

# Курс профессиональной подготовки

## Управление фармацевтическими и биотехнологическими компаниями



## Курс профессиональной подготовки

### Управление фармацевтическими и биотехнологическими компаниями

- » 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-pharma-biotech-business-management](http://www.techitute.com/ru/medicine/postgraduate-diploma/postgraduate-diploma-pharma-biotech-business-management)

# 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

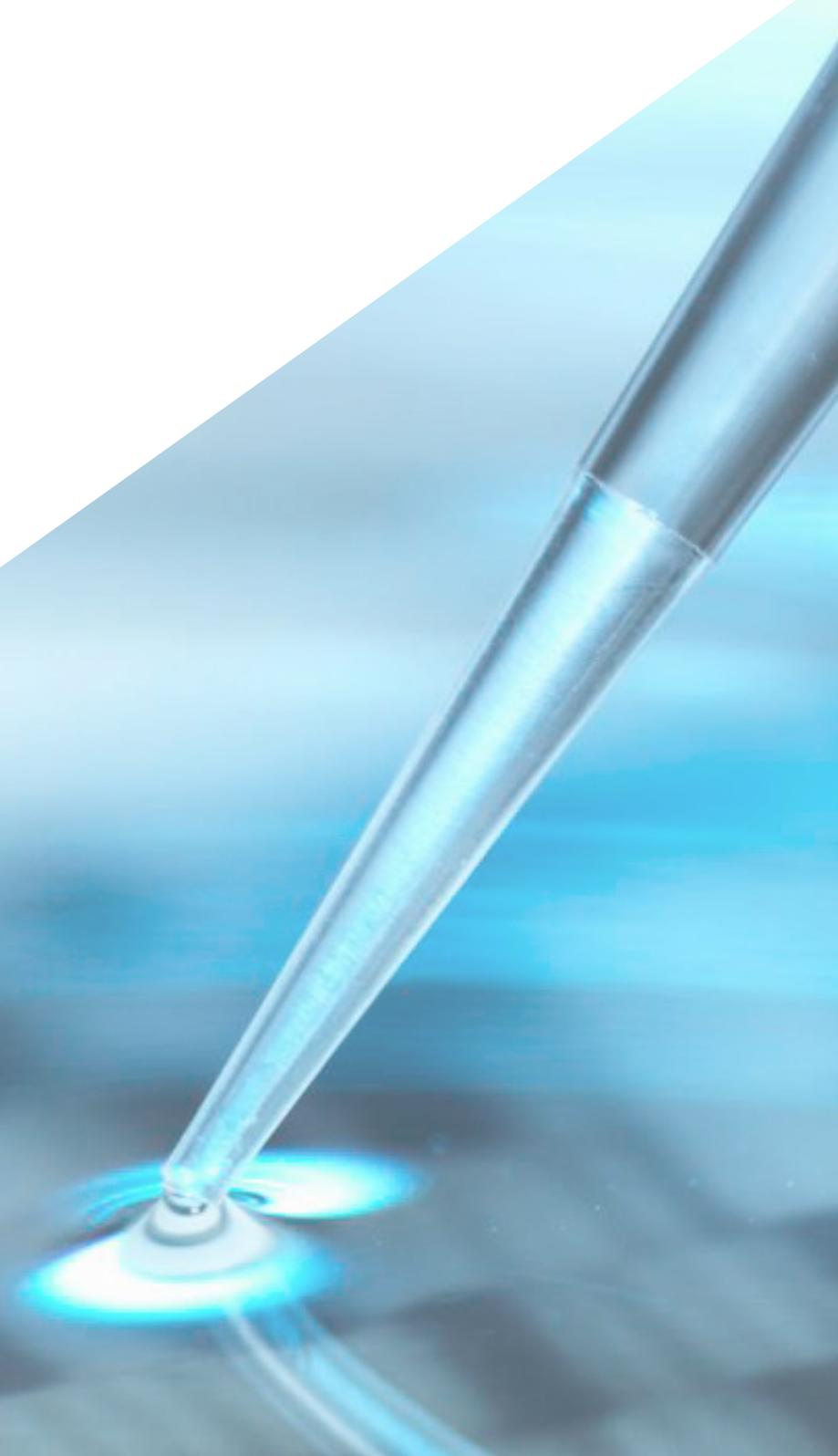
---

стр. 30

# 01

# Презентация

Управление компанией в биофармацевтической отрасли требует высокого уровня квалификации не только в области здравоохранения, но и в области корпоративного планирования и управления ресурсами. Таким образом, необходимо обладать знаниями, позволяющими выбирать оптимальные конкурентные стратегии и эффективно контролировать финансовые операции компании, чтобы развивать успешные проекты. Именно поэтому ТЕСН разработал эту программу, которая предоставит самые современные концепции стратегического менеджмента, создания бизнес-планов или управления бюджетом врачам, заинтересованным в руководстве организациями в этом секторе. И все это — на 100% онлайн, без необходимости ограничивать свое обучение заранее установленным графиком.



““

*Благодаря этому Курсу профессиональной подготовки вы разработаете эффективные стратегии вывода на рынок новых продуктов в фармацевтической отрасли”*

Эффективное управление фармацевтическими и биотехнологическими компаниями предполагает принятие таких решений, как выбор клиентской ниши, стратегии выхода на рынок или объема бюджета, выделяемого на развитие проекта. От этой работы зависит прибыльность компании и правильное распределение продукции среди потребителей. Поэтому врач, заинтересованный в управлении биофармацевтическими организациями, должен быть знаком с самыми современными стратегиями управления бизнесом.

Учитывая эту ситуацию, ТЕСН решил создать данный Курс профессиональной подготовки, благодаря которому специалист всего за 6 месяцев получит современные знания в области управления бизнесом в сфере фармацевтики и биотехнологий. Благодаря этому академическому опыту они подробно изучат протоколы интернационализации в компаниях такого типа или исследуют методы минимизации рисков, связанных с проектами. Кроме того, вы узнаете о передовых стратегиях разработки бизнес-плана в биофармацевтической организации.

С помощью инновационной методологии этой программы, на 100% состоящей из онлайн-обучения, студенты смогут самостоятельно распоряжаться своим временем, чтобы эффективно обновлять свои знания. Они также получат набор образовательных ресурсов в инновационных форматах, таких как видео, интерактивные конспекты или моделирование реальных ситуаций. Студенты смогут выбрать те учебные материалы, которые наилучшим образом соответствуют их академическим потребностям.

Данный **Курс профессиональной подготовки в области управления фармацевтическими и биотехнологическими компаниями** 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



*Благодаря этой программе вы освоите передовые аналитические методы проведения маркетинговых исследований и понимания потребностей потребителей"*

“

*Учебный план, составленный с учетом ваших потребностей и с использованием наиболее эффективной методики обучения: Relearning"*

В преподавательский состав программы входят профессионалы отрасли, 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.

*Узнайте о процедуре разработки бизнес-плана биофармацевтической компании.*

*Хотите быть в курсе последних событий в области управления бизнесом в сфере фармацевтики и биотехнологий на 100% онлайн и без расписания? Эта программа для вас!*



# 02

## Цели

Цель этой программы – предоставить врачам обновленные знания, необходимые для успешной работы в области управления бизнесом в фармацевтической и биотехнологической промышленности. Таким образом, они будут готовы взять на себя важнейшие функции в стратегических областях, занимая соответствующие должности и ведя компании к успеху в своих проектах.



“

*Вы узнаете, как стратегически  
управлять фармацевтической  
компанией и стимулировать инновации  
на всех уровнях организации”*



## 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. Стратегический менеджмент в фармацевтической и биотехнологической промышленности

- ♦ Приобрести знания об истории стратегического менеджмента
- ♦ Классифицировать различные определения с течением времени
- ♦ Углубиться в уровни стратегического менеджмента
- ♦ Понять 6 типов создания стоимости в компании на примерах из отрасли
- ♦ Оценивать эффективность деятельности компании
- ♦ Анализировать среду VUCA
- ♦ Применять PESTEL-анализ и анализ 5 сил Портера
- ♦ Проводить SWOT-анализ
- ♦ Проводить анализ цепочки создания стоимости
- ♦ Проанализировать ресурсы и компетенции компании

### Модуль 2. Управление человеческими ресурсами

- ♦ Оценить финансовую эффективность
- ♦ Оптимизировать управление оборотным капиталом
- ♦ Анализировать и управлять финансовыми рисками
- ♦ Совершенствовать планирование и бюджетирование
- ♦ Оптимизировать цепочку поставок
- ♦ Обеспечивать соответствие нормативным требованиям

### Модуль 3. Бизнес-план в регионе

- ♦ Получить эффективный инструмент для достижения результатов
- ♦ Определять уникальные и дифференцированные ценностные предложения
- ♦ Предоставлять реальные решения своим клиентам
- ♦ Определять цели и пути их достижения
- ♦ Получать всю необходимую информацию для разработки плана
- ♦ Добиться роста продаж
- ♦ Открыть новые рынки
- ♦ Понимать, как устроен наш рынок, и давать вам инструменты для работы на нем
- ♦ Исследовать и удовлетворять потребности клиентов
- ♦ Оценивать конкурентов



*Всего за 6 месяцев вы сможете эффективно управлять портфелем продуктов, добиваясь максимальной рентабельности и удовлетворяя потребности рынка"*

03

# Руководство курса

Для разработки этой программы ТЕСН выбрал выдающуюся академическую команду. Благодаря этому студенты получают доступ к занятиям, которые будут вести известные профессионалы с обширным опытом работы в области медицины, фармацевтики и бизнеса. Таким образом, врачи получают квалификацию высокого уровня, которая позволит им занять лидирующие позиции в своей профессии.



“

*TECH отобрал лучших специалистов в области фармацевтики и медицины для руководства и преподавания этой программы”*

## 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



# 04

## Структура и содержание

Курс профессиональной подготовки позволит врачам усовершенствовать свои знания в области анализа рентабельности проектов, разработки бизнес-планов и управления бюджетом в биофармацевтической отрасли. Кроме того, 100% онлайн-формат позволит вам учиться в любое время и в любом месте, с любого электронного устройства с подключением к Интернету, чтобы оптимизировать процесс обучения.



“

*Благодаря этой программе вы сможете оптимизировать работу фармацевтических и биотехнологических компаний”*

## Модуль 1. Стратегический менеджмент в фармацевтической и биотехнологической промышленности

- 1.1. Стратегии выхода на рынок
  - 1.1.1. Исследование рынка
  - 1.1.2. Стратегические партнеры
  - 1.1.3. Наиболее используемые стратегии
  - 1.1.4. Мониторинг и адаптация
- 1.2. Стратегический менеджмент в фармацевтической компании
  - 1.2.1. Уровни стратегического менеджмента
  - 1.2.2. Инновации
  - 1.2.3. Портфолио
  - 1.2.4. Закупки
- 1.3. Создание стоимости в компании
  - 1.3.1. 6 типов создания стоимости в компании
  - 1.3.2. Производительность в компании
  - 1.3.3. Примеры из отрасли
  - 1.3.4. Выводы
- 1.4. Деловая среда фармацевтической и биотехнологической компании
  - 1.4.1. Среда VUCA
  - 1.4.2. Анализ PESTEL
  - 1.4.3. Анализ 5 сил Портера
  - 1.4.4. SWOT-анализ
- 1.5. Внутренний анализ
  - 1.5.1. Анализ цепочки создания стоимости
  - 1.5.2. Анализ ресурсов и компетенций
  - 1.5.3. Анализ VRIO
  - 1.5.4. Выводы
- 1.6. Стратегии бизнес-единиц
  - 1.6.1. Стратегическая бизнес-единица
  - 1.6.2. Конкурентное преимущество
  - 1.6.3. Типы стратегий в зависимости от конкурентных преимуществ
  - 1.6.4. Выводы





- 1.7. Корпоративная стратегия и диверсификация
  - 1.7.1. Корпоративная стратегия
  - 1.7.2. Стратегия бизнес-портфеля
  - 1.7.3. Стратегия роста
  - 1.7.4. Наиболее используемые стратегии
- 1.8. Стратегия интернационализации
  - 1.8.1. Международная стратегия компании
  - 1.8.2. Глобализация экономики
  - 1.8.3. Риски интернационализации
  - 1.8.4. Преимущества интернационализации
- 1.9. Стратегические альянсы, поглощения и слияния
  - 1.9.1. Стратегия внешнего роста vs. Стратегия внутреннего роста
  - 1.9.2. Альянсы в фармацевтической промышленности
  - 1.9.3. Отраслевые слияния
  - 1.9.4. Приобретения в секторе
- 1.10. Этика и корпоративная социальная ответственность
  - 1.10.1. Деловая этика
  - 1.10.2. Экологическая устойчивость
  - 1.10.3. Социальная ответственность
  - 1.10.4. Устойчивая экология

**Модуль 2. Управление человеческими ресурсами**

- 2.1. Подбор персонала
  - 2.1.1. Процесс набора персонала
  - 2.1.2. Оценка резюме
  - 2.1.3. Отборочные собеседования
  - 2.1.4. Тесты на профпригодность и психометрическая оценка
- 2.2. Компенсации и льготы
  - 2.2.1. Разработка систем компенсации
  - 2.2.2. Разработка переменного вознаграждения
  - 2.2.3. Разработка льгот
  - 2.2.4. Эмоциональная зарплата

- 2.3. Управление эффективностью
  - 2.3.1. Оценка эффективности
  - 2.3.2. Программы развития талантов и совершенствования
  - 2.3.3. Совещания по обратной связи
  - 2.3.4. Программы удержания талантов и лояльности
- 2.4. Эмоциональный интеллект в рабочей среде
  - 2.4.1. Эмоциональная осведомленность
  - 2.4.2. Управление эмоциями
  - 2.4.3. Эмпатия на работе
  - 2.4.4. Социальные навыки и сотрудничество
- 2.5. Обучение и непрерывное развитие
  - 2.5.1. Планы карьерного роста
  - 2.5.2. Развитие специфических навыков
  - 2.5.3. Внутреннее продвижение и возможности роста
  - 2.5.4. Адаптация к рабочему месту
- 2.6. Управление командой и лидерство
  - 2.6.1. Создание эффективных команд
  - 2.6.2. Вдохновляющее лидерство
  - 2.6.3. Эффективная коммуникация
  - 2.6.4. Разрешение конфликтов
- 2.7. Организационная адаптивность и гибкость
  - 2.7.1. Управление изменениями
  - 2.7.2. Гибкость трудовой политики
  - 2.7.3. Инновации в области человеческих ресурсов
  - 2.7.4. Адаптация к новым технологиям
- 2.8. Многообразии и инклюзивности на работе
  - 2.8.1. Продвижение разнообразия
  - 2.8.2. Равные возможности
  - 2.8.3. Создание инклюзивной среды
  - 2.8.4. Информированность о разнообразии и обучение

- 2.9. Позитивная психология на работе
  - 2.9.1. Позитивная организационная культура
  - 2.9.2. Благополучие на рабочем месте
  - 2.9.3. Формирование позитивного отношения
  - 2.9.4. Устойчивость и преодоление трудностей на работе
- 2.10. Технологии и человеческие ресурсы
  - 2.10.1. Автоматизация процессов управления персоналом
  - 2.10.2. Анализ данных для принятия решений
  - 2.10.3. Инструменты управления персоналом
  - 2.10.4. Кибербезопасность и защита данных о персонале

### Модуль 3. Бизнес-план в регионе

- 3.1. Бизнес-планы
  - 3.1.1. Что такое бизнес-план?
  - 3.1.2. Цель и задачи бизнес-планов
  - 3.1.3. Почему важно составлять бизнес-план
  - 3.1.4. Когда составлять бизнес-план
- 3.2. Контекст фармацевтической отрасли
  - 3.2.1. Структурная ситуация в фармацевтической отрасли
  - 3.2.2. Ключевые люди и отделы в разработке плана действий
  - 3.2.3. Общий менеджмент
    - 3.2.3.1. Управление продажами
    - 3.2.3.2. Отдел маркетинга
    - 3.2.3.3. Медицинский отдел
    - 3.2.3.4. Финансовый отдел
    - 3.2.3.5. Нормативный отдел
  - 3.2.4. Современные задачи, стоящие перед фармацевтической промышленностью

- 3.3. Этапы разработки бизнес-плана
  - 3.3.1. Определить цель
  - 3.3.2. Описание продукта: ключевые атрибуты
  - 3.3.3. Какая информация мне нужна для составления плана
  - 3.3.4. Согласование со стратегией
  - 3.3.5. Определение сроков
  - 3.3.6. Определение ресурсов
  - 3.3.7. Установление результатов
- 3.4. Бизнес- и маркетинговый план
  - 3.4.1. Коммерческие ресурсы для создания плана
  - 3.4.2. Выбор плана в соответствии с нашей целью
  - 3.4.3. Маркетинговая стратегия: согласование
  - 3.4.4. Маркетинговые ресурсы как рычаг
- 3.5. Анализ клиентов
  - 3.5.1. Управление взаимоотношениями с клиентами
  - 3.5.2. Определение потребностей клиентов
  - 3.5.3. Коммуникация с клиентами
  - 3.5.4. Выводы
- 3.6. Анализ конкуренции
  - 3.6.1. Сегментация рынка
  - 3.6.2. Конкурентный анализ вашего продукта
  - 3.6.3. Коммерческие стратегии по отношению к конкурентам
  - 3.6.4. Планы по расширению
  - 3.6.5. Оборонные планы
- 3.7. Экономический анализ бизнес-плана
  - 3.7.1. Оценка затрат и целей
  - 3.7.2. Источники и стратегии инвестиций
  - 3.7.3. Анализ финансовых рисков
  - 3.7.4. Оценка возврата инвестиций
- 3.8. Реализация и мониторинг бизнес-плана
  - 3.8.1. Повестка дня бизнес-плана
  - 3.8.2. Мониторинг процесса и механизмы пересмотра по мере его развития
  - 3.8.3. KPI: объективные показатели эффективности
  - 3.8.4. Выводы
- 3.9. Итоговый анализ бизнес-плана
  - 3.9.1. Соблюдение сроков
  - 3.9.2. Анализ результатов
  - 3.9.3. Анализ бюджета
- 3.10. Маркетинговый план для *фармацевтических и биотехнологических компаний*
  - 3.10.1. Анализ рынка
  - 3.10.2. Конкуренция
  - 3.10.3. Целевая аудитория
  - 3.10.4. Позиционирование бренда



*Получите самые актуальные знания по управлению фармацевтическими и биотехнологическими компаниями благодаря этому Курсу профессиональной подготовки"*

# 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

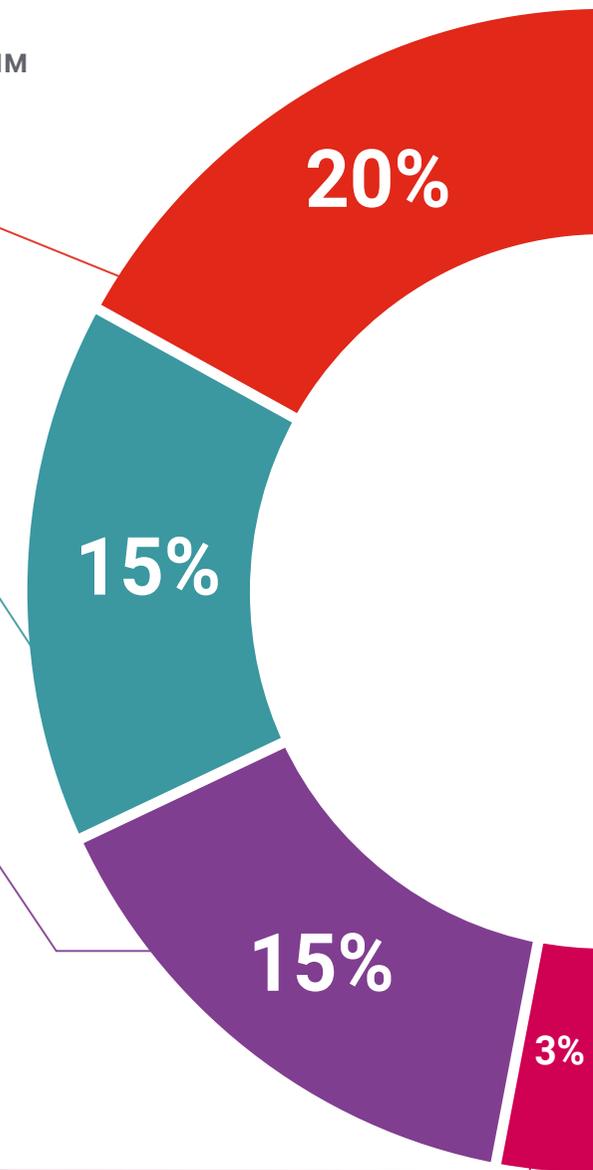
Мы представляем содержание в привлекательной и динамичной мультимедийной форме, которая включает аудио, видео, изображения, диаграммы и концептуальные карты для закрепления знаний.

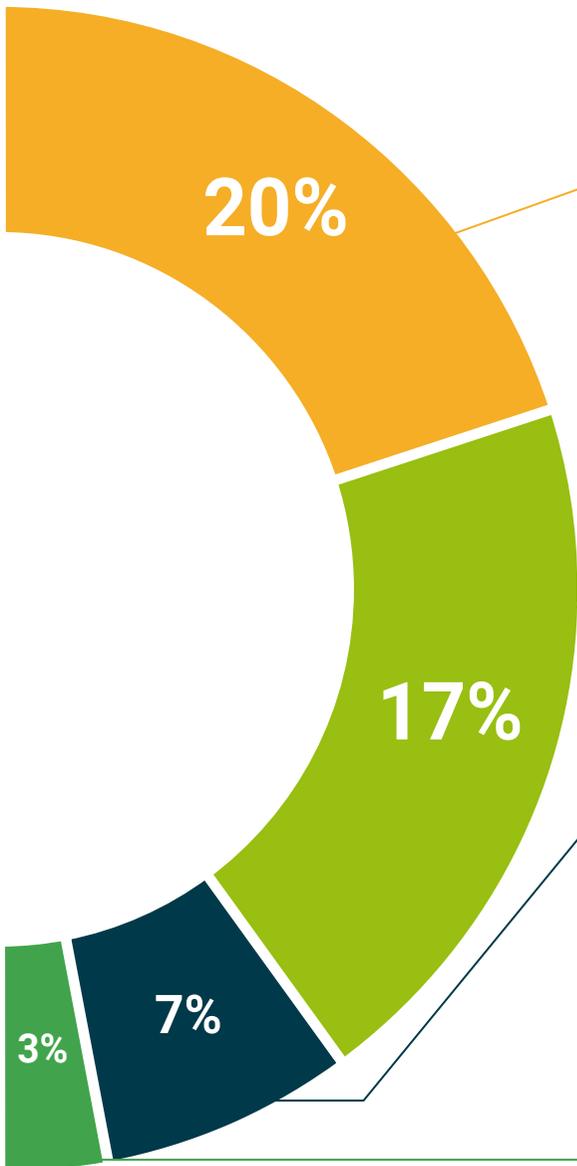
Эта уникальная обучающая система для представления мультимедийного содержания была отмечена компанией Microsoft как "Европейская история успеха".



#### 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

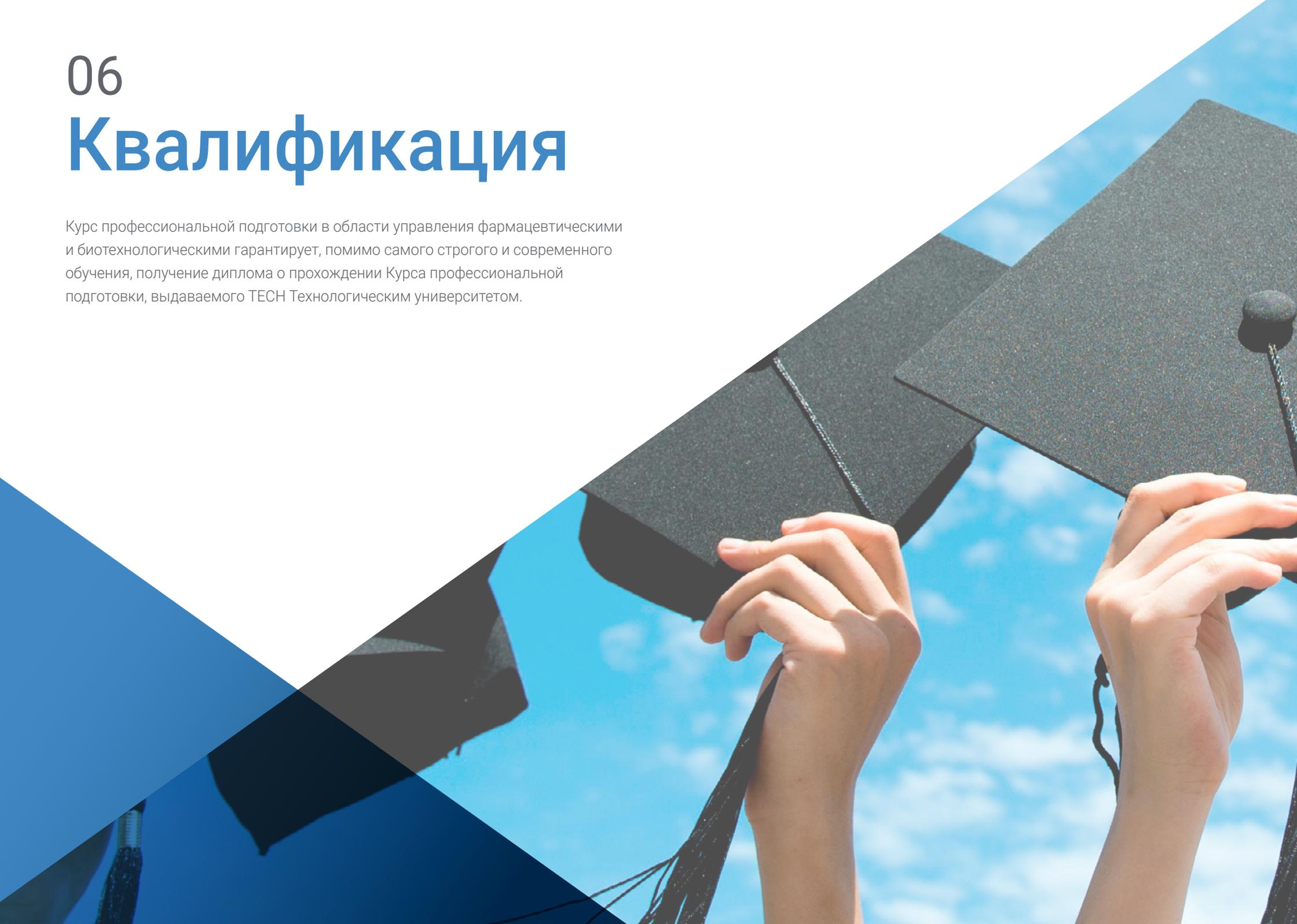
TECH предлагает наиболее актуальное содержание курса в виде рабочих листов или кратких руководств к действию. Обобщенный, практичный и эффективный способ помочь вам продвинуться в обучении.



06

# Квалификация

Курс профессиональной подготовки в области управления фармацевтическими и биотехнологическими 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 управления фармацевтическими и биотехнологическими** 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 управления фармацевтическими и биотехнологическими**

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

**tech** технологический  
университет

Курс профессиональной  
подготовки

Управление фармацевтическими  
и биотехнологическими компаниями

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

# Курс профессиональной подготовки

## Управление фармацевтическими и биотехнологическими компаниями