



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE  
DEL ÉXITO**

# Guía del Curso

## Postgrado en Gestión y Dirección de Clínicas de Fisioterapia

---

Modalidad de realización del curso: [Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

---

### OBJETIVOS

La profesión de director y gestor de clínicas es necesaria dentro del ámbito de las consultas de fisioterapia. Los avances en materia de nuevas tecnologías o los cambios de relación con los pacientes exigen habilidades comunicativas, de organización y gestión específicas. En este contexto, es necesario tener en cuenta la importancia de la calidad como uno de los requisitos más importantes a cumplir por los centros. Conocerás las especificaciones y requisitos a cumplir por las organizaciones que se dediquen a la producción y comercialización de productos sanitarios. Este curso aporta una formación superior pensada para crear y gestionar clínicas veterinarias.

### CONTENIDOS

#### PARTE 1. GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE CLÍNICAS DE FISIOTERAPIA

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. SALUD Y ATENCIÓN SANITARIA

1. Concepto de salud
2. Medicina comunitaria, Sistema Sanitario y atención sanitaria

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. INTRODUCCIÓN A LA CLÍNICA DE FISIOTERAPIA

1. La fisioterapia
2. El proceso fisioterapéutico llevado a cabo en las clínicas de fisioterapia

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. FUNDAMENTOS FÍSICOS Y ANATÓMICOS DE LA FISIOTERAPIA

1. Fundamentos físicos del movimiento
2. Fundamentos anatómicos del movimiento

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. ATENCIÓN AL PACIENTE Y TIPOS DE DOCUMENTOS UTILIZADOS EN LAS CLÍNICAS DE FISIOTERAPIA

1. Calidad y atención al paciente en las clínicas de fisioterapia
2. Vías de atención
3. Documentos utilizados en las clínicas de fisioterapia

## UNIDAD DIDÁCTICA 5. MARKETING Y ATENCIÓN AL CLIENTE EN CLÍNICAS DE FISIOTERAPIA

1. Variables que influyen en la atención al cliente
2. Las necesidades y los gustos del cliente
3. Dependencia funcional: organigramas e interrelaciones
4. Funciones fundamentales desarrolladas en la atención al cliente: naturaleza, efectos
5. El marketing en la clínica y su relación con el departamento de atención al cliente

## UNIDAD DIDÁCTICA 6. MARKETING Y ATENCIÓN AL CLIENTE EN CLÍNICAS DE FISIOTERAPIA (II)

1. Establecimiento de canales de comunicación con el cliente, tanto presenciales como no presenciales
2. La venta al cliente
3. Servicio post-venta
4. Elaboración de presupuestos sobre productos o servicios
5. Fidelización de clientes: elementos y factores que intervienen, estrategias de fidelización, plan de fidelización, quejas y reclamaciones

## UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA COMUNICACIÓN CON EL PACIENTE

1. La comunicación como punto clave en la relación con el paciente en clínicas de fisioterapia
2. Tipos de comunicación
3. Habilidades conversacionales
4. Dificultades y obstáculos de la comunicación
5. La comunicación a pacientes

## UNIDAD DIDÁCTICA 8. HABILIDADES SOCIALES

1. Habilidades sociales
2. El trato al paciente

## PARTE 2. GESTIÓN LABORAL Y RECURSOS HUMANOS

### MÓDULO 1. GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS DE CLÍNICAS

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. PLANIFICACIÓN DE PLANTILLAS

1. Introducción
2. Concepto de planificación de Recursos Humanos
3. Importancia de la planificación de los Recursos Humanos: ventajas y desventajas
4. Objetivos de la planificación de Recursos Humanos
5. Requisitos previos a la planificación de Recursos Humanos
6. El caso especial de las Pymes
7. Modelos de planificación de los Recursos Humanos

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA GESTIÓN DE RR EN LA ORGANIZACIÓN. GESTIÓN POR COMPETENCIAS

1. Formación en la empresa. Desarrollo del talento
2. Marketing de la formación

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMUNICACIÓN INTERNA Y EXTERNA

1. Introducción
2. Comunicación interna
3. Herramientas de comunicación
4. Plan de comunicación interna
5. La comunicación externa
6. Cultura empresarial o corporativa
7. Clima laboral
8. Motivación y satisfacción en el trabajo

## MÓDULO 2. GESTIÓN LABORAL DE CLÍNICAS

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONTRATOS I. LA RELACIÓN LABORAL

1. El contrato de trabajo
2. Tiempo de trabajo

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. CONTRATOS II. MODALIDADES DE CONTRATACIÓN

1. Tipologías y modalidades de contrato de trabajo
2. Modificaciones sustanciales del contrato de trabajo
3. Ineficacia, suspensión y extinción del contrato de trabajo

### UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA SEGURIDAD SOCIAL

1. Introducción. El sistema de la Seguridad Social
2. Regímenes de la Seguridad Social
3. Altas y bajas

### UNIDAD DIDÁCTICA 7. GESTIÓN DE NÓMINAS

1. El salario
2. Cotización a la Seguridad Social
3. Retención del IRPF

## PARTE 3. GESTIÓN CONTABLE Y PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

## MÓDULO 1. GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA DE CLÍNICAS

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL MÉTODO CONTABLE

1. Concepto
2. Partida doble (dualidad)
3. Valoración
4. Registro contable
5. Los estados contables
6. El patrimonio

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. DESARROLLO DEL CICLO CONTABLE

1. Observaciones previas
2. Apertura de la contabilidad
3. Registro de las operaciones del ejercicio
4. Ajustes previos a la determinación del resultado
5. Balance de comprobación de sumas y saldos
6. Cálculo del resultado
7. Cierre de la contabilidad
8. Cuentas anuales
9. Distribución del resultado

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. MARCO CONCEPTUAL DE CONTABILIDAD

1. Introducción
2. Principios contables
3. Criterios de valoración

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN CONTABLE DE GASTOS E INGRESOS

1. Concepto de pagos y cobros
2. Concepto de gastos e ingresos
3. Clasificación
4. Registro contable de estas partidas y determinación del resultado contable
5. Registro y valoración de los gastos
6. Valoración de los ingresos

## UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN CONTABLE DE INMOVILIZADO. APLICACIÓN PRÁCTICA

1. El inmovilizado: concepto y clases
2. Inmovilizado material
3. Inmovilizado intangible
4. Registro contable
5. Correcciones valorativas

## UNIDAD DIDÁCTICA 6. GESTIÓN CONTABLE DE OPERACIONES DE TRÁFICO. APLICACIÓN PRÁCTICA

1. Introducción
2. Préstamos y partidas a cobrar: clientes y deudores
3. Pasivos financieros
4. Débitos por operaciones no comerciales

## MÓDULO 2. PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES EN CLÍNICAS

### UNIDAD DIDÁCTICA 7. CONCEPTOS BÁSICOS DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

1. Introducción

2. El trabajo
3. La salud
4. Efectos en la productividad de las condiciones de trabajo y salud
5. La calidad

## UNIDAD DIDÁCTICA 8. LOS RIESGOS PROFESIONALES ASOCIADOS A CLÍNICAS, CENTROS MÉDICOS Y HOSPITALES

1. Introducción
2. Riesgos ligados a las condiciones de seguridad
3. Riesgos higiénicos
4. Riesgos ergonómicos
5. Absentismo, rotación y riesgos psicosociales asociados al sector
6. El acoso psicológico en el trabajo
7. El estrés laboral

## PARTE 4. SOFTWARE DE GESTIÓN DE CLÍNICAS



C/ San Lorenzo 2 - 2  
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476  
Fax: 951 987 941



[www.academiaintegral.com.es](http://www.academiaintegral.com.es)  
E-mail: [info@academiaintegral.com.es](mailto:info@academiaintegral.com.es)