

Mastère Avancé

MBA Global en Gestion des Bureaux de Pharmacie

M A M B A G G B P





Mastère Avancé MBA Global en Gestion des Bureaux de Pharmacie

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 2 ans
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Intensité: 16h/semaine
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Accès au site web: www.techtitute.com/fr/ecole-de-commerce/mastere-avance/mastere-avance-mba-global-gestion-bureaux-pharmacie

Sommaire

01

Accueil

page 4

02

Pourquoi étudier à TECH?

page 6

03

Pourquoi notre programme?

page 10

04

Objectifs

page 14

05

Compétences

page 24

06

Structure et contenu

page 32

07

Méthodologie

page 44

08

Profil de nos étudiants

page 52

09

Direction de la formation

page 56

10

Impact sur votre carrière

page 60

11

Bénéfices pour votre
entreprise

page 64

12

Diplôme

page 68

01 Accueil

Les soins pharmaceutiques sont un pilier fondamental de la société actuelle, où la santé fait l'objet d'une préoccupation croissante. Aujourd'hui, les professionnels de ce secteur doivent non seulement avoir une connaissance approfondie des produits pharmaceutiques et des soins aux patients, mais aussi une large spécialisation en gestion d'entreprise afin de garantir que leur entreprise atteigne ses objectifs. C'est pour cette raison que TECH a conçu ce programme très complet avec deux branches d'études très bien différenciées. D'une part, le meilleur programme MBA du moment et, d'autre part, les informations les plus récentes et les plus pertinentes sur la gestion des pharmacies. Un programme de formation unique qui vous permettra d'atteindre les normes de qualité les plus élevées dans votre profession.



Mastère Avancé MBA Global en Gestion des Bureaux de Pharmacie
TECH Université Technologique



“

Cette spécialisation TECH vous permettra d'acquérir une connaissance approfondie de la manière la plus appropriée de gérer avec succès les pharmacies"

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 des plus hauts standards académiques. Un centre international de perfectionnement des compétences en gestion intensive et en haute performance.



“

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 offre un modèle d'apprentissage en ligne qui combine les dernières technologies éducatives avec la plus grande rigueur pédagogique. Une méthode unique, mondialement reconnue, qui vous procurera les clés afin d'être en mesure d'évoluer dans un monde en constante mutation, où l'innovation doit être le principale défi de tout entrepreneur.

"Microsoft Europe Success Story" pour avoir intégré dans nos programmes l'innovant système de multi-vidéos interactives.



Les plus hautes exigences

Les critères d'admission pour TECH ne sont pas économiques. Il ne faut pas faire un grand investissement pour étudier dans cette université. 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

Des professionnels de tous les pays collaborent avec TECH, ce qui vous permettra de créer un vaste réseau de contacts qui vous sera particulièrement utile pour votre avenir.

+100.000

dirigeants formés chaque année

+200

nationalités différentes



Empowerment

L'étudiant évoluera aux côtés des 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



Talents

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 faire connaître leurs préoccupations 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

Les étudiants qui étudient à TECH bénéficieront d'une expérience unique. Vous étudierez dans un contexte multiculturel. Grâce à un programme à vision globale, vous découvrirez différentes manières de travailler dans différentes parties du monde. Vous serez ainsi en mesure de sélectionner ce qui convient le mieux à votre idée d'entreprise.

Nous comptons plus de 200 nationalités différentes parmi nos étudiants.

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



Analyse

TECH explore le côté critique de l'apprenant, sa capacité à remettre les choses en question, ses aptitudes à résoudre les problèmes et ses compétences interpersonnelles.



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. Un équilibre difficile entre tradition et avant-garde, dans le cadre d'un itinéraire 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**. Ainsi, les études ne sont pas aussi coûteuses que dans une autre université.



Apprenez auprès des 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.



À 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 les portes d'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 d'une corps enseignant hautement qualifié et du programme didactique le plus complet du marché, ce qui nous permet de vous offrir une formation du plus haut niveau académique"

Ce programme offrira une multitude d'avantages professionnels et personnels, dont les suivants:

01

Donner un élan définitif à la carrière de l'étudiant

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, vous acquerez les compétences nécessaires pour apporter un changement positif à votre 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 développerez une vision stratégique et globale de l'entreprise

TECH offre une vision approfondie de la gestion générale pour comprendre comment chaque décision affecte les différents domaines fonctionnels de l'entreprise.

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

03

Consolider les 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 assumerez 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 stagiaires sont promus en interne.

05

Vous aurez accès à un important réseau de contacts

TECH met ses étudiants en réseau afin de maximiser les opportunités. Des étudiants ayant les mêmes préoccupations et le désir de se développer. Ainsi, ils peuvent partager des partenaires, des clients ou des fournisseurs.

Vous trouverez un réseau de contact essentiel à 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 TECH Université de Technologie.

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

04 Objectifs

Ce programme est conçu pour renforcer les compétences de gestion et de leadership, ainsi que pour développer de nouvelles compétences et aptitudes qui seront essentielles dans votre développement professionnel. Après le programme, l'étudiant sera capable de prendre des décisions globales avec une perspective innovante et une vision internationale.



“

*Notre programme vous aidera à
atteindre vos objectifs académiques
et professionnels en peu de temps”*

Nous partageons les mêmes objectifs.

TECH travaille en collaboration avec l'étudiant pour l'aider à atteindre ses objectifs.

Le Mastère Avancé MBA Global en Gestion des Bureaux de Pharmacie vous permettra de:

01

Définir les dernières tendances en matière de gestion des entreprises, en tenant compte de l'environnement mondialisé qui régit les critères des cadres supérieurs

04

Développer des stratégies de prise de décision dans un environnement complexe et instable

02

Développer les compétences clés de leadership qui devraient définir les professionnels en activité

03

Suivez les critères de durabilité fixés par les normes internationales lors de l'élaboration d'un plan d'affaires

05

Créer des stratégies d'entreprise qui définissent le scénario que l'entreprise doit suivre pour être plus compétitive et atteindre ses propres objectifs



06

Développer les compétences essentielles pour gérer stratégiquement l'activité commerciale

08

Comprendre la meilleure façon de gérer les ressources humaines de l'entreprise, en obtenant une meilleure performance de celles-ci en faveur des bénéfices de l'entreprise

09

Acquérir les compétences en communication nécessaires à un chef d'entreprise pour faire entendre et comprendre son message aux membres de sa communauté

07

Concevoir des stratégies et des politiques innovantes pour améliorer gestion et efficacité commerciale

10

Comprendre l'environnement économique dans lequel l'entreprise opère et développer des stratégies appropriées pour anticiper les changements



11

Être capable de gérer le plan économique et financier de l'entreprise

14

Réaliser la stratégie de marketing qui nous permet de faire connaître le produit à nos clients potentiels et de générer une image adéquate de l'entreprise

12

Comprendre les opérations logistiques qui sont nécessaires dans l'environnement de l'entreprise afin de développer une gestion adéquate de celles-ci



13

Être capable d'appliquer les technologies de l'information et de la communication aux différents domaines de l'entreprise

15

Être capable de développer toutes les phases d'une idée d'entreprise: conception, plan de faisabilité, exécution, suivi, etc.

16

Traiter les éventuels risques commerciaux qui peuvent survenir

18

Apprendre la gestion responsable



19

Savoir gérer le domaine financier de la pharmacie

17

Acquérir les connaissances et les techniques essentielles pour assumer et organiser les responsabilités organisationnelles d'un bureau de pharmacie

20

Savoir gérer tous les aspects des ressources humaines

21

Apprendre à connaître le client/patient sous tous ses aspects

22

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

23

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

24

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

25

Apprendre le rôle de la Pharmacie Communautaire



26

Analyse de la responsabilité sociale des entreprises appliquée au bureau de la pharmacie

28

Analyser les principes fondamentaux de la gestion de la pharmacie

29

Pour connaître les opérateurs logistiques et leurs modèles d'approvisionnement

27

Apprendre l'organisation du bureau de la pharmacie

30

Savoir réaliser des programmes de fidélisation des clients



31

Étudier les principes fondamentaux du marketing pharmaceutique et relationnel

32

Apprendre l'étude de marché dans le bureau de la pharmacie

33

Étude sur *Merchandising* la publicité et la promotion des produits pharmaceutiques





34

Apprendre la communication interne et la gestion des conflits

35

Connaître l'importance de l'image du bureau de la pharmacie

36

Connaître les certifications de qualité du bureau de la pharmacie

05

Compétences

Après avoir passé les évaluations du Mastère Avancé MBA Global en Gestion des Bureaux de Pharmacie, le professionnel aura acquis les compétences nécessaires à une pratique de qualité et actualisée, basée sur la méthodologie didactique la plus innovante.



A grayscale photograph of a hand pointing at a bar chart on a document. The chart has several bars of varying heights. The background is a dark blue diagonal shape.

“

*Développez les compétences
nécessaires pour gérer avec succès
une pharmacie grâce à la spécialisation
offerte par ce Mastère Avancé”*

01

Réaliser une gestion globale de l'entreprise, en appliquant des techniques de leadership qui influencent le rendement des travailleurs, de manière à ce que les objectifs de l'entreprise soient atteints

02

Participer à la stratégie d'entreprise et à la stratégie concurrentielle de l'entreprise et les diriger

03

Résoudre les conflits d'entreprise et les problèmes entre travailleurs

04

Effectuer une gestion correcte de l'équipe pour améliorer la productivité et, par conséquent, les bénéfices de l'entreprise

05

Assurer le contrôle économique et financier de l'entreprise



06

Contrôler la logistique, les achats et les processus d'approvisionnement de l'entreprise

08

Appliquer les stratégies les plus appropriées pour le commerce électronique des produits de l'entreprise



09

Développer et diriger des plans de marketing

07

Approfondir les nouveaux modèles économiques des systèmes d'information

10

Engagement en faveur de l'innovation dans tous les processus et domaines de l'entreprise

11

Diriger les différents projets de l'entreprise

14

Gérer avec aisance tous les aspects liés à un bureau de pharmacie

12

Engagement en faveur du développement durable de l'entreprise, en évitant les impacts environnementaux



13

Conduire et diriger des projets d'intensité et de complexité moindres ou plus grandes dans le secteur du bureau de la pharmacie

15

Diriger avec succès dans tous les domaines dans lesquels cette action est réalisée

16

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

18

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



19

Gérer correctement les ressources humaines du bureau de la pharmacie

17

Maîtriser les outils avancés de gestion d'entreprise

20

Gérer correctement les relations avec les patients/clients

21

Établir des stratégies de communication interne et externe

22

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





23

Mise en œuvre d'un système de gestion de la qualité dans le bureau de la pharmacie

24

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 Mastère Avancé Global en MBA Global en Gestion des Bureaux de Pharmacie est un programme sur mesure qui est enseigné 100% en ligne afin que les étudiants puissent choisir le moment et le lieu qui conviennent le mieux à leur disponibilité, leurs horaires et leurs intérêts.

Un programme qui se déroule sur 24 mois et se veut une expérience unique et stimulante qui jette les bases de votre réussite en tant que manager et entrepreneur dans le domaine pharmaceutique.



“

Grâce à ce programme très complet, nos étudiants pourront acquérir une connaissance approfondie de cette matière”

Programme d'études

Le Mastère Avancé MBA Global en Gestion des Bureaux de Pharmacie de TECH Université Tecnológica est un programme intensif qui prépare l'étudiant à faire face aux défis et aux décisions d'affaires tant au niveau national qu'international. Son contenu est conçu dans le but de favoriser le développement de compétences managériales permettant une prise de décision plus pertinente dans des environnements incertains.

Tout au long des 3.000 heures d'étude, une multitude de cas pratiques seront analysés par le biais de travaux individuels, permettant à l'étudiant d'acquérir les connaissances nécessaires pour être plus efficace et compétitif dans sa pratique quotidienne. Il s'agit donc d'une véritable immersion dans des situations professionnelles réelles.

Ce Mastère Avancé MBA Global en Gestion des Bureaux de Pharmacie traite en profondeur des principaux domaines de l'entreprise, et est conçu pour les cadres afin de comprendre la gestion pharmaceutique d'un point de vue stratégique, international et innovant.

Un plan axé sur le perfectionnement professionnel qui vous prépare à atteindre l'excellence dans le domaine de la gestion et de l'administration des affaires au niveau pharmaceutique. Un programme qui comprend vos études et ceux de votre entreprise grâce à un contenu innovant basé sur les dernières tendances, et soutenu par la meilleure méthodologie éducative et un corps professoral exceptionnel, qui vous donnera les compétences nécessaires pour résoudre des situations critiques de manière créative et efficace.

Ce programme se déroule sur 24 mois et est divisé en 18 modules:

Module 1.	Leadership, éthique et RSE
Module 2.	Direction stratégique et <i>Management</i> exécutive
Module 3.	Direction du personnel et des talents
Module 4.	Gestion économique et financière
Module 5.	Gestion des opérations et de la logistique
Module 6.	Gestions des systèmes d'information
Module 7.	Direction Commerciale marketing et communication d'entreprise
Module 8.	Innovation et Gestion de projet
Module 9.	Gestion responsable du bureau de la pharmacie
Module 10.	Gestion économique et financière du bureau de la pharmacie
Module 11.	Gestion des RH dans le bureau de la pharmacie
Module 12.	Optimisation des processus d'achat et de logistique dans le bureau de la pharmacie
Module 13.	Gestion des clients/patients
Module 14.	Marketing Pharmaceutique
Module 15.	Ventes dans la pharmacie
Module 16.	La communication dans la pharmacie
Module 17.	Gestion des services professionnels dans le bureau de la pharmacie
Module 18.	Gestion de la qualité dans le bureau de la pharmacie



Où, quand et comment se déroule la formation?

TECH vous offre la possibilité de suivre cette formation à distance. Pendant les 24 mois de formation, l'étudiant pourra accéder à tout moment à l'ensemble des contenus de ce programme, ce qui vous permettra de gérer vous-même votre temps d'étude.

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

Module 1. Leadership, éthique et RSE

1.1. Mondialisation et Gouvernance

- 1.1.1. Mondialisation et tendances: internationalisation des marchés
- 1.1.2. Environnement économique et Gouvernance d'entreprise
- 1.1.3. *Accountability* ou Responsabilité

1.2. Leadership

- 1.2.1. Environnement interculturel
- 1.2.2. Leadership et Direction d'entreprise
- 1.2.2. Rôles et responsabilités de la direction

1.3. Éthique des affaires

- 1.3.1. Éthique et intégrité
- 1.3.2. La conduite éthique des affaires
- 1.3.3. Déontologie, codes d'éthique et de conduite
- 1.3.4. Prévention de la fraude et de la corruption

1.4. Durabilité

- 1.4.1. Entreprise et Développement Durable
- 1.4.2. Impact social, environnemental et économique
- 1.4.3. Agenda 2030 et ODD

1.5. Responsabilité Sociale des entreprises

- 1.5.1. Responsabilité Sociale des entreprises
- 1.5.2. Rôles et responsabilités
- 1.5.3. Mise en œuvre de la Responsabilité Sociale des Entreprises

Module 2. Direction stratégique et *Management* exécutive

2.1. Analyse et design organisationnelles

- 2.1.1. Culture organisationnelle
- 2.1.2. Analyse organisationnelle
- 2.1.3. Design de la structure organisationnelle

2.2. Stratégie d'Entreprise

- 2.2.1. Stratégie au niveau de l'entreprise
- 2.2.2. Typologies des stratégies au niveau des entreprises
- 2.2.3. Détermination de la stratégie d'entreprise
- 2.2.4. Stratégie d'entreprise et image de marque

2.3. Planification et formulation stratégiques

- 2.3.1. Réflexion stratégique
- 2.3.2. Formulation et planification stratégiques
- 2.3.3. Durabilité et Stratégie d'entreprise

2.4. Modèles et motifs stratégiques

- 2.4.1. Richesse, valeur et rendement des investissements
- 2.4.2. Stratégie d'entreprise: méthodologie
- 2.4.3. Croissance et consolidation de la stratégie d'entreprise

2.5. La Direction stratégique

- 2.5.1. Mission, vision et valeurs stratégiques
- 2.5.2. *Balanced Scorecard*/Tableau de bord
- 2.5.3. Analyse, suivi et évaluation de la stratégie d'entreprise
- 2.5.4. Direction stratégique et *reporting*

2.6. Mise en œuvre et exécution stratégiques

- 2.6.1. Mise en œuvre stratégique: objectifs, actions et impacts
- 2.6.2. Suivi, alignement et stratégie
- 2.6.3. Approche d'amélioration continue

2.7. *Management* Directif

- 2.7.1. Intégration des stratégies fonctionnelles dans les stratégies commerciales mondiales
- 2.7.2. Politique et processus de gestion
- 2.7.3. *Knowledge Management*

2.8. Analyses et résolution de problèmes

- 2.8.1. Méthodologie de la résolution de problèmes
- 2.8.2. Méthode des cas
- 2.8.3. Positionnement et prise de décision

Module 3. Gestion des personnes et des talents**3.1. Comportement organisationnel**

- 3.1.1. Théorie de l'organisation
- 3.1.2. Facteurs clés pour le changement des organisations
- 3.1.3. Stratégies d'entreprise, typologies et gestion des connaissances

3.2. La direction stratégique des personnes

- 3.2.1. Conception des emplois, recrutement et sélection
- 3.2.2. Planification Stratégique des Ressources Humaines: design et mise en œuvre
- 3.2.3. Analyse de l'emploi; design et sélection des travailleurs
- 3.2.4. Formation et développement professionnel

3.3. Développement de la gestion et le leadership

- 3.3.1. Compétences en matière de gestion: les aptitudes et compétences du 21e siècle
- 3.3.2. Aptitudes non-directives
- 3.3.3. Carte des aptitudes et compétences
- 3.3.4. Leadership et gestion des ressources humaines

3.4. Gestion du changement

- 3.4.1. Analyse des performances
- 3.4.2. Plan stratégique
- 3.4.3. Gestion du changement: facteurs clés, conception et gestion du processus
- 3.4.4. Approche d'amélioration continue

3.5. Négociation et gestion des conflits

- 3.5.1. Objectifs de la négociation: éléments différenciateurs
- 3.5.2. Techniques de négociation efficaces
- 3.5.3. Conflits: facteurs et typologies
- 3.5.4. La gestion efficace des conflits: négociation et communication

3.6. La communication managériale

- 3.6.1. Analyse des performances
- 3.6.2. Faire face au changement. Résistance au changement
- 3.6.3. Gestion des processus de changement
- 3.6.4. Gestion d'équipes multiculturelles

3.7. Gestion d'équipe et performance des personnes

- 3.7.1. Environnement multiculturel et multidisciplinaire
- 3.7.2. Gestion d'équipe et de personnes
- 3.7.3. Coaching et gestion de personnes
- 3.7.4. Réunions de direction: planification et gestion du temps

3.8. Gestion des connaissances et du talent

- 3.8.1. Identifier les connaissances et les talents dans les organisations
- 3.8.2. Modèles de gestion des connaissances et des talents de l'entreprise
- 3.8.3. Créativité et innovation

Module 4. Gestion économique et financière**4.1. Environnement Économique**

- 4.1.1. Théorie des organisations
- 4.1.2. Facteurs clés pour le changement des organisations
- 4.1.3. Stratégies d'entreprise, typologies et gestion des connaissances

4.2. Comptabilité de gestion

- 4.2.1. Cadre comptable international
- 4.2.2. Introduction au cycle comptable
- 4.2.3. États comptables des entreprises
- 4.2.4. Analyses des États Comptables: prise de décisions

4.3. Budget et Contrôle de Gestion

- 4.3.1. Planification budgétaire
- 4.3.2. Contrôle de Gestion: design et objectifs
- 4.3.3. Suivi et rapports

4.4. Responsabilité fiscale des entreprises

- 4.4.1. La responsabilité fiscale des entreprises
- 4.4.2. Procédure fiscale: une approche par pays

4.5. Systèmes de contrôle des entreprises

- 4.5.1. Typologie du Contrôle
- 4.5.2. Conformité réglementaire/Compliance
- 4.5.3. Audit interne
- 4.5.4. Audit externe

4.6. Direction Financière

- 4.6.1. L'introduction à la Direction Financière
- 4.6.2. La Direction financière et la stratégie d'entreprise
- 4.6.3. Directeur financier ou *Chief Financial Officer (CFO): compétences directives*

4.7. Planification Financière

- 4.7.1. Modèles commerciaux et besoins de financement
- 4.7.2. Outils d'analyse financière
- 4.7.3. Planification financière à court terme
- 4.7.4. Planification financière à long terme

4.8. Stratégie financière de l'entreprise

- 4.8.1. Investissements financiers des entreprises
- 4.8.2. Croissance stratégique: typologies

4.9. Contexte Macroéconomique

- 4.9.1. Analyse Macroéconomique
- 4.9.2. Indicateurs à court terme
- 4.9.3. Cycle économique

4.10. Financement Stratégique

- 4.10.1. *Activités bancaires: environnement actuel*
- 4.10.2. *Analyse et gestion des risques*

4.11. Marchés monétaires et des capitaux

- 4.11.1. Marché des titres à revenu fixe
- 4.11.2. Marché des actions
- 4.11.3. Évaluation l'entreprise

4.12. Analyses et résolution de problèmes

- 4.12.1. Méthodologie de la résolution de problèmes
- 4.12.2. Méthode des cas

Module 5. Gestion des opérations et de la logistique

5.1. Direction des opérations

- 5.1.1. Définir la stratégie des opérations
- 5.1.2. Planification et contrôle de la chaîne d'approvisionnement
- 5.1.3. Systèmes d'indicateurs

5.2. Direction des achats

- 5.2.1. Gestion des *Stocks*
- 5.2.2. Gestion des entrepôts
- 5.2.3. Gestion des achats et des marchés publics

5.3. Supply chain management (I)

- 5.3.1. Coûts et efficacité de la chaîne d'opérations
- 5.3.2. Changement de la structure de la demande
- 5.3.3. Changement de la stratégie d'exploitation

5.4. Supply chain management (II). Exécution

- 5.4.1. *Lean Manufacturing/Lean Thinking*
- 5.4.2. Gestion Logistique
- 5.4.3. Achats

5.5. Processus logistiques

- 5.5.1. Organisation et gestion par les processus
- 5.5.2. Approvisionnement, production, distribution
- 5.5.3. Qualité, coûts et outils de la qualité
- 5.5.4. Service après-vente

5.6. La logistique et les clients

- 5.6.1. Analyse et prévision de la demande
- 5.6.2. Prévision et planification des ventes
- 5.6.3. Collaborative planning forecasting & replacement

5.7. La logistique internationale

- 5.7.1. Douanes, processus d'exportation et d'importation
- 5.7.2. Formes et moyens de paiement internationaux
- 5.7.3. Plateformes logistiques internationales

5.8. Concurrence des opérations

- 5.8.1. L'innovation dans les opérations comme avantage concurrentiel de l'entreprise
- 5.8.2. Technologies et sciences émergentes
- 5.8.3. Les Systèmes d'information dans les opérations

Module 6. Gestions des systèmes d'information

6.1. Gestion des systèmes d'information

- 6.1.1. Systèmes d'information des entreprises
- 6.1.2. Décisions stratégiques
- 6.1.3. Rôle du DSI

6.2. Technologie de l'information et stratégie d'entreprise

- 6.2.1. Analyse d'entreprise et secteurs industriels
- 6.2.2. Modèles commerciaux basés sur l'Internet
- 6.2.3. La valeur du service TI dans l'entreprise

6.3. Plan Stratégique du Système d'Information

- 6.3.1. Le processus de la planification stratégique
- 6.3.2. Formulation de la stratégie du Système d'Information
- 6.3.3. Plan de mise en œuvre de la stratégie

6.4. Systèmes d'information et business intelligence

- 6.4.1. CRM et Business Intelligence
- 6.4.2. La gestion de projets de *Business Intelligence*
- 6.4.3. L'architecture de *Business Intelligence*

6.5. Nouveaux modèles commerciaux basés sur les TIC

- 6.5.1. Modèles commerciaux de base technologique
- 6.5.2. Capacités pour innover
- 6.5.3. Nouvelle conception des processus de la chaîne de valeur

6.6. Commerce électronique

- 6.6.1. Plan stratégique pour le commerce électronique
- 6.6.2. Gestion de la logistique et service à la clientèle dans le commerce électronique
- 6.6.3. Le commerce électronique comme opportunité d'internationalisation

6.7. Stratégies de E-Business

- 6.7.1. Stratégies des *Médias Sociaux*
- 6.7.2. Optimisation des canaux de service et du support client
- 6.7.3. Régulation digitale

6.8. Digital business

- 6.8.1. Mobile e-Commerce
- 6.8.2. Conception et facilité d'utilisation
- 6.8.3. Opérations de commerce électronique

Module 7. Gestion Commerciale, Marketing et Communication d'Entreprise**7.1. Gestion Commerciale**

- 7.1.1. Gestion des ventes
- 7.1.2. Stratégie de vente
- 7.1.3. Techniques de vente de négociation
- 7.1.4. Gestion des équipes de ventes

7.2. Marketing

- 7.2.1. Le Marketing et l'impact sur l'entreprise
- 7.2.2. Les variables de base du Marketing
- 7.2.3. Le plan du Marketing

7.3. Gestion stratégique du Marketing

- 7.3.1. Les sources d'innovation
- 7.3.2. Tendances actuelles du Marketing
- 7.3.3. Outils du Marketing
- 7.3.4. Stratégie du Marketing et la communication avec les clients

7.4. Stratégie de Marketing Numérique

- 7.4.1. Approche au Marketing Numérique
- 7.4.2. Outils du Marketing Digital
- 7.4.3. Inbound *Marketing* et l'évolution du Marketing Numérique

7.5. Stratégie de vente et de communication

- 7.5.1. Positionnement et promotion
- 7.5.2. Relations Publiques
- 7.5.3. Stratégie de vente et de communication

7.6. Communication d'Entreprise

- 7.6.1. Communication interne et externe
- 7.6.2. Département de communication
- 7.6.3. Direction de la Communication (DIRCOM): compétences de la direction et responsabilités

7.7. Stratégie de la Communication d'entreprise

- 7.7.1. Stratégie de communication de l'entreprise
- 7.7.2. Plan de Communication
- 7.7.3. Rédaction de Communiqués de Presse/*Clipping/Publicity*

Module 8. Innovation et gestion de projet**8.1. Innovation**

- 8.1.1. Cadre Conceptuel de l'innovation
- 8.1.2. Typologies de l'innovation
- 8.1.3. Innovation continue et discontinue
- 8.1.4. Formation et Innovation

8.2. Stratégie de l'Innovation

- 8.2.1. Innovation et stratégie d'entreprise
- 8.2.2. Projet global d'innovation: design et gestion
- 8.2.3. Ateliers d'innovation

8.3. Conception et validation du modèle d'entreprise

- 8.3.1. Méthodologie *Lean Startup*
- 8.3.2. Initiative commercial innovante: étapes
- 8.3.3. Modalités de financement
- 8.3.4. Outils de modélisation: carte d'empathie, modèle de canevas et métriques
- 8.3.5. Croissance et fidélité

8.4. Direction et Gestion des projets

- 8.4.1. Les opportunités d'innovation
- 8.4.2. L'étude de faisabilité et la spécification des propositions
- 8.4.3. La définition et la conception des projets
- 8.4.4. L'exécution des projets
- 8.4.5. La clôture des projets

Module 9. Gestion responsable d' une Officine de Pharmacie

9.1. Apprendre le rôle de la Pharmacie Communautaire Champ d'action du pharmacien communautaire Mission de l'organisation	9.2. Analyse de l'environnement de la pharmacie communautaire	9.3. La promotion de la santé en Pharmacie Communautaire	9.4. Mise en œuvre de bonnes pratiques en Pharmacie Communautaire
9.5. Utilisation rationnelle des médicaments dans les officines Pharmaceutiques	9.6. Formation et information l'utilisation appropriée des médicaments et des dispositifs médicaux	9.7. Le secret professionnel Base morale du secret Le pharmacien et le secret professionnel	9.8. Concept et fonctions des codes déontologiques Exercice responsable de la compétence professionnelle Concurrence déloyale
9.9. Responsabilité sociale des entreprises à la Pharmacie Respect de l'environnement et gestion des déchets	9.10. Organisation du bureau de la pharmacie		

Module 10. Gestion économique-financière de l'officine de pharmacie

10.1. Principes fondamentaux de la gestion des pharmacies	10.2. Processus administratifs en pharmacie	10.3. Analyse des ratios financiers et économiques en pharmacie	10.4. Gestion des inventaires
---	---	---	-------------------------------

Module 11. Gestion des RH dans le bureau de la pharmacie

11.1. Modèles organisationnels Structures et organigrammes	11.2. L'équipe comme force motrice Profil du titulaire et des collaborateurs	11.3. Sélection et entretien du personnel	11.4. Les membres de la famille de la pharmacie
11.5. Définition de la mission Groupes d'intérêt ou <i>Stakeholders</i>	11.6. Interdépendances et leadership	11.7. Modèle de gestion et de développement des personnes par identification à la mission	11.8. Motivation: formation et développement professionnel, rétribution
11.9. Prévention des risques professionnels	11.10. Organisation et communication interne		

Module 12. Optimisation des processus d'achat et de logistique dans le bureau de la pharmacie

12.1. Les opérateurs logistiques et leurs modèles d'approvisionnement	12.2. L'achat	12.3. Gestion et négociation des fournisseurs	12.4. La chaîne de distribution
12.5. Assortiment de produits	12.6. Gestion de l'assortiment	12.7. Gestion des achats	12.8. Gestion des Stocks
12.9. Les produits	12.10. Promotion et lancement de nouveaux produits		

Module 13. Gestion des clients/patients

13.1. La pharmacie comme espace de gestion de la santé	13.2. Communication pour l'approche du binôme client/patient	13.3. Segmentation de la clientèle	13.4. Psychologie et comportement du consommateur
13.5. La responsabilité professionnelle, moteur de la gestion	13.6. Clients réguliers et nouveaux clients	13.7. Programmes de fidélisation des clients	13.8. Service à la clientèle

Module 14. Marketing Pharmaceutique

14.1. Les fondements du Marketing	14.2. Marketing Pharmaceutique et Relationnel	14.3. Les marchés Positionnement	14.4. Étude de marché dans les pharmacies
14.5. <i>Merchandising</i> Pharmaceutique: offres et communication	14.6. Publicité et promotion	14.7. La numérisation de la pharmacie: de 1.0 à 3.0	14.8. Marketing Stratégique
14.9. Micromarketing			

Module 15. Ventes dans la pharmacie

15.1. Psychologie et techniques de vente	15.2. Cycle de vente	15.3. Prévisions de ventes	15.4. Politiques de tarification
15.5. Typologies de produits	15.6. Orientation vers la rentabilité des produits	15.7. Typologies des achats et des clients	15.8. Vente croisée et vente incitative
15.9. Situations compromises	15.10. <i>Digital e-commerce management</i>		

Module 16. La communication dans la pharmacie

16.1. Concept et valeur de la communication internet	16.2. Communication avec les employés	16.3. Gestion des conflits	16.4. Leadership et gestion d'équipes
16.5. Leadership avec le client	16.6. L'image de la pharmacie	16.7. Supports de communication technique	16.8. Stratégies d'action sur les réseaux sociaux
16.9. Marketing digital pour attirer et fidéliser les clients			

Module 17. Gestion des services professionnels dans le bureau de la pharmacie

17.1. Services quels peuvent être développés dans la Pharmacie	17.2. Sélection et mise en œuvre des services	17.3. Exigences pour le développement des services	17.4. Offre et suivi des services
17.5. Gestion économique des services			

Module 18. Gestion de la qualité dans le bureau de la pharmacie

18.1. La qualité	18.2. Certifications de qualité en pharmacie	18.3. Qualité totale et gestion stratégique (TQM)	18.4. Points de contrôle et indicateurs d'amélioration
18.5. Identification des niches stratégiques et des avantages concurrentiels			
18.6. Tableau de bord			



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.



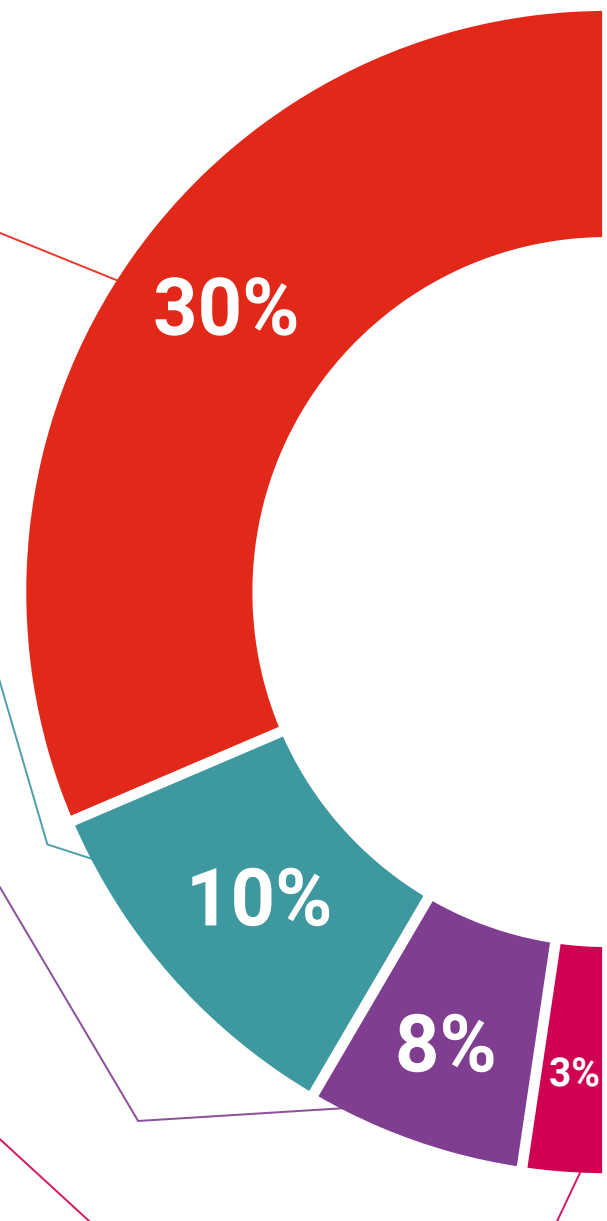
Stages en compétences de gestion

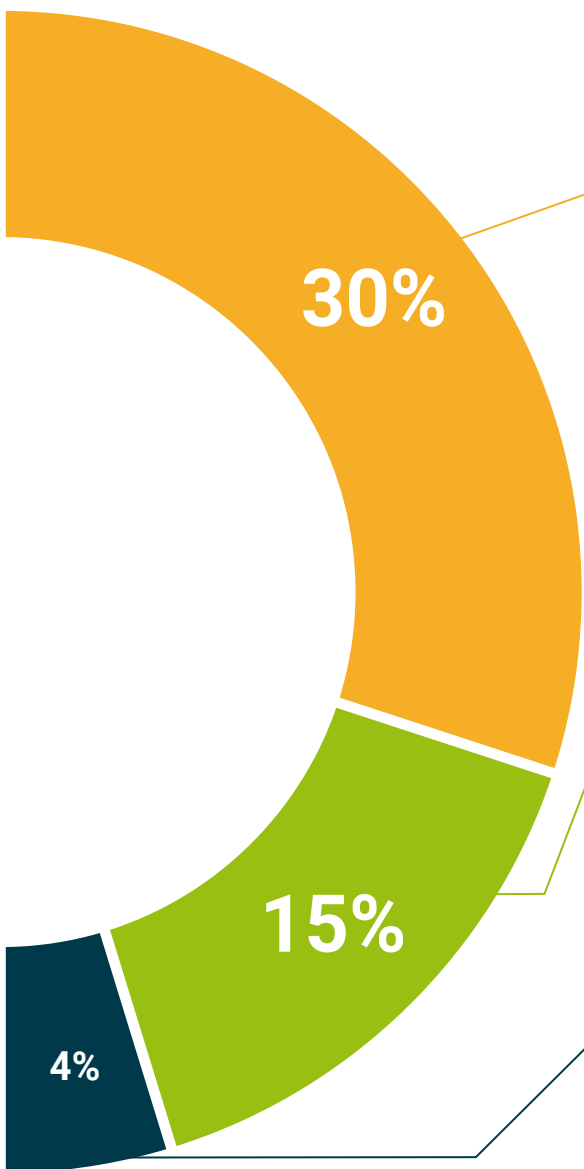
Ceux-ci mèneront des activités visant à développer des compétences de gestion spécifiques dans chaque domaine thématique. Pratiques et dynamiques pour acquérir et développer les compétences et les capacités dont un cadre supérieur a besoin dans le contexte de la mondialisation dans lequel nous vivons.



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

Le Mastère Avancé MBA Global en Gestion des Bureaux de Pharmacie est un programme destiné aux professionnels spécialisés qui souhaitent mettre à jour leurs connaissances et faire progresser leur carrière professionnelle. La diversité des participants aux différents profils académiques et aux multiples nationalités, constitue l'approche multidisciplinaire de ce programme.





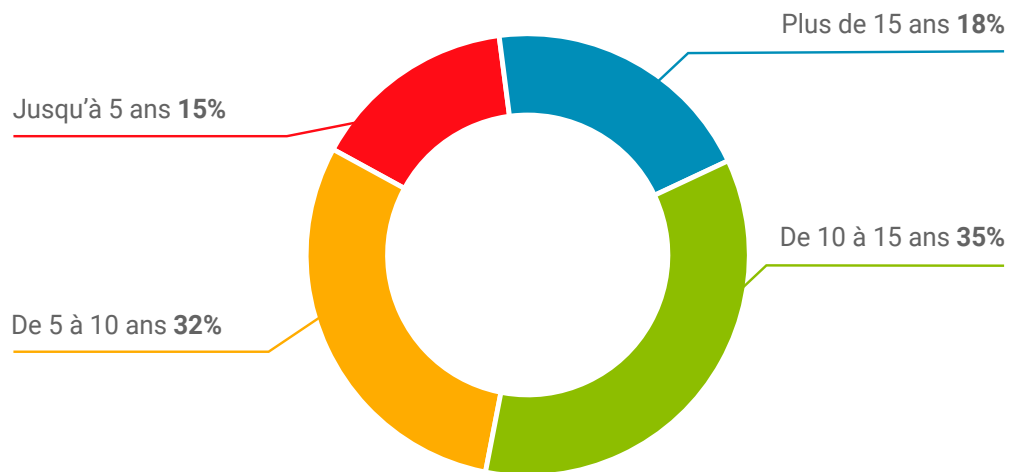
“

Nos étudiants sont des professionnels expérimentés qui recherchent une spécialisation de qualité en gestion pharmaceutique”

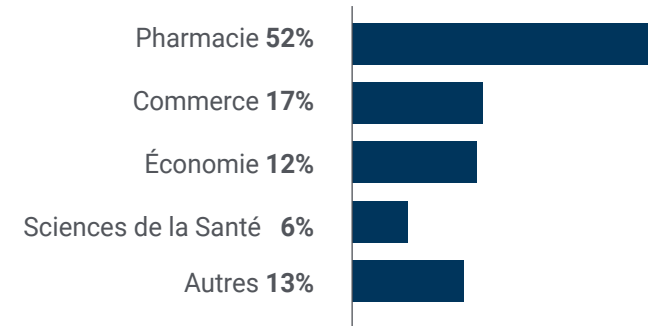
Moyenne d'âge

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

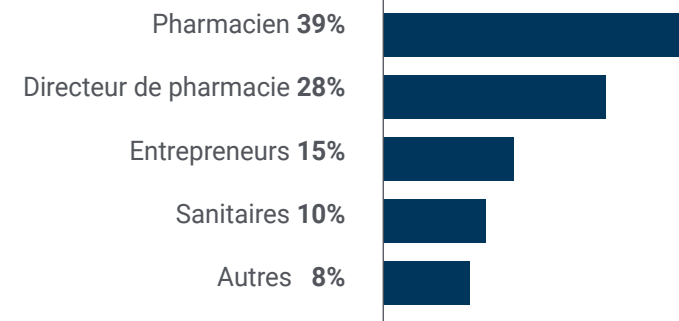
Années d'expérience



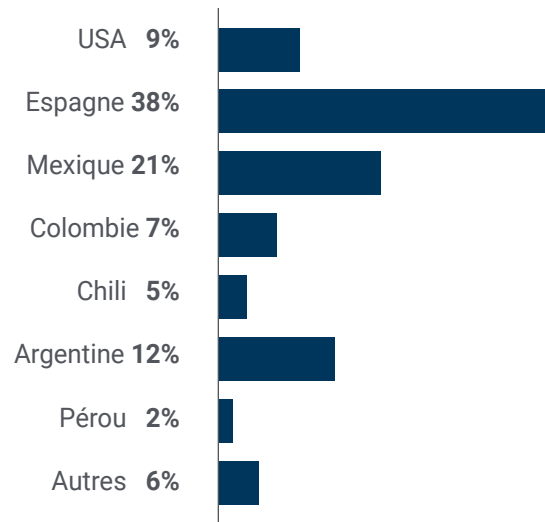
Formation



Profil Académique



Distribution géographique



Marcial Jiménez

Directeur de la pharmacie

"La gestion des pharmacies exige un haut degré de spécialisation, car toute erreur peut être préjudiciable à la santé des patients. Il est donc essentiel de posséder des connaissances approfondies au niveau pharmaceutique, mais aussi au niveau commercial. Bien que le domaine pharmaceutique soit celui que je connais le mieux, je recherchais un programme de remise à niveau qui m'aiderait à rester à jour dans les deux domaines et, heureusement, j'ai trouvé dans ce Mastère Avancé TECH tout ce que je voulais: un programme très complet et une méthodologie pédagogique parfaite pour combiner mon temps d'étude et de travail"

09

Direction de la formation

Le corps professoral du programme comprend des experts de premier plan en administration des affaires et en gestion pharmaceutique, qui apportent leurs années d'expérience au programme. Des spécialistes de renom dans des domaines connexes participent également à sa conception et à son développement, complétant ainsi le Mastère Avancé de manière interdisciplinaire, ce qui en fait une expérience unique et très enrichissante au niveau académique pour l'étudiant.



“

*Un corps enseignant prêt à vous
apprendre tout ce que vous devez savoir
pour réussir dans votre travail quotidien”*

Direction



Mme Auni3n Lavar3as, M^a Eugenia

- ♦ Dipl3m3e en Pharmacie Universit3 de Valence
- ♦ Master en Sciences et Technologies de l'Alimentation Universit3 de Valence
- ♦ Responsable Gestion di3t3tique du surpoids au cabinet de pharmacie Ed. M3decine Panam3ricaine 2012
- ♦ Direction du Cours Universitaire "Prise en Charge de la Surcharge Pond3rale au Cabinet de Pharmacie" Universit3 de Barcelone Institut IL3 pour l'3ducation Permanente
- ♦ Direction du cours universitaire "Dermocosm3tique au Cabinet de Pharmacie"
- ♦ Universit3 de Barcelone Institut IL3 pour l'3ducation Permanente



10

Impact sur votre carrière

Nous TECH est conscients qu'entreprendre un programme de cette nature représente un investissement financier, professionnel et, bien sûr, personnel important. Le principal objectif de cet investissement est la croissance professionnelle. C'est pourquoi elle met tous ses efforts et ses outils à la disposition de l'étudiant afin qu'il puisse acquérir les compétences et les capacités nécessaires qui lui permettront de réaliser ce changement.



“

Nous mettons toutes nos ressources à votre disposition pour vous aider à réaliser le changement professionnel que vous souhaitez”

Êtes-vous prêt à faire le grand saut? Vous allez booster votre carrière professionnelle.

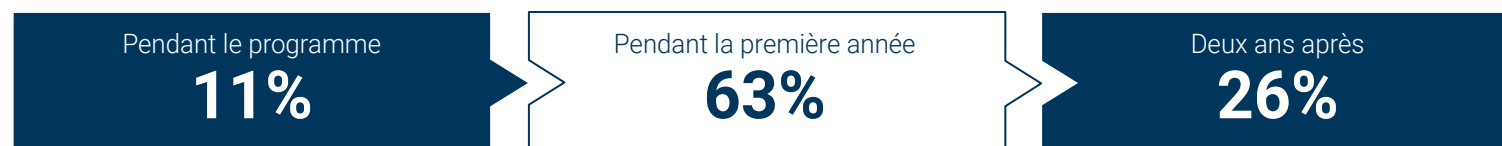
Le Mastère Avancé MBA Global en Gestion des Bureaux de Pharmacie de TECH Université Technologique est un programme intensif qui vous prépare à relever des défis et à prendre des décisions d'affaires tant au niveau national qu'international. Son principal objectif est favoriser votre épanouissement personnel et professionnel. Vous aider à atteindre la réussite.

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

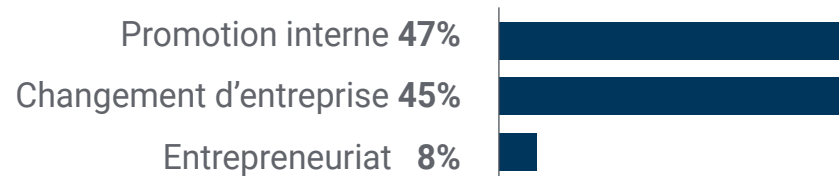
Ne manquez pas l'occasion de suivre ce programme avec nous et d'obtenir l'amélioration que vous recherchez.

Un programme unique, tant par son contenu que par sa qualité, qui vous sera d'une grande utilité dans votre évolution dans ce domaine.

Le moment du changement



Type de changement



Amélioration du salaire

L'achèvement de ce programme signifie une augmentation de salaire de plus de **25%** pour nos étudiants.



11

Bénéfices pour votre entreprise

Le Mastère Avancé MBA Global en Gestion des Bureaux de Pharmacie contribue à élever le talent de l'organisation à son plein potentiel en spécialisant des 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.





“

*Spécialisez-vous dans la technologie et apportez
une nouvelle vision commerciale à votre entreprise”*

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

01

Accroître le talent et le capital intellectuel

Il apportera à l'entreprise de nouveaux concepts, stratégies et perspectives susceptibles d'entraîner des changements pertinents 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 manager et ouvre de nouvelles perspectives d'évolution professionnelle au sein de l'entreprise.

03

Former des agents du changement

Vous serez capable de prendre des décisions en période d'incertitude et de crise, aidant ainsi 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

Vous pourrez travailler sur un projet réel ou développer de nouveaux projets dans le domaine de la R+D ou du développement commercial de votre entreprise.

06

Augmentation de la compétitivité

Ce programme dotera les étudiants des compétences nécessaires pour relever de nouveaux défis et faire ainsi progresser l'organisation.



12 Diplôme

Le Mastère Avancé MBA Global en Gestion des Bureaux de Pharmacie vous garantit, en plus de la formation la plus rigoureuse et la plus actuelle, l'accès à un diplôme universitaire de Mastère Avancé délivré par TECH Université Technologique.



“

Finalisez cette formation avec succès et recevez votre diplôme universitaire sans avoir à vous soucier des déplacements ou des démarches administratives”

Ce **Mastère Avancé MBA Global en Gestion des Bureaux de Pharmacie** contient le programme le plus complet et le plus actuel du marché.

Après avoir réussi l'évaluation, l'étudiant recevra par courrier postal* avec accusé de réception son correspondant diplôme **Mastère Avancé** délivré par **TECH Université Technologique**.

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

Diplôme: **Mastère Avancé MBA Global en Gestion des Bureaux de Pharmacie**
N.º d'heures officielles: **3.000 h.**



*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.



Mastère Avancé MBA Global en Gestion des Bureaux de Pharmacie

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 2 ans
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Intensité: 16h/semaine
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Mastère Avancé

MBA Global en Gestion des Bureaux de Pharmacie

