

Curso de **gestión y marketing** **de emprendimientos de salud** **y bienestar**

#ComunidadenSalud

Las empresas y emprendimientos de salud exigen cada vez más la incorporación de habilidades de gestión, herramientas de marketing, comunicación y definiciones de procesos. Este curso está orientado a desarrollar herramientas y técnicas que promuevan el liderazgo con foco en la creación de valor en una industria altamente competitiva desafiando los nuevos paradigmas.

DESTINATARIOS

Profesionales en salud o relacionados con el sector, que requieran una capacitación en la Dirección y la gestión del emprendimiento con una visión integral como una empresa.

Más de 50 años formando líderes
en ciencias de la salud.

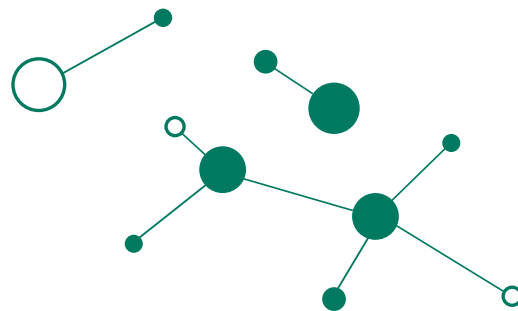
 **INFORMES**
Sede Buenos Aires:
 informesba@barcelo.edu.ar

 **INSCRIPCIONES**
Online en www.barcelo.edu.ar

 fundacionbarcelo
 fundbarcelo
 Fundbarcelo
 fundacionbarcelo
 fundacion.barcelo



DIRECTORES



Pablo Cohen

- Odontólogo, Facultad de Odontología (UBA).
- Máster en Gerenciamiento de Sistemas y Servicios de Salud en la Universidad Favaloro.
- Máster en Administración de empresas (MBA-IDEA). (2001-2002).
- Especialista en Gestión de servicios de Salud (Ministerio de Salud de la República Argentina).
- MBA Dental (UCAM España).
- Dictante Curso de Administración, Gestión y Marketing de Emprendimientos Odontológicos (UBA- Universidad de Buenos Aires)-Argentina.
- Asesor de la Subsecretaria de Gerenciamiento Estratégico del Ministerio de Salud – Gobierno de la Ciudad Autónoma.
- Director Administrativo del Hospital de Odontología Ramon carrillo- Ministerio de salud de la Ciudad de Buenos Aires (2004-2007)
- Director Centro de Estética Dental (www.esteticadental.com.ar).

Cristian Kulzer

- Magister en Implantología – Cursante aprobado en la Escuela Superior de Implantología de Argentina, del curso intensivo con internado integral de Rehabilitación e Implantología Oral, dictada en la Unidad Docente de Postgrado de la Universidad Maimónides (2002).
- Magister en Administración de Servicios de Salud – UCES.
- Curso Universitario de Gestión de Servicios en Salud V. Universidad Favaloro (2006).
- Auditoria Odontológica. Circulo Odontológico Argentino (2012).
- Programa Ejecutivo en Marketing Y Planeamiento Estratégico – Capacitarte UBA (2014).
- Posgrado de Especialización en Marketing, Neuromarketing y Neuroventas Instituto Braidot de Formación (2016.)
- Diplomatura en Bases neurocientíficas para la Toma de Decisión (2016) – UCES.
- Posgrado en Estrategia y Marketing en Salud (2017) – Universidad de Lérida (España.)
- Posgrado en Finanzas y Dirección de Clínicas (2018) – Universidad de Lérida.
- Posgrado en Experto en Gestión de Clínicas (2019) Universidad de Lérida (España).
- Máster en Gestión en Salud (2020) Universidad de Lleida.
- Diplomado Universitario de Capacitación Docente en Neurociencias (2021) Universidad Abierta Interamericana.



OBJETIVOS

Capacitar al cursante en el área de negocios para poder aplicar herramientas empresariales para el manejo de su emprendimiento.

PLAN DE ESTUDIOS (módulos y contenido)

Módulo	Objetivo	Contenidos
Escenario profesional/ Sistema de salud	Conocer el contexto en el que se mueve el sector, conociendo los actores y los financiadores.	Sistema de salud argentino. Mercado de la salud. Otros sistemas de salud.
Planificación estratégica	Conocer la manera de pensar el emprendimiento a largo plazo.	Diagnóstico Análisis Interno y externo de la empresa, Foda, Modelo Canvas, Pestel, 5 Fuerzas de Porter, decisiones estratégicas, Misión, Visión y Valores.
Liderazgo y RRHH	Dirigir y Gestionar al equipo de profesionales y personal de apoyo.	Liderazgo, Resolución de conflictos, Negociación, Clima y ambiente laboral
Gestión Clínica y administrativa	Optimizar y eficientizar los recursos clínicos y administrativos.	Indicadores, Eficiencia, eficacia y efectividad, KPI's, productividad y rentabilidad. Características de un servicio.
Marketing, Marketing digital y ventas	Mejorar la rentabilidad a partir de una buena segmentación, posicionamiento y diferenciación.	Marketing Mix, Estrategias de segmentación, presencia en redes, Marketing y marca personal, Neuroventas, venta profesional de servicios.



INFORMACIÓN GENERAL



La formación incluye material de lectura, Workbook, ejercicios prácticos, Ebooks y libros en PDF y videos sobre los temas tratados que serán compartidos por 30 días en una carpeta de Google Drive una vez finalizado el curso junto al material teórico.

MODALIDAD:

Virtual. Encuentros sincrónicos: martes de 18 a 20 Hs

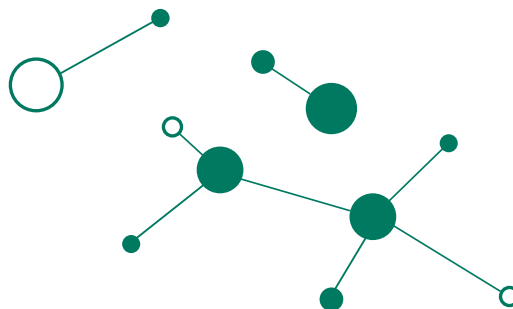
DURACIÓN TOTAL :

2 meses.



CARGA HORARIA TOTAL:

20 hs reloj



✓ REQUISITOS DE ADMISIÓN:

Ser profesional de nivel universitario o terciario de carreras relacionadas con la Salud o estar realizando tareas profesionales en algún emprendimiento relacionado con el sector salud y alumnos del último año de carreras universitarias relacionadas con Salud.



FECHA DE INICIO DE LA CURSADA:

04/08/2026

INFORMES

Sede Buenos Aires:
 informesba@barcelo.edu.ar

INSCRIPCIONES

Online en www.barcelo.edu.ar