

Курс профессиональной подготовки

Доступ к рынку в фармацевтических и биотехнологических компаниях





Курс профессиональной подготовки

Доступ к рынку в фармацевтических
и биотехнологических компаниях

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

Веб-доступ: www.techitute.com/ru/medicine/postgraduate-diploma/postgraduate-diploma-market-access-pharma-biotech

Оглавление

01

Презентация

стр. 4

02

Цели

стр. 8

03

Руководство курса

стр. 12

04

Структура и содержание

стр. 16

05

Методология

стр. 22

06

Квалификация

стр. 30

01

Презентация

Протокол вывода нового препарата на рынок длителен и требует тесного сотрудничества с различными органами здравоохранения, чтобы соблюсти все процедуры, действующие в этой области. Таким образом, все врачи, желающие стать частью этой индустрии, должны обладать современными навыками работы с государственными органами и соблюдать требования к разработке и продвижению лекарств. Поэтому TECH создал эту программу, которая позволяет студентам определить современные процессы и стратегии доступа к рынку фармацевтической *биотехнологической продукции*. И все это с использованием инновационной 100% онлайн-методики, которая оптимизирует обновление специалиста, не заставляя его покидать свой дом.





“

Благодаря этому Курсу профессиональной подготовки вы узнаете о передовых стратегиях доступа к рынку новых препаратов в фармацевтической промышленности”

Отдел *доступа к рынку* играет важнейшую роль в биофармацевтической промышленности, отвечая за управление всем процессом разработки и вывода на рынок нового продукта. Специалисты, работающие в этом направлении, отвечают за соблюдение требований государственных органов по выводу инновационных препаратов на рынок. Таким образом, специалист, желающий работать в этом секторе, обязан быть в курсе всех процедур, необходимых для того, чтобы сделать эти препараты доступными для клиента.

По этой причине TECH разработал эту программу, в рамках которой студенты будут изучать самые передовые аспекты рынка доступа в фармацевтической и биотехнологической промышленности. В течение этого учебного периода студенты будут изучать последние процессы авторизации и регистрации новых препаратов или узнают о структуре организаций, занимающихся оценкой этих препаратов. Кроме того, вы определите передовые стратегии для обеспечения оптимальной интеграции биофармацевтического продукта на рынке.

Это академическое предложение представлено в формате 100% онлайн, что позволяет студентам проходить обучение с любого устройства с подключением к Интернету, адаптируясь к своим личным и профессиональным потребностям. Также вам понравится обучение по методу *Relearning*, который позволяет более эффективно понять сложные концепции за более короткий период времени.

Данный **Курс профессиональной подготовки в области доступа к рынку в фармацевтических и биотехнологических компаниях** содержит самую полную и современную научную программу на рынке. Основными особенностями обучения являются:

- Разбор практических кейсов, представленных специалистами в области управления фармацевтическими и биотехнологическими компаниями
- Наглядное, схематичное и исключительно практическое содержание курса предоставляет научную и практическую информацию по тем дисциплинам, которые необходимы для осуществления профессиональной деятельности
- Практические упражнения для самооценки, контроля и улучшения успеваемости
- Особое внимание уделяется инновационным методологиям
- Теоретические занятия, вопросы эксперту, дискуссионные форумы по спорным темам и самостоятельная работа
- Учебные материалы курса доступны с любого стационарного или мобильного устройства с выходом в интернет



Узнайте о важности
отдела доступа на
рынок для разработки
биофармацевтических
продуктов"

“

Вы погрузитесь в ключевые функции отдела доступа на рынок и станете самым современным экспертом в фармацевтической и биотехнологической среде”

В преподавательский состав программы входят профессионалы из данного сектора, которые привносят в обучение опыт своей работы, а также признанные специалисты из ведущих сообществ и престижных университетов.

Мультимедийное содержание программы, разработанное с использованием новейших образовательных технологий, позволит специалисту проходить обучение с учетом контекста и ситуации, т.е. в симулированной среде, обеспечивающей иммерсивный учебный процесс, запрограммированный на обучение в реальных ситуациях.

Структура этой программы основана на проблемно-ориентированном обучении, с помощью которого специалист должен попытаться разрешать различные ситуации из профессиональной практики, возникающие в течение учебного курса. В этом специалистам поможет инновационная интерактивная видеосистема, созданная признанными экспертами.

Метод Relearning от TECH позволяет вам изучать ключевые аспекты учебной программы в своем собственном темпе, чтобы закрепить свои знания.

Получите новые знания на 100% онлайн, не отказываясь от своей профессиональной и личной жизни.



02

Цели

Цель этой программы — дать врачу самые современные знания о выводе на рынок нового биофармацевтического продукта. Таким образом, они будут готовы взять на себя основные обязанности в таких критически важных областях, как исследования, разработки и управление проектами. Более того, вы будете делать это, наслаждаясь самыми инновационными дидактическими материалами в учебной среде.



“

У вас под рукой будет специализированная литература и целая серия мультимедийных ресурсов, с помощью которых вы будете получать новые знания в области оценки новых препаратов”



Общие цели

- ♦ Приобрести знания об истории стратегического менеджмента
- ♦ Классифицировать различные определения с течением времени
- ♦ Оценить финансовую эффективность
- ♦ Оптимизировать управление оборотным капиталом
- ♦ Понимать различные типы систем здравоохранения, такие как государственная, частная/частное страхование и субсидируемое здравоохранение
- ♦ Оценивать неудовлетворенные потребности пациента и управление хроническими заболеваниями
- ♦ Понимать, что такое доступ на рынок и как возникает необходимость в этой функции в фармацевтической отрасли
- ♦ Понимать структуру, организацию и функции национальной системы здравоохранения
- ♦ Изучить шаги, которые необходимо предпринять для планирования доступа на рынок нового лекарства
- ♦ Рассмотреть аспекты, которые должны быть проанализированы на этапе, предшествующем разработке плана доступа, чтобы понять окружающую среду и конкурентов
- ♦ Ознакомиться с возможностями и этикой коуча
- ♦ Понимать суть коучинга и его направленность на обучение
- ♦ Приобрести базовые знания об основополагающих концепциях лидерства и их применении в фармацевтической отрасли
- ♦ Понимать и классифицировать теории лидерства, изучать процесс лидерства и различные стили и модели, которые существуют
- ♦ Получить эффективный инструмент для достижения результатов
- ♦ Определять уникальные и дифференцированные ценностные предложения



Конкретные цели

Модуль 1. Доступ к рынку (market access) (1). Организация и процессы

- ♦ Понимать, что такое доступ на рынок и как возникает необходимость в этой функции в фармацевтической отрасли
- ♦ Понимать структуру, организацию и функции национальной системы здравоохранения
- ♦ Описывать процесс получения разрешения на продажу нового лекарственного препарата и определять европейские органы здравоохранения, участвующие в этом процессе
- ♦ Проанализировать международные агентства по оценке технологий здравоохранения
- ♦ Определять агентства, оценивающие новые лекарственные средства, лица, принимающие решения, и инфлюенсеров
- ♦ Описывать процесс подачи заявки на установление цены и возмещение расходов
- ♦ Различать процессы доступа к больничным лекарствам и лекарствам, отпускаемым в городских аптеках
- ♦ Ознакомиться с традиционными и инновационными схемами финансирования
- ♦ Ознакомиться с профилями специалистов, работающих в отделе доступа
- ♦ Проанализировать взаимодействие специалистов отдела доступа на рынок с другими отделами фармацевтической отрасли
- ♦ Изучить последние тенденции в области оценки лекарственных средств (многокритериальный анализ) и закупок лекарств

Модуль 2. Доступ к рынку (market access) (2). Инструменты и стратегия

- ♦ Изучить шаги, которые необходимо предпринять для планирования доступа на рынок нового лекарства
- ♦ Рассмотреть аспекты, которые должны быть проанализированы на этапе, предшествующем разработке плана доступа, чтобы понять окружающую среду и конкурентов
- ♦ Узнать и сегментировать плательщиков
- ♦ Разрабатывать стратегию и планы выхода на рынок с указанием сроков и ролей
- ♦ Знать, как организовать обращение в органы здравоохранения как для больничных препаратов, так и для препаратов из городских аптек
- ♦ Изучить требования к подаче заявки на финансирование лекарств: официальные и дополнительные документы
- ♦ Ознакомиться с документами и инструментами, подтверждающими ценность препарата и необходимыми для переговоров с органами здравоохранения о цене и возмещении, а также для последующего получения доступа на региональном и местном уровнях
- ♦ Подробно изучить элементы, входящие в досье ценности лекарственного средства
- ♦ Определять клиническую ценность лекарства, ценность, воспринимаемую пациентом, и экономический аспект
- ♦ Ознакомиться с ключевыми понятиями фармакоэкономики
- ♦ Углубить экономический анализ лекарственного средства, различая частичную и полную экономическую оценку

Модуль 3. Управление цифровым здравоохранением: технологические инновации в секторе здравоохранения

- ♦ Понимать различные типы систем здравоохранения, такие как государственная, частная/частное страхование и субсидируемое здравоохранение
- ♦ Оценивать неудовлетворенные потребности пациента и управление хроническими заболеваниями
- ♦ Анализировать роль стоимости, эффективности и безопасности как факторов, определяющих медицинское обслуживание
- ♦ Понимать отношения между профессионалом и пациентом, а также права и обязанности обоих
- ♦ Анализировать проблемы, связанные с давлением на медицинское обслуживание и управлением затратами, с точки зрения этических принципов
- ♦ Определять навыки и установки, необходимые для эффективного профессионального управления
- ♦ Изучить лидерство и управление эмоциональным климатом и рабочими конфликтами
- ♦ Использовать учет рабочего времени как инструмент эффективного управления
- ♦ Анализировать расходы на здравоохранение и результаты, а также процессы совершенствования, инноваций и преобразований
- ♦ Оценивать использование показателей, бенчмаркинга, клинических рекомендаций, заболеваний, подлежащих регистрации, жалоб и фармаконадзора для обеспечения качества медицинской помощи

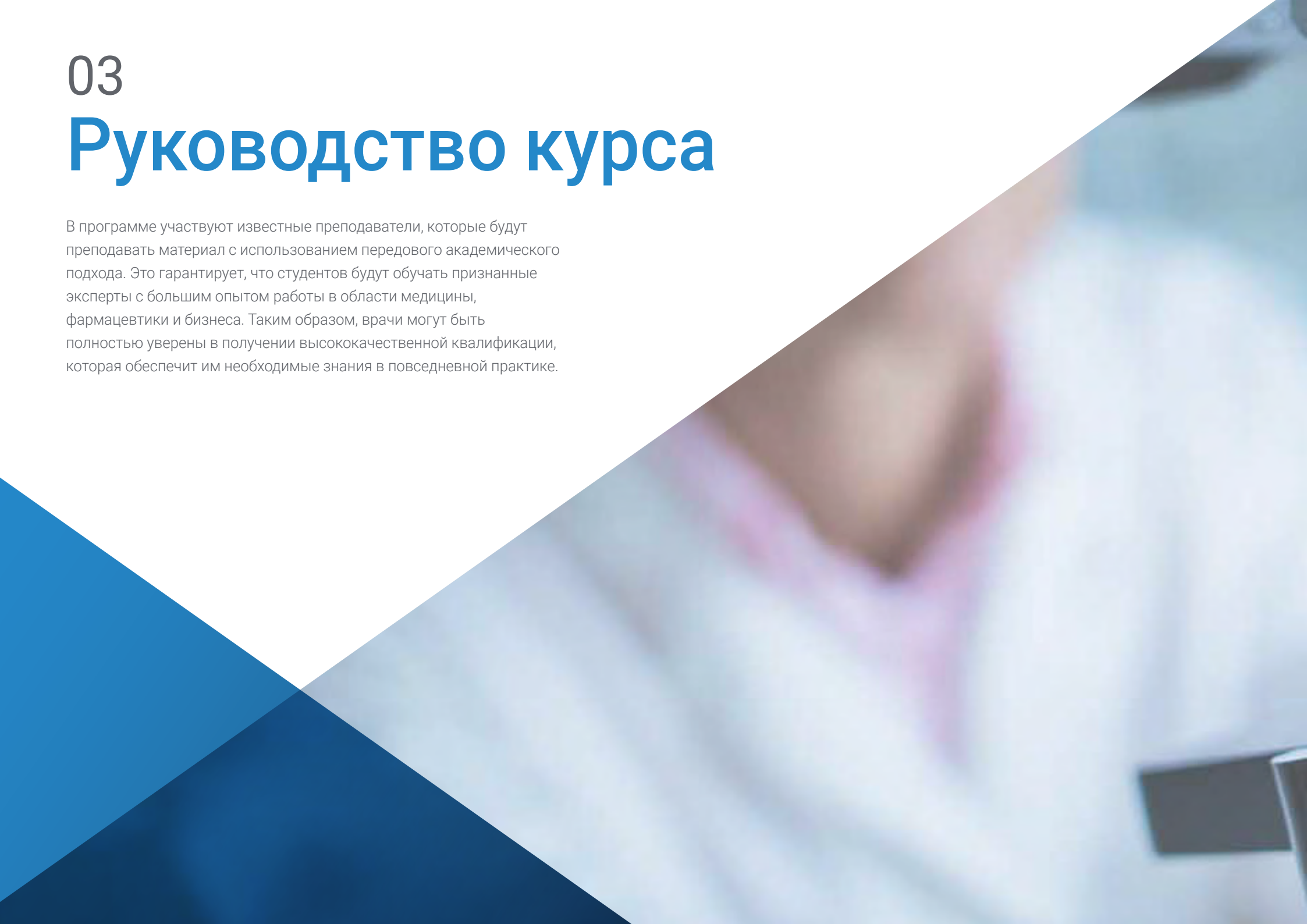


Дополните усвоение знаний такими форматами, как видео или интерактивные конспекты"

03

Руководство курса

В программе участвуют известные преподаватели, которые будут преподавать материал с использованием передового академического подхода. Это гарантирует, что студентов будут обучать признанные эксперты с большим опытом работы в области медицины, фармацевтики и бизнеса. Таким образом, врачи могут быть полностью уверены в получении высококачественной квалификации, которая обеспечит им необходимые знания в повседневной практике.



“

Получите актуальную информацию о рынке доступа в фармацевтической и биотехнологической отрасли вместе с лучшими специалистами в этой области”

Руководство



Г-н Карденаль Отеро, Сесар

- ♦ Руководитель фармацевтической компании Amgen
- ♦ Автор книги "Коммуникация личного бренда через социальные сети для профессионалов сектора здравоохранения"
- ♦ Степень бакалавра в области маркетинга в университете *Prifysgol Cymru в Уэльсе*
- ♦ Прохождение курса *Inspiring Leadership through Emotional Intelligence* ("Вдохновляющее лидерство через эмоциональный интеллект") в Кейс-Вестерн-Резерв университете (Case Western Reserve University)
- ♦ Последипломное образование по специальности "Управление и здоровье фармацевтической промышленности" в Европейском университете
- ♦ Степень магистра в области управления малыми и средними предприятиями Политехнической школы менеджмента
- ♦ Специализация по маркетингу в социальных сетях от *Северо-Западного университета (Northwestern)*
- ♦ Курс профессиональной подготовки в области международной торговли и транспорта Университета Кантабрии
- ♦ Университетский курс по изучению бизнеса Университета Кантабрии

Преподаватели

Г-н Рохас Паласио, Фернандо

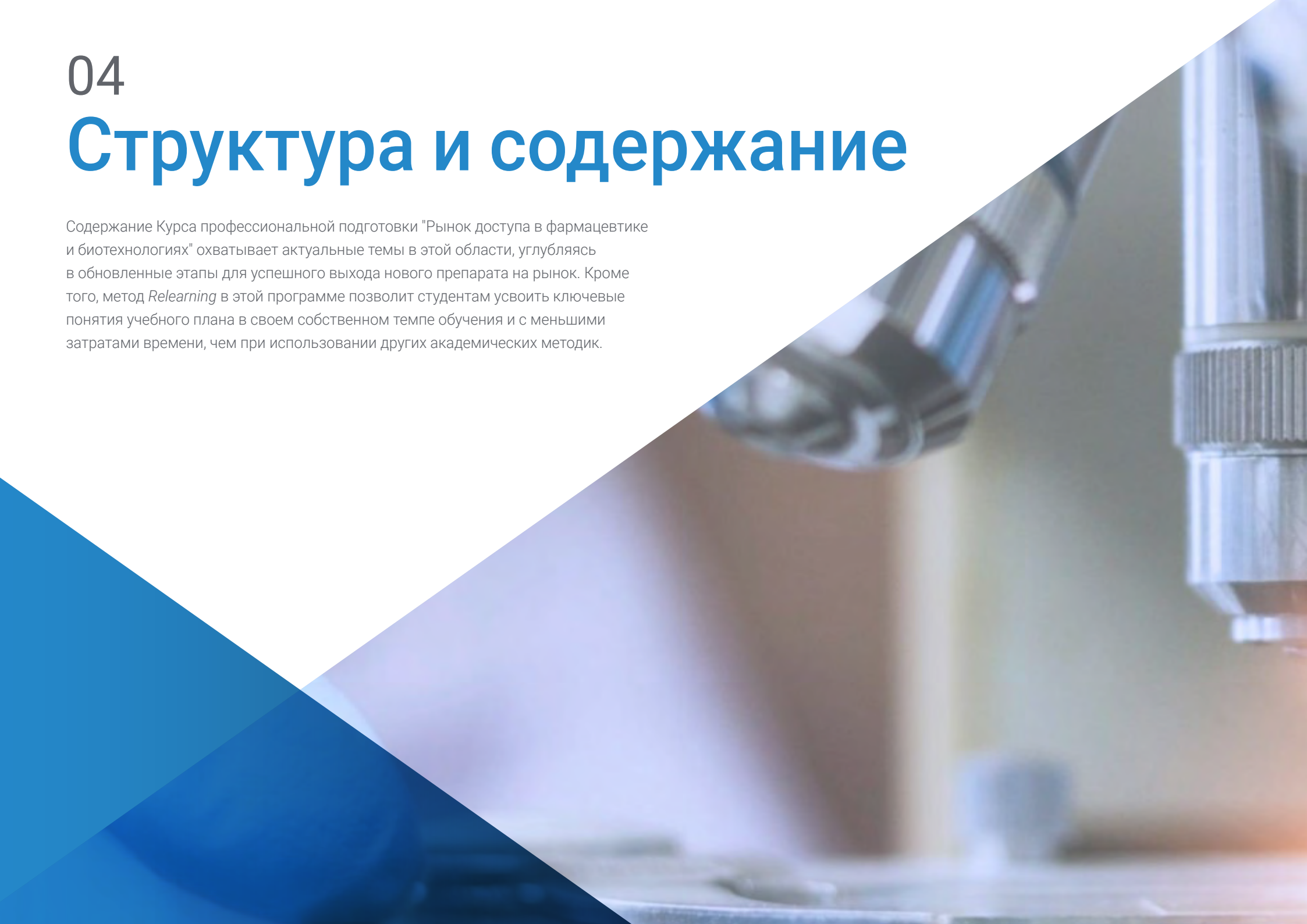
- ♦ Основатель и генеральный директор компании Navandu Technologies
- ♦ Основатель международной консалтинговой компании Brigital Health
- ♦ Курс профессиональной подготовки по большим данным и анализу социальных сетей Массачусетского технологического института
- ♦ Senior Business Management Program (программа по топ-менеджменту в бизнесе) Института предпринимательства и Чикагской школы бизнеса Бута
- ♦ Степень магистра в области телекоммуникационной инженерии Мадридского политехнического университета
- ♦ Доцент академических программ по своей специальности



04

Структура и содержание

Содержание Курса профессиональной подготовки "Рынок доступа в фармацевтике и биотехнологиях" охватывает актуальные темы в этой области, углубляясь в обновленные этапы для успешного выхода нового препарата на рынок. Кроме того, метод *Relearning* в этой программе позволит студентам усвоить ключевые понятия учебного плана в своем собственном темпе обучения и с меньшими затратами времени, чем при использовании других академических методик.



“

Выбирайте мультимедийные дидактические форматы, которые лучше всего соответствуют вашим потребностям в учебе, и оптимизируйте свое обучение”

Модуль 1. Доступ к рынку (market access) (1). Организация и процессы

- 1.1. Доступ на рынок в фармацевтической промышленности
 - 1.1.1. Что мы понимаем под доступом на рынок?
 - 1.1.2. Почему необходим отдел доступа на рынок?
 - 1.1.3. Функции отдела доступа на рынок
 - 1.1.4. Выводы
- 1.2. Система здравоохранения в Испании
 - 1.2.1. Национальная система здравоохранения (НСЗ). Организация, структура и функции
 - 1.2.2. Расходы на здравоохранение и расходы на лекарства
 - 1.2.3. Региональные службы здравоохранения
 - 1.2.4. Организация, структура и функции
- 1.3. Разрешение и регистрация новых лекарственных средств
 - 1.3.1. Органы здравоохранения
 - 1.3.2. Европейское агентство лекарственных средств (ЕМА)
 - 1.3.3. Процесс получения разрешения на продажу нового лекарственного препарата: централизованный, децентрализованный и процесс взаимного признания
- 1.4. Оценка новых лекарственных средств
 - 1.4.1. Агентства по оценке медицинских технологий
 - 1.4.2. Международные
 - 1.4.3. Европейские
 - 1.4.4. Отчеты о терапевтическом позиционировании
 - 1.4.5. Лица, принимающие решения, и лица, оказывающие влияние
- 1.5. Другие оценки новых лекарственных средств
 - 1.5.1. Оценки группы GENESIS
 - 1.5.2. Региональные оценки
 - 1.5.3. Оценки в больничных аптеках: Комитеты по фармацевтике и терапии
 - 1.5.4. Другие оценки
- 1.6. От разрешения на препарат до его предоставления пациенту
 - 1.6.1. Процесс подачи заявок на цены и возмещение расходов на новые лекарственные средства
 - 1.6.2. Условия маркетинга и финансирования
 - 1.6.3. Процедура доступа к лекарственным средствам на уровне больницы
 - 1.6.4. Процедура доступа к лекарственным средствам, отпускаемым в городских аптеках
 - 1.6.5. Доступ к генерическим и биоаналогичным лекарственным средствам
- 1.7. Финансирование лекарственных средств
 - 1.7.1. Традиционные и новые схемы финансирования
 - 1.7.2. Инновационные механизмы
 - 1.7.3. Механизмы разделения рисков (MPP)
 - 1.7.4. Типы MPP
 - 1.7.5. Критерии выбора MPP
- 1.8. Процесс закупки лекарственных средств
 - 1.8.1. Государственные закупки
 - 1.8.2. Централизованные закупки лекарственных средств и изделий медицинского назначения
 - 1.8.3. Рамочные соглашения
 - 1.8.4. Выводы
- 1.9. Отдел доступа на рынок (1). Профессиональные профили
 - 1.9.1. Эволюция профиля специалистов по доступу на рынок
 - 1.9.2. Профили специалистов по доступу на рынок
 - 1.9.3. Менеджер по доступу на рынок (*Market Access Manager*)
 - 1.9.4. Фармацевтическая экономика
 - 1.9.5. Цена (*Pricing*)
 - 1.9.6. Менеджер по работе с ключевыми клиентами
- 1.10. Отдел доступа на рынок (2). Взаимодействие с другими отделами фармацевтической промышленности
 - 1.10.1. Маркетинг и продажи
 - 1.10.2. Медицинский отдел
 - 1.10.3. Институциональные отношения
 - 1.10.4. *Нормативно-правовое регулирование*
 - 1.10.5. Коммуникация

Модуль 2. Доступ к рынку (market access) (2). Инструменты и стратегия

- 2.1. Планирование доступа на рынок для лекарственного препарата
 - 2.1.1. Анализ текущего сценария: управление заболеваниями, конкуренты
 - 2.1.2. Сегментация регионов и счетов
 - 2.1.3. Научные сообщества
 - 2.1.4. Ассоциации пациентов
 - 2.1.5. Разработка стратегии
 - 2.1.6. Сроки реализации стратегии
- 2.2. Управление доступом на рынок для лекарственного средства
 - 2.2.1. Управление доступом на региональном уровне
 - 2.2.2. Доступ на рынок лекарственных средств для использования в стационаре. Управление и стратегия больничной аптеки
 - 2.2.3. Доступ на рынок лекарственных средств городских аптек
 - 2.2.4. Управление и стратегия фармацевта первичной медико-санитарной помощи
- 2.3. Клиническая ценность лекарства
 - 2.3.1. Ценность, основанная на клинической разработке
 - 2.3.2. Исследования в реальных условиях
 - 2.3.3. (RWD/RWE)
 - 2.3.4. Выводы
- 2.4. Ценность, воспринимаемая пациентом
 - 2.4.1. Исходы, сообщаемые пациентами (PRO, *Patient Reported Outcomes*)
 - 2.4.2. Показатель качества жизни, связанного со здоровьем (HRQoL)
 - 2.4.3. Удовлетворенность лечением
 - 2.4.4. Учет предпочтений пациента
- 2.5. Экономический анализ. Типы
 - 2.5.1. Виды экономического анализа
 - 2.5.2. Параметры, подлежащие определению
 - 2.5.3. Частичные экономические оценки
 - 2.5.4. Стоимость и бремя болезни
 - 2.5.5. Стоимость последствий
- 2.6. Исследования экономического анализа
 - 2.6.1. Исследования влияния на бюджет
 - 2.6.2. Рост рынка
 - 2.6.3. Сопутствующие риски
 - 2.6.4. Интеллектуальная собственность
- 2.7. Экономический анализ. Оценки
 - 2.7.1. Полные экономические оценки
 - 2.7.2. Анализ эффективности затрат
 - 2.7.3. Анализ затраты-полезность
 - 2.7.4. Анализ затрат-выгод
 - 2.7.5. Правила принятия решений
- 2.8. Досье на лекарственный препарат
 - 2.8.1. Содержание ценностного досье
 - 2.8.2. Клиническая ценность лекарственного средства
 - 2.8.3. Экономическая ценность лекарственного средства
 - 2.8.4. Демонстрация ценности лекарственного средства для системы здравоохранения
- 2.9. Документы, необходимые для подачи заявки на цены и возмещение расходов
 - 2.9.1. Необходимые документы
 - 2.9.2. Необязательные документы
 - 2.9.3. Ценовые документы
 - 2.9.4. Документы на возмещение
- 2.10. Новые тенденции
 - 2.10.1. Закупки, основанные на ценности
 - 2.10.2. Многокритериальный анализ (MCA)
 - 2.10.3. Инновационные государственные закупки
 - 2.10.4. Последние тенденции

Модуль 3. Управление цифровым здравоохранением: технологические инновации в секторе здравоохранения

- 3.1. Больничные информационные системы
 - 3.1.1. Внедрение
 - 3.1.2. Управление больничными информационными системами
 - 3.1.3. Электронные медицинские карты
 - 3.1.4. Взаимозаменяемость информационных систем
- 3.2. Телемедицина и электронное здравоохранение
 - 3.2.1. Удаленные медицинские консультации
 - 3.2.2. Платформы телемониторинга
 - 3.2.3. Мониторинг пациентов
 - 3.2.4. Мобильные приложения для здоровья и благополучия
- 3.3. Большие данные и анализ данных в здравоохранении
 - 3.3.1. Управление и анализ больших объемов данных о здоровье
 - 3.3.2. Использование предиктивной аналитики для принятия решений
 - 3.3.3. Конфиденциальность
 - 3.3.4. Безопасность данных о здоровье
- 3.4. Искусственный интеллект и машинное обучение в здравоохранении
 - 3.4.1. Применение искусственного интеллекта в медицинской диагностике
 - 3.4.2. Алгоритмы машинного обучения для обнаружения закономерностей
 - 3.4.3. Чат-боты
 - 3.4.4. Виртуальные помощники в здравоохранении
- 3.5. Интернет вещей (IoT) в здравоохранении
 - 3.5.1. Подключенные медицинские устройства и удаленный мониторинг
 - 3.5.2. Интеллектуальная больничная инфраструктура
 - 3.5.3. IoT-приложения в управлении запасами
 - 3.5.4. Закупки
- 3.6. Кибербезопасность в здравоохранении
 - 3.6.1. Защита медицинских данных и соответствие нормативным требованиям
 - 3.6.2. Предотвращение кибератак
 - 3.6.3. Ransomware
 - 3.6.4. Аудиты безопасности и управление инцидентами



- 3.7. Виртуальная реальность (VR) и дополненная реальность (AR) в медицине
 - 3.7.1. Медицинское обучение с использованием VR-симуляторов
 - 3.7.2. Применение AR в ассистированной хирургии
 - 3.7.3. Хирургические справочники.
 - 3.7.4. VR-терапия и реабилитация
- 3.8. Робототехника в медицине
 - 3.8.1. Использование хирургических роботов в медицинских процедурах
 - 3.8.2. Автоматизация задач в больницах и лабораториях
 - 3.8.3. Протезирование
 - 3.8.4. Роботизированная помощь в реабилитации
- 3.9. Анализ медицинских изображений
 - 3.9.1. Обработка медицинских изображений и вычислительный анализ
 - 3.9.2. Компьютерная диагностическая визуализация
 - 3.9.3. Медицинская визуализация в реальном времени
 - 3.9.4. 3D
- 3.10. Блокчейн в здравоохранении
 - 3.10.1. Безопасность и отслеживаемость медицинских данных с помощью блокчейна
 - 3.10.2. Обмен медицинской информацией между учреждениями
 - 3.10.3. Управление информированным согласием
 - 3.10.4. Конфиденциальность

“ Не упустите возможность пройти обучение по этой программе и изменить жизнь к лучшему в фармацевтической и биотехнологической промышленности”

05

Методология

Данная учебная программа предлагает особый способ обучения. Наша методология разработана в режиме циклического обучения: **Relearning**.

Данная система обучения используется, например, в самых престижных медицинских школах мира и признана одной из самых эффективных ведущими изданиями, такими как **Журнал медицины Новой Англии**.



““

Откройте для себя методику Relearning, которая отвергает традиционное линейное обучение, чтобы показать вам циклические системы обучения: способ, который доказал свою огромную эффективность, особенно в предметах, требующих запоминания”

В TECH мы используем метод запоминания кейсов

Что должен делать профессионал в определенной ситуации? На протяжении всей программы вы будете сталкиваться с множеством смоделированных клинических случаев, основанных на историях болезни реальных пациентов, когда вам придется проводить исследование, выдвигать гипотезы и в конечном итоге решать ситуацию. Существует множество научных доказательств эффективности этого метода. Будущие специалисты учатся лучше, быстрее и показывают стабильные результаты с течением времени.

С TECH вы сможете познакомиться со способом обучения, который опровергает основы традиционных методов образования в университетах по всему миру.



По словам доктора Жерваса, клинический случай - это описание диагноза пациента или группы пациентов, которые становятся "случаем", примером или моделью, иллюстрирующей какой-то особый клинический компонент, либо в силу обучающего эффекта, либо в силу своей редкости или необычности. Важно, чтобы кейс был основан на текущей трудовой деятельности, пытаюсь воссоздать реальные условия в профессиональной практике врача.

“

Знаете ли вы, что этот метод был разработан в 1912 году, в Гарвардском университете, для студентов-юристов? Метод кейсов заключался в представлении реальных сложных ситуаций, чтобы они принимали решения и обосновывали способы их решения. В 1924 году он был установлен в качестве стандартного метода обучения в Гарвардском университете”

Эффективность метода обосновывается четырьмя ключевыми достижениями:

1. Студенты, которые следуют этому методу, не только добиваются усвоения знаний, но и развивают свои умственные способности с помощью упражнений по оценке реальных ситуаций и применению своих знаний.
2. Обучение прочно опирается на практические навыки, что позволяет студенту лучше интегрироваться в реальный мир.
3. Усвоение идей и концепций становится проще и эффективнее благодаря использованию ситуаций, возникших в реальности.
4. Ощущение эффективности затраченных усилий становится очень важным стимулом для студентов, что приводит к повышению интереса к учебе и увеличению времени посвященному на работу над курсом.



Методология *Relearning*

TECH эффективно объединяет метод кейсов с системой 100% онлайн-обучения, основанной на повторении, которая сочетает 8 различных дидактических элементов в каждом уроке.

Мы улучшаем метод кейсов с помощью лучшего метода 100% онлайн-обучения: *Relearning*.



Студент будет учиться на основе реальных случаев и разрешения сложных ситуаций в смоделированных учебных условиях. Эти симуляции разработаны с использованием самого современного программного обеспечения для полного погружения в процесс обучения.

Находясь в авангарде мировой педагогики, метод *Relearning* сумел повысить общий уровень удовлетворенности специалистов, завершивших обучение, по отношению к показателям качества лучшего онлайн-университета в мире.

С помощью этой методики мы с беспрецедентным успехом обучили более 250000 врачей по всем клиническим специальностям, независимо от хирургической нагрузки. Наша методология преподавания разработана в среде с высокими требованиями к уровню подготовки, с университетским контингентом студентов с высоким социально-экономическим уровнем и средним возрастом 43,5 года.

Методика Relearning позволит вам учиться с меньшими усилиями и большей эффективностью, все больше вовлекая вас в процесс обучения, развивая критическое мышление, отстаивая аргументы и противопоставляя мнения, что непосредственно приведет к успеху.

В нашей программе обучение не является линейным процессом, а происходит по спирали (мы учимся, разучиваемся, забываем и заново учимся). Поэтому мы дополняем каждый из этих элементов по концентрическому принципу.

Общий балл квалификации по нашей системе обучения составляет 8.01, что соответствует самым высоким международным стандартам.



В рамках этой программы вы получаете доступ к лучшим учебным материалам, подготовленным специально для вас:



Учебный материал

Все дидактические материалы создаются преподавателями специально для студентов этого курса, чтобы они были действительно четко сформулированными и полезными.

Затем вся информация переводится в аудиовизуальный формат, создавая дистанционный рабочий метод TECH. Все это осуществляется с применением новейших технологий, обеспечивающих высокое качество каждого из представленных материалов.



Хирургические техники и процедуры на видео

TECH предоставляет в распоряжение студентов доступ к новейшим методикам и достижениям в области образования и к передовым медицинским технологиям. Все с максимальной тщательностью, объяснено и подробно описано самими преподавателями для усовершенствования усвоения и понимания материалов. И самое главное, вы можете смотреть их столько раз, сколько захотите.



Интерактивные конспекты

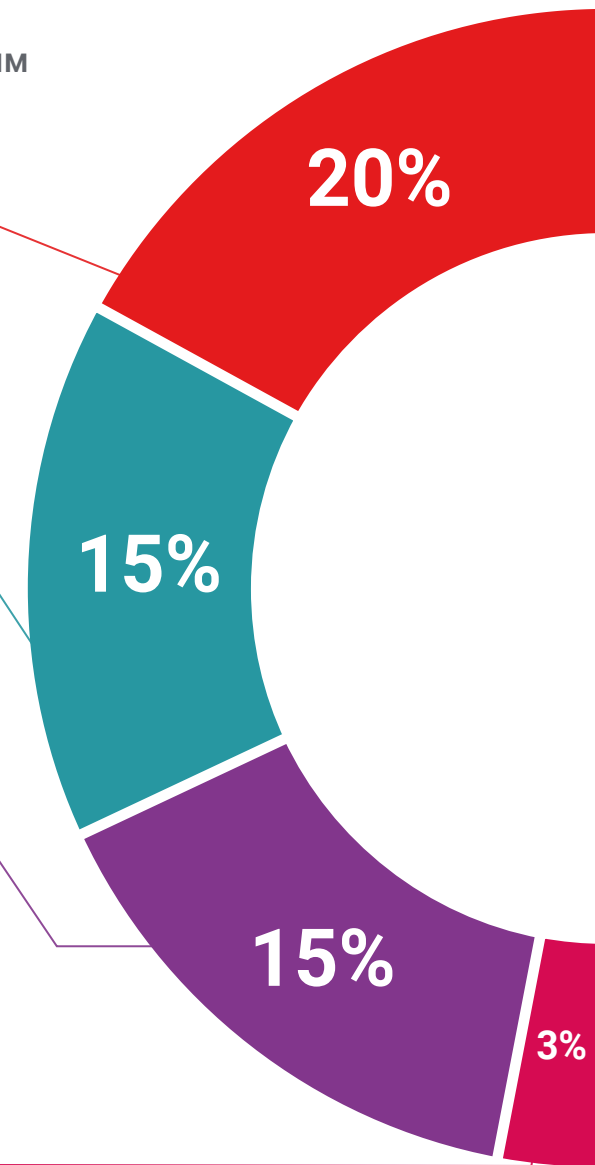
Мы представляем содержание в привлекательной и динамичной мультимедийной форме, которая включает аудио, видео, изображения, диаграммы и концептуальные карты для закрепления знаний.

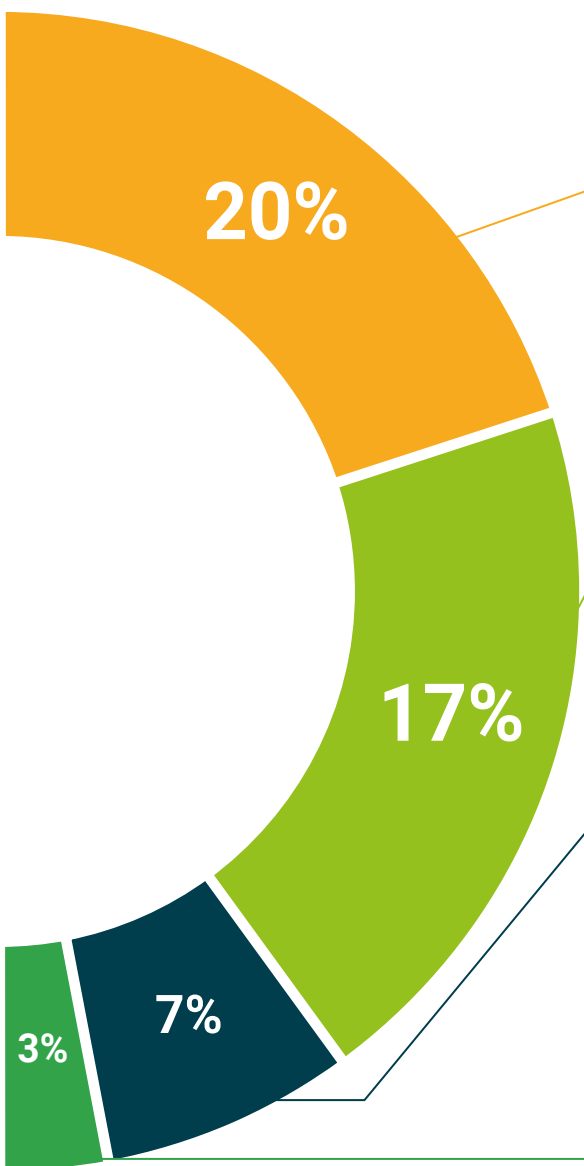
Эта уникальная обучающая система для представления мультимедийного содержания была отмечена компанией Microsoft как "Европейская история успеха".



Дополнительная литература

Новейшие статьи, консенсусные документы и международные руководства включены в список литературы курса. В виртуальной библиотеке TECH студент будет иметь доступ ко всем материалам, необходимым для завершения обучения.





Анализ кейсов, разработанных и объясненных экспертами

Эффективное обучение обязательно должно быть контекстным. Поэтому мы представим вам реальные кейсы, в которых эксперт проведет вас от оказания первичного осмотра до разработки схемы лечения: понятный и прямой способ достичь наивысшей степени понимания материала.



Тестирование и повторное тестирование

На протяжении всей программы мы периодически оцениваем и переоцениваем ваши знания с помощью оценочных и самооценочных упражнений: так вы сможете убедиться, что достигаете поставленных целей.



Мастер-классы

Существуют научные данные о пользе стороннего экспертного наблюдения: так называемый метод обучения у эксперта укрепляет знания и память, а также формирует уверенность в наших будущих сложных решениях.



Краткие руководства к действию

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



06

Квалификация

Курс профессиональной подготовки в области доступа к рынку в фармацевтических и биотехнологических компаниях гарантирует, помимо самого строгого и современного обучения, получение диплома о прохождении Курса профессиональной подготовки, выдаваемого TECH Технологическим университетом.



“

*Успешно пройдите эту программу
и получите университетский
диплом без хлопот, связанных с
поездками и бумажной волокитой”*

Данный **Курс профессиональной подготовки в области доступа к рынку в фармацевтических и биотехнологических компаниях** содержит самую полную и современную научную программу на рынке.

После прохождения аттестации студент получит по почте* с подтверждением получения соответствующий диплом о прохождении **Курса профессиональной подготовки**, выданный **TECH Технологическим университетом**.

Диплом, выданный **TECH Технологическим университетом**, подтверждает квалификацию, полученную на Курсе профессиональной подготовки, и соответствует требованиям, обычно предъявляемым биржами труда, конкурсными экзаменами и комитетами по оценке карьеры.

Диплом: **Курса профессиональной подготовки в области доступа к рынку в фармацевтических и биотехнологических компаниях**

Формат: **онлайн**

Продолжительность: **6 месяцев**



*Гаагский апостиль. В случае, если студент потребует, чтобы на его диплом в бумажном формате был проставлен Гаагский апостиль, TECH EDUCATION предпримет необходимые шаги для его получения за дополнительную плату.

Будущее

Здоровье Доверие Люди

Образование Информация Тьюторы

Гарантия Аккредитация Преподавание

Институты Технология Обучение

Сообщество Обязательство

Персональное внимание Инновации

Знания Настоящее Качество

Веб обучение Доступ к рынку в фармацевтических и биотехнологических компаниях

Развитие Институты

Виртуальный класс Языки

tech технологический университет

Курс профессиональной подготовки

Доступ к рынку в фармацевтических и биотехнологических компаниях

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

Курс профессиональной подготовки

Доступ к рынку в фармацевтических и биотехнологических компаниях