

Курс профессиональной подготовки

Дизайн и маркетинг в стоматологических клиниках





Курс профессиональной подготовки

Дизайн и маркетинг в стоматологических клиниках

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 6 месяцев
- » Учебное заведение: ТЕСН Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн

Веб-доступ: www.techitute.com/ru/dentistry/postgraduate-diploma/postgraduate-diploma-design-marketing-dental-clinics

Оглавление

01

Презентация

стр. 4

02

Цели

стр. 8

03

Руководство курса

стр. 12

04

Структура и содержание

стр. 18

05

Методология

стр. 24

06

Квалификация

стр. 32

01

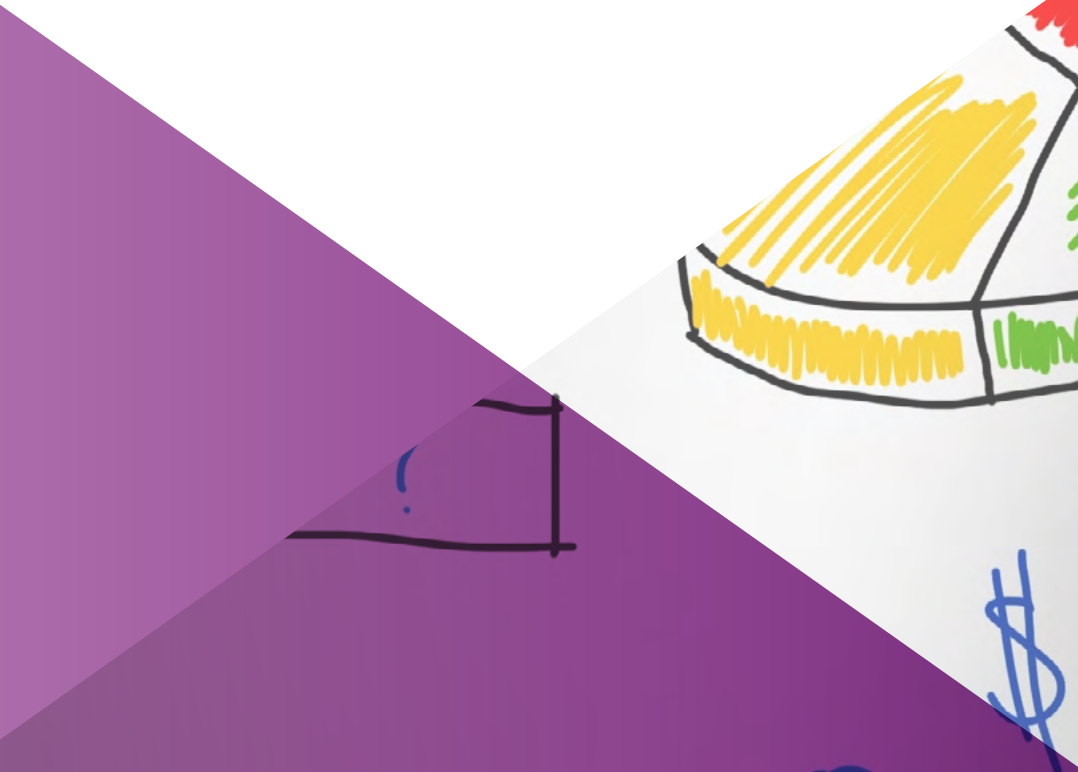
Презентация

Рост числа специалистов, получивших степень бакалавра в области стоматологии, сопровождаемый увеличением числа стоматологических клиник, появившихся в последние годы, привел к тому, что стоматологический клинический сектор стал одним из самых конкурентных рынков, существующих на сегодняшний день. По этой причине профильному стоматологу необходимо также взять на себя роль менеджера и директора своей стоматологической практики, а также овладеть знаниями в области управления бизнесом и управления командой, которые будут гарантировать непрерывность его собственного бизнеса.



35% ←

\$





“

Совершенствуйте свои знания в области дизайна и маркетинга стоматологических клиник с помощью этой программы, где вы найдете лучший дидактический материал с реальными примерами из практики. Узнайте здесь о последних достижениях в управлении клиникой, чтобы иметь возможность руководить качественными стоматологическими центрами”

Управление и руководство стоматологическими клиниками в последние годы вызывает все больший интерес, особенно у тех профессионалов, которые осознали важность умения правильно управлять всеми ресурсами, имеющимися в их стоматологической клинике, чтобы превратить ее в бизнес с будущим, с преимуществом, которая может быть обеспечена только путем применения соответствующих рычагов управления бизнесом.

В этих новых условиях особое внимание уделяется стоматологической практике как организационной структуре, и необходимо рассмотреть и освоить все области управления и руководства: человеческие ресурсы, маркетинг, качество, управление временем, планирование и стратегия, бухгалтерский учет и затраты и т.д.



Каждая компания должна решить, где и с кем она играет, какими ресурсами располагает и что намерена от этого получить"

Данный **Курс профессиональной подготовки в области Дизайн и маркетинг в стоматологических клиниках** содержит самую полную и современную научную программу на рынке. Основными особенностями обучения являются:

- ♦ Разбор практических кейсов, представленных экспертами различных специальностей, связанных с управлением и руководством стоматологическими клиниками
- ♦ Наглядное, схематичное и исключительно практическое содержание курса предоставляет научную и строгую информацию по тем дисциплинам, которые необходимы для профессиональной практики
- ♦ Последние новости о дизайне и маркетинге в стоматологических клиниках
- ♦ Интерактивная обучающая система на основе алгоритмов для принятия решений по поставленным проблемным ситуациям
- ♦ Доступ к учебным материалам с любого стационарного или мобильного устройства с выходом в интернет

“

Данный Курс профессиональной подготовки – лучшее вложение средств в выборе программы повышения квалификации по двум причинам: помимо обновления знаний в области дизайна и маркетинга в стоматологических клиниках, вы получите диплом ТЕСН Технологического университета”

В преподавательский состав входят профессионалы в области управления и руководства стоматологическими клиниками, которые привносят опыт своей работы в данное обучение, а также признанные специалисты из ведущих сообществ, как в данном секторе, так и в смежных отраслях.

Мультимедийное содержание, разработанное с использованием новейших образовательных технологий, позволит профессионалам проходить обучение в симулированной среде, обеспечивающей иммерсивный учебный процесс, основанный на обучении в реальных ситуациях.

Структура этой программы основана на проблемно-ориентированном обучении, с помощью которого врачи должны попытаться решить различные ситуации из профессиональной практики, возникающие в течение программы. В этом студентам поможет инновационная интерактивная видеосистема, созданная признанными экспертами в области дизайна и маркетинга в стоматологических клиниках с большим опытом преподавания.

Курс профессиональной подготовки позволяет проходить обучение в симулированных средах, которые обеспечивают погружение в учебную программу для подготовки к реальным ситуациям.

Мы даем вам возможность взять на себя ответственность за свое будущее и полностью раскрыть свой потенциал в стоматологических центрах и клиниках.



02 Цели

Программа в области дизайна и маркетинга в стоматологических клиниках направлена на содействие личностному и профессиональному росту.





“

Основная цель этой программы – способствовать вашему личностному и профессиональному росту, помогая вам достичь успеха в качестве менеджера стоматологической клиники”



Общие цели

- ♦ Использовать теоретические, методологические и аналитические инструменты для оптимального управления и руководства собственным клинико-стоматологическим бизнесом, эффективно дифференцируя себя в условиях жесткой конкуренции
- ♦ Применять навыки стратегии и видения для содействия выявлению новых возможностей для бизнеса
- ♦ Способствовать приобретению личных и профессиональных навыков, которые побуждают студентов с большей уверенностью и решительностью браться за реализацию собственных бизнес-проектов, как в случае начала создания собственного клинико-стоматологического бизнеса, так и в случае внедрения инноваций в модели управления и развития клинико-стоматологического бизнеса, который у них уже есть
- ♦ Повысить профессионализм в клинико-стоматологическом секторе путем непрерывной и конкретной практики в области менеджмента и управления бизнесом



Воспользуйтесь возможностью и сделайте шаг, чтобы быть в курсе последних событий в области дизайна и маркетинга стоматологических клиник"





Конкретные цели

Модуль 1. Дизайн в стоматологической клинике

- ♦ Научиться эффективно определять и описывать ценностное предложение стоматологического бизнеса в качестве прочной основы для создания последующей стратегии маркетинга и продаж
- ♦ Изучить метод валидации для создания и инновации бизнес-моделей, наиболее часто используемых во всех секторах бизнеса, с практическим и конкретным применением в клинично-стоматологическом секторе

Модуль 2. Введение в маркетинг

- ♦ Описать язык, концепции, инструменты и логику маркетинга как ключевого направления деятельности для роста и позиционирования клинично-стоматологического бизнеса

Модуль 3. Маркетинг 2.0

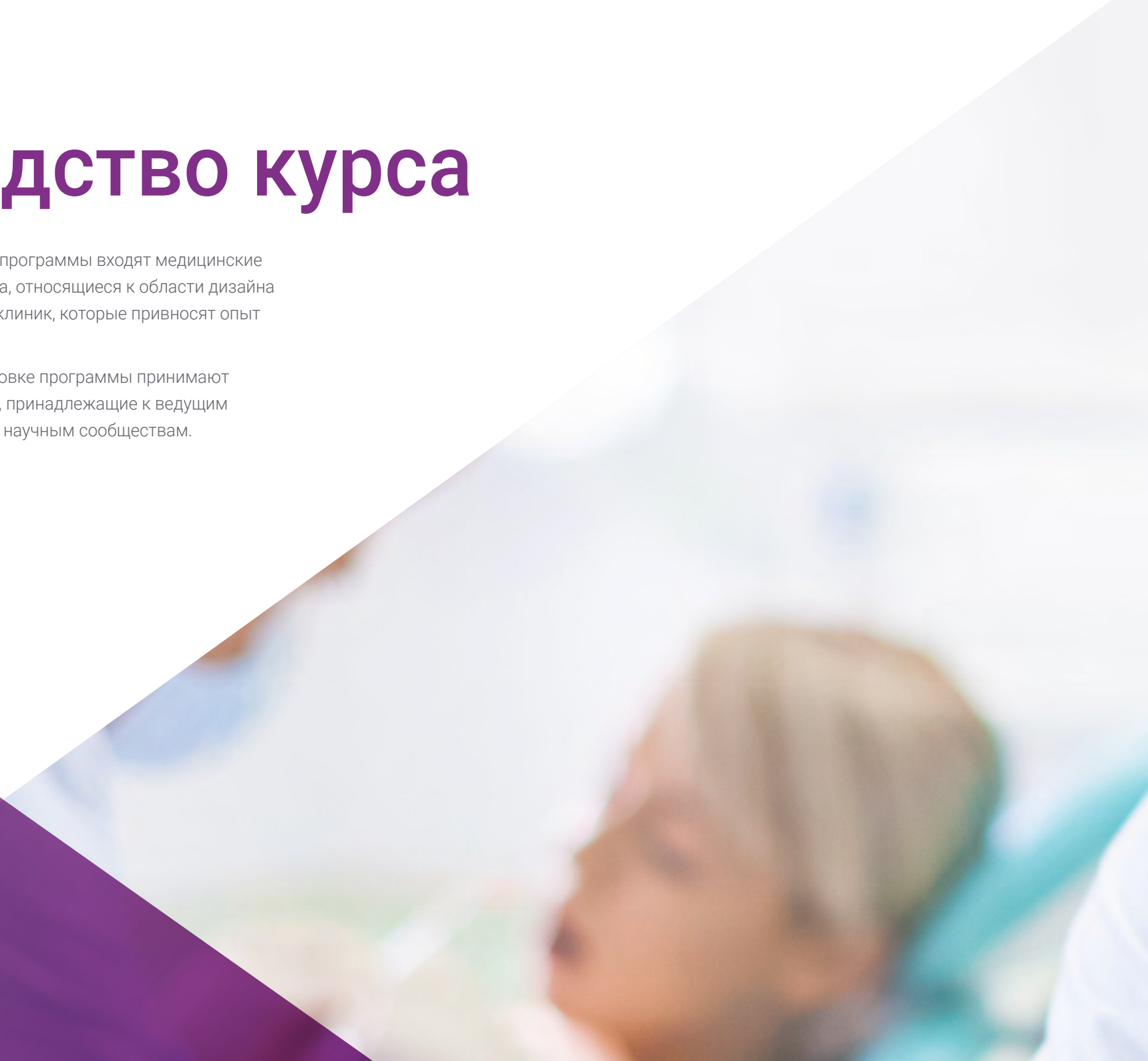
- ♦ Углубиться в инструменты цифровой коммуникации, которыми необходимо овладеть в эпоху 2.0, чтобы донести ценностное предложение стоматологической клиники до целевых пациентов по наиболее подходящим каналам
- ♦ Разработать целевые маркетинговые и коммуникационные кампании, способные измерить их воздействие с помощью легко интерпретируемых показателей

03

Руководство курса

В преподавательский состав этой программы входят медицинские работники признанного авторитета, относящиеся к области дизайна и маркетинга стоматологических клиник, которые привносят опыт своей работы в это обучение.

Кроме того, в разработке и подготовке программы принимают участие признанные специалисты, принадлежащие к ведущим национальным и международным научным сообществам.





“

*Узнайте от ведущих специалистов
о последних достижениях в
области дизайна и маркетинга в
стоматологических клиниках”*

Приглашенный международный руководитель

Чайри Хейрс-Александр - специалист по управлению здравоохранением с большим опытом руководства медицинской практикой. В качестве директора Семейного медицинского центра Вустера в США она работала над улучшением здоровья и благосостояния жителей Вустера. В частности, она оказывала помощь культурно разнообразным группам населения, предоставляя доступ к социальным услугам и первичную медико-санитарную помощь. Ее цель - обеспечить доступное, качественное и комплексное обслуживание, независимо от платежеспособности пациентов.

Постоянно занимаясь вопросами общественного здравоохранения, выступает за то, чтобы медицинские услуги и политика были направлены на обеспечение благополучия и качества жизни. В этом ключе она занимала должность помощника директора по управлению практикой в Медицинском центре Brockton Neighborhood. На этой должности она развивала свои навыки в области координации деятельности медицинских центров.

Будучи специалистом в этой области, компания Хейрс-Александр стремится обеспечить эффективное управление здравоохранением на основе новейших организационных инструментов и стратегий. В этой связи компания работает в самых разных областях, направленных на укрепление здоровья и профилактики заболеваний в сообществах. В соответствии с этим в 2020 году она приняла участие в вакцинации во время пандемии COVID-19, обеспечив всем людям доступ к иммунизации против этого заболевания.

Среди ее основных функций - сотрудничество в программах профилактики заболеваний и пропаганда здоровых привычек. Чайри Хейрс-Александр занимает должность помощника директора и главного операционного директора в Гарвардской школе стоматологии. На этой должности она отвечает за управление повседневной деятельностью и работой вспомогательного персонала центра.



Г-жа. Хейрс-Александр, Чайри

- ♦ Главный директор по хирургическим операциям, Гарвардская школа стоматологии, Бостон, США
- ♦ Основатель компании Orchids in Bloom Credentialing
- ♦ Директор по клиническим операциям в Семейном центре здоровья в Вустере
- ♦ Помощник директора по управлению практикой в Броктонском центре здоровья соседей
- ♦ Координатор по проверке полномочий в Stamford Health
- ♦ Специалист по проверке полномочий в NextGen Healthcare
- ♦ Координатор операций в сфере здравоохранения в Центре восстановления вен - корпоративная медицинская индустрия
- ♦ Клинический ассистент в больнице Стэмфорда
- ♦ Степень магистра общественного здравоохранения в Университете Южного Нью-Хэмпшира
- ♦ Степень бакалавра в области управления здравоохранением в Государственном колледже Чартер Оук

“

Благодаря TECH вы сможете учиться у лучших мировых профессионалов”

Руководство



Г-н Хиль, Андрес

- ♦ Управляющий директор одонтологической клиники Pilar Roig Odontología
- ♦ Соучредитель и генеральный директор MedicalDays
- ♦ Степень магистра в области управления и лидерства (Мичиганский государственный университет)
- ♦ Диплом по стоматологическому лидерству и клиническому менеджменту (*Институт врачей-стоматологов*)
- ♦ Диплом по учету затрат (Торговая палата Валенсии)
- ♦ Курс бухгалтерского учета, Центр финансовых исследований
- ♦ Курс лидерства и управления командой, Сесар Пикерас
- ♦ Инженер-агроном, Политехнический университет Валенсии



Г-н Гильот, Хайме

- ♦ Степень бакалавра в области делового администрирования и менеджмента, Политехнический университет Валенсии
- ♦ Промышленная специализация
- ♦ Сооснователь и директор по стратегии, агентство Hikaru VR
- ♦ Соучредитель и управляющий директор, Drone Spain
- ♦ Основатель *Школы интернет- и мобильного бизнеса (Internet & Mobile Business School)*
- ♦ Основатель и генеральный директор Fight Technologies
- ♦ Обширный опыт в создании бизнеса
- ♦ Преподаватель по программе магистратуры Bankinter в области инноваций и создания бизнеса
- ♦ Исполнительный коуч, сертифицированный Европейской школой лидеров (EEL)
- ♦ Тренер по программам лидерства и эмоционального менеджмента в компаниях

Преподаватели

Г-н Дольц, Хуан Мануэль

- ♦ Диплом в области бизнес-наук, Университет Валенсии
- ♦ Степень бакалавра в области делового администрирования и управления, Университет Валенсии
- ♦ Профессиональное обучение в области цифрового маркетинга (*Internet Startup Camp* - UPV)
- ♦ Консультант в области цифровизации бизнеса
- ♦ Обширный опыт в создании бизнеса
- ♦ Соучредитель и технический директор MedicalDays
- ♦ Соучредитель и технический директор Drone Spain
- ♦ Соучредитель и технический директор Hikaru VR Agency

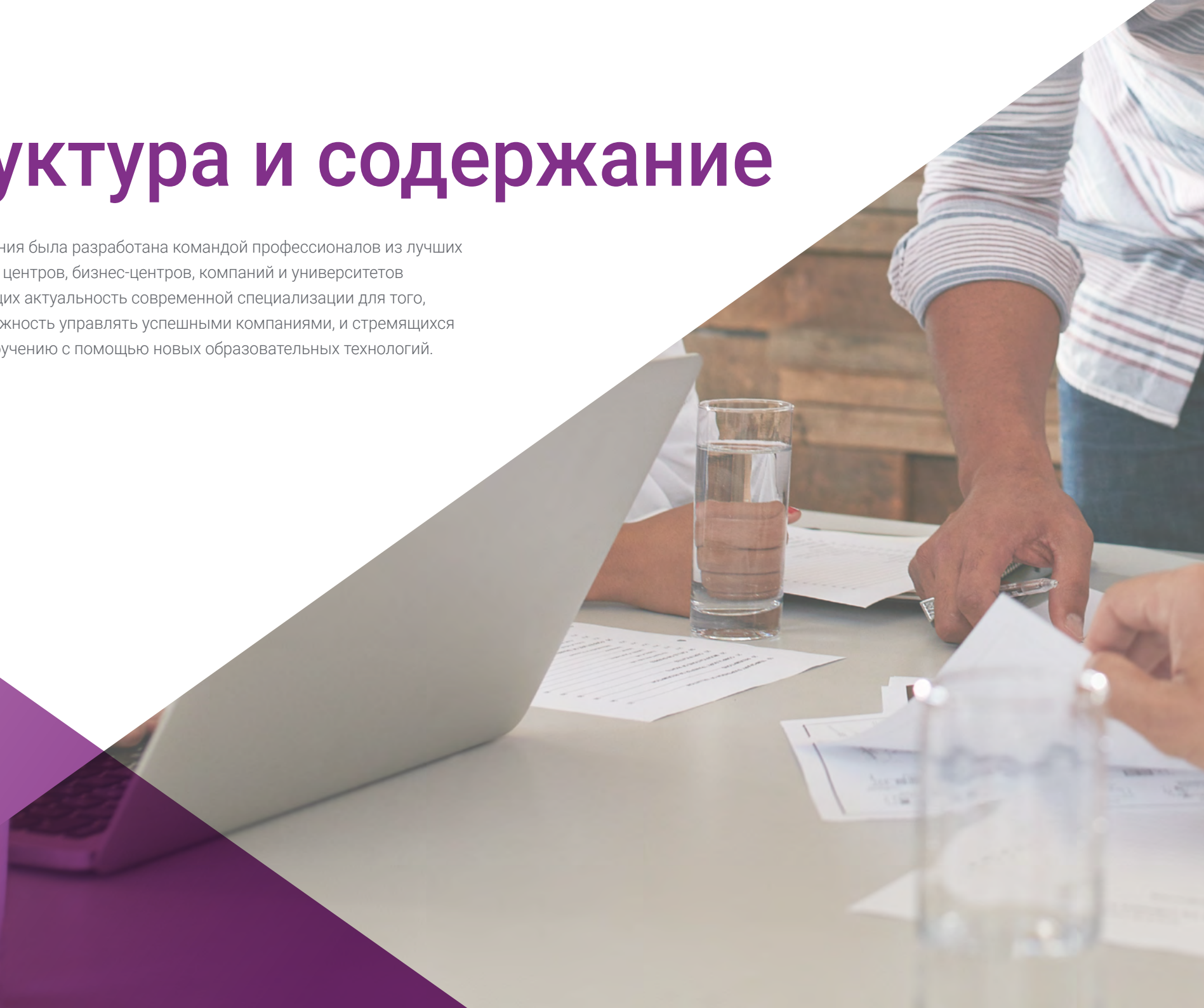
Г-жа Фортеа Парисио, Анна

- ♦ Степень бакалавра в области права, Университет Валенсии
- ♦ Профессиональный нейрокоуч
- ♦ Основатель Европейского центра лидерства в Майами, США
- ♦ Основатель Центра высокой работоспособности человека Анны Фортеа в Валенсии, Испания
- ♦ Соучредитель компании Eseoх
- ♦ Президент INA (Международной ассоциации нейрокоучинга)
- ♦ Психология в Открытом университете Каталонии UOC и нейронауки в UPenn, Университет Пенсильвании, США
- ♦ Коуч SAC, сертифицированный Центром высокой эффективности человека IESEC

04

Структура и содержание

Структура содержания была разработана командой профессионалов из лучших стоматологических центров, бизнес-центров, компаний и университетов Испании, осознающих актуальность современной специализации для того, чтобы иметь возможность управлять успешными компаниями, и стремящихся к качественному обучению с помощью новых образовательных технологий.

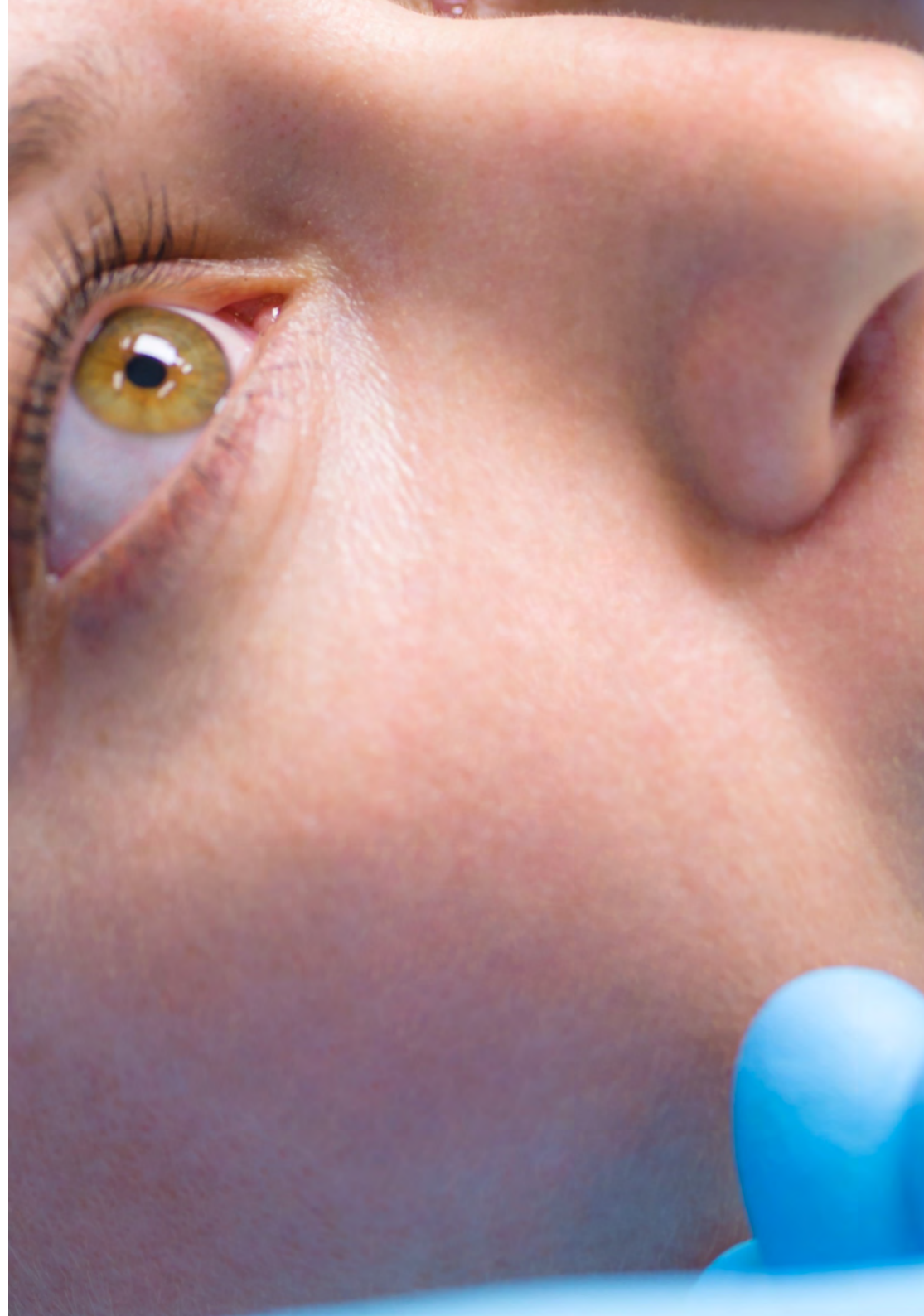


“

Данный Курс профессиональной подготовки в области дизайна и маркетинга в стоматологических клиниках содержит самую полную и современную научную программу на рынке”

Модуль 1. Дизайн в стоматологической клинике

- 1.1. Введение и цели
- 1.2. Текущая ситуация клиничко-стоматологического сектора
 - 1.2.1. Международный уровень
- 1.3. Эволюция клиничко-стоматологического сектора и его тенденции
 - 1.3.1. Международный уровень
- 1.4. Анализ конкуренции
 - 1.4.1. Анализ цен
 - 1.4.2. Дифференциальный анализ
- 1.5. SWOT-анализ
- 1.6. Как разработать модель Canvas в стоматологической клинике?
 - 1.6.1. Сегментация клиентов
 - 1.6.2. Потребности
 - 1.6.3. Решение
 - 1.6.4. Каналы
 - 1.6.5. Ценностное предложение
 - 1.6.6. Структуры доходов
 - 1.6.7. Структура затрат
 - 1.6.8. Конкурентные преимущества
 - 1.6.9. Ключевые показатели
- 1.7. Метод проверки бизнес-модели: цикл Lean Startup
 - 1.7.1. Случай 1: оценка вашей модели на этапе создания
 - 1.7.2. Случай 2: применение метода для инновации в вашей текущей модели
- 1.8. Значимость оценки и совершенствования бизнес-модели вашей стоматологической клиники
- 1.9. Как оценить ценностное предложение собственной стоматологической клиники?
- 1.10. Задача, видение и ценности
 - 1.10.1. Миссия
 - 1.10.2. Видение
 - 1.10.3. Ценности
- 1.11. Определение целевого пациента
- 1.12. Оптимальное расположение собственной клиники
 - 1.12.1. Планировка предприятия





- 1.13. Оптимальный подбор персонала
- 1.14. Значимость модели подбора персонала в соответствии с определенной стратегией
- 1.15. Ключи к определению ценовой политики
- 1.16. Внешнее финансирование vs. Внутреннее финансирование
- 1.17. Анализ стратегии успешного кейса стоматологической клиники

Модуль 2. Введение в маркетинг

- 2.1. Основы маркетинга
 - 2.1.1. Основные показатели маркетинга
 - 2.1.2. Эволюция концепции маркетинга
 - 2.1.3. Маркетинг как система обмена
- 2.2. Новые маркетинговые тенденции
 - 2.2.1. Эволюция и будущее маркетинга
- 2.3. Эмоциональный интеллект, применимый к маркетингу
 - 2.3.1. Что такое эмоциональный интеллект?
 - 2.3.2. Как применять эмоциональный интеллект к вашей маркетинговой стратегии?
- 2.4. Социальный маркетинг и корпоративная социальная ответственность
- 2.5. Внутренний маркетинг
 - 2.5.1. Традиционный маркетинг (Marketing mix)
 - 2.5.2. Рекомендательный маркетинг
 - 2.5.3. Контент-маркетинг
- 2.6. Внешний маркетинг
 - 2.6.1. Операционный маркетинг
 - 2.6.2. Стратегический маркетинг
 - 2.6.3. *Входящий* маркетинг
 - 2.6.4. Email-маркетинг
 - 2.6.5. Маркетинг влияния
- 2.7. Внутренний маркетинг vs. Внешний маркетинг
- 2.8. Техники удержания пациентов
 - 2.8.1. Важность удержания пациентов
 - 2.8.2. Применение цифровых инструментов для вовлечения пациентов

Модуль 3. Маркетинг 2.0

- 3.1. Значимость брендинга для дифференциации
 - 3.1.1. Визуальная идентичность
 - 3.1.2. Этапы *брендинга*
 - 3.1.3. *Брендинг* как стратегия дифференциации
 - 3.1.4. Архетипы Юнга для персонификации вашего бренда
- 3.2. Корпоративные сеть и блог стоматологической клиники
 - 3.2.1. Ключи к созданию эффективного и функционального веб-сайта
 - 3.2.2. Выбор тона для каналов связи
 - 3.2.3. Преимущества наличия корпоративного блога
- 3.3. Эффективное использование социальных сетей
 - 3.3.1. Значимость стратегии социальных сетей
 - 3.3.2. Инструменты автоматизации для социальных сетей
- 3.4. Применение мгновенного обмена сообщениями
 - 3.4.1. Значимость прямой коммуникации с пациентами
 - 3.4.2. Канал для персонализированных рекламных акций или массовых сообщений
- 3.5. Значимость трансмедийного нарратива в коммуникации 2.0
- 3.6. Как создавать базы данных посредством коммуникации?
- 3.7. Google Analytics для измерения воздействия вашей коммуникации 2.0
- 3.8. Анализ ситуации
 - 3.8.1. Анализ внешней ситуации
 - 3.8.2. Анализ внутренней ситуации
- 3.9. Определение целей
 - 3.9.1. Ключевые моменты в постановке целей
- 3.10. Выбор стратегий
 - 3.10.1. Типы стратегий
- 3.11. План действий
- 3.12. Бюджет
 - 3.12.1. Распределение бюджета
 - 3.12.2. Прогнозирование производительности
- 3.13. Методы контроля и последующие действия





“

Уникальный, важный и значимый курс обучения для развития вашей карьеры”

05

Методология

Данная учебная программа предлагает особый способ обучения. Наша методология разработана в режиме циклического обучения: **Relearning**.

Данная система обучения используется, например, в самых престижных медицинских школах мира и признана одной из самых эффективных ведущими изданиями, такими как **Журнал медицины Новой Англии**.





“

Откройте для себя методику *Relearning*, которая отвергает традиционное линейное обучение, чтобы показать вам циклические системы обучения: способ, который доказал свою огромную эффективность, особенно в предметах, требующих запоминания”

В ТЕСН мы используем метод запоминания кейсов

Что должен делать профессионал в определенной ситуации? На протяжении всей программы вы будете сталкиваться с множеством смоделированных клинических случаев, основанных на историях болезни реальных пациентов, когда вам придется проводить исследование, выдвигать гипотезы и в конечном итоге решать ситуацию. Существует множество научных доказательств эффективности этого метода. Будущие специалисты учатся лучше, быстрее и показывают стабильные результаты с течением времени.

С ТЕСН вы сможете познакомиться со способом обучения, который опровергает основы традиционных методов образования в университетах по всему миру.



По словам доктора Жерваса, клинический случай - это описание диагноза пациента или группы пациентов, которые становятся "случаем", примером или моделью, иллюстрирующей какой-то особый клинический компонент, либо в силу обучающего эффекта, либо в силу своей редкости или необычности. Важно, чтобы кейс был основан на текущей трудовой деятельности, пытаюсь воссоздать реальные условия в профессиональной практике стоматолога.

“

Знаете ли вы, что этот метод был разработан в 1912 году, в Гарвардском университете, для студентов-юристов? Метод кейсов заключался в представлении реальных сложных ситуаций, чтобы они принимали решения и обосновывали способы их решения. В 1924 году он был установлен в качестве стандартного метода обучения в Гарвардском университете”

Эффективность метода обосновывается четырьмя ключевыми достижениями:

1. Стоматологи, которые следуют этому методу, не только добиваются усвоения знаний, но и развивают свои умственные способности с помощью упражнений по оценке реальных ситуаций и применению своих знаний.
2. Обучение прочно опирается на практические навыки что позволяет студенту лучше интегрироваться в реальный мир.
3. Усвоение идей и концепций становится проще и эффективнее благодаря использованию ситуаций, возникших в реальности.
4. Ощущение эффективности затраченных усилий становится очень важным стимулом для студентов, что приводит к повышению интереса к учебе и увеличению времени, посвященному на работу над курсом.



Методология *Relearning*

TECH эффективно объединяет метод кейсов с системой 100% онлайн-обучения, основанной на повторении, которая сочетает 8 различных дидактических элементов в каждом уроке.

Мы улучшаем метод кейсов с помощью лучшего метода 100% онлайн-обучения: *Relearning*.

Стоматолог будет учиться на основе реальных случаев и разрешения сложных ситуаций в смоделированных учебных условиях. Эти симуляции разработаны с использованием самого современного программного обеспечения для полного погружения в процесс обучения.



Находясь в авангарде мировой педагогики, метод *Relearning* сумел повысить общий уровень удовлетворенности специалистов, завершивших обучение, по отношению к показателям качества лучшего онлайн-университета в мире.

С помощью этой методики мы с беспрецедентным успехом обучили более 115000 стоматологов по всем клиническим специальностям, независимо от хирургической нагрузки. Наша методология преподавания разработана в среде с высокими требованиями к уровню подготовки, с университетским контингентом студентов с высоким социально-экономическим уровнем и средним возрастом 43,5 года.

Методика Relearning позволит вам учиться с меньшими усилиями и большей эффективностью, все больше вовлекая вас в процесс обучения, развивая критическое мышление, отстаивая аргументы и противопоставляя мнения, что непосредственно приведет к успеху.

В нашей программе обучение не является линейным процессом, а происходит по спирали (мы учимся, разучиваемся, забываем и заново учимся). Поэтому мы дополняем каждый из этих элементов по концентрическому принципу.

Общий балл квалификации по нашей системе обучения составляет 8.01, что соответствует самым высоким международным стандартам.



В рамках этой программы вы получаете доступ к лучшим учебным материалам, подготовленным специально для вас:



Учебный материал

Все дидактические материалы создаются преподавателями специально для студентов этого курса, чтобы они были действительно четко сформулированными и полезными.

Затем вся информация переводится в аудиовизуальный формат, создавая дистанционный рабочий метод TECH. Все это осуществляется с применением новейших технологий, обеспечивающих высокое качество каждого из представленных материалов.



Техники и процедуры на видео

TECH предоставляет в распоряжение студентов доступ к новейшим методикам и достижениям в области образования и к передовым стоматологическим технологиям. Все с максимальной тщательностью, объяснено и подробно описано самими преподавателями для усовершенствования усвоения и понимания материалов. И самое главное, вы можете смотреть их столько раз, сколько захотите.



Интерактивные конспекты

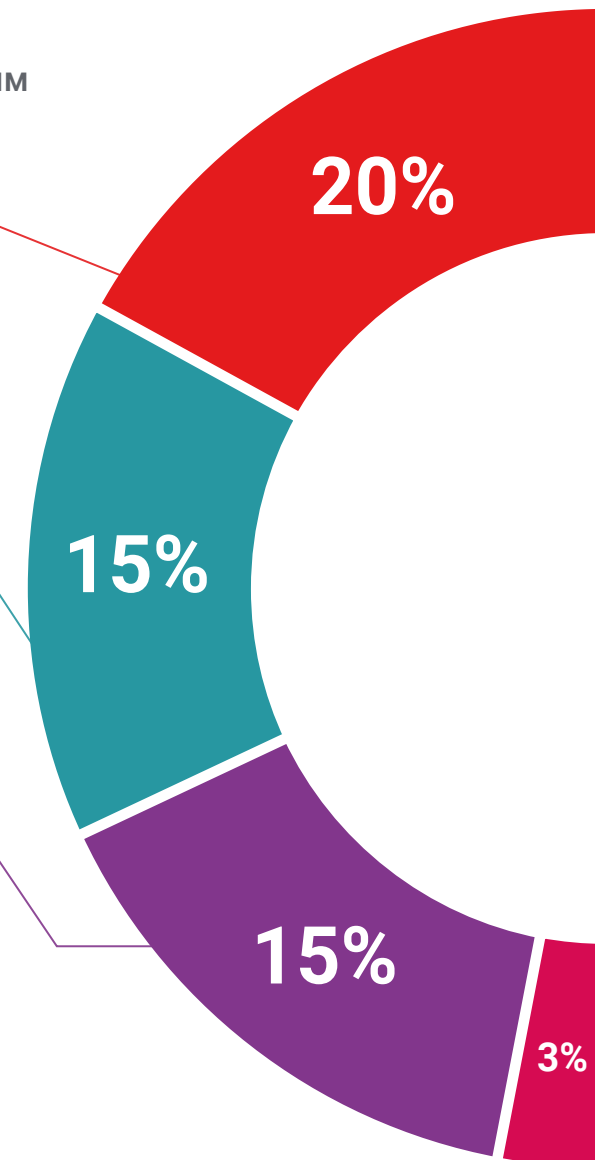
Мы представляем содержание в привлекательной и динамичной мультимедийной форме, которая включает аудио, видео, изображения, диаграммы и концептуальные карты для закрепления знаний.

Эта уникальная обучающая система для представления мультимедийного содержания была отмечена компанией Майкрософт как "Европейская история успеха".



Дополнительная литература

Новейшие статьи, консенсусные документы и международные руководства включены в список литературы курса. В виртуальной библиотеке TECH студент будет иметь доступ ко всем материалам, необходимым для завершения обучения.





Анализ кейсов, разработанных и объясненных экспертами

Эффективное обучение обязательно должно быть контекстным. Поэтому мы представим вам реальные кейсы, в которых эксперт проведет вас от оказания первичного осмотра до разработки схемы лечения: понятный и прямой способ достичь наивысшей степени понимания материала.



Тестирование и повторное тестирование

На протяжении всей программы мы периодически оцениваем и переоцениваем ваши знания с помощью оценочных и самооценочных упражнений: так вы сможете убедиться, что достигаете поставленных целей.



Мастер-классы

Существуют научные данные о пользе экспертного наблюдения третьей стороны. Так называемый метод обучения у эксперта укрепляет знания и память, а также формирует уверенность в наших будущих сложных решениях.



Краткие руководства к действию

TECH предлагает наиболее актуальное содержание курса в виде рабочих листов или кратких руководств к действию. Обобщенный, практичный и эффективный способ помочь вам продвинуться в обучении.



06

Квалификация

Курс профессиональной подготовки в области Дизайн и маркетинг в стоматологических клиниках гарантирует, помимо самого строгого и современного обучения, получение диплома о прохождении Курса профессиональной подготовки, выдаваемого ТЕСН Технологическим университетом.



“

Успешно пройдите эту программу и получите университетский диплом без хлопот, связанных с поездками и оформлением документов”

Данный **Курс профессиональной подготовки в области Дизайн и маркетинг в стоматологических клиниках** содержит самую полную и современную научную программу на рынке.

После прохождения аттестации студент получит по почте* с подтверждением получения соответствующий диплом о прохождении **Курса профессиональной подготовки**, выданный **TECH Технологическим университетом**.

Диплом, выданный **TECH Технологическим университетом**, подтверждает квалификацию, полученную на Курсе профессиональной подготовки, и соответствует требованиям, обычно предъявляемым биржами труда, конкурсными экзаменами и комитетами по оценке карьеры.

Диплом: **Курс профессиональной подготовки в области Дизайн и маркетинг в стоматологических клиниках**
Количество учебных часов: **450 часов**



*Гаагский апостиль. В случае, если студент потребует, чтобы на его диплом в бумажном формате был проставлен Гаагский апостиль, TECH EDUCATION предпримет необходимые шаги для его получения за дополнительную плату.

Будущее

Здоровье Доверие Люди

Образование Информация Тьюторы

Гарантия Аккредитация Преподавание

Институты Технология Обучение

Сообщество Обязательство

Персональное внимание Инновации

Знания Настоящее Качество

Веб обучение

Развитие Институты

Виртуальный класс Языки

tech технологический
университет

Курс профессиональной
подготовки

Дизайн и маркетинг в
стоматологических клиниках

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 6 месяцев
- » Учебное заведение: ТЕСН Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн

Курс профессиональной подготовки Дизайн и маркетинг в стоматологических клиниках

