

ماجستير خاص MBA إدارة عيادات طب الأسنان



الجامعة
التكنولوجية
tech

ماجستير خاص

MBA إدارة عيادات طب الأسنان

« طريقة التدريس: أونلاين

« مدة الدراسة: 12 شهر

« المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك 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 40

06

المنهجية

صفحة 52

07

المؤهل العلمي

صفحة 60

المقدمة

أدى العدد المتزايد لخريجي طب الأسنان مصحوباً بالزيادة في عدد عيادات الأسنان التي ظهرت في السنوات الأخيرة إلى جعل قطاع طب الأسنان السريري كواحد من أكثر الأسواق التنافسية الموجودة حالياً. لهذا السبب، من الضروري لملف تعريف طبيب الأسنان أن يتبنى أيضاً شخصية المدير والموجه لعيادة طب الأسنان الخاصة به مع التركيز على تعلم معرفة إدارة الأعمال وإدارة الفريق التي تضمن استمرارية العمل نفسه.



حسّن معرفتك في إدارة وتوجيه عيادات الأسنان من خلال هذا البرنامج حيث ستجد أفضل المواد التعليمية مع الحالات العملية الحقيقية. تعرف هنا على أحدث التطورات في إدارة وتوجيه عيادات الأسنان لتتمكن من تنفيذ مهمة إدارية لمراكز طب الأسنان عالية الجودة "



تحتوي درجة **الماجستير الخاص في إدارة وتوجيه عيادات الأسنان** على البرنامج العلمي الأكثر اكتمالاً وحدائثة في السوق. ومن أبرز ميزات:

- ♦ تطوير الحالات العملية للإدارة والتوجيه المقدمة من قبل خبراء في اتجاه عيادات الأسنان
- ♦ محتوياتها الرسومية والتخطيطية والعملية البارزة التي يتم تصورها تجمع المعلومات دقة في ممارسة تركيز حول تلك مجالات الأساسية للممارسة المهنية. مباشرة
- ♦ تحتوي على تدريبات عملية حيث يتم إجراء عملية التقييم الذاتي لتحسين التعليم
- ♦ نظام تعليمي تفاعلي
- ♦ كل هذا سيتم استكماله من قبل الدروس النظرية وأسئلة للخبراء ومنتديات مناقشة حول موضوعات مثيرة للجدل وأعمال التفكير الفردي
- ♦ توفر المحتوى من أي جهاز ثابت أو محمول متصل بالإنترنت

لقد أثارت إدارة وتوجيه عيادات طب الأسنان اهتماماً متزايداً في السنوات الأخيرة لا سيما في أولئك المهنيين الذين أدركوا أهمية معرفة كيفية إدارة جميع الموارد التي لديهم في عيادات الأسنان بشكل صحيح من أجل تحويلها إلى عمل المستقبل مع استمرارية لن يتم ضمانها إلا من خلال تطبيق التوازن المناسب لإدارة الأعمال.

في هذه البيئة الجديدة يكتسب تركيز عيادة الأسنان كهيكل تنظيمي قوة خاصة حيث يتعين عليها الحضور والسيطرة على جميع مجالات الإدارة والتوجيه: الموارد البشرية، التسويق، الجودة، إدارة الوقت، التخطيط والاستراتيجية والمحاسبة والتكاليف، إلخ.

من خلال النهج التطبيقي والمنظم الذي يتم تقديمه للمحتوى المطو فإن الهدف هو أن يكتسب الطالب القدرة على مواجهة تحديات العمل من منظور تفاضلي في الإدارة والتوجيه مما يمنحه ميزة واضحة للنجاح في إطار منافسة عالية كقطاع طب الأسنان.

تم تصميم البرنامج لتوفير تخصص عبر الإنترنت يعادل 1500 ساعة من الدراسة وفيه يتم تقديم كل المعرفة النظرية والعملية من خلال تطبيقات مرتبطة مباشرة بالتحديات التي يواجهها مدير عيادة الأسنان في يومه.



تحتاج كل شركة إلى تحديد المكان الذي تلعب فيه ومع من تلعب وما هي الموارد التي تمتلكها وما الذي تنوي الاستفادة منه"

تعرف على أحدث الاتجاهات في إدارة وتوجيه عيادات الأسنان.

طور مهاراتك الإدارية من خلال درجة الماجستير الخاص هذه وقم بتحسين مهاراتك المهنية.

قد يكون هذا الماجستير الخاص أفضل استثمار يمكنك القيام به في اختيار برنامج تحديتي لسببين: بالإضافة إلى تحديث معرفتك في إدارة وتوجيه عيادات الأسنان وستحصل على شهادة من جامعة TECH التكنولوجية "



تضم في هيئتها التدريسية متخصصين ينتمون إلى مجال إدارة وتوجيه عيادات طب الأسنان والذين يصون خبراتهم العملية في هذا التخصص بالإضافة إلى المتخصصين المعترف بهم المنتمين إلى الشركات الرائدة سواء في القطاع أو في القطاعات ذات الصلة.

سيسمح محتوى الوسائط المتعددة المُعد بأحدث التقنيات التعليمية التمريض من إلى التعلم المهني والسياقي أي بيئة محاكاة ستوفر التعلم غامرة مبرمجة للتدريب في مواقف حقيقية.

يعتمد تصميم هذا البرنامج على التعلم القائم على المشكلات والذي يجب على المدير من خلاله محاولة حل الحالات المختلفة للممارسة المهنية التي تُطرح على مدار هذا البرنامج. لهذا سيحصل الطالب المختص على مساعدة من نظام فيديو تفاعلي جديد تم إنشاؤه بواسطة خبراء معترف بهم في مجال إدارة وتوجيه عيادات الأسنان ولديهم خبرة تعليمية رائعة.





02

الأهداف

يهدف برنامج إدارة وتوجيه عيادات الأسنان إلى تعزيز نموك الشخصي والمهني.

الهدف الرئيسي من درجة الماجستير الخاص هذه هو تعزيز نموك الشخصي والمهني من خلال مساعدتك على تحقيق النجاح كمدير لعيادات الأسنان"





الأهداف العامة

- ♦ استخدام الأدوات النظرية والمنهجية والتحليلية لإدارة وتوجيه الأعمال الخاصة في مجال طب الأسنان السريري على النحو الأمثل، والتفكير 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 التعلم المستمر والمخصص في قطاع التوجيه وإدارة الأعمال



الأهداف المحددة

الوحدة 1. ركائز إدارة عيادات طب الأسنان

- ♦ وصف الوضع الحالي والاتجاهات المستقبلية لنماذج إدارة الأعمال وتوجيه عيادة طب الأسنان على الصعيد الدولي لتكون قادراً على تحديد أهداف واستراتيجيات متميزة وناجحة
- ♦ التعرف 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 طب الأسنان الرائدة في القطاع، من أجل زيادة الحافز والإلهام والعقلية الإستراتيجية لمدراء المستقبل

الوحدة 2. تصميم عيادة طب الأسنان الخاصة بك

- ♦ تعلم كيفية تحديد ووصف عرض القيمة لأعمال عيادة طب الأسنان بشكل فعال، كأساس متين لتأسيس استراتيجية تسويق ومبيعات لاحقة
- ♦ التعرف 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 3. مقدمة في التسويق

- ♦ وصف لغة التسويق ومفاهيمه وأدواته ومنطقه كنشاط تجاري رئيسي لنمو أعمال طب الأسنان السريري وتحديد موقعه

الوحدة 4. التسويق 2.0

- ♦ التعمق في أدوات الاتصال الرقمية الأساسية لإتقانها في عصر 2.0، هذا، لتقديم عرض القيمة لعيادة طب 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



قم بتحديث معلوماتك من خلال برنامج "إدارة عيادات طب الأسنان"

الوحدة 11. القيادة والأخلاق والمسؤولية الاجتماعية للشركة

- ♦ تحليل تأثير العولمة على حوكمة الشركات وإدارة الشركات
- ♦ تقييم أهمية القيادة الفعالة في إدارة ونجاح الشركات
- ♦ تحديد استراتيجيات الإدارة متعددة الثقافات وأهميتها في بيئات الأعمال المتنوعة
- ♦ تطوير المهارات القيادية وفهم التحديات الحالية التي تواجه القادة
- ♦ تحديد مبادئ وممارسات أخلاقيات العمل وتطبيقها في عملية اتخاذ القرارات المؤسسية
- ♦ هيكله استراتيجيات تنفيذ وتحسين الاستدامة والمسؤولية الاجتماعية للشركات

الوحدة 12. قيادة الأفراد وإدارة المواهب

- ♦ تحديد العلاقة بين التوجه الاستراتيجي وإدارة الموارد البشرية
- ♦ تعميق المهارات اللازمة لإدارة الموارد البشرية الفعالة القائمة على الكفاءة
- ♦ تعميق منهجيات تقييم الأداء وإدارة الأداء
- ♦ دمج ابتكارات إدارة المواهب وأثرها على الاحتفاظ بالموظفين وولائهم
- ♦ تطوير استراتيجيات لتحفيز وتطوير فرق العمل عالية الأداء
- ♦ اقتراح حلول فعالة لإدارة التغيير وحل النزاعات في المؤسسات

الوحدة 13. الإدارة الاقتصادية والمالية

- ♦ تحليل بيئة الاقتصاد الكلي وتأثيرها على النظام المالي والدولي
- ♦ تحديد نظم المعلومات وذكاء الأعمال لاتخاذ القرارات المالية
- ♦ التفريق بين القرارات المالية الرئيسية وإدارة المخاطر في الإدارة المالية
- ♦ تقييم استراتيجيات التخطيط المالي وزيادة تمويل الأعمال التجارية

الوحدة 14. التسيير الإداري

- ♦ تحديد مفهوم التسيير الإداري وصلتها بإدارة الأعمال
- ♦ تقييم أدوار ومسؤوليات المدير في الثقافة المؤسسية
- ♦ تحليل أهمية إدارة العمليات وإدارة الجودة في سلسلة القيمة
- ♦ تطوير مهارات التواصل بين الأشخاص ومهارات التحدث أمام الجمهور لتدريب المتحدثين الرسميين

الوحدة 5. 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 طب الأسنان
- ♦ تعلم كيفية تعيين المهام وفقاً لتعريف الأدوار، وبالتالي تعزيز بيئة عمل صحية ومتوازنة ومنتجة

الوحدة 6. 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 7. الجودة وإدارة الوقت في عيادة طب الأسنان

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

الوحدة 8. 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 والعملاء وفريق العمل الذي يركز على النتائج يفوز - يفوز

الوحدة 9. التكاليف والموارد المالية المطبقة على عيادات طب 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 10. أخلاق مهنة طب الأسنان

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

الكفاءات

بعد اجتياز تقييمات درجة الماجستير الخاص في إدارة وتوجيه عيادات الأسنان سيكتسب المدير المستقبلي المهارات المهنية اللازمة لتقديم خدمة عالية الجودة لعملائه وإدارة شركة ناجحة.



نحن نرافقك في عملية إنشاء وتطوير عملك
بحيث يصبح مشروعاً قوياً مع توقعات نمو"





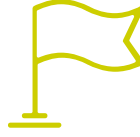
الكفاءات العامة

- ♦ إتقان وتفسير المعرفة التي تتيج للطلاب 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 والترتيب وبالتالي تحسين مهارات اتخاذ القرار لديهم في مجال إدارة الأعمال
- ♦ نقل النتائج الخاصة بك بوضوح ودون لبس



مع تغير عالم الأعمال تتغير أيضاً الحاجة إلى مهارات إدارية معينة. لهذا السبب يجب على كل مدير أو من يطمح إلى أن يكونه أن يقوم بتحديث وتحسين مهاراته الإدارية باستمرار"

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
- ♦ التعرف على كيفية إدارة وقيادة فريق عمل في بيئة قطاع طب الأسنان السريري
- ♦ تنظيم وتنفيذ وظيفة الشراء في العيادة
- ♦ تحديد وتقييم عمليات اختيار الموردين والإمدادات 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

يتضمن البرنامج في هيئته التدريسية متخصصين مرجعيين في إدارة وتوجيه عيادات الأسنان وغيرها من المجالات ذات الصلة الذين يصبون خبرتهم العملية في هذا التخصص. بالإضافة إلى ذلك يشارك متخصصون آخرون من ذوي المكانة المرموقة في تصميم وتفصيل هذا البرنامج وإكمال البرنامج بطريقة متعددة التخصصات.





تعلم من المتخصصين المرجعية أحدث التطورات في
الإجراءات في مجال إدارة وتوجيه عيادات الأسنان"



Heirs-Alexandre, Chyree أ.

- ♦ المديرة 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 امـلـحـرتفني يف العامل "



المديرة الدولية المستضافة

بخبرة تزيد عن 20 عاماً في تصميم وقيادة فرق عالمية لاستقطاب المواهب، Jennifer Dove هي خبيرة في التوظيف واستراتيجية التكنولوجيا. وقد شغلت طوال حياتها المهنية مناصب رفيعة في العديد من المؤسسات التكنولوجية في العديد من الشركات المدرجة على قائمة فورتشن 50، بما في ذلك Comcast و NBCUniversal. وقد مكّنه سجله الحافل من التفوق في بيئات تنافسية وعالية النمو.

بصفتها نائبة رئيس قسم استقطاب المواهب في Mastercard، تشرف على استراتيجية استقطاب المواهب وتنفيذها، وتعاون مع قادة الأعمال ومسؤولي الموارد البشرية لتحقيق أهداف التوظيف التشغيلية والاستراتيجية. هي تهدف على وجه الخصوص إلى إنشاء فرق عمل متنوعة وشاملة وذات أداء عالٍ تدفع الابتكار والنمو في منتجات الشركة وخدماتها. كما أنها خبيرة في استخدام الأدوات اللازمة لجذب أفضل المهنيين من جميع أنحاء العالم والاحتفاظ بهم. كما تتولى مسؤولية تعزيز علامة صاحب العمل التجارية والقيمة التي تقدمها Mastercard من خلال المنشورات والفعاليات ووسائل التواصل الاجتماعي.

أثبتت Jennifer Dove التزامها بالتطوير المهني المستمر، حيث شاركت بنشاط في شبكات المتخصصين في مجال الموارد البشرية وساهمت في توظيف العديد من الموظفين في شركات مختلفة. بعد حصولها على درجة البكالوريوس في الاتصال التنظيمي من جامعة ميامي، شغلت مناصب عليا في مجال التوظيف في شركات في مجالات متنوعة.

من جهة أخرى، قد اشتهرت بقدرتها على قيادة التحولات التنظيمية، ودمج التكنولوجيا في عمليات التوظيف، وتطوير برامج القيادة التي تُعد المؤسسات للتحديات المقبلة. قد نجحت أيضاً في تنفيذ برامج العافية المهنية التي زادت بشكل كبير من رضا الموظفين والاحتفاظ بهم.



أ. Jennifer Dove

- ♦ نائب الرئيس في استقطاب المواهب في Mastercard، نيويورك، الولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ مديرة استقطاب المواهب، NBCUniversal، نيويورك، الولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ رئيسة قسم التوظيف Comcast
- ♦ رئيسة قسم التوظيف في شركة Rite Hire Advisory
- ♦ نائب الرئيس التنفيذي، قسم المبيعات في شركة Ardor NY Real Estate
- ♦ مديرة التوظيف في شركة Valerie August وشركاه
- ♦ مديرة تنفيذية للحسابات في شركة BNC
- ♦ مديرة تنفيذية للحسابات في Vault
- ♦ خريجة في الإعلام المؤسسي من جامعة ميامي

بفضل جامعة TECH ستتمكن من التعلم
مع أفضل المحترفين في العالم"



المدير الدولي المستضاف

رائد تقني مع عقود من الخبرة في مجال التكنولوجيا في كبرى شركات التكنولوجيا متعددة الجنسيات، Rick Gauthier طور بشكل بارز في مجال الخدمات السحابية وتحسين العمليات من البداية إلى النهاية. وقد تم الاعتراف به كقائد ومدير فريق ذو كفاءة عالية، حيث أظهر موهبة طبيعية لضمان مستوى عالٍ من الالتزام بين موظفيه.

فهو يتمتع بموهبة فطرية في الاستراتيجية والابتكار التنفيذي، وتطوير أفكار جديدة ودعم نجاحها ببيانات عالية الجودة. وقد أتاحت له مسيرته المهنية في Amazon إدارة ودمج خدمات تكنولوجيا المعلومات الخاصة بالشركة في الولايات المتحدة. قاد في شركة Microsoft فريقاً مكوناً من 104 أشخاص، وكان مسؤولاً عن توفير البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات على مستوى الشركة ودعم أقسام هندسة المنتجات في جميع أنحاء الشركة.

وقد مكنته هذه الخبرة من البروز كمدير عالي التأثير يتمتع بقدرات ملحوظة على زيادة الكفاءة والإنتاجية ورضا العملاء بشكل عام.



أ. Rick Gauthier

- ♦ مدير تكنولوجيا المعلومات الإقليمي في Amazon, Seattle, الولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ رئيس قسم البرامج العليا في Amazon
- ♦ نائب رئيس شركة Wimmer Solutions
- ♦ المدير الأول لخدمات الهندسة الإنتاجية في Microsoft
- ♦ شهادة في الأمن السيبراني من Western Governors University
- ♦ شهادة تقنية في الغوص التجاري *Commercial Diving* من Divers Institute of Technology
- ♦ شهادة في الدراسات البيئية من The Evergreen State College

اغتنم الفرصة للتعرف على أحدث
التطورات في هذا المجال لتطبيقها
في ممارستك اليومية"



المدير الدولي المستضاف

Romi Arman هو خبير دولي شهير يتمتع بخبرة تزيد عن عقدين من الزمن في مجال التحول الرقمي، والتسويق، والاستراتيجيات والاستشارات. وطوال مسيرته المهنية الطويلة، قام بالعديد من المخاطر، وهو مدافع دائم عن الابتكار و التغيير في بيئة الأعمال. وبفضل هذه الخبرة، عمل مع رؤساء تنفيذيين وشركات في جميع أنحاء العالم، ودفعتهم إلى الابتعاد عن نماذج الأعمال التقليدية. وهكذا، قد ساعد شركات مثل Shell للطاقة على أن تصبح شركات رائدة حقيقية في السوق، مع التركيز على عملائها و العالم الرقمي.

إن الاستراتيجيات التي صممها Arman لها تأثير كامن، حيث مكنت العديد من الشركات من تحسين تجارب المستهلكين، والموظفين و المساهمين على حد سواء. نجاح هذا الخبير يمكن قياسه كمياً من خلال مقاييس ملموسة مثل CSAT، و مشاركة الموظفين في المؤسسات التي عمل فيها ونمو المؤشر المالي للأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء في كل منها.

كما قام أيضاً برعاية وقيادة فرق عالية الأداء حصلت على جوائز تقديراً لإمكاناتها التحولية.. مع شركة Shell، بالتحديد، شرع المدير التنفيذي في التغلب على ثلاثة تحديات: تلبية متطلبات من أجل إزالة الكربون المعقدة للعملاء، ودعم "إزالة الكربون الفعالة من حيث التكلفة" و إصلاح مشهد مجزأ للبيانات، والرقمية والتكنولوجيا. وبالتالي، فقد أظهرت جهودهم أنه من أجل تحقيق النجاح المستدام، من الضروري البدء من احتياجات المستهلكين وإرساء أسس التحول في العمليات والبيانات والتكنولوجيا والثقافة.

من ناحية أخرى، يتميز المدير التنفيذي بإتقانه لتطبيقات الذكاء الاصطناعي في مجال الأعمال، وهو موضوع يحمل فيه شهادة الدراسات العليا من كلية لندن للأعمال. وفي الوقت نفسه، اكتسب خبرة متراكمة في مجال إنترنت الأشياء و Salesforce.



أ. Arman, Romi

- ♦ مدير التحوّل الرقمي (CDO) في شركة Shell للطاقة، لندن، المملكة المتحدة
- ♦ الرئيس العالمي للتجارة الإلكترونية وخدمة العملاء في شركة Shell للطاقة
- ♦ مدير الحسابات الرئيسية الوطنية (مصنعي المعدات الأصلية للسيارات والتجزئة) لشركة Shell في كوالالمبور، ماليزيا
- ♦ مستشار إداري أول (قطاع الخدمات المالية) لدى شركة Accenture من سنغافورة
- ♦ خريج جامعة Leeds
- ♦ الدراسات العليا في تطبيقات الذكاء الاصطناعي في مجال الأعمال لكبار التنفيذيين من كلية لندن للأعمال
- ♦ شهادة محترف تجربة العملاء CCXP
- ♦ دورة التحول الرقمي التنفيذي من IMD



هل ترغب في تحديث معرفتك بأعلى جودة
تعليمية؟ تقدم لك جامعة TECH أحدث
محتوى في السوق الأكاديمي، صممه خبراء
مشهورون دوليًا"

المدير الدولي المستضاف



Manuel Arens هو خبير متمرس في إدارة البيانات وقائد فريق عمل على درجة عالية من الكفاءة. في الواقع، يشغل Arens منصب مدير المشتريات العالمية في قسم البنية التحتية التقنية ومركز البيانات في Google، حيث قضى معظم حياته المهنية. وقد قدمت الشركة، التي يقع مقرها في Mountain View، حلولاً للتحديات التشغيلية التي تواجه عملاق التكنولوجيا، مثل تكامل البيانات الرئيسية، وتحديثات بيانات البائعين وتحديد أولويات بيانات البائعين. وقد قاد عملية تخطيط سلسلة التوريد في مركز البيانات وتقييم مخاطر الموردين، مما أدى إلى تحسينات في العمليات وإدارة سير العمل أدت إلى تحقيق وفورات كبيرة في التكاليف.

مع أكثر من عشر سنوات من العمل في تقديم الحلول الرقمية والقيادة للشركات في مختلف الصناعات، يتمتع بخبرة واسعة في جميع جوانب تقديم الحلول الاستراتيجية، بما في ذلك التسويق، وتحليلات الوسائط، و medición و القياس والإسناد. في الواقع، حصلت الشركة على العديد من الجوائز عن عملها، بما في ذلك جائزة الريادة في BIM، و جائزة الريادة في البحث، جائزة برنامج توليد العملاء المحتملين للتصدير و جائزة أفضل نموذج مبيعات في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا.

كما شغل Arens منصب مدير المبيعات في Dublin، أيرلندا. في هذا المنصب، قام ببناء فريق من 4 إلى 14 عضوًا في ثلاث سنوات وقاد فريق المبيعات لتحقيق النتائج والتعاون بشكل جيد مع بعضهم البعض ومع الفرق متعددة الوظائف. كما عمل أيضاً كمحلل أول للصناعة في هامبورغ بألمانيا، حيث قام بإعداد خطوط سير لأكثر من 150 عميلاً باستخدام أدوات داخلية وخارجية لدعم التحليل. تطوير وكتابة تقارير متعمقة لإثبات إتقان الموضوع، بما في ذلك فهم العوامل الاقتصادية الكلية والسياسية والتنظيمية التي تؤثر على تبني التكنولوجيا ونشرها.

وقد قاد أيضاً فرق عمل في شركات مثل Siemens Eaton، Airbus، حيث اكتسب خبرة قيّمة في إدارة الحسابات وسلسلة التوريد. وقد اشتهر بشكل خاص بعمله على تجاوز التوقعات باستمرار من خلال بناء علاقات قيّمة مع العملاء والعمل بسلاسة مع الأشخاص على جميع مستويات المؤسسة، بما في ذلك أصحاب المصلحة والإدارة وأعضاء الفريق والعملاء. لقد جعله نهجه القائم على البيانات وقدرته على تطوير حلول مبتكرة وقابلة للتطوير لتحديات الصناعة رائداً بارزاً في مجاله.

أ. Arens, Manuel

- ♦ مدير المشتريات العالمية في Google, Mountain View, الولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ مدير أول، تحليلات وتكنولوجيا Google B2B، الولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ مدير مبيعات في Google، أيرلندا
- ♦ كبير محللي الصناعة في Google، ألمانيا
- ♦ مدير حساب في Google، أيرلندا
- ♦ Accounts Payable في إيتون، المملكة المتحدة
- ♦ مدير سلسلة التوريد في شركة Airbus، ألمانيا



راهن على جامعة TECH! ستتمكن من الوصول إلى أفضل المواد التعليمية، في طليعة التكنولوجيا والتعليم، والتي ينفذها متخصصون مشهورون دوليًا في هذا المجال"

المدير الدولي المستضاف

Andrea La Sala هو مدير تنفيذي في مجال التسويق كان لمشاريعه معنى مؤثر في بيئة الأزياء. وطوال مسيرته المهنية الناجحة قام بتطوير مجموعة متنوعة من المهام المتعلقة بالمنتجات، والتسويق و الإعلانات. كل هذا مرتبط بعلامات تجارية مرموقة مثل Calvin Klein، Dolce&Gabbana، Giorgio Armani، وغيرها.

وقد ارتبطت نتائج هذا المدير من أعلى المستويات الدولية بقدرته المثبتة على تجميع المعلومات في أطر عمل واضحة وتنفيذ إجراءات ملموسة تتماشى مع أهداف العمل المحددة. بالإضافة إلى ذلك، فهو معروف باستباقيته و قدرته على التكيف مع الإيقاع السريع للعمل. ومع كل هذا، يضيف هذا الخبير وعياً تجارياً قوياً، ورؤية للسوق و شغفاً حقيقياً بالمنتجات.

كمدير عالمي للعلامات التجارية والتسويق في Giorgio Armani، أشرف على استراتيجيات تسويقية مختلفة للملابس والإكسسوارات. كما ركزت تكتيكاتهم أيضاً في مجال البيع بالتجزئة و احتياجات المستهلكين وسلوكهم. في هذا كان La Sala مسؤولاً أيضاً عن تشكيل تسويق المنتجات في الأسواق المختلفة، حيث عمل كقائد فريق في أقسام التصميم، والإعلانات و المبيعات.

ومن ناحية أخرى، قام في شركات مثل Calvin Klein أو Gruppo Coin، بمشاريع لتعزيز هيكلية، لكلا التطوير و التسويق لـ مجموعات مختلفة. كما كان مسؤولاً عن إنشاء تقويمات فعالة لكل من حملات البيع والشراء. كما كان مسؤولاً عن شروط، وتكاليف، وعمليات و مواعيد تسليم العمليات المختلفة.

وقد جعلت هذه الخبرات من Andrea La Sala أحد أهم والأكثر تأهيل لقيادة الشركات في مجال الأزياء و الرفاهية. قدرة إدارية عالية تمكّن من خلالها بطريقة فعالة من تنفيذ التموضع الإيجابي للعلامات التجارية المختلفة وإعادة تحديد مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs).



أ. La Sala, Andrea

- ♦ المدير العالمي للعلامة التجارية والتسويق العالمي لعلامة Armani Exchange en Giorgio Armani، ميلانو، إيطاليا
- ♦ مدير التسويق التجاري في Calvin Klein
- ♦ مدير العلامة التجارية في Gruppo Coin
- ♦ مدير العلامة التجارية في Dolce&Gabbana
- ♦ مدير العلامة التجارية في Sergio Tacchini S.p.A
- ♦ محلل السوق في Fastweb
- ♦ خريج كلية إدارة الأعمال والاقتصاد في جامعة Piemonte الشرقية



ينتظرك أكثر المتخصصين الدوليين تأهيلاً وخبرة في جامعة TECH ليقدموا لك تعليماً من الدرجة الأولى ومحدثاً ومبنيًا على أحدث الأدلة العلمية. ما الذي تنتظره بعد؟"

المدير الدولي المستضاف

Mick Gram مرادف للابتكار والتميز في مجال ذكاء الأعمال لى المستوى الدولي. ترتبط مسيرته المهنية الناجحة بمناصب قيادية في شركات متعددة الجنسيات مثل Walmart و Red Bull. كما أنه معروف برؤيته في تحديد التقنيات الناشئة التي لها تأثير دائم على المدى الطويل على بيئة الشركات.

من ناحية أخرى، يُعتبر المدير التنفيذي رائداً في استخدام تقنيات تصور البيانات التي تبسط المجموعات المعقدة وتجعلها في متناول الجميع وتسهّل عملية اتخاذ القرار. وقد أصبحت هذه المهارة الدعامة الأساسية لملفه المهني، مما جعله رصيذاً مرغوباً فيه لدى العديد من المنظمات التي كانت ملتزمة بجمع المعلومات و توليد إجراءات ملموسة بناءً عليها.

ومن أبرز مشاريعها في السنوات الأخيرة منصة Walmart Data Cafe، وهي أكبر منصة من نوعها في العالم تعتمد على السحابة لتحليل البيانات الضخمة Big Data. وقد شغل أيضاً منصب مدير ذكاء الأعمال Business Intelligence في شركة Red Bull، حيث غطى مجالات مثل المبيعات والتوزيع والتسويق وعمليات سلسلة التوريد. وقد تم تكريم فريقه مؤخراً لابتكاراته المستمرة في استخدام واجهة برمجة تطبيقات Walmart Luminare الجديدة الخاصة بالمتسوقين وقنوات التسوق.

أما بالنسبة إلى تعليمه، فقد حصل المدير التنفيذي على العديد من شهادات الماجستير والدراسات العليا في مراكز مرموقة مثل جامعة Berkeley، في الولايات المتحدة و جامعة Copenhagen، في الدنمارك. ومن خلال هذا التحديث المستمر، يكون الخبير قد حقق أحدث الكفاءات. وعلى هذا النحو، فقد أصبح يُنظر إليه على أنه قائد مولود للاقتصاد العالمي الجديد، الذي يتمحور حول السعي وراء البيانات وإمكاناتها اللانهائية.



أ. Mick Gram

- ♦ مدير ذكاء الأعمال Business Intelligence والتحليلات في Red Bull, الولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ مهندس حلول ذكاء الأعمال Business Intelligence في Walmart Data Cafe
- ♦ استشاري مستقل لذكاء الأعمال Business Intelligence وعلوم البيانات Data Science
- ♦ مدير ذكاء الأعمال Business Intelligence في Capgemini
- ♦ محلل أول في Nordea
- ♦ استشاري أول ذكاء الأعمال Business Intelligence في SAS
- ♦ التعليم التنفيذي في IA و Machine Learning في UC Berkeley Colleg of Engineering
- ♦ Executive MBA في التجارة الإلكترونية في جامعة Copenhagen
- ♦ اجازة وماجستير في الرياضيات والإحصاء في جامعة Copenhagen



ادرس في أفضل جامعة أونلاين في العالم
وفقاً لمجلة فوربس! ستتمكن في MBA هذا
من الوصول إلى مكتبة واسعة من موارد
الوسائط المتعددة التي طورها أساتذة
مشهورون عالمياً"

المدير الدولي المستضاف

Scott Stevenson هو خبير متميز في قطاع التسويق الرقمي Marketing Digital ارتبط لأكثر من 19 عام بوحدة من أقوى الشركات في مجال الترفيه، وهي شركة، Warner Bros. Discovery. في هذا المنصب، لعب دوراً رئيسياً في الإشراف على الخدمات اللوجستية و سير العمل الإبداعي عبر مجموعة متنوعة من المنصات الرقمية، بما في ذلك وسائل الإعلام الاجتماعي والبحث والعرض والوسائط الخطية.

لقد كانت قيادة هذا المدير التنفيذي حاسمة في قيادة استراتيجيات الإنتاج فيالإعلامي المدفوع، مما أدى الى نتائج ملحوظة افضل في معدلات التحويل في شركته. وفي الوقت نفسه، تولى في الوقت نفسه مناصب أخرى، مثل مدير خدمات التسويق ومدير حركة المرور في نفس الشركة متعددة الجنسيات خلال فترة إدارته السابقة.

شارك أيضاً في التوزيع العالمي لألعاب الفيديو و حملات الملكية الرقمية. كما كان مسؤولاً أيضاً عن تقديم الاستراتيجيات التشغيلية المتعلقة بتشكيل ووضع اللمسات الأخيرة على محتوى الصوت والصورة للإعلانات التلفزيونية و المقاطع الدعائية.

بالإضافة إلى ذلك، يحمل الخبير اجازة في الإعلانات السلوكية واللاسلكية من جامعة فلوريدا والماجستير في الكتابة الإبداعية من جامعة كاليفورنيا، مما يدل على مهاراته في الإعلام و رواية القصص. بالإضافة إلى ذلك، شارك في كلية التطوير المهني بجامعة Harvard في برامج متطورة حول استخدام الذكاء الاصطناعي في الأعمال التجارية. وبالتالي، فإن ملفه المهني هو أحد أكثر الملفات المهنية أهمية في مجال التسويق و الإعلام الرقمي الحالي.



أ. Stevenson, Scott

- ♦ مدير التسويق الرقمي في Warner Bros. Discovery, Burbank, الولايات المتحدة
- ♦ مدير حركة المرور Warner Bros. Entertainment
- ♦ ماجستير في الكتابة الإبداعية من جامعة كاليفورنيا
- ♦ إجازة في الإعلانات السلوكية واللاسلكية من جامعة فلوريدا.



حقق أهدافك الأكاديمية والمهنية مع أفضل الخبراء المؤهلين في العالم! سيرشدك أساتذة MBA هذا خلال عملية التعلم بأكملها"

المدير الدولي المستضاف

الدكتور Doctor Eric Nyquist هو خبير في مجال الرياضة العالمية، بنى مسيرة مهنية رائعة، وقد اشتهر بقيادته الاستراتيجية وقدرته على قيادة التغيير والابتكار في المؤسسات الرياضية بمستوى عالي.

في الواقع، لقد شغل مناصب رفيعة مثل مدير الإعلانات والتأثير في NASCAR، في Florida, Estados Unidos. مع سنوات عديدة من الخبرة، شغل الدكتور Nyquist أيضًا عددًا من المناصب القيادية، بما في ذلك نائب الرئيس الأول للتطوير الاستراتيجي و المدير العام لشؤون الأعمال، حيث أدار أكثر من عشرة تخصصات تتراوح بين التطوير الاستراتيجي و التسويق الترفيهي.

ترك Nyquist بصمة كبيرة على الامتيازات الرياضية الأكثر أهمية في شيكاغو. وبصفته نائب الرئيس التنفيذي لامتيازات Chicago Bulls و Chicago White Sox فقد أثبت قدرته على قيادة الأعمال الناجحة و الاستراتيجية في عالم الرياضة الاحترافية..

وأخيرًا، بدأ مسيرته المهنية في مجال الرياضة أثناء عمله في نيويورك ك محلل استراتيجي رئيسي لدى Roger Goodell في الدوري الوطني لكرة القدم الأمريكية وقبل ذلك كمتدرب قانوني لدى الاتحاد الأمريكي لكرة القدم.



أ. Eric Nyquist

- ♦ مدير التواصل والتأثير في NASCAR، في فلوريدا، الولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ نائب الرئيس الأول للتطوير الاستراتيجي في NASCAR
- ♦ نائب رئيس التخطيط الاستراتيجي في NASCAR
- ♦ المدير العام لشؤون الأعمال في NASCAR
- ♦ نائب الرئيس التنفيذي، امتيازات Chicago White Sox
- ♦ نائب الرئيس التنفيذي، امتيازات Chicago Bulls
- ♦ مدير تخطيط الأعمال في الدوري الوطني لكرة القدم الأمريكية
- ♦ الشؤون التجارية/متدرب الشؤون التجارية/القانونية في الاتحاد الأمريكي لكرة القدم
- ♦ دكتوراه من جامعة شيكاغو
- ♦ ماجستير في إدارة الأعمال من كلية بوث لإدارة الأعمال في جامعة شيكاغو
- ♦ إجازة في الآداب في الاقتصاد الدولي من كلية Carleton

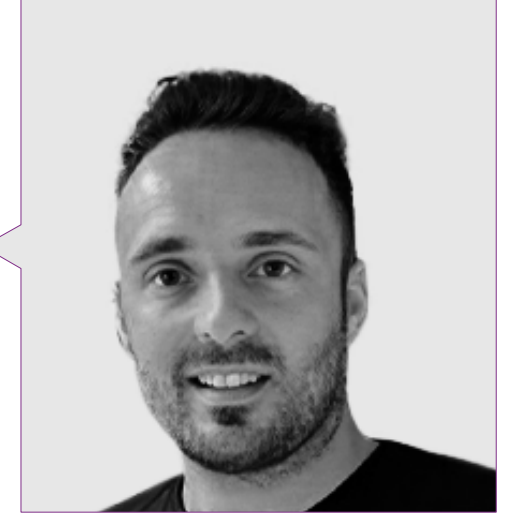


بفضل هذه الشهادة الجامعية 100%،
ستتمكن من الجمع بين دراستك والتزاماتك
اليومية، بمساعدة كبار الخبراء الدوليين
في مجال اهتمامك. سجل الآن!

هيكل الإدارة

أ. Guillot, Jaime

- ♦ رائد أعمال ومستثمر Web3
- ♦ الرئيس التنفيذي لشركة Mergelina Investments
- ♦ الرئيس التنفيذي للعمليات في Demium Startups
- ♦ المؤسس المشارك وكبير مسؤولي الإستراتيجية في وكالة Hikaru VR
- ♦ المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي لشركة Drone Spain
- ♦ المؤسس المشارك لكلية IMBS للأعمال
- ♦ مؤسس كلية Internet & Mobile Business School
- ♦ المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة Fight Technologies
- ♦ خبرة عالية في إنشاء الأعمال
- ♦ أستاذ في برنامج ماجستير الابتكار وخلق الأعمال في Bankinter
- ♦ مدرب تنفيذي معتمد من المدرسة الأوروبية للقادة (EEL)
- ♦ موظف تشغيل، BBVA
- ♦ مدرب في برامج القيادة والإدارة العاطفية في الشركات
- ♦ بكالوريوس إدارة الأعمال والتنظيم، من جامعة UPV
- ♦ التخصص الصناعي
- ♦ تدرب على لغات مثل الإنكليزية والألمانية والصينية
- ♦ متطوع في رابطة الرعاية التعليمية لذوي الاحتياجات الخاصة



أ. Andrés Gil

- ♦ رئيس - مدير عيادة Pilar Roig لطب الأسنان
- ♦ المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي في MedicalDays
- ♦ ماجستير في الإدارة والتوجيه (جامعة ولاية ميتشيغان)
- ♦ دبلوم في إدارة الأسنان والإدارة السريرية (معهد أطباء الأسنان)
- ♦ دبلوم في محاسبة التكاليف (غرفة تجارة فالنسيا)
- ♦ دورة محاسبة بمركز الدراسات المالية
- ♦ دورة القيادة وإدارة الفريق César Piqueras
- ♦ مهندس زراعي من جامعة Politécnica في فالنسيا



الأستاذة

أ. Fortea Paricio, Anna

- ♦ مدربة دولية محترفة، خبيرة في التدريب التنفيذي والأعمال
- ♦ مدربة عصبية محترفة
- ♦ رئيسة الجمعية الدولية للتدريب العصبي
- ♦ مديرة في Coaching Connection.es (مجلة رقمية متخصصة في التدريب)
- ♦ شريكة مؤسسة في شركة Co & Co (للتدريب والاستشارات)
- ♦ مؤسسة مركز القيادة الأوروبية
- ♦ مؤسسة مركز Anna Fortea للأداء البشري العالي
- ♦ المؤسسة المشاركة لـ Esex
- ♦ أستاذة في العديد من الجامعات الإسبانية، UAC وجامعة Humboldt
- ♦ مدرسة متخصصة في الرابطة الأوروبية لطلاب القانون، ييسر التدريب بالتعاون مع اليونسكو واليونسيف والأمم المتحدة
- ♦ متطوعة في مؤسسة Josep Carreras
- ♦ متطوعة في فدرالية عون الشعب الصحراوي
- ♦ إجازة في القانون من جامعة فالنسيا
- ♦ دورة في علم النفس في UOC وعلوم الأعصاب في UPenn
- ♦ مدربة محترفة معتمدة دولياً من معهد الأداء البشري العالي (IESEC)
- ♦ خبيرة في التواصل والتفاوض والقيادة واحترام الذات من PsicoActiva
- ♦ MBA في مدرسة إدارة الأعمال CEREM
- ♦ عضوة فريق خبراء المفوضية الأوروبية والرابطة الوطنية للذكاء العاطفي (ASNIE)

أ. Dolz, Juan Manuel

- ◆ مستشار رقمنة الأعمال
- ◆ مدير الفريق الفني في مجموعة Irene Milián
- ◆ خبرة عالية في إنشاء الأعمال
- ◆ المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي في MedicalDays
- ◆ المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي للعمليات Drone Spain
- ◆ المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي للعمليات COO Hikaru VR Agency
- ◆ المؤسس المشارك HalloValencia
- ◆ بكالوريوس في الإدارة وإدارة الأعمال والتسويق. جامعة Valencia
- ◆ منحة فريموفر، الإدارة الدولية، الاتصالات والمبيعات، القيادة. جامعة Berna
- ◆ محاضرة جامعية في علوم الأعمال. جامعة Valencia
- ◆ التدريب المهني في التسويق الرقمي. Internet Startup Camp. مخيم بدء تشغيل الإنترنت. UPV



الهيكل والمحتوى

تم تصميم هيكل المحتويات من قبل فريق من المتخصصين من أفضل مراكز طب الأسنان ومراكز الأعمال والشركات والجامعات على دراية بالصلة الحالية للتخصص من أجل إدارة الشركات الناجحة وملتزمون بجودة التدريس من خلال تقنيات تعليمية جديدة.



هذا الماجستير الخاص في إدارة وتوجيه عيادات طب
الأسنان يحتوي على البرنامج العلمي الأكثر اكتمالاً و
حدائثه في السوق"



الوحدة 1. ركائز إدارة عيادات طب الأسنان

- 1.1 مقدمة في إدارة عيادات طب الأسنان
 - 1.1.1 مفهوم الإدارة
 - 2.1.1 الغرض من الإدارة
- 2.1 الرؤية التجارية لعيادة طب الأسنان
 - 1.2.1 تعريف الشركة: نهج عيادة طب الأسنان كشركة خدمات
 - 2.2.1 عناصر الشركة المطبقة في عيادات طب الأسنان
- 3.1 شخصية المدير
 - 1.3.1 وصف الوظيفة الإدارية في عيادات طب الأسنان
 - 2.3.1 مهام المدير
- 4.1 أشكال تنظيم الأعمال
 - 1.4.1 المالك
 - 2.4.1 الشخص الاعتباري بصفته صاحب عيادة أسنان
- 5.1 المعرفة بقطاع طب الأسنان السريري
- 6.1 المصطلحات والمفاهيم الأساسية لإدارة الأعمال
- 7.1 نماذج النجاح الحالية لعيادات طب الأسنان

الوحدة 2. تصميم عيادة طب الأسنان الخاصة بك

- 1.2 المقدمة والأهداف
- 2.2 الوضع الحالي لقطاع طب الأسنان السريري
 - 2.2.2 النطاق الدولي
- 3.2 تطور قطاع طب الأسنان السريري واتجاهاته
 - 2.3.2 النطاق الدولي
- 4.2 تحليل المنافسة
 - 1.4.2 تحليل الأسعار
 - 2.4.2 تحليل التمايز
- 5.2 تحليل نقاط القوة والفرص ونقاط الضعف والتهديدات
- 6.2 كيف تصمم نموذج Canvas لعيادة طب الأسنان الخاصة بك؟
 - 1.6.2 تقسيم العملاء
 - 2.6.2 الاحتياجات
 - 3.6.2 الحلول
 - 4.6.2 القنوات
 - 5.6.2 اقتراح القيمة
 - 6.6.2 هيكل الدخل
 - 7.6.2 هيكل التكاليف
 - 8.6.2 مزايا تنافسية
 - 9.6.2 مقاييس رئيسية
- 7.2 طريقة التحقق من نموذج عملك: دورة بدء تشغيل بسيطة
 - 1.7.2 الحالة 1: التحقق من صحة النموذج الخاص بك في مرحلة الإنشاء
 - 2.7.2 الحالة 2: تطبيق طريقة الابتكار في نموذجك الحالي
- 8.2 أهمية التحقق من صحة نموذج العمل الخاص بعيادة طب الأسنان وتحسينه
- 9.2 كيف نحدد عرض القيمة لعيادة طب الأسنان لدينا؟
- 10.2 الرسالة والرؤية والقيم
 - 1.10.2 الرسالة
 - 2.10.2 الرؤية
 - 3.10.2 قيم
- 11.2 تعريف المريض المستهدف
- 12.2 الموقع الأمثل لعيادتي
 - 1.12.2 التوزيع في المنشآت

الوحدة 4. التسويق 2.0

- 1.4 . أهمية Branding للتمايز
 - 1.1.4 . الهوية المرئية
 - 2.1.4 . مراحل العلامة التجارية
 - 3.1.4 . العلامة التجارية كاستراتيجية تمايز
 - 4.1.4 . نماذج جونك لإضفاء شخصية على علامتك التجارية
- 2.4 . الويب ومدونة الشركة الخاصة بعيادة طب الأسنان
 - 1.2.4 . مفاتيح لموقع فعال وعملي
 - 2.2.4 . اختيار نبرة الصوت لقنوات الاتصال
 - 3.2.4 . مزايا امتلاك مدونة خاصة بالشركة
- 3.4 . الاستخدام الفعال لوسائل التواصل الاجتماعي
 - 1.3.4 . أهمية استراتيجية التواصل الاجتماعي
 - 2.3.4 . أدوات التشغيل الآلي للشبكات الاجتماعية
- 4.4 . استخدام الرسائل الفورية
 - 1.4.4 . أهمية التواصل المباشر مع مرضاك
 - 2.4.4 . فناة للترقيات الشخصية أو الرسائل الجماعية
- 5.4 . أهمية سرد القصص عبر ترانسميديا في التواصل 0.2
- 6.4 . كيف تنشئ قواعد بيانات من خلال التواصل؟
- 7.4 . تحليلات جوجل لقياس تأثير اتصالك 0.2
- 8.4 . تحليل الوضع
 - 1.8.4 . تحليل الوضع الخارجي
 - 2.8.4 . تحليل الوضع الداخلي
- 9.4 . تحديد الأهداف
 - 1.9.4 . النقاط الرئيسية في تحديد الأهداف
- 10.4 . اختيار الاستراتيجيات
 - 1.10.4 . أنواع الاستراتيجيات
- 11.4 . خطة عمل
- 12.4 . الميزانيات
 - 1.12.4 . تخصيص الميزانية
 - 2.12.4 . النتائج المتوقعة
- 13.4 . طرق التحكم والمراقبة

- 13.2 . ضبط حجم قائمة الموظفين
- 14.2 . أهمية نموذج التعاقد حسب الإستراتيجية المحددة
- 15.2 . مفاتيح لتحديد سياسة التسعير
- 16.2 . التمويل الخارجي مقابل التمويل الداخلي
- 17.2 . تحليل إستراتيجي لحالة ناجحة لعيادة أسنان

الوحدة 3. مقدمة في التسويق

- 1.3 . أساسيات التسويق
 - 1.1.3 . المتغيرات الأساسية للتسويق
 - 2.1.3 . تطور مفهوم التسويق
 - 3.1.3 . التسويق كنظام تبادل
- 2.3 . اتجاهات تسويقية جديدة
 - 1.2.3 . تطور ومستقبل التسويق
- 3.3 . تطبيق الذكاء العاطفي على التسويق
 - 1.3.3 . ما هو الذكاء العاطفي؟
 - 2.3.3 . كيف تطبق الذكاء العاطفي في إستراتيجتك التسويقية؟
- 4.3 . التسويق الاجتماعي والمسؤولية الاجتماعية للشركات
- 5.3 . التسويق الداخلي
 - 1.5.3 . التسويق التقليدي (marketing mix)
 - 2.5.3 . التسويق بالإحالة
 - 3.5.3 . تسويق المحتويات
- 6.3 . تسويق خارجي
 - 1.6.3 . التسويق التشغيلي
 - 2.6.3 . التسويق الاستراتيجي
 - 3.6.3 . Inbound marketing
 - 4.6.3 . التسويق عبر البريد الإلكتروني
 - 5.6.3 . تسويق المؤثرين
- 7.3 . التسويق الداخلي مقابل تسويق خارجي
- 8.3 . تقنيات ولاء المرضى
 - 1.8.3 . أهمية ولاء المريض
 - 2.8.3 . الأدوات الرقمية المطبقة على ولاء المريض

الوحدة 5. قيمة رأس المال البشري

- 1.5 مقدمة في إدارة الموارد البشرية
- 2.5 ثقافة الشركة وبيئة العمل
- 3.5 الفريق
 - 1.3.5 فريق طب الأسنان
 - 2.3.5 الفريق المساعد
 - 3.3.5 الإدارة والتنظيم
- 4.5 المخطط التنظيمي في عيادة طب الأسنان لدينا
 - 1.4.5 الهيكل التنظيمي للعيادة: التسلسل الهرمي
 - 2.4.5 وصف أقسام الهيكل التنظيمي
 - 3.4.5 وصف مناصب كل قسم
 - 4.4.5 إسناد مهام كل منصب
 - 5.4.5 تنسيق الأقسام
- 5.5 مقدمة في العمل وإدارة الموارد البشرية
- 6.5 استراتيجيات دمج رأس المال البشري
 - 1.6.5 استراتيجية اختيار الموظفين
 - 2.6.5 استراتيجية التعاقد
- 7.5 سياسات المكافآت
 - 1.7.5 المكافأة الثابتة
 - 2.7.5 المكافأة المتغيرة
- 8.5 استراتيجية الاحتفاظ بالمواهب
 - 1.8.5 ما هو الاحتفاظ بالمواهب؟
 - 2.8.5 مزايا الاحتفاظ بالمواهب في عيادة طب الأسنان
 - 3.8.5 طرق للاحتفاظ بالموهبة
- 9.5 استراتيجية إدارة الغياب
 - 1.9.5 أهمية التخطيط لإدارة الغياب
 - 2.9.5 طرق إدارة الغياب في عيادة طب الأسنان
- 10.5 علاقة العمل
 - 1.10.5 عقد العمل
 - 2.10.5 وقت العمل

- 11.5 نماذج التوظيف
 - 1.11.5 أنواع وطرق عقد العمل
 - 2.11.5 تعديلات جوهرية في عقد العمل
 - 3.11.5 عدم فاعلية وتعليق وإنهاء عقد العمل
- 12.5 إدارة كشوف المرتبات
 - 1.12.5 الإدارة: الطيف الذكي لطبيب الأسنان
 - 2.12.5 الاشتراك في الضمان الاجتماعي
 - 3.12.5 اقتطاع ضريبة الدخل
- 13.5 تنظيمات قانونية
 - 1.13.5 نظام الضمان الاجتماعي
 - 2.13.5 مخططات الضمان الاجتماعي
 - 3.13.5 التفعيل وإلغاء التفعيل

الوحدة 6. إدارة الفرق

- 1.6 ما هي القيادة الشخصية؟
- 2.6 أهمية تطبيق قاعدة الـ 33%
- 3.6 مزايا تطبيق ثقافة القيادة في عيادة طب الأسنان
- 4.6 ما نوع القيادة الأفضل لإدارة عيادة طب الأسنان الخاصة بك؟
 - 1.4.6 القيادة الأوتوقراطية
 - 2.4.6 القيادة حسب الأهداف
 - 3.4.6 القيادة حسب القيم
- 5.6 مهارات القيادة الشخصية
 - 1.5.6 التفكير الاستراتيجي
 - 2.5.6 أهمية رؤية القائد
 - 3.5.6 كيف يمكنني تطوير موقف صحي للنقد الذاتي؟
- 6.6 مهارات القيادة الشخصية
 - 1.6.6 التواصل الحازم
 - 2.6.6 القدرة على التفويض
 - 3.6.6 إعطاء وتلقي Feedback

- 6.7 الجودة في إرضاء المريض
 - 1.6.7 استبيانات الرضا
 - 2.6.7 تطبيق استبيان الرضا
 - 3.6.7 تقارير التحسين
- 7.7 حالات عملية للجودة في عيادة طب الأسنان
 - 1.7.7 الحالة العملية 1: بروتوكول إدارة الطوارئ
 - 2.7.7 الحالة العملية 2: إعداد استطلاع الرضا
- 8.7 إدارة الصحة والسلامة في العمل في عيادة طب الأسنان
 - 1.8.7 أهمية تحديد المهام الرئيسية في عيادة طب الأسنان
 - 2.8.7 تقنية الإنتاجية "مهمة واحدة، فقط مسؤول واحد"
 - 3.8.7 مديرو المهام الرقمية
- 9.7 توحيد الوقت في علاجات الأسنان
 - 1.9.7 أهمية جمع بيانات الوقت
 - 2.9.7 كيف يتم توثيق توحيد الأوقات؟
 - 10.7 منهجية البحث لتحسين عمليات الجودة
 - 11.7 وصف نموذج إدارة الجودة لخدمات طب الأسنان
 - 12.7 التدقيق الصحي: مراحل

الوحدة 8. إدارة المشتريات والمخازن

- 1.8 أهمية التخطيط السليم للشراء
- 2.8 مسؤوليات الشراء في عيادة طب الأسنان
- 3.8 الإدارة الفعالة لمستودعاتنا
 - 1.3.8 تكاليف التخزين
 - 2.3.8 جرد الأمان
 - 3.3.8 تسجيل مدخلات ومخرجات المواد
- 4.8 مراحل عملية الشراء
 - 1.4.8 البحث عن المعلومات واقتراح البدائل
 - 2.4.8 التقييم واتخاذ القرار
 - 3.4.8 التتبع والمراقبة
- 5.8 طرق تنفيذ الحسابات وإدارة الحساب
 - 1.5.8 تعديل نوع النظام لاحتياجاتنا
 - 2.5.8 إدارة المخاطر

- 7.6 تطبيق الذكاء العاطفي على حل النزاع
 - 1.7.6 التعرف على المشاعر الأساسية للتمثيل
 - 2.7.6 أهمية الاستماع الفعال
 - 3.7.6 التعاطف كمهارة شخصية أساسية
 - 4.7.6 كيفية التعرف على الاختلاف العاطفي؟
 - 5.7.6 كيف يتم التوصل إلى اتفاقيات "Win-Win"؟
- 8.6 فوائد تقنية الأبراج التنظيمية
- 9.6 تقنيات التحفيز للاحتفاظ بالموهبة
 - 1.9.6 التعرف
 - 2.9.6 توزيع المسؤوليات
 - 3.9.6 تعزيز الصحة المهنية
 - 4.9.6 تقديم الحوافز
 - 10.6 أهمية تقويم الأداء

الوحدة 7. الجودة وإدارة الوقت في عيادة طب الأسنان

- 1.7 الجودة المطبقة على العلاجات المقدمة
 - 1.1.7 تعريف الجودة في طب الأسنان
 - 2.1.7 توحيد العمليات في عيادة طب الأسنان
- 2.7 مبادئ إدارة الجودة
 - 1.2.7 ما هو نظام إدارة الجودة؟
 - 2.2.7 الفوائد التي تعود على المنظمة
- 3.7 الجودة في أداء المهام
 - 1.3.7 البروتوكولات: التعريف
 - 2.3.7 البروتوكولات: أهداف تطبيقها
 - 3.3.7 البروتوكولات: فوائد تطبيقها
 - 4.3.7 مثال عملي: بروتوكول الزيارة الأولى
- 4.7 أدوات مراقبة البروتوكول ومراجعتها
- 5.7 التحسين المستمر في عيادات طب الأسنان
 - 1.5.7 ما هو التحسين المستمر؟
 - 2.5.7 المرحلة 1: الاستشارات
 - 3.5.7 المرحلة 2: التعلم
 - 4.5.7 المرحلة 3: التتبع

- 8.9 التكلفة / الساعة لعيادة طب الأسنان
- 9.9 تسعير العلاج
- 10.9 فائدة العلاج
- 11.9 استراتيجية تحديد الاسعار
- 12.9 المقدمة
- 13.9 الفواتير ومستندات الدفع الأخرى
- 1.13.9 الفاتورة: المعنى والمحتوى الأدنى
- 2.13.9 مستندات الدفع الأخرى
- 14.9 إدارة الرسوم والمدفوعات
- 1.14.9 التنظيم الإداري
- 2.14.9 إدارة التحصيل والدفع
- 3.14.9 ميزانية الخزنة
- 4.14.9 التحليل الثلاثي للمخزون للمرضى
- 5.14.9 غير المسددة
- 15.9 طرائق التمويل الخارجي
- 1.15.9 التمويل المصرفي
- 2.15.9 Leasing (التأجير التمويلي)
- 3.15.9 الفروق بين Renting و Leasing
- 4.15.9 خصم الفواتير التجارية
- 16.9 تحليل السيولة لعيادتك
- 17.9 تحليل الربحية لعيادتك
- 18.9 تحليل الديون

- 6.8 علاقة المورد
- 1.6.8 أنواع العلاقات
- 2.6.8 سياسة الدفع
- 7.8 التفاوض في المشتريات
- 1.7.8 المعرفة والمهارات المطلوبة
- 2.7.8 مراحل عملية التفاوض
- 3.7.8 نصائح للتداول بنجاح
- 8.8 جودة المشتريات
- 1.8.8 فوائد للعيادة بأكملها
- 2.8.8 معايير القياس
- 9.8 مؤشرات الكفاءة
- 10.8 الاتجاهات الجديدة في إدارة المشتريات

الوحدة 9. التكاليف والموارد العالية المطبقة على عيادات طب الأسنان

- 1.9 المبادئ الأساسية للاقتصاد
- 2.9 الميزانية العمومية
- 1.2.9 تكوين الميزانية العمومية
- 2.2.9 الأصول
- 3.2.9 الخصوم
- 4.2.9 صافي القيمة
- 5.2.9 تفسير الميزانية العمومية
- 3.9 كشف الدخل
- 1.3.9 تكوين كشف الدخل
- 2.3.9 تفسير كشف الدخل
- 4.9 مقدمة في محاسبة التكاليف
- 5.9 فوائد تطبيقها
- 6.9 التكاليف الثابتة في عيادة طب الأسنان
- 1.6.9 تعريف التكاليف الثابتة
- 2.6.9 التكاليف الثابتة لعيادة طب الأسنان النوع
- 3.6.9 تكلفة / الساعة المهنية
- 7.9 التكاليف المتغيرة في عيادة طب الأسنان
- 1.7.9 تعريف التكاليف المتغيرة
- 2.7.9 التكاليف المتغيرة لعيادة طب الأسنان النوع

الوحدة 11. القيادة والأخلاق والمسؤولية الاجتماعية للشركة

- 1.11. العولمة والحكامة
 - 1.1.11. الحكامة وإدارة الشركات
 - 2.1.11. أساسيات حوكمة الشركات في الشركات
 - 3.1.11. دور مجلس الإدارة في إطار حوكمة الشركات
- 2.11. القيادة
 - 1.2.11. النهج المفاهيمي
 - 2.2.11. القيادة في الشركات
 - 3.2.11. أهمية القائد في إدارة الأعمال
 - 3.11. Cross Cultural Management
 - 1.3.11. مفهوم Cross Cultural Management
 - 2.3.11. مساهمات في معرفة الثقافات الوطنية
 - 3.3.11. إدارة التنوع
 - 4.11. التنمية الإدارية والقيادة
 - 1.4.11. مفهوم التنمية الإدارية
 - 2.4.11. مفهوم القيادة
 - 3.4.11. نظريات القيادة
 - 4.4.11. أساليب القيادة
 - 5.4.11. الذكاء في القيادة
 - 6.4.11. تحديات القائد اليوم
 - 5.11. أخلاقيات العمل
 - 1.5.11. الأخلاق والأخلاقيات
 - 2.5.11. أخلاقيات الأعمال التجارية
 - 3.5.11. القيادة والأخلاقيات في الشركة
 - 6.11. الاستدامة
 - 1.6.11. الاستدامة والتنمية المستدامة
 - 2.6.11. أجنحة 0302
 - 3.6.11. الشركات المستدامة
 - 7.11. المسؤولية الاجتماعية للشركة
 - 1.7.11. البعد الدولي للمسؤولية الاجتماعية للشركات
 - 2.7.11. زرع المسؤولية الاجتماعية للشركة
 - 3.7.11. التأثير وقياس درجة المسؤولية الاجتماعية للشركات

الوحدة 10. أخلاق مهنة طب الأسنان

- 1.10. مفاهيم أساسية
 - 1.1.10. التعريف والأهداف
 - 2.1.10. مجال التطبيق
 - 3.1.10. العمل السريري
 - 4.1.10. طبيب الأسنان
- 2.10. مبادئ عامة
 - 1.2.10. مبدأ المساواة بين المرضى
 - 2.2.10. أولوية مصالح المريض
 - 3.2.10. واجبات طبيب الأسنان المهنية
- 3.10. رعاية المرضى
 - 1.3.10. التعامل مع المريض
 - 2.3.10. المريض القاصر
 - 3.3.10. حرية اختيار الطبيب
 - 4.3.10. حرية قبول ورفض المرضى
- 4.10. التاريخ الطبي
- 5.10. معلومات للمريض
 - 1.5.10. حق المريض في المعلومات السريرية
 - 2.5.10. موافقة مسبقة
 - 3.5.10. التقارير السريرية
 - 6.10. السرية المهنية
 - 1.6.10. المفهوم والمضمون
 - 2.6.10. تمديد الالتزام
 - 3.6.10. استثناءات من الحفاظ على السرية المهنية
 - 4.6.10. ملفات الحاسوب
 - 7.10. الدعاية
 - 1.7.10. المتطلبات الأساسية للإعلان الاحترافي
 - 2.7.10. ذكر الشهادات
 - 3.7.10. الدعاية المهنية
 - 4.7.10. الإجراءات التي لها تأثير دعائي محتمل

- 8.11 أنظمة وأدوات الإدارة المسؤولة
- 1.8.11 المسؤولية الاجتماعية للشركات: المسؤولية الاجتماعية للشركات
- 2.8.11 القضايا الرئيسية في تنفيذ استراتيجية الإدارة المسؤولة
- 3.8.11 خطوات تطبيق نظام إدارة المسؤولية الاجتماعية للشركات
- 4.8.11 أدوات ومعايير المسؤولية الاجتماعية للشركات
- 9.11 الشركات متعددة الجنسيات وحقوق الإنسان
- 1.9.11 العولمة والشركات متعددة الجنسيات وحقوق الإنسان
- 2.9.11 الشركات متعددة الجنسيات مقابل القانون الدولي
- 3.9.11 الصكوك القانونية للشركات متعددة الجنسيات فيما يتعلق بحقوق الإنسان
- 10.11 البيئة القانونية و Corporate Governance
- 1.10.11 لوائح الاستيراد والتصدير الدولية
- 2.10.11 الملكية الفكرية والصناعية
- 3.10.11 قانون العمل الدولي
- الوحدة 12. قيادة الأفراد وإدارة المواهب**
- 1.12 إدارة الأفراد الإستراتيجية
- 1.1.12 الإدارة الاستراتيجية للموارد البشرية
- 2.1.12 إدارة الأفراد الإستراتيجية
- 2.12 إدارة الموارد البشرية حسب الكفاءات
- 1.2.12 تحليل الكفاءة
- 2.2.12 سياسة المكافآت
- 3.2.12 خطط التوظيف / التعاقب الوظيفي
- 3.12 تقييم الأداء وإدارة الأداء
- 1.3.12 إدارة الأداء
- 2.3.12 إدارة الأداء: الأهداف و العملية
- 4.12 الابتكار في إدارة المواهب والأفراد
- 1.4.12 نماذج إدارة المواهب الإستراتيجية
- 2.4.12 تحديد المواهب والتدريب والتطوير
- 3.4.12 الولاء والاحتفاظ
- 4.4.12 المبادرة والابتكار
- 5.12 تحفيز
- 1.5.12 طبيعة الدافع
- 2.5.12 نظرية التوقعات
- 3.5.12 نظريات الحاجيات
- 4.5.12 الدافع والتعويض المالي
- 6.12 تطوير فرق عالية الأداء
- 1.6.12 فرق عالية الأداء: فرق تدار ذاتيا
- 2.6.12 منهجيات إدارة الفريق ذاتية الإدارة عالي الأداء
- 7.12 إدارة التغيير
- 1.7.12 إدارة التغيير
- 2.7.12 أنواع عملية إدارة التغيير
- 3.7.12 فترات أو مراحل في إدارة التغيير
- 8.12 التفاوض وإدارة النزاعات
- 1.8.12 المفاوضات
- 2.8.12 إدارة النزاعات
- 3.8.12 إدارة الأزمات
- 9.12 التواصل الإداري
- 1.9.12 التواصل الداخلي والخارجي في الأعمال التجارية
- 2.9.12 أقسام التواصل
- 3.9.12 مدير الإعلانات في الشركة ملف تعريف مدير التواصل في الشركة
- 10.12 إنتاجية المواهب وجذبها والاحتفاظ بها وتفعيلها
- 1.10.12 الإنتاجية
- 2.10.12 عوامل جذب المواهب والاحتفاظ بها

- 3.6.13 إنشاء استراتيجية العمل ووضعها
- 4.6.13 جدول Cash Flow
- 5.6.13 الجدول الحالي
- 7.13 الاستراتيجية المالية للشركة
- 1.7.13 الاستراتيجية المؤسسية ومصادر التمويل
- 2.7.13 المنتجات المالية لتمويل الأعمال
- 8.13 التمويل الاستراتيجي
- 1.8.13 التمويل الذاتي
- 2.8.13 زيادة الأموال الخاصة
- 3.8.13 الموارد الهجينة
- 4.8.13 التمويل عن طريق الوسطاء
- 9.13 التحليل المالي والتخطيط
- 1.9.13 تحليل الميزانية العمومية
- 2.9.13 تحليل قائمة الدخل
- 3.9.13 تحليل الربحية
- 10.13 تحليل وحل الحالات/ المشاكل
- 1.10.13 المعلومات المالية لشركة التصميم وصناعة النسيج (INDITEX S.A.)

الوحدة 13. الإدارة الاقتصادية والمالية

- 1.13 البيئة الاقتصادية
 - 1.1.13 بيئة الاقتصاد الكلي والنظام المالي
 - 2.1.13 المؤسسات المالية
 - 3.1.13 الأسواق المالية
 - 4.1.13 الأصول المالية
 - 5.1.13 الجهات الأخرى في القطاع المالي
- 2.13 المحاسبة الإدارية
 - 1.2.13 مفاهيم أساسية
 - 2.2.13 أصول الشركة
 - 3.2.13 التزامات الشركة
 - 4.2.13 الميزانية الرئيسية للشركة
 - 5.2.13 كشف الدخل
- 3.13 أنظمة المعلومات و Business Intelligence
 - 1.3.13 الأساسيات والتصنيف
 - 2.3.13 مراحل وطرق تقاسم التكلفة
 - 3.3.13 اختيار مركز التكلفة والتأثير
- 4.13 مراقبة الميزانية والإدارة
 - 1.4.13 نموذج الميزانية
 - 2.4.13 الميزانية الرأس مالية
 - 3.4.13 الميزانية التشغيلية
 - 5.4.13 ميزانية الخزينة
 - 6.4.13 تتبع الميزانية
- 5.13 الإدارة المالية
 - 1.5.13 القرارات المالية للشركة
 - 2.5.13 قسم المالية
 - 3.5.13 الفوائض النقدية
 - 4.5.13 المخاطر المرتبطة بالإدارة المالية
 - 5.5.13 إدارة مخاطر الإدارة المالية
- 6.13 التخطيط المالي
 - 1.6.13 تعريف التخطيط المالي
 - 2.6.13 الإجراءات الواجب اتخاذها في التخطيط المالي

الوحدة 14. مدير إدارة

1.14 . General Management

1.1.14 . مفهوم General Management

2.1.14 . عمل Manager General

3.1.14 . المدير العام ومهامه

4.1.14 . تحول عمل الإدارة

2.14 . المدير ووظائفه، الثقافة التنظيمية ومقارباتها

1.2.14 . المدير ووظائفه، الثقافة التنظيمية ومقارباتها

3.14 . إدارة العمليات

1.3.14 . أهمية الإدارة

2.3.14 . سلسلة القيم

3.3.14 . إدارة الجودة

4.14 . الخطابة وتشكيل متحدثين رسميين

1.4.14 . التواصل بين الأشخاص

2.4.14 . مهارات التواصل والتأثير

3.4.14 . حواجز التواصل

5.14 . أدوات التواصل الشخصية والمؤسسية

1.5.14 . التواصل بين الأشخاص

2.5.14 . أدوات التواصل بين الأشخاص

3.5.14 . التواصل في المنظمات

4.5.14 . الأدوات في المنظمة

6.14 . التواصل في حالات الأزمات

1.6.14 . الأزمات

2.6.14 . مراحل الأزمات

3.6.14 . الرسائل: المحتويات واللحظات

7.14 . إعداد خطة للأزمات

1.7.14 . تحليل المشاكل المحتملة

2.7.14 . التخطيط

3.7.14 . تكيف الموظفين

- 8.14 Branding الشخصية
- 1.8.14 استراتيجيات لتطوير علامتك التجارية الشخصية
- 2.8.14 قوانين العلامات التجارية الشخصية
- 3.8.14 أدوات بناء العلامة التجارية الشخصية
- 9.14 القيادة وإدارة الفرق
- 1.9.14 القيادة وأساليب القيادة
- 2.9.14 قدرات القائد والتحديات
- 3.9.14 إدارة عملية التغيير
- 4.9.14 إدارة فرق متعددة الثقافات

تجربة في التخصص فريدة ومهمة وحاسمة
لتعزيز تطورك المهني”



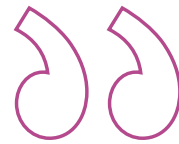
المنهجية

يقدم هذا البرنامج التدريبي طريقة مختلفة للتعلم. فقد تم تطوير منهجيتنا من خلال أسلوب التعليم المرتكز على التكرار: **Relearning** أو ما يعرف بمنهجية إعادة التعلم.

يتم استخدام نظام التدريس هذا، على سبيل المثال، في أكثر كليات الطب شهرة في العالم، وقد تم اعتباره أحد أكثر المناهج فعالية في المنشورات ذات الصلة مثل مجلة نيو إنجلند الطبية (*New England Journal of Medicine*).

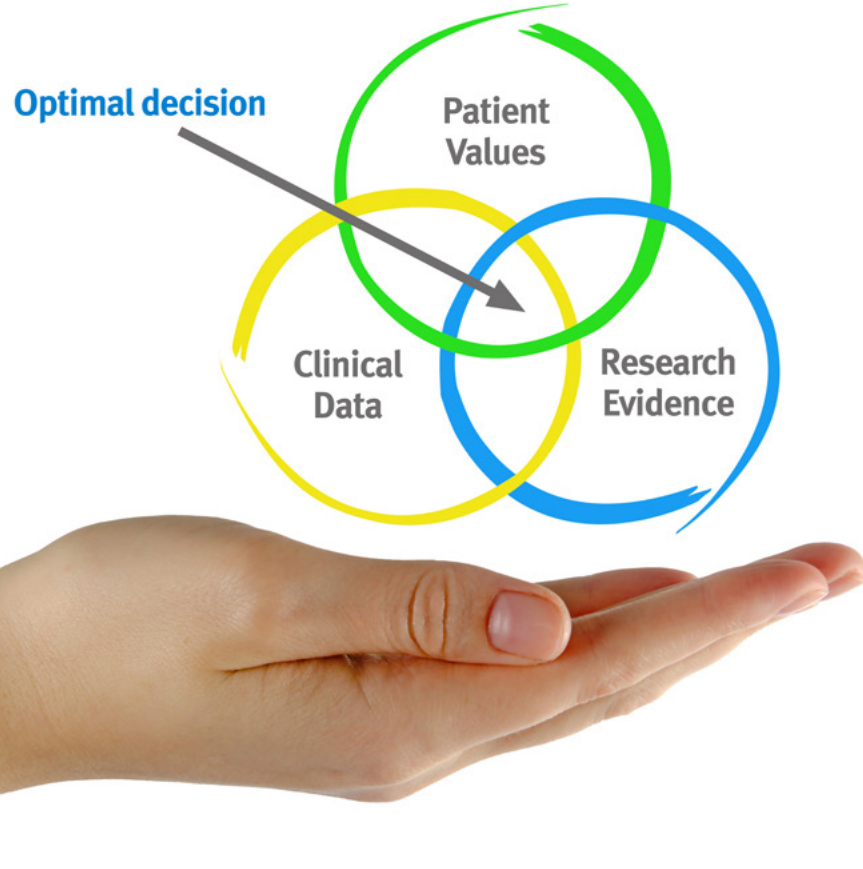


اكتشف منهجية Relearning (منهجية إعادة التعلم)، وهي نظام يتخلّى عن التعلم الخطي التقليدي ليأخذك عبر أنظمة التدريس التعليم المرتكزة على التكرار: إنها طريقة تعلم أثبتت فعاليتها بشكل كبير، لا سيما في المواد الدراسية التي تتطلب الحفظ"



في جامعة TECH نستخدم منهج دراسة الحالة

أمام حالة سريرية معينة، ما الذي يجب أن يفعله المهني؟ خلال البرنامج، سيواجه الطلاب العديد من الحالات السريرية المحاكية بناءً على مرضى حقيقيين وسيتم عليهم فيها التحقيق ووضع الفرضيات وأخيراً حل الموقف. هناك أدلة علمية وفيرة على فعالية المنهج، حيث يتعلم المتخصصون بشكل أفضل وأسرع وأكثر استدامة مع مرور الوقت.



مع جامعة TECH يمكنك تجربة طريقة تعلم تهز أسس الجامعات التقليدية في جميع أنحاء العالم.

وفقاً للدكتور Gérvas، فإن الحالة السريرية هي العرض المشروح لمريض، أو مجموعة من المرضى، والتي تصبح «حالة»، أي مثالاً أو نموذجاً يوضح بعض العناصر السريرية المميزة، إما بسبب قوتها التعليمية، أو بسبب تفردتها أو ندرتها. لذا فمن الضروري أن تستند الحالة إلى الحياة المهنية الحالية، في محاولة لإعادة إنشاء عوامل التكيف الحقيقية في الممارسة المهنية لطبيب الأسنان.



هل تعلم أن هذا المنهج تم تطويره عام 1912 في جامعة هارفارد للطلاب دارسي القانون؟ وكان يمثل منهج دراسة الحالة في تقديم مواقف حقيقية معقدة لهم لكي يقوموا باتخاذ القرارات وتبرير كيفية حلها. وفي عام 1924 تم تأسيسها كمنهج تدريس قياسي في جامعة هارفارد"

تُبرر فعالية المنهج بأربعة إنجازات أساسية:

1. أطباء الأسنان الذين يتبعون هذا المنهج لا يحققون فقط استيعاب المفاهيم، ولكن أيضاً تنمية قدراتهم العقلية من خلال التمارين التي تقيم المواقف الحقيقية وتقوم بتطبيق المعرفة المكتسبة.
2. يركز المنهج التعلم بقوة على المهارات العملية التي تسمح للطلاب بالاندماج بشكل أفضل في العالم الحقيقي.
3. يتم تحقيق استيعاب أبسط وأكثر كفاءة للأفكار والمفاهيم، وذلك بفضل منهج المواقف التي نشأت من الواقع.
4. يصبح الشعور بكفاءة الجهد المستثمر حافزاً مهماً للغاية للطلاب، مما يترجم إلى اهتمام أكبر بالتعلم وزيادة في الوقت المخصص للعمل في المحاضرة الجامعية.

منهجية إعادة التعلم (Relearning)

تجمع جامعة TECH بين منهج دراسة الحالة ونظام التعلم عن بعد، 100% عبر الانترنت والقائم على التكرار، حيث تجمع بين 8 عناصر مختلفة في كل درس.

نحن نعزز منهج دراسة الحالة بأفضل منهجية تدريس 100% عبر الانترنت في الوقت الحالي وهي: منهجية إعادة التعلم والمعروفة بـ *Relearning*.



سوف يتعلم طبيب الأسنان من خلال الحالات الحقيقية وحل المواقف المعقدة في بيئات التعلم المحاكاة. تم تطوير هذه المحاكاة من أحدث البرامج التي تسهل التعلم الغامر.

في طليعة المناهج التربوية في العالم، تمكنت منهجية إعادة التعلم من تحسين مستويات الرضا العام للمهنيين، الذين أكملوا دراساتهم، فيما يتعلق بمؤشرات الجودة لأفضل جامعة عبر الإنترنت في البلدان الناطقة بالإسبانية (جامعة كولومبيا).

من خلال هذه المنهجية، قمنا بتدريب أكثر من 115000 طبيب أسنان بنجاح غير مسبق، في جميع التخصصات السريرية بغض النظر عن العبء الجراحي. تم تطوير منهجيتنا التربوية في بيئة شديدة المتطلبات، مع طلاب جامعيين يتمتعون بمظهر اجتماعي واقتصادي مرتفع ومتوسط عمر يبلغ 43.5 عاماً.

ستتيح لك منهجية إعادة التعلم والمعروفة بـ *Relearning*، التعلم بجهد أقل ومزيد من الأداء، وإشراكك بشكل أكبر في تدريبك، وتنمية الروح النقدية لديك، وكذلك قدرتك على الدفاع عن الحجج والآراء المتباينة: إنها معادلة واضحة للنجاح.

في برنامجنا، التعلم ليس عملية خطية، ولكنه يحدث في شكل لولبي (نتعلم ثم نطرح ماتعلمناه جانباً فننساها ثم نعيد تعلمه). لذلك، يتم دمج كل عنصر من هذه العناصر بشكل مركزي.

النتيجة الإجمالية التي حصل عليها نظام التعلم في TECH هي 8.01، وفقاً لأعلى المعايير الدولية.



يقدم هذا البرنامج أفضل المواد التعليمية المُعدَّة بعناية للمهنيين:

المواد الدراسية



يتم إنشاء جميع محتويات التدريس من قبل المتخصصين الذين سيقومون بتدريس البرنامج الجامعي، وتحديدًا من أجله، بحيث يكون التطوير التعليمي محددًا وملموشًا حقًا.

ثم يتم تطبيق هذه المحتويات على التنسيق السمعي البصري الذي سيخلق منهج جامعة TECH في العمل عبر الإنترنت. كل هذا بأحدث التقنيات التي تقدم أجزاء عالية الجودة في كل مادة من المواد التي يتم توفيرها للطلاب.

أحدث التقنيات والإجراءات المعروضة في الفيديوهات



تقدم TECH للطلاب أحدث التقنيات وأحدث التطورات التعليمية وتقنيات طب الأسنان الرائدة في الوقت الراهن. كل هذا، بصيغة المتحدث، بأقصى درجات الصرامة، موضحاً ومفصلاً للمساهمة في استيعاب وفهم الطالب. وأفضل ما في الأمر أنه يمكن مشاهدتها عدة مرات كما تريد.

ملخصات تفاعلية

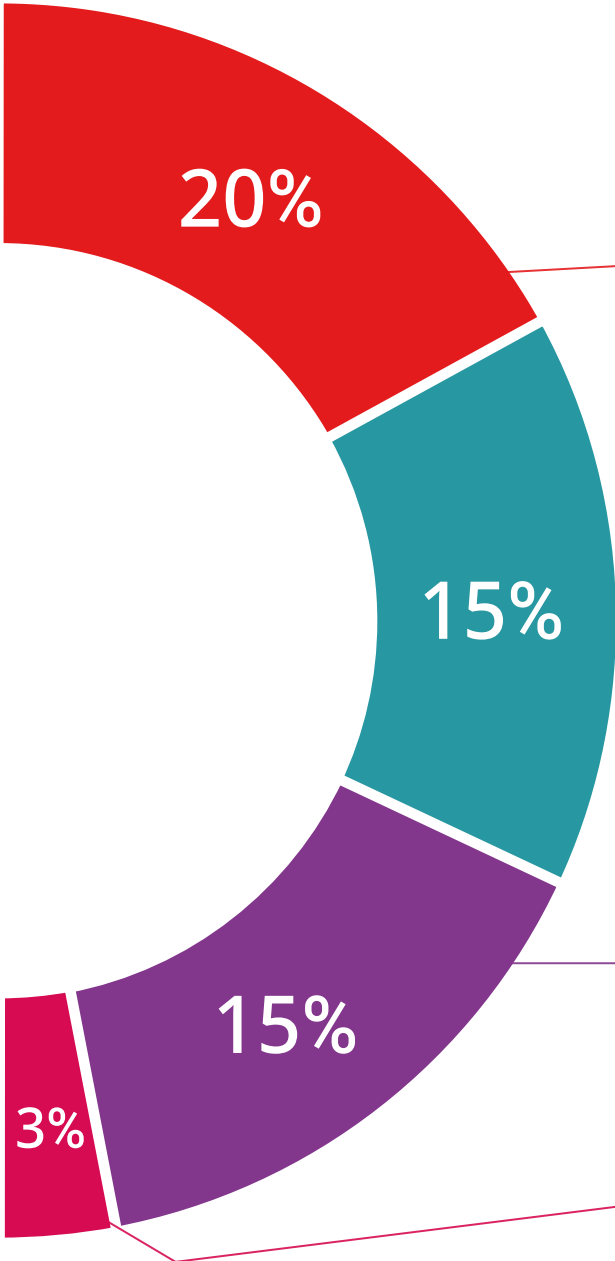


يقدم فريق جامعة TECH المحتويات بطريقة جذابة وديناميكية في أقراص الوسائط المتعددة التي تشمل الملفات الصوتية والفيديوهات والصور والرسوم البيانية والخرائط المفاهيمية من أجل تعزيز المعرفة. اعترفت شركة مايكروسوفت بهذا نظام التأهيل الفريد لتقديم محتوى الوسائط المتعددة على أنه "قصة نجاح أوروبية".

قراءات تكميلية



المقالات الحديثة، ووثائق اعتمدت بتوافق الآراء، والأدلة الدولية. من بين آخرين. في مكتبة جامعة TECH الافتراضية، سيتمكن الطالب من الوصول إلى كل ما يحتاجه لإكمال تدريبه.





تحليل الحالات التي تم إعدادها من قبل الخبراء وإرشاد منهم

يجب أن يكون التعلم الفعال بالضرورة سياقياً. لذلك، تقدم TECH تطوير حالات واقعية يقوم فيها الخبير بإرشاد الطالب من خلال تنمية الانتباه وحل المواقف المختلفة: طريقة واضحة ومباشرة لتحقيق أعلى درجة من الفهم.



الاختبار وإعادة الاختبار

يتم بشكل دوري تقييم وإعادة تقييم معرفة الطالب في جميع مراحل البرنامج، من خلال الأنشطة والتدريبات التقييمية وذاتية التقييم: حتى يتمكن من التحقق من كيفية تحقيق أهدافه.



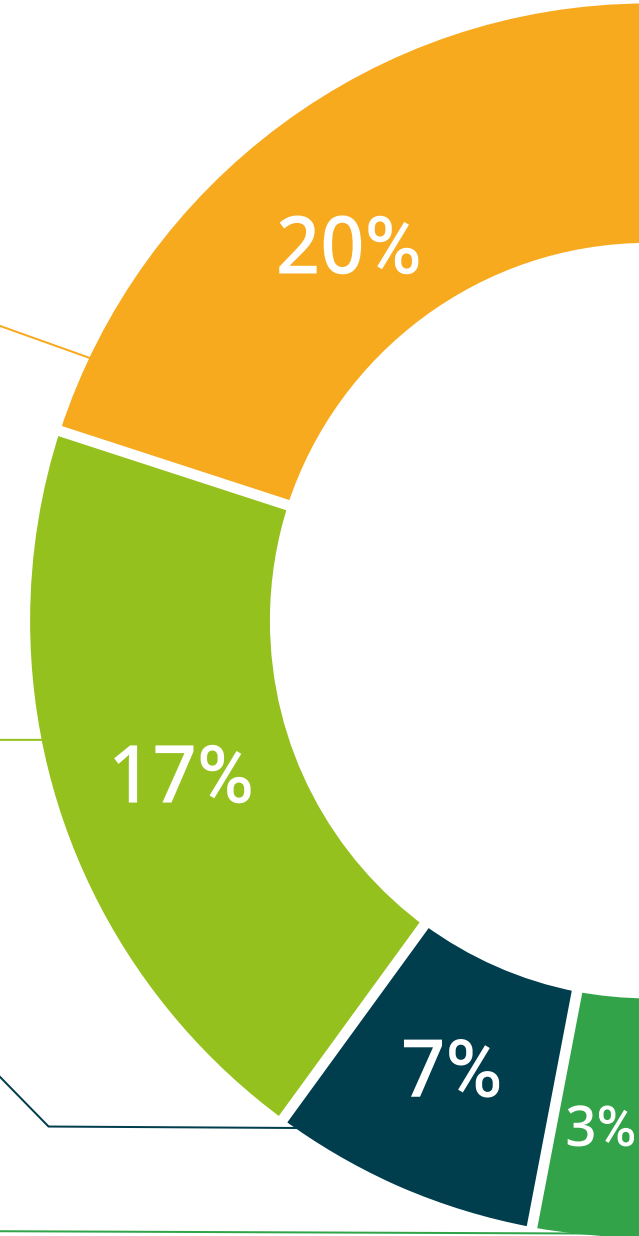
المحاضرات الرئيسية

هناك أدلة علمية على فائدة المراقبة بواسطة الخبراء كطرف ثالث في عملية التعلم. إن مفهوم ما يسمى *Learning from an Expert* أو التعلم من خبير يقوي المعرفة والذاكرة، ويولد الثقة في القرارات الصعبة في المستقبل.



إرشادات توجيهية سريعة للعمل

تقدم جامعة TECH المحتويات الأكثر صلة بالمحاضرة الجامعية في شكل أوراق عمل أو إرشادات توجيهية سريعة للعمل. إنها طريقة موجزة وعملية وفعالة لمساعدة الطلاب على التقدم في تعلمهم.



المؤهل العلمي

يضمن ماجستير خاص في MBA إدارة عيادات طب الأسنان ، بالإضافة إلى التدريب الأكثر دقة وحداثة، الحصول على شهادة ماجستير خاص الصادرة عن TECH الجامعة التكنولوجية.



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



هذه ماجستير خاص في MBA إدارة عيادات طب الأسنان على البرنامج العلمي الأكثر اكتمالا وحدثا في السوق. بعد اجتياز التقييم، سيحصل الطالب عن طريق البريد العادي* مصحوب بعلم وصول مؤهل ماجستير خاص الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية

المؤهل العلمي: ماجستير خاص في MBA إدارة عيادات طب الأسنان

اطريقة: عبر الإنترنت

مدة: 12 أشهر

tech الجامعة التكنولوجية

شهادة تخرج
هذه الشهادة ممنوحة إلى

المواطن/المواطنة مع وثيقة تحقيق شخصية رقم

لاجتيازه/لاجتيازها بنجاح والحصول على برنامج

ماجستير خاص

في

إدارة وتوجيه عيادات الأسنان

وهي شهادة خاصة من هذه الجامعة موافقة لـ 1500 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

يجب أن يكون هذا المؤهل الخاص مصحوبا دائما بالمؤهل الجامعي التكميلي الصادر عن السلطات المختصة بالاعتماد للبروفات المعنية في كل بلد

APNOR230_tech@ute.com/verificas

tech الجامعة التكنولوجية

ماجستير خاص في MBA إدارة عيادات طب الأسنان

التوزيع العام للخطة الدراسية

نوع المادة	عدد الساعات
إجمالي	1500
إجمالي	0
إجمالي	0
إجمالي	1500

التوزيع العام للخطة الدراسية

الدورة	المادة	عدد الساعات
1*	رطل نظري: عيادات طب الأسنان	100
1*	تخصصية: عيادات طب الأسنان الخاصة بك	100
1*	مقدمة في التسويق	100
1*	تسويق ذاتي	100
1*	خبرة رأي المال الشخصي	100
1*	إدارة العميل	100
1*	التجربة وإدارة الوقت في عيادة طب الأسنان	100
1*	إدارة العمليات والعمليات	100
1*	التسويق والترويج للعميل	100
1*	التحليل معقدة طب الأسنان	100
1*	التسويق والترويج للعميل	100
1*	قيادة الفريق وإدارة المشروع	100
1*	إدارة الأعمال والتسويق	100
1*	مدير إدارة	200

Tere Guevara Navarro
أ.د. / رئيس الجامعة

المستقبل

الأشخاص

الصحة

الثقة

التعليم

المرشدون الأكاديميون المعلومات

الضمان

التدريس

الاعتماد الأكاديمي

المؤسسات

التعلم

المجتمع

الالتزام

التقنية

الابتكار

tech الجامعة
التكنولوجية

الحاضر المعرفة

الحاضر

الجودة

ماجستير خاص

MBA إدارة عيادات طب الأسنان

« طريقة التدريس: أونلاين

« مدة الدراسة: 12 شهر

« المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة

« الامتحانات: أونلاين

التدريب الافتراضي

المؤسسات

الفصول الافتراضية

اللغات

ماجستير خاص MBA إدارة عيادات طب الأسنان