

CURSO EN GESTIÓN PARA MEDICINA PRIVADA

Enfoque en Clínicas de Patología Digestiva y Calidad Asistencial para el Paciente



Organiza:



SOCIEDAD
ESPAÑOLA
DE PATOLOGÍA
DIGESTIVA



FUNDACIÓN
ESPAÑOLA
DEL APARATO
DIGESTIVO

Con la colaboración de:



Norgine y su logo son marcas registradas
del grupo de empresas Norgine

JORNADAS Y HORARIOS PRELIMINARES

JORNADA	TEMA	FECHA	HORARIO PROVISIONAL
1	El Médico como Empresario: Retos y Oportunidades en 2026	27 DE MARZO	15:30 - 18:00
2	Finanzas y Rentabilidad para Clínicas Médicas	10 DE ABRIL	15:30 - 18:00
3	Marketing Digital y Captación de Pacientes de Alto Valor	08 DE MAYO	15:30 - 18:00
4	Negociación Estratégica con Aseguradoras y Grupos Hospitalarios	29 DE MAYO	15:30 - 18:00
5	De Lead a Paciente: Gestión de la Conversión y Experiencia del Paciente	19 DE JUNIO	15:30 - 18:00
6	Transformación Digital y Tecnologías Exponenciales en la Clínica	03 DE JULIO	15:30 - 18:00
7	Marco Legal, Fiscal y Protección del Patrimonio del Médico	18 DE SEPTIEMBRE	15:30 - 18:00
8	Liderazgo y Gestión de Equipos de Alto Rendimiento	23 DE OCTUBRE	15:30 - 18:00
9	Calidad Asistencial y Seguridad del Paciente	27 DE NOVIEMBRE	15:30 - 18:00
10	Humanización y Comunicación	11 DE DICIEMBRE	15:30 - 18:00

TEMAS PRELIMINARES

J1. El Médico como Empresario: Retos y Oportunidades en 2026

- Análisis del ecosistema de la sanidad privada en España.
- El nuevo perfil del médico-empresario. Gestión individual. Competencias clave.
- Testimonios de médicos de ejercicio libre.
- Autoevaluación de competencias de gestión y definición de objetivos personales.

J2. Finanzas y Rentabilidad para Clínicas Médicas

- Contabilidad para no financieros: Principios contables.
- Análisis de rentabilidad.
- Estrategias de pricing.
- Negociación con proveedores.

J3. Marketing Digital y Captación de Pacientes de Alto Valor

- Estrategia de marketing 360º: Definición del buyer persona y posicionamiento de marca
- Publicidad digital efectiva: Google Ads y Facebook/Instagram Ads. Métricas que importan.
- Reputación online: Gestión de reseñas en Google y redes sociales.

J4. Negociación Estratégica con Aseguradoras y Grupos Hospitalarios

- El mapa de las aseguradoras en España.
- Técnicas de negociación contractual.
- Aspectos legales clave en los contratos.
- Negociación de un baremo con una aseguradora ficticia.

J5. De Lead a Paciente: Gestión de la Conversión y Experiencia del Paciente

- Gestión del primer contacto.
- CRM para médicos. Uso de herramientas.
- Optimización de la agenda y gestión de tiempos de espera.

J6. Transformación Digital y Tecnologías Exponenciales en la Clínica

- Escribas digitales e interoperabilidad clínica: presente y futuro de los flujos de trabajo clínicos.
- Telemedicina y consulta digital.
- Cómo impactará la IA en nuestros procesos asistenciales y no asistenciales en el día a día del médico.

J7. Marco Legal, Fiscal y Protección del Patrimonio del Médico

- Aspectos legales críticos: Consentimientos informados, protección de datos (RGPD) y responsabilidad.
- Fiscalidad para médicos autónomos y sociedades.
- Seguros profesionales clave.
- Planificación financiera a largo plazo.

J8. Liderazgo y Gestión de Equipos de Alto Rendimiento

- Perfiles clave en la clínica: Selección, contratación y retención de talento.
- Liderazgo y motivación-
- Formación continua y protocolización.
- Gestión de conflictos.

J9. Calidad Asistencial y Seguridad del Paciente

- Indicadores de calidad (KPIs) relevantes y Herramientas para la mejora continua.
- Acreditaciones y certificaciones de calidad: ISO, Joint Commission, etc
- Benchmarking: Comparativa con las mejores prácticas nacionales e internacionales.

J10. Humanización y Comunicación

- Comunicación empática y efectiva.
- Educación del paciente.
- Gestión emocional: Del paciente y del propio médico.

EQUIPO DIRECTIVO



Dr. Joaquín Rodríguez Sánchez Migallón

Jefe de Servicio de Aparato Digestivo
del Hospital Quirón Salud Cuidad Real.



Dr. Andrés Sánchez Yagüe

Jefe de Servicio de Aparato Digestivo
del Hospital Quirónsalud Marbella.

PANEL DOCENTE

Ignacio Riesgo – Médico y Consultor Sanitario.

Carlos Macaya

María del Mar Calvo – Centro Vasco Aparato Digestivo.

Antonio Roibas – Director médico Pelennor Healthcare.

David García Lastre – Asesor Fiscal.

Maite Vilchez

David Bertomeu – Profesor Esade.

Borja Caballos – CLINICAXEXOR, S.L.

María del Carmen Afán Ruiz – Directora de Desarrollo de Negocio de Grupo Pedro Jaén.

Patricia Carrasco – Experta en Marketing Digital y CEO de la agencia Las Cosmonautas .

Lorena Bassas – Co Founder Top Doctors.

Carlos Rus

Juan Gaspar Díaz Pedrero – Abogado de empresas y profesor universitario.

Adriana De Vasconcelos Pereira – Responsable Médica Servicio de Promoción de la Salud.

Luis del Pozo – Director General Abrantia Health.

María Negro – Consultora de comunicación y formadora en sostenibilidad.

Javier Mendoza

Pedro Díaz Yuste

Ignacio Montoro Iturbe-Ormaeche

David García Lastre

Ramón Rodríguez

Borja Garcia Rato

Jose María Espinosa Mora

Tomás Otero

Javier Colás

Pablo Turrión

Martín Axpe

Javier Santiago Fernández

Lluis Triquell

Irene Tato

Carlos Cenalmor

La fecha límite de preinscripción **Viernes 13 de marzo**.

RESERVA TU PLAZA AQUÍ

Contacto Secretaría Técnica:

formacion@sepd.es