

Курс профессиональной подготовки  
Руководство и управление  
парафармацевтическими  
компаниями



## Курс профессиональной подготовки

### Руководство и управление парафармацевтическими КОМПАНИЯМИ

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

Веб-доступ: [www.techitute.com/ru/pharmacy/postgraduate-diploma/postgraduate-diploma-parapharmacy-management](http://www.techitute.com/ru/pharmacy/postgraduate-diploma/postgraduate-diploma-parapharmacy-management)

# Оглавление

01

Презентация

---

стр. 4

02

Цели

---

стр. 8

03

Руководство курса

---

стр. 12

04

Структура и содержание

---

стр. 16

05

Методика обучения

---

стр. 22

06

Квалификация

---

стр. 32

# 01

# Презентация

Цифровая трансформация парафармацевтических компаний, несомненно, изменила нынешний ландшафт этого сектора. Ведение проектов в этой области требует постоянного пополнения знаний о различных бизнес-моделях, ведении бухгалтерского учета и технологиях, используемых для распространения продукции. Это необходимо фармацевтам, которые уже ведут собственный бизнес или хотят начать новый проект в этой области. Чтобы облегчить этот процесс обучения, TECH создал эту 100% онлайн-программу, которая позволит студентам изучить наиболее эффективные экономические, логистические и командные стратегии управления парафармацевтическими компаниями. Все это с мультимедийным содержанием, доступным 24 часа в сутки, 7 дней в неделю.





“

*Курс профессиональной подготовки на 100% онлайн, который позволит вам интегрировать самые современные стратегии руководства и управления парафармацевтическими компаниями”*

Новые технологии позволили внедрить новейшие достижения в области распространения товаров и создать эксклюзивную или смешанную бизнес-модель в Интернете. Учитывая эту реальность, фармацевты должны быть в курсе последних событий, чтобы максимизировать прибыльность своего бизнеса.

В этом смысле очень важно создать полноценный положительный опыт покупки для клиента, что подразумевает постоянное взаимодействие с существующими поставщиками, поддержание адекватной логистики и строгий финансово-экономический план. По этой причине ТЕСН создал Курс профессиональной подготовки в области руководства и управления парафармацевтическими компаниями, который позволит фармацевту успешно пройти повышение квалификации благодаря учебному плану, разработанному отличной командой специалистов, ведущих эту программу.

Это 6-месячная продвинутая программа, в ходе которой студенты изучат различные типы существующих парафармацевтических компаний, новую роль руководства и наиболее эффективные техники *коучинга*. Кроме того, студент изучит вопросы рентабельности и распространения парафармацевтической продукции. С этой целью учебный материал будет основан на видео-конспектах по каждому предмету, *фокусные* видео, литературе и практических кейсах, которые придадут большую динамичность этой программе.

Кроме того, благодаря системе *Relearning*, основанной на повторении материала в течение всего обучения, студент сократит часы учебы и заучивания, которые так часто встречаются в других методиках.

Несомненно, у профессионалов есть уникальная возможность быть в курсе новых направлений деятельности и управления парафармацевтическими компаниями благодаря программе без очных занятий или фиксированного расписания. Таким образом, у студентов будет больше свободы совмещать свои повседневные обязанности с получением качественного образования.

Данный **Курс профессиональной подготовки в области руководства и управления парафармацевтическими компаниями** содержит самую полную и современную научную программу на рынке. Основными особенностями обучения являются:

- ♦ Разбор практических кейсов, представленных экспертами в области фармацевтики
- ♦ Графическое, схематическое и исключительно практическое содержание дают научную и практическую информацию по тем дисциплинам, которые необходимы для профессиональной деятельности
- ♦ Практические упражнения для самопроверки, контроля и улучшения эффективности процесса обучения
- ♦ 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



*Академический вариант,  
который обеспечит вас самыми  
современными инструментами  
для анализа продаж  
парафармацевтической продукции"*

“

*Усовершенствуйте свои знания в области улучшения покупательского опыта и увеличения прибыльности вашего парафармацевтического бизнеса”*

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 студенту поможет инновационная интерактивная видеосистема, созданная признанными экспертами.

*Благодаря методу Relearning вы сможете сократить долгие часы учебы и закрепить наиболее важные понятия в простой форме.*

*Университетская программа, которая дает вам наиболее комплексную информацию о том, как составить план продаж для парафармацевтической компании всего за 6 месяцев.*



# 02

## Цели

Цель этого Курса профессиональной подготовки - предоставить студентам необходимые стратегии и направления действий, чтобы они могли обновить свои знания о руководстве и управлении парафармацевтическими компаниями. Это станет возможным благодаря теоретико-практической перспективе данной программы и многочисленным дополнительным педагогическим ресурсам, в которых ТЕСН использовал новейшие технологии, применяемые в обучении.





“

*Благодаря кейс-стади, представленным в этой программе, вы сможете интегрировать наиболее эффективные действия для успешного управления вашей парафармацевтической компанией”*



## Общие цели

---

- ♦ Расширить знания в области управления парафармацевтической компанией
- ♦ Повысить навыки создания и управления онлайн парафармацевтической компанией
- ♦ Увеличить эффективность парафармацевтической компании
- ♦ Проанализировать наиболее эффективные маркетинговые стратегии в данном секторе
- ♦ Использовать последние технологические инновации для запуска или адаптации парафармацевтических проектов
- ♦ Знать обо всех видах продукции, реализуемой через парафармацевтические компании
- ♦ Изучить парафармацевтический рынок
- ♦ Реализовать анализ и цифровое позиционирование парафармацевтической компании

“

*Благодаря этой университетской программе вы усовершенствуете свои навыки в приобретении качественных парафармацевтических товаров для их последующей активной продажи”*





## Конкретные цели

---

### Модуль 1. Основы парафармацевтической компании

- ♦ Описать основные различия между фармацевтикой и парафармацией
- ♦ Проводить конкурентный анализ в секторе парафармации
- ♦ Актуализировать знания о новой роли сотрудников парафармацевтической компании
- ♦ Углубиться в новые технологии, используемые в данном виде бизнеса

### Модуль 2. Рентабельность парафармацевтической компании

- ♦ Углубиться в основные бухгалтерские и финансовые термины парафармацевтической компании
- ♦ Указать на наиболее эффективные стратегии и планы продаж в парафармацевтической компании, а также разработать финансовый план
- ♦ Получить самую актуальную информацию о применяемых инструментах исследования продаж
- ♦ Быть в курсе основного программного обеспечения, используемого в парафармацевтической компании

### Модуль 3. Дистрибуция парафармацевтической продукции

- ♦ Ознакомиться с наиболее важными акторами в цепочке дистрибуции
- ♦ Изучить рынок парафармацевтической продукции и анализ спроса на нее
- ♦ Ознакомиться с анализом парафармацевтического рынка и спроса на продукцию
- ♦ Разработать основные рекомендации по управлению парафармацевтической компанией

03

# Руководство курса

Руководство и преподавательский состав этой университетской программы отличаются блестящей профессиональной карьерой в области фармацевтики, рекламы и экономики. Три основные области, которые составляют продвинутое содержание этого Курса профессиональной подготовки и в которых преподавательский состав имеет высокую квалификацию. Кроме того, непосредственная связь со специалистами, преподающими эту программу, позволит студентам разрешить все сомнения, которые могут возникнуть по поводу ее содержания в течение 6 месяцев обучения.



“

*Команда преподавателей, хорошо зарекомендовавших себя в фармацевтическом и экономическом секторе, обеспечит вам успешное повышение квалификации в области руководства и управления парафармацевтическими компаниями”*

## Руководство



### Г-жа Форнер Пуиг, Мария Хосе

- Фармацевт, специалист в области фитопрепаратов в Laboratorios Arkopharma
- Менеджер по обучению в районе Леванте в Laboratorios Arkopharma
- Помощник фармацевта в аптеке Traver-Martin
- Степень магистра в области диетологии, питания и диетологического коучинга от Испанского общества образования Sefhor
- Курс профессиональной подготовки по питанию, диетологии и фитотерапии в UNED
- Университетский курс по спортивному питанию в футболе от Barça Innovation Hub University
- Степень бакалавра в области фармацевтики Университета Валенсии



## Преподаватели

### Г-жа Дубаль, Лорена

- ♦ Заведующая аптекой Trébol Guillem de Castro
- ♦ Консультант по лактации от Educatra
- ♦ Специализация в области дермофармацевтики и косметика Университета Мурсии
- ♦ Специалист в области применения дермоанализатора Multidermascope при патологиях у пациентов
- ♦ Степень бакалавра в области фармацевтики

### Г-жа Фуэнтес, Марибель

- ♦ Заведующая аптеками группы TRIZGO
- ♦ Фармацевтический консультант в Bidafarma
- ♦ Менеджер в области фармацевтики в компании GAN: Nutrición y Gastronomía
- ♦ Специализация в области руководства и управления аптеками San Telmo Business School
- ♦ Курс профессиональной подготовки в области диетологии и питания
- ♦ Курс профессиональной подготовки в области питания Университета Алькалы
- ♦ Степень бакалавра в области фармацевтики в Университете Севильи

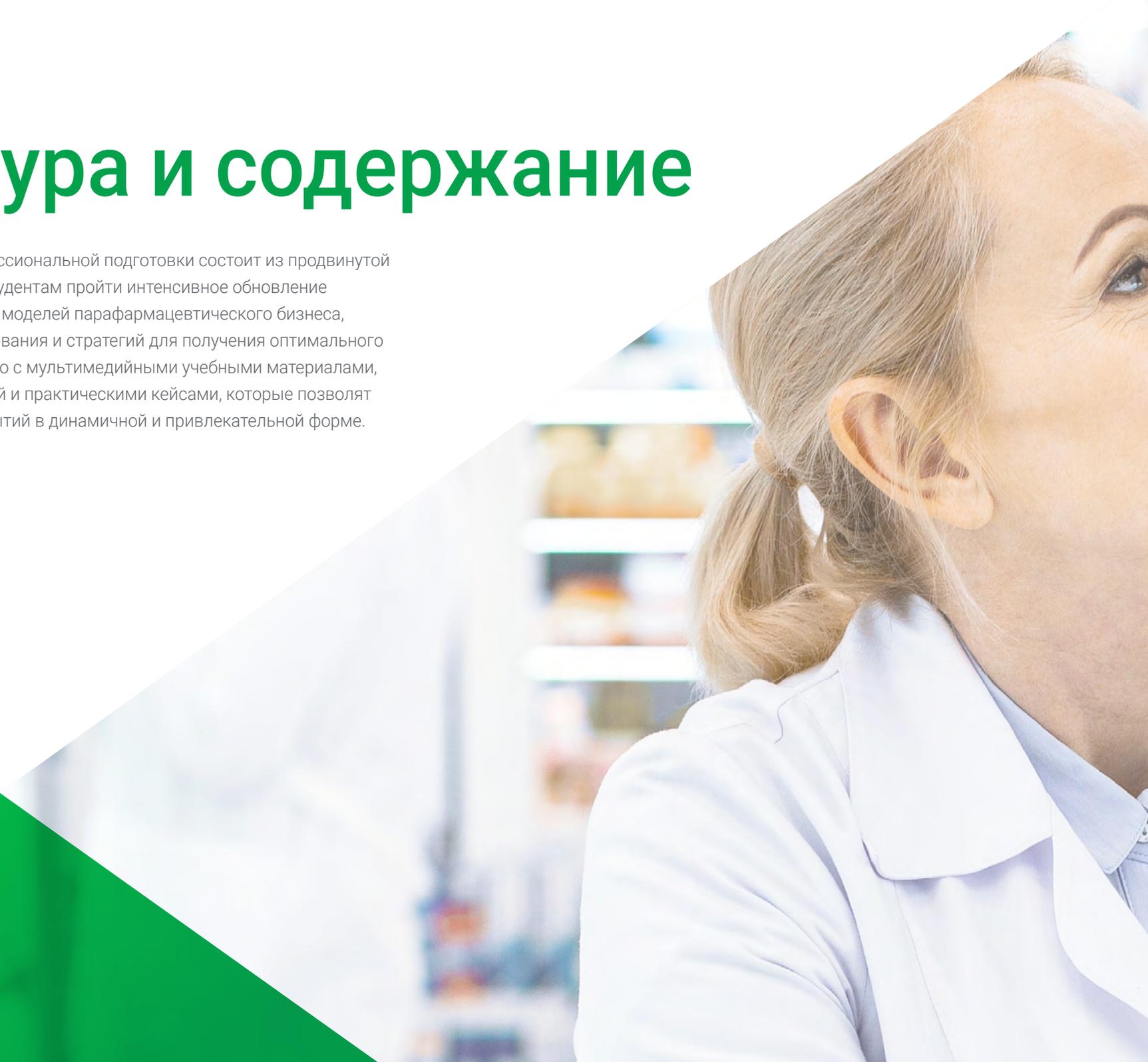
“

*Воспользуйтесь возможностью узнать о последних достижениях в этой области, чтобы применить их в своей повседневной практике”*

04

# Структура и содержание

Учебный план этого Курса профессиональной подготовки состоит из продвинутой программы, которая позволит студентам пройти интенсивное обновление знаний в сфере различных типов моделей парафармацевтического бизнеса, экономико-финансового планирования и стратегий для получения оптимального распределения продукции. Все это с мультимедийными учебными материалами, специализированной литературой и практическими кейсами, которые позволят вам быть в курсе последних событий в динамичной и привлекательной форме.





“

*Мультимедийные ресурсы позволят вам быть в курсе самых инновационных технологий, используемых в дистрибуции в парафармацевтической компании”*

## Модуль 1. Основы парафармацевтической компании

- 1.1. Парафармация, развитие
  - 1.1.1. История парафармации
  - 1.1.2. Развитие парафармации
  - 1.1.3. Определение парафармации
  - 1.1.4. Разница между аптекой и парафармацевтической компанией
- 1.2. Измерение показателей в парафармацевтической компании
  - 1.2.1. Определение показателей
  - 1.2.2. Структура показателей
  - 1.2.3. Основные показатели
  - 1.2.4. Анализ парафармацевтической компании
- 1.3. Основные парафармацевтические продукты
  - 1.3.1. Косметика и средства личной гигиены
  - 1.3.2. Пищевые добавки
  - 1.3.3. Детское питание
  - 1.3.4. Продукты питания для специального медицинского применения
  - 1.3.5. Диетические заменители
  - 1.3.6. Медицинская продукция
  - 1.3.7. Медицинская продукция для диагностики *in vitro* и самодиагностики
  - 1.3.8. Товары для ухода за детьми
  - 1.3.9. Биоциды
  - 1.3.10. Средства индивидуальной защиты (СИЗ)
  - 1.3.11. Другие продукты, связанные со здоровьем, продаваемые в аптеках
- 1.4. Парафармация и здоровье
  - 1.4.1. Взаимосвязь между парафармацией и здоровьем
  - 1.4.2. Здоровье как центральная составляющая
  - 1.4.3. Здоровый образ жизни
  - 1.4.4. Выводы
- 1.5. Типы парафармацевтических компаний
  - 1.5.1. Частная
  - 1.5.2. Франшиза
  - 1.5.3. Парафармацевтический отдел в торговом центре
  - 1.5.4. Парафармацевтический отдел в секторе розничной торговли
- 1.6. Анализ конкуренции
  - 1.6.1. Определение
  - 1.6.2. Цели
  - 1.6.3. Области применения
  - 1.6.4. Результаты
- 1.7. Должности в парафармацевтической компании
  - 1.7.1. Сотрудники и их роли
  - 1.7.2. Руководство в парафармацевтической компании
  - 1.7.3. Технический персонал
  - 1.7.4. Административно-управленческий персонал
- 1.8. Коучинг коллектива в парафармацевтической компании
  - 1.8.1. Человеческие ресурсы
  - 1.8.2. Повседневное управление
  - 1.8.3. Мотивация
  - 1.8.4. Выводы
- 1.9. Технологические элементы в парафармацевтической компании
  - 1.9.1. Определение
  - 1.9.2. Технологические элементы в парафармацевтической компании
  - 1.9.3. Важность применения технологий в парафармацевтической компании
  - 1.9.4. Технологические инновации в парафармацевтической компании
- 1.10. Корпоративная социальная ответственность в парафармацевтической компании
  - 1.10.1. Определение
  - 1.10.2. Надлежащая экологическая практика
  - 1.10.3. Эффективные методы охраны природы
  - 1.10.4. Эффективная практика обслуживания клиентов

## Модуль 2. Рентабельность парафармацевтической компании

- 2.1. Бухгалтерский учет и финансы парафармацевтической компании
  - 2.1.1. Основы бухгалтерского учета
  - 2.1.2. Учет активов в парафармацевтической компании
  - 2.1.3. Обязательства в бухгалтерском учете в парафармацевтической компании
  - 2.1.4. Налоговые ставки НДС. Налоги
- 2.2. Управление поставками
  - 2.2.1. Поставщики
  - 2.2.2. Управление складскими запасами
  - 2.2.3. Продукты А.В.С
  - 2.2.4. Виды закупок в парафармацевтической компании
- 2.3. Управление продажами
  - 2.3.1. Реализация деятельности аптеки
  - 2.3.2. POS как инструмент продаж в парафармацевтической компании
  - 2.3.3. Затраты и расходы
  - 2.3.4. Чистая прибыль
- 2.4. Маржа парафармацевтической компании. Отпускная цена лаборатории, отпускная цена в аптеке, розничная цена
  - 2.4.1. Что такое отпускная цена лаборатории?
  - 2.4.2. Расчет розничной цены
  - 2.4.3. Чистая маржа и различия между отпускной ценой лаборатории, отпускной ценой в аптеке и розничной ценой
  - 2.4.4. Как увеличить маржу
  - 2.4.5. Амортизация аптеки
- 2.5. План продаж для парафармацевтической компании
  - 2.5.1. Как составить план продаж
  - 2.5.2. Лояльность клиентов
  - 2.5.3. Планирование стимулирования продаж
  - 2.5.4. Стимулирование персонала к повышению продаж
- 2.6. Инструменты для изучения продаж парафармацевтической компании
  - 2.6.1. Опыт совершения покупок клиентами
  - 2.6.2. Повышение продаж
  - 2.6.3. Перекрестные продажи
  - 2.6.4. Пакеты товаров
  - 2.6.5. Техника проведения тендера для парафармацевтической компании
- 2.7. Основные налоговые показатели в секторе парафармацевтики
  - 2.7.1. Что выбрать: ООО, общая собственность, АО или ИП
  - 2.7.2. Надбавка за эквивалентность
- 2.8. Виды оплаты
  - 2.8.1. Выплаты поставщикам
  - 2.8.2. Отсрочка платежей
- 2.9. Финансовый план
  - 2.9.1. Инвестиционный план
  - 2.9.2. Баланс
  - 2.9.3. Кассовый бюджет
  - 2.9.4. Промежуточный отчет прибылях и убытках
  - 2.9.5. Казначейский план
- 2.10. Маржа прибыли парафармацевтической компании
  - 2.10.1. Ведение переговоров с поставщиками
  - 2.10.2. Экономия средств при закупках
  - 2.10.3. Скидки от поставщиков за оперативную оплату
  - 2.10.4. Увеличение часов работы парафармацевтической компании

### Модуль 3. Дистрибуция парафармацевтической продукции

- 3.1. Инновационная технология дистрибуции парафармацевтической продукции
- 3.2. Логистика
  - 3.2.1. Оформление заказов
  - 3.2.2. Доставка заказов
  - 3.2.3. Товарные накладные и счета-фактуры
  - 3.2.4. Эффективные практики
- 3.3. Эффективная работа
  - 3.3.1. Действующие лица дистрибуции; кто они
  - 3.3.2. Что такое оптовик
  - 3.3.3. Что такое дистрибьютор
  - 3.3.4. Что такое группа закупок
  - 3.3.5. Парафармацевтическая компания как точка продажи товара покупателю
- 3.4. ИКТ-управление складом парафармацевтической компании
  - 3.4.1. Что представляет собой склад парафармацевтической компании
  - 3.4.2. Управление заказами и закупками
  - 3.4.3. Получение или оприходование товара
  - 3.4.4. Хранение и размещение продукции
- 3.5. Парафармацевтический рынок
  - 3.5.1. Представление и определение рынка в цифрах
  - 3.5.2. Внутренний рынок
  - 3.5.3. Анализ спроса: Использование косметики и средств личной гигиены, покупательское поведение потребителей
  - 3.5.4. Структура рынка
- 3.6. Управление складскими запасами
  - 3.6.1. Оптимальное управление запасами в парафармацевтической компании
  - 3.6.2. Оптимальная инвентаризация парафармацевтической компании базируется на анализе 10 переменных
  - 3.6.3. Коэффициент оборачиваемости и оптимальный уровень запасов в парафармацевтической компании
  - 3.6.4. Выводы





- 3.7. Виды типов заказов в парафармацевтической компании
  - 3.7.1. Управление заказами в парафармацевтической компании
  - 3.7.2. Какие виды заказов существуют в парафармацевтической компании
  - 3.7.3. Как оформляются заказы?
  - 3.7.4. Другие варианты
- 3.8. Качество товаров парафармацевтической компании
  - 3.8.1. Маркировка товара
  - 3.8.2. Национальный кодекс товаров как гарантия качества в парафармации
  - 3.8.3. Качество парафармацевтических товаров
  - 3.8.4. Парафармацевтическая компания как канал сбыта, гарантирующий качество продукции
- 3.9. Конечный потребитель
  - 3.9.1. Активные продажи
  - 3.9.2. Рекомендации по переходу от активных продаж к продаже консультаций
  - 3.9.3. Знания о клиенте
  - 3.9.4. Конечный потребитель
- 3.10. Основы менеджмента парафармацевтической компании
  - 3.10.1. Советы по оптимизации управления парафармацевтической компанией
  - 3.10.2. Области управления парафармацевтической компанией
  - 3.10.3. Практические советы
  - 3.10.4. Выводы

“

*Хотите быть в курсе последних тенденций на парафармацевтическом рынке? Сделайте это с помощью этой университетской 100% онлайн-программы”*

05

# Методика обучения

TECH – первый в мире университет, объединивший метод *кейс-стади* с *Relearning*, системой 100% онлайн-обучения, основанной на направленном повторении.

Эта инновационная педагогическая стратегия была разработана для того, чтобы предложить профессионалам возможность обновлять свои знания и развивать навыки интенсивным и эффективным способом. Модель обучения, которая ставит студента в центр учебного процесса и отводит ему ведущую роль, адаптируясь к его потребностям и оставляя в стороне более традиционные методологии.



“

*ТЕСН подготовит вас к решению новых задач в условиях неопределенности и достижению успеха в карьере”*

## Студент — приоритет всех программ ТЕСН

В методике обучения ТЕСН студент является абсолютным действующим лицом. Педагогические инструменты каждой программы были подобраны с учетом требований к времени, доступности и академической строгости, которые предъявляют современные студенты и наиболее конкурентоспособные рабочие места на рынке.

В асинхронной образовательной модели ТЕСН студенты сами выбирают время, которое они выделяют на обучение, как они решат выстроить свой распорядок дня, и все это — с удобством на любом электронном устройстве, которое они предпочитают. Студентам не нужно посещать очные занятия, на которых они зачастую не могут присутствовать. Учебные занятия будут проходить в удобное для них время. Вы всегда можете решить, когда и где учиться.

“

*В ТЕСН у вас НЕ будет занятий в реальном времени, на которых вы зачастую не можете присутствовать”*



### Самые обширные учебные планы на международном уровне

TECH характеризуется тем, что предлагает наиболее обширные академические планы в университетской среде. Эта комплексность достигается за счет создания учебных планов, которые охватывают не только основные знания, но и самые последние инновации в каждой области.

Благодаря постоянному обновлению эти программы позволяют студентам быть в курсе изменений на рынке и приобретать навыки, наиболее востребованные работодателями. Таким образом, те, кто проходит обучение в TECH, получают комплексную подготовку, которая дает им значительное конкурентное преимущество для продвижения по карьерной лестнице.

Более того, студенты могут учиться с любого устройства: компьютера, планшета или смартфона.

“

*Модель TECH является асинхронной, поэтому вы можете изучать материал на своем компьютере, планшете или смартфоне в любом месте, в любое время и в удобном для вас темпе”*

## Case studies или метод кейсов

Метод кейсов является наиболее распространенной системой обучения в лучших бизнес-школах мира. Разработанный в 1912 году для того, чтобы студенты юридических факультетов не просто изучали законы на основе теоретических материалов, он также имел цель представить им реальные сложные ситуации. Таким образом, они могли принимать взвешенные решения и выносить обоснованные суждения о том, как их разрешить. В 1924 году он был установлен в качестве стандартного метода обучения в Гарвардском университете.

При такой модели обучения студент сам формирует свою профессиональную компетенцию с помощью таких стратегий, как *обучение действием* (learning by doing) или *дизайн-мышление* (design thinking), используемых такими известными учебными заведениями, как Йель или Стэнфорд.

Этот метод, ориентированный на действия, будет применяться на протяжении всего академического курса, который студент проходит в TECH. Таким образом, они будут сталкиваться с множеством реальных ситуаций и должны будут интегрировать знания, проводить исследования, аргументировать и защищать свои идеи и решения. Все это делается для того, чтобы ответить на вопрос, как бы они поступили, столкнувшись с конкретными сложными событиями в своей повседневной работе.



## Метод *Relearning*

В ТЕСН метод кейсов дополняется лучшим методом онлайн-обучения – *Relearning*.

Этот метод отличается от традиционных методик обучения, ставя студента в центр обучения и предоставляя ему лучшее содержание в различных форматах. Таким образом, студент может пересматривать и повторять ключевые концепции каждого предмета и учиться применять их в реальной среде.

Кроме того, согласно многочисленным научным исследованиям, повторение является лучшим способом усвоения знаний. Поэтому в ТЕСН каждое ключевое понятие повторяется от 8 до 16 раз в рамках одного занятия, представленного в разных форматах, чтобы гарантировать полное закрепление знаний в процессе обучения.

*Метод **Relearning** позволит тебе учиться с меньшими усилиями и большей эффективностью, глубже вовлекаясь в свою специализацию, развивая критическое мышление, умение аргументировать и сопоставлять мнения – прямой путь к успеху.*



## Виртуальный кампус на 100% в онлайн-формате с лучшими учебными ресурсами

Для эффективного применения своей методики ТЕСН предоставляет студентам учебные материалы в различных форматах: тексты, интерактивные видео, иллюстрации, карты знаний и др. Все они разработаны квалифицированными преподавателями, которые в своей работе уделяют особое внимание сочетанию реальных случаев с решением сложных ситуаций с помощью симуляции, изучению контекстов, применимых к каждой профессиональной сфере, и обучению на основе повторения, с помощью аудио, презентаций, анимации, изображений и т.д.

Последние научные данные в области нейронаук указывают на важность учета места и контекста, в котором происходит доступ к материалам, перед началом нового процесса обучения. Возможность индивидуальной настройки этих параметров помогает людям лучше запоминать и сохранять знания в гиппокампе для долгосрочного хранения. Речь идет о модели, называемой *нейрокогнитивным контекстно-зависимым электронным обучением*, которая сознательно применяется в данной университетской программе.

Кроме того, для максимального содействия взаимодействию между наставником и студентом предоставляется широкий спектр возможностей для общения как в реальном времени, так и в отложенном (внутренняя система обмена сообщениями, форумы для обсуждений, служба телефонной поддержки, электронная почта для связи с техническим отделом, чат и видеоконференции).

Этот полноценный Виртуальный кампус также позволит студентам ТЕСН организовывать свое учебное расписание в соответствии с личной доступностью или рабочими обязательствами. Таким образом, студенты смогут полностью контролировать академические материалы и учебные инструменты, необходимые для быстрого профессионального развития.



*Онлайн-режим обучения на этой программе позволит вам организовать свое время и темп обучения, адаптировав его к своему расписанию”*

### 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.

## Методика университета, получившая самую высокую оценку среди своих студентов

Результаты этой инновационной академической модели подтверждаются высокими уровнями общей удовлетворенности выпускников ТЕСН.

Студенты оценивают качество преподавания, качество материалов, структуру и цели курса на отлично. Неудивительно, что учебное заведение стало лучшим университетом по оценке студентов на платформе отзывов Trustpilot, получив 4,9 балла из 5.

*Благодаря тому, что ТЕСН идет в ногу с передовыми технологиями и педагогикой, вы можете получить доступ к учебным материалам с любого устройства с подключением к Интернету (компьютера, планшета или смартфона).*

*Вы сможете учиться, пользуясь преимуществами доступа к симулированным образовательным средам и модели обучения через наблюдение, то есть учиться у эксперта (learning from an expert).*



Таким образом, в этой программе будут доступны лучшие учебные материалы, подготовленные с большой тщательностью:



#### Учебные материалы

Все дидактические материалы создаются преподавателями специально для студентов этого курса, чтобы они были действительно четко сформулированными и полезными. Затем эти материалы переносятся в аудиовизуальный формат, на основе которого строится наш способ работы в интернете, с использованием новейших технологий, позволяющих нам предложить вам отличное качество каждого из источников, предоставленных к вашим услугам.



#### Практика навыков и компетенций

Студенты будут осуществлять деятельность по развитию конкретных компетенций и навыков в каждой предметной области. Практика и динамика приобретения и развития навыков и способностей, необходимых специалисту в рамках глобализации, в которой мы живем.



#### Интерактивные конспекты

Мы представляем содержание в привлекательной и динамичной форме для воспроизведения на мультимедийных устройствах, которые включают аудио, видео, изображения, диаграммы и концептуальные карты для закрепления знаний. Эта эксклюзивная образовательная система для презентации мультимедийного содержания была награждена Microsoft как "Кейс успеха в Европе".



#### Дополнительная литература

Последние статьи, консенсусные документы, международные рекомендации... В нашей виртуальной библиотеке вы получите доступ ко всему, что необходимо для прохождения обучения.





#### Кейс-стади

Студенты завершат выборку лучших кейс-стади по предмету. Кейсы представлены, проанализированы и преподаются ведущими специалистами на международной арене.



#### Тестирование и повторное тестирование

Мы периодически оцениваем и переоцениваем ваши знания на протяжении всей программы. Мы делаем это на 3 из 4 уровней пирамиды Миллера.



#### Мастер-классы

Существуют научные данные о пользе экспертного наблюдения третьей стороны.

Так называемый метод обучения у эксперта (learning from an expert) укрепляет знания и память, а также формирует уверенность в ваших будущих сложных решениях.



#### Краткие справочные руководства

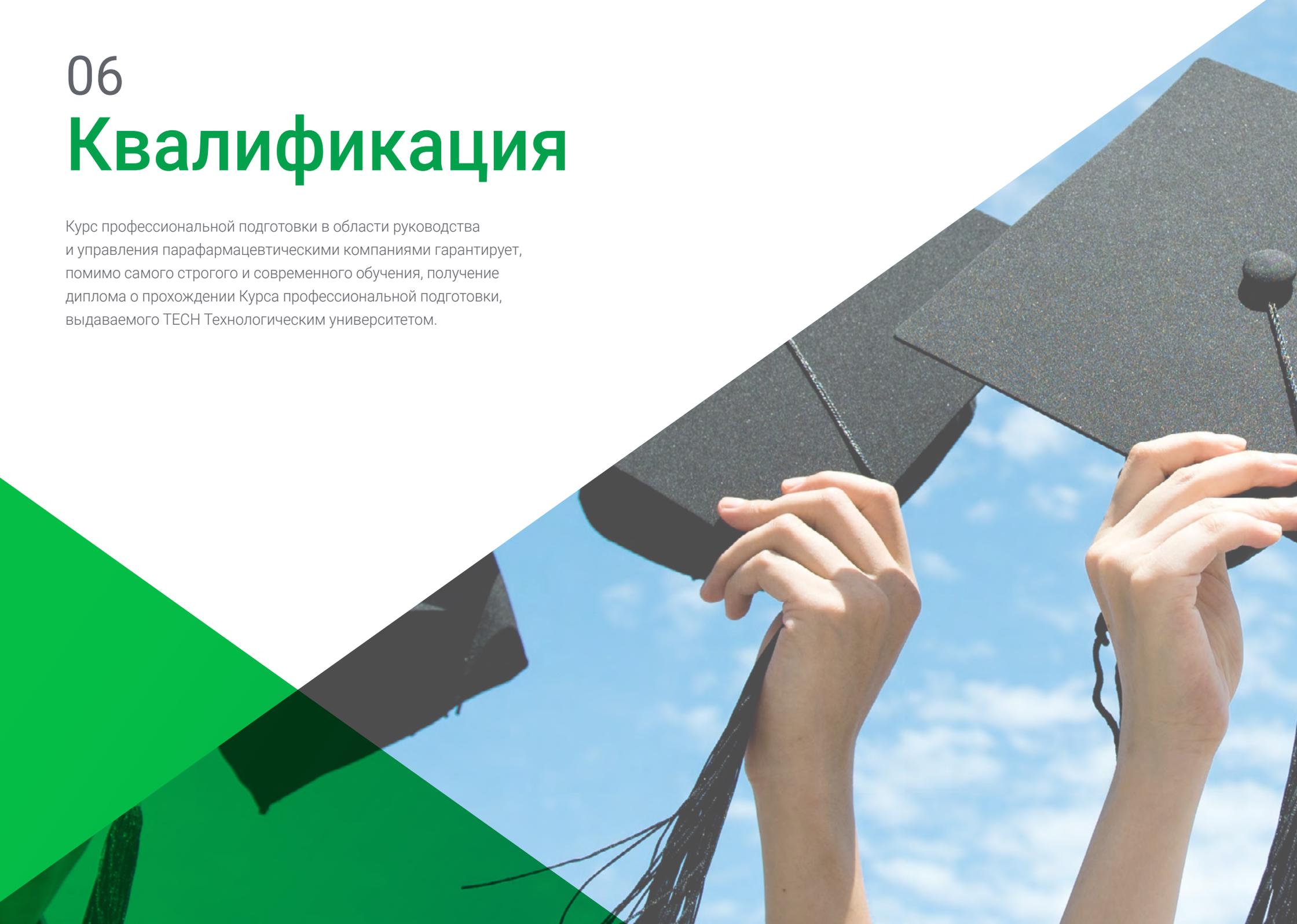
TECH предлагает наиболее актуальные материалы курса в виде карточек или кратких справочных руководств. Это сжатый, практичный и эффективный способ помочь студенту продвигаться в обучении.



06

# Квалификация

Курс профессиональной подготовки в области руководства и управления парафармацевтическими компаниями 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 руководства и управления парафармацевтическими компаниями** 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: **Курс профессиональной подготовки в области руководства и управления парафармацевтическими компаниями**

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 Обязанности

**tech** технологический университет

Персональное внимание Инновации

Знания Настоящее Качество

Веб обучение Руководство и управление парафармацевтическими компаниями

Развитие Институты

Виртуальный класс Языки

## Курс профессиональной подготовки

Руководство и управление парафармацевтическими компаниями

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

# Курс профессиональной подготовки

## Руководство и управление парафармацевтическими компаниями

