

专科文凭

药房办公室管理:
优化, 营销和销售





专科文凭

药房办公室管理: 优化, 营销和销售

- » 模式: 在线
- » 时长: 6个月
- » 学历: TECH科技大学
- » 教学时数: 16小时/周
- » 时间表: 按你方便的
- » 考试: 在线

网页链接: www.techitute.com/cn/pharmacy/postgraduate-diploma/postgraduate-diploma-pharmacy-office-management-administration-optimization-marketing-sales

目录

01

介绍

4

02

目标

8

03

课程管理

12

04

结构和内容

16

05

方法

20

06

学位

28

01 介绍

药店经营项目的最终目标是优化药店的运作, 实现既定的销售目标, 并保持其在市场上的竞争力。在这个计划中, 我们为药学专业人员提供必要的营销和销售工具, 以便在最实际的领域中以必要的偿付能力发展活动。





“

一个高性能的方案, 将给你的职业带来巨大的推动作用”

这个专科文凭是对药学领域重要学术需求的回应。今日,这主要是由于近来药店数量的增加。这种情况意味着,药学专业人员的专业化需求已经增长。

专业知识不应再局限于药理学和药剂师的医疗保健知识,而是要求具备在商业世界中稳定而有竞争力的能力。

这是一个100%的在线课程,将深入到优化,营销和销售方面,以便对产品进行定位,展示其改进和健康益处。专业人员将不必前往任何现场中心,因此他们可以从任何移动设备访问虚拟校园并参加不同的课程。该计划的另一个优点是,学生可以下载教学大纲的所有内容,这样他/她就可以在他/她愿意的时候和他/她最有利的时候复习。

这个**药房办公室管理:优化,营销和销售专科文凭**包含了市场上最完整和最新的科学课程。主要特点是:

- ◆ 由专家提出的案例研究的发展
- ◆ 其图形化,示意图和突出的实用性内容,以其为构思,为看重专业实践的学科提供科学并贴近实践的信息
- ◆ 该领域的新情况
- ◆ 可以利用自我评估过程来改善学习的实际练习
- ◆ 其对创新方法的强调
- ◆ 理论课,向专家提问,关于有争议问题的讨论区和个人反思性论文
- ◆ 可以从任何有互联网连接的固定或便携式设备上获取内容

“

药房办公室管理: 优化, 营销和销售将为您提供关于该部门现实情况以及新技术和工作方式的最完整的更新"

“

这个专科文凭是你在选择进修课程方面的最佳投资,原因有二:除了更新你的知识,你还将获得, TECH科技大学的学位"

它的教学人员中包括专业人员,他们将自己的工作经验带到培训中,以及来自主要协会和著名大学的公认专家。

它的多媒体内容是用最新的教育技术开发的,将允许专业人员进行情景式学习,即一个模拟的环境,提供一个沉浸式的学习程序,为真实情况进行培训。

该课程的设计重点是基于问题的学习,即药剂师必须尝试解决出现的不同专业实践情况。为此,该专家将得到由药房办公室管理领域公认的专家创建的创新互动视频系统的帮助:优化,营销和销售并具有丰富的经验。

一个非常完整和专业的培训,将使你的学习与你的日常生活没有兼容问题。

利用这个机会,让你的能力让你在药房管理和行政领域更有效和安全地行动。



02 目标

这一综合方案的目的是在专业成长的过程中陪伴和鼓励学生,使他们的表现达到一个新的水平。掌握当前最有趣和最新的知识 在一个以实践为导向的密集培训中。





“

关于优化, 营销和销售的完整更新,
这将推动你达到另一个干预水平”



总体目标

- ◆ 掌握承担和组织药房办公室的组织职责的基本知识和技术
- ◆ 了解负责任的管理
- ◆ 知道如何管理药房的财务领域
- ◆ 知道如何管理人力资源的所有方面HH
- ◆ 学习客户/病人的各方面情况
- ◆ 分析采购流程和最有效的物流方式
- ◆ 知道如何管理人力资源的所有方面HH
- ◆ 分析营销过程
- ◆ 学习销售管理
- ◆ 学习外部和内部沟通
- ◆ 了解药房的服务管理
- ◆ 了解所有关于质量控制, 标准和认证的信息



现实的目标将立即转
化为你工作中的进展"





具体目标

模块1.优化药房的采购和物流流程

- ◆ 了解物流运营商和他们的供应模式
- ◆ 学习如何管理供应商和购买产品前后的所有过程
- ◆ 查看股票是如何管理的
- ◆ 知道如何推广和推出新产品

模块2.药品营销

- ◆ 研究医药和关系营销的基础知识
- ◆ 学习药房的市场研究
- ◆ 研究关于招商药剂师, 广告和促销
- ◆ 了解药店数字化的过程, 战略营销和微观营销

模块3.药店销售

- ◆ 情商应用于销售技巧
- ◆ 了解销售周期的运作方式
- ◆ 知道如何预测销售
- ◆ 了解不同的定价政策
- ◆ 深入研究不同类型的产品
- ◆ 了解产品盈利的技巧
- ◆ 应对不同类型的购买和客户
- ◆ 知道交叉销售和向上销售的基本知识
- ◆ 知道在面临妥协的情况下如何行动
- ◆ 了解数字电子商务管理的基本知识

03 课程管理

这个专科文凭是向最好的人学习的机会,教学人员都是该行业的专业人士,他们将投入他们的理论和实践知识,把你带到最高水平的培训。拥有网上教学市场上最新和最有效的教学方法。



“

这是一个无与伦比的学习和专业成长的机会,与该领域最好的专家携手并进”

管理人员



Aunión Laviñas, María Eugenia 医生

- 药学学位巴伦西亚大学
- 食品科学与技术硕士。巴伦西亚大学
- 药房质量管理。编制。泛美医学会
- 巴塞罗那大学 "药房超重管理" 大学课程主任。IL3终身学习研究所
- 指导大学课程 "药房的皮肤化妆品"
- 巴塞罗那大学。IL3终身学习研究所



04 结构和内容

这是一本知识汇编,旨在让药剂师有机会赶上或吸收当前舞台上最先进的药房管理和行政知识。拥有世界上最大的西班牙语在线大学的安全和偿付能力。





“

一个非常完整的教学计划, 以非常完善的教学单元为结构, 以高效和快速的学习为导向, 与你的个人和职业生活兼容”

模块1.优化药房的采购和物流流程

- 1.1. 物流运营商和他们的采购模式
- 1.2. 购买
- 1.3. 供应商管理和谈判
- 1.4. 分销链
- 1.5. 产品分类
- 1.6. 品种管理
- 1.7. 采购管理
- 1.8. 库存管理
- 1.9. 产品
- 1.10. 推广和推出新奇事物

模块2.药品营销

- 2.1. 营销基础知识
- 2.2. 制药与关系营销
- 2.3. 市场定位
- 2.4. 药房市场调查
- 2.5. 药品营销:报价与沟通
- 2.6. 宣传和推广
- 2.7. 药学数字化:从1.0到3.0
- 2.8. 战略营销
- 2.9. 微营销





模块3. 药店销售

- 3.1. 心理学和销售技巧
- 3.2. 销售周期
- 3.3. 销售预测
- 3.4. 定价政策
- 3.5. 产品类型
- 3.6. 产品盈利导向
- 3.7. 购物类型和客户
- 3.8. 交叉销售和增加销售
- 3.9. 承诺的情况
- 3.10. 数字 电子商务 管理

“

一个独特的, 关键的和决定性的
培训经验, 以促进你的职业发展”

05 方法

这个培训计划提供了一种不同的学习方式。我们的方法是通过循环的学习模式发展起来的：**再学习**。

这个教学系统被世界上一些最著名的医学院所采用，并被**新英格兰医学杂志**等权威出版物认为是最有效的教学系统之一。



“

发现再学习, 这个系统放弃了传统的线性学习, 带你体验循环教学系统: 这种学习方式已经证明了其巨大的有效性, 尤其是在需要记忆的科目中”

在TECH, 我们使用案例法

在特定情况下, 专业人士应该怎么做?在整个课程中, 你将面对多个基于真实病人的模拟临床案例, 他们必须调查, 建立假设并最终解决问题。关于该方法的有效性, 有大量的科学证据。随着时间的推移, 药剂师学习得更好, 更快, 更持久。

和TECH, 你可以体验到一种正在动摇世界各地传统大学基础的学习方式。



根据Gérvas博士的说法, 临床病例是对一个病人或一组病人的注释性介绍, 它成为一个“案例”, 一个说明某些特殊临床内容的例子或模型, 因为它的教学效果或它的独特性或稀有性。至关重要的是, 案例要以当前的职业生活为基础, 试图重现专业药剂医学实践中实际问题。

“

你知道吗, 这种方法是1912年在哈佛大学为法律学生开发的? 案例法包括提出真实的复杂情况, 让他们做出决定并证明如何解决这些问题。1924年, 它被确立为哈佛大学的一种标准教学方法。”

该方法的有效性由四个关键成果来证明:

1. 遵循这种方法的药剂师不仅实现了对概念的吸收, 而且还, 通过练习评估真实情况和应用知识来发展自己的心理能力。
2. 学习扎根于实践技能, 使学生能够更好地融入现实世界。
3. 由于使用了从现实中产生的情况, 思想和概念的吸收变得更容易和更有效。
4. 投入努力的效率感成为对学生的一个非常重要的刺激, 这转化为对学习的更大兴趣并增加学习时间。



再学习方法

TECH有效地将案例研究方法基于循环的100%在线学习系统相结合,在每节课中结合了8个不同的教学元素。

我们用最好的100%在线教学方法加强案例研究:再学习。



药剂师将通过真实案例和在模拟学习环境中解决复杂情况来学习。这些模拟情境是使用最先进的软件开发的,以促进沉浸式学习。

处在世界教育学的前沿,按照西班牙语世界中最好的在线大学(哥伦比亚大学)的质量指标,再学习方法成功地提高了完成学业的专业人员的整体满意度。

通过这种方法,我们已经培训了超过115000名药剂师,取得了空前的成功,在所有的临床专科手术中都是如此。所有这些都是在一个高要求的环境中进行的,大学学生的社会经济状况很好,平均年龄为43.5岁。

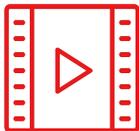
再学习将使你的学习事半功倍,表现更出色,使你更多地参与到训练中,培养批判精神,捍卫论点和对比意见:直接等同于成功。

在我们的方案中,学习不是一个线性的过程,而是以螺旋式的方式发生(学习,解除学习,忘记和重新学习)。因此,我们将这些元素中的每一个都结合起来。

根据国际最高标准,我们的学习系统的总分是8.01分。



该方案提供了最好的教育材料,为专业人士做了充分准备:



学习材料

所有的教学内容都是由教授该课程的药剂专家专门为该课程创作的,因此,教学的发展是具体的。

然后,这些内容被应用于视听格式,创造了TECH在线工作方法。所有这些,都是用最新的技术,提供最高质量的材料,供学生使用。



录像技术和程序

TECH使学生更接近最新的技术,最新的教育进展,以及当前药品护理程序的最前沿。所有这些,都是以第一人称,以最严格的方式进行解释和详细说明,以利于同化和理解。最重要的是,你可以想看几次就看几次。



互动式总结

TECH团队以有吸引力和动态的方式将内容呈现在多媒体丸中,其中包括音频,视频,图像,图表和概念图,以强化知识。

这个用于展示多媒体内容的独特教育系统被微软授予“欧洲成功案例”。



延伸阅读

最近的文章,共识文件和国际准则等。在TECH的虚拟图书馆里,学生可以获得他们完成培训所需的一切。





由专家主导和开发的案例分析

有效的学习必然是和背景联系的。因此, TECH将向您展示真实的案例发展, 在这些案例中, 专家将引导您注重发展和处理不同的情况这是一种清晰而直接的方式, 以达到最高程度的理解。



测试和循环测试

在整个课程中, 通过评估和自我评估活动和练习, 定期评估和重新评估学习者的知识:通过这种方式, 学习者可以看到他/她是如何实现其目标的。



大师课程

有科学证据表明第三方专家观察的作用:向专家学习可以加强知识和记忆, 并为未来的困难决策建立信心。



快速行动指南

TECH以工作表或快速行动指南的形式提供课程中最相关的内容。一种合成的, 实用的, 有效的帮助学生在在学习上取得进步的方法。



06 学位

药房办公室管理:优化, 营销和销售大学课程除了保证最严格和最新的培训外, 还可以获得由TECH科技大学颁发的大学课程学位证书。





“

成功地完成这一项目,并获得你的大学学位,没有旅行或行政文书的麻烦”

这个**药房办公室管理:优化, 营销和销售**大学课程包含了市场上最完整和最新的课程。

评估通过后, 学生将通过邮寄收到**TECH科技大学**颁发的相应的**大学课程**学位。

TECH科技大学颁发的证书将表达在大学课程获得的资格, 并将满足工作交流, 竞争性考试和专业职业评估委员会的普遍要求。

学位:**药房办公室管理:优化, 营销和销售**大学课程

官方学时:**450小时**



健康 信心 未来 人 导师
教育 信息 教学
保证 资格认证 学习
机构 社区 科技 承诺
个性化的关注 现在
知识 网页 培 质量
网上教室 发展 语言 机构

tech 科学技术大学

专科文凭
药房办公室管理:
优化, 营销和销售

- » 模式: 在线
- » 时长: 6个月
- » 学历: TECH科技大学
- » 教学时数: 16小时/周
- » 时间表: 按你方便的
- » 考试: 在线

专科文凭

药房办公室管理:
优化, 营销和销售

