ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Turismo de Salud: Mercados, Intermediación y Gestión Comercial de la Atención al Paciente Internacional

6 ECTS | 150 horas | Online, a tu ritmo

Formación acreditada por
Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ



Acerca de ICUFOR

ICUFOR es un centro privado de formación online, Centro Acreditado y Autorizado por la Universidad EUNEIZ de Vitoria-Gasteiz. Diseñamos e impartimos Cursos de Formación Permanente universitarios, pensados para la actualización y la especialización de profesionales en activo.

Nuestros cursos se estudian a tu ritmo en un campus virtual propio y terminan con el diploma de la Universidad EUNEIZ y con certificados de ICUFOR verificables.

Centro acreditado
Universidad EUNEIZ

100 % online
Campus virtual propio

Equipo docente
Disponible todo el curso



Metodología de estudio

Campus virtual propio
Estudias desde cualquier lugar y dispositivo, sin horarios.

Aprendizaje autónomo, pero acompañado
Tú marcas el ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

Contenido del curso en PDF
El material principal, para estudiarlo a fondo, tema a tema.

Abstract de cada tema
Su síntesis, para situarte al empezar y repasar al final.

Presentación con los aspectos clave
Lo esencial de cada bloque, para jerarquizar y fijar.

Cuestionarios de evaluación
De respuesta múltiple, uno por tema.



Campus virtual

Mis cursos
Tu progreso y el siguiente tema por estudiar

Materiales
Contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave

Cuestionarios de evaluación
Tu nota y la revisión de tus respuestas

Equipo docente
Consulta por escrito, chat y asesor de IA a cualquier hora

Secretaría
Certificados en PDF con código de verificación

Pagos y facturas
Descarga de facturas en PDF



Presentación del programa



Curso de Formación Permanente en Turismo de Salud: Mercados, Intermediación y Gestión Comercial de la Atención al Paciente Internacional de ICUFOR te brinda la oportunidad de especializarte en un sector en plena expansión a nivel mundial. El desplazamiento internacional por motivos sanitarios se ha convertido en una industria global que mueve miles de millones de euros anualmente, impulsada por factores como las disparidades en costes, los tiempos de espera y la búsqueda de tratamientos especializados de alta calidad.

A lo largo del programa, abordarás aspectos fundamentales como el análisis de mercados emisores y receptores, el marco regulatorio y ético de la atención transfronteriza, las acreditaciones internacionales y la gestión comercial orientada al paciente extranjero.

Duración
150 horas

Créditos
6 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Definir los fundamentos del turismo de salud identificando sus tipologías, dimensión económica y actores clave del ecosistema global.

Conocer el marco regulatorio, ético y de acreditación internacional distinguiendo las normativas, certificaciones y cuestiones bioéticas aplicables a la prestación de servicios de salud transfronterizos.

Identificar la estructura de intermediación y la cadena de valor del turismo de salud describiendo los agentes implicados, sus modelos de negocio y las relaciones contractuales que los vinculan.

Diseñar la gestión operativa integral de la atención al paciente internacional coordinando los procesos logísticos, asistenciales y de calidad desde la solicitud inicial hasta el seguimiento posalta.

Analizar los principales mercados internacionales de turismo de salud diferenciando destinos emisores, receptores y flujos predominantes de pacientes.

Comprender el perfil y el proceso de decisión del paciente internacional incorporando la competencia intercultural y la comunicación efectiva en la relación asistencial.

Aplicar estrategias de gestión comercial y marketing internacional desarrollando propuestas de valor diferenciadas, políticas de precios y acciones de captación y fidelización de pacientes.

Incorporar las innovaciones tecnológicas y las tendencias globales fundamentando la transformación digital y la sostenibilidad en la planificación estratégica del turismo de salud.

Temario

01 Fundamentos del turismo de salud: conceptualización, tipologías y evolución del sector a escala global

1.1. Definición y delimitación conceptual del turismo de salud como fenómeno socioeconómico y sanitario
1.2. Evolución histórica del desplazamiento internacional por motivos de salud: del termalismo clásico a la industria global contemporánea
1.3. Tipologías y segmentos del turismo de salud: turismo médico, turismo de bienestar y turismo termal
1.4. Dimensión económica del sector y factores impulsores de la demanda internacional de servicios de salud
1.5. Actores clave del ecosistema del turismo de salud y su articulación institucional

Temario

02 Análisis de los principales mercados internacionales de turismo de salud: oferta, demanda y flujos de pacientes

2.1. Metodologías y fuentes para el análisis de mercados internacionales de turismo de salud
2.2. Principales destinos emisores de pacientes internacionales: perfiles, motivaciones y patrones de comportamiento
2.3. Principales destinos receptores y polos de excelencia en turismo médico a nivel mundial
2.4. Análisis de flujos de pacientes: rutas predominantes, especialidades médicas demandadas y estacionalidad
2.5. Competitividad de destinos: factores diferenciadores, índices de atractivo y posicionamiento comparado
2.6. Oportunidades y retos del mercado español y europeo como destino de turismo de salud
2.7. Inteligencia de mercado aplicada: herramientas de vigilancia competitiva y prospectiva sectorial

Temario

03 Marco regulatorio, ético y de acreditación internacional en la prestación de servicios de salud transfronterizos

3.1. Normativa internacional aplicable al desplazamiento de pacientes por motivos sanitarios
3.2. Responsabilidad legal del prestador sanitario ante el paciente internacional: jurisdicción, consentimiento informado y resolución de controversias
3.3. Protección de datos sanitarios y privacidad del paciente en contextos transnacionales
3.4. Sistemas de acreditación internacional de centros sanitarios y su papel como generadores de confianza
3.5. Cuestiones bioéticas del turismo de salud: turismo de trasplantes, reproducción asistida transfronteriza y equidad en el acceso
3.6. Seguros de salud internacionales, cobertura de mala praxis y mecanismos de garantía para el paciente extranjero

Temario

04 Perfil, comportamiento y proceso de decisión del paciente internacional

4.1. Caracterización sociodemográfica y psicográfica del paciente internacional según mercado de origen
4.2. Motivaciones y barreras percibidas en la decisión de desplazarse para recibir atención sanitaria en el extranjero
4.3. El proceso de decisión del paciente internacional: modelo de etapas y puntos de contacto críticos
4.4. Competencia intercultural y sensibilidad hacia las diferencias culturales, religiosas y lingüísticas del paciente
4.5. Comunicación efectiva con el paciente internacional: barreras lingüísticas, interpretación médica y papel del acompañante y la familia en el proceso asistencial

Temario

05 Estructura de intermediación y cadena de valor en el turismo de salud

5.1. Configuración de la cadena de valor del turismo de salud: agentes, funciones y relaciones
5.2. Facilitadores y agencias especializadas en turismo médico: modelos de negocio, funciones y tipologías
5.3. Papel de las aseguradoras internacionales y los programas de cobertura sanitaria transfronteriza
5.4. Agencias de viaje especializadas y operadores turísticos con componente sanitario
5.5. Instituciones públicas y organismos de promoción del turismo de salud: clústeres, oficinas de atracción de inversiones y embajadas
5.6. Relaciones contractuales y modelos de remuneración entre intermediarios y prestadores de servicios de salud
5.7. Gestión de conflictos de interés y garantía de transparencia en la cadena de intermediación

Temario

06 Gestión comercial y desarrollo de negocio orientado al paciente internacional en instituciones sanitarias

6.1. Planificación estratégica del departamento internacional: misión, objetivos, indicadores de rendimiento y estructura organizativa
6.2. Desarrollo de la propuesta de valor diferenciada para el mercado internacional
6.3. Política de precios para pacientes internacionales: estructura de costes, tarificación competitiva y estrategias de pricing
6.4. Gestión del proceso comercial: desde la primera consulta hasta el cierre de la venta del servicio sanitario
6.5. Desarrollo de alianzas comerciales, acuerdos de referencia y redes de derivación con profesionales e instituciones internacionales
6.6. Gestión de cuentas clave: embajadas, aseguradoras, corporaciones y facilitadores estratégicos
6.7. Sistemas CRM y herramientas tecnológicas para la gestión comercial del paciente internacional
6.8. Cuadro de mando e indicadores clave de rendimiento (KPI) del departamento internacional: volumen, conversión, ingresos y satisfacción

Temario

07 Marketing estratégico y comunicación digital para la captación y fidelización de pacientes internacionales

7.1. Fundamentos de marketing sanitario aplicado al contexto internacional: particularidades éticas y regulatorias
7.2. Investigación de mercados y segmentación estratégica de la demanda de turismo de salud
7.3. Estrategia de marca y posicionamiento internacional de la institución sanitaria
7.4. Marketing digital y canales de captación online del paciente internacional
7.5. Marketing relacional, fidelización y participación en eventos internacionales del sector
7.6. Medición de resultados: analítica digital, atribución de conversiones y retorno de la inversión en marketing internacional

Temario

08 Gestión operativa integral de la atención al paciente internacional: logística, coordinación y servicios de soporte

8.1. Diseño del flujo operativo de atención al paciente internacional: desde la solicitud de información hasta el seguimiento posalta
8.2. Coordinación previa al viaje: gestión documental, visados médicos, historia clínica remota y planificación del tratamiento
8.3. Servicios de acogida, recepción y acompañamiento del paciente internacional durante su estancia
8.4. Gestión de los servicios complementarios no sanitarios: alojamiento, transporte, alimentación adaptada y ocio para acompañantes
8.5. Coordinación interdepartamental interna: unidades médicas, admisión, facturación, trabajo social y relaciones internacionales
8.6. Gestión del alta internacional y protocolo de continuidad asistencial con el profesional de referencia en el país de origen
8.7. Gestión de incidencias, complicaciones médicas y situaciones de crisis con pacientes internacionales

Temario

09 Calidad asistencial, experiencia del paciente internacional y gestión de la satisfacción

9.1. Concepto de calidad asistencial aplicado al paciente internacional: dimensiones clínica, funcional y relacional
9.2. Diseño y gestión de la experiencia del paciente internacional (Patient Experience) como ventaja competitiva
9.3. Estándares de calidad y marcos de referencia específicos para programas de atención a pacientes internacionales
9.4. Herramientas de medición de la satisfacción y la experiencia del paciente internacional
9.5. Seguridad del paciente en contextos de turismo de salud y programas de mejora continua basados en la voz del paciente internacional

Temario

10 Tecnología, innovación y transformación digital aplicada al turismo de salud

10.1. Impacto de la transformación digital en el ecosistema global del turismo de salud
10.2. Plataformas tecnológicas para la gestión integral del paciente internacional
10.3. Telemedicina y teleconsulta internacional: marco tecnológico, regulatorio y modelos de prestación
10.4. Inteligencia artificial y análisis de datos aplicados a la captación, segmentación y personalización de la atención al paciente internacional
10.5. Innovaciones emergentes en la experiencia del paciente y gestión de datos sanitarios
10.6. Ciberseguridad y protección de la infraestructura tecnológica en programas de atención internacional

11 Tendencias globales, sostenibilidad y escenarios de futuro del turismo de salud

11.1. Impacto de las crisis sanitarias globales en los flujos internacionales de pacientes y transformaciones del sector
11.2. Sostenibilidad y responsabilidad social en el turismo de salud
11.3. Nuevos modelos de negocio, políticas públicas y cooperación internacional
11.4. Escenarios prospectivos y planificación estratégica para instituciones sanitarias con vocación internacional

Titulación y certificados

Diploma de la Universidad EUNEIZ

Al aprobar todos los cuestionarios de evaluación recibes el **diploma en formato digital** de Curso de Formación Permanente, con sus 6 créditos ECTS y 150 horas.

Certificados de ICUFOR

Se descargan en PDF desde la Secretaría del campus, con un código único y QR para verificarlos.



Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

Proceso de matriculación

1 **Pulsa «Matricularme» en la ficha del curso**
Completa tus datos personales y de facturación.

2 **Elige la forma de pago**
Tarjeta, PayPal o transferencia bancaria.

3 **Entra en el campus y empieza**
Recibes por correo tus datos de acceso y, en cuanto se confirma el pago, tienes el temario completo. La matrícula está abierta todo el año.

Matricúlate **Más información**



Métodos de pago

Pago único
El precio se abona una sola vez, sin cuotas ni renovaciones.

Seguridad
Pago online en la pasarela de Stripe o de PayPal.

Flexibilidad
Tarjeta de crédito o débito, PayPal o transferencia.

Acceso inmediato
Con tarjeta o PayPal, el campus se activa al momento.

Simplicidad
Matrícula y pago en dos pasos.

Facturación
Facturas en «Pagos y facturas» del campus.



¿Por qué elegir ICUFOR?

01

Formación accesible

Formación universitaria rigurosa y acreditada, íntegramente online y compatible con tu trabajo.

02

Calidad universitaria

Cada curso está acreditado por la Universidad EUNEIZ, con su memoria académica y sus créditos ECTS.

03

Impulso a tu carrera

Contenidos de utilidad práctica y una titulación que suma en méritos, concursos y bolsas de empleo.

04

Especialización

Cada curso trata una única temática a fondo: combínalos y construye tu propio itinerario.

05

Atención de calidad

Consultas al equipo docente por escrito o por chat, y un asesor de IA a cualquier hora.

¿Por qué elegir ICUFOR?

06 **Contenidos actualizados**
Los cursos se revisan periódicamente para incorporar las novedades de cada ámbito.

07 **El curso, por escrito**
Cada tema en tres formatos: contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave.

08 **Autónomo, pero acompañado**
Tú decides tu ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

09 **Enseñanza adaptada**
Sin horarios ni conexiones obligatorias: seis meses para terminar, ampliables si lo necesitas.

10 **Estudio sencillo e intuitivo**
Un campus virtual propio, sin instalar nada y accesible desde cualquier dispositivo.

¿Necesitas más información?

Te contamos cómo funciona el curso, los plazos y la titulación, sin compromiso.

www.icufor.com

info@icufor.com

+34 858 895 080

+34 746 044 519

Formación acreditada por Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

