

Курс профессиональной подготовки

Стратегия и создание
бизнес-модели
стоматологической клиники





Курс профессиональной подготовки

Стратегия и создание бизнес-модели стоматологической клиники

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

Веб-доступ: www.techitute.com/ru/dentistry/postgraduate-diploma/postgraduate-diploma-strategy-creation-dental-clinic-business-model

|Оглавление

01

Презентация

стр. 4

02

Цели

стр. 8

03

Руководство курса

стр. 12

04

Структура и содержание

стр. 18

05

Методология

стр. 22

06

Квалификация

стр. 30

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 клиники, а также овладеть знаниями в области управления бизнесом и управления командой, которые будут гарантировать непрерывность его собственного бизнеса.



“

Совершенствуйте свои знания в области стратегии и создания бизнес-модели стоматологической клиники 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 будущего, с преимуществом, которая может быть обеспечена только путем применения соответствующих рычагов управления бизнесом.

В этих новых условиях особое внимание уделяется стоматологической клинике 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 Стратегия и создание бизнес-модели стоматологической клиники** 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 практичное содержание курса предоставляет научную и строгую информацию по тем дисциплинам, которые необходимы для профессиональной практики
- ♦ Последние новости о стратегии и создании бизнес-модели стоматологической клиники
- ♦ 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

“

Эта программа может стать лучшей инвестицией, которую вы можете сделать при выборе программы повышения квалификации по двум причинам: помимо обновления ваших знаний в области стратегии и создания бизнес-модели стоматологической клиники, вы получите диплом о прохождении Курса профессиональной подготовки, выданный TESH Технологическим университетом"

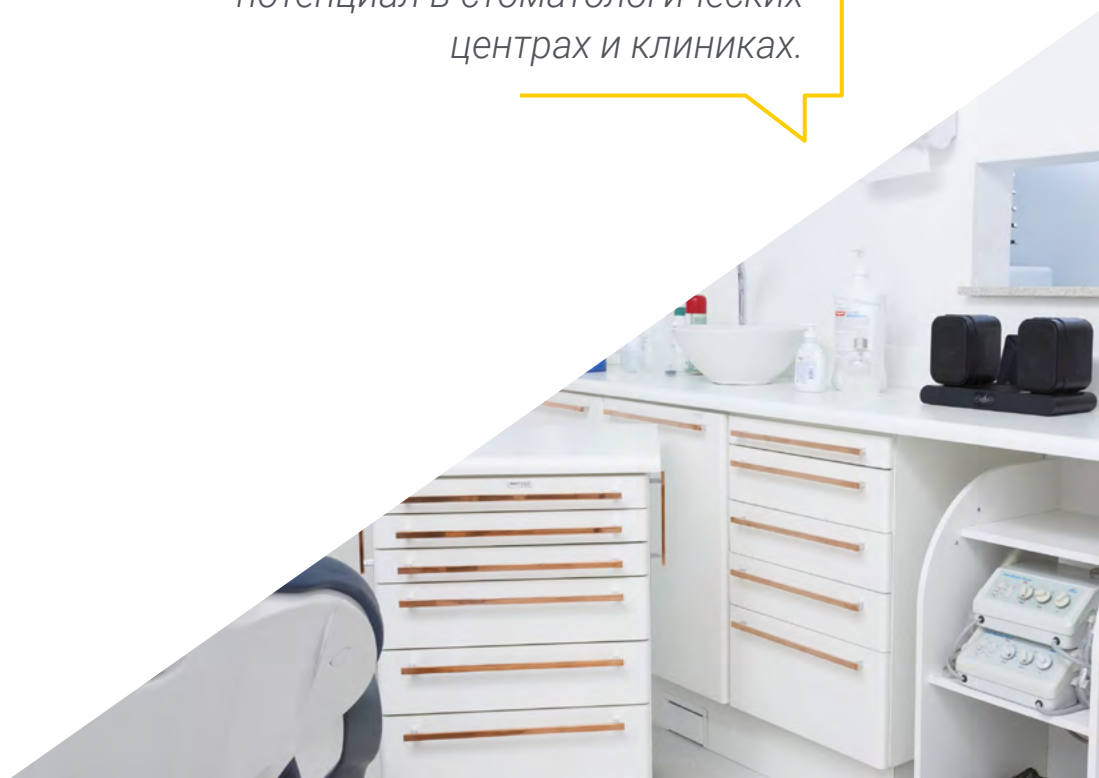
В преподавательский состав входят профессионалы в области управления и руководства стоматологическими клиниками, которые привносят опыт своей работы в данную специализацию, а также признанные специалисты ведущих компаний, как в данном секторе, так и в смежных отраслях.

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 специалистам поможет инновационная интерактивная видеосистема, созданная признанными экспертами в области стратегии и создания бизнес-моделей, имеющими большой опыт 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

Курс профессиональной подготовки в области стратегии и создания бизнес-модели стоматологической клиники направлен 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 специализации в области менеджмента и управления бизнесом



Воспользуйтесь возможностью и сделайте шаг к тому, чтобы быть в курсе последних событий в области стратегии и создания бизнес-модели стоматологической клиники"





Конкретные цели

Модуль 1. Столпы управления стоматологическими клиниками

- ♦ Описать текущую ситуацию и будущие тенденции в моделях менеджмента и управления клинико-стоматологическим бизнесом на международном уровне, чтобы уметь определить цели и дифференцирующие и успешные стратегии
- ♦ Ознакомиться с терминологией и концепциями, характерными для области менеджмента и управления бизнесом, с целью их эффективного применения в клинико-стоматологическом бизнесе
- ♦ Выявить и проанализировать ключевые моменты историй успеха бизнес-модели ведущих стоматологических клиник в секторе, с целью повышения мотивации, вдохновения и стратегического мышления будущих менеджеров

Модуль 2. 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 клинико-стоматологическом секторе

Модуль 3. Введение в маркетинг

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

03

Руководство курса

Эта программа включает в свой преподавательский состав медицинских работников признанного престижа, которые принадлежат к области стратегии и создания бизнес-модели стоматологической клиники и которые вносят опыт своей работы в эту специализацию.

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





“

*Узнайте от ведущих специалистов
о последних достижениях в области
стратегии и создания бизнес-модели
стоматологической клиники”*

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 профилактику 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 стоматологической 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*
- ♦ 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

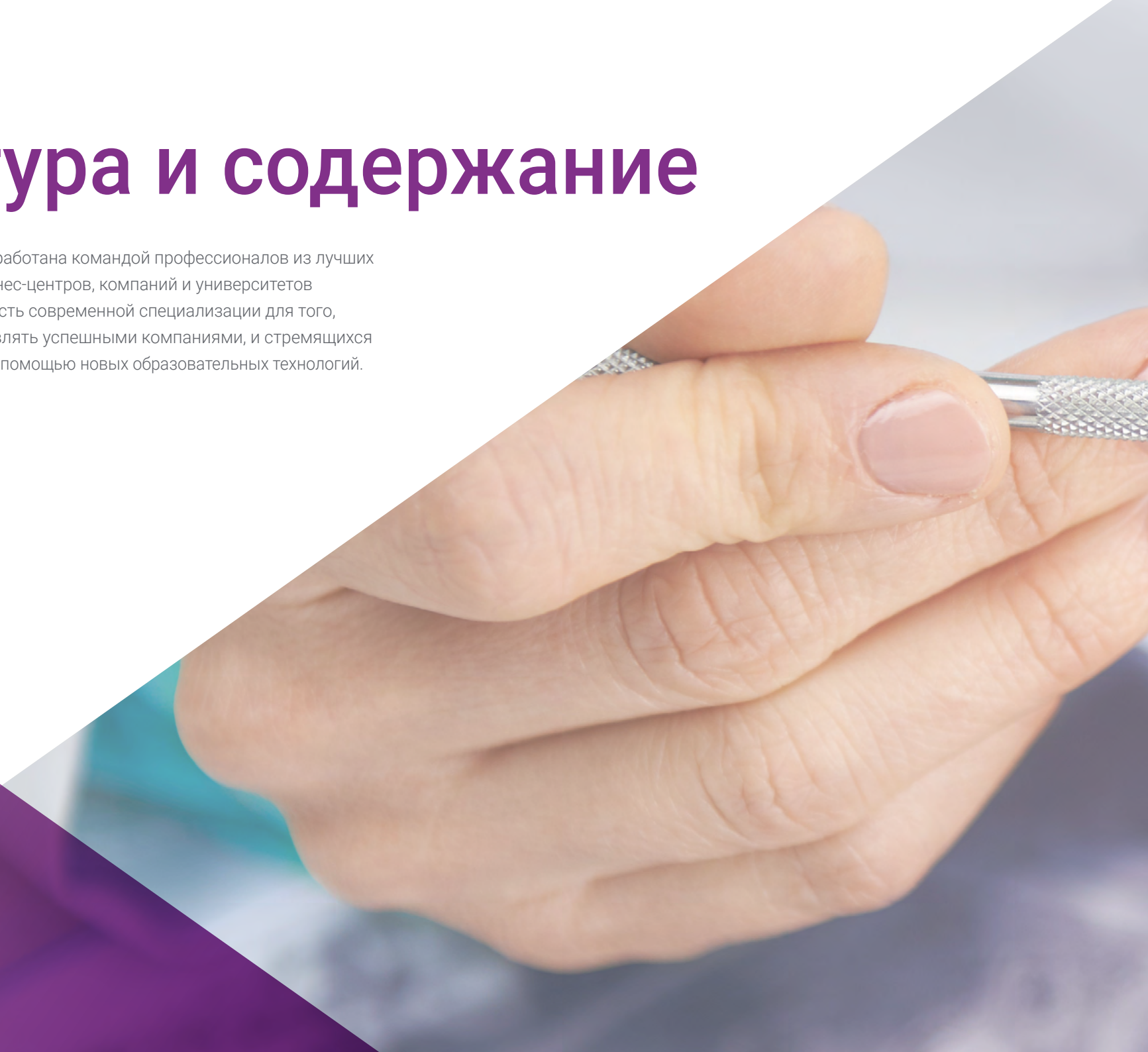
Г-жа Фортеа Парисио, Анна

- ◆ 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 Университет 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 преподаванию с помощью новых образовательных технологий.





“

Данный Курс профессиональной подготовки в области стратегии и создания бизнес-модели стоматологической клиники содержит самую полную и современную научную программу на рынке”

Модуль 1. Столпы управления стоматологическими клиниками

- 1.1. Введение в менеджмент стоматологических клиник
 - 1.1.1. Понятие менеджмента
 - 1.1.2. Цель менеджмента
- 1.2. Бизнес-видение стоматологической клиники
 - 1.2.1. Определение компании: подход к стоматологической практике как к компании, сферы услуг
 - 1.2.2. Элементы компании, применимые к стоматологической практике
- 1.3. Фигура руководителя
 - 1.3.1. Описание должности руководителя в стоматологических клиниках
 - 1.3.2. Функции руководителя
- 1.4. Формы бизнес-организации
 - 1.4.1. Владелец
 - 1.4.2. Юридическое лицо как владелец стоматологической практики
- 1.5. Знание клинико-стоматологического сектора
- 1.6. Терминология и основные понятия менеджмента и управления бизнесом
- 1.7. Современные успешные модели стоматологических клиник

Модуль 2. Дизайн в стоматологической клинике

- 2.1. Введение и цели
- 2.2. Текущая ситуация клинико-стоматологического сектора
 - 2.2.1. Международный уровень
- 2.3. Эволюция клинико-стоматологического сектора и его тенденции
 - 2.3.1. Международный уровень
- 2.4. Анализ конкуренции
 - 2.4.1. Анализ цен
 - 2.4.2. Дифференциальный анализ
- 2.5. SWOT-анализ

- 2.6. Как разработать модель Canvas в стоматологической клинике?
 - 2.6.1. Сегментация клиентов
 - 2.6.2. Потребности
 - 2.6.3. Решение
 - 2.6.4. Каналы
 - 2.6.5. Ценностное предложение
 - 2.6.6. Структуры доходов
 - 2.6.7. Структура затрат
 - 2.6.8. Конкурентные преимущества
 - 2.6.9. Ключевые показатели
- 2.7. Метод оценки вашей бизнес-оценки: цикл бережливого стартапа
 - 2.7.1. Случай 1: оценка вашей модели на этапе создания
 - 2.7.2. Случай 2: применение метода для инновации в вашей текущей модели
- 2.8. Значимость оценки и совершенствования бизнес-модели вашей стоматологической клиники
- 2.9. Как оценить ценностное предложение нашей стоматологической клиники?
- 2.10. Задача, видение и ценности
 - 2.10.1. Миссия
 - 2.10.2. Видение
 - 2.10.3. Ценности
- 2.11. Определение целевого пациента
- 2.12. Оптимальное расположение моей клиники
 - 2.12.1. Планировка предприятия
- 2.13. Оптимальный подбор персонала
- 2.14. Значимость модели подбора персонала в соответствии с определенной стратегией
- 2.15. Ключи к определению ценовой политики
- 2.16. Внешнее финансирование vs. Внутреннее финансирование
- 2.17. Анализ стратегии успешного кейса стоматологической клиники



Модуль 3. Введение в маркетинг

- 3.1. Основы маркетинга
 - 3.1.1. Основные показатели маркетинга
 - 3.1.2. Эволюция концепции маркетинга
 - 3.1.3. Маркетинг как система обмена
- 3.2. Новые маркетинговые тенденции
 - 3.2.1. Эволюция и будущее маркетинга
- 3.3. Эмоциональный интеллект, применимый к маркетингу
 - 3.3.1. Что такое эмоциональный интеллект?
 - 3.3.2. Как применять эмоциональный интеллект к вашей маркетинговой стратегии?
- 3.4. Социальный маркетинг и корпоративная социальная ответственность
- 3.5. Внутренний маркетинг
 - 3.5.1. Традиционный маркетинг (Marketing mix)
 - 3.5.2. Рекомендательный маркетинг
 - 3.5.3. Контент-маркетинг
- 3.6. Внешний маркетинг
 - 3.6.1. Операционный маркетинг
 - 3.6.2. Стратегический маркетинг
 - 3.6.3. Входящий маркетинг
 - 3.6.4. Email-маркетинг
 - 3.6.5. Маркетинг влияния
- 3.7. Внутренний маркетинг vs. Внешний маркетинг
- 3.8. Техники удержания пациентов
 - 3.8.1. Важность удержания пациентов
 - 3.8.2. Применение цифровых инструментов для вовлечения пациентов

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

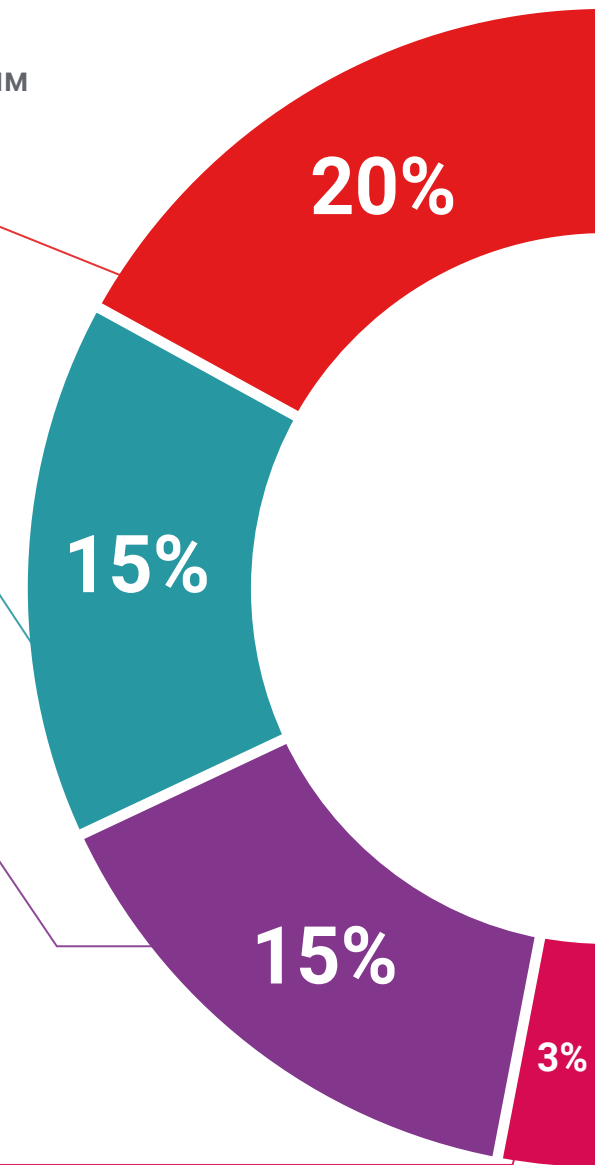
Мы представляем содержание в привлекательной и динамичной мультимедийной форме, которая включает аудио, видео, изображения, диаграммы и концептуальные карты для закрепления знаний.

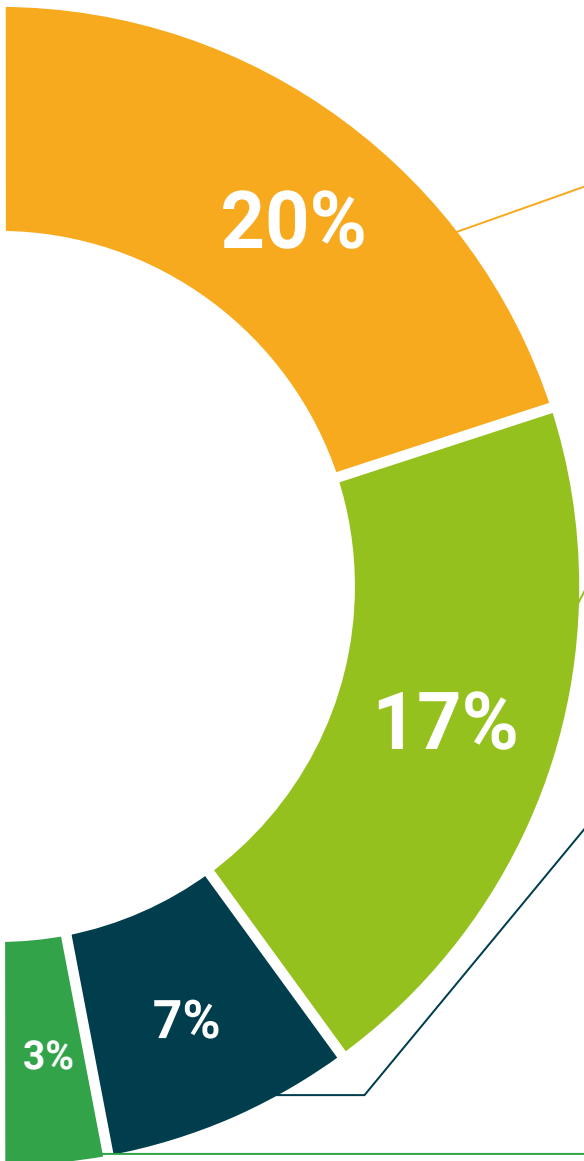
Эта уникальная обучающая система для представления мультимедийного содержания была отмечена компанией Майкрософт как "Европейская история успеха".



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

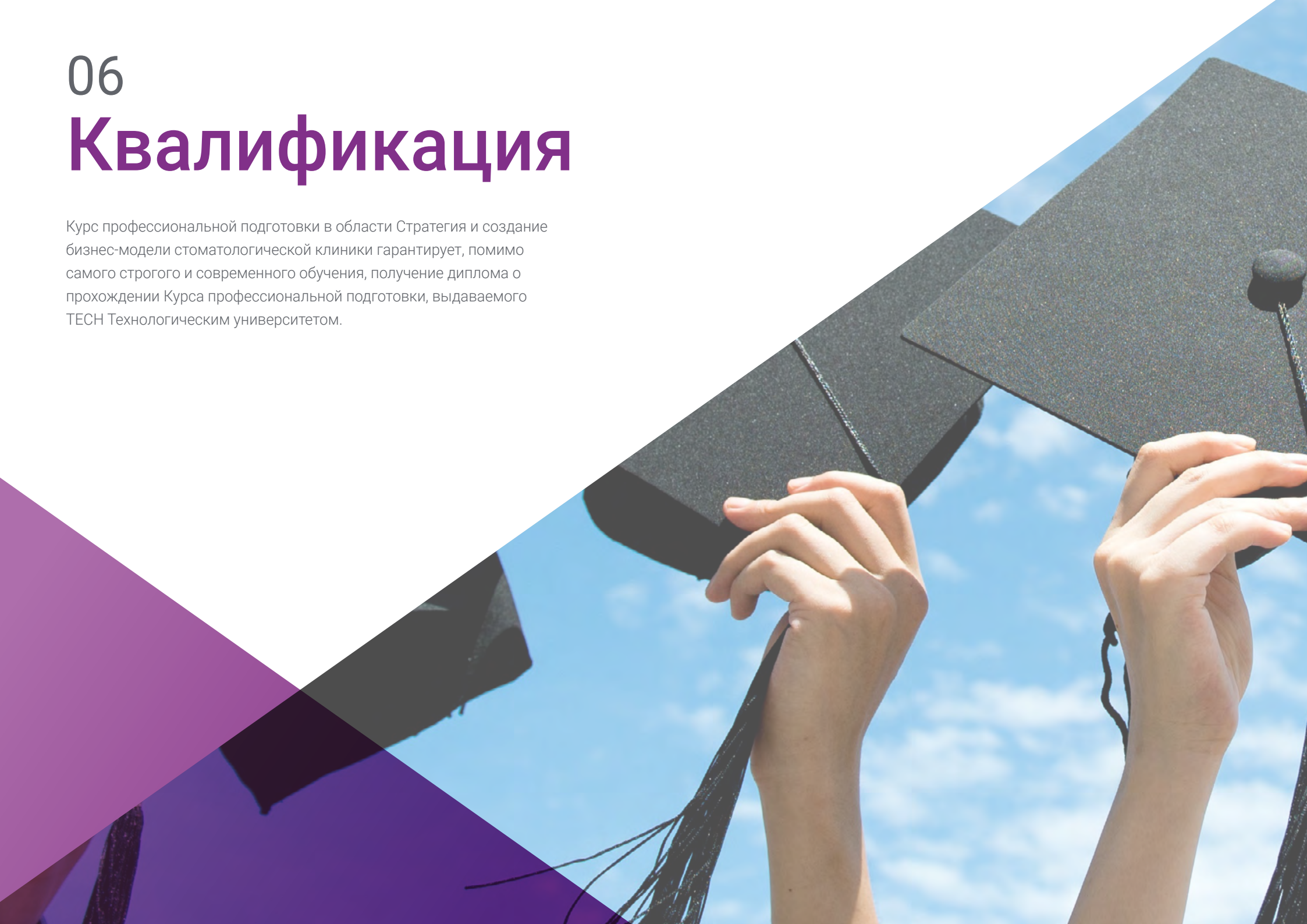
TECH предлагает наиболее актуальное содержание курса в виде рабочих листов или кратких руководств к действию. Обобщенный, практичный и эффективный способ помочь вам продвинуться в обучении.



06

Квалификация

Курс профессиональной подготовки в области Стратегия и создание бизнес-модели стоматологической клиники гарантирует, помимо самого строгого и современного обучения, получение диплома о прохождении Курса профессиональной подготовки, выдаваемого TECH Технологическим университетом.



“

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

Данный **Курс профессиональной подготовки в области Стратегия и создание бизнес-модели стоматологической клиники** 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 Стратегия и создание бизнес-модели стоматологической клиники**

Количество учебных часов: **400 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 Обязательства

tech технологический университет

Персональное внимание Инновации

Знания Настоящее качество

Веб обучение
Курс профессиональной подготовки

Развитие Институты

Виртуальный класс Языки

Стратегия и создание
бизнес-модели
стоматологической клиники

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

Курс профессиональной подготовки

Стратегия и создание
бизнес-модели
стоматологической клиники

