



ISEIE

ISEIE INNOVATION SCHOOL

► BROCHURE 2025

MÁSTER EN DIRECCIÓN DE CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS



 www.iseie.com

03	INTRODUCCIÓN
04	NOSOTROS
05	NUESTRA MISIÓN
06	NUESTRA VISIÓN
07	NUESTROS VALORES
08	NUESTROS BENEFICIOS
09	¿PORQUE ESCOGERNOS?
10	METODOLOGÍA RELEARNING
11	METODOLOGÍA
12	LAS CLASES
13	TRABAJO FINAL DEL MÁSTER
14	10 VENTAJAS DE LAS CLASES ONLINE
16	SOLICITUD DE ADMISIÓN
20	MÁSTER EN DIRECCIÓN DE CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS
22	OBJETIVOS Y PROPOSITOS DEL MÁSTER
23	CONTENIDO DEL MASTER
26	UBICACIÓN Y CONTACTO



INTRODUCCIÓN

Somos una institución dedicada a la enseñanza y pionera en innovación pedagógica, que ofrece una formación integral y personalizada con experiencia internacional que responde a las necesidades de los perfiles profesionales actuales y futuros. Situamos la empleabilidad de los estudiantes en el centro de nuestro riguroso sistema educativo, por eso creamos perfiles profesionales que respondan a la necesidad de dar respuesta al reto que plantea la globalización, consiguiendo así un carácter tecnológico e internacional.



NOSOTROS



Nuestro equipo ha sido capacitado para producir profesionales responsables que sean capaces de contribuir al éxito de las organizaciones públicas o privadas. Además, ISEIE ofrece cursos de posgrado y educación continua de calidad internacional, de acuerdo con una filosofía de enseñanza que coloca al estudiante en el centro del proceso de aprendizaje.



Somos una institución dedicada a la enseñanza y pionera en innovación pedagógica, que ofrece una formación integral con experiencia internacional que responde a las necesidades de los perfiles profesionales actuales, presentes y futuros.



NUESTRA MISIÓN

En ISEIE, nos esforzamos por ser líderes en la educación en línea, promoviendo la formación integral de nuestros estudiantes y contribuyendo al avance del conocimiento en el campo educativo.

Nuestra misión es guiar, inspirar y apoyar a cada estudiante en su viaje educativo, preparándolos para convertirse en agentes de cambio en un mundo cada vez más dinámico y globalizado.



TENER LA MEJOR EDUCACIÓN



CREAR LOS MEJORES PROFESIONALES



ISEIE INNOVATION SCHOOL

NUESTRA VISIÓN

Proporcionar formación a todo aquel que quiera, proporcionando una educación adaptable a todos los perfiles, eficaz, rigurosa y sensible a las necesidades específicas de su contexto educativo.



AUTONOMÍA

Al reconocer a nuestra institución de educación superior como una universidad, ahora contamos con las capacidades financieras, organizacionales y administrativas que nos permiten alcanzar nuestras metas a corto y largo plazo de la manera más eficiente posible.



EQUIDAD

Garantizamos la igualdad de oportunidades y condiciones, luchamos por la desigualdad de género y cualquier otro tipo de desigualdad sin discriminación por origen, clase social, género, raza, etnia, orientación sexual, diversidad profesional. Por eso llevamos arena a los futuros profesionales a través del ISEIE que saber transmitir estos valores a sus seres queridos.

NUESTROS VALORES

A

Superación Continua: Promueve el crecimiento y desarrollo constante de todos los miembros de su comunidad, trascendiendo la mera adquisición de conocimiento para alcanzar nuevas metas.

B

Comunidad Inclusiva: Fomenta un ambiente donde la diversidad moral y las diferencias son valoradas e integradas, enriqueciendo la experiencia educativa y fortaleciendo los lazos entre todos.

C

Integridad y Aplicación del Conocimiento: Destaca que la investigación y la generación de conocimiento deben ir de la mano con la ética y la aplicación práctica, transformando el aprendizaje en una herramienta para el progreso y la mejora.



NUESTROS BENEFICIOS



DESARROLLA TU CAPITAL INTELLECTUAL

La transición de carrera que experimenta un gerente tiene un impacto directo en la organización, proporcionando a la empresa nuevos conceptos, estrategias y perspectivas que conducen a cambios relevantes y contribuyen a aumentar la competitividad de la empresa.



CAPACITE Y RETENGA A SU GERENTE DE ALTO POTENCIAL

El programa fortalece el vínculo entre la empresa y los principales gerentes potenciales, evitando la fuga de cerebros.



DESARROLLO CONTINUO DE HABILIDADES

Se fomenta el desarrollo de las habilidades directivas de los participantes, con especial foco en el liderazgo de equipos multifuncionales.

¿POR QUÉ ESCOGERNOS?

01

Buscamos la innovación desde la dimensión objetiva, procurando que nuestros programas posean métodos o servicios hasta ahora desconocidos y sin precedentes hasta el momento.



02

Contamos con un equipo bien entrenado y capacitado para identificar los riesgos y oportunidades que permiten la mejora continua de nuestros participantes, dando importancia al desarrollo de programas de formación con calidad, sustentado en la presencia de la innovación dentro de la cultura organizacional.



Ofrecemos experiencia
Por la diversidad de contenidos de los diversos módulos en que se estructura nuestros programas disponemos de un amplio panel de docentes y colaboradores que provienen de diferentes disciplinas.

03



Potenciamos el aprendizaje autónomo de nuestros estudiantes, mediante el empleo de herramientas tecnológicas diversas, la posibilidad de que nuestros participantes administren su tiempo y puedan aprender a su propio ritmo y no traten de asimilar todo a la vez.

04

METODOLOGÍA RELEARNING

A

Fomentamos el Estudio de Caso con el mejor método de enseñanza en línea: Re-Learning. Este programa ofrece los materiales educativos mejor preparados para profesionales.

B

Se adapta a su horario y objetivos profesionales, siendo completamente flexible y acorde a sus necesidades. Dando la oportunidad de elegir el programa que mejor se adapte a disponibilidad de cada estudiante.

C

Generalmente los cursos terminan en 12 meses, luego de ese tiempo se debe presentar el trabajo final de máster.

D

Los programas ofrecen un modelo educativo innovador que garantiza ingresos inmediatos y un impacto significativo en el desarrollo de habilidades y crecimiento profesional.

E

Materiales de estudio todo el contenido educativo es creado especialmente para el curso por expertos en el área, diseñado para que el desarrollo educativo sea verdaderamente palpable.



METODOLOGÍA



TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS EN VIDEO

Todo esto, en primera persona, con el máximo rigor, explicado y detallado para contribuir a la asimilación y comprensión del estudiante. Y lo mejor de todo, pudiéndolo ver las veces que quiera.



RESÚMENES INTERACTIVOS

El contenido se presenta de forma atractiva y dinámica en archivos multimedia que incluyen audio, video, imágenes.



COMPROBAR Y VOLVER A COMPROBAR

Mediante actividades evaluativas, los alumnos comprueban en qué medida están consiguiendo sus objetivos.



APRENDIZAJE EFICAZ



APRENDIZAJE EXPERIENCIAL

LAS CLASES



EJERCICIOS PRÁCTICOS

Se debe hacer un análisis situacional. De esta manera las evaluaciones no son memorísticas si no que evalúan sus habilidades analíticas en cada paso del programa.



TUTOR

El curso tiene un profesor designado con el cual podrás interactuar a través del chat asincrónico. Tiene acceso las 24 horas del día, en cualquier lugar donde tenga acceso a una computadora y una conexión a Internet.



RECURSOS Y MATERIALES

Tienes a tu disposición una amplia gama de servicios, iniciativas y actividades que aportan valor a tu crecimiento académico, profesional y personal. Estos son multimedia (audio, visual y texto).

Es una institución dedicada a impartir formaciones a nivel internacional con la calidad y excelencia que llevará a cada uno de nuestros alumnos a desempeñarse laboralmente de manera exitosa



TRABAJO FINAL DEL MÁSTER

A

Una vez que haya completado con éxito todos los módulos y sus actividades evaluativas, te concentrarás en desarrollar y escribir tu trabajo de fin de máster.

B

El propósito del trabajo de fin de máster te permitirá demostrar que puede hacer una contribución original a los conocimientos y prácticas en el campo empresarial o en la gestión empresarial profesional.



10 VENTAJAS DE LAS CLASES ONLINE

1

Millones de oportunidades: la gama de programas que puedes elegir en la web es muy amplia.

2

Becas especiales: muchos institutos en línea otorgan becas a profesionales destacados para promover el desarrollo de profesionales en diversos campos.

3

Ahorrar tiempo: los cursos a distancia, no presenciales, te ahorrarán tiempo en un curso tradicional. Este método le permite tomarse su tiempo. Conseguirás una mejor calidad de vida, dedicarás más tiempo a las actividades que desees y disfrutarás más.

4

Gestión del tiempo: al elegir un programa de aprendizaje a distancia en línea, puede decidir cuándo estudiar en función de sus intereses y actividades. Lo ideal es que establezcas una rutina para equilibrar con éxito el trabajo y las clases online.

5

Flexible: todos los estudios presenciales requieren que los estudiantes completen sus tareas dentro de un cierto período de tiempo, pero aquellos que elijan colocar el curso en línea podrán hacerlo como mejor les parezca y hacer ajustes.



6

Entrenamiento continuo: muchas personas que han decidido detener su carrera también pueden retomar su formación, de modo que estarán actualizados una vez que regresen al trabajo. Por lo tanto, puede ser tasado por las empresas

7

Equilibrio entre trabajo/estudios: los cursos en línea permiten la perfecta convivencia de las dos actividades sin la presión de las personas para trabajar y asistir a los cursos.

8

Progreso continuo: en ocasiones, por cuestiones climáticas, muchas clases de cursos regulares pueden ser canceladas, lo que significa extensión de plazo. Esto nunca sucederá en los cursos en línea, incluso si su Internet se cae un día, aún puede continuar progresando.

9

Concéntrate en tu desarrollo: los programas en línea permiten a los estudiantes concentrarse en tareas que serán útiles en el crecimiento de su carrera y, por lo tanto, también disfrutar el tiempo.

10

Cualquier lugar: los cursos en línea te dan la ventaja de poder tomarlos en cualquier parte del mundo. De esta manera, vacacionar en algún lugar alejado de tu centro de aprendizaje no será un problema para tu crecimiento académico.



SOLICITUD DE ADMISIÓN

PERFIL DEL CANDIDATO

Tener la capacidad y la motivación para completar bien el programa.

Demostrar curiosidad intelectual, habilidades de análisis crítico y la capacidad de resumir y articular sistemáticamente lo esencial.

Proponer un área de estudio que sea relevante para el programa y tenga una clara afiliación internacional.

REQUISITOS PREVIOS

Disponibilidad de tiempo para cumplir con los requisitos para las actividades del máster.



REQUISITOS DE ADMISIÓN

Para postular a nuestro Máster debes cumplir con los siguientes requisitos:



Título Profesional Universitario



Pasaporte o Documento de identidad



Curriculum Vitae

Referencias académicas de un profesor, en forma de formulario de referencia completo o carta de recomendación (opcional)

2 referencias profesionales, artículos, publicaciones, etc. (opcional)

Iremos contigo a lo largo de tu carrera profesional, sin importar donde te encuentres.

Organizamos actividades aptas para cualquier país.

Ofrecemos un activo programa de actividades encaminadas a la formación continua y actualización profesional.



UN PROGRAMA PREPARADO PARA UN SALTO EN TU CARRERA

A

Te dará la oportunidad de asumir nuevas responsabilidades, al brindarte nuevas habilidades y recursos de alto nivel.

B

La capacidad de respuesta de los profesionales de hoy depende de su disposición para responder de forma creativa e innovadora a las nuevas situaciones. Debido a esto, este programa está diseñado especialmente para capacitar a profesionales con una actitud innovadora y proactiva.

C

En ISEIE encontrarás muchos recursos que te permitirán desarrollar con precisión tu TFM que te dará un seguimiento formal y atención de alto nivel.



ESTUDIA CON NOSOTROS

No hay una edad específica para estudiar con nosotros. Simplemente hay que tener la educación previa solicitada para cada curso.

MATERIAL DIGITAL



Material digital en el campus virtual se tendrá acceso a todas las fuentes de información. El catálogo y la carpeta de recursos digitales incluyen archivos PDF y otros documentos electrónicos a los que podrás acceder directamente.



También somos conocidos por muchas multinacionales y grandes empresas nacionales en los países en los que hemos desarrollado nuestra actividad.



Esto resultará en un aumento de su empleabilidad, al hacerle destacar entre otros candidatos y resaltar su compromiso con la mejora continua y el desarrollo profesional.



MÁSTER EN DIRECCIÓN DE CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS

En la actualidad, el sector de la salud bucodental ha experimentado un crecimiento significativo, impulsado por la creciente demanda de servicios odontológicos de calidad.

La gestión eficiente de clínicas odontológicas se convierte, por tanto, en un aspecto crucial para garantizar no solo el bienestar de los pacientes, sino también la sostenibilidad y el éxito de las prácticas odontológicas.



PARA QUÉ TE PREPARA

- Enfrentar diversos desafíos y responsabilidades en el ámbito de la gestión y dirección de clínicas odontológicas.
- Elaboración de presupuestos y control de gastos.
- Gestión de recursos humanos, incluyendo contratación y formación del personal.
- Optimización de procesos internos para mejorar la eficiencia operativa.
- Desarrollo de estrategias de marketing efectivas para atraer y retener pacientes.
- Comunicación efectiva con pacientes y equipos de trabajo.

OBJETIVOS



Los estudios de postgrado consisten no solo en adquirir conocimientos por parte del participante, sino que estos queden supeditados al desarrollo de una serie de competencias en función de los perfiles académicos y los correspondientes perfiles profesionales.



Nuestra función es centrar los objetivos de este máster y los diferentes módulos que lo conforman no solamente en la simple acumulación de conocimientos sino también en las hard skills y soft skills que permitan a los profesionales desempeñar su labor de forma exitosa en este mundo laboral en constante evolución.

A QUIÉN ESTA DIRIGIDO EL MÁSTER

- Gerentes y administradores de clínicas odontológicas que buscan optimizar procesos y mejorar la atención al paciente.
- Personal administrativo en el sector sanitario que desea adquirir conocimientos específicos en la gestión de clínicas odontológicas.
- Odontólogos que desean adquirir habilidades de gestión para dirigir su propia clínica o mejorar la administración de la clínica en la que trabajan.
- Higienistas dentales que buscan profundizar en la gestión y administración de servicios odontológicos.
- Otros profesionales interesados en esta área de especialización.



CONTENIDO DEL MÁSTER EN DIRECCIÓN DE CLÍNICAS ODONTOLÓGICAS

MÓDULO 1. GESTIÓN LABORAL Y RECURSOS HUMANOS DE CLÍNICAS DENTALES.

1.1. Gestión de recursos humanos.

1.1.1. Concepto de planificación de Recursos Humanos.

1.1.2. Importancia de la planificación de los Recursos Humanos: ventajas y desventajas.

1.1.3. Objetivos de la planificación de Recursos Humanos.

1.1.4. Requisitos previos a la planificación de Recursos Humanos.

1.1.5. El caso especial de las Pymes.

1.1.6. Modelos de planificación de los Recursos Humanos.

1.1.7. Formación en la empresa. Desarrollo del talento.

1.2. Gestión laboral.

1.2.1. El contrato de trabajo: capacidad, forma, período de prueba, duración y sujetos.

1.2.2. Tiempo de trabajo.

1.2.3. Las Empresas de Trabajo Temporal (ETT).

1.2.4. Tipologías y modalidades de contrato de trabajo.

1.2.5. Contratación de personas con discapacidad.

1.2.6. Modificaciones de las condiciones del contrato de trabajo.

1.2.7. El Sistema de la Seguridad Social.

1.2.8. Regímenes de la Seguridad Social.

1.2.9. Régimen General de la Seguridad Social. Altas y Bajas.

1.2.10. El Salario: elementos, abono, SMI, pagas extraordinarias, recibo y garantía.

1.2.11. Cotización a la Seguridad Social.

1.2.12. Retención por IRPF.

1.2.13. Relación de ejercicios resueltos: Bases y tipos de contingencias.

MÓDULO 2. DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE CLÍNICAS DENTALES.

2.1. Análisis de mercado.

2.1.1. Situación del sector y plan de empresa.

2.1.2. Análisis del entorno.

2.1.3. Análisis de competencia.

2.1.4. Análisis interno.

2.1.5. Análisis DAFO.

2.2. Espacio físico.

2.2.1. Establecimiento.

2.2.2. Normativa y legislación.

2.2.3. Material.



2.3.1. Organización empresarial.

2.3.2. Filosofía de la empresa.

2.3.3. Arquitectura, identidad e imagen de marca.

2.3.4. Liderazgo.

2.3.5. Plan de empresa.

2.4. Dirección de la clínica.

2.4.1. Dirección empresarial.

2.4.2. Figura del directivo.

2.4.3. Figura del líder.

2.4.4. Gestión empresarial.

2.4.5. Eficiencia y eficacia.

MÓDULO 3. CALIDAD Y GESTIÓN DEL TIEMPO EN LA CLÍNICA DENTAL.

3.1. Calidad aplicada a los tratamientos ofertados.

3.1.1. Definición de calidad en odontología.

3.1.2. Estandarización de procesos en la clínica dental.

3.2. Principios de Gestión de la Calidad.

3.2.1. Sistema de Gestión de la Calidad.

3.2.2. Beneficios para la Organización.

3.2.3. Calidad en el desempeño de tareas.

3.3. La Mejora Continua en las clínicas dentales.

3.3.1. Mejora Continua.

3.3.2. Fase 1: Consultoría.

3.3.3. Fase 2: Aprendizaje.

3.3.4. Fase 3: Seguimiento.

3.4. Calidad en la satisfacción del paciente.

3.4.1. Encuestas de satisfacción.

3.4.2. Aplicación de la encuesta de satisfacción.

3.4.3. Informes de mejora.

3.5. Gestión de la seguridad y salud en el trabajo de una clínica dental.

3.5.1. Gestión óptima de tareas en la clínica dental.

3.5.2. Importancia de definir las tareas principales en la clínica dental.

- 3.5.3. Técnicas de productividad.
- 3.5.4. Gestores de tareas digitales.
- 3.6. Modelo de gestión de calidad para servicios odontológicos.
- 3.6.1. Control y evaluación.
- 3.6.2. Mejora y aprendizaje.
- 3.6.3. Certificación.
- 3.7. La Auditoría Sanitaria: Fases.
- 3.7.1. Fase 1. Definición de objetivos, criterios y estándares.
- 3.7.2. Fase 2. Diseño del estudio. Recogida de datos y obtención del índice.
- 3.7.3. Fase 3. Análisis de los hallazgos y detección de las deficiencias.
- 3.7.4. Fase 4. Recomendaciones correctoras y su aplicación.
- 3.7.5. Fase 5. Reevaluación.

MÓDULO 4. GESTIÓN DE COMPRAS, ALMACENAJE Y ESTRATEGIAS DE VENTAS.

4.1. Gestión de compras.

- 4.1.1. Logística.
- 4.1.2. Almacén.
- 4.1.3. Planificación del aprovisionamiento.
- 4.1.4. Inventario.
- 4.1.5. Planificación de las compras.

4.2. Estrategias de ventas.

- 4.2.1. Ventas.
- 4.2.2. Comunicación empresarial externa.
- 4.2.3. Publicidad.
- 4.2.4. Atención al cliente.
- 4.2.5. Tipos de consumidores.

MÓDULO 5. MARKETING Y COMUNICACIÓN DE UNA CLÍNICA DENTAL.

5.1. Comunicación interna y externa.

- 5.1.1. Comunicación interna.
- 5.1.2. Herramientas de comunicación.
- 5.1.3. Plan de comunicación interna.
- 5.1.4. La comunicación externa.
- 5.1.5. Cultura empresarial o corporativa.
- 5.1.6. Clima laboral.

5.2. Introducción al marketing y a sus decisiones estratégicas.

- 5.2.1. Definición y conceptos básicos.
- 5.2.2. Reflexiones sobre el entorno actual y su impacto en las clínicas dentales.
- 5.2.3. Aplicación del marketing en procesos estratégicos del negocio.
- 5.2.4. Análisis de tendencias y desarrollo del plan de marketing.
- 5.2.5. Seguimiento y evaluación del plan.

5.3. Determinación de estrategias.

- 5.3.1. Segmentación.
- 5.3.2. Posicionamiento.
- 5.3.3. Marketing mix.



5.4. Aplicación del marketing en procesos operativos de gestión de la clínica dental.

- 5.4.1. Decisiones de producto o servicio.
- 5.4.2. Decisiones de precio.
- 5.4.3. Decisiones sobre la comercialización.
- 5.4.4. Decisiones de comunicación.
- 5.4.5. Decisiones de la prestación del servicio.

5.5. Planes de acción a desarrollar.

- 5.5.1. Marketing online.
- 5.5.2. Diferencias entre el marketing tradicional y el marketing online.
- 5.5.3. Mercado en Internet.
- 5.5.4. DAFO en Internet.
- 5.5.5. Diseño orientado a la venta.
- 5.5.6. Marca personal.
- 5.5.7. Campañas de atracción.

MÓDULO 6. GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA.

6.1. Introducción a la contabilidad.

- 6.1.1. El ejercicio contable.
- 6.1.2. Marco conceptual y principios.
- 6.1.3. Contabilización de gastos e ingresos.
- 6.1.4. Contabilización del inmovilizado.
- 6.1.5. Contabilización de operaciones de tráfico.

6.2. El ejercicio contable.

- 6.2.1. Planteamiento caso práctico.
- 6.2.2. Balance de situación inicial.
- 6.2.3. Registro de las operaciones del ejercicio.
- 6.2.4. Ajustes previos a la determinación del beneficio generado en el ejercicio.
- 6.2.5. Balance de sumas y saldos.
- 6.2.6. Cálculo del resultado: beneficio o pérdida.
- 6.2.7. Asiento de cierre de la contabilidad.
- 6.2.8. Cuentas anuales.
- 6.2.9. Distribución del resultado.

6.3. Contabilización de gastos e ingresos.

- 6.3.1. Diferenciación de pagos y cobros.
- 6.3.2. Diferenciación de gastos e ingresos.

- 6.3.3. Cuentas del grupo 6 y 7.
- 6.3.4. Cálculo del resultado contable.
- 6.3.5. Contabilización de los gastos.
- 6.3.6. Contabilización de los ingresos.
- 6.4. Contabilización del inmovilizado.**
- 6.4.1. Definición del inmovilizado.
- 6.4.2. Integrantes del inmovilizado material.
- 6.4.3. Integrantes del inmovilizado intangible.
- 6.4.4. Contabilización del inmovilizado.
- 6.4.5. Amortización y deterioro.
- 6.5. Contabilización de operaciones de tráfico.**
- 6.5.1. Definición de operaciones de tráfico y clasificación.
- 6.5.2. Contabilizar operaciones con clientes y deudores.
- 6.5.3. Contabilizar operaciones con proveedores y acreedores.
- 6.5.4. Débitos por operaciones no comerciales.

MÓDULO 7. DEONTOLOGÍA DENTAL.

7.1. Conceptos básicos.

- 7.1.1. Definición y objetivos.
- 7.1.2. Ámbito de aplicación.
- 7.1.3. Acto clínico.
- 7.1.4. El dentista.

7.2. Principios generales.

- 7.2.1. Principio de igualdad de los pacientes.
- 7.2.2. Prioridad de los intereses del paciente.
- 7.2.3. Deberes vocacionales del dentista.
- 7.3. La atención del paciente.
- 7.3.1. Trato con el paciente.
- 7.3.2. El paciente menor de edad.
- 7.3.3. Libertad de elección del facultativo.
- 7.3.4. Libertad de aceptación y rechazo de pacientes.

7.4. La historia clínica.

- 7.4.1. Concepto y uso.
- 7.4.2. Datos esenciales.
- 7.4.3. Normatividad que la regula.



7.5. Información al paciente.

- 7.5.1. Derecho del paciente a la información clínica.
- 7.5.2. Consentimiento informado
- 7.5.3. Informes clínicos.
- 7.6. El secreto profesional.
- 7.6.1. Concepto y contenido.
- 7.6.2. Extensión de la obligación.
- 7.6.3. Excepciones al mantenimiento del secreto profesional.
- 7.6.4. Archivos informáticos.

MÓDULO 8. TRABAJO DE FIN DE MÁSTER.



Nota: El contenido del programa académico puede estar sometido a ligeras modificaciones, en función de las actualizaciones o de las mejoras efectuadas.



ISEIE
ISEIE INNOVATION SCHOOL

CONTÁCTANOS

 +34 960 25 47 46

 Av. Aragón 30, 5. 46021 Valencia.

 www.iseie.com