

Diploma de

Especialización en Planes de Negocio para Centros Odontológicos

 **100** horas lectivas

 Modalidad **VIRTUAL**

Nº 1 en la preferencia del SECTOR EMPRESARIAL 2024
ENCUESTA ANUAL DE EJECUTIVOS - CCL



7 AÑO 2025

Misión

“Formar líderes globales emprendedores con sentido ético y responsabilidad social, en asociación con organizaciones referentes para alcanzar la excelencia en su gestión y contribuir al desarrollo del conocimiento”.

Objetivo

Fortalecer conocimientos, capacidades y habilidades en planes de negocios para centros odontológicos.

Palabras del Coordinador General

El sector odontológico requiere cada vez más de una gestión empresarial sólida que permita combinar la excelencia clínica con una administración eficiente y sostenible. En este contexto, es clave contar con profesionales capaces de diseñar, evaluar y liderar planes de negocio adaptados a las particularidades de los centros odontológicos.

El Diploma de Especialización en Planes de Negocio para Centros Odontológicos ofrece una formación integral, orientada a fortalecer las capacidades estratégicas, financieras y operativas de los profesionales del rubro. A lo largo del programa, los participantes desarrollarán competencias para identificar oportunidades, estructurar modelos de negocio viables y gestionar con eficacia los recursos de sus servicios odontológicos.

Estamos seguros de que este programa será una valiosa herramienta para impulsar el crecimiento de emprendimientos en salud bucal y contribuir al desarrollo sostenible del sector.

Elliot Arteaga Reyes

Instituto de Desarrollo Económico de ESAN



Beneficios



- Certificado a nombre de la Universidad ESAN
- Reconocimiento a nivel nacional e internacional de ESAN



- Contenido actualizado y con enfoque práctico
- Clases online en tiempo real con clases grabadas.



- Plana docente con experiencia empresarial
- Importante red de contactos en el sector

Malla Curricular

Compuesto por 5 cursos de especialización y temario tentativo*



CURSO 1:

Curso de Especialización en Análisis de Oportunidades y Modelamiento de Negocios para Centros Odontológicos

Identificación de oportunidades de negocio en el sector odontológico

Análisis del entorno competitivo y tendencias del mercado de servicios dentales

Desarrollo del modelo de negocio utilizando herramientas como el Business Model Canvas

Diseño de propuestas de valor diferenciadas para clínicas y consultorios odontológicos

CURSO 2:

Curso de Especialización en Estudio de Mercado para Centros Odontológicos

Técnicas de recolección y análisis de información del mercado odontológico

Segmentación del mercado y definición del público objetivo

Evaluación de la competencia y análisis de posicionamiento

Aplicación de encuestas y focus groups para validar ideas de negocio

CURSO 3:

Curso de Especialización en Planeamiento Estratégico para Centros Odontológicos

Formulación de misión, visión y valores para centros odontológicos

Análisis interno y externo (FODA) para la toma de decisiones estratégicas

Definición de objetivos estratégicos y mapa estratégico

Desarrollo de estrategias de crecimiento, diferenciación y posicionamiento

(*) El temario está sujeto a actualizaciones o modificaciones

**Educación que
deja huella**

Malla Curricular

Compuesto por 5 cursos de especialización y temario tentativo*

CURSO 4: Curso de Especialización en Plan de Acción para Centros Odontológicos

Curso de Especialización en Plan de Acción para Centros Odontológicos

Gestión de recursos humanos, infraestructura y equipamiento

Elaboración de cronogramas y responsables por actividad

Indicadores de gestión para el monitoreo del avance del plan de acción

CURSO 5: Curso de Especialización en Evaluación Económica y Financiera para Centros Odontológicos

Proyecciones de ingresos, costos y punto de equilibrio

Análisis de rentabilidad y retorno de la inversión (ROI)

Elaboración de flujos de caja y evaluación de escenarios financieros

Herramientas para la toma de decisiones económicas en nuevos proyectos odontológicos

► **NOTA:** 100 horas lectivas

► **TOTAL:** Considerar que una hora lectiva equivale a 45 minutos

(*) El temario está sujeto a actualizaciones o modificaciones



**Educación que
deja huella**

Nuestra Plana Docente



Los profesores de ESAN son reconocidos por su exitosa trayectoria académica y empresarial dentro y fuera del país. Con ellos está asegurada la riqueza del aprendizaje y la rigurosidad de la enseñanza.

1

Rolando Ganoza

Propietario y CEO en Odontoclínica

Máster en Ejecutivo Global en Dirección de Empresas por la Universidad de Navarra. Cirujano dentista, ejecutivo y formador con más de 35 años de experiencia construida en la intersección entre atención clínica, innovación tecnológica y gestión empresarial en el sector salud. Desde 2016 lidera Odontoclínica, una empresa que ha evolucionado bajo mi dirección para integrar tres unidades de negocio bajo la marca Alium: atención odontológica avanzada, servicios digitales CAD/CAM y representación comercial de marcas internacionales. Mentor de startups, fellow del ITI (International Team for Implantology) y conferencista en temas de salud digital, innovación y transformación organizacional.



2

Jorge Manrique

Gerente General en Dental Enterprise Support & Integral Consulting (DESIC)

Maestría en Estomatología por la Universidad Científica del Sur y múltiples posgrados en salud pública, odontología legal y evaluación económica en salud, lo que respalda su liderazgo en el ámbito académico, clínico y consultivo. Con más de 20 años de experiencia, ha ejercido roles clave como Director de Planificación y Desarrollo en la Universidad Peruana Cayetano Heredia y actualmente ocupa tres altos cargos directivos en el Colegio Odontológico de Lima, además de ser Director Clínico de DIENTE FELIZ S.A.C.



3

Carlos Díaz del Olmo

Director Gerente en Consultorios Odontológicos Díaz del Olmo Puccio SAC

MBA en Salud por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, donde desarrolló habilidades de gestión enfocadas en el sector salud, complementadas con estudios en la Universitat Politècnica de Catalunya. Posee también un Doctorado en Salud por la Universidad Norbert Wiener y una maestría en Diseño, Gestión y Dirección de Proyectos por la Universidad Científica del Sur.



4

Jesús Ochoa

Presidente en Multident - Perú

Se graduó del PAD en Gestión de Clínicas y posteriormente la Maestría en investigación y docencia en la UNMS. Su formación académica está centrada en la odontología y la cirugía dental, disciplinas en las que ha demostrado una destacada trayectoria clínica y de liderazgo. Además de su ejercicio profesional, ha sido figura pública como conductor del programa "Salud al Día" en radio y televisión, fortaleciendo su rol como divulgador en temas de salud. Respalda por 45 años de experiencia Clínica y Médica.



5

Fernando Díaz del Olmo

Professional Relations Manager para la Región Andina en Colgate Palmolive

MBA en Administración y Negocios por CENTRUM de la Pontificia Universidad Católica del Perú, formación que complementa con un Doctorado en Salud por la Universidad Norbert Wiener y estudios especializados en Ortodoncia y Marketing de Servicios. Es también candidato a Doctor en Gestión Estratégica de Empresas, lo que respalda su experiencia como ejecutivo senior y consultor en modelos de negocio en salud. Ocupando puestos destacados en instituciones educativas y en el sector privado. Coordinador de Maestría en Gestión en Salud en la Universidad Norbert Wiener.



(*) La plana docente es referencial. En caso de que alguno de los profesores indicados no pueda dictar en algún momento, será reemplazado por otro profesional de **SIMILAR** nivel y trayectoria académica.

**Educación que
deja huella**

Certificado por ESAN

Los participantes que cumplan satisfactoriamente con los requisitos solicitados recibirán: **“Diploma de Especialización en Planes de Negocio para Centros Odontológicos”**



El documento es virtual y expedido por la Universidad ESAN.

Nota: La denominación Diploma de nuestros productos responde a la promulgación de la nueva Ley Universitaria 30220. En ningún caso se deberá entender que este programa académico corresponde a la categoría de Diplomados de Posgrado establecida en el artículo 43.1 de la precitada Ley 30220.

Frecuencia y Horario



Cada **14** días



Lunes 19:00 - 22:00
Miércoles 19:00 - 22:00

(*) Las fechas programadas pueden ser sujetas de cambio con la anticipación necesaria.

Reconocimientos y Acreditaciones de ESAN



Educación que
deja huella

Admisión

El postulante deberá enviar los siguientes documentos:

- Ficha de inscripción debidamente llenado.
- Copia simple del DNI ambas caras.
- Copia del voucher del depósito de la matrícula o del pago total.

(*) Para la apertura del programa, se debe superar el mínimo de 23 estudiantes matriculados.

(*) Si por algún motivo de fuerza mayor ocurra alguna contingencia con la programación de clases, esto se reprogramará en otra fecha y horario previa coordinación con los alumnos y docente.

(*) Los postulantes que soliciten factura a nombre de empresa se le enviara el formato de aceptación de facturación para su envío respectivo

(*) Los alumnos que soliciten pago fraccionado tendran que firmar virtualmente sus letras de pago.

Información Financiera

Consulte por el financiamiento directo con el asesor comercial.

Al Contado S/. 4692

Fraccionado

Matrícula S/. 350

8 cuotas S/. 594

Total S/. 5100

- En caso de retiro comunicado por escrito (correo electrónico) con 15 días o más días de anticipación al inicio del programa, se descontará el 50% de la matrícula por conceptos administrativos.
- Las solicitudes de retiro realizadas dentro de los 15 días previos al inicio o una vez iniciado el programa, se descontará el 100% de la matrícula por conceptos administrativos y costo de oportunidad de la vacante.

En caso de reprogramación oficial del inicio del programa, el participante podrá:

- Solicitar la devolución total del importe abonado, o
- Permanecer inscrito en la nueva fecha, quedando sujeto a la misma política de retiro y devoluciones, considerando la nueva fecha de inicio.

(**) Los descuentos no son retroactivos ni acumulativos.

(**) Devoluciones: 45 días hábiles posteriores al envío de la solicitud de devolución.

Los pagos por concepto de inversión total del programa o la matrícula se efectúan en las siguientes cuentas:

BANCO

N DE CUENTA SOLES

CCI

Banco de Crédito BCP

193-1764415-0-72

002-193-001764415072-16

Banco BBVA

0011-0686-0100011574

011-686-00010001574-39

Banco INTERBANK

200-3001232752

0032-000-03001232752-31

Razón Social: UNIVERSIDAD ESAN

RUC: 20136507720

**Educación que
deja huella**

Diploma de Especialización en Planes de
Negocio para Centros Odontológicos

Informes

**Fernando
Sotomayor**

 954 133 596

 fsotomayorc@esan.edu.pe

