

Курс профессиональной подготовки

Управление командами
в фармацевтических
и биотехнологических компаниях



Курс профессиональной подготовки

Управление командами
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-team-management-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

В такой узкоспециализированной области, как биофармацевтика, управление командой играет решающую роль в обеспечении успеха проектов и эффективности использования ресурсов. В этом контексте на него возлагаются различные обязанности, такие как подбор высококвалифицированных и специализированных специалистов в таких областях, как исследования, разработки, производство или контроль качества продукции. Таким образом, врач, заинтересованный в управлении рабочими группами в индустрии *Pharma Biotech*, должен обладать новейшими навыками в области лидерства, коучинга или организационного контроля. Для того чтобы специалист мог получить самые современные знания в этих областях, ТЕСН создал эту 100% онлайн-программу, которая позволит вам учиться, не выходя из дома.



““

Благодаря этому Курсу профессиональной подготовки вы подробно изучите наиболее эффективные методы применения интегрального коучинга в вашей рабочей команде”

В такой высокорегулируемой и сложной среде, как фармацевтическая и биотехнологическая промышленность, управление командой имеет важное значение для обеспечения соответствия нормативным требованиям и стандартам качества, а также для максимизации производительности и минимизации рисков, связанных с исследованиями и разработкой продуктов. Эти команды состоят из профессионалов разного профиля, и эффективное управление их ролями и обязанностями имеет решающее значение для обеспечения эффективного сотрудничества между ними и достижения бизнес-целей. Поэтому врач, желающий успешно руководить такими рабочими группами, должен обладать обширными организаторскими и лидерскими навыками.

По этой причине TECH разработал эту программу, благодаря которой специалист получит ключи к эффективному управлению командами в индустрии Pharma Biotech. В течение всего академического периода они будут изучать передовые техники ассертивного лидерства и стратегии ведения переговоров и управления конфликтами в деловом мире. Вы также получите глубокие знания о методах *коучинга*, способствующих повышению мотивации сотрудников.

Эта программа представлена в 100% онлайн-формате, что облегчает профессионалам выполнение повседневных дел и учебную деятельность, поскольку они не будут привязаны к заранее составленному расписанию. Кроме того, программа включает в себя методику *Relearning*, которая позволит вам в собственном темпе изучать ключевые аспекты учебного плана и совершенствовать процесс преподавания.

Данный **Курс профессиональной подготовки в области управления командами 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



Пройдя обучение по этой программе, вы узнаете об общих структурах медицинских отделов в различных компаниях"

“

Вы будете наслаждаться самым современным академическим содержанием на образовательной сцене, доступным в инновационных мультимедийных форматах для оптимизации вашего обучения”

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.

Получите новые знания в удобном для вас темпе благодаря инновационной системе Relearning, которую предлагает только TECH.

Вы изучите навыки управления командой, коммуникации и ведения переговоров, которые необходимы в организации.



02

Цели

Основная цель этой программы — предоставить врачу необходимые знания и ресурсы в постоянно развивающемся секторе, таком как биофармацевтическая отрасль. В этом контексте студенты определяют лучшие стратегии для руководства, координации и максимизации эффективности рабочих групп в этой отрасли, обеспечивая успех проектов и соответствие стандартам качества и соответствующим нормам.



“

Позиционируйте себя в качестве лидера в области управления командами фармацевтических и биотехнологических компаний всего за 6 месяцев обучения”



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. Интегральный коучинг в фармацевтических и биотехнологических компаниях

- ♦ Ознакомиться с возможностями и этикой коуча
- ♦ Понимать суть коучинга и его направленность на обучение
- ♦ Знать вклад североамериканского, гуманистическо-европейского и онтологического коучинга
- ♦ Оценивать текущую ситуацию клиента, его провалы и цели
- ♦ Использовать такие инструменты, как "Колесо профессиональной жизни", для понимания текущей ситуации
- ♦ Определять цели, видение и задачи как на индивидуальном, так и на командном уровне
- ♦ Изучать такие модели, как GROW, методология SMART и метод Мерлина
- ♦ Использовать такие примеры, как мандала, для визуализации идеальной ситуации в команде
- ♦ Понимать ментальные модели и их важность для здоровых команд
- ♦ Наблюдать, различать и анализировать убеждения, суждения, факты и мнения

Модуль 2. Медицинский отдел

- ♦ Понимать роль и назначение медицинского отдела
- ♦ Проанализировать общую структуру медицинского отдела и команды, входящие в него
- ♦ Изучить основные виды деятельности медицинского отдела
- ♦ Сотрудничать с другими подразделениями компании
- ♦ Изучить текущие проблемы и тенденции
- ♦ Понимать цель клинических исследований
- ♦ Проанализировать типы клинических исследований
- ♦ Изучить этапы клинических исследований

- ♦ Определять цель каждой фазы
- ♦ Планировать и разрабатывать клинические исследования
- ♦ Понимать этические и нормативные аспекты клинических исследований
- ♦ Углубиться в выборку и размер выборки
- ♦ Собрать и анализировать данные
- ♦ Определять роли и обязанности различных участников клинических исследований
- ♦ Изучить рандомизацию и типы ослепления
- ♦ Анализировать данные и интерпретировать результаты
- ♦ Разрабатывать протоколы
- ♦ Разрабатывать информированное согласие и информационный лист пациента
- ♦ Понимать цель мониторинга в клинических исследованиях
- ♦ Определять обязанности и роли монитора клинического исследования
- ♦ Развивать навыки принятия решений на основе оценки вариантов и учета различных факторов
- ♦ Научиться стратегиям ведения переговоров и техникам управления конфликтами в команде
- ♦ Понимать важность личного и профессионального развития членов команды и его влияние на общий успех проекта
- ♦ Применять полученные знания для работы над достижением общей цели путем разработки конкретного проекта

Модуль 3. Руководство командами в фармацевтических компаниях

- ♦ 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
- ♦ Развивать лидерские качества, необходимые для эффективного управления командами
- ♦ Изучить стратегии организации и управления временем для оптимизации производительности команды
- ♦ Научиться планировать и ставить перед командой четкие и измеримые задачи, а также эффективно оценивать их выполнение
- ♦ Развивать навыки управления командой, включая мотивацию, эффективную коммуникацию и разрешение конфликтов



Изучайте лучшие стратегии координации обязанностей команды биофармацевтической отрасли"

03

Руководство курса

Для того чтобы предложить качественное образование, ТЕСН тщательно отобрал команду выдающихся преподавателей, которые будут преподавать в рамках этой программы. Это гарантирует студентам доступ к занятиям, которые ведут признанные эксперты в области биофармацевтики и бизнеса. Таким образом, врачи могут быть уверены в получении квалификации высшего уровня, которая поможет им профессионально расти.



“

Получите актуальные знания в области управления командами в фармацевтических и биотехнологических компаниях вместе с лучшими экспертами 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 Кобо Сайнс, Мануэль

- ♦ Менеджер по работе с ключевыми клиентами в Bayer
- ♦ KAM Champions в Bayer
- ♦ Степень бакалавра в области делового администрирования и менеджмента, Университетский центр Cesine, Университет Уэльса
- ♦ Курс профессиональной подготовки "Коучинг" от ECOI
- ♦ Executive MBA в Cesine
- ♦ Степень магистра в области маркетинга и коммерческого управления в ESIC

Г-н Хунко Бургос, Эдуардо

- ♦ Директор терапевтического направления в AMGEN
- ♦ Руководитель отдела в GRUPO CLECE (TALHER)
- ♦ Специалист по продукции в Celgene
- ♦ Специалист по продукции в Amgen
- ♦ Менеджер по работе с ключевыми клиентами в Shionogi
- ♦ Инженер-агроном, окончил Мадридский политехнический университет



Г-жа Родригес Фернандес, Сильвия

- ♦ Научный консультант, специализирующийся на фармацевтической и биотехнологической промышленности
- ♦ Руководитель проекта по научным коммуникациям в медицинском подразделении компании Boehringer Ingelheim
- ♦ Старший научный консультант по исследованиям и разработкам в Ahead Therapeutics
- ♦ Медицинский советник в Ahead Therapeutics
- ♦ Менеджер по продуктам в группе маркетинга воспалительных препаратов компании Amgen
- ♦ Степень доктора в области передовой иммунологии в Автономном университете Барселоны
- ♦ MBA в области фармацевтической и биотехнологической промышленности
- ♦ Степень магистра в области передовой иммунологии в Автономном университете Барселоны
- ♦ Степень бакалавра биомедицинских наук Автономного университета Барселоны

“

Уникальный, важный и значимый курс обучения для развития вашей карьеры”

04

Структура и содержание

Эта программа предлагает учебный план, охватывающий множество актуальных тем в области *фармацевтической и биотехнологической промышленности*, углубляясь в такие аспекты, как комплексный коучинг, организационное управление или разрешение конфликтов между работниками. Все это с помощью инновационных мультимедийных материалов, таких как пояснительное видео или интерактивные конспекты, которые будут доступны в виртуальной библиотеке на 100% онлайн, чтобы благоприятствовать обучению, адаптированному к личным обстоятельствам студента.



“

У вас под рукой будут интерактивные конспекты и целая серия мультимедийных ресурсов, с помощью которых вы будете получать новые знания о практике интегрального коучинга в Pharma Biotech"

Модуль 1. Интегральный коучинг в фармацевтических и биотехнологических компаниях

- 1.1. Основы коучинга в фармацевтических и биотехнологических компаниях
 - 1.1.1. Навыки и этика коучинга
 - 1.1.2. Суть коучинга
 - 1.1.3. Учиться учиться
 - 1.1.4. Рекомендуемый фильм: Тихоокеанский воин
- 1.2. Процесс коучинга - школы и модели
 - 1.2.1. Вклад североамериканского коучинга
 - 1.2.2. Вклад гуманистическо-европейского коучинга
 - 1.2.3. Вклад онтологического коучинга
 - 1.2.4. Выводы
- 1.3. Подопечный-клиент
 - 1.3.1. Настоящее - Прорыв - Цели
 - 1.3.2. Как знать положение каждого человека в профессиональной команде и, таким образом, уметь преодолевать проблемы для достижения поставленных целей
 - 1.3.3. Узнать текущую ситуацию с помощью инструмента "Колесо профессиональной жизни"
 - 1.3.4. Выводы
- 1.4. Идеальная ситуация
 - 1.4.1. Куда я иду
 - 1.4.2. Определить цель, видение и уточнить задачи. Как в качестве индивидуального специалиста, так и в качестве координатора команды
 - 1.4.3. Модель Grow
 - 1.4.4. Например: Где вы хотите, чтобы каждый член вашей команды прошел через мандалу
- 1.5. Техника. Наш разум
 - 1.5.1. Ментальные модели
 - 1.5.2. Наблюдение, различение
 - 1.5.3. Убеждения, суждения
 - 1.5.4. Факты и мнения
- 1.6. Техника. Язык
 - 1.6.1. Основные постулаты онтологии языка по Рафаэлю Эчеваррии
 - 1.6.2. Компетенция слушания, молчания и речи
 - 1.6.3. Рекомендуемые книги
 - 1.6.4. Рафаэль Эчеваррия. Онтология языка
 - 1.6.5. Леонардо Уолк. Искусство раздувания огня
- 1.7. Техника. Эмоция
 - 1.7.1. Управление и эмоциональный интеллект
 - 1.7.2. Легитимизация эмоций для управления ими с помощью лингвистических измерений
 - 1.7.3. Эмоции
 - 1.7.4. Выводы
- 1.8. Техника - телесность
 - 1.8.1. Кто я по отношению к своему телу?
 - 1.8.2. Осанка и движение
 - 1.8.3. Тенденции, поддерживающие или блокирующие общение с телом
 - 1.8.4. Выводы
- 1.9. Сильные вопросы. Как использовать вопросы, чтобы помочь каждому члену вашей команды найти свою лучшую версию себя
 - 1.9.1. Определение профиля клиента и разработка плана действий
 - 1.9.2. Вопросы коучинга для восстановления связи
 - 1.9.3. Вопросы коучинга для изменения перспективы
 - 1.9.4. Вопросы коучинга для осознания
 - 1.9.5. Вопросы коучинга для создания действий
 - 1.9.6. Вопросы коучинга для постановки целей
 - 1.9.7. Вопросы коучинга для разработки плана действий
 - 1.9.8. Вопросы коучинга для поиска клиентом собственных решений
- 1.10. Действия
 - 1.10.1. Фазы плана действий
 - 1.10.2. Сопровождение
 - 1.10.3. Мониторинг
 - 1.10.4. Обязательства
 - 1.10.5. Как составить план действий с каждым представителем вашей команды



Модуль 2. Медицинский отдел

- 2.1. Медицинский отдел
 - 2.1.1. Общая структура медицинского отдела в различных компаниях
 - 2.1.2. Цель и функции отдела
 - 2.1.3. Роли в медицинском отделе
 - 2.1.4. Как они соотносятся с другими отделами: маркетинг, доступ, продажи и т. д.
 - 2.1.5. Карьерные перспективы медицинского отдела в фармацевтической промышленности
- 2.2. Клинические исследования
 - 2.2.1. Основы клинической разработки
 - 2.2.2. Законодательство о клинических исследованиях
 - 2.2.3. Типы клинических исследований
 - 2.2.4. Этапы клинических исследований
 - 2.2.4.1. I фаза клинических исследований
 - 2.2.4.2. Клинические исследования II фазы
 - 2.2.4.3. Клинические исследования III фазы
 - 2.2.4.4. Клинические исследования IV фазы
- 2.3. Методология клинических исследований
 - 2.3.1. Разработка клинического испытания
 - 2.3.2. Этапы разработки клинического исследования
 - 2.3.3. Целесообразность клинических исследований
 - 2.3.4. Определение и отбор центров и исследователей
 - 2.3.5. Материалы и стратегии набора
 - 2.3.6. Контракты с исследовательскими центрами
 - 2.3.7. Протокол
 - 2.3.8. Информационный лист пациента и информированное согласие
- 2.4. Мониторинг исследований: Мониторинг и контроль
 - 2.4.1. Визит для мониторинга
 - 2.4.1.1. Визит перед исследованием
 - 2.4.1.2. Начальный визит
 - 2.4.1.3. Визит для мониторинга
 - 2.4.1.4. Заключительный визит
 - 2.4.2. Удаленный мониторинг
 - 2.4.3. Отчеты о мониторинговых визитах
 - 2.4.4. Управление данными. Получение результатов

- 2.5. Исследования реальной клинической практики. RWE
 - 2.5.1. Исследования RWE: дизайн, анализ, минимизация предвзятости
 - 2.5.2. Типы исследований RWE
 - 2.5.3. Интеграция в медицинский план
 - 2.5.4. Сбор и представление результатов
 - 2.5.5. Текущие проблемы в использовании доказательств и знаний о RWE
 - 2.5.6. Как RWE может поддерживать принятие решений на протяжении всего жизненного цикла продукта
 - 2.5.7. *Исследования, инициированные исследователем/испытания и исследовательское сотрудничество*
- 2.6. Отдел по медицинским вопросам
 - 2.6.1. Что такое отдел по медицинским вопросам?
 - 2.6.1.1. Цель и функции отдела
 - 2.6.1.2. Общая структура отдела в различных компаниях
 - 2.6.1.3. Взаимодействие между медицинскими отделами и другими отделами (клинические операции и коммерческие отделы)
 - 2.6.1.4. Взаимосвязь медицинских вопросов с жизненным циклом продукта
 - 2.6.2. Создание современных программ генерации данных
 - 2.6.3. Роль совместного лидерства медицинского отдела
 - 2.6.4. *Дела в многофункциональных фармацевтических организациях*
- 2.7. Роли в отделе по медицинской работе
 - 2.7.1. Роль медицинского советника
 - 2.7.2. Функции медицинского советника
 - 2.7.3. Тактика взаимодействия с НСР
 - 2.7.3.1. *Консультативный совет* и программы адвокации
 - 2.7.3.2. Научные публикации
 - 2.7.3.3. Планирование научных конгрессов
 - 2.7.4. Разработка плана медицинских коммуникаций
 - 2.7.5. Разработка стратегии по медицинским продуктам
 - 2.7.6. Управление медицинскими проектами и исследованиями, основанными на данных реальной клинической практики (RWE)
 - 2.7.7. Роль *медицинского научного консультанта (MSL, Medical Science Liaison)*
 - 2.7.7.1. Функции MSL: медицинская коммуникация и участники общения
 - 2.7.7.2. Реализация медицинских проектов и территориальное управление
 - 2.7.7.3. *Исследования, инициированные исследователем/испытания и исследовательское сотрудничество*
 - 2.7.7.4. Научная коммуникация и сбор *инсайтов*
- 2.8. *Комплаенс* в отделе медицинских вопросов
 - 2.8.1. Концепция *комплаенса* в медицинском отделе
 - 2.8.1.1. Продвижение рецептурных препаратов
 - 2.8.1.2. Взаимодействие с медицинскими работниками и организациями
 - 2.8.1.3. Взаимодействие с организациями пациентов
 - 2.8.2. Определение понятия *на этикетке/без этикетки*
 - 2.8.3. Различия между коммерческим отделом и отделом по медицинским вопросам
 - 2.8.4. Кодекс *надлежащей* клинической практики в области медицинского продвижения и информации
- 2.9. Медицинская информация
 - 2.9.1. Комплексный план коммуникации
 - 2.9.2. Медиа- и омниканальный план
 - 2.9.3. Интеграция коммуникационного плана в медицинский план
 - 2.9.4. Информационные ресурсы в биомедицине
 - 2.9.4.1. Международные источники: *Pubmed, Embase, WOS* и др.
 - 2.9.4.2. Источники информации в Латинской Америке: индексы CSIC, Ibecs, LILACS и др.
 - 2.9.4.3. Источники для проведения клинических исследований: *ВОЗ, ClinicalTrials, Cochrane CENTRAL* и др.
 - 2.9.4.4. Источники информации о лекарственных средствах: *Bot Plus Web, FDA* и др.
 - 2.9.4.5. Другие ресурсы: официальные органы, сайты, научные общества, ассоциации, оценочные агентства и т.д.
- 2.10. Фармаконадзор
 - 2.10.1. Фармаконадзор в клинических исследованиях
 - 2.10.1.1. Правовая база и определения
 - 2.10.1.2. Управление неблагоприятными событиями
 - 2.10.2. Уведомление о неблагоприятных событиях, *EudraVigilance*
 - 2.10.3. Периодические отчеты о безопасности
 - 2.10.4. Фармаконадзор в других клинических исследованиях: Пост-авторизационные исследования

Модуль 3. Руководство командами в фармацевтических компаниях

- 3.1. Лидерство
 - 3.1.1. Введение в лидерство
 - 3.1.2. Власть и влияние
 - 3.1.3. Что такое лидерство?
 - 3.1.4. Выводы
- 3.2. Теория лидерства
 - 3.2.1. Процесс лидерства
 - 3.2.2. Стили лидерства
 - 3.2.3. Модели лидерства
 - 3.2.4. Эволюция
- 3.3. Лидерские навыки
 - 3.3.1. Коммуникация
 - 3.3.2. Обязательства
 - 3.3.3. Мотивация
 - 3.3.4. Принятие решений
- 3.4. Управление командой
 - 3.4.1. Организация
 - 3.4.2. Управление временем
 - 3.4.3. Планирование и цели
 - 3.4.4. Оценивание команды
- 3.5. Навыки управления командой
 - 3.5.1. Задачи
 - 3.5.2. Цели
 - 3.5.3. Управление временем
 - 3.5.4. Управление проблемами
- 3.6. Принятие решений
 - 3.6.1. Процесс
 - 3.6.2. Принятие решений в команде
 - 3.6.3. Стратегические решения
 - 3.6.4. Этические решения
- 3.7. Коммуникация, составляющая успеха
 - 3.7.1. Внешняя коммуникация
 - 3.7.2. Внутренняя коммуникация
 - 3.7.3. Кризисная коммуникация
 - 3.7.4. Межкультурная коммуникация
- 3.8. Переговоры и управление конфликтами
 - 3.8.1. Коммуникационные стратегии
 - 3.8.2. Навыки
 - 3.8.3. Управление конфликтами
 - 3.8.4. Переговоры в команде
- 3.9. Развитие персонала
 - 3.9.1. Команды
 - 3.9.2. Мотивация
 - 3.9.3. Видимость
 - 3.9.4. Выводы
- 3.10. Общая цель, разработка проекта
 - 3.10.1. Общая цель, что это такое
 - 3.10.2. Мультидисциплинарные команды
 - 3.10.3. Создание альянсов
 - 3.10.4. Наиболее используемые стратегии



Благодаря 100% онлайн-модели, предлагаемой этой программой повышения квалификации, вы можете учиться, где бы вы ни находились, 24 часа в сутки"

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.

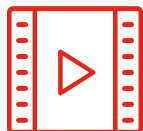
Методика Relearning позволит вам учиться с меньшими усилиями и большей эффективностью, все больше вовлекая вас в процесс обучения, развивая критическое мышление, отстаивая аргументы и противопоставляя мнения, что непосредственно приведет к успеху.

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

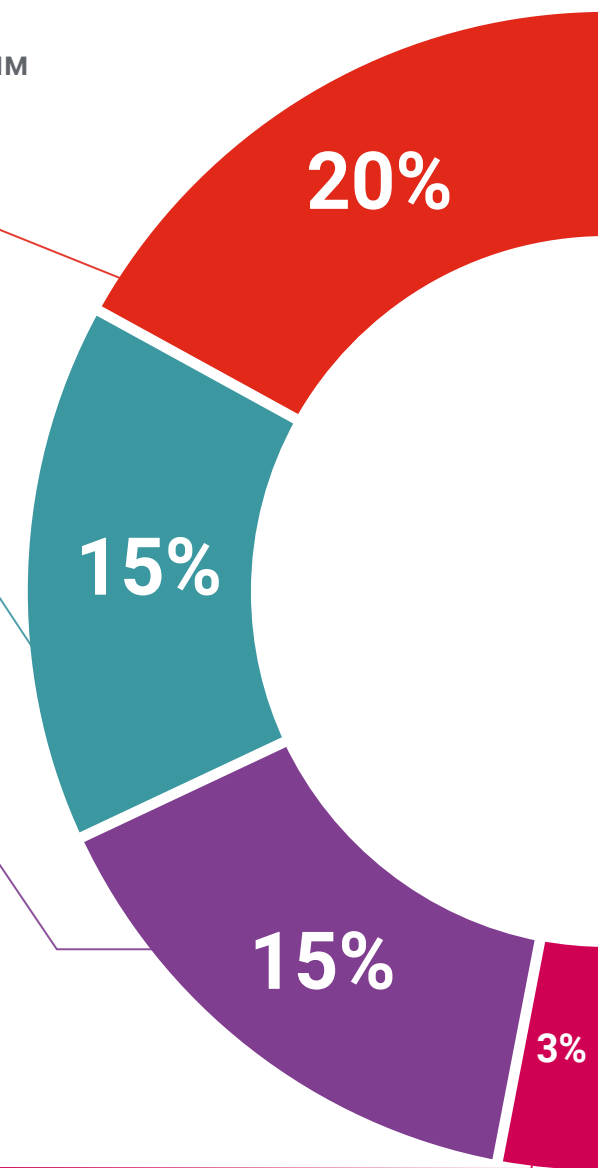
Мы представляем содержание в привлекательной и динамичной мультимедийной форме, которая включает аудио, видео, изображения, диаграммы и концептуальные карты для закрепления знаний.

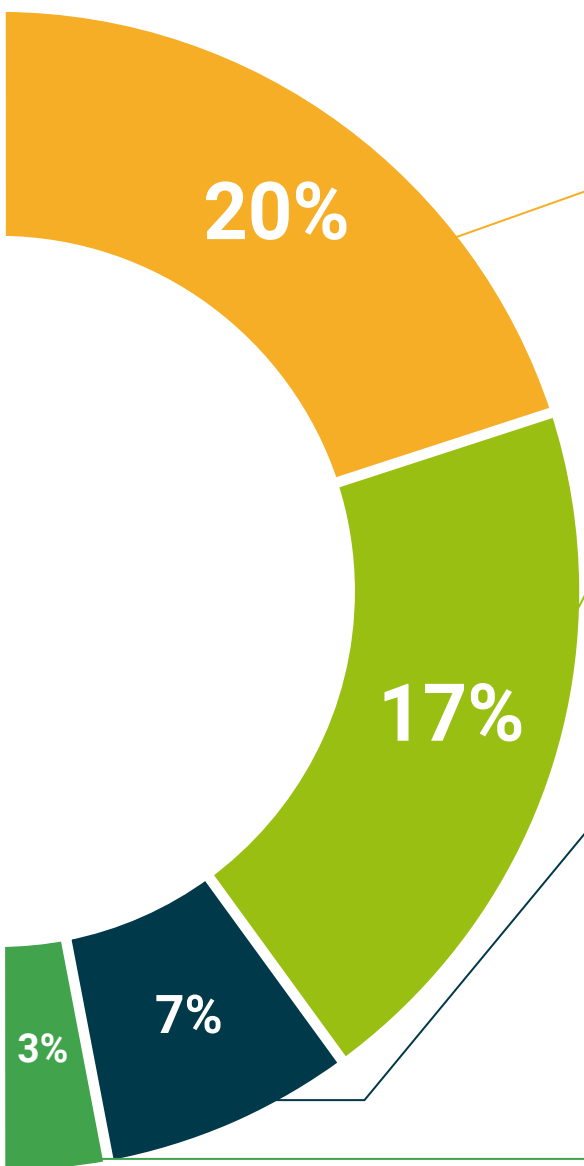
Эта уникальная обучающая система для представления мультимедийного содержания была отмечена компанией Microsoft как "Европейская история успеха".



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 командами 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 управления командами 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 управления командами 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 Обязательства

tech технологический
университет

Курс профессиональной
подготовки

Управление командами
в фармацевтических
и биотехнологических компаниях

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

Курс профессиональной подготовки

Управление командами
в фармацевтических
и биотехнологических компаниях