



**EDUCA  
BUSINESS  
SCHOOL**



Titulación certificada por  
**EDUCA BUSINESS SCHOOL**



## Master Experto en Vendajes



LLAMA GRATIS: (+34) 958 050 217



Educa  
Business  
Formación  
Online



Años de experiencia avalan el trabajo docente desarrollado en Educa, basándose en una metodología completamente a la vanguardia educativa

## SOBRE **EDUCA**

Educa Business School es una Escuela de Negocios Virtual, con reconocimiento oficial, acreditada para impartir formación superior de postgrado, (como formación complementaria y formación para el empleo), a través de cursos universitarios online y cursos / másteres online con título propio.

## NOS COMPROMETEMOS CON LA **CALIDAD**

Educa Business School es miembro de pleno derecho en la Comisión Internacional de Educación a Distancia, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con el **Certificado de Calidad de la Asociación Española de**

**Normalización y Certificación (AENOR)** de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones formativas. Los contenidos didácticos de Educa están elaborados, por tanto, bajo los parámetros de formación actual, teniendo en cuenta un sistema innovador con tutoría personalizada.

Como centro autorizado para la impartición de formación continua para personal trabajador, **los cursos de Educa pueden bonificarse, además de ofrecer un amplio catálogo de cursos homologados y baremables en Oposiciones**, dentro de la Administración Pública. Educa dirige parte de sus ingresos a la sostenibilidad ambiental y ciudadana, lo que la consolida

Las Titulaciones acreditadas por Educa Business School pueden **certificarse con la Apostilla de La Haya** (CERTIFICACIÓN OFICIAL DE CARÁCTER INTERNACIONAL que le da validez a las Titulaciones Oficiales en más de 160 países de todo el mundo).

Desde Educa, hemos reinventado la formación online, de manera que nuestro alumnado pueda ir superando de forma flexible cada una de las acciones formativas con las que contamos, en todas las áreas del saber, mediante el apoyo incondicional de tutores/as con experiencia en cada materia, y la garantía de aprender los conceptos realmente demandados en el mercado laboral.

## Master Experto en Vendajes



**DURACIÓN:**  
600 horas



**MODALIDAD:**  
Online



**PRECIO:**  
1.495 €

Incluye materiales didácticos, titulación  
y gastos de envío.

**CENTRO DE FORMACIÓN:**  
Educa Business School



## Titulación

Titulación Expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Educa Business School vía correo postal, la titulación acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).





## Educa Business School

como Escuela de Negocios de Formación de Postgrado  
EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO

### NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

## Nombre de la Acción Formativa

de 425 horas, perteneciente al Plan de formación de EDUCA BUSINESS SCHOOL en la convocatoria de 2019  
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXXXXXXXX

Con una calificación de **NOTABLE**

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en  
Granada, a 11 de Noviembre de 2019

La Dirección General  
JESÚS MORENO HIDALGO

Sello

Firma del Alumno/a  
NOMBRE DEL ALUMNO

RESPONSABILIDAD  
SOCIAL  
CORPORATIVA



El presente Título es parte de la Acción Formativa de la Unidad Formativa de 425 horas de la especialidad de Negocios de Formación de Postgrado, perteneciente al Plan de formación de Educa Business School, en la convocatoria de 2019. Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXXXXXXXX. La Dirección General de Negocios de Formación de Postgrado de Educa Business School, en Granada, a 11 de Noviembre de 2019.

## Descripción

Este Master Experto en Vendajes le ofrece una formación especializada en la materia. Si bien es cierto que las técnicas de vendaje se emplean para el tratamiento de diferentes lesiones y enfermedades desde la antigüedad, actualmente presentan una gran variedad de usos, como por ejemplo en el ámbito de la cirugía, el deporte, la rehabilitación o incluso para la prevención de lesiones, entre otros. El vendaje neuromuscular se trata de un método especial de vendaje consistente en la colocación de una venda o esparadrápelo elástico con características especiales que permite el movimiento de la zona que ha sido vendada. Gracias al master vendaje neuromuscular, el alumnado conocerá los procedimientos de aplicación de esta técnica de vendaje, estando por tanto dirigido a profesionales y estudiantes del ámbito sanitario.



## Objetivos

- Describir qué es el vendaje neuromuscular, sus efectos fisiológicos y aplicaciones prácticas. - Nombrar algunas de las aplicaciones prácticas más empleadas en el vendaje neuromuscular. - Solucionar patologías frecuentes mediante la aplicación de un vendaje neuromuscular. - Realizar vendajes neuromusculares conociendo los aspectos básicos de cada uno de ellos. - Prevenir lesiones posteriores o inmovilizaciones de las articulaciones lesionadas con el uso del vendaje neuromuscular. - Describir qué es el vendaje neuromuscular o kinesiotaping, sus efectos fisiológicos y aplicaciones prácticas. - Nombrar algunas de las aplicaciones prácticas más empleadas en el vendaje neuromuscular o kinesiotaping. - Solucionar patologías frecuentes mediante la aplicación de un vendaje neuromuscular o kinesiotaping. - Realizar vendajes neuromusculares conociendo los aspectos básicos de cada uno de ellos. - Prevenir lesiones posteriores o inmovilizaciones de las articulaciones lesionadas con el uso del vendaje neuromuscular o kinesiotaping. - Conocer la biomecánica del tobillo, la biomecánica del vendaje funcional preventivo, y los tipos de fabricación básicos. - Estudiar los diferentes protocolos. - Aprender a realizar estudios metodológicos en esta área de conocimiento. - Conocer las fuerzas de reacción del suelo en pies planos y cavos. - Estudiar las diferencias de sexo durante la amortiguación de caídas en test de salto - Estudiar las diferencias de sexo en las fuerzas de reacción del suelo en seis tipos de amortiguación. - Conocer el vendaje elástico y no elástico.

## A quién va dirigido

Este Master Experto en Vendajes está dirigido a todos aquellos profesionales de esta rama profesional. Además este máster vendaje funcional se dirige a estudiantes y profesionales del ámbito sanitario y otros afines, así como a personas formadas que quieran especializarse en las técnicas de vendaje para desenvolverse profesionalmente en este entorno.

## Para qué te prepara

Este Master Experto en Vendajes le prepara para conseguir una titulación profesional. Gracias a Este Master vendaje neuromuscular podrás desarrollar los conocimientos necesarios, tanto desde el punto de vista teórico como desde el punto de vista práctico, para utilizar los vendajes funcionales tanto en aplicaciones preventivas como terapéuticas. Para ello, también conocerás la finalidad de cada uno de los distintos tipos de vendajes funcionales y poder así aplicarlos concretamente a la patología asociada en cada situación.

## Salidas Laborales

Formación de actualización para profesionales del ámbito de la sanidad, la fisioterapia y otras afines, para el conocimiento de las diferentes aplicaciones del vendaje neuromuscular.

## Formas de Pago

- Contrareembolso
- Tarjeta
- Transferencia
- Paypal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Fracciona tu pago en cómodos plazos sin intereses

+ Envío Gratis.

Llama gratis al teléfono  
**(+34) 958 050 217** e  
infórmate de los pagos a  
plazos sin intereses que hay  
disponibles



## Financiación

Facilidades económicas y financiación 100% sin intereses.

En Educa Business ofrecemos a nuestro alumnado facilidades económicas y financieras para la realización de pago de matrículas, todo ello 100% sin intereses.

**10% Beca Alumnos:** Como premio a la fidelidad y confianza ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.



## Metodología y Tutorización

El modelo educativo por el que apuesta Euroinnova es el **aprendizaje colaborativo** con un método de enseñanza totalmente interactivo, lo que facilita el estudio y una mejor asimilación conceptual, sumando esfuerzos, talentos y competencias.

El alumnado cuenta con un **equipo docente** especializado en todas las áreas.

Proporcionamos varios medios que acercan la comunicación alumno tutor, adaptándonos a las circunstancias de cada usuario.

Ponemos a disposición una **plataforma web** en la que se encuentra todo el contenido de la acción formativa. A través de ella, podrá estudiar y comprender el temario mediante actividades prácticas, autoevaluaciones y una evaluación final, teniendo acceso al contenido las 24 horas del día.

Nuestro nivel de exigencia lo respalda un **acompañamiento**



## Redes Sociales

Síguenos en nuestras redes sociales y pasa a formar parte de nuestra gran **comunidad educativa**, donde podrás participar en foros de opinión, acceder a contenido de interés, compartir material didáctico e interactuar con otros/as alumnos/as, ex alumnos/as y profesores/as. Además, te enterarás antes que nadie de todas las promociones y becas mediante nuestras publicaciones, así como también podrás contactar directamente para obtener información o resolver tus dudas.



## Reinventamos la Formación Online



### Más de 150 cursos Universitarios

Contamos con más de 150 cursos avalados por distintas Universidades de reconocido prestigio.



### Campus 100% Online

Impartimos nuestros programas formativos mediante un campus online adaptado a cualquier tipo de dispositivo.



### Amplio Catálogo

Nuestro alumnado tiene a su disposición un amplio catálogo formativo de diversas áreas de conocimiento.



### Claustro Docente

Contamos con un equipo de docentes especializados/as que realizan un seguimiento personalizado durante el itinerario formativo del alumno/a.



### Nuestro Aval AEC y AECA

Nos avala la Asociación Española de Calidad (AEC) estableciendo los máximos criterios de calidad en la formación y formamos parte de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), dedicada a la investigación de vanguardia en gestión empresarial.



### Club de Alumnos/as

Servicio Gratuito que permite a nuestro alumnado formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: beca, descuentos y promociones en formación. En este, se puede establecer relación con alumnos/as que cursen la misma área de conocimiento, compartir opiniones, documentos, prácticas y un sinfín de intereses comunitarios.



### Bolsa de Prácticas

Facilitamos la realización de prácticas de empresa, gestionando las ofertas profesionales dirigidas a nuestro alumnado. Ofrecemos la posibilidad de practicar en entidades relacionadas con la formación que se ha estado recibiendo en nuestra escuela.



### Revista Digital

El alumnado puede descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, y otros recursos actualizados de interés.



### Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante, con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

## Acreditaciones y Reconocimientos



## Temario

# PARTE 1. DIAGNÓSTICO FISIOTERÁPICO

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL DIAGNÓSTICO FISIOTERÁPICO

- 1.¿Qué es el diagnóstico?
- 2.Importancia del diagnóstico en Fisioterapia
- 3.Fases del diagnóstico fisioterapéutico
  - 1.- Anamnesis
  - 2.- Recogida de datos
  - 3.- La exploración

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. BIOMECÁNICA GENERAL Y TÉCNICAS FISIOTERÁPICAS BÁSICAS

- 1.Biomecánica de los segmentos anatómicos
- 2.Postura estática y dinámica
- 3.Cinética y cinemática
- 4.Biomecánica del raquis
- 5.Biomecánica de la marcha humana normal
  - 1.- Fase de Apoyo
  - 2.- Fase de oscilación
  - 3.- Biomecánica de la fase de apoyo de la marcha
  - 4.- Biomecánica de la fase de oscilación de la marcha
  - 5.- Cadenas musculares implicadas en la marcha, detección de acortamientos musculares, medidas básica de prevención y mejora

6.Métodos de estudio en biomecánica

7.Técnicas básicas en fisioterapia

- 1.- Técnicas activas
- 2.- Técnicas pasivas
- 3.- Técnicas de movilización
- 4.- Educación de la marcha

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. DIAGNÓSTICO FISIOTERÁPICO EN COLUMNA CERVICAL**

- 1.Anatomía de columna cervical
- 2.Biomecánica de columna cervical
- 3.Diagnóstico fisioterápico en columna cervical
  - 1.- Palpación
  - 2.- Pruebas funcionales

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. DIAGNÓSTICO FISIOTERÁPICO EN COLUMNA DORSAL Y TÓRAX**

- 1.Anatomía de columna dorsal y tórax
- 2.Biomecánica de columna dorsal y tórax
- 3.Diagnóstico fisioterápico en columna dorsal y tórax
  - 1.- Inspección y palpación
  - 2.- Pruebas funcionales

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. DIAGNÓSTICO FISIOTERÁPICO EN COLUMNA LUMBAR**

- 1.Anatomía de columna lumbar
- 2.Biomecánica de columna lumbar
- 3.Diagnóstico fisioterápico en columna lumbar
  - 1.- Inspección
  - 2.- Palpación
  - 3.- Pruebas funcionales de la columna vertebral lumbar
  - 4.- Pruebas funcionales de la articulación sacroilíaca

### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. DIAGNÓSTICO FISIOTERÁPICO EN EXTREMIDAD SUPERIOR**

- 1.Anatomía de extremidad superior
- 2.Biomecánica de extremidad superior
- 3.Diagnóstico fisioterápico en extremidad superior
- 4.Diagnóstico fisioterápico en hombro
  - 1.- Inspección y palpación en hombro
  - 2.- Pruebas funcionales del hombro
- 5.Diagnóstico fisioterápico en codo
  - 1.- Inspección y palpación en codo
  - 2.- Pruebas funcionales del codo
- 6.Diagnóstico fisioterápico en muñeca y mano

- 1.- Inspección y palpación en muñeca y mano
- 2.- Pruebas funcionales de la muñeca y mano

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. DIAGNÓSTICO FISIOTERÁPICO EN EXTREMIDAD INFERIOR**

1. Anatomía de extremidad inferior
2. Biomecánica de extremidad inferior
3. Diagnóstico fisioterápico en extremidad inferior
4. Diagnóstico fisioterápico en cadera
  - 1.- Inspección y palpación en cadera
  - 2.- Pruebas diagnósticas de cadera
5. Diagnóstico fisioterápico en rodilla
  - 1.- Inspección y palpación en cadera
  - 2.- Pruebas diagnósticas de rodilla
6. Diagnóstico fisioterápico en pie y tobillo
  - 1.- Inspección y palpación en pie y tobillo
  - 2.- Pruebas diagnósticas de pie y tobillo

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. DIAGNÓSTICO FISIOTERÁPICO DEL SISTEMA NERVIOSO PERIFÉRICO**

1. Anatomía del Sistema Nervioso
  - 1.- El encéfalo
  - 2.- La médula espinal
  - 3.- Neuronas y Neurología
2. Introducción al diagnóstico fisioterápico del sistema nervioso periférico
3. Exploración neurológica
  - 1.- Nivel de conciencia
  - 2.- Función motora
  - 3.- Ojos y pupilas
  - 4.- Función refleja
4. Exploración neurológica de la extremidad superior
  - 1.- Exploración sensitiva
  - 2.- Exploración motora
  - 3.- Exploración de los reflejos
  - 4.- Causas frecuentes de alteración
5. Exploración neurológica de la extremidad inferior
  - 1.- Exploración sensitiva
  - 2.- Exploración motora
  - 3.- Exploración de los reflejos

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. PRUEBAS DE IMAGEN UTILIZADAS EN EL DIAGNÓSTICO FISIOTERÁPICO**

1. Introducción a las pruebas por imagen utilizadas en diagnóstico fisioterápico

- 2.Tomografía axial computerizada (TAC)
- 3.Tomografía por emisión de positrones (PET)
- 4.Ecografía
- 5.Resonancia magnética (RMN)
- 6.Gammagrafía
- 7.Electromiografía (EMG)

## PARTE 2. TÉCNICAS Y TRATAMIENTO FISIOTERÁPICO

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA FISIOTERAPIA

- 1.La rehabilitación como especialidad médica
  - 1.- Áreas de competencia clínica
  - 2.- La práctica profesional de la medicina de rehabilitación
  - 3.- Paradigma de la rehabilitación
- 2.Concepto de fisioterapia
  - 1.- El fisioterapeuta
- 3.El proceso fisioterapéutico
- 4.Influencia fisiológica del masaje sobre el organismo
  - 1.- La influencia del masaje en el sistema nervioso
  - 2.- La influencia del masaje en la piel
  - 3.- La influencia del masaje en el sistema vascular
  - 4.- La influencia del masaje en las articulaciones y ligamentos
  - 5.- La influencia del masaje en el sistema muscular

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. HIDROTERAPIA, TERMOTERAPIA Y CRIOTERAPIA

- 1.Hidroterapia
  - 1.- Indicaciones y contraindicaciones de la hidroterapia
  - 2.- Técnicas de hidroterapia
- 2.Termoterapia
  - 1.- Efectos fisiológicos del calor
  - 2.- Indicaciones y contraindicaciones
  - 3.- Técnicas de termoterapia
- 3.Crioterapia
  - 1.- Efectos fisiológicos
  - 2.- Indicaciones y contraindicaciones
  - 3.- Formas de aplicación
  - 4.- El masaje con hielo o criomasaaje

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. TECNOLOGÍA UTILIZADA EN FISIOTERAPIA**

- 1.Laserterapia
  - 1.- Efectos fisiológicos
  - 2.- Indicaciones médicas
  - 3.- Contraindicaciones
- 2.Electroterapia
  - 1.- Corriente continua o directa
  - 2.- Corriente alterna
  - 3.- Tipos de corrientes
  - 4.- Contraindicaciones
- 3.Ultrasonido
- 4.Magnetoterapia

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS EN FISIOTERAPIA Y MEDICINA REHABILITADORA**

- 1.Actividades de la vida diaria
- 2.Método Kabat o facilitación neuromuscular propioceptiva
- 3.Técnica Alexander
- 4.Concepto Bobath
- 5.Enfermedades funcionales del aparato motor según Brügger
- 6.Ejercitación del tronco según Brunkow
- 7.Terapia craneosacral
- 8.Cyriax
- 9.Eutonía según G. Alexander
- 10.Feldenkrais
- 11.Relajación muscular progresiva de Jacobson
- 12.Cinemática funcional de Klein Vogelbach
- 13.Maitland
- 14.McKenzie
- 15.Terapia manual ortopédica
- 16.Facilitación neuromuscular propioceptiva (FNP)
- 17.Psicomotricidad
- 18.Educación de la espalda
- 19.Barra de suspensión o jaula de Rocher
- 20.Terapia tridimensional de la escoliosis
- 21.Terapia asistida con animales
- 22.Vojta
- 23.Ejercicio terapéutico cognoscitivo o Método Perfetti

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. VENDAJE FUNCIONAL EN FISIOTERAPIA**

1. Vendaje funcional
  - 1.- ¿Cuándo está indicado?
  - 2.- ¿Cuándo está contraindicado?
  - 3.- Ventajas que proporciona un vendaje funcional
2. Material necesario en los vendajes
3. Tipos de vendas
  - 1.- Vendas rígidas
  - 2.- Vendas elásticas
4. Colocación del vendaje
5. Instrucciones al paciente. Retirada del vendaje
6. Tipos básicos de vendaje
7. Normas básicas en vendajes blandos
8. Complicaciones de los vendajes blandos
9. Recomendaciones al paciente

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. VENDAJE NEUROMUSCULAR EN FISIOTERAPIA**

1. Vendaje neuromuscular
2. Funciones
3. Efectos fisiológicos del vendaje neuromuscular
4. Receptores sensoriales
5. Contraindicaciones

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. TERAPIA OCUPACIONAL Y AYUDAS TÉCNICAS**

1. Terapia ocupacional
  - 1.- Características de la Terapia Ocupacional
  - 2.- Ámbitos de actuación del profesional de la T.O
  - 3.- Discapacidad y terapia ocupacional
  - 4.- Terapia ocupacional según patologías
2. Ayudas técnicas
  - 1.- Características
  - 2.- Clasificación y finalidades

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. ÓRTESIS Y PRÓTESIS**

1. Órtesis
  - 1.- Órtesis de tronco
  - 2.- Órtesis de la extremidad superior
  - 3.- Órtesis de la extremidad inferior
2. Prótesis
  - 1.- Funciones de las prótesis y mecanismos de acción
  - 2.- Prótesis de la extremidad superior

3.- Prótesis de la extremidad inferior

## PARTE 3. KINESIOLOGÍA

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. FUNDAMENTOS DE LA KINESIOLOGÍA

1. Kinesiología y movimiento humano
  - 1.- Mecánica del movimiento
  - 2.- Fundamentos anatómicos del movimiento
  - 3.- Fisiología del movimiento
  - 4.- Preparación y gasto de la energía
2. La aportación de Goodheart a la kinesiología
3. El ser humano
  - 1.- Cuerpo
  - 2.- Mente
  - 3.- Espíritu
4. Kinesiología aplicada para el alivio del dolor
  - 1.- Otras aplicaciones
5. Recuperación del equilibrio

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. KINESIOLOGÍA ESTÉTICA

1. Introducción a la kinesiología estética
2. Canon de belleza
3. Elaboración de historia clínica en estética
4. Autoestima
5. Disformismos corporales
6. Alteraciones posturales

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. MORFOESTÉTICA

1. Alteraciones del contorno corporal. Introducción
2. Adiposidad localizada
3. Introducción a la cosmeceútica. Emplastos de algas y barros
4. Evaluación Postural Estática (EPE)
5. Introducción a la anatomía y fisiología del sistema linfático
  - 1.- Abdominoplastia
  - 2.- Liposucción
6. Mastopexia

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. FISIOTERAPIA EN ESTÉTICA CORPORAL

1. Técnicas de movilización
2. Técnicas de reeducación propioceptiva
3. Técnicas vertebrales

- 4. Técnicas especiales de masaje
- 5. Técnicas de relajación
- 6. Psicomotricidad o terapia psicomotriz

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. FLEBOLINFOESTÉTICA**

- 1. Definición de flebología
- 2. Diagnóstico diferencial de los distintos tipos de edema
- 3. Varices
  - 1.- Clasificación CEAP
  - 2.- Principales tratamientos
- 4. Celulitis
- 5. Presoterapia con vendajes
- 6. Masaje drenaje linfático

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. REJUVENECIMIENTO FACIAL**

- 1. Fotoenvejecimiento y envejecimiento cutáneo
- 2. Rejuvenecimiento facial con radiofrecuencia. Indicaciones y contraindicaciones
- 3. Resurfacing con CO2 y Erbio. Rejuvenecimiento no ablativo
- 4. Peelings químicos: tipos, materiales, complicaciones
- 5. Mesoterapia en el rejuvenecimiento cutáneo: productos, técnica de aplicación, indicaciones, contraindicaciones
- 6. El ácido hialurónico: definición y usos estéticos
- 7. Aplicación del ácido hialurónico

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. CLÍNICA KINÉSICA**

- 1. Consulta y anamnesis
  - 1.- Relación médico-paciente
  - 2.- Métodos diagnósticos y pruebas complementarias
- 2. Aparatología
  - 1.- Aparatología médico-estética
  - 2.- Básculas
  - 3.- Equipos de cavitación y radiofrecuencia
  - 4.- Criolipólisis y endermología
  - 5.- Equipos
  - 6.- Máscara LED
  - 7.- Mesoterapia, presoterapia, carboxiterapia y Hidrodermoabrasión
  - 8.- Lupas
  - 9.- Microcámaras y sebómetro
  - 10.- Medidor del grado de hidratación
  - 11.- Identificador del fototipo cutáneo, luz de Wood y medidor del pH

- 3.Higiene. Recomendaciones generales
  - 1.- Vestuario e higiene personal
  - 2.- Limpieza de manos
  - 3.- Guantes
- 4.Limpieza del material
  - 1.- Principios básicos de limpieza
  - 2.- Recomendaciones generales para la limpieza de instrumental
- 5.Seguridad en el trabajo

## **PARTE 4. VENDAJE NEUROMUSCULAR**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. HISTORIA DEL VENDAJE NEUROMUSCULAR**

- 1.Definición
- 2.Funciones
- 3.Efectos fisiológicos del vendaje neuromuscular. Mecanismos de acción
- 4.Receptores sensoriales
- 5.Contraindicaciones

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. OTROS VENDAJES**

- 1.Introducción
- 2.Vendaje convencional
  - 1.- Indicaciones
  - 2.- Materiales y procedimiento
  - 3.- Tipos de vendajes
  - 4.- Complicaciones
- 3.Vendaje funcional de inmovilización
  - 1.- Propiedades
  - 2.- Indicaciones
  - 3.- Contraindicaciones
  - 4.- Elementos básicos y procedimiento
- 4.Vendaje neuromuscular
- 5.Del vendaje funcional al neuromuscular

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. MATERIALES PARA EL VENDAJE NEUROMUSCULAR**

- 1.Características de la venda
- 2.Cromoterapia. Test para la elección del color de la venda
- 3.Tipos de aplicaciones

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS DEL VENDAJE NEUROMUSCULAR**

- 1.Consideraciones previas
  - 1.- Principios de aplicación

- 2.- Nomenclatura
2. Tipos de técnicas
  - 1.- Técnica muscular
  - 2.- Técnica de ligamento - tendón
  - 3.- Corrección articular
  - 4.- Corrección mecánica
  - 5.- Técnica fascial
  - 6.- Técnica de aumento de espacio
  - 7.- Técnica linfática
  - 8.- Técnica segmental
  - 9.- Tensión de la venda
  - 10.- Combinaciones de diferentes técnicas sobre un mismo vendaje
  - 11.- Retirar el vendaje neuromuscular

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. APLICACIONES PRÁCTICAS DEL VENDAJE NEUROMUSCULAR**

1. Introducción
2. Cuello
  - 1.- Esternocleidomastoideo (ECOM)
  - 2.- Erector de la columna cervical
  - 3.- Escalenos
3. Miembro superior y tronco
  - 1.- Trapecio superior
  - 2.- Deltoides
  - 3.- Pectoral mayor
  - 4.- Pectoral menor
  - 5.- Supraespinoso
  - 6.- Bíceps braquial
  - 7.- Tríceps braquial
  - 8.- Angular de la escápula
  - 9.- Romboides mayor y menor
  - 10.- Erector de la columna lumbar
  - 11.- Diafragma
  - 12.- Cuadrado lumbar
4. Miembro inferior
  - 1.- Cuadriceps
  - 2.- Isquiotibiales
  - 3.- Piramidal
  - 4.- Aductores

5.- Gemelos

6.- Tibial Anterior

5.Técnicas específicas. Cicatrices, hematomas y fibrosis

6.Cross Taping

## **UNIDAD DIDÁCTICA 6. APLICACIONES DEL VENDAJE NEUROMUSCULAR EN PATOLOGÍAS FRECUENTES**

1.Cervicalgia

1.- Procedimiento del vendaje neuromuscular

2.Lumbago

1.- Procedimiento del vendaje neuromuscular

3.Codo del tenista (epicondilitis lateral del húmero)

1.- Procedimiento del vendaje neuromuscular

4.Codo del golfista (epitrocleitis)

1.- Procedimiento del vendaje neuromuscular

5.Síndrome del túnel carpiano

1.- Procedimiento del vendaje neuromuscular

6.Bursitis olecraniana

1.- Procedimiento del vendaje neuromuscular

7.Ciática

1.- Procedimiento del vendaje neuromuscular

8.Hernia de disco

1.- Procedimiento del vendaje neuromuscular

9.Fascitis plantar

1.- Procedimiento del vendaje neuromuscular

10.Hallux Valgus

1.- Procedimiento del vendaje neuromuscular

11.Metatarsalgia

1.- Procedimiento del vendaje neuromuscular

12.Dolor menstrual

1.- Procedimiento del vendaje neuromuscular

13.Tendinitis rotuliana

1.- Procedimiento del vendaje neuromuscular

14.Esguince de tobillo

1.- Procedimiento del vendaje neuromuscular

15.Esguince del dedo de la mano

1.- Procedimiento del vendaje neuromuscular

16.Dolor de estómago

- 1.- Procedimiento del vendaje neuromuscular
- 17. Sinusitis
  - 1.- Procedimiento del vendaje neuromuscular
- 18. Estreñimiento
  - 1.- Procedimiento del vendaje neuromuscular
- 19. EPOC
  - 1.- Procedimiento del vendaje neuromuscular
- 20. Ligamento lateral externo de rodilla
  - 1.- Procedimiento del vendaje neuromuscular
- 21. Derrame sinovial rodilla
  - 1.- Procedimiento del vendaje neuromuscular

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. OTRAS APLICACIONES**

- 1. Vendaje neuromuscular en el deporte
- 2. Vendaje neuromuscular en embarazadas y pediatría
  - 1.- El vendaje neuromuscular en embarazadas
  - 2.- Introducción al vendaje neuromuscular en pediatría
  - 3.- Indicaciones y contraindicaciones
  - 4.- Evidencia científica
  - 5.- Técnica

## **PARTE 5. KINESIOTAPING**

**UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL KINESIOTAPING Y FUNCIÓN DE LOS MÚSCULOS EN EL SISTEMA ESQUELÉTICO NEUROMIOFASCIAL**

**UNIDAD DIDÁCTICA 2. ASPECTOS BÁSICOS DEL KINESIOTAPING**

**UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS PARA EL EXAMEN Y LA EJECUCIÓN DEL TAPING EN EL CUELLO**

**UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS PARA EL EXAMEN Y LA EJECUCIÓN DEL TAPING EN LOS HOMBROS**

**UNIDAD DIDÁCTICA 5. TÉCNICAS PARA EL EXAMEN Y LA EJECUCIÓN DEL TAPING EN LOS CODOS**

**UNIDAD DIDÁCTICA 6. TÉCNICAS PARA EL EXAMEN Y LA EJECUCIÓN DEL TAPING EN LA MUÑECA Y EL PULGAR**

**UNIDAD DIDÁCTICA 7. TÉCNICAS PARA EL EXAMEN Y LA EJECUCIÓN DEL TAPING EN EL TRONCO**

**UNIDAD DIDÁCTICA 8. TÉCNICAS PARA EL EXAMEN Y LA EJECUCIÓN DEL TAPING EN LA CINTURA PÉLVICA Y LA CADERA**

**UNIDAD DIDÁCTICA 9. TÉCNICAS PARA EL EXAMEN Y LA EJECUCIÓN DEL TAPING EN LAS RODILLAS**

**UNIDAD DIDÁCTICA 10. TÉCNICAS PARA EL EXAMEN Y LA EJECUCIÓN DEL TAPING EN LOS TOBILLOS**