

ماجستير متقدم
MBA إدارة وتوجيه عيادات طب الأسنان



الجامعة
التكنولوجية
tech

ماجستير متقدم MBA إدارة وتوجيه عيادات طب الأسنان

« طريقة التدريس: أونلاين

« مدة الدراسة: سنتين

« المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرك الخاصة

« الامتحانات: أونلاين

رابط الدخول إلى الموقع الإلكتروني: www.techtute.com/ae/dentistry/advanced-master-degree/advanced-master-degree-mba-dental-clinic-management-administration

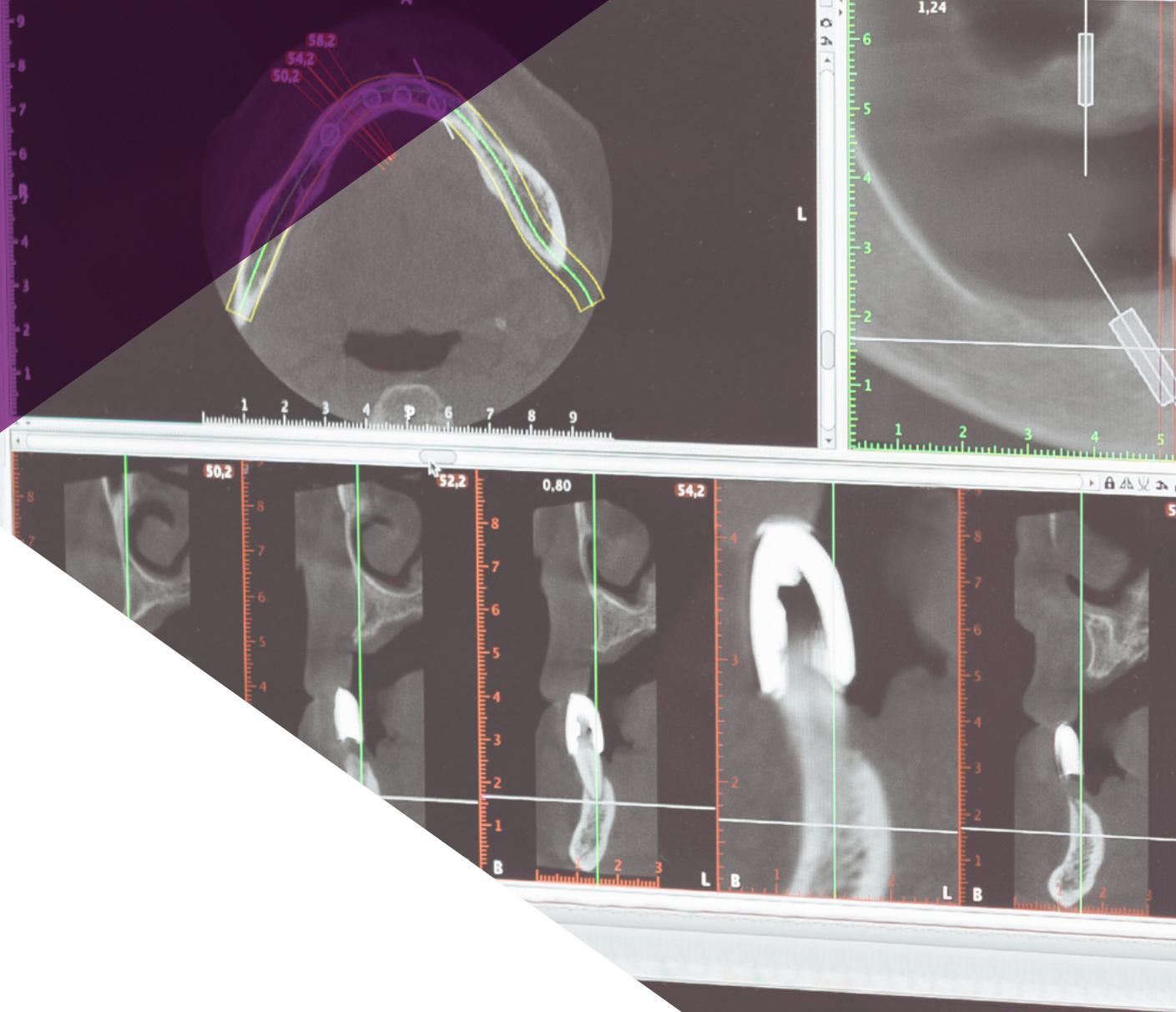
الفهرس

01	المقدمة	صفحة 4
02	الأهداف	صفحة 8
03	الكفاءات	صفحة 12
04	هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية	صفحة 16
05	الهيكل والمحتوى	صفحة 20
06	المنهجية	صفحة 34
07	المؤهل العلمي	صفحة 42

المقدمة

إن نجاح الأعمال، بغض النظر عن القطاع الذي تنتمي إليه، يمثل تحدياً كبيراً. في مجال طب الأسنان، تكون المنافسة أكبر كل يوم، لذلك من الضروري تعزيز إدارة الأعمال. مع هذا البرنامج نريد أن نقدم لك فرصة أن تتدرب في جميع المجالات المتعلقة بإدارة عيادات الأسنان: الموارد البشرية، التسويق، الجودة، إدارة الوقت، التخطيط والاستراتيجية، المحاسبة والتكاليف، وما إلى ذلك، من أجل ضمان استمرارية شركتك.





يجب أن يكون لدى أطباء الأسنان الذين يرغبون في فتح عيادات الأسنان الخاصة بهم
معرفة واسعة في إدارة الأعمال، من أجل تحقيق نجاح أعمالهم



يحتوي هذا الماجستير المتقدم في MBA إدارة وتوجيه عيادات طب الأسنان على البرنامج العلمي الأكثر اكتمالاً و حداثةً في السوق. ومن أبرز ميزاته:

- ◆ أحدث التقنيات في برامج التدريس عبر الإنترنت أون لاین
- ◆ نظام تعليم مرئي مكثف، مدعوم بمحتوى رسومي وتخطيطي يسهل استيعابها وفهمها
- ◆ تطوير الحالات العملية المقدمة من قبل الخبراء النشطين
- ◆ أحدث أنظمة الفيديو التفاعلي
- ◆ تدريس مدعوم بالتطبيق عن بعد
- ◆ أنظمة تحديث وإعادة تدوير دائمة
- ◆ التعلم الذاتي التنظيم الذي يسمح لك بالتوافق التام مع المهن الأخرى
- ◆ تمارين التقييم الذاتي العملي والتحقق من التعلم
- ◆ مجموعات الدعم والتأزر التربوي: أسئلة للخبر ومنتديات المناقشة والمعرفة
- ◆ التواصل مع المعلم وأعمال التفكير الفردي
- ◆ توفر الوصول إلى المحتوى من أي جهاز ثابت أو محمول متصل إلى الإنترنت
- ◆ تتوفر بنوك التوثيق التكميلية بشكل دائم، حتى بعد الانتهاء من هذا التدريب

أدى العدد المتزايد من أطباء الأسنان إلى ظهور العديد من عيادات الأسنان، مما جعل قطاع طب الأسنان السريري أحد أكثر الأسواق تنافسية الموجودة حالياً. في هذا السياق، من الضروري أن يقوم المحترفون في هذا المجال بتحديث معلوماتهم حول اتجاه وإدارة هذا النوع من الأعمال، ويجب أن يكرسوا أنفسهم لتعلم معرفة إدارة الأعمال وإدارة الفريق التي تضمن نجاح شركتهم.

وهو أنه في نهاية دراستهم الجامعية، سيكون قد اكتسب أطباء الأسنان المهارات والكفاءات اللازمة لتشخيص وعلاج أمراض الفم المختلفة، بالإضافة إلى تقديم المشورة لعملائهم بشأن صحة الفم المناسبة. ومع ذلك، فإن دراسات إدارة الأعمال محدودة للغاية في كليات طب الأسنان.

لهذا السبب، صممت TECH هذا الماجستير المتقدم الذي يجمع بين أفضل ما في ماجستير إدارة الأعمال مع أحدث المعلومات وأكثرها صلة في هذا القطاع. بهذه الطريقة، سيتبنى المهنيون نوعاً جديداً من المهارات التي ستقودهم إلى نجاح أعمال عيادات الأسنان الخاصة بهم.

خلال دراسة هذا المؤهل العلمي، سيخوض المتخصص جميع الأساليب الحالية في التحديات المختلفة التي تطرحها مهنتهم. خطوة رفيعة المستوى ستصبح عملية تحسين، ليس مهنياً فحسب، بل شخصياً. بالإضافة إلى ذلك، نظراً لأنه برنامج عبر الإنترنت بنسبة 100٪، فإن الطالب نفسه هو الذي يقرر متى وأين يدرس. بدون التزامات بجداول ثابتة أو انتقالات إلى الفصل الدراسي، مما يسهل التوفيق بين الحياة الأسرية والعملية.



تخصص علمي عالي المستوى يدعمه التطور التكنولوجي
المتقدم والخبرة التدريسية لأفضل المتخصصين"

قم بزيادة مهاراتك في *MBA* إدارة وتوجيه عيادات طب الأسنان وإعطاء رؤية أكبر لمشروع عملك مع تقديم رعاية عالية الجودة.

” تخصص تم إنشاؤه للمهنيين الذين يتطلعون إلى التميز والذي سيسمح لك باكتساب مهارات واستراتيجيات جديدة بسلاسة وفعالية “

نحن نقدم لك أفضل تخصص في الوقت الحالي حتى تتمكن من إجراء دراسة متعمقة حول اتجاه عيادات الأسنان وإدارتها.

يتكون طاقم التدريس من محترفين نشطين. بهذه الطريقة، تؤكد TECH من تقديم هدف التحديث التعليمي الذي تنوي القيام به. فريق متعدد التخصصات من المهنيين المدربين وذوي الخبرة في بيئات مختلفة، الذين سيطورون المعرفة النظرية بكفاءة ولكن قبل كل شيء، سيضعون في خدمة التحديث المعرفة العملية المستمدة من تجاربهم الخاصة.

ويكتمل هذا التمكن من الموضوع من خلال فعالية التصميم المنهجي لشهادة الماجستير المتقدم هذه. تم إعداده من قبل فريق متعدد التخصصات من الخبراء في التعلم الإلكتروني، وهي تدمج أحدث التطورات في تكنولوجيا التعليم. بهذه الطريقة، سيتمكن الطالب من الدراسة باستخدام مجموعة من أدوات الوسائط المتعددة المريحة والمتعددة الاستخدامات والتي ستمنحك قابلية التشغيل التي تحتاجها في تخصصه.

يركز تصميم هذا البرنامج على التعلم القائم على حل المشكلات، وهو نهج يتصور التعلم باعتباره عملية عملية بارزة. لتحقيق ذلك عبر الإنترنت، سنستخدم الممارسة عن بعد. بمساعدة نظام فيديو تفاعلي جديد، و التعلم من خبير، سيتمكن الطالب من اكتساب المعرفة كما لو كنت تواجه الدورة التدريبية التي تتعلمها في تلك اللحظة. مفهوم يسمح لك بدمج التعلم وإصلاحه بطريقة أكثر واقعية وديمومة.



02

الأهداف

الهدف هو تدريب المهنيين المؤهلين تأهيلا عاليا للحصول على الخبرة العملية. هدف يتكامل أيضاً، بطريقة شاملة، مع دافع التنمية البشرية الذي يضع الأسس لمجتمع أفضل. يتجسد هذا الهدف في مساعدة المهنيين للوصول إلى أعلى مستوى من الكفاءة والتحكم. هدف يمكن للطلاب أن يعتبره مكتسباً، مع تخصص ذو كثافة ودقة عاليتين.

إذا كان هدفك هو تحسين مهنتك، والحصول على مؤهل يمكّنك من التنافس بين الأفضل، فلا تبحث بعد ذلك: أهلاً وسهلاً بك في *TECH*





الأهداف العامة

- ♦ تحديد أحدث الاتجاهات والتطورات في إدارة الأعمال
- ♦ بناء خطة لتطوير وتحسين المهارات الشخصية والإدارية
- ♦ تطوير استراتيجيات مختلفة لتنفيذ عملية صنع القرار بكفاءة في بيئات غير مستقرة ومعقدة
- ♦ تنمية القدرة على اكتشاف المشكلات وتحليلها وحلها
- ♦ تطوير المهارات الأساسية لتوجيه النشاط التجاري بشكل استراتيجي
- ♦ شرح الشركة من وجهة نظر عالمية، وكذلك المسؤولية التي يتطور كل مجال من مجالاتها
- ♦ صياغة وتنفيذ استراتيجيات النمو التي تكيف الشركة مع التغيرات في البيئة الوطنية والدولية
- ♦ استخدام الأدوات النظرية والمنهجية والتحليلية لإدارة وتوجيه الأعمال الخاصة في مجال طب الأسنان السريري على النحو الأمثل، والتّميّز بشكل فعال في بيئة تنافسية للغاية
- ♦ دمج مهارات الإستراتيجية والرؤية لتسهيل تحديد فرص العمل الجديدة
- ♦ تعزيز اكتساب المهارات الشخصية والمهنية، مما يشجع الطلاب على تنفيذ مشاريعهم التجارية الخاصة بهم بمزيد من الأمان والتصميم، سواء في حالة البدء في إنشاء أعمالهم في عيادة طب الأسنان، كما في حالة الابتكار في نموذج إدارة وتوجيه عمل عيادة طب الأسنان التي لديهم حالياً
- ♦ إضفاء الطابع الاحترافي في قطاع طب الأسنان السريري، من خلال التدريب المستمر والمخصص في قطاع التوجيه وإدارة الأعمال



الأهداف المحددة

- الوحدة 1. القيادة والأخلاق والمسؤولية الاجتماعية للشركات**
 - ♦ تحديد أحدث الاتجاهات في إدارة الأعمال، مع مراعاة البيئة المعولمة التي تحكم معايير الإدارة العليا
 - ♦ تطوير المهارات القيادية الرئيسية التي يجب أن تحدد المهنيين النشطين
- الوحدة 2. التوجيه الاستراتيجي و القيادة الإدارية**
 - ♦ اتباع معايير الاستدامة التي وضعتها المعايير الدولية عند وضع خطة عمل
 - ♦ تطوير استراتيجيات لتنفيذ عملية صنع القرار في بيئة معقدة وغير مستقرة
 - ♦ إنشاء استراتيجيات مؤسسية تحدد النص الذي يجب على الشركة اتباعه لتكون أكثر قدرة على المنافسة وتحقيق أهدافها الخاصة
- الوحدة 3. إدارة الأفراد وإدارة المواهب**
 - ♦ تطوير المهارات الأساسية لتوجيه النشاط التجاري بشكل استراتيجي
 - ♦ تصميم استراتيجيات وسياسات مبتكرة تعمل على تحسين إدارة الأعمال وكفاءتها
 - ♦ فهم أفضل طريقة لإدارة الموارد البشرية للشركة وتحقيق أفضل أداء لهؤلاء لصالح الشركة
 - ♦ اكتساب مهارات الاتصال اللازمة في قائد الأعمال لضمان سماع رسالته وفهمها بين أفراد مجتمعه
- الوحدة 4. الإدارة الاقتصادية والمالية**
 - ♦ القدرة على إدارة الخطة الاقتصادية والمالية للشركة
 - ♦ تنفيذ خطة تنظيمية تسمح بتحديد الحركات الاقتصادية التي يجب القيام بها لنمو الشركة
- الوحدة 5. إدارة العمليات واللوجستيات**
 - ♦ فهم العمليات اللوجستية اللازمة في مجال الأعمال لتطوير إدارة مناسبة لها
 - ♦ تصميم خطة لوجستية تسمح بتحديد الإجراءات القانونية للشركة وموقعها داخل القطاع
- الوحدة 6. إدارة نظم المعلومات**
 - ♦ القدرة على تطبيق تقنيات المعلومات والاتصالات في مختلف مجالات الشركة
 - ♦ اكتساب المعرفة حول فوائد التقنيات الجديدة في إنشاء الشركات

تعليم ذو جودة للطلاب المتميزين. في *TECH* الجامعة
التكنولوجية لدينا المعادلة المثالية للتدريب عالي المستوى

الوحدة 7. الإدارة التجارية والتسويق والاتصال المؤسسي

- ♦ تنفيذ إستراتيجية التسويق التي تسمح لنا بتعريف منتجاتنا لعملائنا المحتملين وتكوين صورة مناسبة لشركتنا

الوحدة 8. الابتكار وإدارة المشاريع

- ♦ القدرة على تطوير جميع مراحل فكرة العمل: التصميم وخطة الجدوى والتنفيذ والمراقبة
- ♦ إنشاء استراتيجيات مبتكرة وفقاً لمشاريعنا

الوحدة 9. ركائز إدارة عيادات الأسنان

- ♦ وصف الوضع الحالي والاتجاهات المستقبلية لنماذج إدارة الأعمال وتوجيه عيادة طب الأسنان على الصعيدين الوطني والدولي لتكون قادراً على تحديد أهداف واستراتيجيات متميزة وناجحة
- ♦ تعرف على المصطلحات والمفاهيم المحددة في مجال الإدارة وإدارة الأعمال لتطبيقها الفعال في الأعمال التجارية لطب الأسنان
- ♦ اكتشاف وتحليل النقاط الرئيسية للحالات الناجحة لنموذج العمل لعيادات الأسنان الرائدة في القطاع، من أجل زيادة الحافز والإلهام والعقلية الإستراتيجية لمدراء المستقبل

الوحدة 10. تصميم عيادة الأسنان الخاصة بك

- ♦ تعلم كيفية تحديد ووصف عرض القيمة لأعمال عيادة الأسنان بشكل فعال، كأساس متين لتأسيس استراتيجية تسويق ومبيعات لاحقة
- ♦ تعرف على طريقة التحقق من صحة إنشاء وابتكار نماذج الأعمال الأكثر استخداماً في جميع قطاعات الأعمال، مع تطبيق عملي ومحدد في قطاع طب الأسنان السريري

الوحدة 11. مقدمة في التسويق

- ♦ وصف اللغة والمفاهيم والأدوات ومنطق التسويق كششاط تجاري رئيسي لنمو الأعمال السريرية وطب الأسنان وتحديد موقعها

الوحدة 12. التسويق 2.0

- ♦ التعرف في أدوات الاتصال الرقمية الأساسية لإتقانها في عصر 2.0 هذا، لتقديم عرض القيمة لعيادة الأسنان لاستهداف المرضى من خلال القنوات الأكثر ملاءمة
- ♦ تصميم حملات التسويق والاتصالات التي تهدف إلى أهداف محددة، والقدرة على قياس تأثيرها من خلال مقاييس سهلة التفسير

الوحدة 13. قيمة رأس المال البشري

- ♦ اكتساب المهارات الإدارية القائمة على القيادة التي تسهل التواصل الفعال مع الفريق، وتفضل خلق بيئة عمل صحية تركز على الأهداف المشتركة والحصول على النتائج
- ♦ تعلم المفاهيم الأساسية لإدارة الموارد البشرية لقيادة عمليات التوظيف وحماية موهبة الفريق الذي يشكل عيادة الأسنان
- ♦ تعلم كيفية تعيين المهام وفقاً لتعريف الأدوار، وبالتالي تعزيز بيئة عمل صحية ومتوازنة ومنتجة

الوحدة 14. إدارة الفرق

- ♦ تطوير طريقة فعالة لإدارة الفريق واتخاذ القرار وحل النزاعات بناءً على نموذج الذكاء العاطفي وتقنيات التدريب التنظيمي
- ♦ التفكير في خصائص القائد في المنظمات وتعزيز المهارات الإدارية للقيادة الناجحة من خلال تطبيق أحدث تقنيات التدريب والذكاء العاطفي

الوحدة 15. الجودة وإدارة الوقت في عيادة الأسنان

- ♦ تصميم إجراءات العمل التي تركز على نموذج الإنتاجية والجودة لعيادة الأسنان، بناءً على فلسفة التحسين المستمر
- ♦ استخدم الأدوات الرقمية التي تسهل التخطيط الفعال وإدارة مهام عيادة الأسنان، مما يؤدي إلى توفير كبير في التكاليف على المدى القصير

الوحدة 16. إدارة المشتريات والمخازن

- ♦ تطبيق الأدوات الأساسية وإجراءات العمل من أجل إدارة الشراء وتخزين الموارد المثلى، والتي من خلالها يتم تجنب تدفق الإنفاق غير المنتج
- ♦ تطوير مهارات التفاوض التي يمكن التعامل معها مع إدارة الموردين والعلماء وفريق العمل الذي يركز على النتائج يفوز - يفوز

الوحدة 17. التكاليف والموارد المالية المطبقة على عيادات الأسنان

- ♦ إتقان الأدوات الرئيسية في المجال المالي لتسهيل اتخاذ القرارات الرئيسية بناءً على البيانات الموضوعية
- ♦ اكتساب معرفة مهمة حول تحليل التكلفة لفهم الوضع الحالي لشركتك من حيث الربحية والقدرة على تحديد السيناريوهات المستقبلية

الوحدة 18. طب الأسنان

- ♦ شرح الواجبات الرئيسية والالتزامات الأخلاقية المرتبطة بتطوير أخصائي الأسنان في بيئة الأعمال، مع التركيز بشكل أساسي على التعامل مع المريض

الكفاءات

بمجرد دراسة جميع المحتويات وتحقيق أهداف درجة الماجستير المتقدم في إدارة الأعمال في إدارة وتوجيه عيادات طب الأسنان، سيكون للمحترف كفاءة وأداء متفوقان في هذا المجال. منهج متكامل للغاية، في تخصص عالي المستوى، من شأنه أن يحدث فرقاً.



يتطلب الوصول إلى التميز في أي مهنة جهداً ومثابرة. ولكن قبل كل شيء، دعم المتخصصين، الذين يمنحونك الدفعة التي تحتاجها، بالوسائل والدعم اللازمين. في *TECH* نضع في خدمتك كل ما تحتاجه"





الكفاءات العامة

- ♦ إتقان وتفسير المعرفة التي تتيح للطالب الفرصة ليكون خلاقاً في تطوير نموذج الأعمال
- ♦ تطبيق التقنيات والاستراتيجيات والقدرة على حل المشكلات في بيئات جديدة أو غير معروفة ضمن سياقات متعددة التخصصات تتعلق بقطاع طب الأسنان السريري
- ♦ إجراء التحليل والتوليف، من خلال تحسين مهارات اتخاذ القرار في مجال إدارة الأعمال
- ♦ نقل النتائج الخاصة بك بوضوح ودون لبس

هدفنا بسيط للغاية: أن نقدم لك تخصصاً ذو جودة، مع أفضل نظام تعليمي في الوقت الحالي، حتى تتمكن من تحقيق التميز في مهنتك”



الكفاءات المحددة



- ♦ ترتيب دور كل عضو من أعضاء الفريق داخل عيادة الأسنان
- ♦ إدارة الاستراتيجيات الحالية بشكل صحيح لتضمين ومكافأة وجذب مواهب رأس المال البشري
- ♦ تطبيق طرائق التعاقد بفعالية لإدارة كشوف المرتبات وبالتالي تحقيق الشكل الرسمي الصحيح لمكافآت أعضاء فريق عيادة الأسنان لدينا
- ♦ تحديد بروتوكولات العمل التي تسمح بالأداء الصحيح للمهام في عيادة الأسنان، بما في ذلك أدوات المراقبة للتحكم وتقييم تطبيق البروتوكولات المذكورة
- ♦ إعداد استبيانات الرضا التي تسمح بتطوير وتنفيذ التحسينات التي تتكيف مع احتياجات المرضى في عيادة الأسنان
- ♦ تحديد أنواع التكاليف التي تنشأ في عيادة الأسنان لحساب التكلفة / الساعة الخاصة بها وتحديد السعر المناسب
- ♦ حساب نسب الجدوى الرئيسية لمشروع إنشاء عيادة أسنان
- ♦ اكتشاف وتوقع الاتجاهات الجديدة في إدارة قطاع طب الأسنان السريري
- ♦ معرفة كيفية تطوير أفضل استراتيجية عمل بناءً على الأهداف المراد تحقيقها
- ♦ تعرف على كيفية إدارة وقيادة فريق عمل في بيئة قطاع طب الأسنان السريري
- ♦ تنظيم وتنفيذ وظيفة الشراء في العيادة
- ♦ تحديد وتقييم عمليات اختيار الموردين، الإمدادات والتزويد، مما يساعد على ضمان تدفق المواد اللازمة للتشغيل السليم للعيادة
- ♦ مراقبة المخزونات بطريقة فعالة، وبالتالي تحسين إدارة رأس المال الثابت
- ♦ التفاوض بطريقة ذكية وبسيطة للحصول على أفضل الظروف للتطوير الصحيح لعيادة الأسنان
- ♦ تطوير مهنة طب الأسنان انطلاقاً من الأسس الأخلاقية



هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية

ضمن مفهوم الجودة الشاملة لهذه الجامعة، تفخر TECH بأن تقدم للطالب طاقم تدريس على أعلى مستوى، تم اختياره لخبرتهم المثبتة في المجال التعليمي. محترفون من مجالات ومهارات مختلفة يشكلون طاقمًا كاملاً متعدد التخصصات. فرصة فريدة للتعلم من الأفضل.



سيوفر لك مدرسوننا خبراتهم وقدراتهم التعليمية ليقدموا لك عملية تخصص محفزة وخالقة "





المدرء الدوليون المستضافون

Dr. Hironaka-Akihiko هو أستاذة في إدارة الأعمال في جامعة نيبون في طوكيو، اليابان. له خبرة واسعة في التعليم والبحث في مجالات مثل التسويق، والعمليات، وإدارة سلسلة التوريد. عمل في عدة شركات كبرى مثل نيبون إنترناشيونال، وسانيتي، ودايوا. حصل على دكتوراه في إدارة الأعمال من جامعة نيبون في طوكيو.

Dr. Notkoetter-Bonhoff هو أستاذة في إدارة الأعمال في جامعة نيبون في طوكيو، اليابان. له خبرة واسعة في التعليم والبحث في مجالات مثل التسويق، والعمليات، وإدارة سلسلة التوريد. عمل في عدة شركات كبرى مثل نيبون إنترناشيونال، وسانيتي، ودايوا. حصل على دكتوراه في إدارة الأعمال من جامعة نيبون في طوكيو.

Dr. Hironaka-Akihiko هو أستاذة في إدارة الأعمال في جامعة نيبون في طوكيو، اليابان. له خبرة واسعة في التعليم والبحث في مجالات مثل التسويق، والعمليات، وإدارة سلسلة التوريد. عمل في عدة شركات كبرى مثل نيبون إنترناشيونال، وسانيتي، ودايوا. حصل على دكتوراه في إدارة الأعمال من جامعة نيبون في طوكيو.

Dr. Hironaka-Akihiko هو أستاذة في إدارة الأعمال في جامعة نيبون في طوكيو، اليابان. له خبرة واسعة في التعليم والبحث في مجالات مثل التسويق، والعمليات، وإدارة سلسلة التوريد. عمل في عدة شركات كبرى مثل نيبون إنترناشيونال، وسانيتي، ودايوا. حصل على دكتوراه في إدارة الأعمال من جامعة نيبون في طوكيو.

أ. Heirs-Alexandre, Chyree

- ♦ المديرية المسؤولة عن العمليات في كلية طب الأسنان بجامعة هارفارد, Boston, الولايات المتحدة
- ♦ مؤسسة شركة Orchids in Bloom Credentialing
- ♦ مديرة العمليات السريرية في مركز صحة الأسرة في Worcester
- ♦ مساعدة مدير إدارة المكاتب في Brockton Neighborhood Health Center
- ♦ منسقة الاعتماد في Stamford Health
- ♦ أخصائية الاعتماد في NextGen Healthcare
- ♦ منسقة العمليات الصحية في مركز ترميم الأوردة-الصناعة الطبية المؤسساتية
- ♦ مساعدة سريرية في مستشفى Stamford
- ♦ ماجستير في الصحة العامة من جامعة Southern New Hampshire
- ♦ تخرجت في إدارة الرعاية الصحية من Charter Oak State College

فضل TECH ستتمكن من التعلم مع
أفضل امحترتفني يف العامل "



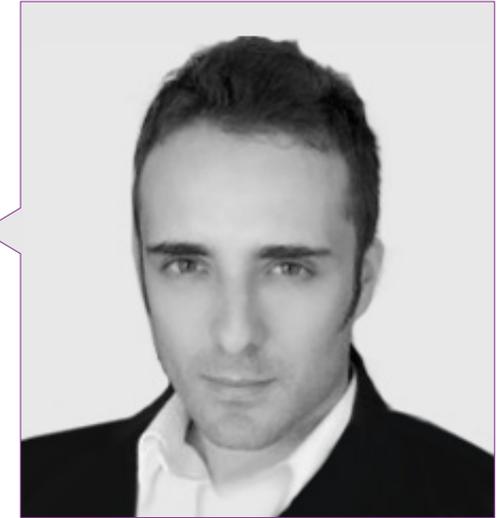
د. Gil, Andrés

- ♦ رئيس - مدير عيادة بيلار رويج لطب الأسنان
- ♦ المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي في ميديكالدايس
- ♦ ماجستير في الإدارة والتوجيه (جامعة ولاية ميتشيجان)
- ♦ دبلوم في إدارة الأسنان والإدارة السريرية (معهد أطباء الأسنان)
- ♦ دبلوم في محاسبة التكاليف (غرفة تجارة فالنسيا)
- ♦ دورة محاسبة. مركز الدراسات المالية
- ♦ دورة القيادة وإدارة الفرق. César Piqueras
- ♦ مهندس زراعي. جامعة البوليتكنيك في فالنسيا



د. Guillot, Jaime

- ♦ المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي للاستراتيجية لوكالة هيكارو في آر
- ♦ بكالوريوس في إدارة الأعمال والإدارة. جامعة البوليتكنيك في فالنسيا
- ♦ التخصص الصناعي
- ♦ المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي للاستراتيجية لوكالة هيكارو في آر
- ♦ المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي لشركة درون سبين
- ♦ مؤسس مدرسة الانترنت و الأعمال المتنقلة
- ♦ المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة فايت تكنولوجيس
- ♦ خبرة عالية في إنشاء الأعمال
- ♦ أستاذ جامعي لماجستير الابتكار وإنشاء شركات بانكينتر
- ♦ مدرب تنفيذي معتمد من المدرسة الأوروبية للقادة (EEL)
- ♦ مدرب في برامج القيادة والإدارة العاطفية في الشركات



الأساتذة

د. Dolz, Juan Manuel

- المؤسس المشارك الرئيس التنفيذي للتكنولوجيا في ميديكالدايس
- دبلوم في علوم الأعمال (جامعة فالنسيا)
- شهادة في إدارة الأعمال والإدارة (جامعة فالنسيا)
- تدريب احترافي في التسويق الرقمي (إنترنت ستارت أب كامب - يو بي في)
- مستشار رقمته الأعمال
- خبرة عالية في إنشاء الأعمال
- المؤسس المشارك الرئيس التنفيذي للتكنولوجيا في ميديكالدايس
- المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي للعمليات درون سبين
- المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي للعمليات لوكالة هيكارو في آر

د. Fortea Paricio, Anna

- رئيس في (الرابطة الدولية للتدريب العصبي)
- إجازة في القانون من جامعة فالنسيا
- مدرب عصبي محترف
- مؤسس مركز القيادة الأوروبية في ميامي بالولايات المتحدة
- مؤسس مركز آنا فورتى للأداء البشري العالي في فالنسيا، إسبانيا
- المؤسس المشارك لإيسيوكس
- رئيس في (الرابطة الدولية للتدريب العصبي)
- أستاذ في العديد من الجامعات الإسبانية، وجامعة كولومبيا البريطانية وجامعة هومبولت في ميامي، الولايات المتحدة
- علم النفس في جامعة كاتالونيا المفتوحة وعلوم الأعصاب في جامعة بنسلفانيا، الولايات المتحدة الأمريكية
- مدرب رابطة المدربين في كندا معتمد من قبل مركز الأداء البشري العالي IESEC

د. González Benavent, María

- أخصائي تسويق واتصالات
- شهادة في إدارة الأعمال والإدارة جامعة فالنسيا
- ماجستير في التسويق العصبي المطبق على المستهلك - جامعة برشلونة
- ماجستير التسويق وأبحاث السوق - جامعة فالنسيا
- أخصائي تسويق واتصالات
- أخصائي تسويق تجاري
- طور وظائف متخصصة في مجال الخدمات اللوجستية الدولية والاتصالات وتحليل التكاليف
- برنامج التسويق الرقمي وتحليلات الويب. غوغل و آي إي بي

الهيكل والمحتوى

تم تطوير محتويات هذا التخصص من قبل مدرسين مختلفين لغرض واضح: ضمان حصول طلابنا على كل واحدة من المهارات اللازمة ليصبحوا خبراء حقيقيين في هذا المجال. سيسمح محتوى هذا البرنامج للطلاب بتعلم جميع جوانب التخصصات المختلفة المشاركة في هذا المجال. برنامج كامل للغاية ومنظم جيداً يأخذك إلى أعلى معايير الجودة والنجاح.





من خلال تطوير مجزأ بطريقة جيدة، ستتمكن من الوصول إلى المعرفة الأكثر تقدماً في الوقت الحالي لتحقيق النجاح المهني



الوحدة 1. القيادة والأخلاق والمسؤولية الاجتماعية للشركات

- 1.1. العولمة والحوكمة
 - 1.1.1. العولمة والاتجاهات: تدويل السوق
 - 2.1.1. البيئة الاقتصادية وحوكمة الشركات
 - 3.1.1. المساواة أو تقديم الحسابات
- 2.1. القيادة
 - 1.2.1. بيئة متعددة الثقافات
 - 2.2.1. القيادة وإدارة الأعمال
 - 3.2.1. أدوار ومسؤوليات الإدارة
- 3.1. أخلاقيات العمل
 - 1.3.1. الأخلاق والنزاهة
 - 2.3.1. السلوك الأخلاقي في الشركات
 - 3.3.1. علم الأخلاق ومدونات الأخلاق والسلوك
 - 4.3.1. منع الاحتيال والفساد
- 4.1. الاستدامة
 - 1.4.1. الأعمال التجارية والتنمية المستدامة
 - 2.4.1. الأثر الاجتماعي والبيئي والاقتصادي
 - 3.4.1. خطة عام 0302 وأهداف التنمية المستدامة
- 5.1. المسؤولية الاجتماعية للشركة
 - 1.5.1. المسؤولية الاجتماعية للشركات
 - 2.5.1. أدوار ومسؤوليات
 - 3.5.1. تنفيذ المسؤولية الاجتماعية للشركات

الوحدة 2. التوجيه الاستراتيجي و القيادة الإدارية

- 1.2. التحليل والتصميم التنظيمي
 - 1.1.1. الثقافة التنظيمية
 - 2.1.1. التحليل التنظيمي
 - 3.1.1. تصميم الهيكل التنظيمي
- 2.2. استراتيجية الشركة
 - 1.2.2. استراتيجية على مستوى الشركة
 - 2.2.2. أنواع الاستراتيجيات على مستوى الشركة
 - 3.2.2. تحديد استراتيجية الشركة
 - 4.2.2. إستراتيجية الشركة وصورة سمعتها
- 3.2. التخطيط الاستراتيجي والصياغة
 - 1.3.2. التفكير الاستراتيجي
 - 2.3.2. الصياغة والتخطيط الاستراتيجي
 - 3.3.2. الاستدامة واستراتيجية الشركة
- 4.2. النماذج والأهماء الإستراتيجية
 - 1.4.2. الثروة والقيمة والعائد على الاستثمارات
 - 2.4.2. استراتيجية الشركة: المنهجيات
 - 3.4.2. نمو وتوحيد استراتيجية الشركة
- 5.2. الإدارة الاستراتيجية
 - 1.5.2. الرسالة والرؤية والقيم الاستراتيجية
 - 2.5.2. بطاقة الأداء المتوازن/ لوحة التحكم
 - 3.5.2. تحليل ورصد وتقييم استراتيجية الشركة
 - 4.5.2. التوجيه الاستراتيجي و إعداد التقارير
- 6.2. التطبيق والتنفيذ الاستراتيجي
 - 1.6.2. التنفيذ الاستراتيجي: الأهداف، الإجراءات والآثار
 - 2.6.2. الرقابة والمواءمة الاستراتيجية
 - 3.6.2. نهج التحسين المستمر
- 7.2. الادارة التنفيذية
 - 1.7.2. تكامل الاستراتيجيات الوظيفية في استراتيجيات الأعمال العالمية
 - 2.7.2. سياسة الإدارة والعمليات
 - 3.7.2. إدارة المعرفة

- 6.3. الاتصالات الإدارية
 - 1.6.3. تحليل الأداء
 - 2.6.3. قيادة التغيير، مقاومة التغيير
 - 3.6.3. إدارة عملية التغيير
 - 4.6.3. إدارة فرق متعددة الثقافات
- 7.3. إدارة الفريق وأداء الأفراد
 - 1.7.3. بيئة متعددة الثقافات ومتعددة التخصصات
 - 2.7.3. إدارة الفريق والأفراد
 - 3.7.3. تدريب الأداء والأفراد
 - 4.7.3. اجتماعات مجلس الإدارة: التخطيط وإدارة الوقت
- 8.3. إدارة المعرفة والمواهب
 - 1.8.3. تحديد المعرفة والموهبة في المنظمات
 - 2.8.3. نماذج إدارة المعرفة والمواهب المؤسسية
 - 3.8.3. الإبداع والابتكار

الوحدة 4. الإدارة الاقتصادية والمالية

- 1.4. البيئة الاقتصادية
 - 1.1.4. نظرية التنظيمات
 - 2.1.4. العوامل الرئيسية للتغيير في المنظمات
 - 3.1.4. استراتيجيات الشركات والأنماط وإدارة المعرفة
- 2.4. المحاسبة الإدارية
 - 1.2.4. إطار المحاسبة الدولي
 - 2.2.4. مقدمة في الدورة المحاسبية
 - 3.2.4. القوائم المالية للشركات
 - 4.2.4. تحليل البيانات المالية: اتخاذ القرار
- 3.4. مراقبة الميزانية والإدارة
 - 1.3.4. تخطيط الميزانية
 - 2.3.4. الرقابة الإدارية: التصميم والأهداف
 - 3.3.4. المراقبة و الإبلاغ

- 8.2. تحليل وحل القضايا / المشاكل
 - 1.8.2. منهجية حل المشكلات
 - 2.8.2. طريقة الحالة
 - 3.8.2. الترسخ واتخاذ القرار

الوحدة 3. إدارة الأفراد وإدارة المواهب

- 1.3. السلوك التنظيمي
 - 1.1.3. نظرية التنظيمات
 - 2.1.3. العوامل الرئيسية للتغيير في المنظمات
 - 3.1.3. استراتيجيات الشركات والأنماط وإدارة المعرفة
- 2.3. إدارة الأفراد الإستراتيجية
 - 1.2.3. تصميم الوظائف والتوظيف والاختيار
 - 2.2.3. الخطة الإستراتيجية للموارد البشرية: التصميم والتنفيذ
 - 3.2.3. تحليل المسمى الوظيفي، تصميم واختيار الناس
 - 4.2.3. التدريب والتطوير المهني
- 3.3. تطوير الإدارة والقيادة
 - 1.3.3. المهارات الإدارية: مهارات وقدرات القرن الحادي والعشرين
 - 2.3.3. المهارات غير الإدارية
 - 3.3.3. خريطة الكفاءات والمهارات
 - 4.3.3. القيادة وإدارة الأفراد
- 4.3. إدارة التغيير
 - 1.4.3. تحليل الأداء
 - 2.4.3. النهج الاستراتيجي
 - 3.4.3. إدارة التغيير: العوامل الرئيسية، تصميم العملية وإدارتها
 - 4.4.3. نهج التحسين المستمر
 - 5.3. التفاوض وإدارة الخلاف
 - 1.5.3. أهداف التفاوض: تمييز العناصر
 - 2.5.3. تقنيات التداول الفعال
 - 3.5.3. النزاعات: العوامل والأنواع
 - 4.5.3. إدارة النزاع بكفاءة: التفاوض والتواصل

- 12.4. تحليل وحل القضايا / المشاكل
- 1.12.4. منهجية حل المشكلات
- 2.12.4. طريقة الحالة
- الوحدة 5. إدارة العمليات واللوجستيات**
- 1.5. إدارة العمليات
 - 1.1.5. تحديد استراتيجية العمليات
 - 2.1.5. تخطيط ومراقبة سلسلة التوريد
 - 3.1.5. أنظمة المؤشرات
- 2.5. إدارة الشراء
 - 1.2.5. ادارة المخزون
 - 2.2.5. إدارة المستودعات
 - 3.2.5. إدارة المشتريات والتوريدات
- 3.5. إدارة سلسلة التوريد (I)
 - 1.3.5. تكاليف وكفاءة سلسلة العمليات
 - 2.3.5. التغيير في أنماط الطلب
 - 3.3.5. التغيير في استراتيجية العمليات
- 4.5. إدارة سلسلة التوريد (II). التنفيذ
 - 1.4.5. التصنيع الخالي من الهدر/التفكير الخالي من الهدر
 - 2.4.5. إدارة اللوجستيات
 - 3.4.5. المشتريات
- 5.5. العمليات اللوجستية
 - 1.5.5. التنظيم وإدارة العمليات
 - 2.5.5. التوريد والإنتاج والتوزيع
 - 3.5.5. الجودة وتكاليف الجودة والأدوات
 - 4.5.5. خدمة ما بعد البيع
- 6.5. الخدمات اللوجستية والعملاء
 - 1.6.5. تحليل الطلب والتنبؤ به
 - 2.6.5. التنبؤ بالمبيعات والتخطيط
 - 3.6.5. التنبؤ بالتخطيط التعاوني والاستبدال

- 4.4. المسؤولية الضريبية للشركات
 - 1.4.4. المسؤولية الضريبية للشركة
 - 2.4.4. الإجراء الضريبي: نهج لحالة الدولة
- 5.4. أنظمة تحكم الشركة
 - 1.5.4. أنماط التحكم
 - 2.5.4. الامتثال التنظيمي/الامتثال
 - 3.5.4. التدقيق الداخلي
 - 4.5.4. التدقيق الخارجي
- 6.4. الإدارة المالية
 - 1.6.4. مقدمة في الإدارة المالية
 - 2.6.4. الإدارة المالية واستراتيجية الشركة
 - 3.6.4. المدير المالي أو المدير المالي التنفيذي: المهارات الإدارية
- 7.4. التخطيط المالي
 - 1.7.4. نماذج الأعمال واحتياجات التمويل
 - 2.7.4. أدوات التحليل المالي
 - 3.7.4. التخطيط المالي قصير المدى
 - 4.7.4. التخطيط المالي طويل المدى
- 8.4. الاستراتيجية المالية للشركة
 - 1.8.4. الاستثمارات المالية للشركات
 - 2.8.4. النمو الاستراتيجي: الأنماط
- 9.4. سياق الاقتصاد الكلي
 - 1.9.4. تحليل الاقتصاد الكلي
 - 2.9.4. المؤشرات قصيرة المدى
 - 3.9.4. الدورة الاقتصادية
- 10.4. التمويل الاستراتيجي
 - 1.10.4. الأعمال المصرفية: البيئة الحالية
 - 2.10.4. تحليل وإدارة المخاطر
- 11.4. أسواق المال ورأس المال
 - 1.11.4. سوق الدخل الثابت
 - 2.11.4. سوق الدخل المتغير
 - 3.11.4. تقييم الاعمال

- 6.6 التجارة الإلكترونية
 - 1.6.6 الخطة الإستراتيجية للتجارة الإلكترونية
 - 2.6.6 إدارة اللوجستيات وخدمة العملاء في التجارة الإلكترونية
 - 3.6.6 التجارة الإلكترونية كفرصة للتدويل
- 7.6 استراتيجيات الأعمال الإلكترونية
 - 1.7.6 استراتيجيات في وسائل التواصل الاجتماعي
 - 2.7.6 تحسين قنوات الخدمة ودعم العملاء
 - 3.7.6 التنظيم الرقمي
- 8.6 الأعمال الرقمية
 - 1.8.6 التجارة الإلكترونية المتنقلة
 - 2.8.6 التصميم وسهولة الاستخدام
 - 3.8.6 عمليات التجارة الإلكترونية

الوحدة 7. الإدارة التجارية والتسويق والاتصال المؤسسي

- 1.7 الإدارة التجارية
 - 1.1.7 إدارة المبيعات
 - 2.1.7 الإستراتيجية التجارية
 - 3.1.7 تقنيات البيع والتفاوض
 - 4.1.7 إدارة فريق المبيعات
- 2.7 إدارة التسويق الاستراتيجي
 - 1.2.7 مصادر الابتكار
 - 2.2.7 الاتجاهات الحالية في التسويق
 - 3.2.7 أدوات التسويق
 - 4.2.7 استراتيجية التسويق والتواصل مع العملاء
- 3.7 استراتيجية التسويق الرقمي
 - 1.3.7 نهج في التسويق الرقمي
 - 2.3.7 أدوات التسويق الرقمي
 - 3.3.7 التسويق الداخلي وتطور التسويق الرقمي
- 4.7 استراتيجية المبيعات والاتصال
 - 1.4.7 التموضع والترويج
 - 2.4.7 العلاقات العامة
 - 3.4.7 استراتيجية المبيعات والاتصال

- 7.5 الخدمات اللوجستية الدولية
 - 1.7.5 عمليات الجمارك والتصدير والاستيراد
 - 2.7.5 نماذج ووسائل الدفع الدولي
 - 3.7.5 المنصات اللوجستية الدولية
- 8.5 التنافس في العمليات
 - 1.8.5 الابتكار في العمليات كميزة تنافسية في الشركة
 - 2.8.5 التقنيات والعلوم الناشئة
 - 3.8.5 نظم المعلومات في العمليات

الوحدة 6. إدارة نظم المعلومات

- 1.6 إدارة نظم المعلومات
 - 1.1.6 نظم المعلومات التجارية
 - 2.1.6 القرارات الإستراتيجية
 - 3.1.6 دور رئيس قسم المعلومات
- 2.6 تقنيات المعلومات واستراتيجية العمل
 - 1.2.6 تحليل الشركات والقطاعات الصناعية
 - 2.2.6 نماذج الأعمال القائمة على الإنترنت
 - 3.2.6 قيمة تكنولوجيا المعلومات في الشركة
- 3.6 التخطيط الاستراتيجي لـ SI
 - 1.3.6 عملية التخطيط الاستراتيجي
 - 2.3.6 صياغة استراتيجية SI
 - 3.3.6 خطة تنفيذ الاستراتيجية
- 4.6 نظم المعلومات و ذكاء الأعمال
 - 1.4.6 إدارة علاقات العملاء و ذكاء الأعمال
 - 2.4.6 إدارة مشروع ذكاء الأعمال
 - 3.4.6 هندسة ذكاء الأعمال
- 5.6 نماذج أعمال جديدة تعتمد على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات
 - 1.5.6 نماذج الأعمال القائمة على التكنولوجيا
 - 2.5.6 قدرات على الابتكار
 - 3.5.6 إعادة تصميم عمليات سلسلة القيمة

- 5.7. التواصل المؤسسي
- 1.5.7. الاتصال الداخلي والخارجي
- 2.5.7. أقسام الاتصال
- 3.5.7. مدراء الاتصال (DIRCOM): مهارات الإدارة والمسؤوليات
- 6.7. استراتيجية الاتصال المؤسسي
- 1.6.7. استراتيجية الاتصال المؤسسي
- 2.6.7. خطة التواصل
- 3.6.7. صياغة البيانات الصحفية /القصاصات/الدعاية

الوحدة 8. الابتكار وإدارة المشاريع

- 1.8. الإبداع
- 1.1.8. الإطار المفاهيمي للابتكار
- 2.1.8. أنماط الابتكار
- 3.1.8. الابتكار المستمر والمتقطع
- 4.1.8. التدريب والابتكار
- 2.8. استراتيجية الابتكار
- 1.2.8. الابتكار واستراتيجية الشركة
- 2.2.8. مشروع الابتكار العالمي: التصميم والإدارة
- 3.2.8. ورش عمل الابتكار
- 3.8. تصميم نموذج العمل والتحقق منه
- 1.3.8. منهجية بدء التعلم
- 2.3.8. مبادرة الأعمال المبتكرة: مراحلها
- 3.3.8. طرائق التمويل
- 4.3.8. أدوات النموذج: خريطة التعاطف، ونموذج اللوحة القماشية، والقياسات
- 5.3.8. النمو والولاء
- 4.8. التوجيه وإدارة المشاريع
- 1.4.8. فرص الابتكار
- 2.4.8. دراسة الجدوى وتحديد العروض
- 3.4.8. تعريف المشروع وتصميمه
- 4.4.8. تنفيذ المشروع
- 5.4.8. إغلاق المشاريع

الوحدة 9. ركائز إدارة عيادات الأسنان

- 1.9 . مقدمة في إدارة عيادات الأسنان
 - 1.1.9 . مفهوم الإدارة
 - 2.1.9 . الغرض من الإدارة
- 2.9 . الرؤية التجارية لعيادة الأسنان
 - 1.2.9 . تعريف الشركة: نهج عيادة الأسنان كشركة خدمية
 - 2.2.9 . عناصر الشركة المطبقة في عيادات طب الأسنان
- 3.9 . شخصية المدير
 - 1.3.9 . وصف الوظيفة الإدارية في عيادات الأسنان
 - 2.3.9 . مهام المدير
- 4.9 . أشكال تنظيم الأعمال
 - 1.4.9 . المالك
 - 2.4.9 . الشخص الاعتباري بصفته صاحب عيادة أسنان
- 5.9 . المعرفة بقطاع طب الأسنان السريري
- 6.9 . المصطلحات والمفاهيم الأساسية لإدارة الأعمال
- 7.9 . نماذج النجاح الحالية لعيادات طب الأسنان

الوحدة 10. تصميم عيادة الأسنان الخاصة بك

- 1.10 . المقدمة والأهداف
- 2.10 . الوضع الحالي لقطاع طب الأسنان السريري
 - 1.2.10 . النطاق الوطني
 - 2.2.10 . النطاق الدولي
- 3.10 . تطور قطاع طب الأسنان السريري واتجاهاته
 - 1.3.10 . النطاق الوطني
 - 2.3.10 . النطاق الدولي
- 4.10 . تحليل المنافسة
 - 1.4.10 . تحليل الأسعار
 - 2.4.10 . تحليل التمايز
- 5.10 . التحليلات دافو



الوحدة 11. مقدمة في التسويق

- 1.11. أساسيات التسويق
 - 1.1.11. المتغيرات الأساسية للتسويق
 - 2.1.11. تطور مفهوم التسويق
 - 3.1.11. التسويق كنظام تبادل
- 2.11. اتجاهات تسويقية جديدة
 - 1.2.11. تطور ومستقبل التسويق
 - 3.11. تطبيق الذكاء العاطفي على التسويق
 - 1.3.11. ما هو الذكاء العاطفي؟
 - 2.3.11. كيف تطبق الذكاء العاطفي في إستراتيجيتك التسويقية؟
- 4.11. التسويق الاجتماعي والمسؤولية الاجتماعية للشركات
- 5.11. التسويق الداخلي
 - 1.5.11. التسويق التقليدي (المزيج التسويقي)
 - 2.5.11. التسويق بالإحالة
 - 3.5.11. تسويق المحتويات
- 6.11. تسويق خارجي
 - 1.6.11. التسويق التشغيلي
 - 2.6.11. التسويق الاستراتيجي
 - 3.6.11. التسويق الداخلي
 - 4.6.11. التسويق عبر البريد الإلكتروني
 - 5.6.11. تسويق المؤثرين
- 7.11. التسويق الداخلي مقابل التسويق الخارجي
- 8.11. تقنيات ولاء المرضى
 - 1.8.11. أهمية ولاء المرضى
 - 2.8.11. الأدوات الرقمية المطبقة على ولاء المرضى

- 6.10. كيف تصمم نموذج كنافاس لعيادة الأسنان الخاصة بك؟
 - 1.6.10. شريحة العملاء
 - 2.6.10. الاحتياجات
 - 3.6.10. حلول
 - 4.6.10. القنوات
 - 5.6.10. اقتراح القيمة
 - 6.6.10. هيكل الدخل
 - 7.6.10. هيكل التكاليف
 - 8.6.10. مزايا تنافسية
 - 9.6.10. مقاييس رئيسية
- 7.10. طريقة التحقق من نموذج عملك: دورة بدء تشغيل بسيطة
 - 1.7.10. الحالة 1: التحقق من صحة النموذج الخاص بك في مرحلة الإنشاء
 - 2.7.10. الحالة 2: تطبيق طريقة الابتكار في نموذجك الحالي
- 8.10. أهمية التحقق من صحة نموذج العمل الخاص بعيادة الأسنان وتحسينه
- 9.10. كيف نحدد عرض القيمة لعيادة الأسنان لدينا؟
- 10.10. الرسالة والرؤية والقيم
 - 1.10.10. المهمة
 - 2.10.10. الرؤية
 - 3.10.10. قيم
- 11.10. تعريف المريض المستهدف
- 12.10. الموقع الأمثل لعيادتي
 - 1.12.10. تخطيط المصنع
 - 3.13.10. ضبط حجم قائمة الموظفين
- 14.10. أهمية نموذج التعاقد حسب الإستراتيجية المحددة
- 15.10. مفاتيح لتحديد سياسة التسعير
- 16.10. التمويل الخارجي مقابل. التمويل الداخلي
- 17.10. تحليل إستراتيجي لحالة ناجحة لعيادة أسنان

الوحدة 12. التسويق 2.0

- 1.12. أهمية العلامات التجارية للتمايز
- 1.1.12. الهوية المرئية
- 2.1.12. مراحل العلامة التجارية
- 3.1.12. العلامة التجارية كاستراتيجية تمايز
- 4.1.12. نماذج جونك لإضفاء شخصية على علامتك التجارية
- 2.12. الويب ومدونة الشركة الخاصة بعيادة طب الأسنان
- 1.2.12. مفاتيح لموقع فعال وعملي
- 2.2.12. اختيار نبرة الصوت لقنوات الاتصال
- 3.2.12. مزايا امتلاك مدونة خاصة بالشركة
- 3.12. الاستخدام الفعال لوسائل التواصل الاجتماعي
- 1.3.12. أهمية استراتيجية التواصل الاجتماعي
- 2.3.12. أدوات التشغيل الآلي للشبكات الاجتماعية
- 4.12. استخدام الرسائل الفورية
- 1.4.12. أهمية التواصل المباشر مع مرضاك
- 2.4.12. قناة للترقيات الشخصية أو الرسائل الجماعية
- 5.12. أهمية سرد القصص عبر ترانسميديا في التواصل 0.2
- 6.12. كيف تنشئ قواعد بيانات من خلال التواصل؟
- 7.12. تحليلات جوجل لقياس تأثير اتصالك 0.2
- 8.12. تحليل الوضع
- 1.8.12. تحليل الوضع الخارجي
- 2.8.12. تحليل الوضع الداخلي
- 9.12. تحديد الأهداف
- 1.9.12. النقاط الرئيسية في تحديد الأهداف
- 10.12. اختيار الاستراتيجيات
- 1.10.12. أنواع الاستراتيجيات
- 11.12. خطة عمل
- 12.12. الميزانيات
- 1.12.12. تخصيص الميزانية
- 2.12.12. النتائج المتوقعة
- 13.12. طرق التحكم والمراقبة

الوحدة 13. قيمة رأس المال البشري

- 1.13. مقدمة في إدارة الموارد البشرية
- 2.13. ثقافة الشركة وبيئة العمل
- 3.13. الفريق
- 1.3.13. فريق طب الأسنان
- 2.3.13. الفريق المساعد
- 3.3.13. الإدارة والتنظيم
- 4.13. المخطط التنظيمي في عيادة طب الأسنان لدينا
- 1.4.13. الهيكل التنظيمي للعيادة: التسلسل الهرمي
- 2.4.13. وصف أقسام الهيكل التنظيمي
- 3.4.13. وصف مناصب كل قسم
- 4.4.13. إسناد مهام كل منصب
- 5.4.13. تنسيق الأقسام
- 5.13. مقدمة في العمل وإدارة الموارد البشرية
- 6.13. استراتيجيات دمج رأس المال البشري
- 1.6.13. استراتيجية اختيار الموظفين
- 2.6.13. استراتيجية التعاقد
- 7.13. سياسات المكافآت
- 1.7.13. المكافأة الثابتة
- 2.7.13. المكافأة المتغيرة
- 8.13. استراتيجية الاحتفاظ بالمواهب
- 1.8.13. ما هو الاحتفاظ بالمواهب؟
- 2.8.13. مزايا الاحتفاظ بالمواهب في عيادة طب الأسنان
- 3.8.13. طرق للاحتفاظ بالموهبة
- 9.13. استراتيجية إدارة الغياب
- 1.9.13. أهمية التخطيط لإدارة الغياب
- 2.9.13. طرق إدارة الغياب في عيادة الأسنان
- 10.13. علاقة العمل
- 1.10.13. عقد العمل
- 2.10.13. وقت العمل

11.13. نماذج التوظيف

1.11.13. أنواع وطرق عقد العمل

2.11.13. تعديلات جوهرية في عقد العمل

3.11.13. عدم فاعلية وتعليق وإنهاء عقد العمل

12.13. إدارة كشوف المرتبات

1.12.13. الإدارة: الحليف الذكي لطبيب الأسنان

2.12.13. الاشتراك في الضمان الاجتماعي

3.12.13. اقتطاع ضريبة الدخل

13.13. تنظيمات قانونية

1.13.13. نظام الضمان الاجتماعي

2.13.13. مخططات الضمان الاجتماعي

3.13.13. التفعيل وإلغاء التفعيل

الوحدة 14. إدارة الفرق

1.14. ما هي القيادة الشخصية؟

2.14. أهمية تطبيق قاعدة الـ 33%

3.14. مزايا تطبيق ثقافة القيادة في عيادة الأسنان

4.14. ما نوع القيادة الأفضل لإدارة عيادة الأسنان الخاصة بك؟

1.4.14. القيادة الأوتوقراطية

2.4.14. القيادة حسب الأهداف

3.4.14. القيادة حسب القيم

5.14. مهارات القيادة الشخصية

1.5.14. التفكير الاستراتيجي

2.5.14. أهمية رؤية القائد

3.5.14. كيف يمكنني تطوير موقف صحي للنقد الذاتي؟

6.14. مهارات القيادة الشخصية

1.6.14. التواصل الحازم

2.6.14. القدرة على التفويض

3.6.14. إعطاء وتلقي الملاحظات

- 7.14. تطبيق الذكاء العاطفي على حل النزاع
- 1.7.14. التعرف على المشاعر الأساسية للتمثيل
- 2.7.14. أهمية الاستماع الفعال
- 3.7.14. التعاطف كمهارة شخصية أساسية
- 4.7.14. كيفية التعرف على الاختطاف العاطفي؟
- 5.7.14. كيف يتم التوصل إلى اتفاقيات«الفوز»؟
- 8.14. فوائد تقنية الأبراج التنظيمية
- 9.14. تقنيات التحفيز للاحتفاظ بالموهبة
- 1.9.14. التعرف
- 2.9.14. توزيع المسؤوليات
- 3.9.14. تعزيز الصحة المهنية
- 4.9.14. تقديم الحوافز
- 10.14. أهمية تقويم الأداء

الوحدة 15. الجودة وإدارة الوقت في عيادة الأسنان

- 1.15. الجودة المطبقة على العلاجات المقدمة
- 1.1.15. تعريف الجودة في طب الأسنان
- 2.1.15. توحيد العمليات في عيادة الأسنان
- 2.15. مبادئ إدارة الجودة
- 1.2.15. ما هو نظام إدارة الجودة؟
- 2.2.15. الفوائد التي تعود على المنظمة
- 3.15. الجودة في أداء المهام
- 1.3.15. البروتوكولات: التعريف
- 2.3.15. البروتوكولات: أهداف تطبيقها
- 3.3.15. البروتوكولات: فوائد تطبيقها
- 4.3.15. مثال عملي: بروتوكول الزيارة
- 4.15. أدوات مراقبة البروتوكول ومراجعتها
- 5.15. التحسين المستمر في عيادات الأسنان
- 1.5.15. ما هو التحسين المستمر
- 2.5.15. المرحلة 1: الاستشارات
- 3.5.15. المرحلة 2: التعلم
- 4.5.15. المرحلة 3: التتبع



- 5.16. طرق تنفيذ الحسابات وإدارة الحساب
- 1.5.16. تعديل نوع النظام لاحتياجاتنا
- 2.5.16. إدارة المخاطر
- 6.16. علاقة المورد
- 1.6.16. أنواع العلاقات
- 2.6.16. سياسة الدفع
- 7.16. التفاوض في المشتريات
- 1.7.16. المعرفة والمهارات المطلوبة
- 2.7.16. مراحل عملية التفاوض
- 3.7.16. نصائح للتداول بنجاح
- 8.16. جودة المشتريات
- 1.8.16. فوائد للعبادة بأكملها
- 2.8.16. معايير القياس
- 9.16. مؤشرات الكفاءة
- 10.16. الاتجاهات الجديدة في إدارة المشتريات

- 6.15. الجودة في إرضاء المريض
- 1.6.15. استطلاعات الرضا
- 2.6.15. تطبيق استبيان الرضا
- 3.6.15. تقارير التحسين
- 7.15. حالات عملية للجودة في عبادة الأسنان
- 1.7.15. الحالة العملية 1: بروتوكول إدارة الطوارئ
- 2.7.15. الحالة العملية 2: إعداد استطلاع الرضا
- 8.15. إدارة الصحة والسلامة في العمل في عبادة الأسنان
- 1.8.15. أهمية تحديد المهام الرئيسية في عبادة الأسنان
- 2.8.15. تقنية الإنتاجية «مهمة واحدة، فقط مسؤول واحد»
- 3.8.15. مديرو المهام الرقمية
- 9.15. توحيد الوقت في علاجات الأسنان
- 1.9.15. أهمية جمع بيانات الوقت
- 2.9.15. كيف يتم توثيق توحيد الأوقات؟
- 10.15. منهجية البحث لتحسين عمليات الجودة
- 11.15. وصف نموذج إدارة الجودة لخدمات طب الأسنان
- 12.15. التدقيق الصحي: مراحل

الوحدة 17. التكاليف والموارد المالية المطبقة على عيادات الأسنان

- 1.17. المبادئ الأساسية للاقتصاد
- 2.17. الميزانية العمومية
- 1.2.17. تكوين الميزانية العمومية
- 2.2.17. الأصول
- 3.2.17. الخصوم
- 4.2.17. صافي القيمة
- 5.2.17. تفسير الميزانية العمومية
- 3.17. كشف الدخل
- 1.3.17. تكوين كشف الدخل
- 2.3.17. تفسير كشف الدخل
- 4.17. مقدمة في محاسبة التكاليف
- 5.17. فوائد تطبيقها

الوحدة 16. إدارة المشتريات والمخازن

- 1.16. أهمية التخطيط السليم للشراء
- 2.16. مسؤوليات الشراء في عبادة الأسنان
- 3.16. الإدارة الفعالة لمستودعاتنا
- 1.3.16. تكاليف التخزين
- 2.3.16. جرد الأمان
- 3.3.16. تسجيل مدخلات ومخرجات المواد
- 4.16. مراحل عملية الشراء
- 1.4.16. البحث عن المعلومات واقتراح البدائل
- 2.4.16. التقييم واتخاذ القرار
- 3.4.16. التتبع والمراقبة

الوحدة 18. طب الأسنان

- 1.18. مفاهيم أساسية
 - 1.1.18. التعريف والأهداف
 - 2.1.18. مجال التطبيق
 - 3.1.18. العمل السريري
 - 4.1.18. طبيب الأسنان
- 2.18. مبادئ عامة
 - 1.2.18. مبدأ المساواة بين المرضى
 - 2.2.18. أولوية مصالح المريض
 - 3.2.18. واجبات طبيب الأسنان المهنية
- 3.18. رعاية المرضى
 - 1.3.18. التعامل مع المريض
 - 2.3.18. المريض القاصر
 - 3.3.18. حرية اختيار الطبيب
 - 4.3.18. حرية قبول ورفض المرضى
- 4.18. التاريخ الطبي
- 5.18. معلومات للمرضى
 - 1.5.18. حق المريض في المعلومات السريرية
 - 2.5.18. الموافقة المستنيرة
 - 3.5.18. التقارير السريرية
- 6.18. السرية المهنية
 - 1.6.18. المفهوم والمضمون
 - 2.6.18. تمديد الالتزام
 - 3.6.18. استثناءات من الحفاظ على السرية المهنية
 - 4.6.18. ملفات الحاسوب
- 7.18. دعاية
 - 1.7.18. المتطلبات الأساسية للإعلان الاحترافي
 - 2.7.18. ذكر الشهادات
 - 3.7.18. الدعاية المهنية
 - 4.7.18. الإجراءات التي لها تأثير دعائي محتمل

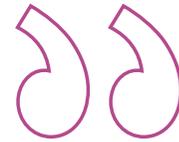
- 6.17. التكاليف الثابتة في عيادة الأسنان
 - 1.6.17. تعريف التكاليف الثابتة
 - 2.6.17. التكاليف الثابتة لعيادة الأسنان
 - 3.6.17. تكلفة / الساعة المهنية
 - 7.17. التكاليف المتغيرة في عيادة الأسنان
 - 1.7.17. تعريف التكاليف المتغيرة
 - 2.7.17. التكاليف المتغيرة لعيادة الأسنان
 - 8.17. التكلفة / الساعة لعيادة الأسنان
 - 9.17. تسعير العلاج
 - 10.17. فائدة العلاج
 - 11.17. استراتيجية تحديد الاسعار
 - 12.17. مقدمة في التحليل المالي
 - 13.17. الفواتير ومستندات الدفع الأخرى
 - 1.13.17. الفاتورة: المعنى والمحتوى الأدنى
 - 2.13.17. مستندات الدفع الأخرى
 - 14.17. إدارة الرسوم والمدفوعات
 - 1.14.17. التنظيم الإداري
 - 2.14.17. إدارة التحصيل والدفع
 - 3.14.17. ميزانية الخزنة
 - 4.14.17. التحليل الثلاثي للمخزون للمرضى
 - 5.14.17. غير المسددة
 - 15.17. طرائق التمويل الخارجي
 - 1.15.17. تمويل بنكي
 - 2.15.17. التأجير (التأجير التمويلي)
 - 3.15.17. الفروق بين الإيجار و التأجير
 - 4.15.17. خصم الفواتير التجارية
 - 16.17. تحليل السيولة لعيادتك
 - 17.17. تحليل الربحية لعيادتك
 - 18.17. تحليل الديون

المنهجية

يقدم هذا البرنامج التدريبي طريقة مختلفة للتعليم. تم تطوير منهجيتنا من خلال وضع التعلم الدوري: إعادة التعلم. يُستخدم نظام التدريس هذا، على سبيل المثال، في أرقى كليات الطب في العالم، وقد تم اعتباره من أكثر الكليات فعالية من خلال المنشورات ذات الأهمية الكبيرة مثل مجلة نيو إنجلاند الطبية.



اكتشف منهجية إعادة التعلم، وهو نظام يتخلى عن التعلم الخطي التقليدي ليأخذك عبر أنظمة التدريس الدورية: طريقة تعلم أثبتت فعاليتها للغاية، لا سيما في الموضوعات التي تتطلب الحفظ“



في تيك نستخدم طريقة الحالة

في موقف سريري معين، ماذا يجب أن يفعل المحترف ؟ خلال البرنامج ، ستواجه العديد من الحالات السريرية المحاكية ، بناءً على مرضى حقيقيين سيتعين عليك فيها التحقيق ، ووضع الفرضيات ، وأخيراً حل الموقف. هناك أدلة علمية وفيرة على فعالية الطريقة. يتعلم المتخصصون بشكل أفضل وأسرع وأكثر استدامة بمرور الوقت.



مع تيك يمكنك تجربة طريقة للتعلم تعمل على تحريك أسس الجامعات التقليدية في جميع أنحاء العالم .

وفقاً للدكتور جيرفاس ، فإن الحالة السريرية هي العرض المعلق لمريض ، أو مجموعة من المرضى ، والتي تصبح "حالة" ، مثلاً أو نموذجاً يوضح بعض المكونات السريرية المميزة ، إما بسبب قوتها التعليمية ، أو بسبب تفرده أو ندرته. من الضروري أن تستند الحالة إلى الحياة المهنية الحالية ، في محاولة لإعادة إنشاء عوامل التكيف الحقيقية في الممارسة المهنية لطبيب الأسنان.



هل تعلم أن هذه الطريقة تم تطويرها عام 1912 في جامعة هارفارد لطلاب القانون؟ تتكون طريقة الحالة من تقديم مواقف حقيقية معقدة حتى يتمكنوا من اتخاذ القرارات وتبرير كيفية حلها. في عام 1924 تم تأسيسها كطريقة معيارية للتدريس في جامعة هارفارد”

تبرر فعالية هذه الطريقة بأربعة إنجازات أساسية:

1. أطباء الأسنان الذين يتبعون هذه الطريقة لا يحققون فقط استيعاب المفاهيم ، بل يطورون أيضًا قدرتهم العقلية ، من خلال تمارين لتقييم المواقف الحقيقية وتطبيق المعرفة.

2. يتخذ التعلم شكلًا قويًا في المهارات العملية التي تتيح للطلاب اندماجًا أفضل في العالم الحقيقي.

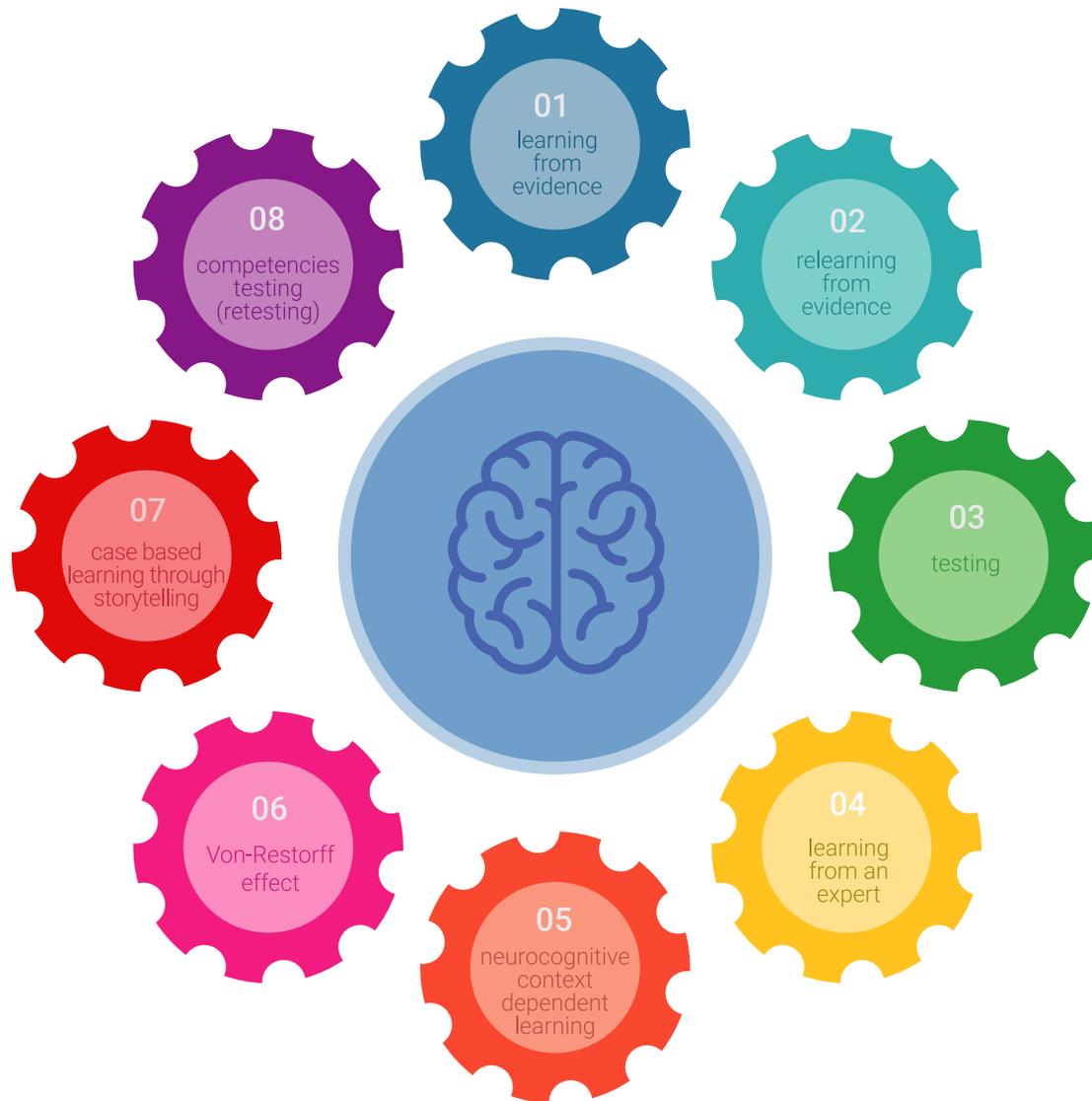
3. يتم تحقيق استيعاب أبسط وأكثر كفاءة للأفكار والمفاهيم ، وذلك بفضل نهج المواقف التي نشأت من الواقع.

4. يصبح الشعور بكفاءة الجهد المستمر حافزًا مهمًا للغاية للطلبة ، مما يترجم إلى اهتمام أكبر بالتعلم وزيادة الوقت المخصص للعمل في الدورة.

منهجية إعادة التعلم

تجمع نيك بفعالية بين منهجية دراسة الحالة ونظام تعلم عبر الإنترنت بنسبة 100% استناداً إلى التكرار ، والذي يجمع بين 8 عناصر تعليمية مختلفة في كل درس.

نحن نشجع دراسة الحالة بأفضل طريقة تدريس بنسبة 100%:عبر الإنترنت إعادة التعلم.



سيتعلم عالم النفس من خلال الحالات الحقيقية وحل المواقف المعقدة في بيئات التعلم المحاكاة. تم تطوير هذه التدريبات من أحدث البرامج التي تسهل التعلم الغامر.

tech 41 | المنهجية

تقع في الطليعة التربوية العالمية ، تمكنت طريقة إعادة التعلم من تحسين مستويات الرضا العالمية للمهنيين الذين أنهوا دراستهم ، فيما يتعلق بمؤشرات الجودة لأفضل جامعة عبر الإنترنت في اللغة الإسبانية الناطقة (جامعة كولومبيا).

مع هذه المنهجية ، تم تدريب أكثر من 115000 طبيب أسنان بنجاح غير مسبوق في جميع التخصصات السريرية بغض النظر عن العبء في الجراحة. تم تطوير منهجيتنا التربوية في بيئة ذات متطلبات عالية ، مع طلاب جامعيين يتمتعون بملف اجتماعي واقتصادي مرتفع ومتوسط عمر يبلغ 43.5 عامًا.

ستسمح لك إعادة التعلم بالتعلم بجهد أقل وأداء أكبر ، والمشاركة بشكل أكبر في تدريبك ، وتنمية الروح النقدية ، والدفاع عن الحجج والآراء المتناقضة: معادلة مباشرة للنجاح.

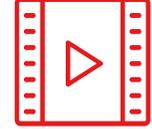
في برنامجنا ، التعلم ليس عملية خطية ، ولكنه يحدث في دوامة (تعلم ، وإلغاء التعلم ، والنسيان ، وإعادة التعلم). لذلك ، يتم دمج كل عنصر من هذه العناصر بشكل مركز.

الدرجة العالمية التي حصل عليها نظام تيك التعليمي هي 8.01 ، وفقًا لأعلى المعايير الدولية.



يقدم هذا البرنامج أفضل المواد التعليمية المعدة بعناية للمحترفين:

المواد الدراسية



تم إنشاء جميع المحتويات التعليمية من قبل المتخصصين الذين سيقومون بتدريس الدورة ، خاصةً له ، بحيث يكون التطوير التعليمي محددًا وملموماً حقًا.

يتم تطبيق هذه المحتويات بعد ذلك على التنسيق السمعي البصري ، لإنشاء طريقة عمل تيك عبر الإنترنت. كل هذا ، مع أكثر التقنيات ابتكارًا التي تقدم قطعًا عالية الجودة في كل مادة من المواد التي يتم توفيرها للطلاب.

أحدث التقنيات والإجراءات الخاصة بالفيديو



تقرب تيك الطلاب من التقنيات الأكثر ابتكارًا وأحدث التطورات التعليمية وإلى طليعة التقنيات والإجراءات الحالية في علم النفس. كل هذا ، في أول شخص ، بأقصى درجات الصرامة ، موضحاً ومفصلاً للمساهمة في استيعاب الطالب وفهمه. وأفضل ما في الأمر هو أن تكون قادرًا على رؤيته عدة مرات كما تريد.

ملخصات تفاعلية



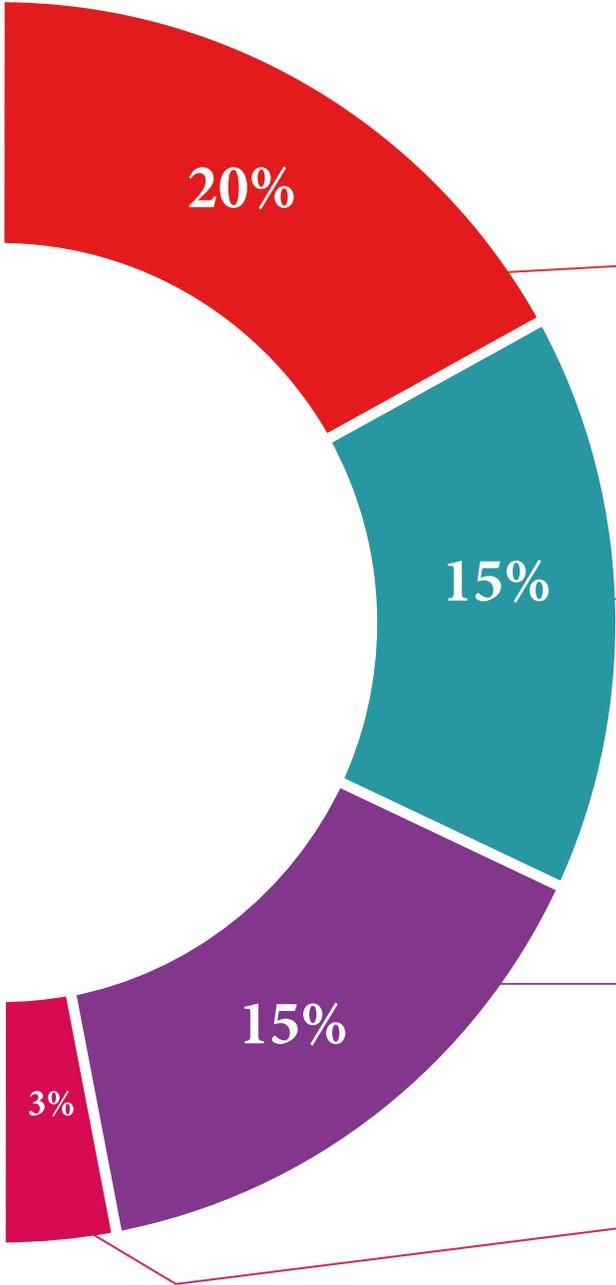
يقدم فريق تيك المحتوى بطريقة جذابة وديناميكية في أقراص المحتوى بطريقة جذابة وديناميكية في أقراص الوسائط المتعددة التي تشمل الصوت والفيديو والصور والرسوم البيانية والخرائط المفاهيمية من أجل تعزيز المعرفة.

تم منح هذا النظام التعليمي الحصري الخاص بتقديم محتوى الوسائط المتعددة من قبل شركة Microsoft كـ "حالة نجاح في أوروبا".

قراءات تكميلية



مقالات حديثة ووثائق إجماع وإرشادات دولية ، من بين أمور أخرى. في مكتبة تيك الافتراضية ، سيتمكن الطالب من الوصول إلى كل ما يحتاجه لإكمال تدريبيه.





تحليل الحالات التي تم إعدادها وتوجيهها من قبل خبراء

التعلم الفعال يجب أن يكون بالضرورة سياقياً. لهذا السبب ، تقدم تيك تطوير حالات حقيقية يقوم فيها الخبير بتوجيه الطالب من خلال تنمية الانتباه وحل المواقف المختلفة: طريقة واضحة ومباشرة لتحقيق أعلى درجة من الفهم.



الاختبار وإعادة الاختبار

يتم تقييم معرفة الطالب بشكل دوري وإعادة تقييمها في جميع أنحاء البرنامج ، من خلال أنشطة وتمارين التقييم الذاتي والتقييم الذاتي بحيث يتحقق الطالب بهذه الطريقة من كيفية تحقيقه لأهدافه.



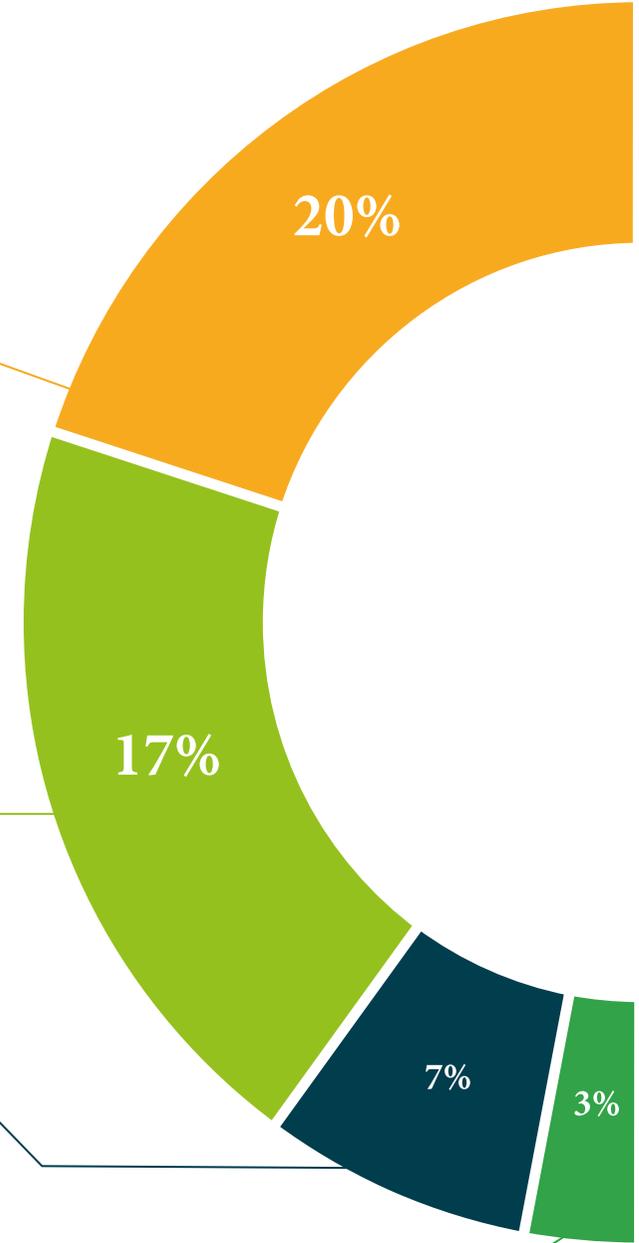
فصول الماجستير

هناك أدلة علمية على فائدة ملاحظة طرف ثالث من الخبراء. ما يسمى بالتعلم من خبير يقوي المعرفة والذاكرة ، ويولد الأمان في القرارات الصعبة في المستقبل.



مبادئ توجيهية سريعة للعمل

تقدم تيك محتوى الدورة الأكثر صلة في شكل صحائف وقائع أو أدلة عمل سريعة. طريقة تركيبية وعملية وفعالة لمساعدة الطالب على التقدم في تعلمهم.



المؤهل العلمي

يضمن الماجستير المتقدم في MBA إدارة وتوجيه عيادات طب الأسنان، بالإضافة إلى التدريب الأكثر صرامة وحدائق، الحصول على شهادة ماجستير متقدم الصادرة عن TECH الجامعة التكنولوجية.



اجتاز هذا البرنامج بنجاح وأحصل على شهادتك الجامعية دون الحاجة إلى
السفر أو القيام بأية إجراءات مرهقة "



يحتوي هذا الماجستير المتقدم في MBA إدارة وتوجيه عيادات طب الأسنان على البرنامج العلمي الأكثر اكتمالاً و حداثةً في السوق.

بعد اجتياز الطالب للتقييمات، سوف يتلقى عن طريق البريد العادي * مصحوب بعلم وصول مؤهل الماجستير المتقدم ذا الصلة الصادرة عن الجامعة التكنولوجية TECH.

إن المؤهل الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية سوف يشير إلى التقدير الذي تم الحصول عليه في الماجستير المتقدم وسوف يفي بالمتطلبات التي عادة ما تُطلب من قبل مكاتب التوظيف ومسابقات التعيين ولجان التقييم الوظيفي والمهني.

المؤهل العلمي: ماجستير متقدم في MBA إدارة وتوجيه عيادات طب الأسنان

عدد الساعات الدراسية المعتمدة: 3.000 ساعة

ماجستير متقدم في MBA إدارة وتوجيه عيادات طب الأسنان

التوزيع العام للخطة الدراسية

الدرجة	عدد الساعات	الدرجة	عدد الساعات
١٠	القيادة والأخلاقيات والمسؤولية الاجتماعية للشركات	١٧٠	إجباري
١٠	التوجيه الاستراتيجي والقيادة الإدارية	١٧٠	إجباري
١٠	إدارة الأفراد وإدارة المواهب	١٧٠	إجباري
١٠	الإدارة الاقتصادية والمالية	١٧٠	إجباري
١٠	إدارة العمليات والتجسبات	١٧٠	إجباري
١٠	إدارة نظم المعلومات	١٧٠	إجباري
١٠	الإدارة التجارية والتسويق والاتصال المؤسسي	١٧٠	إجباري
١٠	الابتكار وإدارة المشاريع	١٧٠	إجباري
١٠	مركز إدارة عيادات الأسنان	١٧٠	إجباري
٢٠	تصميم عيادة الأسنان الخاصة بك	١٧٠	إجباري
٢٠	مقدمة في التسويق	١٧٠	إجباري
٢٠	التسويق 2.0	١٧٠	إجباري
٢٠	قيادة رأس المال البشري	١٦٠	إجباري
٢٠	إدارة الفرق	١٦٠	إجباري
٢٠	الجودة وإدارة الوقت في عيادة الأسنان	١٦٠	إجباري
٢٠	إدارة المشتريات والمخازن	١٦٠	إجباري
٢٠	التكاليف والموارد المالية لمخطة على عيادات الأسنان	١٦٠	إجباري
٢٠	طب الأسنان	١٦٠	إجباري

tech الجامعة التكنولوجية

منح هذا
الدبلوم
في

المواطن/المواطنة مع وثيقة تحقيق شخصية رقم
لاجتيازها/اجتيازها بنجاح والحصول على برنامج

ماجستير متقدم
في
MBA إدارة وتوجيه عيادات طب الأسنان

وهي شهادة خاصة من هذه الجامعة موافقة لـ 3.000 ساعة، مع تاريخ بدء يوم/شهر/ سنة وتاريخ انتهاء يوم/شهر/سنة

تيك مؤسسة خاصة للتعليم العالي معتمدة من وزارة التعليم العام منذ 28 يونيو 2018
في تاريخ 17 يونيو 2020

Tere Guevara Navarro أ.د./ رئيس الجامعة

Tere Guevara Navarro أ.د./ رئيس الجامعة

يجب أن يكون هذا المؤهل الخاص مصحوباً دائماً بالمؤهل الجامعي المتكسب الصادر عن السلطات المختصة بالإعداد للترقية المهنية في كل بلد.

TECH APWOR215 tech@ite.com/certificates

tech الجامعة التكنولوجية

Tere Guevara Navarro أ.د./ رئيس الجامعة

المستقبل

الأشخاص الثقة الصحة

الأوصياء الأكاديميون المعلومات التعليم

التدريس الاعتماد الأكاديمي الضمان

التعلم الالتزام التقنية المجتمع المؤسسات

الإبتكار

الجامعة
التكنولوجية
tech

ماجستير متقدم

MBA إدارة وتوجيه عيادات طب الأسنان

« طريقة التدريس: أونلاين

« مدة الدراسة: سنتين

« المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرك الخاصة

« الامتحانات: أونلاين

ماجستير متقدم

MBA إدارة وتوجيه عيادات طب الأسنان

