

Desenvolupament de les activitats programades MP12 EIE CFGS HIG

Les activitats aquí detallades coincideixen amb les desenvolupades a la PR1 del MP13 Projecte. Hem de tenir molt present que tot i que els continguts treballats són els mateixos, l'avaluació és diferent. En tractar-se d'un altre MP i disposa de RA's diferents.

Per poder elaborar La proposta de treball de *LA CLÍNICA DENTAL*, abans cal fer un petit estudi del sector productiu, concretament de les clíniques dentals de la ciutat de Barcelona (Bloc o activitat 0), un cop fet aquest, es podrà començar a treballar la proposta, que està estructurada en 3 blocs o activitats (A1, A2 i A3).

A0: ESTUDI DEL SECTOR PRODUCTIU DE LES CLÍNQUES DENTALS PREVI A L'INICI DEL PROJECTE.

DISTRICTES (HIG A2 i HIG C2)	DISTRICTES (HIG B2 i HIG D2)
1. Ciutat Vella (Districte 1) 2. Eixample (Districte 2) 3. Sants Montjuïc (Districte 3) 4. Sant Martí (Districte 10) 5. Les Corts (Districte 4)	1. Nou barris (Districte 8) 2. Gràcia (Districte 6) 3. Sant Andreu (Districte 9) 4. Horta Guinardó (Districte 7) 5. Sarrià Sant Gervasi (Districte 5)

- 1. Estudi del sector productiu de les clíniques dentals a la ciutat de Barcelona: Cada equip de treball treballa un districte (A sorteig, excepte si el grup classe es posa d'acord en repartir-se els diferents districtes sense conflicte)**
 - Primer cal identificar les característiques sociodemogràfiques i econòmiques del districte.
 - Després, feu una classificació dels diferents tipus de clíniques dentals que hi ha en el sector, utilitzeu criteris de pes per establir la classificació i expliqueu-los.
 - **Seleccionar i treballar en profunditat, una clínica dental que representi cada una de les tipologies establertes en la vostra classificació.**
 - De cada clínica seleccionada, cal cercar informació suficient per poder fer una descripció dels serveis que ofereix (especialitats), equip professional, característiques

estructurals de la clínica, tecnologia punta, mitjans de comunicació que utilitza (xarxes socials, web...), sistema de concertació de visites i tot allò que considereu, així com si disposa d'algun aspecte i/o servei diferenciador de la resta de clíniques que us cridi l'atenció.

2. Exposició a la resta de grups (avaluable):

- Utilitzar un material de **suport** en **format digital**.
- L'exposició ha de contenir:
 - *introducció*, si és possible que capti l'atenció del públic,
 - *cos* de l'exposició, amb una selecció acurada de la informació més important explicada correctament,
 - *conclusió o resum d'idees clau* que faciliti el tancament.
- **Durada:** Entre 10-12 min
- No us oblideu de la **comunicació no verbal**, com la naturalitat de la posició i moviment del cos, mantenir un bon contacte visual amb el públic, evitant llegir excepte puntualment, etc.

A1: PRESENTACIÓ DE: PROPOSTA DE MILLORA/SERVEI CLÍNICA DENTAL O RESOLUCIÓ D'UN O MÉS REPTES/PROBLEMES ENTITAT SOLIDÀRIA

1. La idea prototip, pot consistir en una de les opcions següents:

- 1.1. **Una proposta de millora** dirigida a una de les clíniques dentals on l'alumnat de l'equip de treball fa les pràctiques (FCT). L'objectiu és que l'equip de treball pugui detectar **necessitats de nous serveis** (nous departaments, externalització de serveis, campanyes de conscienciació/educació) o **millores dels ja existents** a la clínica. Les **propostes** han de ser **compatibles amb la figura de l'higienista bucodental** i no sols es tracta de fer propostes creatives, és important que aquestes aportin **valor afegit** a la clínica o als seus usuaris (propietat, treballadors o pacients) i siguin **viables**.

Com podeu procedir per arribar a formular i validar la proposta de millora:

- Primer de tot, cal portar a terme un estudi comparatiu entre les diferents clíniques on els membres de l'equip de treball fa pràctiques.
- El grup estableix uns ítems o continguts de la informació a compartir de cada clínica. Un cop acordats

els ítems, extraieu la informació i anoteu en un document compartit. Aquesta informació la podeu extreure de l'observació en la realització de les pràctiques.

- També cal pensar a complementar la informació extreta de l'observació, acordant i establint entre 3 a 5 preguntes, que haureu de formular a la persona de referència que us fa el seguiment de les pràctiques a la clínica dental, preguntes que us ajudin a poder completar la informació per detectar possibles necessitats i fer propostes de millora o de nous serveis. No feu preguntes que no us ajudin a construir la proposta.
- Un cop recollida tota la informació, cal escriure-la i exposar o explicar la informació de cada clínica a la resta dels membres de l'equip de treball i resoldre els dubtes que hagin anat sortint
- Seguidament, cada membre de l'equip ha de fer, obligatòriament, una proposta de millora o nou servei associada a una de les clíniques, que no ha de ser obligatòriament la seva, sinó d'aquella clínica on consideri que és més necessària i viable la proposta.
- Finalment, entre tots i totes heu de decidir la proposta de millora o servei que voleu desenvolupar i informar la clínica; heu de mostrar disponibilitat a rebre les crítiques o peticions que us puguin fer.
- Tot aquest procés ha de quedar registrat a través d'un document ubicat a la carpeta de l'equip o grup del Moodle. Aquest document ha d'ajudar el professorat, a entendre millor el procés fins a la definició de la proposta.

1.2. Resolució d'un o més reptes o problemes a iniciativa d'una clínica dental solidària. En aquest cas, s'ha d'atendre els reptes proposats per la clínica o entitat, cercar les solucions i portar-les a terme, amb la validació de la clínica o entitat.

Primer de tot, aclarim el **concepte de repte**: *És un problema o una oportunitat que no té encara una solució coneguda, i per a trobar-la cal fer un diagnòstic que aprofundeix en les causes que el provoquen. Un repte genera un estímul o desafiament a les persones per assolir un objectiu o una solució a un problema real. Aquest problema o necessitat es pot derivar d'una circumstància interna o externa a l'organització. L'objectiu ha de ser concret i ambiciós, però realista. És important comprovar que sigui pertinent i rellevant, perquè valgui la pena assumir els costos de l'esforç. Ha d'haver-hi voluntat de resoldre'l i haver pres una decisió conscient de treballar en equip per a abordar-lo.*

Com procedir en cas d'optar per la resolució de reptes:

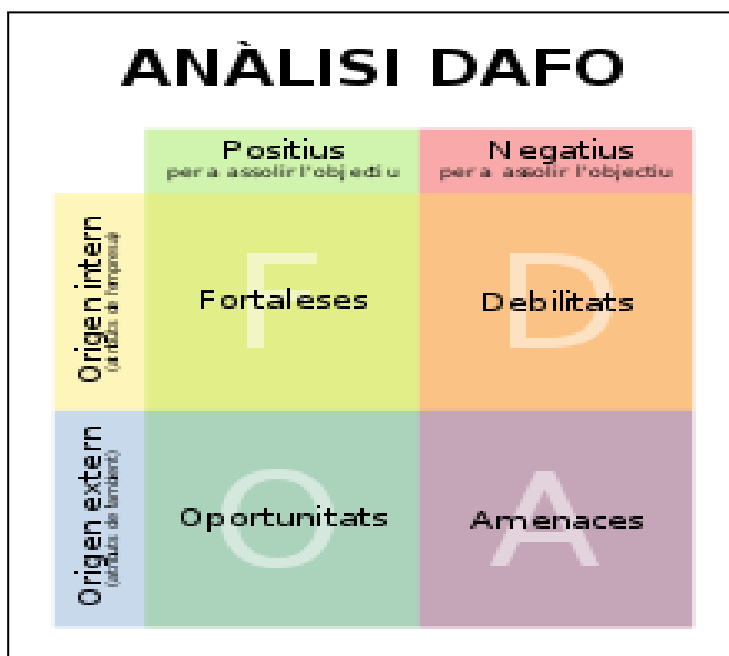
- Caldrà fer una cerca de les possibles entitats solidàries del sector bucodental ubicades dins el territori espanyol, per conèixer la ubicació, serveis i qualsevol altre aspecte essencial d'aquestes. Cal elaborar un document amb tota la informació.
- Un cop analitzada tota la informació, heu de contactar amb una o més entitats solidàries, les que vosaltres escolliu, per oferir la possibilitat de posar-vos a la seva disposició per treballar en la resolució de possibles reptes que us vulguin proposar.
- Un cop alguna entitat dona resposta mostrant el seu interès, cal programar una reunió en línia amb l'entitat, on haurà d'assistir tots els membres de l'equip de treball, així com un/a professor/a de la PR1, com a mínim. Cal que quedi tot el procés i informació registrada a la carpeta de grup seguint les mateixes instruccions detallades a l'apartat 1.1 (últim punt del procediment).

1. Descripció de la proposta prototip (proposta de millora o servei a una clínica dental o

repte d'una entitat solidària del sector bucodental). Aquí comenceu a elaborar un document viu que anireu completant al llarg del curs i que estarà ubicat a la carpeta compartida del Moodle. Seguiu aquesta estructura segons l'opció escollida:

Proposta de millora o servei a una clínica dental	Repte o problema d'una entitat solidària del sector bucodental
2.1. Presentació del grup emprenedor i situació de partida	
2.2. Descripció de la clínica dental i la proposta de millora o servei	2.2. Descripció de l'entitat i del repte
2.3. Objectius a assolir	2.3. Problemàtica que aborda i definició dels objectius del repte
2.4. DAFO, amb proposta de decisions estratègiques	2.4. Investigació i coneixença de la situació de partida, elaborant una DAFO, amb propostes de solució

- La DAFO és un instrument de gestió que, de forma resumida, permet conèixer d'una manera clara i ràpida quina és la situació interna i de partida de la proposta, projecte o repte (punts forts i febles) i sobre l'entorn en el qual desenvolupa la seva activitat (amenaces i oportunitats).
- Per a una correcta utilització ha de tenir-se en compte que les oportunitats i les amenaces són situacions externes a l'activitat, però que afecten l'empresa/entitat i al sector en qüestió. Per tant, són el resultat de l'anàlisi externa.
- Per altra banda, les fortaleces i les debilitats són característiques internes de l'empresa/entitat a qui va adreçada la proposta de millora o de qui planteja el repte. Són la conseqüència de l'anàlisi interna.



No us oblideu de treballar la part final i més important:

DECISIONS ESTRATÈGIQUES o PROPOSTES DE SOLUCIÓ.

- ★ en cas de treballar una proposta de millora o servei, prengueu decisions estratègiques que puguin ajudar a corregir aquells aspectes més negatius detectats i assegurar o reforçar els més positius,
- ★ en el cas d'haver de proposar solucions davant un repte o problema, feu una pluja d'idees sobre propostes de solució reals i viables tenint en compte la informació treballada a la DAFO.

2. **Presentació de la proposta prototip a la clínica dental.** Heu de dissenyar un material de suport específic digital que haureu d'enviar a la clínica dental i que ha de ser elaborat amb una eina digital diferent de la utilitzada a la presentació del bloc 0. El material digital, a més d'enviar-ho a la clínica a través d'un @ amb el document adjunt, també l'enviareu a la bústia Moodle amb format PDF. Ha de ser clar i sintètic, poc extens, però amb la informació necessària i molt visual. L'objectiu és aconseguir una retroacció de la clínica, deixeu pales que sols voleu l'opinió, i si pot ser, uns consells professionals, que en cap cas, demaneu que es dugui a terme, o el seguiment de la proposta.
3. **En el cas del repte,** s'ha de programar i convocar una reunió online, amb suficient temps d'antelació, amb l'entitat solidària i, com a mínim, amb el/la mateix/a professor/a que va assistir a la primera reunió. Els objectius són presentar les solucions en què s'han pensat fins ara per tal que l'entitat les validi, i acordar les accions a portar a terme. Cal fer acta de la reunió i enviar-la a les persones que hi han participat. Ja es decidirà el tipus (format) de material que s'ha de portar a la reunió. La reunió i l'acta han d'estar fetes dins els terminis del bloc 1.

A2: DESENVOLUPAMENT DE LA IDEA PROTOTIP O SOLUCIÓ DEL REPTE

A continuació, es detalla el desenvolupament de la idea prototip (punt 1) i el desenvolupament de les solucions corresponents al repte (punt 2)

1. Desenvolupament del prototip:

Si s'ha rebut *retroacció* de la clínica dental, s'ha de tenir en compte per al desenvolupament del prototip.

- 1.1. Descripció dels **processos** (tasques o accions a portar a terme) i **procediments** (detall de com portem a terme cada procés, tasca o acció) pel desenvolupament de la idea. Incloeu-hi un cronograma.
- 1.2. Pressupost de les **inversions i despeses**. Organitzeu el pressupost segons els processos i cronograma. A través de taules podeu organitzar el llistat d'inversions i despeses, indicant el concepte i unitats, imatge, preu i proveïdor.
 - 1.2.1. Inversions (mobiliari, maquinària o equips, materials per desenvolupar el servei i altres inversions depenent del servei).
 - 1.2.2. Despeses (material fungible, recursos humans i altres despeses depenent del servei).
- 1.3. Previsió i justificació dels resultats econòmics o **valor afegit** que s'espera obtenir. En el cas dels resultats econòmics, podeu utilitzar un pla de tresoreria a través d'un full Excel que inclou, mes a mes, la sortida de diners de les inversions i les despeses, així com les entrades de diners dels ingressos previstos en la implantació de la proposta (adjunta l'Excel a la memòria o fes una captura i l'enganxes a la memòria). En cas que no hi hagi una previsió d'increment dels ingressos, o sigui realment difícil calcular quantitativament uns ingressos concrets, no cal utilitzar un Excel, en la mateixa memòria. **Heu de justificar el valor afegit que es preveu aconseguir de forma sintètica, organitzada, convincent i motivadora per a la clínica.**
2. **Desenvolupament de les solucions del repte:**
 - 2.1. Breu descripció dels processos i procediments de les accions validades a les reunions, indicant la temporització o cronograma i la previsió de costos econòmics que es preveu en la implementació i empreses proveïdores.
 - 2.2. Implementació de les accions validades a la segona reunió.

A3: PRESENTACIÓ DEL SERVEI. AVALUACIÓ DEL RESULTAT DEL REPTE

1. Memòria:

- Revisar i adequar la **memòria escrita** tenint en compte que ha d'incloure els continguts dels **blocs 1 i 2**. En el **cas del repte**, s'hi ha d'incloure l'avaluació del resultat que es durà a terme a través d'una 3a reunió online dins les dues primeres setmanes a partir del 22 d'abril. Com sempre, caldrà força anticipació en portar a terme la convocatòria a les diferents parts que hi participen en aquestes reunions per tal que se'n pugui confeccionar l'acta en aquest termini.

- La memòria escrita **ha de contenir**: portada; índex; el contingut treballat, a partir de l'apartat 2 del bloc 1 fins al bloc 2 inclòs, tot seguint l'estructura utilitzada fins ara; bibliografia web; i annexos, només si els considereu necessaris.
2. **Presentació del projecte** a la resta de la classe, davant d'un tribunal format per professorat del mòdul (M13).
- Durada de l'exposició: entre 12 i 15 minuts.
 - No s'ha de lliurar cap material: cada grup decideix com fer la presentació i el professorat ho avalua al llarg de l'exposició.
 - L'**objectiu és vendre la proposta de millora**, com si el tribunal fos la clínica. Sempre que sigui possible, serà obligatori fer un tastet o demostració de la mateixa proposta de millora. **En el cas de repte**, l'**objectiu** és compartir amb la resta de la classe, el procés i experiència al llarg del desenvolupament del repte. És suficient elaborar un senzill material digital de presentació, on podeu incorporar algunes imatges del procés.