

Executive Master

MBA in Direzione di Ospedali e Servizi Sanitari

M B A D O S S





Executive Master MBA in Direzione di Ospedali e Servizi Sanitari

- » Modalità: online
- » Durata: 12 mesi
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Orario: a scelta
- » Esami: online
- » Rivolto a: Laureati con esperienza dimostrabile nel settore

Accesso al sito web: www.techtute.com/it/business-school/master/master-mba-direzione-ospedali-servizi-sanitari

Indice

01	02	03	04
Benvenuto	Perché studiare in TECH?	Perché scegliere il nostro programma?	Obiettivi
<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
<i>pag. 4</i>	<i>pag. 6</i>	<i>pag. 10</i>	<i>pag. 14</i>
	05	06	07
	Competenze	Struttura e contenuti	Metodologia
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	<i>pag. 20</i>	<i>pag. 26</i>	<i>pag. 40</i>
	08	09	10
	Profilo dei nostri studenti	Direzione del corso	Impatto sulla tua carriera
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	<i>pag. 48</i>	<i>pag. 52</i>	<i>pag. 72</i>
		11	12
		Benefici per la tua azienda	Titolo
		<hr/>	<hr/>
		<i>pag. 76</i>	<i>pag. 80</i>

01 Benvenuto

La figura del direttore di un ospedale è fondamentale per il corretto esercizio delle attività, la regolamentazione e la normalizzazione della struttura che governa questi centri. In questo modo, ci troviamo di fronte a una figura che ha lo scopo di pianificare, dirigere, coordinare, controllare e valutare la gestione del centro di assistenza. Indipendentemente dalla sua categoria, ha bisogno di professionisti con competenze specifiche, perché si tratta di organizzazioni di prima necessità in cui la qualità del servizio deve essere un elemento fondamentale. Per questo, a TECH abbiamo progettato questo master, con un ampio programma che include 10 *Master class* di un esperto internazionale che fornisce grandi contributi nella gestione clinica dei servizi sanitari, la gestione delle persone, talenti e professionisti dell'organizzazione e la gestione degli investimenti e della valutazione economica.



Executive Master MBA in Direzione di Ospedali e Servizi Sanitari.
TECH Università Tecnologica



“

Sviluppati come un Direttore ospedaliero di prim'ordine applicando l'approccio strategico di esperti di fama internazionale”

02

Perché studiare in TECH?

TECH è la più grande business school del mondo che opera al 100% in modalità online. Si tratta di una Business School d'élite, con un modello dotato dei più alti standard accademici. Un centro internazionale ad alto rendimento per la preparazione intensiva di competenze manageriali.



“

TECH è un'università all'avanguardia della tecnologia, che agglomera tutte le risorse a sua disposizione con l'obiettivo di aiutare lo studente a raggiungere il successo aziendale”

In TECH Università Tecnologica



Innovazione

L'Università offre un modello di apprendimento online che combina le ultime tecnologie educative con il massimo rigore pedagogico. Un metodo unico con il più alto riconoscimento internazionale che fornirà allo studente le chiavi per inserirsi in un mondo in costante cambiamento, in cui l'innovazione è concepita come la scommessa essenziale di ogni imprenditore.

"Caso di Successo Microsoft Europa" per aver incorporato l'innovativo sistema multivideo interattivo nei nostri programmi.



Massima esigenza

Il criterio di ammissione di TECH non si basa su criteri economici. Non è necessario effettuare un grande investimento per studiare in questa Università. Tuttavia, per ottenere una qualifica rilasciata da TECH, i limiti dell'intelligenza e della capacità dello studente saranno sottoposti a prova. I nostri standard accademici sono molto alti...

95 % | degli studenti di TECH termina i suoi studi con successo.



Networking

In TECH partecipano professionisti provenienti da tutti i Paesi del mondo al fine di consentire allo studente di creare una vasta rete di contatti utile per il suo futuro.

+100000

manager specializzati ogni anno

+200

nazionalità differenti



Empowerment

Lo studente cresce di pari passo con le migliori aziende e con professionisti di grande prestigio e influenza. TECH ha sviluppato alleanze strategiche e una preziosa rete di contatti con i principali esponenti economici dei 7 continenti.

+500

accordi di collaborazione con le migliori aziende



Talento

Il nostro programma è una proposta unica per far emergere il talento dello studente nel mondo imprenditoriale. Un'opportunità unica di affrontare i timori e la propria visione relativi al business.

TECH si propone di aiutare gli studenti a mostrare al mondo il proprio talento grazie a questo programma.



Contesto Multiculturale

Gli studenti che intraprendono un percorso con TECH possono godere di un'esperienza unica. Studierai in un contesto multiculturale. Lo studente, inserito in un contesto globale, potrà addentrarsi nella conoscenza dell'ambito lavorativo multiculturale mediante una raccolta di informazioni innovativa e che si adatta al proprio concetto di business.

Gli studenti di TECH provengono da oltre 200 nazioni differenti.



TECH punta all'eccellenza e dispone di una serie di caratteristiche che la rendono unica:



Analisi

In TECH esploriamo il lato critico dello studente, la sua capacità di mettere in dubbio le cose, la sua competenza nel risolvere i problemi e le sue capacità interpersonali.



Eccellenza accademica

TECH offre agli studenti la migliore metodologia di apprendimento online. L'università combina il metodo *Relearning* (la metodologia di apprendimento post-laurea meglio valutata a livello internazionale), con i casi di studio. Tradizione e avanguardia in un difficile equilibrio e nel contesto del più esigente itinerario educativo.



Economia di scala

TECH è la più grande università online del mondo. Dispone di oltre 10.000 corsi universitari di specializzazione universitaria. Nella nuova economia, **volume + tecnologia = prezzo dirompente**. In questo modo, garantiamo che lo studio non sia così costoso come in altre università.



Impara con i migliori

Il personale docente di TECH contribuisce a mostrare agli studenti il proprio bagaglio di esperienze attraverso un contesto reale, vivo e dinamico. Si tratta di docenti impegnati a offrire una specializzazione di qualità che permette allo studente di avanzare nella sua carriera e distinguersi in ambito imprenditoriale.

Professori provenienti da 20 nazionalità differenti.



In TECH avrai accesso ai casi di studio più rigorosi e aggiornati del mondo accademico

03

Perchè scegliere il nostro programma?

Studiare con TECH significa moltiplicare le tue possibilità di raggiungere il successo professionale nell'ambito del Senior Management.

È una sfida che comporta sforzo e dedizione, ma che apre le porte a un futuro promettente. Lo studente imparerà dai migliori insegnanti e con la metodologia educativa più flessibile e innovativa.



“

Disponiamo del personale docente più prestigioso e del programma più completo del mercato, il che ci permette di offrire una preparazione di altissimo livello accademico"

Questo programma fornirà molteplici vantaggi professionali e personali, tra i seguenti:

01

Dare una spinta decisiva alla carriera di studente

Studiando in TECH, lo studente può prendere le redini del suo futuro e sviluppare tutto il suo potenziale. Completando il nostro programma acquisirà le competenze necessarie per ottenere un cambio positivo nella sua carriera in poco tempo.

Il 70% dei partecipanti a questa specializzazione ottiene un cambiamento di carriera positivo in meno di 2 anni.

02

Svilupperai una visione strategica e globale dell'azienda

TECH offre una visione approfondita della gestione generale per comprendere come ogni decisione influenzi le diverse aree funzionali dell'azienda.

La nostra visione globale di azienda migliorerà la tua visione strategica.

03

Consolidare lo studente nella gestione aziendale superiore

Studiare in TECH significa avere accesso ad un panorama professionale di grande rilevanza, che permette agli studenti di ottenere un ruolo di manager di alto livello e di possedere un'ampia visione dell'ambiente internazionale.

Lavorerai con più di 100 casi reali di alta direzione.

04

Assumerai nuove responsabilità

Durante il programma vengono mostrate le ultime tendenze, gli sviluppi e le strategie per svolgere il lavoro professionale in un contesto in continuo cambiamento.

Il 45% degli studenti ottiene una promozione interna nel proprio lavoro.

05

Accesso a un'importante rete di contatti

TECH crea reti di contatti tra i suoi studenti per massimizzare le opportunità. Studenti con le stesse preoccupazioni e il desiderio di crescere. Così, sarà possibile condividere soci, clienti o fornitori.

Troverai una rete di contatti essenziali per la tua crescita professionale.

06

Svilupperai il progetto di business in modo rigoroso

Lo studente acquisirà una profonda visione strategica che lo aiuterà a sviluppare il proprio progetto, tenendo conto delle diverse aree dell'azienda.

Il 20% dei nostri studenti sviluppa la propria idea di business.

07

Migliorare le *soft skills* e le competenze direttive

TECH aiuta lo studente ad applicare e sviluppare le conoscenze acquisite e migliorare le capacità interpersonali per diventare un leader che faccia la differenza.

Migliora le tue capacità di comunicazione e di leadership e dai una spinta alla tua professione.

08

Farai parte di una comunità esclusiva

Lo studente farà parte di una comunità di manager d'élite, grandi aziende, istituzioni rinomate e professori qualificati delle università più prestigiose del mondo: la comunità di TECH Università Tecnologica.

Ti diamo l'opportunità di specializzarti grazie a un personale docente di reputazione internazionale.

04 Obiettivi

Questo programma è progettato per rafforzare le capacità di gestione dei professionisti, sviluppando il suo pensiero critico al momento di prendere decisioni importanti che riguardano l'organizzazione, mettendo tutti i suoi sforzi nella gestione delle risorse. Dopo il programma MBA in Direzione di Ospedali e Servizi Sanitari, lo studente sarà in grado di affrontare nuove sfide professionali di carattere globale con una prospettiva innovativa e una visione internazionale.



“

Riconosce, applica e valuta l'utilità nel contesto clinico dei diversi strumenti di gestione e direzione che possono essere applicati al contesto della pratica assistenziale"

TECH fa suoi gli obiettivi dei suoi studenti.

Lavoriamo insieme per raggiungerli

Il MBA in Direzione di Ospedali e Servizi Sanitari prepara lo studente a:

01

Analizzare le teorie e i modelli sull'organizzazione e il funzionamento dei Sistemi Sanitari concentrandosi sulle loro basi politiche, sociali, legali ed economiche e sulla loro struttura organizzativa

04

Mostrare e valutare le iniziative e le esperienze avanzate della gestione ospedaliera

02

Migliorare le conoscenze e le competenze professionali in materia di gestione sanitaria, acquisendo gli strumenti metodologici pratici da applicare nelle aree critiche della gestione e della direzione sanitaria, sia a livello istituzionale che quotidiano



03

Approcciarsi alla gestione clinica secondo i criteri di efficacia, efficienza, funzionalità, equità, rendimento e redditività e alla risoluzione dei problemi mediante l'uso corretto dei sistemi di informazione

05

Fornire le competenze di base necessarie per migliorare la risoluzione dei problemi e il processo decisionale nella gestione ospedaliera

06

Comprendere, interpretare e applicare in modo appropriato gli strumenti più adatti in ogni contesto per la valutazione e il processo decisionale

08

Contestualizzare la divisione assistenziale e medica nella squadra interdisciplinare e conoscere le nuove sfide del settore sanitario

09

Realizzare un'analisi economica del funzionamento delle istituzioni sanitarie e del comportamento economico degli agenti che intervengono nei sistemi sanitari

07

Applicare i concetti e i metodi essenziali della pianificazione, organizzazione e direzione delle istituzioni sanitarie

10

Applicare i concetti fondamentali delle tecniche e degli strumenti di valutazione economica applicati ai sistemi sanitari



11

Determinare le tecniche, gli stili e i metodi per definire, condurre e dirigere le politiche di gestione dei talenti professionali nelle istituzioni sanitarie

12

Riconoscere, applicare e saper valutare l'utilità nel contesto clinico dei vari strumenti di direzione e gestione, che possono applicarsi al contesto della pratica assistenziale

13

Sviluppare capacità di analizzare le diverse prestazioni nella sanità

14

Condurre sistemi di qualità e sicurezza del paziente, applicati al contesto delle unità di gestione clinica

15

Sviluppare capacità metodologiche e strumentali nella ricerca epidemiologica e nella valutazione di centri sanitari, servizi, tecnologie e programmi



16

Applicare approcci di accreditamento sanitario a diversi tipi di organizzazioni e strutture sanitarie

18

Disegnare e condurre processi di miglioramento, innovazione e trasformazione in unità, servizi e centri



19

Identificare, conoscere e integrare le abilità direttive nei processi quotidiani della gestione sanitaria

17

Sviluppare capacità metodologiche e strumentali per usare adeguatamente i diversi sistemi di informazione sanitari nelle decisioni di direzione e gestione delle unità cliniche

20

Comunicare i risultati di un progetto di ricerca dopo aver analizzato, valutato e sintetizzato i dati

05

Competenze

Al completamento del programma, lo studente sarà pronto ad affrontare le sfide che un direttore di Ospedali e Servizi Sanitari. In questo modo, la leadership e la buona comunicazione saranno i pilastri della tua pratica professionale. In questo modo, lo studente sarà in grado di riconoscere la necessità di mantenere e aggiornare le competenze professionali, con particolare attenzione alla formazione autonoma e continua di nuove conoscenze.





“

Guidare i sistemi di qualità e sicurezza del paziente, applicati al contesto delle unità di gestione clinica in adempimento del ruolo di Direttore di Ospedali e Servizi Sanitari”

01

Sviluppare la professione nel rispetto di altri specialisti, acquisendo capacità di lavoro di squadra

03

Sviluppare capacità di analisi critica e di ricerca nell'ambito della propria professione

02

Riconoscere la necessità di mantenere e aggiornare la competenza professionale con particolare enfasi sull'apprendimento autonomo e continuo di nuove nozioni

04

Pianificare i servizi e le strutture sanitarie da un punto di vista clinico, approfondendo le differenze tra i modelli e le esperienze organizzative del Sistema Sanitario Nazionale e di altre entità di proiezione internazionale, apportando le tendenze e necessità future del sistema sanitario



05

Determinare gli strumenti e le risorse di gestione clinica e sanitaria, favorendo la miglior qualità assistenziale possibile e la gestione ottimale delle risorse assistenziali disponibili, includendo i costi sociali ed economici, con la base di continuità assistenziale

07

Incorporare i nuovi sviluppi dei contratti di programma in un'area sanitaria, così come la pianificazione del budget e il successivo controllo delle spese, valutando e interpretando i risultati finanziari e socio-economici dei vari processi clinici

06

Migliorare l'assistenza fornita ai casi complessi e cronici acquisendo le informazioni necessarie sull'interrelazione e la coordinazione con l'area sanitaria

08

Valutare la struttura sanitaria e assistenziale in base a criteri bioetici e di buona amministrazione sanitaria, in modo multidisciplinare e interdisciplinare



09

Svolgere le funzioni di un manager sanitario, generando una riflessione critica individuale e collettiva su ogni stile di lavoro, sia individuale che collettivo nell'ambiente organizzativo sanitario

10

Acquisire i fondamenti e principi dell'economia sanitaria applicati all'ambito della gestione clinica nelle aree della gestione clinica, la gestione di professionisti- talenti e la gestione economica

11

Mettere a punto una gestione aggiornata dell'utente-paziente-cliente avvalendosi dei principali elementi e sistemi di gestione di qualità dell'assistenza e sicurezza clinica, in modo da migliorare la soddisfazione e la fidelizzazione sia degli utenti che dei professionisti che li assistono e del loro contesto lavorativo





12

Definire e usare i concetti base di gestione clinica e assistenziale per l'organizzazione dei vari servizi di ospedalizzazione, centrali, speciali e di appoggio ospedaliero, di attenzione primaria e ambulatoriale, in un contesto in cui si gestiscono pazienti affetti da patologie complesse e croniche

13

Descrivere le figure professionali che operano nel campo medico e il loro rapporto presente e futuro con gli operatori sanitari, oltre agli aspetti principali del nostro sistema sanitario, con i suoi sviluppi attuali e futuri

14

Applicare strumenti di gestione della leadership, capacità decisionali e manageriali, anche favorendo la generazione di un adeguato "personal brand" e lavorando sulla comunicazione e sul marketing, sia esterno all'organizzazione sanitaria che interno ad essa

06

Struttura e contenuti

L'MBA in Direzione di Ospedali e Servizi Sanitari è un programma progettato su misura, 100% online che ti consente di scegliere il luogo e il momento che si adatta alla tua disponibilità, ai tuoi orari e agli interessi.

Un programma che si sviluppa su 12 mesi e che intende essere un'esperienza unica e stimolante che pone le basi per il tuo successo come manager ospedaliero e dei servizi sanitari.



“

Il nostro piano di studi ti consentirà di condurre uno studio contestuale e guidato dai principali aspetti della gestione ospedaliera"

Piano di studi

L'MBA in Direzione di Ospedali e Servizi Sanitari, offerto da TECH Università Tecnologica, è un programma intensivo che prepara gli studenti ad affrontare sfide e decisioni a livello nazionale e internazionale. Il suo contenuto è pensato per favorire lo sviluppo delle competenze direttive che consentono il processo decisionale con un maggiore rigore in ambienti incerti.

Nel corso di questo studio, analizzerai una moltitudine di casi pratici attraverso il lavoro individuale, che ti permetterà di ottenere un'approfondita conoscenza degli aspetti più rilevanti di questa materia, che potrai poi trasferire al tuo lavoro quotidiano. Si tratta quindi di una vera e propria immersione in situazioni di business reali.

Questo MBA in Direzione di Ospedali e Servizi Sanitari tratta in profondità diverse aree dei centri sanitari ed è progettato per specializzarsi in dirigenti che comprendono la gestione ospedaliera da una prospettiva strategica, internazionale e innovativa.

Un piano pensato per te, mirato al tuo miglioramento professionale e che ti prepara a raggiungere l'eccellenza nella gestione ospedaliera e dei servizi sanitari. Un programma che comprende le tue esigenze e quelle della tua azienda attraverso un contenuto innovativo basato sulle ultime tendenze, un ambiente supportato dalla migliore metodologia educativa e da un personale docente eccezionale, che fornirà le competenze per risolvere situazioni critiche in modo creativo ed efficiente.

Questo programma ha la durata di 12 mesi e si distribuisce in 21 moduli:

Modulo 1 Pianificazione e controllo delle organizzazioni sanitarie

Modulo 2 Sistemi e politiche sanitarie

Modulo 3 La divisione infermieristica nel sistema sanitario

Modulo 4 Gestione clinica

Modulo 5 Gestione della cronicità e telemedicina

Modulo 6 Gestione del personale e del talento

Modulo 7 Gestione e valutazione economica

Modulo 8 Gestione della qualità

Modulo 9 Gestione dei processi. *Lean-Healthcare*

Modulo 10 Gestione basata sulle competenze

Modulo 11 Sicurezza del paziente

Modulo 12	Accreditamento della qualità nel settore sanitario
Modulo 13	Gestione della leadership
Modulo 14	Cambiamento, processo decisionale e gestione del tempo
Modulo 15	La comunicazione interna nella gestione
Modulo 16	Creazione di un marchio personale
Modulo 17	Comunicazione e marketing sanitari
Modulo 18	Gestione dell'insegnamento e della ricerca
Modulo 19	Leadership, Etica e Responsabilità Sociale delle Imprese
Modulo 20	Direzione Commerciale e Marketing Strategia
Modulo 21	Management Direttivo

Dove, quando e come si svolge?

TECH ti offre la possibilità di svolgere questo MBA in Direzione di Ospedali e Servizi Sanitari completamente online. Durante i 12 mesi di durata della specializzazione, gli studenti potranno accedere in qualsiasi momento a tutti i contenuti di questo programma, che consentirà loro di autogestire il proprio tempo di studio.

*Un'esperienza educativa
unica, chiave e decisiva
per potenziare la tua
crescita professionale e
dare una svolta definitiva.*

Modulo 1. Pianificazione e controllo delle organizzazioni sanitarie

1.1. Il processo di pianificazione strategica

- 1.1.1. Missione, visione e valori
- 1.1.2. Il ciclo di Pianificazione strategica: Piano strategico e linee strategiche
- 1.1.3. Pianificazione e miglioramento della qualità. Vantaggi della pianificazione
- 1.1.4. Analisi interna e analisi competitiva del settore. Benchmarking

1.2. Direzione per valori e obiettivi

- 1.2.1. Pianificazione Operativa. Ottenere obiettivi dalle linee d'azione strategiche
- 1.2.2. Tipi di obiettivi. Mete
- 1.2.3. Direzione in base a valori e obiettivi: piani di gestione
- 1.2.4. Valutazione del piano strategico e operativo

1.3. Teoria organizzativa applicata alla sanità

- 1.3.1. Tipi di organizzazione
- 1.3.2. Comportamento organizzativo: Studi
- 1.3.3. Caratteristiche dell'organizzazione pubblica
- 1.3.4. Nuovi modelli organizzativi: Organizzazioni liquide e a matrice

1.4. Direzione e gestione

- 1.4.1. Il processo di gestione
- 1.4.2. Organi di governo collegiali
- 1.4.3. Stili di direzione

1.5. Gli agenti del Sistema Sanitario

- 1.5.1. Pianificatori, finanziatori, fornitori e gestori, relazioni e differenze
- 1.5.2. Controllo e ispezione
- 1.5.3. Il cittadino: cliente e paziente. Associazioni del paziente
- 1.5.4. Professionisti: sindacati e società professionali
- 1.5.5. Attivisti: piattaforme di cittadini e gruppi di pressione

1.6. L'organizzazione del futuro

- 1.6.1. Ambiente organizzativo
- 1.6.2. La gestione della conoscenza come forza trainante dell'organizzazione del futuro
- 1.6.3. Ospedali e centri sanitari innovativi

Modulo 2. Sistemi e politiche sanitarie

2.1. Sistema sanitario

- 2.1.1. Principali modelli di sistemi sanitari. Confronto e risultati
- 2.1.2. Il sistema sanitario
- 2.1.3. Sistemi sanitari Modello Beverige SMS: esempio
- 2.1.4. Sistemi sanitari Modello Bismark di sottoscrizione: esempi
- 2.1.5. Evoluzione dei diversi sistemi sanitari

2.2. Finanziamento e prestazione sanitaria

- 2.2.1. Finanziamento dei sistemi sanitari. Contributo pubblico
- 2.2.2. Il diritto all'assistenza sanitaria: portafoglio di servizi di base e complementari
- 2.2.3. Diversi modelli di fornitura in un sistema sanitario: Fornitura privata
- 2.2.4. Co-payment e finanziamento degli utenti

2.3. Il Sistema Sanitario

- 2.3.1. Legge sanitaria generale e strutture sanitarie di base
- 2.3.2. Servizi sanitari e coordinamento territoriale: Il Consiglio interterritoriale della salute
- 2.3.3. Confronto dell'organizzazione, del finanziamento e delle risorse dei servizi sanitari delle regioni autonome

2.4. Evoluzione e altri aspetti dei sistemi sanitari

- 2.4.1. Assistenza alla complessità e alla cronicità
- 2.4.2. Le tecnologie dell'informazione come motore di trasformazione all'interno dei sistemi sanitari
- 2.4.3. Promozione della salute ed educazione sanitaria: Prevenzione
- 2.4.4. La sanità pubblica tradizionale e la sua evoluzione
- 2.4.5. Coordinamento o integrazione nella sanità: Il concetto di Spazio Sociosanitario

2.5. Alternative ai modelli di gestione tradizionale

- 2.5.1. Descrizione delle nuove forme di gestione del sistema sanitario di proprietà pubblica e di collaborazione pubblico-privato dei nuovi modelli di gestione
- 2.5.2. Valutazione di nuovi modelli di gestione: Risultati ed esperienze

Modulo 3. La divisione infermieristica nel sistema sanitario

<p>3.1. Direzione medica classica vs Direzione assistenziale</p> <p>3.1.1. Struttura e contenuto degli organi di direzione di un sistema sanitario: Organigrammi attuali e futuri alternativi</p> <p>3.1.2. Medici come manager: da membri del consiglio di amministrazione a direttori di cura e direttori generali di direzioni generali</p> <p>3.1.3. Preparazione e apporto del valore</p> <p>3.1.4. Divisione medica: aree critiche</p> <p>3.1.5. Diverse strutture organizzative della divisione medica</p>	<p>3.2. Sistemi di informazione per la gestione e storia clinica elettronica</p> <p>3.2.1. Quadri di controllo</p> <p>3.2.2. Storia clinica elettronica</p> <p>3.2.3. Sistemi di prescrizione assistita</p> <p>3.2.4. CMBD, CIE</p> <p>3.2.5. Altri sistemi di informazione utili in gestione sanitaria</p>	<p>3.3. Continuità assistenziale: Integrazione Assistenza Primaria - Ospedaliera - Socio-sanitaria</p> <p>3.3.1. La necessità di integrazione assistenziale</p> <p>3.3.2. Organizzazioni sanitarie integrate: Basi iniziali</p> <p>3.3.3. Avvio di un organizzazione sanitaria integrata</p>	<p>3.4. Bioetica e umanizzazione nella pratica medica</p> <p>3.4.1. Principi di bioetica</p> <p>3.4.2. I comitati etici nelle organizzazioni sanitarie</p> <p>3.4.3. Umanizzazione dell'attenzione sanitaria</p>
<p>3.5. Direzione medica e assistenziale: relazioni con la divisione di infermieristica</p> <p>3.5.1. Strumenti per la gestione della conoscenza nella direzione clinica e assistenziale</p> <p>3.5.2. Direzione Medica e Assistenziale: relazioni con la divisione di infermieristica</p>	<p>3.6. Salute Pubblica: promozione salute ed Educazione alla Salute per la direzione assistenziale</p> <p>3.6.1. Sanità Pubblica concetto e ambito</p> <p>3.6.2. Promozione della salute ed educazione sanitaria</p> <p>3.6.3. Programmi di prevenzione tipologie</p>	<p>3.7. Trasformazione del modello sanitario: Il triplice obiettivo</p> <p>3.7.1. Strategia di continuità assistenziale</p> <p>3.7.2. Strategia socio-sanitaria</p> <p>3.7.3. Efficienza, salute ed esperienza del paziente</p>	

Modulo 4. Gestione clinica

<p>4.1. Definizione e regolazione della gestione clinica</p> <p>4.1.1. Diverse definizioni e visioni della Gestione Clinica</p> <p>4.1.2. Diversi decreti e regolazioni della Gestione Clinica</p> <p>4.1.3. Livelli di autonomia</p>	<p>4.2. Processi e protocolli in gestione clinica: Gestione dell'evidenza scientifica</p> <p>4.2.1. Tipi e classificazione dell'evidenza scientifica</p> <p>4.2.2. Protocolli, guide di pratica clinica, vie cliniche: differenze</p> <p>4.2.3. Grado e percorsi di cura</p>	<p>4.3. Sistemi di classificazione dei pazienti</p> <p>4.3.1. Sistemi di classificazione dei pazienti</p> <p>4.3.2. Analisi della dipendenza dei pazienti: Scale e classificazione della dipendenza</p> <p>4.3.3. Calcolo del personale e delle uscite in base alla classificazione dei pazienti: Distribuzione dei carichi di lavoro</p>	<p>4.4. Modelli e unità di gestione clinica</p> <p>4.4.1. Tipologie di unità di gestione clinica</p> <p>4.4.2. Unità miste in assistenza sanitaria primaria e specializzata</p> <p>4.4.3. Unità di intraservizi</p> <p>4.4.4. Unità intraospedaliere</p>
<p>4.5. Prescrizione farmacologica prudente: Prescrizione elettronica</p> <p>4.5.1. Prescrizione prudente: Choosing Wisely</p> <p>4.5.2. Strategie "non fare"</p>	<p>4.6. Prescrizione di prove complementari</p> <p>4.6.1. Prescrizione prudente vs Medicina difensiva</p> <p>4.6.2. Controlli e monitoraggio della prescrizione: risultati</p>		

Modulo 5. Gestione della cronicità e telemedicina

- | | | |
|--|---|--|
| <p>5.1. Gestione del paziente complesso e cronico</p> <p>5.3.1. Chronic Care Model e stratificazione della popolazione: Kaiser Permanente</p> <p>5.3.2. Gestione dei gruppi di popolazione a rischio: Controllo della malattia complessa e/o cronica a domicilio</p> <p>5.3.3. Cronicità e assistenza socio-sanitaria</p> | <p>5.2. Esperienze di potenziamento del paziente: il paziente attivo, la scuola dei pazienti</p> <p>5.2.1. Modello di Paziente attivo: Università di Stanford</p> <p>5.2.2. Programma di educazione nelle auto-cure. Esperienze internazionali</p> <p>5.2.3. Le scuole dei pazienti</p> <p>5.2.4. La responsabilizzazione del paziente e il contributo dell'infermiere</p> | <p>5.3. Telemedicina</p> <p>5.3.1. Servizi attualmente esistenti e prospettive future</p> |
|--|---|--|

Modulo 6. Gestione del personale e del talento

- | | | | |
|---|--|---|---|
| <p>6.1. Giornata di lavoro nelle unità e nei servizi</p> <p>6.1.1. Giornata di lavoro: permessi e licenze del personale statale e finanziario</p> <p>6.1.2. Convenzioni collettive nel settore sanitario</p> <p>6.1.3. Sistema di lavoro a turni e guardie. Sistemi di pianificazione dei turni. Rotazioni. Attenzione continua</p> <p>6.1.4. Gestione della forza lavoro basata sulla domanda assistenziale</p> | <p>6.2. Strumenti per il collocamento nel settore pubblico e privato</p> <p>6.2.1. Offerte di Lavoro Pubblico: Tipi di offerte. Barometro dei meriti</p> <p>6.2.2. Sistemi di selezione del personale nel settore privato</p> <p>6.2.3. Le cessazioni o licenziamenti: motivazione, giustificazione e comunicazione</p> | <p>6.3. Valutazione del personale e sviluppo del talento: Clima sociale e istituzionale</p> <p>6.3.1. Piani di accoglienza, tutoraggio e congedo</p> <p>6.3.2. Rilevamento e sviluppo del talento</p> <p>6.3.3. Clima istituzionale e sociale: misurazione e miglioramento</p> | <p>6.4. Calcolo del personale e dei risultati</p> <p>6.4.1. Stima del fabbisogno di personale</p> <p>6.4.2. Calcolo dell'organico</p> <p>6.4.3. Assegnazione del tempo per le attività di assistenza</p> |
| <p>6.5. Visibilità in gestione clinica e assistenziale: blog e social network</p> <p>6.5.1. La rivoluzione digitale nella pratica assistenziale e nella gestione clinica: Descrizione dei nuovi strumenti digitali. Come migliorare la visibilità</p> <p>6.5.2. Esperienze nelle reti e blog di professionisti sanitari</p> | <p>6.6. Professionisti sanitari e tipi di relazioni</p> <p>6.6.1. La rivoluzione digitale nella pratica assistenziale e nella gestione clinica: Descrizione dei nuovi strumenti digitali</p> <p>6.6.2. Esperienze nelle reti e blog di professionisti sanitari</p> | | |

Modulo 7. Gestione e valutazione economica

7.1. Calcolo dei costi

- 7.1.1. Ponderazione e calcolo dei costi sanitari
 - 7.1.1.1. Costo/Beneficio
 - 7.1.1.2. Costo/Utilità
 - 7.1.1.3. Costo/Produttività

7.2. Base di contabilità

- 7.2.1. Basi generali della contabilità
- 7.2.2. Cos'è un preventivo? Tipi di preventivo e gestione finanziaria
- 7.2.3. Preventivo retrospettivo di entrate e costi
- 7.2.4. Preventivo prospettivo pubblico per capitoli
- 7.2.5. Legislatura pubblica sui preventivi

7.3. Preventivo e acquisti

- 7.3.1. Gestione degli acquisti: Commissioni di acquisti e acquisizione di beni
- 7.3.2. Sistemi di approvvigionamento integrato: Centralizzazione degli acquisti
- 7.3.3. Gestione della contrattazione dei servizi pubblici: concorsi, concerti
- 7.3.4. Contrattazione nel settore privato
- 7.3.5. Logistica delle somministrazioni

7.4. Efficacia e sostenibilità del sistema sanitario

- 7.4.1. Situazione finanziaria del sistema sanitario pubblico, la crisi di sostenibilità
- 7.4.2. Costo per guadagnare in salute. Comparazione degli investimenti per guadagnare di più a livello sanitario
- 7.4.3. Controllo delle spese nel sistema sanitario pubblico

7.5. Modelli di finanziamento

- 7.5.1. Finanziamento in base al preventivo storico e all'attività
- 7.5.2. Finanziamento a capitalizzazione
- 7.5.3. Finanziamento per GRD e processi, pagamento per atto
- 7.5.4. Incentivi ai professionisti in base al finanziamento

7.6. Accordi di gestione

- 7.6.1. Accordi di gestione: Definizione e modelli
- 7.6.2. Evoluzione e valutazione di un accordo di gestione

Modulo 8. Gestione della qualità

8.1. La qualità sanitaria

- 8.1.1. Definizioni della qualità ed evoluzione storica del concetto. Dimensioni della qualità
- 8.1.2. Ciclo di valutazione e miglioramento della qualità
- 8.1.3. Modello EFQM di miglioramento della qualità: Implementazione
- 8.1.4. Norme ISO e modelli di accreditamento esterno di qualità

8.2. Programmi di qualità assistenziale

- 8.2.1. Circoli della qualità
- 8.2.2. Strategie di miglioramento della qualità
- 8.2.3. LEAN

Modulo 9. Gestione dei processi *Lean-Healthcare*

9.1. La gestione del "cosa": Gestione dei processi e gestione per processi

- 9.1.1. Basi concettuali
- 9.1.2. Gestione per processi

9.2. La gestione dei "come"

- 9.2.1. Processi assistenziali
- 9.2.2. Processi assistenziali integrati
- 9.2.3. Procedure
- 9.2.4. Procedure operative standard (PNT)
- 9.2.5. Protocolli
- 9.2.6. Linee guida di pratica clinica Metodo grade. Strumento AGREE
- 9.2.7. Vie cliniche
- 9.2.8. Guide per la cura

9.3. Il miglioramento dei processi

- 9.3.1. Il miglioramento dei processi. Il ciclo PDCA
- 9.3.2. Ingegneria dei processi
- 9.3.3. Altri metodi per i miglioramenti dei processi

Modulo 10. Gestione basata sulle competenze

10.1. Valutazione dell'impegno. Gestione basata sulle competenze

- 10.1.1. Definizione delle competenze
- 10.1.2. Procedura di valutazione dell'impegno. Implementazione
- 10.1.3. Feedback delle professioni per migliorare le proprie performance e l'autovalutazione
- 10.1.4. Progettazione di un itinerario educativo per lo sviluppo delle competenze

10.2. Metodi e tecniche

- 10.2.1. Il colloquio di valutazione: Istruzioni per chi deve valutare
- 10.2.2. Principali errori comuni e barriere nella valutazione
- 10.2.3. Il colloquio motivazionale
- 10.2.4. La piramide di Miller

Modulo 11. Sicurezza del paziente

11.1. Sicurezza del paziente. Sviluppi storici

- 11.1.1. Introduzione e definizioni: Antecedenti e situazione attuale
- 11.1.2. Studi base sulla sicurezza del paziente

11.2. Infezione nosocomiale

- 11.2.1. Definizione e classificazione: Evoluzione degli EPINE (Studi sulla Prevalenza delle Infezioni Nosocomiali in Spagna)
- 11.2.2. Reti e programmi di controllo dell'infezione ospedaliera
- 11.2.3. Asepsi, disinfezione e sterilizzazione

11.3. Prevenzione

- 11.3.1. Prevenzione e individuazione di eventi collaterali in assistenza sanitaria
- 11.3.2. FMEA: (Analisi dei modi e degli effetti dei guasti). Analisi causa/radice

11.4. Sistemi di notifica e registro

- 11.4.1. Sistemi di notifica e registro degli eventi avversi

11.5. Seconde e terze vittime

- 11.5.1. I professionisti sanitari davanti agli effetti collaterali
- 11.5.2. La traiettoria di recupero e l'appoggio emotivo
- 11.5.3. L'impatto nell'immagine corporativa

Modulo 12. Accredimento della qualità della salute

12.1. L'accreditamento sanitario

- 12.1.1. Peculiarità dell'accreditamento dei servizi sanitari
- 12.1.2. Il valore dell'accreditamento. Benefici sull'organizzazione e sui pazienti
- 12.1.3. L'accreditamento sanitario nei servizi clinici

12.2. Joint Commission International

- 12.2.1. Criteri e fasi del processo

12.3. Modello EFQM

- 12.3.1. Concetto di autovalutazione
- 12.3.2. I piani di miglioramento
- 12.3.3. Esempi di impianto del modello EFQM in un ospedale e in un'area sanitaria

12.4. Accredimento ISO

- 12.4.1. Definizione e criteri generali
- 12.4.2. Norma ISO 9001
- 12.4.3. Norma ISO 14001
- 12.4.4. Altri tipi di ISO rilevanti nel settore sanitario

Modulo 13. Gestione della leadership

13.1. Leadership della squadra

- 13.1.1. Teorie sulla natura e l'origine dell'autorità: concezione tradizionale o istituzionale. Concezione funzionale. Concezione comportamentista. Concezione integratrice
- 13.1.2. Autorità e potere: tipi di potere
- 13.1.3. Leadership: Componenti della leadership e tipi
- 13.1.4. Come creare un leader
- 13.1.5. Modelli di leadership nuovi: Coach situazionale e leader
- 13.1.6. Il termine Staff, schema gerarchico funzionale, vari tipi di Staff, concetti di linea e Staff, teorie, influenza delle culture nella leadership

13.2. Motivazione

- 13.2.1. Gli agenti motivanti: Motivazione intrinseca ed estrinseca
- 13.2.2. Differenze tra motivazione e soddisfazione, e le diverse teorie
- 13.2.3. Evidenza disponibile su come motivare i professionisti

13.3. La delega

- 13.3.1. Cosa significa delegare? Forme di delega modi di valutare la delega, compiti e funzioni non delegabili
- 13.3.2. Atteggiamenti personali di fronte alla delega. Linee guida per una delega efficace

13.4. Coaching direttivo

- 13.4.1. Il coaching: Tipi di coaching
- 13.4.2. Benefici in ambito organizzativo e applicazioni al settore sanitario. Esempi

Modulo 14. Cambiamento, processo decisionale e gestione del tempo

14.1. Processo decisionale

- 14.1.1. La decisione come processo organizzativo
- 14.1.2. Fasi del processo decisionale
- 14.1.3. Caratteristiche di una decisione

14.2. Processo decisionale

- 14.2.1. Processo decisionale centralizzato, individuale o di gruppo
- 14.2.2. Principio del fattore limitante. Efficacia ed efficienza nei costi del processo decisionale
- 14.2.3. Decisione della miglior soluzione. Priorità. Albero Decisionale

14.3. Gestione del tempo, dello stress e della felicità

- 14.3.1. Tecniche per la gestione del tempo, dell'agenda personale e della compatibilità con la vita privata
- 14.3.2. Tecniche di controllo dello stress e per favorire felicità personale e professionale

Modulo 15. La comunicazione interna nella gestione

15.1. La comunicazione

- 15.1.1. Comunicazione e informazione: Processo di comunicazione. Elementi della comunicazione. Requisiti per la comunicazione. Barriere di comunicazione
- 15.1.2. Forme e strumenti della comunicazione: Comunicazione verbale. Comunicazione non verbale. Comunicazione scritta

15.2. Le riunioni

- 15.2.1. Tecniche per realizzare riunioni di successo: La preparazione delle riunioni e la tipologia. Selezione dei partecipanti
- 15.2.2. Comitati e commissioni assistenziali e tecniche in ospedali, centri e aree sanitarie
- 15.2.3. La negoziazione: Tipi di strategie: assertiva. Strategia Win-Win

15.3. Gestione dei conflitti

- 15.3.1. Conflitti possibili nelle organizzazioni del settore sanitario. Strategie preventive
- 15.3.2. Gestione dei conflitti: Mediazione

Modulo 16. Creazione di una marca personale

- | | |
|---|--|
| <p>16.1. Il profilo pubblico</p> <ul style="list-style-type: none"> 16.1.1. Presentarci al mondo: La nostra impronta nel mondo digitale 16.1.2. Profilo professionale nelle reti sociali professionali 16.1.3. Reputazione digitale: Le referenze positive 16.1.4. La lettera di presentazione | <p>16.2. Il colloquio per il posto di direttore</p> <ul style="list-style-type: none"> 16.2.1. Come affrontare un colloquio 16.2.2. Messaggi del nostro corpo durante un colloquio: La cinesica |
|---|--|

Modulo 17. Comunicazione e marketing sanitari

- | | | | |
|--|--|---|---|
| <p>17.1. Marketing e social media</p> <ul style="list-style-type: none"> 17.1.1. Definizione di termine: Le dimensioni del marketing. Missione e cicli di marketing. Strumenti di marketing 17.1.2. Paziente, cliente, utente? Il marketing focalizzato agli utenti della sanità pubblica 17.1.3. Pianificazione del Marketing esterno in un centro privato 17.1.4. Il cliente interno. Piano di Marketing e comunicazione interna presso enti del settore sanitario 17.1.5. Gestione della presenza istituzionale nelle reti. Facebook 17.1.6. Uso aziendale di Twitter 17.1.7. Uso aziendale e a livello professionale di LinkedIn 17.1.8. Uso di altri social network: Instagram, Tumblr, ecc. | <p>17.2. La comunicazione nelle imprese</p> <ul style="list-style-type: none"> 17.2.1. Sistemi di comunicazione nelle organizzazioni: Intranet/internet 17.2.2. La comunicazione specifica nelle istituzioni sanitarie: Ospedali 17.2.3. Premi sanitari: Presentazione delle candidature 17.2.4. Organizzazione di Giornate, Congressi e altri eventi didattici 17.2.5. Gestione della comunicazione locale: stampa 17.2.6. Gestione della comunicazione locale: radio 17.2.7. Gestione della comunicazione locale: televisione 17.2.8. Gestione della comunicazione nazionale: stampa sanitaria specializzata 17.2.9. Conflitti esterni: Crisi informativa per cattive notizie e gestione | <p>17.3. Relazioni con agenti sociali, utenti e fornitori</p> <ul style="list-style-type: none"> 17.3.1. La comunicazione con la cittadinanza, associazioni di pazienti e di consumatori-utenti 17.3.2. La comunicazione con i dirigenti politici, i proprietari – azionisti e i fornitori 17.3.3. Collaborazione con l'industria farmaceutica 17.3.4. Internazionalizzazione del settore sanitario: Turismo sanitario | <p>17.4. Responsabilità Sociale Corporativa. Buona governance sanitaria</p> <ul style="list-style-type: none"> 17.4.1. La RSC nella sanità. Piani strategici della RSC nelle organizzazioni. Buona governance sanitaria: trasparenza dell'impresa pubblica e privata 17.4.2. Gestione ambientale ed efficacia energetica nelle istituzioni sanitarie 17.4.3. Cooperazione allo sviluppo tramite istituzioni sanitarie 17.4.4. Il lavoro in rete. Alleanze strategiche 17.4.5. Il portale del paziente: Promozione sanitaria e prevenzione della malattia tramite internet |
|--|--|---|---|

Modulo 18. Gestione dall'insegnamento alla ricerca

18.1. Metodologia di ricerca: epidemiologia e progettazione di studi di ricerca e distorsione

- 18.1.1. Epidemiologia ed epidemiologia clinica
- 18.1.2. Principali disegni di studio nella ricerca clinica
- 18.1.3. Qualità degli studi: affidabilità e validità. Bias

18.2. Fonti di informazioni e strategie di ricerca

- 18.2.1. Domande di ricerca clinica
- 18.2.2. Fonti di informazione
- 18.2.3. Dove e come cercare informazioni
- 18.2.4. Ricerca
- 18.2.5. Database

18.3. Lettura critica di articoli

- 18.3.1. Fasi della lettura critica
- 18.3.2. Strumenti per la lettura critica
- 18.3.3. Principali errori

18.4. Progetti di ricerca: risorse finanziarie. Sviluppo di prodotti e brevetti

- 18.4.1. Modello di ricerca biomedica spagnolo
- 18.4.2. Disegnare progetti di ricerca
- 18.4.3. Finanziamento della ricerca
- 18.4.4. Utilizzo dei risultati della ricerca

18.5. Comunicazione e divulgazione della ricerca

- 18.5.1. Relazione di ricerca
- 18.5.2. Scelta della rivista in cui pubblicare
- 18.5.3. Alcuni consigli di stile

Modulo 19. Leadership, Etica e Responsabilità Sociale delle Imprese

19.1. Globalizzazione e Governance

- 19.1.1. Governance e Corporate Governance
- 19.1.2. Fondamenti della Corporate Governance nelle imprese
- 19.1.3. Il Ruolo del Consiglio di Amministrazione nel quadro della Corporate Governance

19.2. *Cross Cultural Management*

- 19.2.1. Concetto di *Cross Cultural Management*
- 19.2.2. Contributi alla conoscenza delle culture nazionali
- 19.2.3. Gestione della Diversità

19.3. Etica d'impresa

- 19.3.1. Etica e Morale
- 19.3.2. Etica Aziendale
- 19.3.3. Leadership ed etica nelle imprese

19.4. Sostenibilità

- 19.4.1. Sostenibilità e sviluppo sostenibile
- 19.4.2. Agenda 2030
- 19.4.3. Le imprese sostenibili

19.5. Responsabilità sociale d'impresa

- 19.5.1. Dimensione internazionale della Responsabilità Sociale d'Impresa
- 19.5.2. Implementazione della Responsabilità Sociale d'Impresa
- 19.5.3. Impatto e misurazione della Responsabilità Sociale d'Impresa

19.6. Sistemi e strumenti di Gestione responsabile

- 19.6.1. RSC: Responsabilità sociale corporativa
- 19.6.2. Aspetti essenziali per implementare una strategia di gestione responsabile
- 19.6.3. Le fasi di implementazione di un sistema di gestione della responsabilità sociale d'impresa
- 19.6.4. Strumenti e standard della RSC

19.7. Multinazionali e diritti umani

- 19.7.1. Globalizzazione, imprese multinazionali e diritti umani
- 19.7.2. Imprese multinazionali di fronte al diritto internazionale
- 19.7.3. Strumenti giuridici per le multinazionali in materia di diritti umani

19.8. Ambiente legale e *Corporate Governance*

- 19.8.1. Regolamenti internazionali di importazione ed esportazione
- 19.8.2. Proprietà intellettuale e industriale
- 19.8.3. Diritto internazionale del lavoro

Modulo 20. Direzione Commerciale e Marketing Strategico

20.1. Direzione commerciale

- 20.1.1. Quadro concettuale della Direzione Commerciale
- 20.1.2. Strategia e pianificazione aziendale
- 20.1.3. Il ruolo dei direttori commerciali

20.2. Marketing online ed e-commerce

- 20.2.1. Obiettivi di Marketing digitale e e-commerce
- 20.2.2. Marketing digitale e media che utilizzi
- 20.2.3. E-commerce: Contesto generale
- 20.2.4. Categorie dell'e-commerce
- 20.2.5. Vantaggi e svantaggi dell'E-commerce rispetto al commercio tradizionale

20.3. Digital Marketing per rafforzare il marchio

- 20.3.1. Strategie online per migliorare la reputazione del tuo marchio
- 20.3.2. *Branded Content & Storytelling*

20.4. Digital Marketing per captare e fidelizzare clienti

- 20.4.1. Strategie di fidelizzazione e creazione di un vincolo mediante internet
- 20.4.2. *Visitor Relationship Management*
- 20.4.3. Ipersegmentazione

20.5. Gestione delle campagne digitali

- 20.5.1. Che cos'è una campagna pubblicitaria digitale?
- 20.5.2. Passi per lanciare una campagna di marketing online
- 20.5.3. Errori nelle campagne pubblicitarie digitali

20.6. Strategie di vendita

- 20.6.1. Strategie di vendita
- 20.6.2. Metodi di vendite

20.7. Comunicazione aziendale

- 20.7.1. Concetto
- 20.7.2. Importanza della comunicazione nell'organizzazione
- 20.7.3. Tipo della comunicazione nell'organizzazione
- 20.7.4. Funzioni della comunicazione nell'organizzazione
- 20.7.5. Elementi della comunicazione
- 20.7.6. Problemi di comunicazione
- 20.7.7. Scenari di comunicazione

20.8. Comunicazione e reputazione online

- 20.8.1. La reputazione online
- 20.8.2. Come misurare la reputazione digitale?
- 20.8.3. Strumenti di reputazione online
- 20.8.4. Rapporto sulla reputazione online
- 20.8.5. *Branding* online

Modulo 21. Management Direttivo

21.1. General Management

- 21.1.1. Concetto di *General Management*
- 21.1.2. L'azione del General Management
- 21.1.3. Il direttore generale e le sue funzioni
- 21.1.4. Trasformazione del lavoro della direzione

21.2. Il direttivo e le sue funzioni: La cultura organizzativa e i suoi approcci

- 21.2.1. Il direttivo e le sue funzioni: La cultura organizzativa e i suoi approcci

21.3. Direzione di operazioni

- 21.3.1. Importanza della direzione
- 21.3.2. La catena di valore
- 21.3.3. Gestione della qualità

21.4. Oratoria e preparazione dei portavoce

- 21.4.1. Comunicazione interpersonale
- 21.4.2. Capacità di comunicazione e influenza
- 21.4.3. Barriere nella comunicazione

21.5. Strumenti di comunicazioni personali e organizzative

- 21.5.1. Comunicazione interpersonale
- 21.5.2. Strumenti della comunicazione interpersonale
- 21.5.3. La comunicazione nelle imprese
- 21.5.4. Strumenti nelle imprese

21.6. Comunicazione in situazioni di crisi

- 21.6.1. Crisi
- 21.6.2. Fasi della crisi
- 21.6.3. Messaggi: contenuti e momenti

21.7. Preparazione di un piano di crisi

- 21.7.1. Analisi dei potenziali problemi
- 21.7.2. Pianificazione
- 21.7.3. Adeguatezza del personale

21.8. Intelligenza emotiva

- 21.8.1. Intelligenza emotiva e comunicazione
- 21.8.2. Assertività, empatia e ascolto attivo
- 21.8.3. Autostima e comunicazione emotiva

21.9. Leadership e gestione di team

- 21.9.1. Leadership e stile di leadership
- 21.9.2. Capacità e sfide del Leader
- 21.9.3. Gestione dei Processi di Cambiamento
- 21.9.4. Gestione di Team Multiculturali

07

Metodologia

Questo programma ti offre un modo differente di imparare. La nostra metodologia si sviluppa in una modalità di apprendimento ciclico: ***il Relearning***.

Questo sistema di insegnamento viene applicato nelle più prestigiose facoltà di medicina del mondo ed è considerato uno dei più efficaci da importanti pubblicazioni come il ***New England Journal of Medicine***.





“

Scopri il Relearning, un sistema che abbandona l'apprendimento lineare convenzionale, per guidarti attraverso dei sistemi di insegnamento ciclici: una modalità di apprendimento che ha dimostrato la sua enorme efficacia, soprattutto nelle materie che richiedono la memorizzazione”

La Business School di TECH utilizza il Caso di Studio per contestualizzare tutti i contenuti

Il nostro programma offre un metodo rivoluzionario per sviluppare le abilità e le conoscenze. Il nostro obiettivo è quello di rafforzare le competenze in un contesto mutevole, competitivo e altamente esigente.

“

Con TECH potrai sperimentare un modo di imparare che sta scuotendo le fondamenta delle università tradizionali in tutto il mondo”



Il nostro programma ti prepara ad affrontare sfide in ambienti incerti e a raggiungere il successo nel tuo business.



Il nostro programma ti prepara ad affrontare nuove sfide in ambienti incerti e a raggiungere il successo nella tua carriera.

Un metodo di apprendimento innovativo e differente

Questo programma di TECH consiste in un insegnamento intensivo, creato ex novo, che propone le sfide e le decisioni più impegnative in questo campo, sia a livello nazionale che internazionale. Grazie a questa metodologia, la crescita personale e professionale viene potenziata, effettuando un passo decisivo verso il successo. Il metodo casistico, la tecnica che sta alla base di questi contenuti, garantisce il rispetto della realtà economica, sociale e aziendale più attuali.

“

Imparerai, attraverso attività collaborative e casi reali, la risoluzione di situazioni complesse in ambienti aziendali reali”

Il metodo casistico è stato il sistema di apprendimento più usato nelle migliori business school del mondo da quando esistono. Sviluppato nel 1912 affinché gli studenti di Diritto non imparassero la legge solo sulla base del contenuto teorico, il metodo casistico consisteva nel presentare loro situazioni reali e complesse per prendere decisioni informate e giudizi di valore su come risolverle. Nel 1924 fu stabilito come metodo di insegnamento standard ad Harvard.

Cosa dovrebbe fare un professionista per affrontare una determinata situazione? Questa è la domanda con cui ci confrontiamo nel metodo casistico, un metodo di apprendimento orientato all'azione. Durante il programma, gli studenti si confronteranno con diversi casi di vita reale. Dovranno integrare tutte le loro conoscenze, effettuare ricerche, argomentare e difendere le proprie idee e decisioni.

Metodologia Relearning

TECH coniuga efficacemente la metodologia del Caso di Studio con un sistema di apprendimento 100% online basato sulla ripetizione, che combina diversi elementi didattici in ogni lezione.

Potenziamo il Caso di Studio con il miglior metodo di insegnamento 100% online: il Relearning.

Il nostro sistema online ti permetterà di organizzare il tuo tempo e il tuo ritmo di apprendimento, adattandolo ai tuoi impegni. Sarai in grado di accedere ai contenuti da qualsiasi dispositivo fisso o mobile con una connessione internet.

In TECH imparerai con una metodologia all'avanguardia progettata per formare i manager del futuro. Questo metodo, all'avanguardia della pedagogia mondiale, si chiama Relearning.

La nostra scuola di business è l'unica autorizzata a utilizzare questo metodo di successo. Nel 2019, siamo riusciti a migliorare il livello di soddisfazione generale dei nostri studenti (qualità dell'insegnamento, qualità dei materiali, struttura del corso, obiettivi...) rispetto agli indicatori della migliore università online.





Nel nostro programma, l'apprendimento non è un processo lineare, ma avviene in una spirale (impariamo, disimpariamo, dimentichiamo e re-impariamo). Di conseguenza, combiniamo ciascuno di questi elementi in modo concentrico. Con questa metodologia abbiamo formato oltre 650.000 laureati con un successo senza precedenti, in ambiti molto diversi come la biochimica, la genetica, la chirurgia, il diritto internazionale, le competenze manageriali, le scienze sportive, la filosofia, il diritto, l'ingegneria, il giornalismo, la storia, i mercati e gli strumenti finanziari. Tutto questo in un ambiente molto esigente, con un corpo di studenti universitari con un alto profilo socio-economico e un'età media di 43,5 anni.

Il Relearning ti permetterà di apprendere con meno sforzo e più performance, impegnandoti maggiormente nella tua specializzazione, sviluppando uno spirito critico, difendendo gli argomenti e contrastando le opinioni: un'equazione che punta direttamente al successo.

Dalle ultime evidenze scientifiche nel campo delle neuroscienze, non solo sappiamo come organizzare le informazioni, le idee, le immagini e i ricordi, ma sappiamo che il luogo e il contesto in cui abbiamo imparato qualcosa è fondamentale per la nostra capacità di ricordarlo e immagazzinarlo nell'ippocampo, per conservarlo nella nostra memoria a lungo termine.

In questo modo, e in quello che si chiama Neurocognitive Context-dependent E-learning, i diversi elementi del nostro programma sono collegati al contesto in cui il partecipante sviluppa la sua pratica professionale.

Questo programma offre i migliori materiali didattici, preparati appositamente per i professionisti:



Materiali di studio

Tutti i contenuti didattici sono creati appositamente per il corso dagli specialisti che lo impartiranno, per fare in modo che lo sviluppo didattico sia davvero specifico e concreto.

Questi contenuti sono poi applicati al formato audiovisivo che supporterà la modalità di lavoro online di TECH. Tutto questo, con le ultime tecniche che offrono componenti di alta qualità in ognuno dei materiali che vengono messi a disposizione dello studente.



Master class

Esistono evidenze scientifiche sull'utilità dell'osservazione di esperti terzi.

Imparare da un esperto rafforza la conoscenza e la memoria, costruisce la fiducia nelle nostre future decisioni difficili.



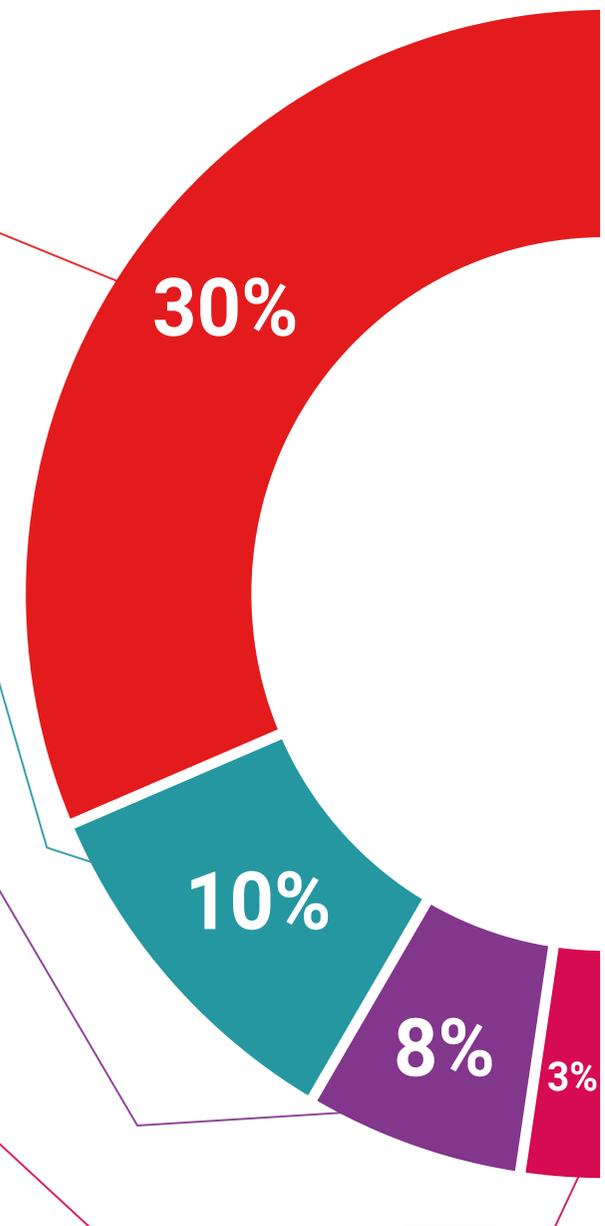
Stage di competenze manageriali

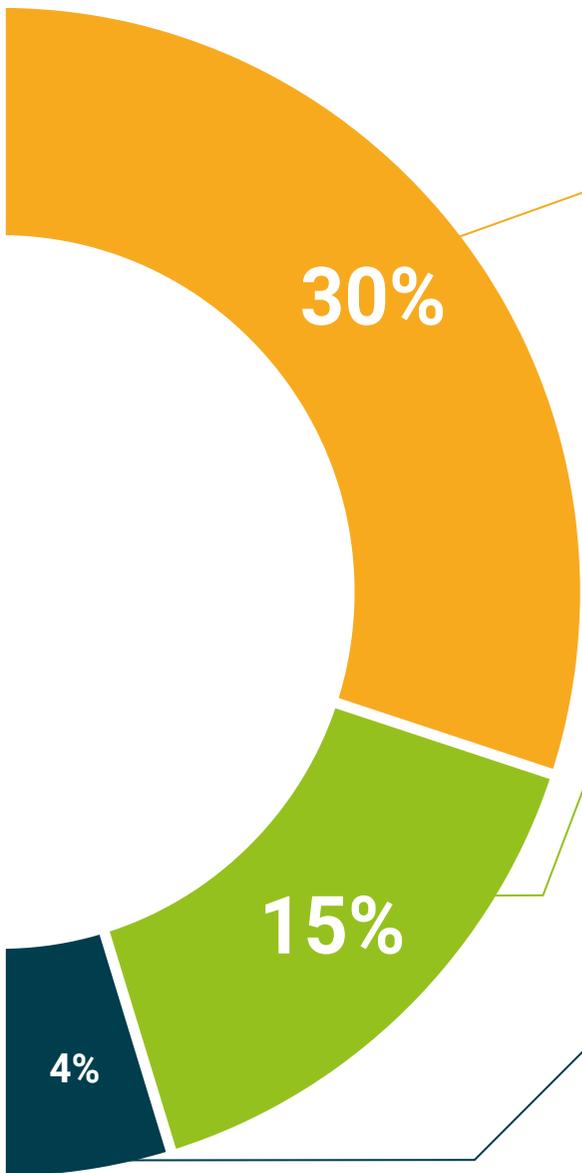
Svolgerai attività per sviluppare competenze manageriali specifiche in ogni area tematica. Pratiche e dinamiche per acquisire e sviluppare le competenze e le abilità che un senior manager deve sviluppare nel quadro della globalizzazione in cui viviamo.



Letture complementari

Articoli recenti, documenti di consenso e linee guida internazionali, tra gli altri. Nella biblioteca virtuale di TECH potrai accedere a tutto il materiale necessario per completare la tua specializzazione.





Casi di Studio

Completerai una selezione dei migliori casi di studio scelti appositamente per questo corso. Casi presentati, analizzati e tutorati dai migliori specialisti in senior management del panorama internazionale.



Riepiloghi interattivi

Il team di TECH presenta i contenuti in modo accattivante e dinamico in pillole multimediali che includono audio, video, immagini, diagrammi e mappe concettuali per consolidare la conoscenza.

Questo esclusivo sistema di specializzazione per la presentazione di contenuti multimediali è stato premiato da Microsoft come "Caso di successo in Europa".



Testing & Retesting

Valutiamo e rivalutiamo periodicamente le tue conoscenze durante tutto il programma con attività ed esercizi di valutazione e autovalutazione, affinché tu possa verificare come raggiungi progressivamente i tuoi obiettivi.



08

Profilo dei nostri studenti

Il nostro MBA in Direzione di Ospedali e Servizi Sanitari è un programma rivolto a studenti che vogliono trasformare la loro carriera professionale. La diversità dei partecipanti con diversi profili accademici e provenienti da diverse nazionalità costituisce l'approccio multidisciplinare di questo programma.





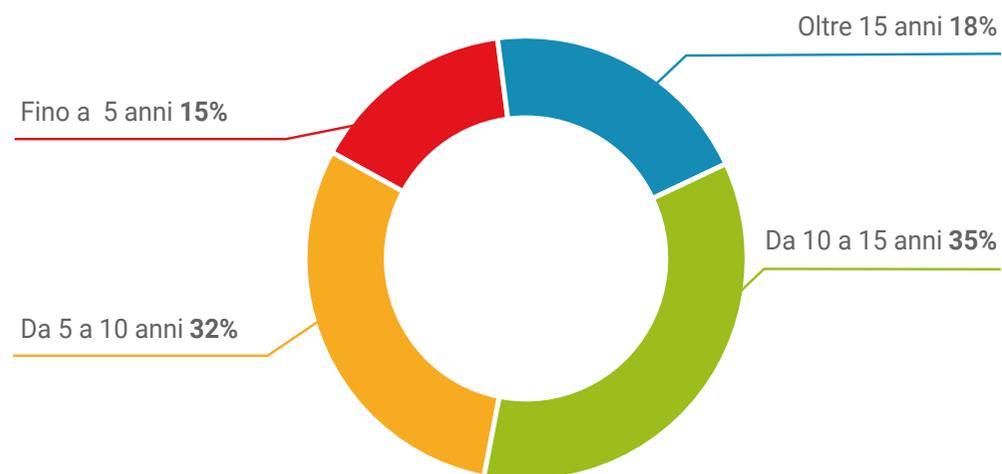
“

Il nostro programma è rivolto a professionisti con una carriera universitaria che desiderano acquisire una specializzazione di alto livello che consenta loro di migliorare nella loro professione”

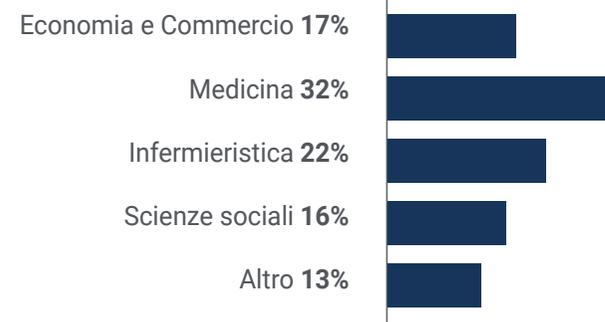
Età media

Da **35** e **45** anni

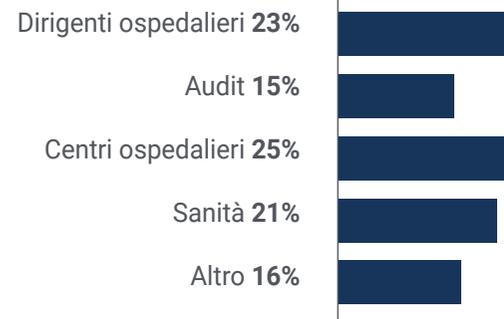
Anni di esperienza



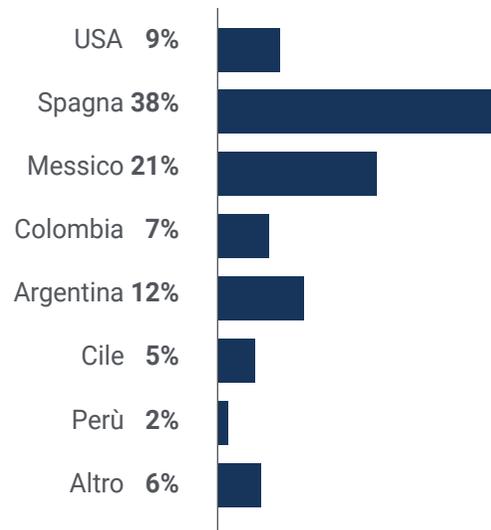
Educazione



Profilo accademico



Distribuzione geografica



Susana González

Manager ospedaliero

"Dopo aver compiuto questo percorso educativo, ho potuto aggiornarmi sulle principali novità della Direzione di Ospedali e Servizi Sanitari. In questo modo, ho raggiunto una formazione superiore grazie alla quale posso svolgere il mio lavoro professionale in modo più efficiente e adeguato alle esigenze e alle richieste del XXI secolo"

09

Direzione del corso

TECH ha selezionato un personale docente con competenze eccellenti nel campo del management finanziarie in ambito istituzioni sanitarie. Tutti loro, si distinguono per la loro vasta carriera e la completa padronanza degli strumenti applicabili nel settore della gestione. Così, lo studente che si iscrive a questo corso potrà godere di una varietà di risorse multimediali a sua disposizione per una preparazione di altissima qualità.



“

Cogli l'occasione di acquisire competenze avanzate con i migliori esperti in Direzione di Ospedali e Servizi Sanitari"

Direttrice Ospite Internazionale

La Dott.ssa Leslie K. Breitner es una **specialista di fama internazionale**, con un eccellente curriculum nei settori di **amministrazione aziendale, gestione non profit e assistenza sanitaria**. La sua carriera professionale e di ricerca si è concentrata sull'analisi dell'impatto delle iniziative che migliorano la qualità dei sistemi finanziari nelle organizzazioni sanitarie. A questo proposito, i suoi principali contributi sono legati **all'educazione** e alla **leadership**, collaborando con numerosi istituti pedagogici nella creazione di programmi di formazione per manager.

È inoltre coautrice dei famosi libri contabili *Essentials of Accounting, (10th Edition)* e *Essentials of Accounting Review*. In questi volumi, l'esperta riflette la sua vasta conoscenza della **gestione economica**, della **formazione del budget** e della **misurazione delle prestazioni negli ospedali**. Inoltre, molti degli studi e dei contributi che sono raccolti nelle sue diverse pubblicazioni sono stati sostenuti dal supporto agevolato del Dipartimento della Salute e dei Servizi Umani degli Stati Uniti.

Allo stesso modo, la Dottoressa Breitner è **laureata all'Università di Boston** e collabora come specialista presso la McGill University di Montreal, in Canada. In quest'ultimo centro **ha fondato il programma del Master Internazionale in Leadership Sanitaria** (IMHL per il suo acronimo in inglese) e ha ricoperto il ruolo di Co-direttrice accademica degli studi post-laurea in Gestione dell'Assistenza Sanitaria. Tiene inoltre frequenti conferenze presso l'Università di Harvard, Washington e Seton Hall.

L'esperienza professionale della Dottoressa Breitner è stata riconosciuta in numerose occasioni e ha ricevuto premi da importanti enti e istituzioni accademiche di tutto il mondo. Tra le altre distinzioni, detiene il **Premio Beekhuis** della Simmons College Graduate School of Management ed è membro onorario della sezione di Boston della Società Beta Gamma Sigma.



Dott.ssa Breitner, Leslie

- Direttrice di Programma della Facoltà di Gestione dell'Università McGill di Montreal (Canada)
- Specialista in Amministrazione Aziendale Ospedaliera
- Direttrice del Master Internazionale in Leadership Sanitaria
- Co-direttrice Accademica del Programma Post-laurea in Gestione dell'Assistenza Sanitaria
- Supervisore del programma di stage di ricerca per laureati Mitacs-Accelerazione
- Collaborazione con l'UNICEF nella Formazione sul Bilancio e l'Analisi Fiscale
- Dottorato in Business Administration (DBA) presso la Boston University Graduate School of Management
- Master of Business Administration (MBA) presso la Simmons College Graduate School of Management

“

Grazie a TECH potrai apprendere al fianco dei migliori professionisti del mondo”

Direttrice Ospite Internazionale

Con oltre 20 anni di esperienza nella progettazione e gestione di team globali per l'**acquisizione di talenti**, Jennifer Dove è un'esperta in **assunzioni** e **strategia tecnologica**. Nel corso della sua esperienza professionale ha ricoperto posizioni di leadership in diverse organizzazioni tecnologiche all'interno delle aziende Fortune 50, tra cui NBCUniversal e Comcast. La sua esperienza gli ha permesso di distinguersi in ambienti competitivi e ad alta crescita.

In qualità di **Vice Presidentessa per l'Acquisizione dei Talenti** presso **Mastercard**, è responsabile della supervisione della strategia e dell'esecuzione del processo di assunzione dei talenti, collaborare con i leader aziendali e i responsabili delle **Risorse Umane** per raggiungere gli obiettivi operativi e strategici di assunzione. In particolare, il suo obiettivo è **creare team diversificati, inclusivi** e ad **alte prestazioni** che promuovano l'innovazione e la crescita dei prodotti e dei servizi dell'azienda. Inoltre, è esperta nell'uso di strumenti per attrarre e trattenere i migliori professionisti da tutto il mondo. Inoltre, si occupa di **promuovere il marchio del datore** di lavoro e la proposta di valore di Mastercard attraverso pubblicazioni, eventi e social media.

Jennifer Dove ha dimostrato il suo impegno per lo sviluppo professionale continuo, Partecipare attivamente alle reti di professionisti delle risorse umane e contribuire all'inserimento di numerosi lavoratori in diverse aziende. Dopo aver conseguito la laurea in **Comunicazione Organizzativa** presso l'Università di Miami, ha ricoperto incarichi dirigenziali nella selezione del personale in aziende di diversi settori.

D'altra parte, è stata riconosciuta per la sua capacità di guidare le trasformazioni organizzative, **integrare le tecnologie** nei **processi di reclutamento** e sviluppare programmi di leadership che preparano le istituzioni per le sfide future. Ha anche implementato con successo programmi di **benessere sul lavoro** che hanno aumentato in modo significativo la soddisfazione e la fidelizzazione dei dipendenti.



Dott.ssa Dove, Jennifer

- ♦ Vice presidentessa per l'Acquisizione di Talenti alla Mastercard, New York, Stati Uniti
- ♦ Direttrice Acquisizione di Talenti in NBCUniversal, New York, Stati Uniti
- ♦ Responsabile della Selezione del Personale Comcast
- ♦ Direttrice del Reclutamento presso Rite Hire Advisory
- ♦ Vice Presidentessa Esecutiva della Divisione Vendite di Ardor NY Real Estate
- ♦ Direttrice del Personale presso Valerie August & Associates
- ♦ Responsabile dei Conti presso BNC
- ♦ Responsabile dei Conti presso Vault
- ♦ Laurea in Comunicazione Organizzativa presso l'Università di Miami

“

TECH ha un gruppo distinto e specializzato di Direttori Ospiti Internazionali, con importanti ruoli di leadership nelle aziende più all'avanguardia del mercato globale”

Direttore Ospite Internazionale

Leader tecnologico con decenni di esperienza nelle principali multinazionali tecnologiche, Rick Gauthier si è sviluppato in modo prominente nel campo dei servizi cloud e del miglioramento dei processi end-to-end. È stato riconosciuto come un leader e responsabile di team con grande efficienza, mostrando un talento naturale per garantire un alto livello di impegno tra i suoi dipendenti.

Possiede doti innate nella strategia e nell'innovazione esecutiva, sviluppando nuove idee e supportando il suo successo con dati di qualità. Il suo percorso in Amazon gli ha permesso di gestire e integrare i servizi IT della società negli Stati Uniti. In Microsoft ha guidato un team di 104 persone, incaricati di fornire l'infrastruttura informatica a livello aziendale e supportare i dipartimenti di ingegneria dei prodotti in tutta l'azienda.

Questa esperienza gli ha permesso di distinguersi come un manager ad alto impatto, con notevoli capacità per aumentare l'efficienza, la produttività e la soddisfazione generale del cliente.



Dott. Gauthier, Rick

- Direttore Regionale di IT in Amazon, Seattle, Stati Uniti
- Responsabile dei programmi senior in Amazon
- Vicepresidente di Wimmer Solutions
- Direttore senior dei servizi di ingegneria produttiva in Microsoft
- Laureato in Sicurezza Informatica presso la Western Governors University
- Certificato Tecnico in *Commercial Diving* per Divers Institute of Technology
- Studi Ambientali presso l'Evergreen State College

“

Cogli l'occasione per conoscere gli ultimi sviluppi in questa materia e applicarli alla tua pratica quotidiana”

Direttore Ospite Internazionale

Romi Arman è un esperto internazionale di fama con oltre due decenni di esperienza in **Digital Transformation, Marketing, Strategia e Consulenza**. In questo lungo percorso ha assunto diversi rischi ed è un sostenitore costante dell'**innovazione** e del **cambiamento** nella congiuntura aziendale. Con questa esperienza, ha collaborato con amministratori delegati e organizzazioni aziendali di tutto il mondo, spingendoli a mettere da parte i modelli di business tradizionali. Ha contribuito a rendere aziende come la Shell Energy leader nel mercato, focalizzate sui clienti e sul mondo digitale.

Le strategie ideate da Arman hanno un impatto latente, poiché hanno permesso a diverse aziende di **migliorare le esperienze dei consumatori, del personale e degli azionisti**. Il successo di questo esperto è misurabile attraverso metriche tangibili come **CSAT, l'impegno dei dipendenti** presso le istituzioni in cui ha esercitato e la crescita dell'**indicatore finanziario EBITDA** in ciascuna di esse.

Inoltre, nel suo percorso professionale ha nutrito e **guidato team ad alte prestazioni che hanno anche ricevuto riconoscimenti per il loro potenziale di trasformazione**. Con Shell, in particolare, il dirigente si è sempre proposto di superare tre sfide: soddisfare le complesse richieste di **decarbonizzazione** dei clienti, **sostenere una "decarbonizzazione redditizia"** e **rivedere un panorama frammentato di dati, digitali e tecnologici**. Così, i loro sforzi hanno evidenziato che per raggiungere un successo sostenibile è fondamentale partire dalle esigenze dei consumatori e gettare le basi della trasformazione di processi, dati, tecnologia e cultura.

Inoltre, il dirigente si distingue per la sua padronanza delle **applicazioni aziendali dell'Intelligenza Artificiale**, argomento in cui ha conseguito un master presso la Business School di Londra. Allo stesso tempo, ha accumulato esperienze in **IoT e Salesforce**.



Dott. Arman, Romi

- Direttore della Trasformazione Digitale (CDO) presso la Corporation Shell Energy, Londra, Regno Unito
- Direttore Globale di E-commerce e Assistenza Clienti Alla Shell Energy Corporation
- Responsabile Nazionale dei Conti Chiave (produttori di apparecchiature originali e rivenditori di automobili) per Shell a Kuala Lumpur, Malesia
- Consulente Senior di Gestione (settore dei servizi finanziari) per Accenture da Singapore
- Laurea presso l'Università di Leeds
- Post-Laurea in Applicazioni Aziendali IA per Dirigenti della Business School di Londra
- Certificazione Professionale in Esperienza del cliente CCXP
- Corso di Trasformazione Digitale per Dirigenti IMD

“

Vuoi aggiornare le tue conoscenze con la massima qualità educativa? TECH ti offre i contenuti più aggiornati del mercato accademico, progettati da autentici esperti di fama internazionale”

Direttore Ospite Internazionale

Manuel Arens è un esperto nella gestione dei dati e leader di un team altamente qualificato. Infatti, Arens è il responsabile globale degli acquisti nella divisione di Google per le infrastrutture tecniche e i data center, la sua carriera professionale si è svolta in un'azienda dove ha svolto la maggior parte della sua attività. Con sede a Mountain View, in California, ha fornito soluzioni per le sfide operazioni del gigante tecnologico, come l'integrità dei dati di riferimento, gli aggiornamenti dati dei fornitori e la loro prioritizzazione. Ha guidato la pianificazione della supply chain del data center e la valutazione dei rischi del fornitore, generando miglioramenti nel processo e la gestione dei flussi di lavoro che hanno portato a risparmi significativi sui costi.

Con oltre un decennio di lavoro fornendo soluzioni digitali e leadership per le aziende in vari settori, ha una vasta esperienza in tutti gli aspetti della fornitura di soluzioni strategiche, tra cui **Marketing, analisi dei media, misurazione e attribuzione**. Ha ricevuto diversi riconoscimenti per il suo lavoro, tra cui il **Premio per la leadership BIM**, il **Leadership Search Award**, **Premio per il programma di generazione di lead all'esportazione** e **Best Sales Model EMEA**.

Inoltre, Arens ha lavorato come **Sales Manager** a Dublino, in Irlanda. In questa posizione, ha costruito un team di 4-14 membri in tre anni e ha guidato il team di vendita per ottenere risultati e collaborare bene tra loro e con team interfunzionali. Ha anche lavorato come **Analista Senior** di settore ad Amburgo, in Germania, creando storylines per oltre 150 clienti utilizzando strumenti interni e di terze parti a supporto dell'analisi. Ha sviluppato e redatto rapporti approfonditi per dimostrare la sua padronanza dell'argomento, compresa la comprensione dei **fattori macroeconomici e politici/normativi** che influenzano l'adozione e la diffusione della tecnologia.

Ha anche guidato team in aziende come **Eaton, Airbus e Siemens**, dove ha acquisito una preziosa esperienza nella gestione dei clienti e della supply chain. Sottolinea in particolare il suo impegno a superare continuamente le aspettative **costruendo relazioni preziose con i clienti** e lavorando senza problemi con persone a tutti i livelli di un'organizzazione, **compresi gli stakeholder, la gestione**, i membri del team e i clienti. Il suo approccio basato sui dati e la sua capacità di sviluppare soluzioni innovative e scalabili per le sfide del settore lo hanno reso un leader nel suo campo.



Dott. Arens, Manuel

- Responsabile degli Acquisti Globali in Google, Mountain View, USA
- Senior Analyst e Technology B2B presso Google, Stati Uniti
- Direttore delle Vendite presso Google, Irlanda
- Analista Industriale Senior presso Google, Germania
- Account Manager presso Google, Irlanda
- Accounts Payable in Eaton, Reino Unido
- Responsabile della Catena di Somministro in Airbus, Germania

“

Scegli TECH! Potrai accedere ai migliori materiali didattici, all'avanguardia tecnologica ed educativa, implementati da rinomati specialisti di fama internazionale nel settore"

Direttore Ospite Internazionale

Andrea La Sala è un esperto dirigente del Marketing i cui progetti hanno avuto un impatto significativo sull'ambiente della Moda. Nel corso della sua carriera di successo ha svolto diversi compiti relativi a **Prodotti, Merchandising e Comunicazione**. Tutto questo, legato a marchi di prestigio come **Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein**, ecc.

I risultati di questo leader internazionale di **alto profilo internazionale** sono stati legati alla sua comprovata capacità di **sintetizzare le informazioni** in quadri chiari e di attuare **azioni concrete** allineate a specifici **obiettivi aziendali**. Inoltre, è riconosciuto per la sua **proattività e adattamento ad un ritmo accelerato** di lavoro. A tutto questo, un esperto aggiunge una **forte consapevolezza commerciale, visione del mercato** e una vera **passione per i prodotti**.

In qualità di **Global Brand and Merchandising Director** presso **Giorgio Armani**, ha supervisionato diverse **strategie di marketing** per **abbigliamento e accessori**. Inoltre, le loro tattiche sono state focalizzate nel settore della **vendita al dettaglio** e delle **esigenze e del comportamento dei consumatori**. Da questo in qualità di responsabile della commercializzazione dei prodotti nei diversi mercati, ha lavorato come **team leader** nei **reparti di Design, Comunicazione e Vendite**.

In aziende come **Calvin Klein** o il **Gruppo Coin**, ha inoltre avviato progetti per promuovere la **struttura, lo sviluppo e la commercializzazione di diverse collezioni**. A sua volta, è stato incaricato di **creare calendari efficaci** per le **campagne** di acquisto e vendita. Ha inoltre avuto sotto la sua direzione i **termini, costi, processi e tempi di consegna** di diverse operazioni.

Queste esperienze hanno reso Andrea La Sala uno dei **leader aziendali** più importanti e qualificati nel settore della **Moda e del Lusso**. Un'elevata capacità manageriale con la quale è riuscito a implementare in modo efficace il **posizionamento positivo di diversi marchi** e ridefinire i suoi indicatori chiave di prestazione (KPI).



Dott. La Sala, Andrea

- Direttore Globale del Marchio e Merchandising Armani Exchange presso Giorgio Armani, Milano, Italia
- Direttore del Merchandising di Calvin Klein
- Responsabile del marchio presso il Gruppo Coin
- Brand Manager in Dolce&Gabbana
- Direttore del marchio presso Sergio Tacchini S.p.A.
- Analista di Mercato presso Fastweb
- Laurea in Economia e Commercio presso l'Università di Buenos Aires del Piemonte Orientale

“

I professionisti più qualificati ed esperti a livello internazionale ti aspettano al TECH per offrirti un insegnamento di primo livello, aggiornato e basato sulle ultime prove scientifiche. Cosa aspetti ad iscriverti?"

Direttore Ospite Internazionale

Mick Gram è sinonimo di innovazione ed eccellenza nel campo della **Business Intelligence** a livello internazionale. La sua carriera di successo è legata a posizioni di leadership in multinazionali come **Walmart** e **Red Bull**. Inoltre, questo esperto è noto per la sua visione nell'**identificare le tecnologie emergenti** che, a lungo termine, hanno un impatto duraturo sull'ambiente aziendale.

D'altra parte, l'esecutivo è considerato un **pioniere** nell'uso di **tecniche di visualizzazione dei dati** che semplificano set complessi, rendendoli accessibili e facilitanti nel processo decisionale. Questa abilità divenne il pilastro del suo profilo professionale, rendendolo un bene desiderabile per molte organizzazioni che puntavano a **raccogliere informazioni** e **generare azioni** concrete da loro.

Uno dei suoi progetti più importanti degli ultimi anni è stato la **piattaforma Walmart Data Cafe**, la più grande del suo genere al mondo che è ancorata al cloud per l'**analisi di Big Data**. Ha inoltre ricoperto la carica di **Direttore della Business Intelligence** in **Red Bull**, occupandosi di aree quali **vendite, distribuzione, marketing e supply chain operations**. Il suo team è stato recentemente riconosciuto per la sua costante innovazione nell'utilizzo della nuova API di Walmart Luminare per gli insight di Buyer e Channel.

Per quanto riguarda la sua formazione, il manager ha diversi master e studi post-laurea presso prestigiosi centri come l'**Università di Berkeley**, negli Stati Uniti, e l'**Università di Copenaghen**, in Danimarca. Attraverso questo aggiornamento continuo, l'esperto ha raggiunto competenze all'avanguardia. In questo modo, è diventato un **leader nato della nuova economia mondiale**, incentrata sull'impulso dei dati e sulle loro infinite possibilità.



Dott. Gram, Mick

- Direttore di *Business Intelligence* e analisi in Red Bull, Los Angeles, Stati Uniti
- Architetto di soluzioni di *Business Intelligence* per Walmart Data Cafe
- Consulente indipendente di *Business Intelligence* e *Data Science*
- Direttore di *Business Intelligence* presso Capgemini
- Analista Capo in Nordea
- Consulente Capo di *Business Intelligence* per SAS
- Executive Education in IA e Machine Learning in UC Berkeley College of Engineering
- MBA Executive in e-commerce presso l'Università di Copenaghen
- Laurea e Master in Matematica e Statistica presso l'Università di Copenaghen



Studia nella migliore università Online del mondo secondo Forbes! In questo MBA avrai accesso a una vasta libreria di risorse multimediali, elaborate da docenti riconosciuti di rilevanza internazionale"

Direttore Ospite Internazionale

Scott Stevenson è un illustre esperto del settore del **Marketing Digitale** che, per oltre 19 anni, è stato associato a una delle più potenti aziende del settore dell'intrattenimento, **Warner Bros. Discovery**. In questo ruolo, è stato determinante nella **supervisione della logistica** e dei flussi di lavoro creativi su diverse piattaforme digitali, tra cui social media, ricerca, display e media lineari.

La sua leadership è stata cruciale nel guidare le **strategie di produzione dei media a pagamento**, che hanno portato a un netto **miglioramento** dei tassi di conversione **dell'azienda**. Allo stesso tempo, ha assunto altri ruoli, come quello di Direttore dei Servizi di Marketing e di Responsabile del Traffico presso la stessa multinazionale durante il suo precedente mandato dirigenziale.

Stevenson si è occupato anche della distribuzione globale di videogiochi e di **campagne immobiliari digitali**. È stato anche responsabile dell'introduzione di **strategie operative relative alla creazione, alla finalizzazione e alla consegna di contenuti audio e immagini per spot televisivi e trailer**.

D'altra parte, l'esperto ha una laurea in Telecomunicazioni dall'Università della Florida e un Master in Scrittura Creativa dalla University of California, che dimostra le sue abilità nella **comunicazione** e nella **narrazione**. Inoltre, ha partecipato alla **School of Professional Development dell'Università di Harvard** a programmi all'avanguardia sull'uso dell' **Intelligenza Artificiale nel business**. Così, il suo profilo professionale si erge come uno dei più importanti nel campo del **Marketing** e dei **Media Digitali**.



Dott. Stevenson, Scott

- Direttore del Marketing Digitale di Warner Bros. Discovery Discovery, Burbank, Stati Uniti
- Responsabile del Traffico della Warner Bros. Entertainment
- Master in Scrittura Creativa presso l'Università della California
- Laurea in Telecomunicazioni presso l'Università della Florida

“

Raggiungi i tuoi obiettivi accademici e professionali con gli esperti più qualificati del mondo! I docenti di questo MBA ti guideranno attraverso l'intero processo di apprendistato"

Direttore Ospite Internazionale

Il Dottor Eric Nyquist è un importante professionista nel campo dello sport internazionale, che ha costruito una carriera impressionante, distinguendosi per la sua **leadership strategica** e la sua capacità di promuovere il cambiamento e l'**innovazione** nelle **organizzazioni sportive** di primo livello.

Infatti, ha ricoperto ruoli di alto livello, come quello di **Direttore delle Comunicazioni e dell'Impatto** alla **NASCAR**, con sede in **Florida, Stati Uniti**. Con molti anni di esperienza alle spalle in questa entità, il Dottor Nyquist ha anche ricoperto diverse posizioni di leadership, tra cui **Vicepresidente Senior dello Sviluppo Strategico** e **Direttore Generale degli Affari Commerciali**, gestendo più di una dozzina di discipline che vanno dallo **sviluppo strategico** al **Marketing dell'intrattenimento**.

Inoltre, Nyquist ha lasciato un segno significativo nei **principali franchising sportivi** di Chicago. In qualità di **Vicepresidente Esecutivo** del franchising dei **Chicago Bulls** e dei **Chicago White Sox**, ha dimostrato la sua capacità di promuovere il **successo aziendale e strategico** nel mondo dello **sport professionale**.

Infine, va notato che ha iniziato la sua **carriera sportiva** mentre lavorava a **New York** come **analista strategico principale** per **Roger Goodell** nella **National Football League (NFL)** e, in precedenza, come **stagista legale** nella **Federalcio** degli Stati Uniti.



Dott. Nyquist, Eric

- Direttore delle Comunicazioni e dell'Impatto alla NASCAR, Florida, Stati Uniti
- Vicepresidente Senior dello Sviluppo Strategico alla NASCAR
- Vicepresidente della Pianificazione Strategica alla NASCAR
- Direttore Generale degli Affari Commerciali alla NASCAR
- Vicepresidente Esecutivo del Franchising Chicago White Sox
- Vicepresidente Esecutivo del Franchising Chicago Bulls
- Responsabile della Pianificazione Aziendale presso la National Football League (NFL)
- Affari Commerciali/Stagista Legale presso la Federcalcio degli Stati Uniti
- Dottorato in Giurisprudenza all'Università di Chicago
- Master in Business Administration-MBA presso la Booth School of Business presso l'Università di Chicago
- Laurea in Economia Internazionale presso Carleton College

“

Grazie a questo titolo universitario, 100% online, potrai conciliare lo studio con i tuoi impegni quotidiani, insieme ai maggiori esperti internazionali nel campo che ti interessa. Iscriviti subito!”

10

Impatto sulla tua carriera

Siamo consapevoli che realizzare un programma di queste caratteristiche è un importante investimento finanziario, professionale e naturalmente, personale. L'obiettivo finale di questo grande sforzo deve essere la crescita professionale. Per questo, TECH mette a disposizione tutti i suoi sforzi e gli strumenti per permetterti di acquisire le competenze e le abilità necessarie che ti permetteranno di realizzare quel cambiamento e diventare un direttore ospedaliero con un pensiero critico e imparziale.



“

In TECH ti aiutiamo a dare un cambiamento positivo nella tua carriera grazie alla qualità del nostro programma”

I professionisti devono continuare a specializzarsi nel corso della loro carriera per mantenere aggiornate le loro conoscenze e tenersi al passo con tutti gli ultimi sviluppi del settore.

Sei pronto a dare una svolta? Un eccellente miglioramento professionale ti aspetta

L'MBA in Direzione di Ospedali e Servizi Sanitari, offerto da TECH Università Tecnologica, è un programma intensivo che prepara gli studenti ad affrontare sfide e decisioni a livello nazionale e internazionale. Il suo obiettivo principale è quello di promuovere la tua crescita personale e professionale. Aiutarti a raggiungere il successo.

Se vuoi migliorarti, ottenere un cambiamento positivo a livello professionale e confrontarti con i migliori, questo è il posto che fa per te.

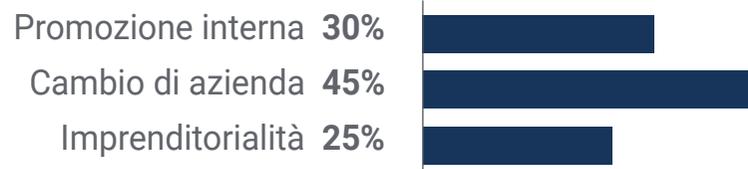
Ottieni la specializzazione di cui hai bisogno per dare una svolta alla tua carriera.

Creare un cambiamento positivo

Momento del cambiamento



Tipo di cambiamento



Miglioramento salariale

La realizzazione di questo programma prevede per i nostri studenti un incremento salariale superiore al **25%**



11

Benefici per la tua azienda

L'MBA in Direzione di Ospedali e Servizi Sanitari contribuisce ad elevare il talento dell'organizzazione al suo massimo potenziale attraverso la specializzazione di leader di alto livello. In questo modo, acquisirai una formazione che non solo sarà un plus di qualità per il tuo curriculum, ma sarà anche un valore aggiunto per l'organizzazione in cui lavori. Ma, inoltre, partecipare a questo programma sarà un'opportunità unica per accedere ad una rete di contatti potente in cui trovare futuri partner professionali, clienti o fornitori.





“

Il nostro programma di formazione ti darà le chiavi per dare un contributo più preciso durante il tuo lavoro quotidiano"

Sviluppare e mantenere il talento nelle aziende è il miglior investimento a lungo termine.

01

Crescita del talento e del capitale intellettuale

Il professionista apporterà all'azienda nuovi concetti, strategie e prospettive che possono portare cambiamenti significativi nell'organizzazione.

02

Trattenere i manager ad alto potenziale ed evitare la fuga di cervelli

Questo programma rafforza il legame tra l'azienda e il professionista e apre nuove vie di crescita professionale all'interno dell'azienda stessa.

03

Creare agenti di cambiamento

Sarai in grado di prendere decisioni in tempi di incertezza e di crisi, aiutando l'organizzazione a superare gli ostacoli.

04

Incremento delle possibilità di espansione internazionale

Grazie a questo programma, l'azienda entrerà in contatto con i principali mercati dell'economia mondiale.



05

Sviluppo di progetti propri

Il professionista può lavorare su un progetto esistente o sviluppare nuovi progetti nell'ambito di R&S o del Business Development della sua azienda.

06

Aumento della competitività

Questo programma fornirà ai rispettivi professionisti le competenze per affrontare nuove sfide e far crescere l'organizzazione.

12 Titolo

L'MBA in Direzione di Ospedali e Servizi Sanitari garantisce, oltre alla preparazione più rigorosa e aggiornata, il conseguimento di una qualifica di Master Privato rilasciata da TECH Università Tecnologica.



“

Porta a termine questo programma e ricevi la tua qualifica universitaria senza spostamenti o fastidiose formalità”

Questo **MBA in Direzione di Ospedali e Servizi Sanitari** possiede il programma più completo e aggiornato del mercato.

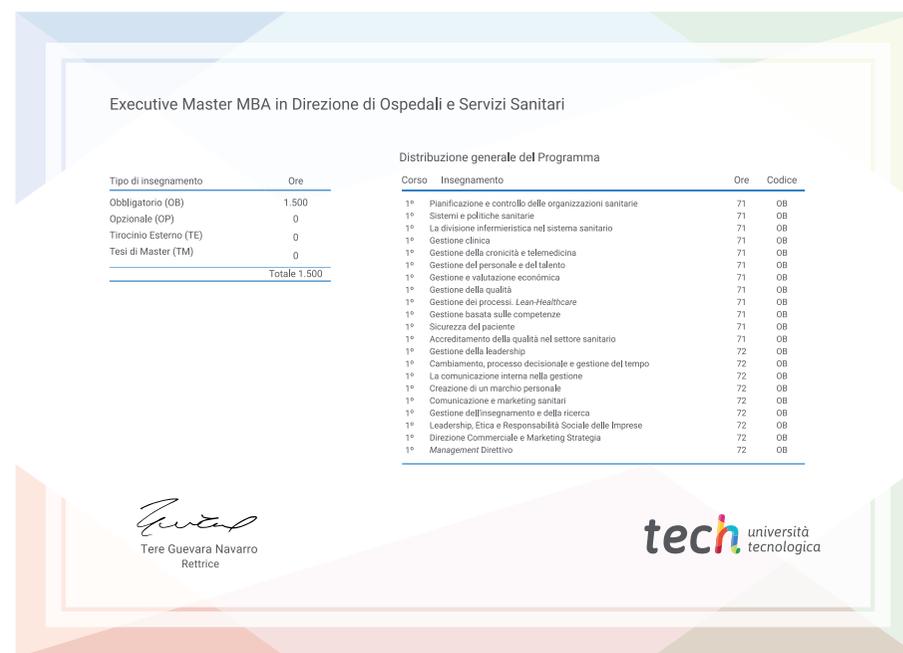
Dopo aver superato la valutazione, lo studente riceverà mediante lettera certificata* con ricevuta di ritorno, la sua corrispondente qualifica di **Executive Master** rilasciata da TECH Università Tecnologica.

Il titolo rilasciato da **TECH Università Tecnologica** esprime la qualifica ottenuta nel Executive Master, e riunisce tutti i requisiti comunemente richiesti da borse di lavoro, concorsi e commissioni di valutazione di carriere professionali.

Titolo: **Executive Master MBA in Direzione di Ospedali e Servizi Sanitari**

Modalità: **online**

Durata: **12 mesi**



*Apostille dell'Aia. Se lo studente dovesse richiedere che il suo diploma cartaceo sia provvisto di Apostille dell'Aia, TECH EDUCATION effettuerà le gestioni opportune per ottenerla pagando un costo aggiuntivo.



Executive Master MBA in Direzione di Ospedali e Servizi Sanitari

- » Modalità: **online**
- » Durata: **12 mesi**
- » Titolo: **TECH Università Tecnologica**
- » Orario: **a scelta**
- » Esami: **online**

Executive Master

MBA in Direzione di Ospedali e Servizi Sanitari