

校级硕士

药学办公室管理和行政MBA





tech 科学技术大学

校级硕士 药学办公室管理和行政MBA

- » 模式:在线
- » 时长: 12个月
- » 学位: TECH 科技大学
- » 课程表:自由安排时间
- » 考试模式:在线

网页链接: www.techitute.com/cn/pharmacy/professional-master-degree/master-mba-pharmacy-office-management-administration

目录

01

介绍

4

02

目标

8

03

能力

14

04

课程管理

18

05

结构和内容

38

06

方法

46

07

学位

54

01 介绍

药剂师的服务一直是支持普通民众的支柱之一。如今,药剂师的角色已经发挥了更大的作用,这使专业人员需要接受更深入、更全面的培训或再培训。在本硕士课程中,我们为药剂专业人士提供了必要的管理和领导工具,以便他们能够在最实际的领域内胜任工作,这些领域可以决定一家药房在市场中的竞争力。



“

药学办公室管理和行政硕士课程的最广泛知识汇编, 为您提供最高质量的培训”

该硕士课程应运而生，旨在应对更新药房领域知识的重要需求。目前，这一需求部分源于药房行业的增长以及公共部门对药房的需求增加，这使得这一更新对担任行政和管理职位的药房专业人士来说是一个难得的机会。

专业人员的知识不应再局限于药理学领域和药剂师在健康方面的知识，而是应具备在商业全景中以稳定和竞争方式定位自身的能力。

通过这个硕士有效的学习方法，你将能够获得商业发展从领导和管理技能。

这个**药学办公室管理和行政MBA校级硕士**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
- ◆ 实践练习，可进行自我评估以改善学习效果
- ◆ 其特别强调创新方法
- ◆ 提供理论课程、专家解答问题、有争议话题的讨论论坛以及个人思考作业等
- ◆ 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

“

这个**药学办公室管理和行政硕士**将帮助你跟上时代的步伐，提供完整和高质量的服务”

“

这个硕士学位是你最佳的投资,原因有二:除了更新你的知识,你还能推动任何药房走向成功的经营”

教学人员包括将其工作经验带入培训的专业人员,以及来自主要协会和著名大学的公认专家。

通过采用最新的教育技术制作的多媒体内容,专业人士将能够进行情境化学习,即通过模拟环境进行沉浸式培训,以应对真实情况。

这个课程的设计重点是基于问题的学习,通过这种方式,药剂师必须尝试解决出现的不同专业实践情况。为此,专业人员将得到一个创新的互动视频系统的协助,这个药学办公室管理和行政硕士领域的专家公认的专家创建的。

通过这个硕士学位,让你与时俱进,增加你对决策的信心。

借此机会了解这个领域的最新发展,并将其应用到你的日常工作中。



02 目标

这一综合硕士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。在以实践为导向的密集教育中,学习当今最有趣和最新的知识。





“

一个完整而高效的药房办公室管理课程, 将推动你进入另一个水平”



总体目标

- ◆ 掌握承担和组织药房办公室的组织职责的基这个知识和技术
- ◆ 学习负责任的管理
- ◆ 知道如何管理药房的财务领域
- ◆ 知道如何管理人力资源
- ◆ 学习客户/患者的各方面情况
- ◆ 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
- ◆ 分析营销过程
- ◆ 学习销售管理
- ◆ 了解外部和内部沟通的情况
- ◆ 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





具体目标

模块1.药房办公室的负责任管理

- ◆ 了解社区药房的作用
- ◆ 研究社区药房的健康促进技术
- ◆ 学习如何在社区药房实施良好实践
- ◆ 了解药品和医疗设备的适当使用情况
- ◆ 了解职业保密的情况
- ◆ 分析适用于药房办公室的企业社会责任
- ◆ 了解药房的组织情况

模块2.药局的经济-财务管理

- ◆ 分析药学管理的基这个原理
- ◆ 学习如何使用药房中的财务和经济比率
- ◆ 知道如何管理存货

模块3.药房的人力资源管理与运营

- ◆ 学习组织模式
- ◆ 知道如何进行选拔和面试
- ◆ 有关相互依赖和领导的知识
- ◆ 关于管理模式的研究
- ◆ 学习药房中的人力资源管理
- ◆ 学习职业风险预防知识
- ◆ 组织和内部沟通

模块4.优化药房的采购和物流流程

- ◆ 了解物流运营商和他们的采购模式
- ◆ 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5.客户/患者管理

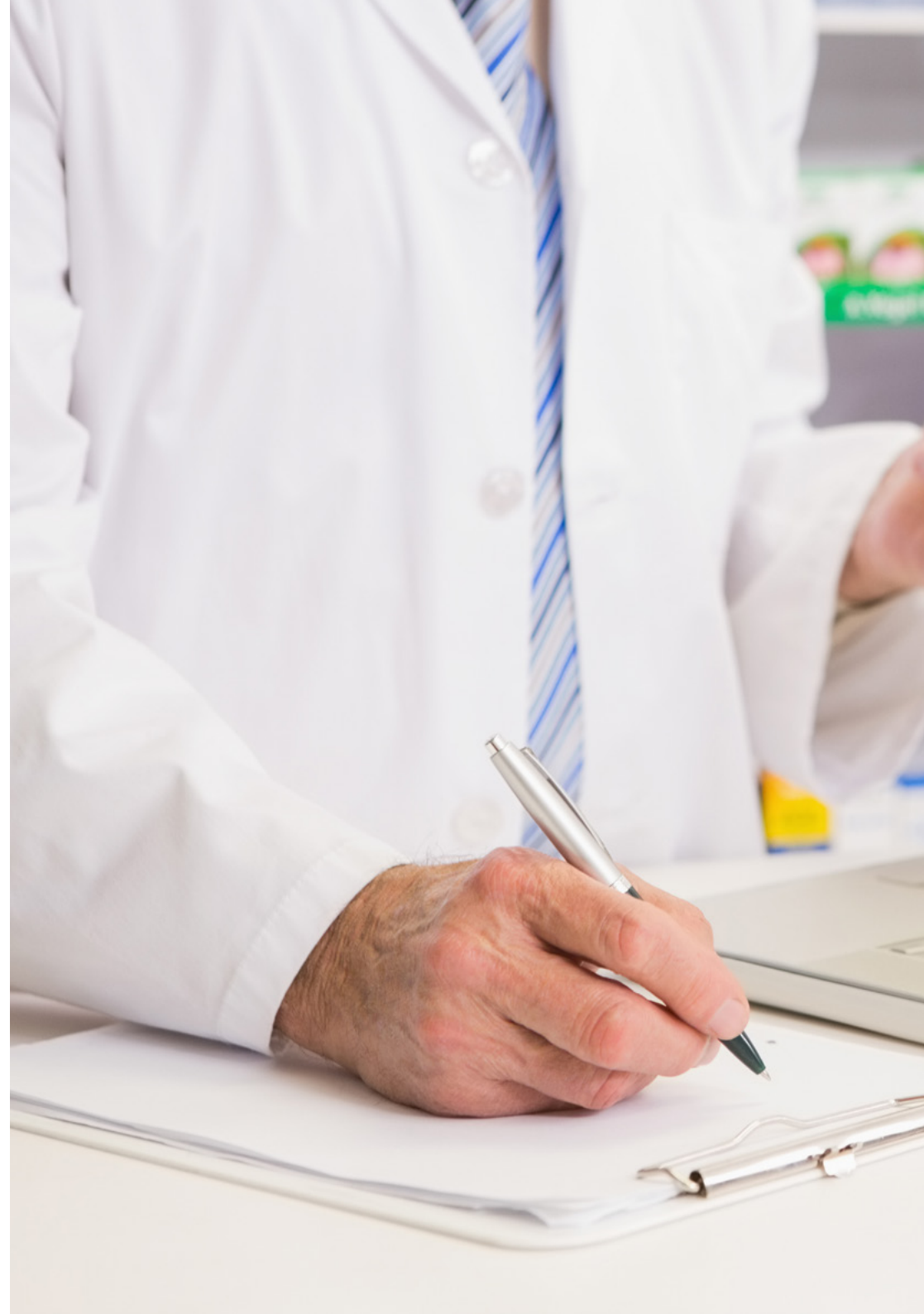
- ◆ 分析与客户/患者的沟通
- ◆ 识别客户细分
- ◆ 学习消费心理学知识
- ◆ 了解如何开展客户忠诚度计划
- ◆ 模块6.药品营销
- ◆ 研究医药和关系营销的基础知识
- ◆ 学习药房的市场研究
- ◆ 研究关于招商药剂师, 广告和促销
- ◆ 了解药店数字化的过程, 战略营销和微观营销

模块7.药店销售

- ◆ 深入研究应用于销售技巧的心理学
- ◆ 了解销售周期的运作
- ◆ 知道如何进行销售预测
- ◆ 了解不同的定价政策
- ◆ 深入研究不同类型的产品
- ◆ 了解产品盈利能力的技巧
- ◆ 解决不同类型的购买和客户
- ◆ 了解交叉销售和追加销售的基这个原理
- ◆ 知道如何在妥协的情况下采取行动
- ◆ 了解数字电子商务管理的基础知识

模块8.药房中的沟通

- ◆ 了解内部沟通和冲突的管理
- ◆ 查看与客户沟通的形式
- ◆ 要知道药房办公室形象的重要性
- ◆ 研究技术交流支持
- ◆ 整合策略以在社交网络上采取行动
- ◆ 了解数字营销以吸引和留住客户



模块9.药房专业服务管理

- ◆ 分析在药房里可以发展哪些服务
- ◆ 研究如何去选择和实施服务, 以及他们有什么要求

模块10.药房质量管理

- ◆ 了解药房质量认证的情况
- ◆ 学习如何进行全面质量和战略管理(TQM)
- ◆ 知道什么是控制点和改进指标
- ◆ 识别战略利基和竞争优势

模块11.公司的领导力、道德和社会责任

- ◆ 分析全球化对公司治理和企业治理的影响
- ◆ 评估有效领导力在企业管理和成功中的重要性
- ◆ 确定跨文化管理策略及其在多样化企业环境中的相关性
- ◆ 发展领导力技能, 理解当前领导者面临的挑战
- ◆ 确定企业伦理原则和实践, 并应用于公司决策
- ◆ 制定可持续性和企业社会责任的实施和改进策略

模块12.人事和人才管理

- ◆ 确定战略管理与人力资源管理之间的关系
- ◆ 深入了解有效人力资源管理所需的核心能力
- ◆ 探讨绩效评估和管理的相关方法
- ◆ 整合人才管理创新及其对员工留存和忠诚度的影响
- ◆ 制定激励策略和高绩效团队的发展方案
- ◆ 提出有效的变革管理和冲突解决方案

模块13.经济-财务管理

- ◆ 分析宏观经济环境及其对国家和国际金融系统的影响
- ◆ 定义财务决策所需的信息系统和商业智能
- ◆ 区分关键财务决策和金融风险管理
- ◆ 评估财务规划和企业融资策略

模块14.执行管理

- ◆ 定义总经理管理的概念及其在企业管理中的重要性
- ◆ 评估管理者在组织文化中的职能和责任
- ◆ 分析运营管理和质量管理在价值链中的重要性
- ◆ 发展人际沟通和演讲技巧, 以培训发言人



现实的目标将立即转
化为你工作中的进展"

03 能力

我们的科学计划旨在让学生在完成专业化后,有应用所学知识的真正能力。这些新技能将使你的工作能力大大增强,并使你的简历具有新的竞争优势,这在今天的就业市场上至关重要。





“

在你的培训中融入必要的技能,以便在药房办公室的指导和管理领域工作,并了解这个行业的当前要求”



总体能力

- ◆ 在药房办公室区域领导和指导强度和复杂性较小或较大的项目
- ◆ 流畅地管理药房办公室涉及的所有方面
- ◆ 在开展这一行动的所有领域成功地进行管理

“

通过我们的高质量培训提高你的能力, 并给你的职业生涯带来推动力”





具体能力

- ◆ 能够分析和诊断问题
- ◆ 掌握先进的业务管理工具
- ◆ 为公司的所有业务领域提供一个全球和战略视野
- ◆ 经济和财务管理
- ◆ 管理人力资源
- ◆ 优化餐饮和物流
- ◆ 管理病人/客户关系
- ◆ 管理最新的销售技术
- ◆ 主要沟通策略
- ◆ 设计并实施由药房提供的服务
- ◆ 实施质量管理体系
- ◆ 承担起责任, 以横向和综合的方式进行思考, 以便分析并解决不确定环境中的情况

04 课程管理

这个大学课程是向最好的人学习的机会，教学人员都是这个行业的专业人士，他们将投入他们的理论和实践知识，把你带到最高的培训水平。拥有在线培训市场上最新和最有效的教学方法。





“

这是一个无与伦比的机会,与这个领域最好的专家一起学习和成长”

国际客座董事

拥有超过20年全球人才招聘团队设计和领导经验的Jennifer Dove是招聘和技术战略方面的专家。在她的职业生涯中,她曾在多家财富50强企业的科技组织中担任高管职务,包括NBCUniversal和Comcast。她的职业历程使她在竞争激烈和高速增长的环境中脱颖而出。

作为Mastercard的全球人才招聘副总裁,她负责监督人才引进的策略和执行,与企业领导和人力资源负责人合作,以实现招聘的运营和战略目标。特别是,她的目标是创建多元化、包容性和高绩效的团队,以推动公司产品和服务的创新和增长。此外,她在吸引和留住全球顶尖人才的工具使用方面具有丰富经验。她还通过出版物、活动和社交媒体扩大Mastercard的雇主品牌和价值主张。

Jennifer Dove通过积极参与人力资源专业网络并为多家公司引进大量员工,展示了她对持续职业发展的承诺。在获得迈阿密大学组织传播学士学位后,她在各个领域的公司中担任了招聘管理职位。

此外,她因在领导组织变革、将技术整合到招聘流程中以及开发应对未来挑战的领导力项目方面的能力而受到认可。她还成功实施了显著提高员工满意度和留任率的员工福利计划。



Dove, Jennifer 女士

- Mastercard全球人才招聘副总裁, 纽约, 美国
- NBCUniversal人才招聘总监, 纽约, 美国
- Comcast招聘负责人
- Rite Hire Advisory招聘总监
- Ardor NY Real Estate销售部执行副总裁
- Valerie August & Associates招聘总监
- BNC客户经理
- Vault客户经理
- 迈阿密大学组织传播学专业毕业

“

感谢 TECH, 你将能够与世界上最优秀的专业人士一起学习”

国际客座董事

Rick Gauthier 是一位技术领导者，在领先的跨国公司拥有数十年的工作经验。Rick Gauthier 在云服务和端到端流程改进领域有着突出的发展。他是公认的高效团队领导者和管理者，在确保员工高度敬业方面展现出天赋。

他在战略和执行创新方面有着与生俱来的天赋，善于开发新想法，并以高质量的数据为其成功提供支持。他在 Amazon 的职业生涯使他能够管理和整合公司在美国的 IT 服务。在 Microsoft，他领导着一支 104 人的团队，负责提供全公司范围的 IT 基础设施，并为整个公司的产品工程部门提供支持。

这些经验使他成为一名出色的管理者，在提高效率、生产力和整体客户满意度方面能力出众。



Gauthier, Rick 先生

- 美国西雅图 Amazon 公司区域 IT 经理
- Amazon 高级项目经理
- 副总裁
- Microsoft 生产工程服务高级总监
- 西州长大学网络安全学位
- 潜水员技术学院颁发的商业潜水技术证书
- 常青州立学院环境研究学位

“

借此机会了解这个领域的最新发展,并将其应用到你的日常工作中”

国际客座董事

Romi Arman 是一位国际知名的专家,在数字化转型、营销、战略和咨询领域拥有超过二十年的经验。在他的广泛职业生涯中,他承担了各种风险,并始终是企业环境中创新和变革的倡导者。凭借这些专业知识,他与世界各地的首席执行官和企业组织合作,推动他们摒弃传统的商业模式。因此,他帮助像壳牌这样的公司成为以客户为中心和数字化的市场领导者。

Arman设计的战略具有显著的影响,因为这些战略使多家公司改善了消费者、员工和股东的体验。这位专家的成功可以通过诸如客户满意度(CSAT)、员工参与度和每家公司的息税折旧摊销前利润(EBITDA)等可量化指标来衡量。

在他的职业生涯中,他还培养并领导了高绩效团队,这些团队甚至因其变革潜力而获得奖项。特别是在壳牌,Arman始终致力于克服三个挑战:满足客户复杂的脱碳需求,支持“有利可图的脱碳”,以及解决数据、数字和技术的碎片化问题。因此,他的努力证明了要实现可持续的成功,必须从消费者的需求出发,并为流程、数据、技术和文化的转型奠定基础。

此外,这位高管还以其对人工智能企业应用的精通而著称,他在伦敦商学院获得了相关的研究生学位。与此同时,他在物联网和Salesforce方面也积累了丰富的经验。



Arman, Romi 先生

- 壳牌能源公司数字化转型总监 (CDO), 伦敦, 英国
- 壳牌能源公司全球电子商务与客户服务总监
- 壳牌在马来西亚吉隆坡的国家重点客户经理 (原始设备制造商和汽车零售商)
- 埃森哲高级管理顾问 (金融服务业), 新加坡
- 利兹大学毕业
- 伦敦商学院高管人工智能企业应用研究生
- 客户体验专业认证 (CCXP)
- IMD 高管数字化转型课程

“

你想以最高质量的教育来更新你的知识吗?TECH为你提供最前沿的学术内容,由国际知名的专家设计”

国际客座董事

Manuel Arens 是一位经验丰富的数据管理专家，也是一支高素质团队的领导者。事实上，Arens 在谷歌的技术基础设施和数据中心部门担任全球采购经理一职，这是他职业生涯的大部分时间。这个公司总部位于加利福尼亚州山景城，为科技巨头的运营难题提供解决方案，如主数据完整性、供应商数据更新和供应商数据优先级。他领导了数据中心供应链规划和供应商风险评估，改进了流程和工作流程管理，从而大大节约了成本。

在为不同行业的公司提供数字解决方案和领导力的十多年工作中，他在战略解决方案交付的各个方面，包括市场营销、媒体分析、测量和归因方面，都拥有丰富的经验。事实上，这个公司已因其工作获得了多个奖项，包括 BIM 领导奖、搜索领导奖、出口领导力生成计划奖和欧洲、中东和非洲地区最佳销售模式奖。

Arens 还担任过爱尔兰都柏林的销售经理。在担任这个职务期间，他在三年内将团队成员从 4 人增加到 14 人，并带领销售团队取得了丰硕成果，与团队成员以及跨职能团队进行了良好合作。他还曾在德国汉堡担任高级行业分析师，利用内部和第三方工具为 150 多家客户创建故事情节，为分析提供支持。编写和撰写深入报告，以展示对这个主题的掌握，包括对影响技术采用和传播的宏观经济和政治/监管因素的理解。

此外，他在 Eaton、Airbus 和 Siemens 等公司领导团队，积累了宝贵的客户管理和供应链管理经验。他特别擅长通过与客户建立有价值的关系并与组织各层级的人员（包括利益相关者、管理层、团队成员和客户）顺畅合作来不断超越期望。他的数据驱动方法和开发创新且可扩展解决方案的能力使他成为该领域的杰出领导者。



Arens, Manuel 先生

- 谷歌全球采购经理, 美国山景城
- 美国谷歌 B2B 分析与技术高级经理
- 爱尔兰谷歌销售总监
- 德国谷歌高级工业分析师
- 爱尔兰谷歌客户经理
- 英国伊顿的应付账款
- 德国空中客车公司供应链经理

“

选择TECH吧!你将能够接触到最优质的
教学材料、最前沿的技术和教育方法,这
些都是由国际知名的专家实施的”

国际客座董事

Andrea La Sala 是一位经验丰富的市场营销高管，他的项目对时尚领域产生了显著的影响。在其成功的职业生涯中，他从事了与产品、商品销售和沟通相关的多项工作。这些都与诸如Giorgio Armani、Dolce&Gabbana、Calvin Klein等知名品牌紧密相关。

这位国际高端管理者的成果与他在将信息整合成清晰框架并执行与企业目标对齐的具体行动的能力密切相关。他以其主动性和适应快节奏工作的能力而闻名。此外，这位专家还具有强烈的商业意识、市场洞察力和对产品的真正热情。

作为Giorgio Armani的全球品牌与商品销售总监，他监督了多项针对服装和配饰的市场营销策略。其战术重点包括零售领域以及消费者需求和行为。在这一职位上，La Sala 还负责配置产品在不同市场的销售，担任设计、沟通和销售部门的团队负责人。

此外，在Calvin Klein或Gruppo Coin等公司，他开展了推动结构、开发和销售不同系列的项目，并负责制定有效的购买和销售活动日程。

他还管理了不同运营的条款、成本、流程和交货时间。

这些经历使Andrea La Sala 成为时尚和奢侈品领域的顶级和最具资格的企业领导者之一。他的卓越管理能力使他能够有效实施品牌的积极定位，并重新定义其关键绩效指标 (KPI)。



La Sala, Andrea 先生

- Giorgio Armani全球品牌与商品销售总监, Armani Exchange, 米兰, 意大利
- Calvin Klein商品销售总监
- Gruppo Coin品牌负责人
- Dolce&Gabbana品牌经理
- Sergio Tacchini S.p.A.品牌经理
- Fastweb市场分析师
- 皮埃蒙特东方大学商学与经济学专业毕业

“

TECH的国际顶级专家将为你提供一流的教学, 课程内容更新及时, 基于最新的科学证据。你还在等什么呢?立即报名吧”

国际客座董事

Mick Gram 是国际上在商业智能领域创新与卓越的代名词。他成功的职业生涯与在沃尔玛和红牛等跨国公司担任领导职位密切相关。这位专家以识别新兴技术的远见卓识而闻名，这些技术在长期内对企业环境产生了持久的影响。

此外，他被认为是数据可视化技术的先锋，这些技术将复杂的数据集简化，使其易于访问并促进决策过程。这一能力成为了他职业发展的基石，使他成为许多组织希望收集信息并基于这些信息制定具体行动的宝贵资产。

他最近几年最突出的项目之一是Walmart Data Cafe平台，这是全球最大的云端大数据分析平台。他还担任了红牛的商业智能总监，涵盖销售、分销、营销和供应链运营等领域。他的团队最近因在使用Walmart Luminate新API来获取买家和渠道洞察方面的持续创新而获得认可。

在教育背景方面，这位高管拥有多个硕士学位和研究生课程，曾在美国伯克利大学和丹麦哥本哈根大学等知名学府深造。通过持续的更新，专家获得了前沿的能力。因此，他被认为是新全球经济的天生领导者，专注于推动数据及其无限可能性。



Gram, Mick 先生

- 红牛商业智能与分析总监, 洛杉矶, 美国
- Walmart Data Cafe商业智能解决方案架构师
- 独立商业智能与数据科学顾问
- Capgemini商业智能总监
- Nordea首席分析师
- SAS商业智能首席顾问
- UC Berkeley工程学院人工智能与机器学习高管教育
- 哥本哈根大学电子商务MBA高管课程
- 哥本哈根大学数学与统计学学士及硕士

“

在福布斯评选的世界上最好的在线大学学习”在这个MBA课程中, 你将获得访问由国际知名教师制作的丰富多媒体资源库”

国际客座董事

Scott Stevenson 是数字营销领域的杰出专家。他是数字营销专家，19 年来一直与娱乐业最强大的公司之一 华纳兄弟探索公司保持联系。在担任该职务期间，他在 监督包括社交媒体、搜索、展示和线性媒体在内的 各种数字平台 的物流和创意工作流程方面发挥了重要作用。

这位高管的领导力在推动付费媒体制作战略方面发挥了至关重要的作用，使其公司的转化率显著提高。这位高管在推动付费媒体制作战略方面发挥了至关重要的作用，从而显著 提高了 公司的转化率。与此同时，他还担任过其他职务，如原管理期间同一家跨国公司的营销服务总监和交通经理。

史蒂文森还参与了视频游戏的全球发行和 数字财产宣传活动。他还负责引入与 电视广告和预告片的 声音和图像内容的塑造、定稿和交付有关的运营战略。

此外，这位专家还拥有佛罗里达大学的电信学士学位和加利福尼亚大学的创意写作校级硕士，这充分证明了他在 沟通和讲故事方面的能力。此外，他还参加了哈佛大学职业发展学院关于 在商业中使用 人工智能的前沿课程。因此，他的专业履历是当前 市场营销和数字媒体领域最相关的履历之一。



Stevenson, Scott 先生

- 华纳兄弟数字营销总监美国伯班克发现
- 华纳兄弟公司交通经理娱乐
- 加利福尼亚大学创意写作硕士
- 佛罗里达大学电信学士学位

“

与世界上最优秀的专家一起实现
你的学术和职业目标! MBA 教师
将指导您完成整个学习过程"

国际客座董事

Eric Nyquist 博士是国际体育领域的杰出专业人士，他的职业生涯令人瞩目，因其战略领导力以及在顶级体育组织中推动变革和创新的能力而闻名。

他曾担任多个高级职位，包括NASCAR的通讯与影响总监，总部位于美国佛罗里达州。在这一机构中积累了多年经验后，Nyquist博士还担任了多个领导职务，包括NASCAR战略发展高级副总裁和商务事务总监，负责管理从战略发展到娱乐营销等多个领域。

此外，Nyquist在芝加哥最重要的体育特许经营中留下了深刻印记。作为芝加哥公牛队和芝加哥白袜队的执行副总裁，他展示了在职业体育领域推动业务和战略成功的能力。

最后，值得一提的是，他的体育职业生涯始于纽约，担任Roger Goodell在国家橄榄球联盟(NFL)的首席战略分析师，并曾在美国足球联合会担任法律实习生。



Nyquist, Eric 先生

- NASCAR通讯与影响总监, 佛罗里达, 美国
- NASCAR战略发展高级副总裁
- NASCAR战略规划副总裁
- NASCAR商务事务总监
- 芝加哥白袜队执行副总裁
- 芝加哥公牛队执行副总裁
- 国家橄榄球联盟(NFL) 企业规划经理
- 美国足球联合会商务事务/法律实习生
- 芝加哥大学法学博士
- 芝加哥大学布斯商学院MBA
- Carleton College国际经济学学士

“

凭借这项100%在线的学士学位, 您将能够在不影响日常工作义务的情况下进行学习, 同时得到国际领域内顶级专家的指导。现在就报名!"

管理人员



Aunión Lavarías, María Eugenia 女士

- ◆ 具备临床营养学专业知识的药剂师
- ◆ 著有临床营养学领域的参考书《Gestión Dietética del Sobrepeso en la Oficina de Farmacia》(Editorial Médica Panamericana)
- ◆ 在公共和私营部门拥有丰富经验的药剂师
- ◆ 药剂师
- ◆ 药房助理。连锁药店。英国健康与美容产品零售商 Boots UK。伦敦市中心牛津街
- ◆ 食品科学与技术学士巴伦西亚大学
- ◆ 指导皮肤美容大学课程。药房办公室



05 结构和内容

课程的教学大纲是一个全面的知识体系,旨在让药剂师有机会纳入当前最先进的药房管理和行政知识。这个课程提供不同的主题,旨在包括所有内容,帮助药剂师确定管理药房的主要知识和正确的操作方式。





“

这个学位课程以非常完善的教学单元为框架，注重高效和迅速的学习，与你的个人和职业生活相容，是一个非常全面的教学体验。这将是 你通向成功的旅程，让学习变得生动而有趣”

模块1.药房办公室的负责任管理

- 1.1. 社区药房的作用。社区药师行动范围 组织使命
- 1.2. 对社区药房环境的分析
- 1.3. 社区药房的健康宣传
- 1.4. 在社区药房实施良好做法
- 1.5. 药店办公室的合理用药
- 1.6. 正确使用医药产品和医疗设备的培训和信息
- 1.7. 职业保密性医药保密与职业保密的道德基础
- 1.8. 道德准则的概念和功能负责任地行使专业能力。不公平竞争
- 1.9. 企业社会责任适用于药房办公室。环境友好性和废物管理
- 1.10. 药学办公室的组织

模块2.药局的经济-财务管理

- 2.1. 药学管理的基础知识
- 2.2. 药学的行政程序
- 2.3. 药学的财务和经济比率分析
- 2.4. 库存管理

模块3.药房的人力资源管理与运营

- 3.1. 组织模式结构和组织结构图
- 3.2. 团队是一种推动力业主和合作者的简介
- 3.3. 招聘和面试
- 3.4. 在药房的亲属
- 3.5. 对任务的定义利益相关者 Stakeholders
- 3.6. 相互依赖性和领导力
- 3.7. 任务驱动的人员管理和发展模式
- 3.8. 激励:培训和职业发展、薪酬
- 3.9. 预防职业危害
- 3.10. 组织和内部沟通



模块 4. 优化药房的采购和物流流程

- 4.1. 物流运营商和他们的采购模式
- 4.2. 购买
- 4.3. 供应商管理与谈判
- 4.4. 分销链
- 4.5. 产品分类
- 4.6. 品种管理
- 4.7. 采购管理
- 4.8. 库存管理
- 4.9. 产品
- 4.10. 新闻推广及发布

模块 5. 客户/患者管理

- 5.1. 药学作为健康管理空间
- 5.2. 客户/患者二项式方法的沟通
- 5.3. 客户部分
- 5.4. 心理学和消费者行为
- 5.5. 职业责任, 发动机管理
- 5.6. 职业责任, 发动机管理
- 5.7. 客户忠诚度计划
- 5.8. 客户服务

模块 6. 药品营销

- 6.1. 营销基础知识
- 6.2. 制药与关系营销
- 6.3. 市场定位
- 6.4. 药房市场调查
- 6.5. 药品营销: 报价与沟通
- 6.6. 宣传推广
- 6.7. 药学数字化: 从1.0到3.0
- 6.8. 战略营销
- 6.9. 微营销

模块 7. 药店销售

- 7.1. 心理学与销售技巧
- 7.2. 销售周期
- 7.3. 商业部门的盈利能力
- 7.4. 定价政策
- 7.5. 产品类型
- 7.6. 产品盈利导向
- 7.7. 购物类型和客户
- 7.8. 交叉销售和增加销售
- 7.9. 承诺的情况
- 7.10. 数字化电子商务管理

模块 8. 药房中的沟通

- 8.1. 内部沟通的概念和价值
- 8.2. 与员工沟通
- 8.3. 冲突管理
- 8.4. 领导力和团队管理
- 8.5. 与客户沟通
- 8.6. 药店形象
- 8.7. 通信技术支持
- 8.8. 在社交媒体上采取行动的策略
- 8.9. 吸引和保留客户的数字营销

模块 9. 药房专业服务管理

- 9.1. 药学可以发展的服务
- 9.2. 服务的选择和实施
- 9.3. 服务开发要求
- 9.4. 提供和监测服务
- 9.5. 服务经济管理

模块10.药房质量管理

- 10.1. 质量
- 10.2. 药房的质量认证
- 10.3. 战略管理与全面质量管理
- 10.4. 控制点和改进指标
- 10.5. 确定战略利基和竞争优势
- 10.6. 控制表

模块11.公司的领导力、道德和社会责任

- 11.1. 全球化与治理
 - 11.1.1. 治理和公司治理
 - 11.1.2. 企业公司治理的基本原则
 - 11.1.3. 董事会在公司治理框架中的角色
- 11.2. 跨文化管理
 - 11.2.1. 跨文化管理的概念
 - 11.2.2. 对民族文化知识的贡献
 - 11.2.3. 多元化管理
- 11.3. 管理发展和领导力
 - 11.3.1. 管理发展的概念
 - 11.3.2. 领导力的概念
 - 11.3.3. 领导力理论
 - 11.3.4. 领导风格
 - 11.3.5. 领导力中的情报
 - 11.3.6. 今天的领导力挑战
- 11.4. 商业道德
 - 11.4.1. 道德与伦理
 - 11.4.2. 商业道德
 - 11.4.3. 公司的领导力和道德
- 11.5. 可持续发展
 - 11.5.1. 可持续性和可持续发展
 - 11.5.2. 2030 年议程
 - 11.5.3. 可持续发展的公司

- 11.6. 负责任管理的系统和工具
 - 11.6.1. RSC: 企业社会责任
 - 11.6.2. 实施负责任管理战略的基本要素
 - 11.6.3. 实施企业社会责任管理系统的步骤
 - 11.6.4. CSR工具和标准
- 11.7. 跨国公司与人权
 - 11.7.1. 全球化、跨国企业和人权
 - 11.7.2. 跨国公司面临国际法
 - 11.7.3. 跨国公司有关人权的法律文书
- 11.8. 法律环境和 公司治理
 - 11.8.1. 国际进出口法规
 - 11.8.2. 知识产权和工业产权
 - 11.8.3. 国际劳工法

模块 12.人事和人才管理

- 12.1. 战略人员管理
 - 12.1.1. 战略管理和人力资源
 - 12.1.2. 人员管理战略
- 12.2. 基于能力的人力资源管理
 - 12.2.1. 潜力分析
 - 12.2.2. 薪酬政策
 - 12.2.3. 职业/继任计划
- 12.3. 绩效评估和绩效管理
 - 12.3.1. 绩效管理
 - 12.3.2. 绩效管理:目标和过程
- 12.4. 培养高绩效团队
 - 12.4.1. 高绩效团队:自我管理团队
 - 12.4.2. 高绩效自我管理团队的管理方法
- 12.5. 更换管理层
 - 12.5.1. 更换管理层
 - 12.5.2. 变更管理流程的类型
 - 12.5.3. 变革管理的阶段或阶段

- 12.6. 谈判和冲突管理
 - 12.6.1. 谈判
 - 12.6.2. 冲突管理
 - 12.6.3. 危机管理
- 12.7. 沟通管理
 - 12.7.1. 企业内外沟通
 - 12.7.2. 通讯部门
 - 12.7.3. 公司的传媒负责人Dircom 简介
- 12.8. 生产力、吸引、保留和激活人才
 - 12.8.1. 生产力
 - 12.8.2. 吸引和保留人才的杠杆

模块 13.经济-财务管理

- 13.1. 经济环境
 - 13.1.1. 宏观经济环境和国家金融体系
 - 13.1.2. 金融机构
 - 13.1.3. 金融市场
 - 13.1.4. 金融资产
 - 13.1.5. 金融部门的其他实体
- 13.2. 管理会计
 - 13.2.1. 基这个概念
 - 13.2.2. 公司资产
 - 13.2.3. 公司负债
 - 13.2.4. 公司净资产
 - 13.2.5. 损益表
- 13.3. 信息系统和商业智能
 - 13.3.1. 基这个原理和分类
 - 13.3.2. 成这个分配阶段和方法
 - 13.3.3. 成这个中心的选择和影响
- 13.4. 预算和管理控制
 - 13.4.1. 预算模型
 - 13.4.2. 资本预算
 - 13.4.3. 运营预算
 - 13.4.5. 财政部预算
 - 13.4.6. 预算跟踪
- 13.5. 财务管理
 - 13.5.1. 公司的财务决策
 - 13.5.2. 财务部
 - 13.5.3. 现金盈余
 - 13.5.4. 与财务管理相关的风险
 - 13.5.5. 财务管理 风险管理
- 13.6. 金融规划
 - 13.6.1. 财务规划的定义
 - 13.6.2. 财务规划中要采取的行动
 - 13.6.3. 创建和制定企业战略
 - 13.6.4. 现金流量表
 - 13.6.5. 当前表
- 13.7. 企业财务战略
 - 13.7.1. 企业战略和融资来源
 - 13.7.2. 企业融资的金融产品
- 13.8. 战略融资
 - 13.8.1. 自筹资金
 - 13.8.2. 自有资金增加
 - 13.8.3. 混合资源
 - 13.8.4. 通过中介机构融资
- 13.9. 金融分析和规划
 - 13.9.1. 资产负债表分析
 - 13.9.2. 损益表分析
 - 13.9.3. 盈利能力分析
- 13.10. 案例/问题的分析和解决
 - 13.10.1. 设计与纺织工业股份公司的财务信息 (INDITEX)

模块 14. 管理行政

- 14.1. 一般管理
 - 14.1.1. 一般 管理概念
 - 14.1.2. 总经理的行动
 - 14.1.3. 总干事和他的职能
 - 14.1.4. 管理局工作的转型
- 14.2. 经理和他或她的职能。组织文化及其方法
 - 14.2.1. 经理和他或她的职能。组织文化及其方法
- 14.3. 业务管理
 - 14.3.1. 领导力的重要性
 - 14.3.2. 价值链
 - 14.3.3. 质量管理
- 14.4. 公众演讲和发言人培训
 - 14.4.1. 人际沟通
 - 14.4.2. 沟通技巧和影响力
 - 14.4.3. 沟通障碍
- 14.5. 个人和组织沟通的工具
 - 14.5.1. 人际交往
 - 14.5.2. 人际交往的工具
 - 14.5.3. 组织内的沟通
 - 14.5.4. 组织中的工具
- 14.6. 危机情况下的沟通
 - 14.6.1. 危机
 - 14.6.2. 危机的各个阶段
 - 14.6.3. 信息:内容和时刻





- 14.7. 准备一个危机计划
 - 14.7.1. 对潜在问题的分析
 - 14.7.2. 教学
 - 14.7.3. 工作人员是否充足
- 14.8. 情绪智力
 - 14.8.1. 情绪智力和沟通
 - 14.8.2. 自信、同理心和积极倾听
 - 14.8.3. 自尊与情感沟通
- 14.9. 个人品牌
 - 14.9.1. 发展个人品牌的策略
 - 14.9.2. 个人品牌建设的法则
 - 14.9.3. 建立个人品牌的工具

“

一次独特、关键和决定性的培训经历, 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：**Re-learning**。

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。





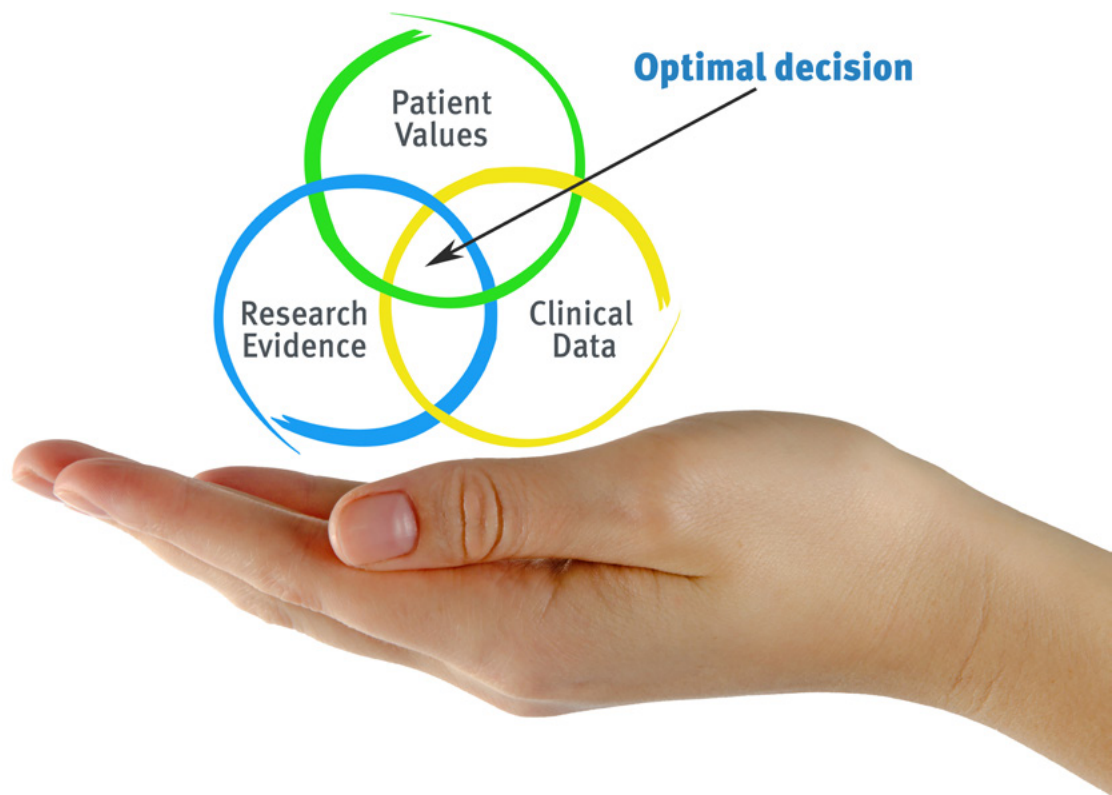
“

发现 Re-learning, 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Gérvás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。



Re-learning 方法

TECH有效地将案例研究方法与基于循环的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: Re-learning。



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, Re-learning 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。

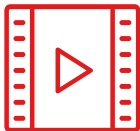
Re-learning 将使你的学习事半功倍,表现更出色,使你更多地参与到训练中,培养批判精神,捍卫论点和对比意见:直接等同于成功。

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

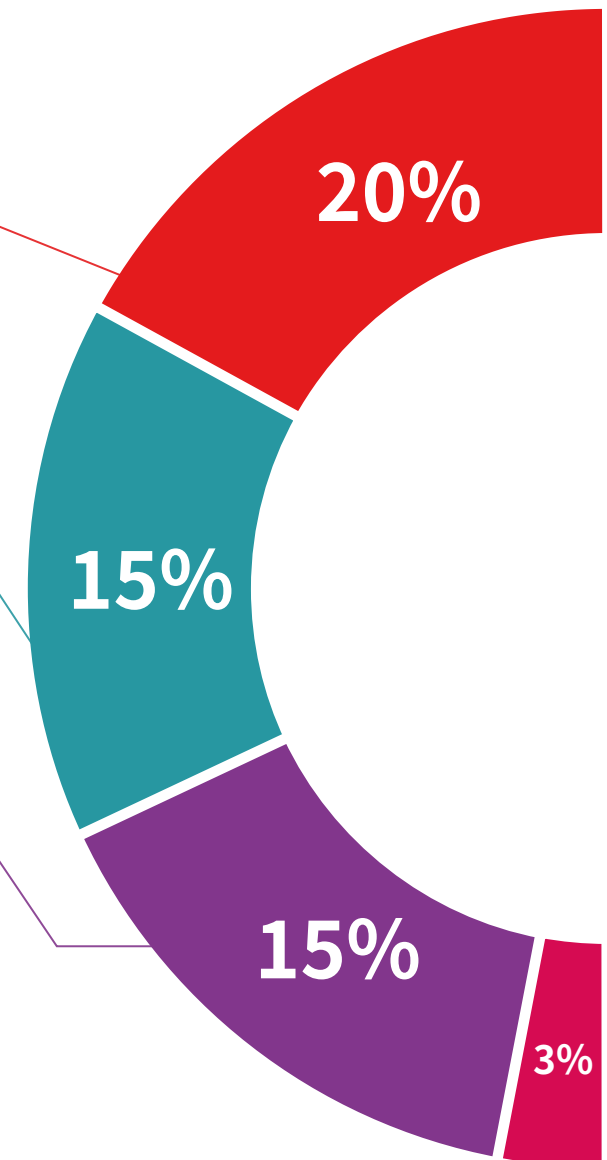
TECH团队以有吸引力和动态的方式将内容呈现在多媒体丸中,其中包括音频,视频,图像,图表和概念图,以强化知识。

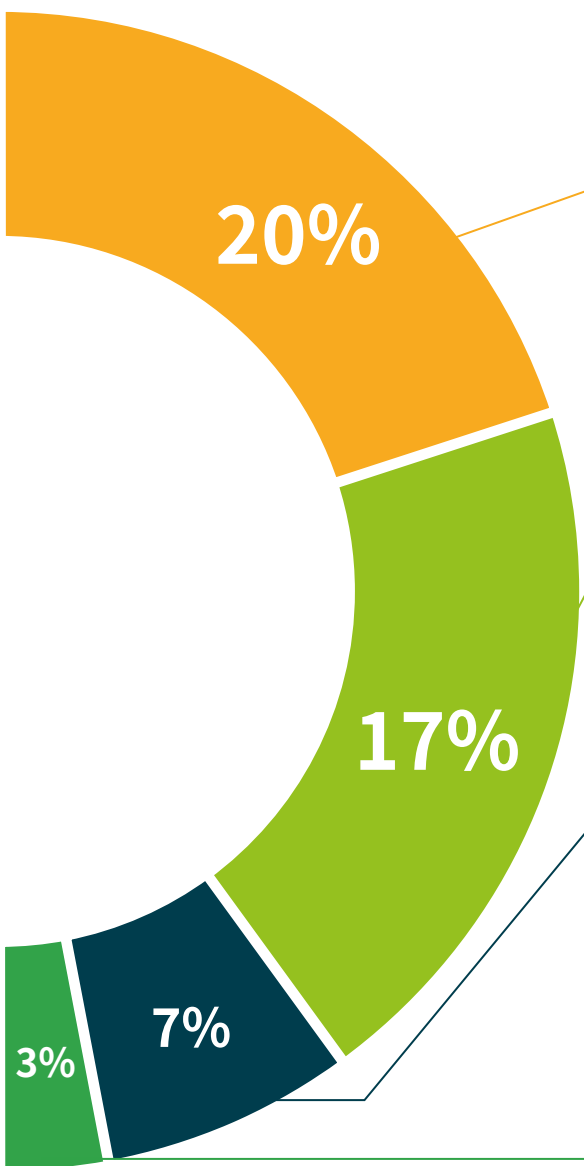
这个用于展示多媒体内容的独特教育系统被微软授予“欧洲成功案例”。



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。



07 学位

药学办公室管理和行政MBA校级硕士除了保证最严格和最新的培训外,还可以获得由TECH科技大学颁发的校级硕士学位证书。



“

顺利完成这个课程并获得大学学位, 无需旅行或通过繁琐的程序”

这个**药学办公室管理和行政MBA校级硕士**包含了市场上最完整和最新的科学课程。

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**校级硕士学位**。

学位由**TECH科技大学**颁发, 证明在校级硕士学位中所获得的资质, 并满足工作交流, 竞争性考试和职业评估委员会的要求。

学位:**药学办公室管理和行政MBA校级硕士**

模式:**在线**

时长: **12个月**



*海牙加注。如果学生要求为他们的纸质资格证书提供海牙加注, TECH EDUCATION将采取必要的措施来获得, 但需要额外的费用。

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 创新
知识 网页 质量
网上教室 发展 语言 机构

tech 科学技术大学

校级硕士
药学办公室管理和行政MBA

- » 模式:在线
- » 时长: 12个月
- » 学位: TECH 科技大学
- » 课程表:自由安排时间
- » 考试模式:在线

校级硕士

药学办公室管理和行政MBA

