

Esperto Universitario

Direzione e Gestione di Parafarmacie





tech università
tecnologica

Esperto Universitario Direzione e Gestione di Parafarmacie

- » Modalità: online
- » Durata: 6 mesi
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Orario: a tua scelta
- » Esami: online

Accesso al sito web: www.techtute.com/it/farmacia/specializzazione/specializzazione-direzione-gestione-parafarmacie

Indice

01

Presentazione

pag. 4

02

Obiettivi

pag. 8

03

Direzione del corso

pag. 12

04

Struttura e contenuti

pag. 16

05

Metodologia

pag. 22

06

Titolo

pag. 30

01

Presentazione

La trasformazione digitale delle Parafarmacie ha indubbiamente cambiato il panorama di questo settore. La conduzione di progetti in questo campo richiede un continuo aggiornamento delle conoscenze sui diversi modelli di business esistenti, sulla gestione della contabilità e sulla tecnologia utilizzata per la distribuzione dei prodotti. Tutto ciò risulta essenziale per il farmacista che già gestisce la propria azienda o che desidera intraprendere un nuovo progetto in questo campo. Per facilitare questo processo di aggiornamento, TECH ha creato questa qualifica in modalità 100% online, che porterà gli studenti ad approfondire le strategie economiche, logistiche e di coordinamento dei team più efficaci per la gestione delle Parafarmacie. Tutti i contenuti saranno offerti in modalità 100% online, accessibili in ogni momento.





“

Un Esperto Universitario in modalità 100% online, che ti permetterà di integrare le più recenti strategie per la Direzione e la Gestione delle Parafarmacie”

Le nuove tecnologie hanno permesso di incorporare gli ultimi progressi nella distribuzione dei prodotti e di impostare esclusivamente o in modo misto un modello di business su internet. Di fronte a questa realtà, è necessario che i farmacisti siano consapevoli degli ultimi progressi per ottenere la massima redditività per le loro aziende.

In questo senso, è essenziale generare un'esperienza di acquisto completa e positiva per il cliente, il che implica un aggiornamento dei fornitori esistenti, una logistica adeguata e un piano economico-finanziario rigoroso. Per tale ragione, TECH ha creato questo Esperto Universitario in Direzione e Gestione di Parafarmacie, che permetterà al farmacista di aggiornarsi con successo grazie al programma sviluppato dall'eccellente team specializzato che insegna questa qualifica.

Si tratta di un programma avanzato di 6 mesi che porterà gli studenti ad approfondire le diverse tipologie di Parafarmacie esistenti, il nuovo ruolo della leadership e le tecniche di coaching più efficaci. Inoltre, lo studente approfondirà i temi della redditività e della distribuzione Parafarmaceutica. A tal fine, lo studente avrà accesso a materiale didattico basato su video riassuntivi di ogni argomento, video in-focus, letture e casi di studio, che rendono questa specializzazione maggiormente dinamica.

Inoltre, grazie al sistema *Relearning*, basato sulla reiterazione dei contenuti durante il percorso accademico, lo studente ridurrà le ore di studio e di memorizzazione, così frequenti in altre metodologie.

Senza dubbio, il professionista ha un'opportunità unica di aggiornarsi sulle nuove linee d'azione e di gestione della Parafarmacia, attraverso un programma che non richiede la frequenza, né prevede lezioni con orari fissi. In questo modo, lo studente avrà maggiore libertà di combinare le proprie responsabilità quotidiane con una qualifica di qualità.

Questo **Esperto Universitario in Direzione e Gestione della Parafarmacia** possiede il programma scientifico più completo e aggiornato del mercato. Le caratteristiche principali del programma sono:

- ◆ Sviluppo di casi di studio presentati da esperti in Farmacia
- ◆ Contenuti grafici, schematici ed eminentemente pratici che forniscono informazioni scientifiche e pratiche sulle discipline essenziali per l'esercizio della professione
- ◆ Esercizi pratici che offrono un processo di autovalutazione per migliorare l'apprendimento
- ◆ Particolare enfasi sulle metodologie innovative
- ◆ Lezioni teoriche, domande all'esperto e/o al tutor, forum di discussione su questioni controverse e compiti di riflessione individuale
- ◆ Contenuti disponibili da qualsiasi dispositivo fisso o portatile provvisto di connessione a internet



Un'opzione accademica grazie alla quale otterrai gli strumenti più attuali per analizzare le vendite di prodotti parafarmaceutici"

“

Aggiorna le tue conoscenze sul miglioramento dell'esperienza di acquisto dei clienti e aumenta la redditività della tua Parafarmacia”

Il personale docente comprende professionisti del settore, che forniscono agli studenti le competenze necessarie a intraprendere un percorso di studio eccellente.

I contenuti multimediali, sviluppati in base alle ultime tecnologie educative, forniranno al professionista un apprendimento coinvolgente e localizzato, ovvero inserito in un contesto reale.

La creazione di questo programma è incentrata sull'Apprendimento Basato sui Problemi, mediante il quale il professionista deve cercare di risolvere le diverse situazioni di pratica professionale che gli si presentano durante il corso. Lo studente potrà usufruire di un innovativo sistema di video interattivi creati da esperti di rinomata fama.

Grazie al metodo Relearning, lo studente potrà ridurre le lunghe ore di studio e consolidare i concetti più importanti modo semplice.

Una specializzazione che ti fornisce, in soli 6 mesi, le informazioni più complete sull'elaborazione di un piano di vendita in Parafarmacia.



02 Obiettivi

L'obiettivo di questo Esperto Universitario è quello di fornire agli studenti le strategie e le linee d'azione necessarie per poter aggiornare le proprie conoscenze sulla Direzione e sulla Gestione delle Parafarmacie. Ciò sarà possibile grazie alla prospettiva teorico-pratica di questa qualifica e alle numerose risorse didattiche aggiuntive, in cui TECH ha utilizzato le più recenti tecnologie applicate alla didattica.





“

Grazie ai casi di studio di questo programma, potrai integrare le azioni più efficaci per una gestione di successo della tua Parafarmacia”

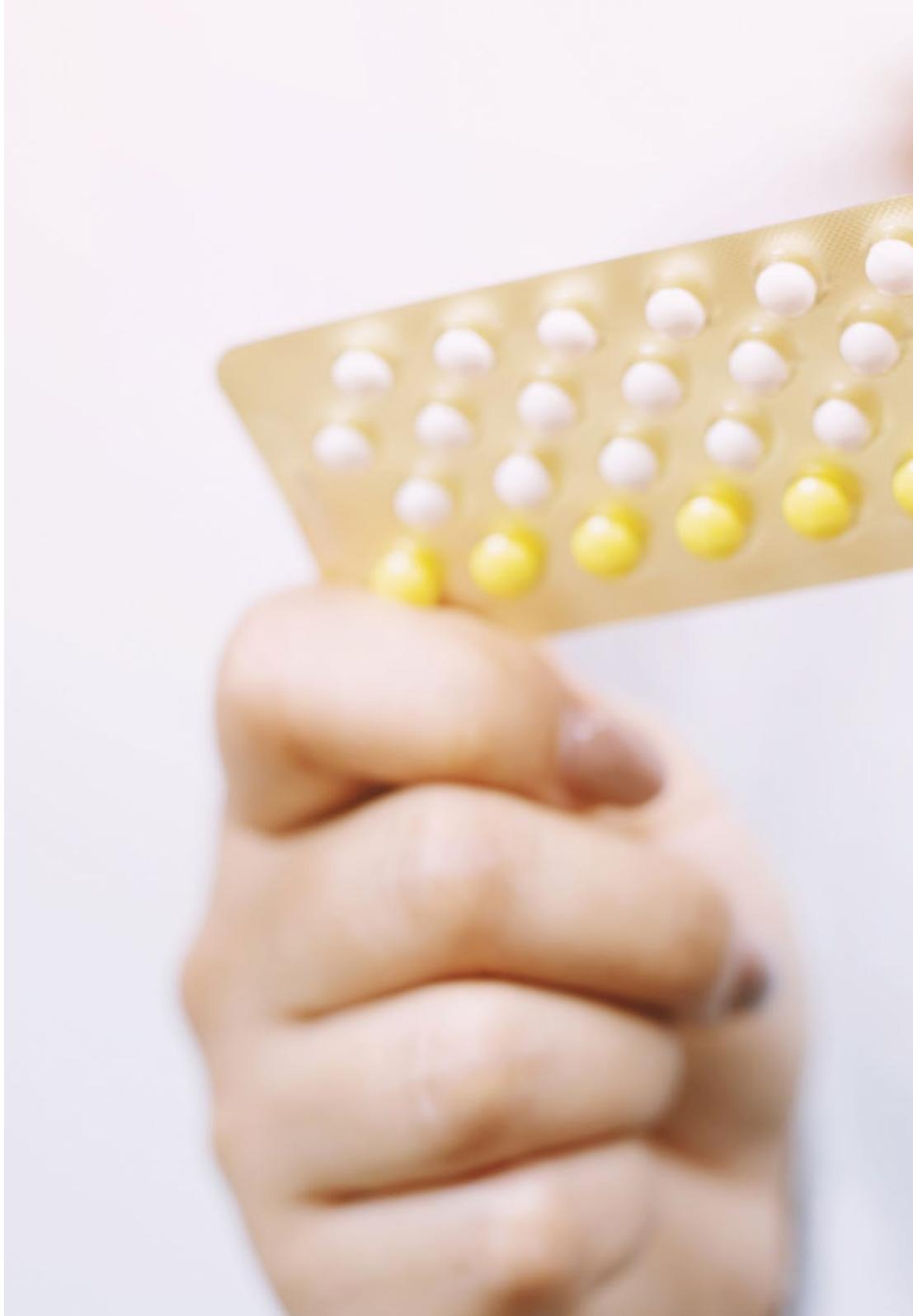


Obiettivi generali

- ♦ Ampliare le conoscenze sulla gestione della Parafarmacia
- ♦ Migliorare le competenze per la creazione e la gestione di Parafarmacia online
- ♦ Aumentare le performance dell'attività della Parafarmacia
- ♦ Analizzare le strategie di marketing più efficaci nel settore
- ♦ Incorporare le ultime innovazioni tecnologiche per avvio o adattamento di progetti di Parafarmacia
- ♦ Conoscere tutti i tipi di prodotti commercializzabili attraverso le parafarmacie
- ♦ Attuare azioni di analisi e posizionamento digitale per una parafarmacia
- ♦ Implementare l'analisi e il posizionamento digitale di una Parafarmacia

“

*Grazie a questa specializzazione
aumenterai le tue capacità
di acquisizione di prodotti di
qualità per la Parafarmacia per la
successiva vendita attiva”*





Obiettivi specifici

Modulo 1. Fondamenti della Parafarmacia

- ◆ Descrivere le principali differenze attuali tra il settore della Farmacia e quello della Parafarmacia
- ◆ Stabilire analisi competitive all'interno del settore della Parafarmacia
- ◆ Aggiornare le conoscenze sul nuovo ruolo del personale della Parafarmacia
- ◆ Approfondire le nuove tecnologie utilizzate in questo tipo di attività

Modulo 2. Redditività della Parafarmacia

- ◆ Approfondire i principali termini contabili e finanziari di una Parafarmacia
- ◆ Indicare le strategie e i piani di vendita più efficaci in Parafarmacia, nonché la progettazione di un piano finanziario
- ◆ Acquisire le informazioni più aggiornate in merito agli strumenti utilizzati per lo studio delle vendite
- ◆ Aggiornarsi sui principali software utilizzati nella Parafarmacia

Modulo 3. Distribuzione Parafarmaceutica

- ◆ Indagare la tecnologia maggiormente all'avanguardia utilizzata nella distribuzione dei prodotti parafarmaceutici
- ◆ Approfondire i componenti più rilevanti della catena di distribuzione
- ◆ Approfondire il mercato parafarmaceutico e l'analisi della domanda di prodotti
- ◆ Stabilire le raccomandazioni essenziali per poter gestire una Parafarmacia

03

Direzione del corso

Il personale dirigente e docente di questa specializzazione si distingue per le sue brillanti carriere professionali nei settori farmaceutico, pubblicitario ed economico. Tre aree fondamentali su cui si concentrano i contenuti avanzati di questo Esperto Universitario e in cui il personale docente è altamente qualificato. Inoltre, la vicinanza degli specialisti che insegnano questo programma permetterà agli studenti di risolvere eventuali dubbi sui contenuti nel corso dei 6 mesi di preparazione.



“

Un personale docente dedicato al settore farmaceutico ed economico sarà responsabile di offrire un aggiornamento di successo in materia di Direzione e Gestione delle Parafarmacie”

Direzione



Dott.ssa Forner Puig, María José

- ♦ Farmacista esperta in Fitoterapia, Specialista di prodotto presso Arkopharma Labs
- ♦ Farmacista associata presso la Farmacia Traver-Martin
- ♦ Master in Dietetica, Nutrizione e Coaching Nutrizionale presso Sefhor Società Spagnola di Formazione
- ♦ Esperta di Nutrizione, Dietetica e Fitoterapia presso la UNED
- ♦ Diploma in Nutrizione Sportiva nel Calcio presso Barça Innovation Hub Universiti
- ♦ Laurea in Farmacia presso l'Università di Valencia

Personale docente

Dott.ssa García Domínguez, Patricia

- ♦ Responsabile amministrativa presso Sanafarmacia Ciudad Expo 24 H
- ♦ Responsabile dell'amministrazione e della gestione di una società di costruzioni
- ♦ Specialista in Gestione di Farmacie presso il Reale e Illustre Collegio Ufficiale dei Farmacisti di Siviglia
- ♦ Specialista in Prevenzione dei Rischi Professionali, Gestione delle Risorse Umane/ Amministrazione del Personale della Confederazione degli Imprenditori dell'Andalusia
- ♦ Laurea in Economia presso l'Università di Siviglia



04

Struttura e contenuti

Il programma di questo Esperto Universitario consiste in un piano di studi avanzato che permetterà agli studenti di effettuare un aggiornamento intensivo sulle diverse tipologie di modelli di business delle parafarmacie, sulla pianificazione economico-finanziaria e sulle strategie per una distribuzione ottimale dei prodotti. Il tutto, con materiale didattico multimediale, letture specialistiche e casi di studio che aggiorneranno lo studente in modo dinamico e stimolante.





“

Le risorse multimediali faciliteranno il tuo aggiornamento sulle tecnologie più innovative utilizzate nella distribuzione nella Parafarmacia”

Modulo 1. Fondamenti della Parafarmacia

- 1.1. La Parafarmacia, evoluzione
 - 1.1.1. Storia della Parafarmacia
 - 1.1.2. Evoluzione della Parafarmacia
 - 1.1.3. Definizione di Parafarmacia
 - 1.1.4. Differenza tra farmacia e Parafarmacia
- 1.2. Misurazione dei parametri nella Parafarmacia
 - 1.2.1. Definizione dei parametri
 - 1.2.2. Struttura dei parametri
 - 1.2.3. Parametri principali
 - 1.2.4. Analisi dei parametri nella Parafarmacia
- 1.3. Principali prodotti nella Parafarmacia
 - 1.3.1. Cosmetici e prodotti per la cura della persona
 - 1.3.2. Integratori alimentari
 - 1.3.3. Alimentazione dei neonati
 - 1.3.4. Alimenti per uso medico speciale
 - 1.3.5. Alimenti sostitutivi della dieta
 - 1.3.6. Prodotti sanitari
 - 1.3.7. Dispositivi medici diagnostici "in vitro" e autodiagnostici
 - 1.3.8. Articoli per l'infanzia
 - 1.3.9. Prodotti biocidi
 - 1.3.10. Dispositivi di protezione individuale (DPI)
 - 1.3.11. Altri prodotti per la salute e il benessere venduti in farmacia
- 1.4. Parafarmacia e salute
 - 1.4.1. Rapporto tra Parafarmacia e salute
 - 1.4.2. La salute come elemento centrale
 - 1.4.3. Vita salutare
 - 1.4.4. Conclusione





- 1.5. Tipi di Parafarmacia
 - 1.5.1. Parafarmacia privata
 - 1.5.2. Franchising di Parafarmacia
 - 1.5.3. I grandi magazzini della Parafarmacia
 - 1.5.4. Parafarmacia nel settore retail
- 1.6. Analisi della concorrenza
 - 1.6.1. Definizione
 - 1.6.2. Obiettivi
 - 1.6.3. Applicazioni
 - 1.6.4. Risultati
- 1.7. Ruoli nella Parafarmacia
 - 1.7.1. Personale, che ruoli ricoprono?
 - 1.7.2. Gestione della Parafarmacia
 - 1.7.3. Personale tecnico
 - 1.7.4. Personale amministrativo
- 1.8. Il team coaching nella Parafarmacia
 - 1.8.1. Risorse umane
 - 1.8.2. Gestione quotidiana
 - 1.8.3. Motivazione
 - 1.8.4. Conclusioni
- 1.9. Elementi tecnologici nella Parafarmacia
 - 1.9.1. Definizione
 - 1.9.2. Elementi tecnologici nella Parafarmacia
 - 1.9.3. Importanza della tecnologia nella Parafarmacia
 - 1.9.4. Novità tecnologiche nella Parafarmacia
- 1.10. Responsabilità sociale aziendale nella Parafarmacia
 - 1.10.1. Definizione
 - 1.10.2. Buone pratiche ambientali
 - 1.10.3. Buone pratiche di conservazione
 - 1.10.4. Buone pratiche di servizio al cliente

Modulo 2. Redditività della Parafarmacia

- 2.1. Contabilità e finanza di una Parafarmacia
 - 2.1.1. Nozioni di base di contabilità
 - 2.1.2. L'attivo nella contabilità di una Parafarmacia
 - 2.1.3. Il passivo nella contabilità della Parafarmacia
 - 2.1.4. Aliquote IVA Tasse
- 2.2. Gestione degli acquisti
 - 2.2.1. Fornitori
 - 2.2.2. Gestione delle giacenze
 - 2.2.3. Prodotti di base
 - 2.2.4. Tipi di acquisti nella Parafarmacia
- 2.3. Gestione delle vendite
 - 2.3.1. Vendite dell'attività di farmacia
 - 2.3.2. Il POS come strumento di vendita per la Parafarmacia
 - 2.3.3. Costi e spese
 - 2.3.4. Profitto netto
- 2.4. Margine di una Parafarmacia. Prezzo di Vendita in Laboratorio, Prezzo di Vendita in Farmacia, Prezzo di Vendita al Pubblico
 - 2.4.1. Cos'è il Prezzo di Vendita in Laboratorio
 - 2.4.2. Calcolo del Prezzo di Vendita al Pubblico
 - 2.4.3. Margine netto e differenze tra i tra prezzi
 - 2.4.4. Come migliorare il margine
 - 2.4.5. Ammortamento della farmacia
- 2.5. Piano di vendita per una Parafarmacia
 - 2.5.1. Come redigere un piano di vendita
 - 2.5.2. Fidelizzazione del cliente
 - 2.5.3. Pianificazione degli incentivi alle vendite
 - 2.5.4. Incentivi per il personale alle vendite
- 2.6. Strumenti per lo studio delle vendite nella Parafarmacia
 - 2.6.1. Esperienza di acquisto del cliente
 - 2.6.2. Upselling
 - 2.6.3. Cross-selling
 - 2.6.4. Pacchetti
 - 2.6.5. Tecniche di offerta per le tue Parafarmacia
- 2.7. Principali figure fiscali nelle parafarmacie
 - 2.7.1. Quale scegliere: S.L., C.B. o S.A. o autonomo
 - 2.7.2. Supplemento di equivalenza
- 2.8. Tipi di pagamento
 - 2.8.1. Pagamenti ai fornitori
 - 2.8.2. Differimento dei pagamenti
- 2.9. Piano finanziario
 - 2.9.1. Piano d'investimento
 - 2.9.2. Equilibrio
 - 2.9.3. Budget della cassa
 - 2.9.4. Conto provvisorio di perdite e profitti
 - 2.9.5. Piano dei flussi di cassa
- 2.10. Margine di profitto di una Parafarmacia
 - 2.10.1. Negoziazione con i fornitori
 - 2.10.2. Risparmio sui costi di acquisto
 - 2.10.3. Sconti ai fornitori per pagamenti rapidi
 - 2.10.4. Aumento dell'orario di apertura della Parafarmacia

Modulo 3. Distribuzione Parafarmaceutica

- 3.1. Tecnologia innovativa per la distribuzione Parafarmaceutica
- 3.2. Logistica
 - 3.2.1. Preparazione degli ordini
 - 3.2.2. Consegna degli ordini
 - 3.2.3. Bolle di consegna e fatture
 - 3.2.4. Buone pratiche
- 3.3. Catena di distribuzione dei prodotti di Parafarmacia
 - 3.3.1. Attori della distribuzione; chi sono
 - 3.3.2. Che cos'è un grossista
 - 3.3.3. Che cos'è un distributore
 - 3.3.4. Cos'è un gruppo d'acquisto
 - 3.3.5. La Parafarmacia come punto di vendita finale al cliente
- 3.4. Gestione TIC del magazzino della Parafarmacia
 - 3.4.1. Che cos'è il magazzino della Parafarmacia
 - 3.4.2. Gestione degli ordini e delle forniture
 - 3.4.3. Ricezione della merce in arrivo
 - 3.4.4. Stoccaggio e posizionamento dei prodotti
- 3.5. Mercato Parafarmaceutico
 - 3.5.1. Presentazione e definizione del mercato in cifre
 - 3.5.2. Il mercato interno
 - 3.5.3. Analisi della domanda: Uso di prodotti di bellezza e cura personale, comportamento d'acquisto dei consumatori
 - 3.5.4. Struttura del mercato
- 3.6. Gestione delle giacenze
 - 3.6.1. Gestione ottimale del magazzino della Parafarmacia
 - 3.6.2. L'inventario ottimale della Parafarmacia si basa sull'analisi di 10 variabili
 - 3.6.3. Coefficiente di rotazione e livelli ottimali di gestione delle scorte nella Parafarmacia
 - 3.6.4. Conclusioni
- 3.7. Tipi di ordini nella Parafarmacia
 - 3.7.1. Gestione degli ordini nella Parafarmacia
 - 3.7.2. Quali tipi di ordini si inviano in una Parafarmacia
 - 3.7.3. Come vengono effettuati gli ordini?
 - 3.7.4. Altre opzioni
- 3.8. Qualità dei prodotti della Parafarmacia
 - 3.8.1. Etichette dei prodotti
 - 3.8.2. Codice nazionale dei prodotti di Parafarmacia come garanzia di qualità
 - 3.8.3. Immagine di qualità dei prodotti di Parafarmacia
 - 3.8.4. Parafarmacia come canale di vendita per garantire la qualità dei prodotti
- 3.9. Il cliente finale
 - 3.9.1. Vendita attiva
 - 3.9.2. Raccomandazioni per passare dalla vendita attiva alla consulenza di vendita
 - 3.9.3. Conoscenza del cliente
 - 3.9.4. Il cliente finale
 - 3.10. Elementi fondamentali della gestione di una Parafarmacia
 - 3.10.1. Suggerimenti per ottimizzare la gestione della Parafarmacia
 - 3.10.2. Aree di gestione della Parafarmacia
 - 3.10.3. Consigli pratici
 - 3.10.4. Conclusioni



Sarà possibile scaricare tutti i contenuti disponibili nell'aula virtuale, accedendovi anche offline"

05

Metodologia

Questo programma ti offre un modo differente di imparare. La nostra metodologia si sviluppa in una modalità di apprendimento ciclico: *il Relearning*.

Questo sistema di insegnamento viene applicato nelle più prestigiose facoltà di medicina del mondo ed è considerato uno dei più efficaci da importanti pubblicazioni come il *New England Journal of Medicine*.



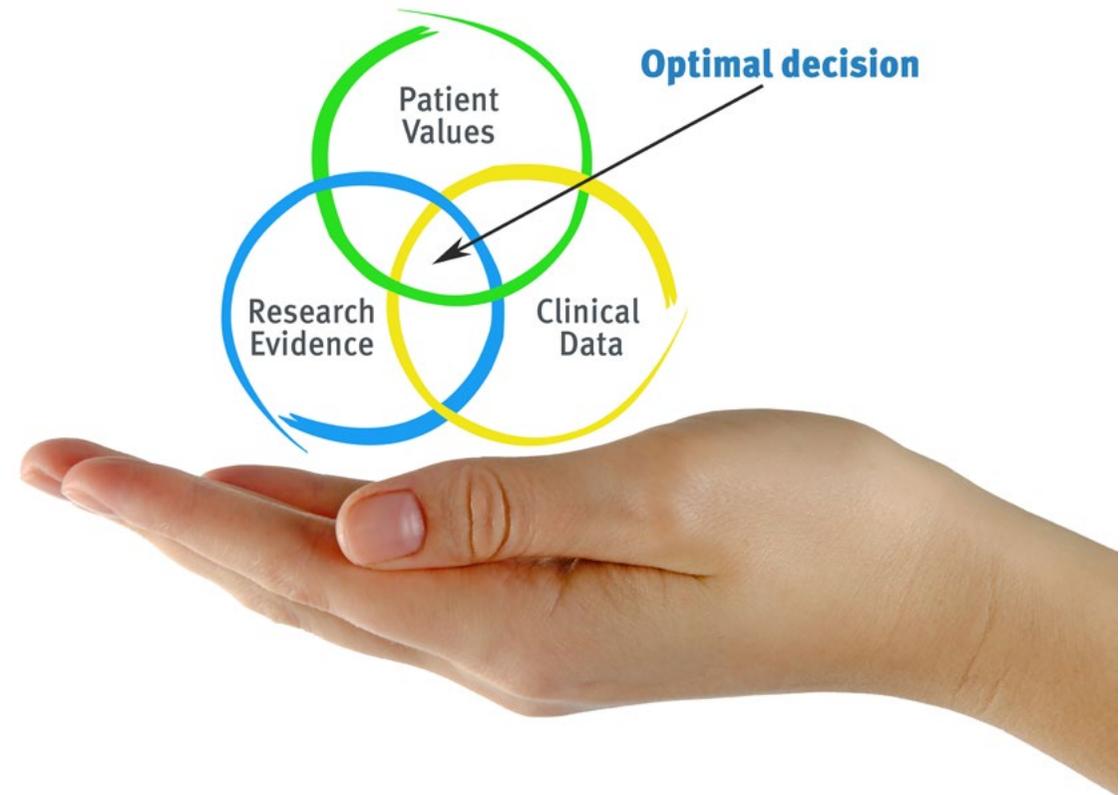
“

Scopri il Relearning, un sistema che abbandona l'apprendimento lineare convenzionale, per guidarti attraverso dei sistemi di insegnamento ciclici: una modalità di apprendimento che ha dimostrato la sua enorme efficacia, soprattutto nelle materie che richiedono la memorizzazione”

In TECH applichiamo il Metodo Casistico

Cosa dovrebbe fare un professionista per affrontare una determinata situazione? Durante il programma affronterai molteplici casi clinici simulati ma basati su pazienti reali, per risolvere i quali dovrai indagare, stabilire ipotesi e infine fornire una soluzione. Esistono molteplici prove scientifiche sull'efficacia del metodo. Gli studenti imparano meglio, in modo più veloce e sostenibile nel tempo.

Grazie a TECH potrai sperimentare un modo di imparare che sta scuotendo le fondamenta delle università tradizionali di tutto il mondo.



Secondo il dottor Gérvas, il caso clinico è una presentazione con osservazioni del paziente, o di un gruppo di pazienti, che diventa un "caso", un esempio o un modello che illustra qualche componente clinica particolare, sia per il suo potenziale didattico che per la sua singolarità o rarità. È essenziale che il caso sia radicato nella vita professionale attuale, cercando di ricreare le condizioni reali nella pratica professionista farmaceutico.

“

Sapevi che questo metodo è stato sviluppato ad Harvard nel 1912 per gli studenti di Diritto? Il metodo casistico consisteva nel presentare agli studenti situazioni reali complesse per far prendere loro decisioni e giustificare come risolverle. Nel 1924 fu stabilito come metodo di insegnamento standard ad Harvard”

L'efficacia del metodo è giustificata da quattro risultati chiave:

1. I farmacisti che seguono questo metodo, non solo assimilano i concetti, ma sviluppano anche la capacità mentale, grazie a esercizi che valutano situazioni reali e richiedono l'applicazione delle conoscenze.
2. L'apprendimento è solidamente fondato su competenze pratiche, che permettono allo studente di integrarsi meglio nel mondo reale.
3. L'approccio a situazioni nate dalla realtà rende più facile ed efficace l'assimilazione delle idee e dei concetti.
4. La sensazione di efficienza degli sforzi compiuti diventa uno stimolo molto importante per gli studenti e si traduce in un maggiore interesse per l'apprendimento e in un aumento del tempo dedicato al corso.



Metodologia Relearning

TECH coniuga efficacemente la metodologia del Caso di Studio con un sistema di apprendimento 100% online basato sulla ripetizione, che combina 8 diversi elementi didattici in ogni lezione.

Potenziamo il Caso di Studio con il miglior metodo di insegnamento 100% online: il Relearning.

Il farmacista imparerà mediante casi reali e la risoluzione di situazioni complesse in contesti di apprendimento simulati. Queste simulazioni sono sviluppate utilizzando software all'avanguardia per facilitare un apprendimento coinvolgente.



All'avanguardia della pedagogia mondiale, il metodo Relearning è riuscito a migliorare i livelli di soddisfazione generale dei professionisti che completano i propri studi, rispetto agli indicatori di qualità della migliore università online del mondo (Columbia University).

Grazie a questa metodologia abbiamo formato con un successo senza precedenti più di 115.000 farmacisti di tutte le specialità cliniche, indipendentemente dal carico chirurgico. La nostra metodologia pedagogica è stata sviluppata in un contesto molto esigente, con un corpo di studenti universitari di alto profilo socio-economico e un'età media di 43,5 anni.

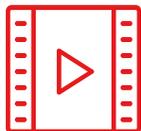
Il Relearning ti permetterà di apprendere con meno sforzo e più performance, impegnandoti maggiormente nella tua specializzazione, sviluppando uno spirito critico, difendendo gli argomenti e contrastando le opinioni: un'equazione che punta direttamente al successo.

Nel nostro programma, l'apprendimento non è un processo lineare, ma avviene in una spirale (impariamo, disimpariamo, dimentichiamo e re-impariamo). Pertanto, combiniamo ciascuno di questi elementi in modo concentrico.

Il punteggio complessivo del sistema di apprendimento di TECH è 8.01, secondo i più alti standard internazionali.



Questo programma offre i migliori materiali didattici, preparati appositamente per i professionisti:



Materiali di studio

Tutti i contenuti didattici sono creati da studenti specialisti che insegneranno nel corso, appositamente per esso, in modo che lo sviluppo didattico sia realmente specifico e concreto.

Questi contenuti sono poi applicati al formato audiovisivo che supporterà la modalità di lavoro online di TECH. Tutto questo, con le ultime tecniche che offrono componenti di alta qualità in ognuno dei materiali che vengono messi a disposizione dello studente.



Tecniche e procedure in video

TECH rende partecipe lo studente delle ultime tecniche, degli ultimi progressi educativi e dell'avanguardia delle tecniche farmaceutiche attuali. Il tutto in prima persona, con il massimo rigore, spiegato e dettagliato affinché tu lo possa assimilare e comprendere. E la cosa migliore è che puoi guardarli tutte le volte che vuoi.



Riepiloghi interattivi

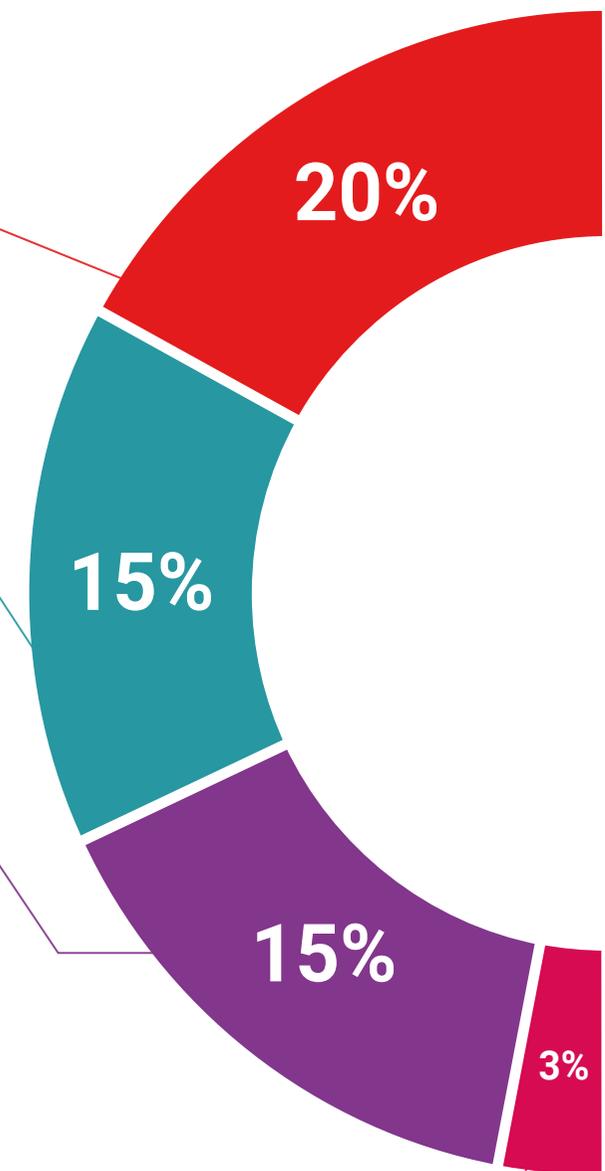
Il team di TECH presenta i contenuti in modo accattivante e dinamico in pillole multimediali che includono audio, video, immagini, diagrammi e mappe concettuali per consolidare la conoscenza.

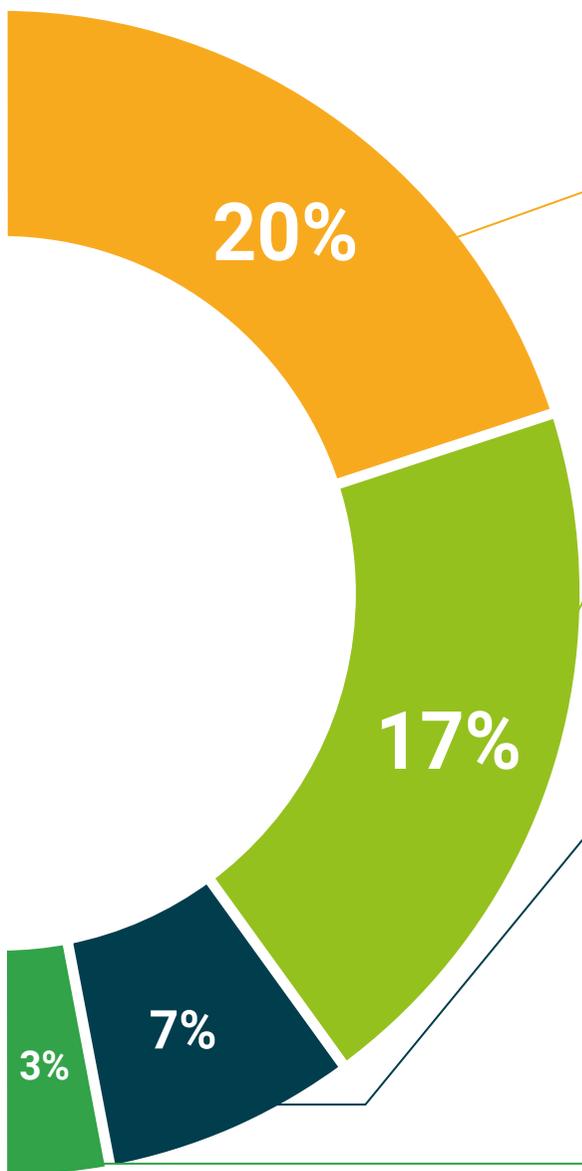
Questo sistema di specializzazione unico per la presentazione di contenuti multimediali è stato premiato da Microsoft come "Caso di successo in Europa".



Lecture complementari

Articoli recenti, documenti di consenso e linee guida internazionali, tra gli altri. Nella biblioteca virtuale di TECH potrai accedere a tutto il materiale necessario per completare la tua specializzazione.





Analisi di casi elaborati e condotti da esperti

Un apprendimento efficace deve necessariamente essere contestuale. Per questa ragione, ti presenteremo il trattamento di alcuni casi reali in cui l'esperto ti guiderà attraverso lo sviluppo della cura e della risoluzione di diverse situazioni: un modo chiaro e diretto per raggiungere il massimo grado di comprensione.



Testing & Retesting

Valutiamo e rivalutiamo periodicamente le tue conoscenze durante tutto il programma con attività ed esercizi di valutazione e autovalutazione, affinché tu possa verificare come raggiungi progressivamente i tuoi obiettivi.



Master class

Esistono evidenze scientifiche sull'utilità dell'osservazione di esperti terzi: la denominazione "Learning from an Expert" rafforza le conoscenze e i ricordi e genera sicurezza nel futuro processo decisionale.



Guide di consultazione veloce

TECH ti offre i contenuti più rilevanti del corso in formato schede o guide di consultazione veloce. Un modo sintetico, pratico ed efficace per aiutare lo studente a progredire nel suo apprendimento.



06 Titolo

L'Esperto Universitario in Direzione e Gestione di Parafarmacie garantisce, oltre alla preparazione più rigorosa e aggiornata, il conseguimento di una qualifica di Esperto Universitario rilasciata da TECH Università Tecnologica.



“

Porta a termine questo programma e ricevi la tua qualifica universitaria senza spostamenti o fastidiose formalità”

Questo **Esperto Universitario in Direzione e Gestione di Parafarmacie** possiede il programma scientifico più completo e aggiornato del mercato.

Dopo aver superato le valutazioni, lo studente riceverà mediante lettera certificata con ricevuta di ritorno, il corrispondente titolo di **Esperto Universitario** rilasciato da **TECH Università Tecnologica**.

Il titolo rilasciato da **TECH Università Tecnologica** indica la qualifica ottenuta dallo studente nel Esperto Universitario e soddisfa i requisiti comunemente richiesti per i concorsi e dalle commissioni di valutazione delle carriere professionali.

Titolo: **Esperto Universitario in Direzione e Gestione di Parafarmacie**

Modalità: **online**

Durata: **6 mesi**



*Apostille dell'Aia. Se lo studente dovesse richiedere che il suo diploma cartaceo sia provvisto di Apostille dell'Aia, TECH EDUCATION effettuerà le gestioni opportune per ottenerla pagando un costo aggiuntivo.

futuro
salute fiducia persone
educazione informazione tutor
garanzia accreditamento insegnamento
istituzioni tecnologia apprendimento
comunità impegno
attenzione personalizzata innovazione
conoscenza presente qualità
formazione online
sviluppo istituzioni
classe virtuale lingue

tech università
tecnologica

Esperto Universitario
Direzione e Gestione
di Parafarmacie

- » Modalità: online
- » Durata: 6 mesi
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Orario: a tua scelta
- » Esami: online

Esperto Universitario

Direzione e Gestione di Parafarmacie

