



CURSO “SISTEMAS DE GESTIÓN PARA CENTROS DE FISIOTERAPIA”

Organiza: Ilustre Colegio Profesional de Fisioterapeutas de Extremadura

Profesor: D. Aitor Garay Sánchez.

Duración: 18 horas.

Nº plazas: 24

Cuota de Inscripción:

Colegiados 120 euros

No Colegiados 220 euros

Plazo de inscripción: desde el 23 de abril hasta el 24 de septiembre de 2018 (las inscripciones recibidas fuera del plazo señalado, tanto antes como después, serán nulas y no se tendrán en cuenta).

Fecha de celebración: 6 y 7 de octubre de 2018.

Horario de celebración:

Sábado (mañana y tarde): De 09:00 a 14:00 y de 15:30 a 20:30 horas.

Domingo (mañana y tarde): De 09:00 a 14:00 y de 16:00 a 18:15 horas.

Lugar de celebración: Sede Colegial. Avda. Santa Marina 33, entreplanta. 06005 - Badajoz

NOTA: Es imprescindible poner el correo electrónico, ya que las sucesivas comunicaciones del mismo se harán a través de e-mail.

Boletín de Inscripción

CURSO “SISTEMAS DE GESTIÓN PARA CENTROS DE FISIOTERAPIA”

Colegiado nº: .. D.N.I.: ..

Nombre y Apellidos: ..

Dirección: ..

C.P.: .. Ciudad: ..

Tif.: ..

E-mail: ..

Inscripciones: La Caixa Cta. Cte.: ES16 2100 2194 7002 0028 8577

Enviar resguardo bancario junto a este boletín de inscripción correctamente cumplimentado y firmada la cláusula de protección de datos a la sede del Colegio vía correo postal, correo electrónico o fax:

Ilustre Colegio Profesional de Fisioterapeutas de Extremadura

Avda. Santa Marina 33, entreplanta. 06005 - Badajoz

Correo electrónico: informacion@cofext.org

Fax: 924 26 28 35



POLÍTICAS DE PRIVACIDAD Y PROTECCIÓN DE DATOS
INFORMACIÓN A LOS COLEGIADO/AS
Información Básica sobre Protección de Datos

Responsable:	COLEGIO PROFESIONAL DE FISIOTERAPEUTAS DE EXTREMADURA
Finalidad:	Gestión de la formación.
Legitimación:	<ul style="list-style-type: none">▪ Ejecución de un contrato.▪ Consentimiento del interesado.
Destinatarios:	Están previstas cesiones de datos a: Entidades de formación, usuarios de página web y redes sociales o de otros medios de comunicación titularidad del Colegio en la promoción y difusión de nuestras actividades en las que participe.
Derechos:	Dirigiéndose a la dirección electrónica del Delegado en Protección de datos, privacidad@tuidentidad.net
Procedencia:	Del propio interesado.
Información adicional:	Puede consultar información adicional y detallada sobre Protección de Datos en nuestra página web: http://cofext.org/mapa_web.htm

Nombre y apellidos:

Firma:



OBJETIVO GENERAL

Dotar al fisioterapeuta de habilidades y herramientas para afrontar con menor incertidumbre la creación o desarrollo de una clínica/centro de Fisioterapia.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Adquirir conocimientos en relación a cómo interpretar la situación del entorno y como este influye en los factores de desarrollo de un plan de negocio en Fisioterapia.
- Dotar de habilidades para la correcta realización e interpretación de un análisis de mercado.
- Adquirir conocimientos y herramientas para la realización de un plan estratégico en Fisioterapia
- Mejorar los conocimientos de marketing/comunicación y su implantación como herramienta de publicidad en la creación o desarrollo de una clínica/centro de Fisioterapia
- Conocer los principales métodos de negociación y su utilidad en el ámbito de la Fisioterapia
- Mejorar los conocimientos de los fisioterapeutas en materia de Recursos Humanos
- Dotar de conocimientos y herramientas de análisis, optimización e implementación de costes en Fisioterapia.

PROGRAMA

1. Radiografía del Mercado laboral.

2. ¿Cómo influye el entorno en los centros de Fisioterapia?.

- Análisis de situación.
- Principales fuentes de información.
- Caso práctico

3. ¿Qué es un plan estratégico en Fisioterapia?.

- Misión, Visión y valores.
- Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades.
- Caso Práctico.

4. Gestión estratégica de la información. ¿Cómo puedo fidelizar a mis pacientes?

- Introducción
- Customer Relationship Manager
- Caso práctico

5. Publicidad y marketing en Fisioterapia.

- Mix del marketing. 4 P's de McCarthy. Product, Place, Promotion, Price
- Productos estrella
- Cadena de valor
- Estrategia de medios en Fisioterapia
- Plan de marketing. B2B y B2C
- Marketing digital

6. La comunicación como clave del éxito.

- Liderazgo
- Trabajo en equipo. Roles

- Estrategias de negociación en Fisioterapia
- Caso práctico. Role Play

7. El valor de los Recursos Humanos en Fisioterapia

- Evaluación al desempeño
- Formación y desarrollo individual

8. Análisis de costes en Fisioterapia.

- Tipos de costes. Margen de contribución
- El umbral de rentabilidad o punto de equilibrio.
- Coste unitario en Fisioterapia.
- Caso práctico.