

Executive Mastère

MBA en Direction et Gestion de Pharmacie

M B A D G O F





Executive Mastère MBA en Direction et Gestion de Pharmacie

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 12 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Accès au site web: www.techtitute.com/fr/ecole-de-commerce/master/master-mba-direction-gestion-pharmacie

Sommaire

01

Présentation

page 4

02

Pourquoi étudier à TECH?

page 6

03

Pourquoi notre programme?

page 10

04

Objectifs

page 14

05

Compétences

page 20

06

Structure et contenu

page 26

07

Méthodologie

page 36

08

Profil de nos étudiants

page 44

09

Direction de la formation

page 48

10

Impact sur votre carrière

page 70

11

Bénéfices pour votre
entreprise

page 74

12

Diplôme

page 78

01 Présentation

Les soins de santé sont devenus plus pertinents que jamais ces derniers temps. Dans un scénario où ce besoin est devenu extrême, en particulier la pharmacie et les soins du pharmacien sont devenus l'un des piliers de la population. Dans ce programme, les professionnels de la pharmacie se voient offrir les outils de leadership et de gestion les plus appropriés pour mener à bien l'activité avec l'aisance nécessaire dans les domaines les plus pratiques. Ils auront ainsi une vision plus globale de ce qu'est le travail dans ces centres de dispensation de médicaments, indispensables à la société en général. Par conséquent, l'activité doit être réalisée selon les normes de qualité les plus élevées, car toute erreur peut nuire à la santé des utilisateurs.



MBA en Direction et Gestion de Pharmacie
TECH Université Technologique



“

Un programme de grand intérêt pour les professionnels de la pharmacie, à votre portée avec le dynamisme et l'excellence de TECH”

02

Pourquoi étudier à TECH?

TECH est la plus grande école de commerce 100% en ligne au monde. Il s'agit d'une École de Commerce d'élite, avec un modèle de normes académiques des plus élevées. Un centre international performant pour la formation intensive aux techniques de gestion.



“

TECH est une université à la pointe de la technologie, qui met toutes ses ressources à la disposition de l'étudiant pour l'aider à réussir dans son entreprise"

À TECH Université Technologique



Innovation

L'université propose un modèle d'apprentissage en ligne qui associe les dernières technologies éducatives à la plus grande rigueur pédagogique. Une méthode unique, bénéficiant de la plus haute reconnaissance internationale, qui fournira aux étudiants les clés pour évoluer dans un monde en constante évolution, où l'innovation doit être l'engagement essentiel de tout entrepreneur.

« *Histoire de Succès Microsoft Europe* » pour avoir incorporé un système multi-vidéo interactif innovant dans les programmes.



Exigence maximale

Le critère d'admission de TECH n'est pas économique. Vous n'avez pas besoin de faire un gros investissement pour étudier avec nous. Cependant, pour obtenir un diplôme de TECH, les limites de l'intelligence et des capacités de l'étudiant seront testées. Les normes académiques de cette institution sont très élevées...

95 % | des étudiants de TECH finalisent leurs études avec succès



Networking

Chez TECH, des professionnels du monde entier participent, de sorte que les étudiants pourront créer un vaste réseau de contacts qui leur sera utile pour leur avenir.

+100 000

dirigeants formés chaque année

+200

nationalités différentes



Empowerment

L'étudiant évoluera main dans la main avec les meilleures entreprises et des professionnels de grand prestige et de grande influence. TECH a développé des alliances stratégiques et un précieux réseau de contacts avec les principaux acteurs économiques des 7 continents.

+500

accords de collaboration avec les meilleures entreprises



Talent

Ce programme est une proposition unique visant à faire ressortir le talent de l'étudiant dans le domaine des affaires. C'est l'occasion de mettre en avant leurs intérêts et leur vision de l'entreprise.

TECH aide les étudiants à montrer leur talent au monde entier à la fin de ce programme.



Contexte Multiculturel

En étudiant à TECH, les étudiants bénéficieront d'une expérience unique. Vous étudierez dans un contexte multiculturel. Dans un programme à vision globale, grâce auquel vous apprendrez à connaître la façon de travailler dans différentes parties du monde, en recueillant les dernières informations qui conviennent le mieux à votre idée d'entreprise.

Les étudiants TECH sont issus de plus de 200 nationalités.

TECH recherche l'excellence et, à cette fin, elle possède une série de caractéristiques qui en font une université unique:



Analyse

TECH explore la pensée critique, le questionnement, la résolution de problèmes et les compétences interpersonnelles des étudiants.



Excellence académique

TECH offre aux étudiants la meilleure méthodologie d'apprentissage en ligne. L'université combine la méthode *Relearning* (la méthode d'apprentissage de troisième cycle la plus reconnue au niveau international) avec l'Étude de Cas. Entre tradition et innovation dans un équilibre subtil et dans le cadre d'un parcours académique des plus exigeants.



Économie d'échelle

TECH est la plus grande université en ligne du monde. Elle possède un portefeuille de plus de 10 000 diplômes de troisième cycle. Et dans la nouvelle économie, **volume + technologie = prix de rupture**. De cette manière, elle garantit que les études ne sont pas aussi coûteuses que dans une autre université.



Apprenez avec les meilleurs

L'équipe d'enseignants de TECH explique en classe ce qui les a conduits au succès dans leurs entreprises, en travaillant dans un contexte réel, vivant et dynamique. Des enseignants qui s'engagent pleinement à offrir une spécialisation de qualité permettant aux étudiants de progresser dans leur carrière et de se distinguer dans le monde des affaires.

Des professeurs de 20 nationalités différentes.



Chez TECH, vous aurez accès aux études de cas les plus rigoureuses et les plus récentes du monde académique"

03

Pourquoi notre programme?

Suivre le programme TECH, c'est multiplier les possibilités de réussite professionnelle dans le domaine de la gestion supérieure des affaires.

C'est un défi qui implique des efforts et du dévouement, mais qui ouvre la porte à un avenir prometteur. Les étudiants apprendront auprès de la meilleure équipe d'enseignants et avec la méthodologie éducative la plus flexible et la plus innovante.



“

Nous disposons du corps enseignant le plus prestigieux et du programme le plus complet du marché, ce qui nous permet de vous offrir une formation du plus haut niveau académique"

Ce programme apportera une multitude d'avantages aussi bien professionnels que personnels, dont les suivants:

01

Donner un coup de pouce définitif à la carrière des étudiants

En étudiant à TECH, les étudiants seront en mesure de prendre en main leur avenir et de développer tout leur potentiel. À l'issue de ce programme, ils acquerront les compétences nécessaires pour opérer un changement positif dans leur carrière en peu de temps.

70% des participants à cette spécialisation réalisent un changement positif dans leur carrière en moins de 2 ans.

02

Vous acquerrez une vision stratégique et globale de l'entreprise

TECH offre un aperçu approfondi de la gestion générale afin de comprendre comment chaque décision affecte les différents domaines fonctionnels de l'entreprise.

Notre vision globale de l'entreprise améliorera votre vision stratégique.

03

Consolidation des étudiants en gestion supérieure des affaires

Étudier à TECH, c'est ouvrir les portes d'un panorama professionnel de grande importance pour que les étudiants puissent se positionner comme des managers de haut niveau, avec une vision large de l'environnement international.

Vous travaillerez sur plus de 100 cas réels de cadres supérieurs.

04

Vous obtiendrez de nouvelles responsabilités

Au cours du programme, les dernières tendances, évolutions et stratégies sont présentées, afin que les étudiants puissent mener à bien leur travail professionnel dans un environnement en mutation.

À l'issue de cette formation, 45% des étudiants obtiennent une promotion professionnelle au sein de leur entreprise.

05

Accès à un puissant réseau de contacts

TECH met ses étudiants en réseau afin de maximiser les opportunités. Des étudiants ayant les mêmes préoccupations et le même désir d'évoluer. Ainsi, les partenaires, les clients ou les fournisseurs peuvent être partagés.

Vous y trouverez un réseau de contacts essentiel pour votre développement professionnel.

06

Développer des projets d'entreprise de manière rigoureuse

Les étudiants acquerront une vision stratégique approfondie qui les aidera à élaborer leur propre projet, en tenant compte des différents domaines de l'entreprise.

20 % de nos étudiants développent leur propre idée entrepreneuriale.

07

Améliorer les *soft skills* et les compétences de gestion

TECH aide les étudiants à appliquer et à développer les connaissances acquises et à améliorer leurs compétences interpersonnelles pour devenir des leaders qui font la différence.

Améliorez vos compétences en communication ainsi que dans le domaine du leadership pour booster votre carrière professionnelle.

08

Vous ferez partie d'une communauté exclusive

L'étudiant fera partie d'une communauté de managers d'élite, de grandes entreprises, d'institutions renommées et de professeurs qualifiés issus des universités les plus prestigieuses du monde : la communauté de TECH Université Technologique.

Nous vous donnons la possibilité de vous spécialiser auprès d'une équipe de professeurs de renommée internationale.

04 Objectifs

Ce MBA en permettra aux étudiants de se doter des connaissances et des techniques indispensables pour assumer et organiser les responsabilités organisationnelles d'une Pharmacie.. Cette formation leur permettra de diriger et de gérer, des projets d'intensité et de complexité plus ou moins grandes, avec la capacité d'intervenir et de planifier de manière fluide et de se diriger avec succès dans tous les domaines dans lesquels cette action est menée.



“

Notre objectif est de vous pousser vers le plus haut niveau de compétence, grâce à un accompagnement réel et constant et à la flexibilité d'un apprentissage autogéré”

**TECH considère les objectifs de ses étudiants comme les siens
Ils collaborent pour les atteindre**

Le **MBA en Direction et Gestion de Pharmacie** permet à l'étudiant de:

01

Acquérir les connaissances et les techniques indispensables pour assumer et organiser les responsabilités organisationnelles d'une Pharmacie

04

Savoir gérer tous les aspects

02

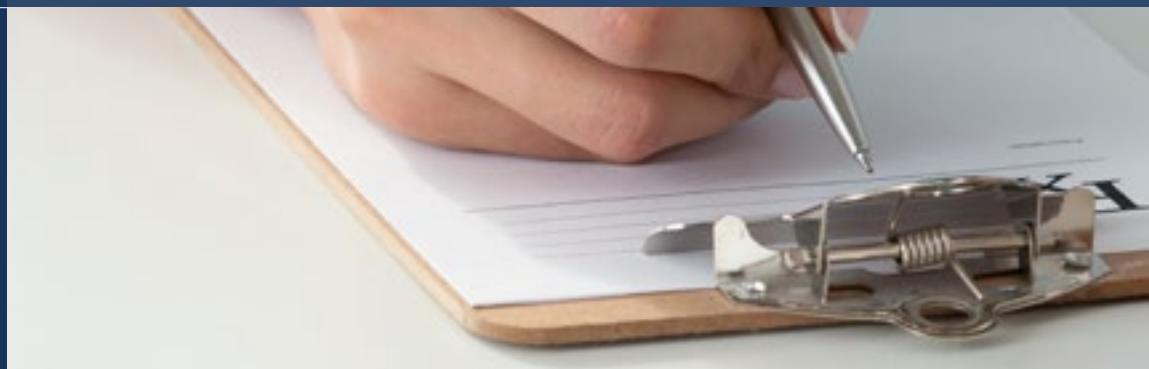
Apprendre la gestion responsable

03

Savoir gérer le domaine financier de la pharmacie

05

Apprendre à connaître le client/patient sous tous ses aspects



06

Analyser les processus d'achat et les moyens logistiques les plus efficaces

08

Apprenez tout ce que vous devez savoir sur le contrôle de la qualité, les normes et les certifications



09

Apprendre le rôle de la Pharmacie Communautaire

07

Découvrez la gestion des services au sein du bureau de la pharmacie

10

Analyser la responsabilité sociale des entreprises appliquée à la Pharmacie

11

Connaître l'organisation de la pharmacie

12

Gestion économique-financière de la Pharmacie

13

Pour connaître les opérateurs logistiques et leurs modèles d'approvisionnement

14

Réaliser des programmes de fidélisation des clients



15

Étudier les principes fondamentaux du marketing pharmaceutique et relationnel

16

Pour en savoir plus sur les études de marché dans le cabinet pharmaceutique

18

Apprendre la communication interne et la gestion des conflits



19

Apprendre l'importance de l'image de la pharmacie

17

Étude sur le *Merchandising*, publicité et promotion

20

Pour connaître les certifications de qualité de la Pharmacie

05

Compétences

Après avoir passé les évaluations du MBA en Direction et Gestion de Pharmacie, le professionnel aura acquis les compétences nécessaires à une pratique de qualité et actualisée, basée sur la méthodologie d'enseignement la plus innovante.





“

*Ce programme vous permettra d'acquérir
les compétences nécessaires pour être
plus brillant dans votre travail quotidien”*

01

Conduire et diriger des projets d'intensité et de complexité moindres ou plus importantes dans le secteur de la Pharmacie

04

Agir avec une capacité d'analyse et de diagnostic des problèmes

02

Gérer avec aisance tous les aspects liés à une Pharmacie



03

Gérer avec succès tous les domaines dans lesquels cette action est menée

05

Maîtriser les outils avancés de gestion d'entreprise

06

Fournir une vision globale et stratégique de tous les domaines opérationnels de l'entreprise

08

Gestion des ressources humaines

09

Optimiser l'administration et la logistique

07

Assurer la gestion économique et financière

10

Gérer les relations avec les patients/clients



11

Établir des stratégies de communication

12

Concevoir et mettre en œuvre les services à offrir à partir du bureau de la pharmacie





13

Mettre en œuvre un système de gestion de la qualité

14

Assumer des responsabilités et penser de manière transversale et intégrative pour analyser et résoudre des situations dans des environnements incertains

06

Structure et contenu

Le MBA en Direction et Gestion de Pharmacie de TECH est un programme sur mesure dispensé dans un format 100% en ligne afin que vous puissiez choisir le moment et le lieu conviennent mieux à votre disponibilité, votre emploi du temps et vos intérêts. Ce programme, qui se déroule sur 12 mois, se veut une expérience unique et stimulante qui jette les bases de la réussite en gestion de succursales de pharmacie.



“

Grâce à un agenda spécifique et très efficace, les professionnels acquerront les compétences nécessaires à la direction et à la gestion des pharmacies”

Plan d'études

Le contenu de ce Executive Mastère a été conçu par des experts dans les domaines de grands projets technologiques, qui apportent consciemment et de manière proactive à ce programme leur expérience et, par conséquent, leur vision réaliste et proche de la réalité professionnelle.

Tout au long du programme, on analysera tous les aspects de la gestion d'une Pharmacie, en apprenant les concepts clés de ce domaine, les processus d'identification, de définition, d'unification et de coordination.

Un parcours qui conduira les étudiants à l'analyse des clés de la réussite des projets dans différents environnements; à une réflexion sur la gestion essentielle du temps sur le chemin de l'efficacité, de la gestion des coûts, de la qualité, des ressources, des communications, de l'évaluation des risques, de la gestion des acquisitions et des certifications.

Tout ce développement avec des professionnels reconnus et appréciés au niveau mondial, afin d'apprendre des meilleurs, avec le meilleur système d'apprentissage, et un processus éducatif stimulant et attractif.

Une autre des clés du succès de ce Certificat est la possibilité pour l'étudiant de décider comment il organise son apprentissage: du moment, au lieu et à l'intensité de l'étude. De cette façon, s'assure que cet effort est pleinement compatible avec la vie personnelle et professionnelle.

En ce sens, l'étude est réalisée à 100% en ligne, bien que le contenu puisse être téléchargé, pour continuer hors ligne si vous le souhaitez. En outre, il contiendra des vidéos illustratives, des révisions audio et une bibliothèque en ligne avec du matériel complémentaire.

Ce programme se déroule sur 12 mois et est divisé en 14 modules:

Module 1	Gestion responsable de Pharmacie
Module 2	Connaître l'organisation de la Pharmacie
Module 3	Direction et Gestion des Ressources Humaines en Pharmacie
Module 4	Optimisation des Processus d'Achat et Logistique en Pharmacie
Module 5	La gestion du client/patient
Module 6	Marketing Pharmaceutique
Module 7	Ventes en Pharmacie
Module 8	Communication en Pharmacie
Module 9	Gestion des services professionnels en pharmacie
Module 10	Gestion de la Qualité en Pharmacie
Module 11	Leadership, Éthique et Responsabilité Sociale des Entreprises
Module 12	Gestion des personnes et des talents
Module 13	Gestion Économique et Financière
Module 14	<i>Management Exécutif</i>



Où, quand et comment cela se déroule?

TECH offre la possibilité de développer ce MBA en Gestion et de la Gestion des de Pharmacies entièrement en ligne. Pendant les 12 mois de la spécialisation, les étudiants pourront accéder à tous les contenus de ce programme à tout moment, ce qui leur permettra d'auto gérer leur temps d'étude.

*Une expérience
éducative unique, clé et
décisive pour stimuler
votre développement
professionnel.*

Module 1. Gestion responsable de Pharmacie

1.1. Le rôle de la Pharmacie Communautaire Champ d'action du pharmacien communautaire Mission de l'organisation	1.2. Analyse de l'environnement de pharmacie communautaire	1.3. La promotion de la santé par la pharmacie communautaire	1.4. Mise en œuvre de bonnes pratiques en Pharmacie Communautaire
1.5. Utilisation rationnelle des médicaments dans les pharmacies	1.6. Formation et information l'utilisation appropriée des médicaments et des dispositifs médicaux	1.7. Le secret professionnel Fondement moral du secret. Pharmacien et secret professionnel	1.8. Concept et fonctions des codes déontologiques Exercice responsable de la compétence professionnelle Concurrence déloyale
1.9. Responsabilité sociale des entreprises à la Pharmacie Respect de l'environnement et gestion des déchets	1.10. Organisation de la Pharmacie		

Module 2. Connaître l'organisation de la Pharmacie

2.1. Principes fondamentaux de l'administration des pharmacies	2.2. Processus administratifs dans la Pharmacie	2.3. Apprendre à utiliser les ratios financiers et économiques en Pharmacie	2.4. Gestion des inventaires
--	---	---	------------------------------

Module 3. Direction et Gestion des Ressources Humaines en Pharmacie

3.1. Modèles organisationnels Structures et organigrammes	3.2. L'équipe comme force motrice Profil du titulaire et des collaborateurs	3.3. Sélection et entretien du personnel	
3.4. Les membres de la famille dans la pharmacie	3.5. Définition de la mission Groupes d'intérêt ou <i>Stakeholders</i>	3.6. Interdépendances et leadership	3.7. Modèle de gestion et de développement des personnes par identification à la mission
3.8. Motivation: formation et développement professionnel,	rétribution	3.9. Prévention des risques professionnels	3.10. Organisation et communication interne

Module 4. Optimisation des Processus d'Achat et Logistique en Pharmacie

4.1. Les opérateurs logistiques et leurs modèles d'approvisionnement	4.2. L'achat	4.3. Gestion et négociation des fournisseurs	4.4. La chaîne de distribution
4.5. Assortiment de produits	4.6. Gestion de l'assortiment	4.7. Gestion des achats	4.8. Gestion des stocks
4.9. Les produits	4.10. Promotion et lancement de nouveaux produits		

Module 5. La gestion du client/patient

5.1. La pharmacie comme espace de gestion de la santé	5.2. Communication pour l'approche du binôme client/ patient	5.3. Segmentation de la clientèle	5.4. Psychologie et comportement du consommateur
5.5. La responsabilité professionnelle, moteur de la gestion	5.6. Clients réguliers et nouveaux clients	5.7. Programmes de fidélisation des clients	5.8. Service à la clientèle

Module 6. Marketing Pharmaceutique

6.1. Fondamentaux du Marketing	6.2. Marketing pharmaceutique et relationnel	6.3. Les marchés Positionnement	6.4. Étude de marché en Pharmacie
6.5. <i>Merchandising</i> Pharmaceutique: offres et communication	6.6. Publicité et promotion	6.7. La numérisation de la pharmacie: de 1.0 à 3.0	6.8. Marketing stratégique
6.9. Micromarketing			

Module 7. Ventes en Pharmacie

7.1. Psychologie et techniques de vente	7.2. Cycle de vente	7.3. Prévisions de ventes	7.4. Politiques de tarification
7.5. Typologies de produits	7.6. Orientation vers la rentabilité des produits	7.7. Typologies des achats et des clients	7.8. Vente croisée et vente incitative
7.9. Situations compromises	7.10. Digital <i>e-commerce management</i>		

Module 8. Communication en Pharmacie

8.1. Concept et valeur de la communication internet	8.2. Communication avec les employés	8.3. Gestion de conflits	8.4. Leadership et gestion d'équipes
8.5. Leadership avec le client	8.6. L'image de la Pharmacie	8.7. Supports de communication technique	8.8. Stratégies d'action sur les réseaux sociaux
8.9. Marketing digital pour attirer et fidéliser les clients			

Module 9. Gestion des services professionnels en pharmacie

9.1. Services quels peuvent être développés dans la Pharmacie	9.2. Sélection et mise en œuvre des services	9.3. Exigences pour le développement des services	9.4. Offre et suivi des services
9.5. Gestion économique des services			

Module 10. Gestion de la Qualité en Pharmacie

10.1. La qualité	10.2. Certifications de qualité den la Pharmacie	10.3. Qualité Totale et Gestion Stratégique (TQM)	10.4. Points de contrôle et indicateurs d'amélioration
10.5. Identification des niches stratégiques et des avantages concurrentiels	10.6. Tableau de bord		

Module 11. Leadership, Éthique et Responsabilité Sociale des Entreprises**11.1. Mondialisation et Gouvernance**

- 11.1.1. Gouvernance et Gouvernement d'Entreprise
- 11.1.2. Principes fondamentaux de la Gouvernance d'Entreprise dans les entreprises
- 11.1.3. Le Rôle du Conseil d'Administration dans le cadre de la Gouvernance d'Entreprise

11.2. Cross Cultural Management

- 11.2.1. Concept de *Cross Cultural Management*
- 11.2.2. Contributions à la Connaissance des Cultures Nationales
- 11.2.3. Gestion de la Diversité

11.3. Développement de la gestion et le leadership

- 11.3.1. Concept de développement de la gestion
- 11.3.2. Le concept de Leadership
- 11.3.3. Théories du Leadership
- 11.3.4. Styles de Leadership
- 11.3.5. L'intelligence dans le Leadership
- 11.3.6. Les défis du leadership aujourd'hui

11.4. Éthique des affaires

- 11.4.1. Éthique et Morale
- 11.4.2. Éthique des Affaires
- 11.4.3. Leadership et éthique dans les affaires

11.5. Durabilité

- 11.5.1. Durabilité et développement durable
- 11.5.2. Agenda 2030
- 11.5.3. Entreprises durables

11.6. Systèmes et outils de Gestion responsables

- 11.6.1. RSC: Responsabilité sociale des entreprises
- 11.6.2. Questions clés pour la mise en œuvre d'une stratégie de gestion responsable
- 11.6.3. Étapes de la mise en œuvre d'un système de gestion de la responsabilité sociale des entreprises
- 11.6.4. Outils et normes en matière de RSE

11.7. Multinationales et Droits de l'homme

- 11.7.1. Mondialisation, entreprises multinationales et droits de l'homme
- 11.7.2. Entreprises multinationales et droit international
- 11.7.3. Instruments juridiques pour les multinationales dans le domaine des droits de l'homme

11.8. Environnement juridique et Corporate Governance

- 11.8.1. Importation et exportation internationales et Exportation
- 11.8.2. Propriété intellectuelle et industrielle
- 11.8.3. Droit international du travail

Module 12. Gestion des personnes et des talents**12.1. La Direction Stratégique des personnes**

- 12.1.1. Direction Stratégique et Ressources Humaines
- 12.1.2. La direction stratégique des personnes

12.2. Gestion des ressources humaines basée sur les compétences

- 12.2.1. Analyse du potentiel
- 12.2.2. Politique de rémunération
- 12.2.3. Plans de carrière/succession

12.3. Évaluation et gestion des performances

- 12.3.1. Gestion des performances
- 12.3.2. Gestion des performances: objectifs et processus

12.4. Développer des équipes performantes

- 12.4.1. Des équipes très performantes: des équipes autogérées
- 12.4.2. Méthodologies de gestion des équipes autogérées très performantes

12.5. Gestion du changement

- 12.5.1. Gestion du changement
- 12.5.2. Types de processus de gestion des changements
- 12.5.3. Étapes ou phases de la gestion du changement

12.6. Négociation et gestion des conflits

- 12.6.1. Négociation
- 12.6.2. Gestion des Conflits
- 12.6.3. Gestion de Crise

12.7. La communication managériale

- 12.7.1. Communication interne et externe dans l'environnement professionnel
- 12.7.2. Département de communication
- 12.7.3. Le responsable de la communication de l'entreprise. Le profil du Dircom

12.8. Productivité, attraction, rétention et activation des talents

- 12.8.1. Productivité
- 12.8.2. Leviers d'attraction et de rétention des talents

Module 13. Gestion Économique et Financière

13.1. Environnement Économique

- 13.1.1. Environnement macroéconomique et système financier
- 13.1.2. Institutions financières
- 13.1.3. Marchés financiers
- 13.1.4. Actifs financiers
- 13.1.5. Autres entités du secteur financier

13.2. Comptabilité de Gestion

- 13.2.1. Concepts de base
- 13.2.2. Les Actifs de l'entreprise
- 13.2.3. Le Passif de l'entreprise
- 13.2.4. La Valeur Nette de l'entreprise
- 13.2.5. Le Compte de Résultat

13.3. Systèmes d'information et *business intelligence*

- 13.3.1. Principes fondamentaux et classification
- 13.3.2. Phases et méthodes de répartition des coûts
- 13.3.3. Choix du centre de coûts et de l'effet

13.4. Budget et Contrôle de Gestion

- 13.4.1. Le modèle budgétaire
- 13.4.2. Budget d'Investissement
- 13.4.3. Le Budget de Fonctionnement
- 13.4.5. Le Budget de Trésorerie
- 13.4.6. Le Suivi Budgétaire

13.5. Direction Financière

- 13.5.1. Les décisions financières de l'entreprise
- 13.5.2. Département financier
- 13.5.3. Les excédents de trésorerie
- 13.5.4. Les risques liés à la gestion financière
- 13.5.5. Gestion des risques liés à la gestion financière

13.6. Planification Financière

- 13.6.1. Définition de la planification financière
- 13.6.2. Mesures à prendre dans le cadre de la planification financière
- 13.6.3. Création et mise en place de la stratégie d'entreprise
- 13.6.4. Le schéma *Cash Flow*
- 13.6.5. Le tableau des fonds de roulement

13.7. Stratégie Financière de l'Entreprise

- 13.7.1. Stratégie de l'entreprise et sources de financement
- 13.7.2. Produits de financement des entreprises

13.8. Financement Stratégique

- 13.8.1. Autofinancement
- 13.8.2. Augmentation des fonds propres
- 13.8.3. Ressources Hybrides
- 13.8.4. Financement par des intermédiaires

13.9. Analyse et planification financières

- 13.9.1. Analyse du Bilan
- 13.9.2. Analyse du Compte de Résultat
- 13.9.3. Analyse de la Rentabilité

13.10. Analyses et résolution de problèmes

- 13.10.1. Informations financières de Industria de Diseño y Textil, S.A. (INDITEX)

Module 14. Management Exécutif**14.1. General Management**

- 14.1.1. Concept General Management
- 14.1.2. L'action du Directeur Général
- 14.1.3. Le Directeur Général et ses fonctions
- 14.1.4. Transformation du travail de la Direction

**14.2. Le manager et ses fonctions.
La culture organisationnelle et ses approches**

- 14.2.1. Le manager et ses fonctions. La culture organisationnelle et ses approches

14.3. Direction des opérations

- 14.3.1. Importance de la gestion
- 14.3.2. La chaîne de valeur
- 14.3.3. Gestion de qualité

14.4. Discours et formation de porte-parole

- 14.4.1. Communication interpersonnelle
- 14.4.2. Compétences communicatives et l'influence
- 14.4.3. Obstacles à la communication

14.5. Outils de communication personnels et organisationnels

- 14.5.1. Communication interpersonnelle
- 14.5.2. Outils de communication interpersonnelle
- 14.5.3. La communication dans l'organisation
- 14.5.4. Outils dans l'organisation

14.6. La communication en situation de crise

- 14.6.1. Crise
- 14.6.2. Phases de la crise
- 14.6.3. Messages: contenu et calendrier

14.7. Préparer un plan de crise

- 14.7.1. Analyse des problèmes potentiels
- 14.7.2. Planification
- 14.7.3. Adéquation du personnel

14.8. Intelligence émotionnelle

- 14.8.1. Intelligence émotionnelle et communication
- 14.8.2. Affirmation, empathie et écoute active
- 14.8.3. Estime de soi et communication émotionnelle

14.9. Branding Personnel

- 14.9.1. Stratégies d'image de Branding Personal
- 14.9.2. Les lois de l'image de marque personnelle
- 14.9.3. Outils de construction de la marque personnelle

07

Méthodologie

Ce programme de formation offre une manière différente d'apprendre. Notre méthodologie est développée à travers un mode d'apprentissage cyclique: ***le Relearning***.

Ce système d'enseignement est utilisé, par exemple, dans les écoles de médecine les plus prestigieuses du monde et a été considéré comme l'un des plus efficaces par des publications de premier plan telles que le ***New England Journal of Medicine***.





“

Découvrez le Relearning, un système qui laisse de côté l'apprentissage linéaire conventionnel au profit des systèmes d'enseignement cycliques: une façon d'apprendre qui a prouvé son énorme efficacité, notamment dans les matières dont la mémorisation est essentielle”



TECH Business School utilise l'Étude de Cas pour contextualiser tout le contenu.

Notre programme offre une méthode révolutionnaire de développement des compétences et des connaissances. Notre objectif est de renforcer les compétences dans un contexte changeant, compétitif et hautement exigeant.

“

Avec TECH, vous pouvez expérimenter une manière d'apprendre qui ébranle les fondations des universités traditionnelles du monde entier”



Notre programme vous prépare à relever les défis commerciaux dans des environnements incertains et à faire réussir votre entreprise.



Notre programme vous prépare à relever de nouveaux défis dans des environnements incertains et à réussir votre carrière.

Une méthode d'apprentissage innovante et différente

Ce programme TECH est un parcours de formation intensif, créé de toutes pièces pour offrir aux managers des défis et des décisions commerciales au plus haut niveau, tant au niveau national qu'international. Grâce à cette méthodologie, l'épanouissement personnel et professionnel est stimulé, faisant ainsi un pas décisif vers la réussite. La méthode des cas, technique qui constitue la base de ce contenu, permet de suivre la réalité économique, sociale et commerciale la plus actuelle.

“ *Vous apprendrez, par le biais d'activités collaboratives et de cas réels, la résolution de situations complexes dans des environnements professionnels réels”*

La méthode des cas est le système d'apprentissage le plus utilisé dans les meilleures écoles de commerce du monde depuis qu'elles existent. Développée en 1912 pour que les étudiants en Droit n'apprennent pas seulement le droit sur la base d'un contenu théorique, la méthode des cas consiste à leur présenter des situations réelles complexes afin qu'ils prennent des décisions éclairées et des jugements de valeur sur la manière de les résoudre. En 1924, elle a été établie comme méthode d'enseignement standard à Harvard.

Dans une situation donnée, que doit faire un professionnel? C'est la question à laquelle nous sommes confrontés dans la méthode des cas, une méthode d'apprentissage orientée vers l'action. Tout au long du programme, les étudiants seront confrontés à de multiples cas réels. Ils devront intégrer toutes leurs connaissances, faire des recherches, argumenter et défendre leurs idées et leurs décisions.

Relearning Methodology

TECH combine efficacement la méthodologie des Études de Cas avec un système d'apprentissage 100% en ligne basé sur la répétition, qui associe différents éléments didactiques dans chaque leçon.

Nous enrichissons l'Étude de Cas avec la meilleure méthode d'enseignement 100% en ligne: le Relearning.

Notre système en ligne vous permettra d'organiser votre temps et votre rythme d'apprentissage, en l'adaptant à votre emploi du temps. Vous pourrez accéder aux contenus depuis n'importe quel appareil fixe ou mobile doté d'une connexion Internet.

À TECH, vous apprendrez avec une méthodologie de pointe conçue pour former les managers du futur. Cette méthode, à la pointe de la pédagogie mondiale, est appelée Relearning.

Notre école de commerce est la seule école autorisée à employer cette méthode fructueuse. En 2019, nous avons réussi à améliorer les niveaux de satisfaction globale de nos étudiants (qualité de l'enseignement, qualité des supports, structure des cours, objectifs...) par rapport aux indicateurs de la meilleure université en ligne.



Dans notre programme, l'apprentissage n'est pas un processus linéaire, mais se déroule en spirale (apprendre, désapprendre, oublier et réapprendre). C'est pourquoi nous combinons chacun de ces éléments de manière concentrique. Cette méthodologie a permis de former plus de 650.000 diplômés universitaires avec un succès sans précédent dans des domaines aussi divers que la biochimie, la génétique, la chirurgie, le droit international, les compétences en gestion, les sciences du sport, la philosophie, le droit, l'ingénierie, le journalisme, l'histoire, les marchés financiers et les instruments. Tout cela dans un environnement très exigeant, avec un corps étudiant universitaire au profil socio-économique élevé et dont l'âge moyen est de 43,5 ans.

Le Relearning vous permettra d'apprendre avec moins d'efforts et plus de performance, en vous impliquant davantage dans votre spécialisation, en développant un esprit critique, en défendant des arguments et en contrastant les opinions: une équation directe vers le succès.

D'après les dernières preuves scientifiques dans le domaine des neurosciences, non seulement nous savons comment organiser les informations, les idées, les images et les souvenirs, mais nous savons aussi que le lieu et le contexte dans lesquels nous avons appris quelque chose sont fondamentaux pour notre capacité à nous en souvenir et à le stocker dans l'hippocampe, pour le conserver dans notre mémoire à long terme.

De cette manière, et dans ce que l'on appelle Neurocognitive context-dependent e-learning, les différents éléments de notre programme sont reliés au contexte dans lequel le participant développe sa pratique professionnelle.



Ce programme offre le support matériel pédagogique, soigneusement préparé pour les professionnels:



Support d'étude

Tous les contenus didactiques sont créés par les spécialistes qui enseigneront le cours, spécifiquement pour le cours, afin que le développement didactique soit vraiment spécifique et concret.

Ces contenus sont ensuite appliqués au format audiovisuel, pour créer la méthode de travail TECH en ligne. Tout cela, avec les dernières techniques qui offrent des pièces de haute qualité dans chacun des matériaux qui sont mis à la disposition de l'étudiant.



Cours magistraux

Il existe de nombreux faits scientifiques prouvant l'utilité de l'observation par un tiers expert.

La méthode "Learning from an Expert" permet au professionnel de renforcer ses connaissances ainsi que sa mémoire, puis lui permet d'avoir davantage confiance en lui concernant la prise de décisions difficiles.



Stages en compétences de gestion

Ceux-ci mèneront des activités visant à développer des compétences de gestion spécifiques dans chaque domaine thématique. Pratiques et dynamiques pour acquérir et développer les compétences et les capacités dont un cadre supérieur a besoin dans le contexte de la mondialisation dans lequel nous vivons.



Lectures complémentaires

Articles récents, documents de consensus et directives internationales, entre autres. Dans la bibliothèque virtuelle de TECH, l'étudiant aura accès à tout ce dont il a besoin pour compléter sa formation.





Case studies

Ils réaliseront une sélection des meilleures études de cas choisies spécifiquement pour ce diplôme. Des cas présentés, analysés et tutorés par les meilleurs spécialistes de la direction d'entreprise sur la scène internationale.



Résumés interactifs

L'équipe TECH présente les contenus de manière attrayante et dynamique dans des pilules multimédia comprenant des audios, des vidéos, des images, des diagrammes et des cartes conceptuelles afin de renforcer les connaissances. Ce système éducatif unique pour la présentation de contenu multimédia a été récompensé par Microsoft en tant que "European Success Story".



Testing & Retesting

Les connaissances de l'étudiant sont évaluées et réévaluées périodiquement tout au long du programme, par des activités et des exercices d'évaluation et d'auto-évaluation, afin que l'étudiant puisse vérifier comment il atteint ses objectifs.



08

Profil de nos étudiants

Notre MBA en Direction et Gestion de Pharmacie est un programme destiné aux professionnels expérimentés Spécialisé qui souhaitent mettre à jour leurs connaissances et progresser dans leur carrière professionnelle. La diversité des participants, avec des profils académiques différents et de multiples nationalités, constitue l'approche multidisciplinaire de ce programme.





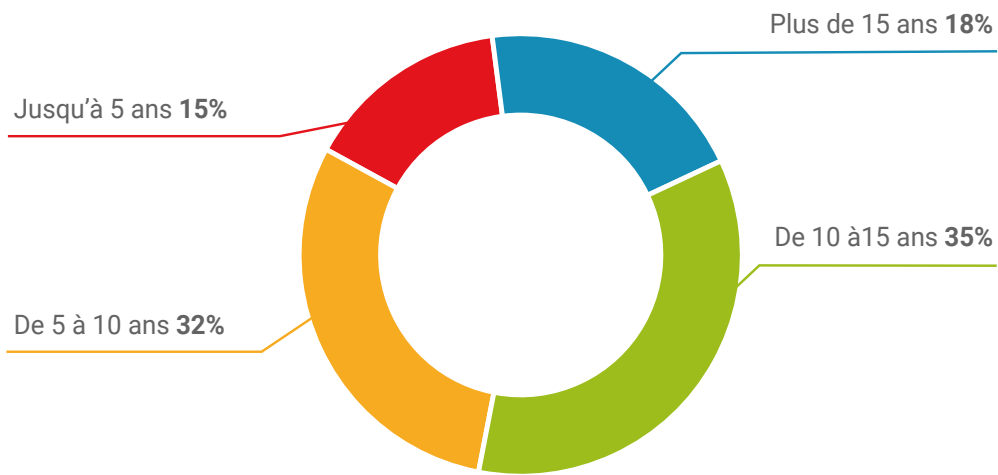
“

Obtenez les les compétences et les capacités nécessaires pour prendre des appropriée de décisions dans la gestion de pharmacie”

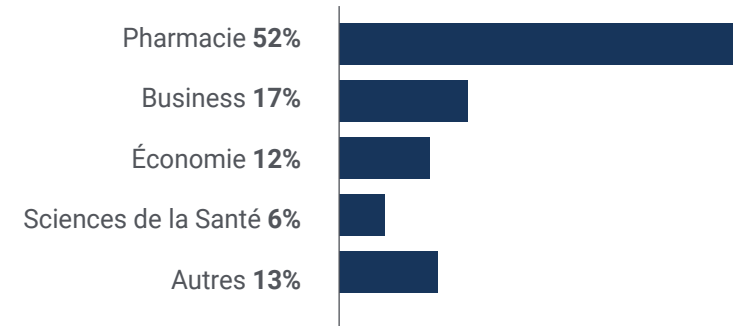
Âge moyen

Entre **35** et **45** ans

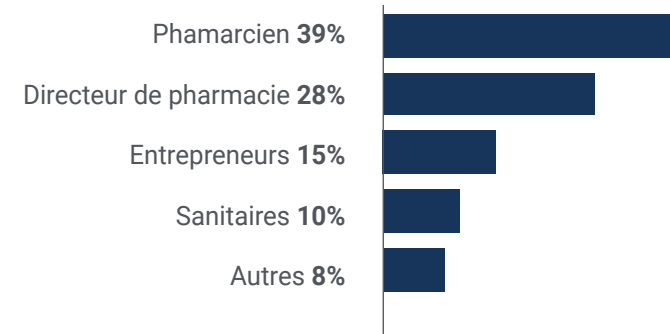
Années d'expérience



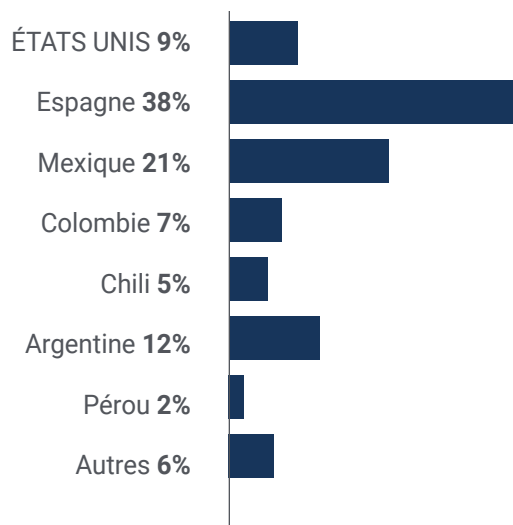
Formation



Profil académique



Distribution géographique



Ricardo López

Directeur de Pharmacie

« La réalisation de ce programme académique de TECH en Direction et Gestion de Pharmacie a été un plus dans la visibilité de mon CV, ainsi que dans le développement de mes compétences professionnelles. Je souligne la qualité du contenu et des professeurs. De plus, cela a été un processus de travail très fluide et constant, que j'ai pu organiser à ma manière »

09

Direction de la formation

Le corps enseignant du programme comprend des experts réputés dans en MBA en Direction et Gestion de Pharmacie apportant l'expérience de leur travail. De plus, d'autres spécialistes de prestige reconnu dans des domaines connexes participent à sa conception et à sa préparation, complétant le Certificat de manière interdisciplinaire, ce qui en fait, par conséquent, une expérience unique au niveau académique pour l'étudiant.



“

*Notre équipe pédagogique vous
donnera les clés pour évoluer
avec succès dans ce domaine”*

Directeur invité international

Reconnue au niveau international pour avoir développé des solutions innovantes lors de la pandémie de COVID-19, le Dr Katherine DeSanctis est une **Pharmacienne** de premier plan spécialisée dans la **Gestion Opérationnelle**. Elle excelle dans l'application de **stratégies de leadership** visant à responsabiliser les cliniciens et à optimiser les services Pharmaceutiques en milieu hospitalier.

Elle a ainsi mené une longue carrière qui lui a permis de faire partie d'établissements de santé renommés tels que le **Mass General Brigham** aux États-Unis. Parmi ses principales réalisations, on peut citer la **transformation numérique** des établissements afin de fournir des soins de qualité aux patients à leur domicile. Elle a ainsi amélioré les processus pour renforcer à la fois l'efficacité et la sécurité dans la distribution des médicaments.

À cet égard, son travail a été reconnu à de multiples reprises. Par exemple, sa capacité à gérer les périodes de crise lui a valu un prix international dans le secteur des soins de santé. De même, des publications spécialisées telles que *Becker's Hospital Review* ont publié des articles sur son travail, soulignant sa mentalité avant-gardiste.

En outre, l'une de ses contributions les plus notables a été la création d'un **tableau de bord** pendant l'épidémie de **SRAS-CoV-2** afin de favoriser l'engagement des employés et d'améliorer la culture organisationnelle. Ce système a permis de mieux **fidéliser le personnel** et d'accroître sa motivation pour faire face à cette période difficile.

Elle a combiné cette activité avec son travail de **Chercheuse Clinique**. Ses domaines d'intérêt comprennent la **technologie pharmaceutique**, la **sécurité des médicaments** et la **gestion**. À cet égard, elle collabore activement avec le Conseil de Pharmacie de Vizient. Elle partage ainsi ses solides connaissances sur des plateformes telles que YouTube afin d'améliorer la compréhension des professionnels dans des domaines tels que la préparation des médicaments, la distribution centrale ou les pharmacies périopératoires.



Dr DeSanctis, Katherine

- ♦ Directrice des Opérations Pharmaceutiques à Mass General Brigham, Massachusetts, États-Unis
- ♦ Directrice, Hôpital Général du Massachusetts
Résidente en Administration de la Pharmacie des Systèmes de Santé à l'UW Health
- ♦ Doctorat en Pharmacie de l'Université de l'Illinois à Chicago
- ♦ Master en Sciences de l'Université du Wisconsin-Madison
- ♦ Licence en Sciences de l'Université de Villanova
Membre de : Société Américaine des Pharmaciens du Système de Santé,
Société des Pharmaciens du Système de Santé du Massachusetts, Conseil de Pharmacie de Vizient

“

*Une expérience de formation unique,
clé et décisive pour stimuler votre
développement professionnel”*

Directeur invité international

Avec plus de 20 ans d'expérience dans la conception et la direction d'équipes mondiales d'**acquisition de talents**, Jennifer Dove est une experte en **recrutement** et en **stratégie technologique**. Tout au long de sa carrière, elle a occupé des postes de direction dans plusieurs organisations technologiques au sein d'entreprises figurant au classement **Fortune 50**, notamment **NBCUniversal** et **Comcast**. Son parcours lui a permis d'exceller dans des environnements compétitifs et à forte croissance.

En tant que **Vice-présidente de l'Acquisition des Talents** chez **Mastercard**, elle est chargée de superviser la stratégie et l'exécution de l'intégration des talents, en collaborant avec les chefs d'entreprise et les responsables des **Ressources Humaines** afin d'atteindre les objectifs opérationnels et stratégiques en matière de recrutement. Elle vise notamment à **créer des équipes diversifiées, inclusives et performantes** qui stimulent l'innovation et la croissance des produits et services de l'entreprise. Elle est également experte dans l'utilisation d'outils permettant d'attirer et de retenir les meilleurs professionnels du monde entier. Elle est également chargée **d'amplifier la marque employeur** et la proposition de valeur de **Mastercard** par le biais de publications, d'événements et de médias sociaux.

Jennifer Dove a démontré son engagement en faveur du développement professionnel continu, en participant activement à des réseaux de professionnels des **Ressources Humaines** et en contribuant au recrutement de nombreux employés dans différentes entreprises. Après avoir obtenu un diplôme en **Communication Organisationnelle** à l'Université de **Miami**, elle a occupé des postes de recruteuse senior dans des entreprises de divers domaines.

En outre, elle a été reconnue pour sa capacité à mener des transformations organisationnelles, à **intégrer les technologies** dans les **processus de recrutement** et à développer des programmes de leadership qui préparent les institutions à relever les défis futurs. Elle a également mis en œuvre avec succès des programmes de **bien-être** qui ont considérablement augmenté la satisfaction et la fidélisation des employés.



Mme Dove, Jennifer

- ♦ Vice-présidente de l'Acquisition des Talents, Mastercard, New York, États-Unis
- ♦ Directrice de l'Acquisition de Talents chez NBCUniversal, New York, États-Unis
- ♦ Responsable du Recrutement chez Comcast
- ♦ Directrice du Recrutement chez Rite Hire Advisory
- ♦ Vice-présidente Exécutive, Division des Ventes chez Ardor NY Real Estate
- ♦ Directrice du Recrutement chez Valerie August & Associates
- ♦ Chargée de Clientèle chez BNC
- ♦ Chargée de Clientèle chez Vault
- ♦ Diplôme en Communication Organisationnelle de l'Université de Miami

“

Grâce à TECH, vous pourrez apprendre avec les meilleurs professionnels du monde”

Directeur invité international

Leader technologique possédant des décennies d'expérience au sein de **grandes multinationales technologiques**, Rick Gauthier s'est distingué dans le domaine des **services en nuage** et de l'amélioration des processus de bout en bout. Il a été reconnu comme un chef d'équipe et un manager très efficace, faisant preuve d'un talent naturel pour assurer un haut niveau d'engagement parmi ses employés.

Il est doué pour la stratégie et l'innovation exécutive, développant de nouvelles idées et étayant ses succès par des données de qualité. Son expérience à **Amazon** lui a permis de gérer et d'intégrer les services informatiques de l'entreprise aux États-Unis. Chez **Microsoft**, il a dirigé une équipe de 104 personnes, chargée de fournir une infrastructure informatique à l'échelle de l'entreprise et de soutenir les départements d'ingénierie des produits dans l'ensemble de l'entreprise.

Cette expérience lui a permis de se distinguer en tant que manager à fort impact, doté de remarquables capacités à accroître l'efficacité, la productivité et la satisfaction globale des clients.



M. Gauthier, Rick

- Directeur régional des Technologies de l'Information chez Amazon, Seattle, États-Unis
- Directeur de programme senior chez Amazon
- Vice-président, Wimmer Solutions
- Directeur principal des services d'ingénierie de production chez Microsoft
- Diplôme en Cybersécurité de l'Université Western Governors
- Certificat Technique en *Plongée Commerciale* de l'Institut de Technologie de la Diversité
- Diplôme en Études Environnementales de l'Evergreen State College

“

Profitez de l'occasion pour découvrir les dernières avancées dans ce domaine et les appliquer à votre pratique quotidienne”

Directeur invité international

Romi Arman est un expert international de renom qui compte plus de vingt ans d'expérience dans les domaines de la **Transformation Numérique**, du **Marketing**, de la **Stratégie** et du **Conseil**. Tout au long de sa longue carrière, il a pris de nombreux risques et est un **défenseur** constant de l'**innovation** et du **changement** dans l'environnement professionnel. Fort de cette expertise, il a travaillé avec des PDG et des organisations d'entreprises du monde entier, les poussant à s'éloigner des modèles d'entreprise traditionnels. Ce faisant, il a aidé des entreprises comme Shell Energy à devenir de **véritables leaders du marché**, axés sur leurs **clients** et le **monde numérique**.

Les stratégies conçues par Arman ont un impact latent, car elles ont permis à plusieurs entreprises **d'améliorer l'expérience des consommateurs, du personnel et des actionnaires**. Le succès de cet expert est quantifiable par des mesures tangibles telles que le **CSAT**, l'**engagement des employés** dans les institutions où il a travaillé et la croissance de l'**indicateur financier EBITDA** dans chacune d'entre elles.

De plus, au cours de sa carrière professionnelle, il a nourri et dirigé **des équipes très performantes** qui ont même été récompensées pour leur **potentiel de transformation**. Chez Shell, en particulier, le dirigeant s'est toujours efforcé de relever trois défis: répondre aux **demandes complexes** des clients en matière de **décarbonisation**, soutenir une "**décarbonisation rentable**" et **réorganiser** un paysage fragmenté sur le plan des **données, numérique et de la technologie**. Ainsi, ses efforts ont montré que pour obtenir un succès durable, il est essentiel de partir des besoins des consommateurs et de jeter les bases de la transformation des processus, des données, de la technologie et de la culture.

D'autre part, le dirigeant se distingue par sa maîtrise des **applications commerciales de l'Intelligence Artificielle**, sujet dans lequel il est titulaire d'un diplôme post-universitaire de l'École de Commerce de Londres. Parallèlement, il a accumulé de l'expérience dans les domaines de l'**IoT** et de **Salesforce**.



M. Arman, Romi

- Directeur de la Transformation Numérique (CDO) chez Shell Energy Corporation, Londres, Royaume-Uni
- Directeur Mondial du Commerce Électronique et du Service à la Clientèle chez Shell Energy Corporation
- Gestionnaire National des Comptes Clés (équipementiers et détaillants automobiles) pour Shell à Kuala Lumpur, Malaisie
- Consultant en Gestion Senior (Secteur des Services Financiers) pour Accenture basé à Singapour
- Licence de l'Université de Leeds
- Diplôme Supérieur en Applications Commerciales de l'IA pour les Cadres Supérieurs de l'École de Commerce de Londres
- Certification Professionnelle en Expérience Client CCXP
- Cours de Transformation Numérique pour les Cadres de l'IMD

“

Vous souhaitez mettre à jour vos connaissances en bénéficiant d'une qualité éducative optimale? TECH vous offre le contenu le plus récent du marché universitaire, conçu par des experts de renommée internationale"

Directeur invité international

Manuel Arens est un professionnel expérimenté de la gestion des données et le chef d'une équipe hautement qualifiée. En fait, M. Arens occupe le poste de **responsable mondial des achats** au sein de la division Infrastructure Technique et Centre de Données de Google, où il a passé la plus grande partie de sa carrière. Basée à Mountain View, en Californie, elle a fourni des solutions aux défis opérationnels du géant technologique, tels que **l'intégrité des données de base**, les mises à jour des données des fournisseurs et la hiérarchisation des données des fournisseurs. Il a dirigé la planification de la chaîne d'approvisionnement des centres de données et l'évaluation des risques liés aux fournisseurs, en apportant des améliorations aux processus et à la gestion des flux de travail, ce qui a permis de réaliser d'importantes économies.

Avec plus de dix ans d'expérience dans la fourniture de solutions numériques et de leadership pour des entreprises de divers secteurs, il possède une vaste expérience dans tous les aspects de la fourniture de solutions stratégiques, y compris le **Marketing**, **l'analyse des médias**, **la mesure** et **l'attribution**. Il a d'ailleurs reçu plusieurs prix pour son travail, notamment le **Prix du Leadership BIM**, le **Prix du Leadership en matière de Recherche**, le **Prix du Programme de Génération de Leads à l'Exportation** et le **Prix du Meilleur Modèle de Vente pour la région EMEA**.

M. Arens a également occupé le poste de **Directeur des Ventes** à Dublin, en Irlande. À ce titre, il a constitué une équipe de 4 à 14 membres en trois ans et a amené l'équipe de vente à obtenir des résultats et à bien collaborer avec les autres membres de l'équipe et avec les équipes interfonctionnelles. Il a également occupé le poste d'**Analyste Principal** en Industrie à Hambourg, en Allemagne, où il a créé des scénarios pour plus de 150 clients à l'aide d'outils internes et tiers pour soutenir l'analyse. Il a élaboré et rédigé des rapports approfondis pour démontrer sa maîtrise du sujet, y compris la compréhension des **facteurs macroéconomiques et politiques/réglementaires** affectant l'adoption et la diffusion des technologies.

Il a également dirigé des équipes dans des entreprises telles que **Eaton**, **Airbus** et **Siemens**, où il a acquis une expérience précieuse en matière de gestion des comptes et de la chaîne d'approvisionnement. Il est particulièrement réputé pour dépasser continuellement les attentes en **établissant des relations précieuses avec les clients** et en **travaillant de manière transparente avec des personnes à tous les niveaux d'une organisation**, y compris les parties prenantes, la direction, les membres de l'équipe et les clients. Son approche fondée sur les données et sa capacité à développer des solutions innovantes et évolutives pour relever les défis de l'industrie ont fait de lui un leader éminent dans son domaine.



M. Arens, Manuel

- Directeur des Achats Globaux chez Google, Mountain View, États-Unis
- Responsable principal de l'Analyse et de la Technologie B2B chez Google, États-Unis
- Directeur des ventes chez Google, Irlande
- Analyste Industriel Senior chez Google, Allemagne
- Gestionnaire des comptes chez Google, Irlande
- Account Payable chez Eaton, Royaume-Uni
- Responsable de la Chaîne d'Approvisionnement chez Airbus, Allemagne

“

Misez sur la TECH! Vous aurez accès au meilleur matériel didactique, à la pointe de la technologie et de l'éducation, mis en œuvre par des spécialistes de renommée internationale dans ce domaine”

Directeur invité international

Andrea La Sala est un cadre expérimenté en Marketing dont les projets ont eu un impact significatif sur l'environnement de la Mode. Tout au long de sa carrière, il a développé différentes tâches liées aux Produits, au Merchandising et à la Communication. Tout cela, lié à des marques prestigieuses telles que Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein, entre autres.

Les résultats de ce manage de haut niveau international sont liés à sa capacité avérée à synthétiser les informations dans des cadres clairs et à exécuter des actions concrètes alignées sur des objectifs commerciaux spécifiques. En outre, il est reconnu pour sa proactivité et sa capacité à s'adapter à des rythmes de travail rapides. À tout cela, cet expert ajoute une forte conscience commerciale, une vision du marché et une véritable passion pour les produits.

En tant que Directeur Mondial de la Marque et du Merchandising chez Giorgio Armani, il a supervisé une variété de stratégies de Marketing pour l'habillement et les accessoires. Ses tactiques se sont également concentrées sur les besoins et le comportement des détaillants et des consommateurs. Dans ce cadre, La Sala a également été responsable de la commercialisation des produits sur les différents marchés, en tant que chef d'équipe dans les services de Design, de Communication et de Ventes.

D'autre part, dans des entreprises telles que Calvin Klein ou Gruppo Coin, il a entrepris des projets visant à stimuler la structure, le développement et la commercialisation de différentes collections. Parallèlement, il a été chargé de créer des calendriers efficaces pour les campagnes d'achat et de vente.

Il a également été chargé des conditions, des coûts, des processus et des délais de livraison pour les différentes opérations.

Ces expériences ont fait d'Andrea La Sala l'un des dirigeants d'entreprise les plus qualifiés dans le secteur de la Mode et du Luxe. Une grande capacité managériale qui lui a permis de mettre en œuvre efficacement le positionnement positif de différentes marques et de redéfinir leurs indicateurs clés de performance (KPI).



M. La Sala, Andrea

- Directeur Mondial de la Marque et du Merchandising Armani Exchange chez Giorgio Armani, Milan, Italie
- Directeur du Merchandising chez Calvin Klein
- Chef de Marque chez Gruppo Coin
- Brand Manager chez Dolce&Gabbana
- Brand Manager chez Sergio Tacchini S.p.A.
- Analyste de Marché chez Fastweb
- Diplôme en Business and Economics à l'Université degli Studi du Piémont Oriental

“

Les professionnels internationaux les plus qualifiés et les plus expérimentés vous attendent à TECH pour vous offrir un enseignement de premier ordre, actualisé et fondé sur les dernières données scientifiques. Qu'attendez-vous pour vous inscrire?"

Directeur invité international

Mick Gram est synonyme d'innovation et d'excellence dans le domaine de l'**Intelligence des Affaires** au niveau international. Sa carrière réussie est liée à des postes de direction dans des multinationales telles que **Walmart** et **Red Bull**. Il est également connu pour sa capacité à **identifier les technologies émergentes** qui, à long terme, auront un impact durable sur l'environnement des entreprises.

D'autre part, le dirigeant est considéré comme un **pionnier** dans l'**utilisation de techniques de visualisation de données** qui simplifient des ensembles complexes, les rendent accessibles et facilitent la prise de décision. Cette compétence est devenue le pilier de son profil professionnel, le transformant en un atout recherché par de nombreuses organisations qui misent sur la **collecte d'informations** et la **création d'actions** concrètes à partir de celles-ci.

L'un de ses projets les plus remarquables de ces dernières années a été la **plateforme Walmart Data Cafe**, la plus grande de ce type au monde, ancrée dans le nuage pour l'**analyse des Big Data**. En outre, il a occupé le poste de **Directeur de la Business Intelligence** chez **Red Bull**, couvrant des domaines tels que les **Ventes, la Distribution, le Marketing et les Opérations de la Chaîne d'Approvisionnement**. Son équipe a récemment été récompensée pour son innovation constante dans l'utilisation de la nouvelle API de Walmart Luminare pour les insights sur les Acheteurs et les Canaux de distribution.

En ce qui concerne sa formation, le cadre possède plusieurs Masters et études supérieures dans des centres prestigieux tels que l'**Université de Berkeley**, aux États-Unis et l'**Université de Copenhague**, au Danemark. Grâce à cette mise à jour continue, l'expert a acquis des compétences de pointe. Il est ainsi considéré comme un **leader né de la nouvelle économie mondiale**, centrée sur la recherche de données et ses possibilités infinies.



M. Gram, Mick

- Directeur de la *Business Intelligence* et des Analyses chez Red Bull, Los Angeles, États-Unis
- Architecte de solutions de *Business Intelligence* pour Walmart Data Cafe
- Consultant indépendant de *Business Intelligence* et de *Data Science*
- Directeur de *Business Intelligence* chez Capgemini
- Analyste en Chef chez Nordea
- Consultant en Chef de *Business Intelligence* pour SAS
- Executive Education en IA et Machine Learning au UC Berkeley College of Engineering
- MBA Executive en e-commerce à l'Université de Copenhague
- Licence et Master en Mathématiques et Statistiques à l'Université de Copenhague



Étudiez dans la meilleure université en ligne du monde selon Forbes! Dans le cadre de ce MBA, vous aurez accès à une vaste bibliothèque de ressources multimédias, élaborées par des professeurs de renommée internationale"

Directeur invité international

Scott Stevenson est un éminent expert en **Marketing Numérique** qui, pendant plus de 19 ans, a travaillé pour l'une des sociétés les plus puissantes de l'industrie du divertissement, **Warner Bros. Discovery**. À ce titre, il a joué un rôle essentiel dans la **supervision de la logistique** et des **flux de travail créatifs** sur de multiples plateformes numériques, y compris les médias sociaux, la recherche, le display et les médias linéaires.

Son leadership a été déterminant dans la mise en place de **stratégies de production de médias payants**, ce qui a entraîné une nette **amélioration des taux de conversion** de son entreprise. Parallèlement, il a assumé d'autres fonctions telles que celles de Directeur des Services Marketing et de Responsable du Trafic au sein de la même multinationale pendant la période où il occupait un poste de direction.

Stevenson a également participé à la distribution mondiale de jeux vidéo et de **campagnes de propriété numérique**. Il a également été responsable de l'introduction de stratégies opérationnelles liées à l'élaboration, à la finalisation et à la diffusion de contenus sonores et visuels pour les **publicités télévisées** et *les bandes-annonces*.

En outre, il est titulaire d'une Licence en Télécommunications de l'Université de Floride et d'un Master en Création Littéraire de l'Université de Californie, ce qui témoigne de ses compétences en matière de **communication** et de **narration**. En outre, il a participé à l'École de Développement Professionnel de l'Université de Harvard à des programmes de pointe sur l'utilisation de l'**Intelligence Artificielle** dans le monde des affaires. Son profil professionnel est donc l'un des plus pertinents dans le domaine actuel du **Marketing** et des **Médias Numériques**.



M. Stevenson, Scott

- Directeur du Marketing Numérique chez Warner Bros. Discovery, Burbank, États-Unis
- Responsable du Trafic chez Warner Bros. Entertainment
- Master en Création Littéraire de l'Université de Californie
- Licence en Télécommunications de l'Université de Floride

“

Atteignez vos objectifs académiques et professionnels avec les experts les plus qualifiés au monde! Les enseignants de ce MBA vous guideront tout au long du processus d'apprentissage. processus d'apprentissage"

Directeur invité international

Le Docteur Eric Nyquist est un grand professionnel du **sport international**, qui s'est construit une carrière impressionnante, reconnue pour son **leadership stratégique** et sa capacité à conduire le changement et l'**innovation** dans des **organisations sportives** de classe mondiale.

En fait, il a occupé des postes de haut niveau, notamment celui de **Directeur de la Communication et de l'Impact** à la **NASCAR**, basée en **Floride, aux États-Unis**. Fort de ses nombreuses années d'expérience, le Docteur Nyquist a également occupé un certain nombre de postes de direction, dont ceux de premier **Vice-président du Développement Stratégique** et de **Directeur Général des Affaires Commerciales**, gérant plus d'une douzaine de disciplines allant du **développement stratégique** au **Marketing du divertissement**.

Nyquist a également laissé une marque importante sur les principales **franchises sportives** de Chicago. En tant que **Vice-président Exécutif** des **Bulls de Chicago** et des **White Sox de Chicago**, il a démontré sa capacité à mener à bien des **affaires** et des **stratégies** dans le monde du **sport professionnel**.

Enfin, il a commencé sa carrière dans le **sport** en travaillant à **New York** en tant qu'**analyste stratégique principal** pour **Roger Goodell** au sein de la **National Football League (NFL)** et, avant cela, en tant que **Stagiaire Juridique** auprès de la **Fédération de Football des États-Unis**.



Dr Nyquist, Eric

- Directeur de la Communication et de l'Impact, NASCAR, Floride, États-Unis
- Vice-président Senior du Développement Stratégique, NASCAR, Floride, États-Unis
- Vice-président de la Planification stratégique, NASCAR
- Directeur Senior des Affaires Commerciales à NASCAR
- Vice-président Exécutif, Franchises Chicago White Sox
- Vice-président Exécutif, Franchises des Bulls de Chicago
- Responsable de la Planification des Affaires à la National Football League (NFL)
- Stagiaire en Affaires Commerciales et Juridiques à la Fédération Américaine de Football
- Docteur en Droit de l'Université de Chicago
- Master en Administration des Affaires (MBA) de L'Université de Chicago (Booth School of Business)
- Licence en Économie Internationale du Carleton College



Grâce à ce diplôme universitaire 100% en ligne, vous pourrez combiner vos études avec vos obligations quotidiennes, avec l'aide des meilleurs experts internationaux dans le domaine qui vous intéresse. Inscrivez-vous dès maintenant!"

Direction



Mme Auni3n Lavar3as, Mar3a Eugenia

- ♦ Pharmacienne et experte en Nutrition Clinique
- ♦ Auteure du livre de r3f3rence dans le domaine de la Nutrition Clinique "*La Prise en Charge Di3t3tique du Surpoids au cabinet de Oharmacie*". (Editeur M3dica Panamericana)
- ♦ Pharmacienne ayant une grande exp3rience dans le secteur public et priv3
- ♦ Pharmacienne en chef Pharmacie Valence
- ♦ Assistante en Pharmacie 3 Boots, d3taillant britannique de produits pharmaceutiques, de sant3 et de beaut3
- ♦ Licence en Pharmacies et Sciences et Technologies de l'Alimentation. Universit3 de Valence
- ♦ Direction du Cours Universitaire "Dermocosm3tique au Cabinet de Pharmacie"



10

Impact sur votre carrière

Étudier un programme de ces caractéristiques suppose un grand investissement économique, professionnel et, bien sûr, personnel. Le principal objectif de cet investissement est la croissance professionnelle. Pour cela, TECH met tous les efforts et outils à votre disposition afin que vous puissiez acquérir les capacités et compétences nécessaires qui vous permettront de réaliser ce changement.



“

Nous nous engageons pleinement à vous aider à réaliser le changement professionnel que vous souhaitez”

Prêt à franchir le pas? Vous allez booster votre carrière professionnelle

Le MBA en Direction et Gestion de Pharmacie de TECH Université Technologique est un programme intense qui vous prépare à relever des défis et à prendre des décisions commerciales avec sécurité et solvabilité. Son principal objectif est de favoriser votre épanouissement personnel et professionnel. Vous aider professionnellement à atteindre la réussite.

Si vous étudiez et souhaitez vous surpasser vos compétences, réaliser un changement positif au niveau professionnel et interagir avec les meilleurs, vous êtes au bon endroit.

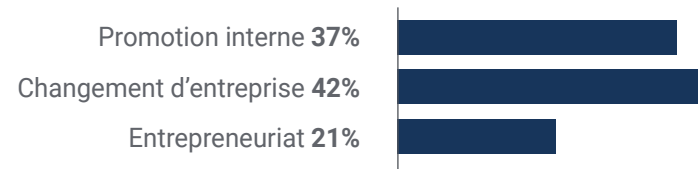
Nous mettons tous nos outils à votre disposition pour que vous puissiez augmenter vos chances d'évoluer dans votre profession.

*Spécialisez-vous avec
TECH et obtenez le
changement professionnel
que vous souhaitez.*

Heure du changement



Type de changement



Amélioration salariale

La réalisation de ce programme se traduit par une augmentation de salaire de plus de **25,22%** pour nos étudiants



11

Bénéfices pour votre entreprise

Le MBA en Direction et Gestion de Pharmacie contribue à porter le talent de l'organisation à son plein potentiel, grâce à la spécialisation de leaders de haut niveau. Par conséquent, la participation à ce programme académique vous permettra de vous améliorer non seulement sur le plan personnel, mais, surtout sur le plan professionnel, en augmentant votre formation et en améliorant vos compétences en matière de gestion. De plus, rejoindre la communauté éducative TECH est une occasion unique d'accéder à un puissant réseau de contacts dans lequel vous pourrez trouver de futurs partenaires professionnels, clients ou fournisseurs.





“

*Vous serez en mesure d'apporter
une nouvelle vision commerciale
à votre entreprise”*

Développer et retenir les talents dans les entreprises est le meilleur investissement à long terme.

01

Accroître les talents et le capital intellectuel

Le professionnel apportera à l'entreprise de nouveaux concepts, stratégies et perspectives susceptibles d'entraîner des changements importants dans l'organisation.

02

Conserver les cadres à haut potentiel et éviter la fuite des talents

Ce programme renforce le lien entre l'entreprise et le professionnel et ouvre de nouvelles perspectives d'évolution professionnelle au sein de l'entreprise.

03

Former des agents du changement

Vous serez en mesure de prendre des décisions en période d'incertitude et de crise, en aidant l'organisation à surmonter les obstacles.

04

Des possibilités accrues d'expansion internationale

Grâce à ce programme, l'entreprise entrera en contact avec les principaux marchés de l'économie mondiale.

05

Développement de projets propres

Le professionnel peut travailler sur un projet réel, ou développer de nouveaux projets, dans le domaine de la R+D ou le Business Development de son entreprise.

06

Accroître la compétitivité

Ce programme permettra à exiger de leurs professionnels d'acquérir les compétences nécessaires pour relever de nouveaux défis et pour faire progresser l'organisation.



12 Diplôme

Le Executive Mastère en MBA en Direction et Gestion de Pharmacie garantit, outre la formation la plus rigoureuse et la plus actualisée, l'accès à un diplôme de Executive Mastère délivré par TECH Université Technologique.



“

*Terminez ce programme avec succès
et recevez votre diplôme sans avoir
à vous soucier des déplacements ou
des formalités administratives”*

Ce **Executive Mastère en MBA en Direction et Gestion de Pharmacie** contient le programme le plus complet et le plus actualisé du marché.

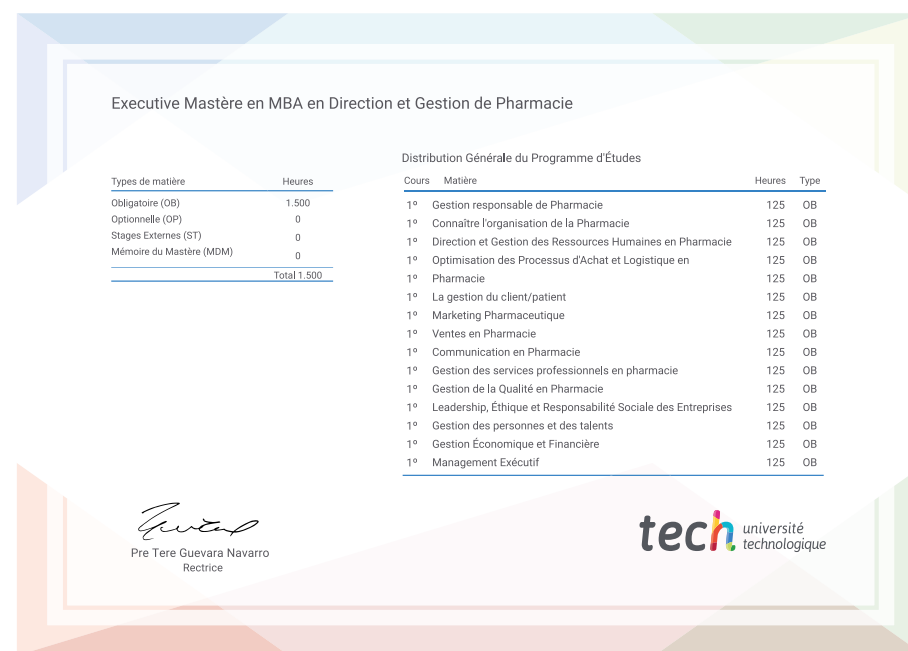
Après avoir passé l'évaluation, l'étudiant recevra par courrier* avec accusé de réception son diplôme de **Executive Mastère** délivré par **TECH Université Technologique**.

Le diplôme délivré par **TECH Université Technologique** indiquera la note obtenue lors du Executive Mastère, et répond aux exigences communément demandées par les bourses d'emploi, les concours et les commissions d'évaluation des carrières professionnelles.

Diplôme: **Executive Mastère en MBA en Direction et Gestion de Pharmacie**

Modalité: **en ligne**

Durée: **12 mois**



*Si l'étudiant souhaite que son diplôme version papier possède l'Apostille de La Haye, TECH EDUCATION fera les démarches nécessaires pour son obtention moyennant un coût supplémentaire.



Executive Mastère MBA en Direction et Gestion de Pharmacie

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 12 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Executive Mastère

MBA en Direction et Gestion de Pharmacie

