense. Posgrado en Marketing Digital en la UOC. Es profesor en distintas universidades y escuelas de negocio (UDIMA, CEF, Universidad Nebrija y Universidad Complutense de Madrid). Además, ha formado en temas relacionados con el marketing, la comunicación y las ventas a directivos y empresas de distintos ámbitos profesionales (Sociedad Española de Participaciones Industriales SEPI, Confederación de Asociaciones Empresariales de Baleares CAEB, Consejo Regulador de Vino de La Mancha...). Además, ha sido presidente y secretario general de la Asociación Española de Prensa Gratuita. Autor de los libros 'Marketing Educativo' (SM, 2017), "La Comunicación y su Estructura en la Era Digital" (CEF, 2016), y "La Empresa Informativa en la era digital" (CEF, 2015).



### **Silvia de Castro García**

Directora de Comunicación, Marketing, Digital Strategy y Responsabilidad Social Corporativa del Grupo Equipo de la Torre, una de las corporaciones médicas de mayor prestigio tanto a nivel nacional como internacional en el campo de la Neurocirugía, que cuenta además con Unidades de Rehabilitación y Fisioterapia y de Salud Bucodental y opera con los grandes grupos hospitalarios de nuestro país QuirónSalud y Vithas Internacional.

En sus más de 20 años de experiencia en el mundo de la comunicación y el marketing, ha desempeñado diversos puestos de responsabilidad en medios de comunicación especializados en el ámbito empresarial especialmente en el sector salud. Ha sido profesora el Máster de Estética Dental en la UCM, dirigido la revista El Dentista Moderno y organizado jornadas y eventos con entidades como FENIN -Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria-.

Máster en Gestión y Administración de Empresas (ESEM), en Liderazgo y Comunicación (UCM) y licenciada en Ciencias de la Información (UCM). Posgrados en Comunicación Corporativa y Marketing Digital.



### **María Alcolea**

Licenciada en Ciencias de la Información (CEU) y Licenciada en Publicidad y Relaciones Públicas por la Université de Phantéon Assas (París). Máster en Dirección Comercial y Marketing. Profesora en los grados de Periodismo, Marketing y Publicidad en UDIMA.

Ha trabajado en empresas multinacionales y en agencias de comunicación en las que ha liderado la gestión de la comunicación en cuentas del sector salud. Algunas de las empresas con las que ha trabajado son Clínicas Novovisión (oftalmología), Clínicas Da Vinci by Doctor Merlos (centro médico estético), Doctor Calatrava (clínica odontológica) o ATM grupo (equipamientos de fisioterapia y rehabilitación).

## **METODOLOGÍA**

La metodología de estudios es la propia de la enseñanza online basada en la experiencia y recursos de las aulas virtuales de UDIMA. Los alumnos deberán realizar actividades prácticas (controles, análisis de casos, participación en foros,...) con una evaluación continua y seguimiento por parte de los profesores responsables de cada módulo. Los

profesores, además, ofrecerán varias masterclass en vivo donde los alumnos podrán interactuar y plantear preguntas al profesor en tiempo real.

Cada profesor decidirá el sistema de evaluación de su módulo que quedará reflejado en cada Guía Docente. Para poder obtener el título se deberán aprobar todos los módulos.

### **MATERIAL DIDÁCTICO**

Manual: Dra. Asunción Hernández y Dr. José María Martínez: Marketing Sanitario: Evolución-Revolución, ESIC, 2014, Madrid.

Moodle de UDIMA.

Blackboard Elluminate: Videoclases en directo.

Podcast y vídeos pregrabados por modulo.

Materiales: ofrecidos por los docentes en cada unidad didáctica.

### **SISTEMA DE ENSEÑANZA Y METODOLOGÍA**

El modelo de enseñanza de este posgrado es semi-presencial. Cada módulo contará con una sesión de entre 4-6 hora presenciales.

Las clases online se basan en el sistema de enseñanza de UDIMA que está estrechamente vinculado a la Sociedad del Conocimiento. Un sistema de evaluación continua y la utilización de herramientas tecnológico-pedagógicas nos permiten desarrollar una metodología activa que ayuda a nuestros estudiantes a «aprender haciendo».

El proceso enseñanza-aprendizaje se desarrolla a través de las Aulas Virtuales de la Universidad. Nuestros estudiantes pueden establecer una comunicación directa con sus profesores a través de los foros, el teléfono y herramientas telemáticas complementarias que permiten la comunicación en tiempo real. La actuación de los docentes como «guías y facilitadores», la realización de un seguimiento académico pormenorizado y la personalización de la acción docente hacen de UDIMA una comunidad de aprendizaje genuina centrada en las personas.

El sistema de evaluación de la UDIMA es continuo y se fundamenta en la realización de diferentes tipos de actividades didácticas.

Actividades de aprendizaje: pruebas de evaluación basadas en la generación colectiva del conocimiento.

Test de autoevaluación: pruebas de evaluación on-line interactivas.

Actividades de Evaluación Continua (AEC): supuestos y casos prácticos



## **DURACIÓN, PLAZOS DE MATRÍCULA Y FICHAS DE INICIO**

Duración 6 meses

Inicio: 5 de octubre

Finalización: 15 de marzo

Precios y formas de pago: 2.200 € en dos pagos, uno antes del inicio del curso, el segundo a los 60 días (5% descuento en un solo pago). Bonificable a través de Fundae.  
10%