

ماجستير خاص MBA توجيه وإدارة الصيدلية



الجامعة
التكنولوجية
tech

ماجستير خاص

MBA توجيه وإدارة الصيدلية

« طريقة التدريس: أونلاين

« مدة الدراسة: 12 شهر

« المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة

« الامتحانات: أونلاين

رابط الدخول إلى الموقع الإلكتروني: www.techtute.com/ae/pharmacy/professional-master-degree/master-mba-pharmacy-office-management-administration

الفهرس

01	المقدمة	صفحة 4
02	الأهداف	صفحة 8
03	الكفاءات	صفحة 14
04	هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية	صفحة 18
05	الهيكل والمحتوى	صفحة 38
06	المنهجية	صفحة 46
07	المؤهل العلمي	صفحة 54

المقدمة

لما كان اهتمام الصيدلي أحد ركائز دعم عامة السكان. في الوقت الحالي، احتلت هذه الأهمية مكاناً بارزاً، مما يتطلب من المهني تدريباً أو إعادة تدوير أكثر عمقاً وشمولاً. يوفر هذا البرنامج العلمي لمهنيي الصيدلة أدوات الإدارة اللازمة لتطوير النشاط مع الملاءمة المالية اللازمة في المجالات الأكثر عملية التي يمكن أن تحدد القوة في سوق مكتب الصيدلة.



المعرفة الأكثر شمولاً من MBA توجيه وإدارة
الصيدلية جمعت لك في التدريب على أعلى
مستوى من الجودة"



ينشأ MBA هذا استجابة لحاجة مهمة للتحديث والنمو في مجال الصيدلة. حاليًا، يستجيب هذا المطلب، من بين أمور أخرى، لتزايد أهمية المساعدة التي يحققها مكتب الصيدلة في الآونة الأخيرة. ويعني هذا الوضع أن احتياجات التخصص لمهني الصيدلة قد نمت.

يجب ألا تقتصر معرفة المهني بعد الآن على مجال علم الأدوية ومعرفة الصيدلي من حيث الصحة، ولكنها تتطلب مهارات تضعه في المشهد التجاري بطريقة مستقرة وتنافسية.

من خلال طريقة دراسة الكفاءة المثبتة، يمكنك اكتساب المهارات في مجالات الإدارة، وفي مجالات تطوير الأعمال الأساسية.

يحتوي ماجستير خاص MBA توجيه وإدارة الصيدلية هذا على البرنامج علمية الأكثر اكتمالا وحدثة على السوق. وخصائصه هي:

- ♦ تطوير الحالات العملية التي يقدمها خبراء
- ♦ محتوياتها الرسومية والتخطيطية والعملية البارزة التي يتم تصورها بها، تجمع المعلومات العلمية والعملية حول تلك التخصصات الأساسية للممارسة المهنية
- ♦ التمارين العملية حيث يمكن إجراء عملية التقييم الذاتي لتحسين التعلم
- ♦ تركيزها على المنهجيات المبتكرة
- ♦ كل هذا سيتم استكماله بدروس نظرية وأسئلة للخبراء ومنتديات مناقشة حول القضايا المثيرة للجدل وأعمال التفكير الفردية
- ♦ توفر المحتوى من أي جهاز ثابت أو محمول متصل بالإنترنت



سيساعدك MBA توجيه وإدارة الصيدلية
على البقاء على اطلاع دائم لتقديم رعاية
عالية الجودة وشاملة"

زد من ثقتك في اتخاذ القرار عن طريق تحديث معرفتك من خلال هذا الـ MBA.

اغتنم الفرصة للتعرف على أحدث التطورات في هذا الشأن لتطبيقها على ممارستك اليومية.

برنامج MBA هذا هو أفضل استثمار يمكنك القيام به في اختيار برنامج التحديث العلمي لسببين: بالإضافة إلى تحديث معرفتك، يمكنك تعزيز أي مكتب صيدلة نحو النجاح"

وهي تضم في هيئة التدريس متخصصين خبراء يجلبون خبراتهم العملية إلى هذا التدريب، بالإضافة إلى متخصصين معترف بهم من المجتمعات الرائدة والجامعات المرموقة.

محتوى الوسائط المتعددة، المُعد بأحدث التقنيات التعليمية، سيتيح الدراسة المهني والسياقي، بما معناه، بيئة محاكاة ستوفر التعلم الغامر والمبرمج للتدريب في مواقف حقيقية.

يركز تصميم هذا البرنامج العلمي على التعلم القائم على المشكلات، حيث يجب على الصيدلي محاولة حل المواقف المختلفة للممارسة المهنية التي تنشأ للبرنامج العلمي. وللقيام بذلك، سيحصل المتخصص على المساعدة من نظام فيديو تفاعلي جديد صممه خبراء معترف بهم في مجال الـ MBA في إدارة وتوجيه مكتب الصيدلة من ذوي الخبرة الواسعة.



الأهداف

الهدف من هذا البرنامج العلمي المتكامل للعاية هو مرافقة الطلاب وتشجيعهم في عملية النمو المهني التي ستسمح لهم بالوصول إلى مستوى آخر من الأداء. مع المعرفة الأكثر إثارة للاهتمام والمحدثة في الوقت الحالي، ركز التدريب بشكل مكثف على الممارسة.





تحديث كامل وفعال في توجيه وإدارة الصيدلية والذي
سينقلك إلى مستوى آخر من التدخل"



الأهداف العامة



- ♦ اكتساب المعرفة والتقنيات الأساسية لتولي وتنظيم المسؤوليات التنظيمية لمكتب الصيدلة
- ♦ التعرف على الإدارة المسؤولة
- ♦ التعرف على كيفية إدارة المنطقة المالية للصيدلية
- ♦ معرفة كيفية إدارة جميع جوانب الموارد البشرية
- ♦ التعرف على العميل / المريض من جميع جوانبه
- ♦ تحليل عمليات الشراء والطرق الأكثر فاعلية للخدمات اللوجستية
- ♦ معرفة كيفية إدارة جميع جوانب الموارد البشرية
- ♦ تحليل عمليات التسويق (Marketing)
- ♦ دراسة إدارة المبيعات
- ♦ التعرف على الاتصالات الخارجية والداخلية
- ♦ تعلم إدارة الخدمات في مكتب الصيدلة
- ♦ التعرف على كل ما تحتاجه حول مراقبة الجودة والمعايير والشهادات

الأهداف المحددة



الوحدة 1. الإدارة المسؤولة لمكتب الصيدلة

- ♦ التعرف على دور الصيدلية المجتمعية
- ♦ دراسة تقنيات تعزيز الصحة للصيدلية المجتمعية
- ♦ التعرف على كيفية تنفيذ الممارسات الجيدة في صيدلية المجتمع
- ♦ التدريب على الاستخدام السليم للمنتجات الطبية والأجهزة الطبية
- ♦ التعرف على السرية المهنية
- ♦ تحليل المسؤولية الاجتماعية للشركات المطبقة على مكتب الصيدلة
- ♦ تعلم تنظيم مكتب الصيدلة

الوحدة 2. الإدارة الاقتصادية والمالية لمكتب الصيدلة

- ♦ تحليل أساسيات إدارة الصيدلة
- ♦ تعلم استخدام النسب المالية والاقتصادية في الصيدلة
- ♦ معرفة كيفية إدارة المخزون

الوحدة 3. توجيه وإدارة الموارد البشرية. الموارد البشرية. في مكتب الصيدلية

- ♦ تعلم نماذج المنظمات
- ♦ التعرف على كيفية إجراء اختيار ومقابلة الموظفين
- ♦ التعرف على أوجه الترابط والقيادة
- ♦ دراسة نماذج الإدارة
- ♦ دراسة حول الموارد البشرية في الصيدلة
- ♦ التعرف على الوقاية من المخاطر المهنية
- ♦ التنظيم والاتصال الداخلي



الوحدة 4. تحسين عمليات الشراء والعمليات اللوجستية لمكتب الصيدلية

- ♦ التعرف على مشغلي الخدمات اللوجستية ونماذج التوريد الخاصة بهم
- ♦ التعرف على كيفية إدارة الموردين وجميع العمليات قبل وبعد شراء المنتجات
- ♦ النظر كيف يتم إدارة المخزون
- ♦ التعرف على طرق الترويج وإطلاق الأخبار

الوحدة 5. إدارة العميل/المريض

- ♦ تحليل التواصل مع العميل / المريض
- ♦ التعرف على تقسيم العملاء
- ♦ التعرف على علم نفس المستهلك
- ♦ التعرف على كيفية تنفيذ برامج ولاء العملاء

الوحدة 6. التسويق الصيدلاني

- ♦ دراسة أساسيات التسويق الصيدلاني والعلاقات
- ♦ تعلم أبحاث السوق في مكتب الصيدلة
- ♦ دراسة عن تسويق الأدوية والإعلان والترويج
- ♦ التعرف على عمليات رقمنة الصيدلة والتسويق الاستراتيجي والتسويق المصغر

الوحدة 7. المبيعات في مكتب الصيدلة

- ♦ التعمق في علم النفس المطبق على تقنيات المبيعات
- ♦ معرفة كيفية عمل دورة المبيعات
- ♦ التعرف على كيفية إجراء توقعات المبيعات
- ♦ فهم سياسات التسعير المختلفة
- ♦ التعمق في الأنواع المختلفة من المنتجات
- ♦ التعرف على تقنيات جعل المنتجات مربحة
- ♦ معالجة أنواع مختلفة من المشتريات والعملاء
- ♦ التعرف على أساسيات البيع العابر والبيع الإضافي
- ♦ معرفة كيفية التصرف في الحالات الملزمة
- ♦ التعرف على أساسيات إدارة التجارة الإلكترونية الرقمية (digital e-commerce Management)

الوحدة 12. قيادة لأفراد وإدارة المواهب

- ♦ تحديد العلاقة بين التوجه الاستراتيجي وإدارة الموارد البشرية
- ♦ تعميق المهارات اللازمة لإدارة الموارد البشرية الفعالة القائمة على الكفاءة
- ♦ تعميق منهجيات تقييم الأداء وإدارة الأداء
- ♦ دمج ابتكارات إدارة المواهب وأثرها على الاحتفاظ بالموظفين وولائهم
- ♦ تطوير استراتيجيات لتحفيز وتطوير فرق العمل عالية الأداء
- ♦ اقتراح حلول فعالة لإدارة التغيير وحل النزاعات في المؤسسات

الوحدة 13. الإدارة الاقتصادية والمالية

- ♦ تحليل بيئة الاقتصاد الكلي وتأثيرها على النظام المالي الوطني والدولي
- ♦ تحديد نظم المعلومات وذكاء الأعمال لاتخاذ القرارات المالية
- ♦ التفريق بين القرارات المالية الرئيسية وإدارة المخاطر في الإدارة المالية
- ♦ تقييم استراتيجيات التخطيط المالي وزيادة تمويل الأعمال التجارية

الوحدة 14. الإدارة التنفيذية

- ♦ تحديد مفهوم الإدارة العامة وصلتها بإدارة الأعمال
- ♦ تقييم أدوار ومسؤوليات المدير في الثقافة المؤسسية
- ♦ تحليل أهمية إدارة العمليات وإدارة الجودة في سلسلة القيمة
- ♦ تطوير مهارات الإعلام بين الأشخاص ومهارات التحدث أمام الجمهور لتدريب المتحدثين الرسميين

الوحدة 8. التواصل في مكتب الصيدلية

- ♦ التعرف على الاتصالات الداخلية وإدارة النزاعات
- ♦ رؤية أشكال التواصل مع العميل
- ♦ التعرف على أهمية صورة مكتب الصيدلة
- ♦ دراسة دعم الاتصال التقني
- ♦ دمج استراتيجيات للعمل في الشبكات الاجتماعية
- ♦ تعلم التسويق الرقمي للاتقاط العملاء والاحتفاظ بهم

الوحدة 9. إدارة الخدمات المهنية لمكتب الصيدلية

- ♦ تحليل الخدمات التي يمكن تطويرها في الصيدلية
- ♦ دراسة كيفية اختيار الخدمات وتنفيذها وما هي متطلباتها

الوحدة 10. إدارة الجودة في مكتب الصيدلية

- ♦ معرفة شهادات الجودة لمكتب الصيدلة
- ♦ التعرف على كيفية أداء إدارة الجودة الاستراتيجية والشاملة (TQM)
- ♦ التعرف على نقاط التحكم ومؤشرات التحسين
- ♦ تحديد المجالات الاستراتيجية والمزايا التنافسية

الوحدة 11. القيادة والأخلاق والمسؤولية الاجتماعية للشركات

- ♦ تحليل تأثير العولمة على حوكمة الشركات وإدارة الشركات
- ♦ تقييم أهمية القيادة الفعالة في إدارة ونجاح الشركات
- ♦ تحديد استراتيجيات الإدارة متعددة الثقافات وأهميتها في بيئات الأعمال المتنوعة
- ♦ تطوير المهارات القيادية وفهم التحديات الحالية التي تواجه القادة
- ♦ تحديد مبادئ وممارسات أخلاقيات العمل وتطبيقها في عملية اتخاذ القرارات المؤسسية
- ♦ هيكلة استراتيجيات تنفيذ وتحسين الاستدامة والمسؤولية الاجتماعية للشركات



أهداف واقعية ستصبح بمثابة تقدم
في عملك على الفو"

الكفاءات

تم تصميم هذا البرنامج العلمي خصيصًا لضمان إكمال الطلاب لتخصصهم بقدرة حقيقية على تطبيق المعرفة المكتسبة. ستقودهم هذه المهارات الجديدة إلى قدرة عمل أكبر بكثير وستمنح سيرتهم الذاتية قيمة تنافسية جديدة، وهي ضرورة في سوق العمل اليوم.



دمج المهارات اللازمة للعمل في مجال توجيه وإدارة مكتب
الصيدلة في تدريبك بثقة ومعرفة بالمتطلبات الحالية للقطاع"



الكفاءات العامة



- ◆ قيادة وتوجيه المشاريع الأقل والاكثُر كثافة أو تعقيد في مجال مكتب الصيدلة
- ◆ إدارة جميع الجوانب المتعلقة بمكتب الصيدلة بسلاسة
- ◆ توجيه جميع المجالات التي يتم فيها تنفيذ هذا الإجراء بشكل صحيح

زد من مهاراتك بفضل تدريبنا عالي الجودة وامنح
حياتك المهنية دفعة إلى الأمام



الكفاءات المحددة



- ♦ التصرف مع القدرة على تحليل وتشخيص المشاكل
- ♦ إتقان أدوات إدارة الأعمال المتقدمة
- ♦ توفير رؤية عالمية واستراتيجية لجميع المجالات التشغيلية للشركة
- ♦ إجراء الإدارة الاقتصادية والمالية
- ♦ إدارة الموارد البشرية
- ♦ تحسين الإدارة والخدمات اللوجستية
- ♦ إدارة العلاقة مع المريض / العميل
- ♦ التعامل مع أحدث تقنيات المبيعات
- ♦ وضع استراتيجيات الاتصال
- ♦ تصميم وتنفيذ الخدمات التي يقدمها مكتب الصيدلة
- ♦ تطبيق نظام إدارة الجودة
- ♦ تحمل المسؤوليات والتفكير بشكل شامل ومتكامل لتحليل وحل الحالات في بيئات غير مؤكدة



هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية

هذا البرنامج العلمي هو فرصة للتعلم من الأفضل، مع هيئة تدريس من المهنيين في هذا القطاع الذين سيستثمرون معرفتهم النظرية والعملية لنقل الطلاب إلى أعلى مستوى من التدريب مع أحدث طرق التدريس وأكثرها فعالية في سوق التدريس عبر الإنترنت.





فرصة لا مثيل لها للتعلم والنمو مهنيًا
مع أفضل المتخصصين في هذا المجال"



المديرة الدولية المستضافة

بخبرة تزيد عن 20 عاماً في تصميم وقيادة فرق عالمية لاستقطاب المواهب، Jennifer Dove هي خبيرة في التوظيف واستراتيجية التكنولوجيا. وقد شغلت طوال حياتها المهنية مناصب رفيعة في العديد من المؤسسات التكنولوجية في العديد من الشركات المدرجة على قائمة فورتشن 50، بما في ذلك Comcast و NBCUniversal. وقد مكّنه سجله الحافل من التفوق في بيئات تنافسية وعالية النمو.

بصفتها نائبة رئيس قسم استقطاب المواهب في Mastercard، تشرف على استراتيجية استقطاب المواهب وتنفيذها، وتعاون مع قادة الأعمال ومسؤولي الموارد البشرية لتحقيق أهداف التوظيف التشغيلية والاستراتيجية. هي تهدف على وجه الخصوص إلى إنشاء فرق عمل متنوعة وشاملة وذات أداء عالٍ تدفع الابتكار والنمو في منتجات الشركة وخدماتها. كما أنها خبيرة في استخدام الأدوات اللازمة لجذب أفضل المهنيين من جميع أنحاء العالم والاحتفاظ بهم. كما تتولى مسؤولية تعزيز علامة صاحب العمل التجارية والقيمة التي تقدمها Mastercard من خلال المنشورات والفعاليات ووسائل التواصل الاجتماعي.

أثبتت Jennifer Dove التزامها بالتطوير المهني المستمر، حيث شاركت بنشاط في شبكات المتخصصين في مجال الموارد البشرية وساهمت في توظيف العديد من الموظفين في شركات مختلفة. بعد حصولها على درجة البكالوريوس في الاتصال التنظيمي من جامعة ميامي، شغلت مناصب عليا في مجال التوظيف في شركات في مجالات متنوعة.

من جهة أخرى، قد اشتهرت بقدرتها على قيادة التحولات التنظيمية، ودمج التكنولوجيا في عمليات التوظيف، وتطوير برامج القيادة التي تُعد المؤسسات للتحديات المقبلة. قد نجحت أيضاً في تنفيذ برامج العافية المهنية التي زادت بشكل كبير من رضا الموظفين والاحتفاظ بهم.



أ. Jennifer Dove

- ♦ نائب الرئيس في استقطاب المواهب في Mastercard، نيويورك، الولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ مديرة استقطاب المواهب، NBCUniversal، نيويورك، الولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ رئيسة قسم التوظيف Comcast
- ♦ رئيسة قسم التوظيف في شركة Rite Hire Advisory
- ♦ نائب الرئيس التنفيذي، قسم المبيعات في شركة Ardor NY Real Estate
- ♦ مديرة التوظيف في شركة Valerie August وشركاه
- ♦ مديرة تنفيذية للحسابات في شركة BNC
- ♦ مديرة تنفيذية للحسابات في Vault
- ♦ خريجة في الإعلام المؤسسي من جامعة ميامي

بفضل جامعة TECH ستتمكن من التعلم
مع أفضل المحترفين في العالم"



المدير الدولي المستضاف

رائد تقني مع عقود من الخبرة في مجال التكنولوجيا في كبرى شركات التكنولوجيا متعددة الجنسيات، Rick Gauthier طور بشكل بارز في مجال الخدمات السحابية وتحسين العمليات من البداية إلى النهاية. وقد تم الاعتراف به كقائد ومدير فريق ذو كفاءة عالية، حيث أظهر موهبة طبيعية لضمان مستوى عالٍ من الالتزام بين موظفيه.

فهو يتمتع بموهبة فطرية في الاستراتيجية والابتكار التنفيذي، وتطوير أفكار جديدة ودعم نجاحها ببيانات عالية الجودة. وقد أتاحت له مسيرته المهنية في Amazon إدارة ودمج خدمات تكنولوجيا المعلومات الخاصة بالشركة في الولايات المتحدة. قاد في شركة Microsoft فريقاً مكوناً من 104 أشخاص، وكان مسؤولاً عن توفير البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات على مستوى الشركة ودعم أقسام هندسة المنتجات في جميع أنحاء الشركة.

وقد مكنته هذه الخبرة من البروز كمدير عالي التأثير يتمتع بقدرات ملحوظة على زيادة الكفاءة والإنتاجية ورضا العملاء بشكل عام.



أ. Rick Gauthier

- ♦ مدير تكنولوجيا المعلومات الإقليمي في Amazon, Seattle, الولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ رئيس قسم البرامج العليا في Amazon
- ♦ نائب رئيس شركة Wimmer Solutions
- ♦ المدير الأول لخدمات الهندسة الإنتاجية في Microsoft
- ♦ شهادة في الأمن السيبراني من Western Governors University
- ♦ شهادة تقنية في الغوص التجاري *Commercial Diving* من Divers Institute of Technology
- ♦ شهادة في الدراسات البيئية من The Evergreen State College

اغتنم الفرصة للتعرف على أحدث
التطورات في هذا المجال لتطبيقها
في ممارستك اليومية"



المدير الدولي المستضاف

Romi Arman هو خبير دولي شهير يتمتع بخبرة تزيد عن عقدين من الزمن في مجال التحول الرقمي، والتسويق، والاستراتيجيات والاستشارات. وطوال مسيرته المهنية الطويلة، قام بالعديد من المخاطر، وهو مدافع دائم عن الابتكار و التغيير في بيئة الأعمال. وبفضل هذه الخبرة، عمل مع رؤساء تنفيذيين وشركات في جميع أنحاء العالم، ودفعتهم إلى الابتعاد عن نماذج الأعمال التقليدية. وهكذا، قد ساعد شركات مثل Shell للطاقة على أن تصبح شركات رائدة حقيقية في السوق، مع التركيز على عملائها و العالم الرقمي.

إن الاستراتيجيات التي صممها Arman لها تأثير كامن، حيث مكنت العديد من الشركات من تحسين تجارب المستهلكين، والموظفين و المساهمين على حد سواء. نجاح هذا الخبير يمكن قياسه كمياً من خلال مقاييس ملموسة مثل CSAT، و مشاركة الموظفين في المؤسسات التي عمل فيها ونمو المؤشر المالي للأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء في كل منها.

كما قام أيضاً برعاية وقيادة فرق عالية الأداء حصلت على جوائز تقديراً لإمكانياتها التحويلية.. مع شركة Shell، بالتحديد، شرع المدير التنفيذي في التغلب على ثلاثة تحديات: تلبية متطلبات من أجل إزالة الكربون المعقدة للعملاء، ودعم "إزالة الكربون الفعالة من حيث التكلفة" و إصلاح مشهد مجزأ للبيانات، والرقمية والتكنولوجيا. وبالتالي، فقد أظهرت جهودهم أنه من أجل تحقيق النجاح المستدام، من الضروري البدء من احتياجات المستهلكين وإرساء أسس التحول في العمليات والبيانات والتكنولوجيا والثقافة.

من ناحية أخرى، يتميز المدير التنفيذي بإتقانه لتطبيقات الذكاء الاصطناعي في مجال الأعمال، وهو موضوع يحمل فيه شهادة الدراسات العليا من كلية لندن للأعمال. وفي الوقت نفسه، اكتسب خبرة متراكمة في مجال إنترنت الأشياء و Salesforce.



أ. Arman, Romi

- ♦ مدير التحوّل الرقمي (CDO) في شركة Shell للطاقة، لندن، المملكة المتحدة
- ♦ الرئيس العالمي للتجارة الإلكترونية وخدمة العملاء في شركة Shell للطاقة
- ♦ مدير الحسابات الرئيسية الوطنية (مصنعي المعدات الأصلية للسيارات والتجزئة) لشركة Shell في كوالالمبور، ماليزيا
- ♦ مستشار إداري أول (قطاع الخدمات المالية) لدى شركة Accenture من سنغافورة
- ♦ خريج جامعة Leeds
- ♦ الدراسات العليا في تطبيقات الذكاء الاصطناعي في مجال الأعمال لكبار التنفيذيين من كلية لندن للأعمال
- ♦ شهادة محترف تجربة العملاء CCXP
- ♦ دورة التحول الرقمي التنفيذي من IMD



هل ترغب في تحديث معرفتك بأعلى جودة
تعليمية؟ تقدم لك جامعة TECH أحدث
محتوى في السوق الأكاديمي، صممه خبراء
مشهورون دوليًا"

المدير الدولي المستضاف



Manuel Arens هو خبير متمرس في إدارة البيانات وقائد فريق عمل على درجة عالية من الكفاءة. في الواقع، يشغل Arens منصب مدير المشتريات العالمية في قسم البنية التحتية التقنية ومركز البيانات في Google، حيث قضى معظم حياته المهنية. وقد قدمت الشركة، التي يقع مقرها في Mountain View، حلولاً للتحديات التشغيلية التي تواجه عملاق التكنولوجيا، مثل تكامل البيانات الرئيسية، وتحديثات بيانات البائعين وتحديد أولويات بيانات البائعين. وقد قاد عملية تخطيط سلسلة التوريد في مركز البيانات وتقييم مخاطر الموردين، مما أدى إلى تحسينات في العمليات وإدارة سير العمل أدت إلى تحقيق وفورات كبيرة في التكاليف.

مع أكثر من عشر سنوات من العمل في تقديم الحلول الرقمية والقيادة للشركات في مختلف الصناعات، يتمتع بخبرة واسعة في جميع جوانب تقديم الحلول الاستراتيجية، بما في ذلك التسويق، وتحليلات الوسائط، و medición و القياس والإسناد. في الواقع، حصلت الشركة على العديد من الجوائز عن عملها، بما في ذلك جائزة الريادة في BIM، و جائزة الريادة في البحث، جائزة برنامج توليد العملاء المحتملين للتصدير و جائزة أفضل نموذج مبيعات في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا.

كما شغل Arens منصب مدير المبيعات في Dublin، أيرلندا. في هذا المنصب، قام ببناء فريق من 4 إلى 14 عضوًا في ثلاث سنوات وقاد فريق المبيعات لتحقيق النتائج والتعاون بشكل جيد مع بعضهم البعض ومع الفرق متعددة الوظائف. كما عمل أيضاً كمحلل أول للصناعة في هامبورغ بألمانيا، حيث قام بإعداد خطوط سير لأكثر من 150 عميلاً باستخدام أدوات داخلية وخارجية لدعم التحليل. تطوير وكتابة تقارير متعمقة لإثبات إتقان الموضوع، بما في ذلك فهم العوامل الاقتصادية الكلية والسياسية والتنظيمية التي تؤثر على تبني التكنولوجيا ونشرها.

وقد قاد أيضاً فريق عمل في شركات مثل Siemens Eaton، Airbus، حيث اكتسب خبرة قيّمة في إدارة الحسابات وسلسلة التوريد. وقد اشتهر بشكل خاص بعمله على تجاوز التوقعات باستمرار من خلال بناء علاقات قيّمة مع العملاء والعمل بسلاسة مع الأشخاص على جميع مستويات المؤسسة، بما في ذلك أصحاب المصلحة والإدارة وأعضاء الفريق والعملاء. لقد جعله نهجه القائم على البيانات وقدرته على تطوير حلول مبتكرة وقابلة للتطوير لتحديات الصناعة رائداً بارزاً في مجاله.

أ. Arens, Manuel

- ♦ مدير المشتريات العالمية في Google, Mountain View, الولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ مدير أول، تحليلات وتكنولوجيا Google, B2B, الولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ مدير مبيعات في Google, أيرلندا
- ♦ كبير محللي الصناعة في Google, ألمانيا
- ♦ مدير حساب في Google, أيرلندا
- ♦ Accounts Payable في إيتون، المملكة المتحدة
- ♦ مدير سلسلة التوريد في شركة Airbus, ألمانيا



راهن على جامعة TECH! ستتمكن من الوصول إلى أفضل المواد التعليمية، في طليعة التكنولوجيا والتعليم، والتي ينفذها متخصصون مشهورون دوليًا في هذا المجال"

المدير الدولي المستضاف

Andrea La Sala هو مدير تنفيذي في مجال التسويق كان لمشاريعه معنى مؤثر في بيئة الأزياء. وطوال مسيرته المهنية الناجحة قام بتطوير مجموعة متنوعة من المهام المتعلقة بالمنتجات، والتسويق و الإعلانات. كل هذا مرتبط بعلامات تجارية مرموقة مثل Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein، وغيرها.

وقد ارتبطت نتائج هذا المدير من أعلى المستويات الدولية بقدرته المثبتة على تجميع المعلومات في أطر عمل واضحة وتنفيذ إجراءات ملموسة تتماشى مع أهداف العمل المحددة. بالإضافة إلى ذلك، فهو معروف باستباقيته و قدرته على التكيف مع الإيقاع السريع للعمل. ومع كل هذا، يضيف هذا الخبير وعياً تجارياً قوياً، ورؤية للسوق و شغفاً حقيقياً بالمنتجات.

كمدير عالمي للعلامات التجارية والتسويق في Giorgio Armani، أشرف على استراتيجيات تسويقية مختلفة للملابس و الإكسسوارات. كما ركزت تكتيكاتهم أيضاً في مجال البيع بالتجزئة و احتياجات المستهلكين وسلوكهم. في هذا كان La Sala مسؤولاً أيضاً عن تشكيل تسويق المنتجات في الأسواق المختلفة، حيث عمل كقائد فريق في أقسام التصميم، والإعلانات و المبيعات.

ومن ناحية أخرى، قام في شركات مثل Calvin Klein أو Gruppo Coin، بمشاريع لتعزيز هيكلية، لكلا التطوير و التسويق لـ مجموعات مختلفة. كما كان مسؤولاً عن إنشاء تقويمات فعالة لكل من حملات البيع والشراء. كما كان مسؤولاً عن شروط، وتكاليف، وعمليات و مواعيد تسليم العمليات المختلفة.

وقد جعلت هذه الخبرات من Andrea La Sala أحد أهم والأكثر تأهيل لقيادة الشركات في مجال الأزياء و الرفاهية. قدرة إدارية عالية تمكّن من خلالها بطريقة فعالة من تنفيذ التموضع الإيجابي للعلامات التجارية المختلفة وإعادة تحديد مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs).



أ. La Sala, Andrea

- ♦ المدير العالمي للعلامة التجارية والتسويق العالمي لعلامة Armani Exchange en Giorgio Armani، ميلانو، إيطاليا
- ♦ مدير التسويق التجاري في Calvin Klein
- ♦ مدير العلامة التجارية في Gruppo Coin
- ♦ مدير العلامة التجارية في Dolce&Gabbana
- ♦ مدير العلامة التجارية في Sergio Tacchini S.p.A
- ♦ محلل السوق في Fastweb
- ♦ خريج كلية إدارة الأعمال والاقتصاد في جامعة Piemonte الشرقية



ينتظر أكثر المتخصصين الدوليين تأهيلاً وخبرة في جامعة TECH ليقدموا لك تعليماً من الدرجة الأولى ومحدثاً ومبنيًا على أحدث الأدلة العلمية. ما الذي تنتظره بعد؟"

المدير الدولي المستضاف

Mick Gram مرادف للابتكار والتميز في مجال ذكاء الأعمال لى المستوى الدولي. ترتبط مسيرته المهنية الناجحة بمناصب قيادية في شركات متعددة الجنسيات مثل Walmart و Red Bull. كما أنه معروف برؤيته في تحديد التقنيات الناشئة التي لها تأثير دائم على المدى الطويل على بيئة الشركات.

من ناحية أخرى، يُعتبر المدير التنفيذي رائداً في استخدام تقنيات تصور البيانات التي تبسط المجموعات المعقدة وتجعلها في متناول الجميع وتسهّل عملية اتخاذ القرار. وقد أصبحت هذه المهارة الدعامة الأساسية لملفه المهني، مما جعله رصيذاً مرغوباً فيه لدى العديد من المنظمات التي كانت ملتزمة بجمع المعلومات و توليد إجراءات ملموسة بناءً عليها.

ومن أبرز مشاريعها في السنوات الأخيرة منصة Walmart Data Cafe، وهي أكبر منصة من نوعها في العالم تعتمد على السحابة لتحليل البيانات الضخمة Big Data. وقد شغل أيضاً منصب مدير ذكاء الأعمال Business Intelligence في شركة Red Bull، حيث غطى مجالات مثل المبيعات والتوزيع والتسويق وعمليات سلسلة التوريد. وقد تم تكريم فريقه مؤخراً لابتكاراته المستمرة في استخدام واجهة برمجة تطبيقات Walmart Luminate API الجديدة الخاصة بالمتسوقين وقنوات التسوق.

أما بالنسبة إلى تعليمه، فقد حصل المدير التنفيذي على العديد من شهادات الماجستير والدراسات العليا في مراكز مرموقة مثل جامعة Berkeley، في الولايات المتحدة و جامعة Copenhagen، في الدنمارك. ومن خلال هذا التحديث المستمر، يكون الخبير قد حقق أحدث الكفاءات. وعلى هذا النحو، فقد أصبح يُنظر إليه على أنه قائد مولود للاقتصاد العالمي الجديد، الذي يتمحور حول السعي وراء البيانات وإمكاناتها اللانهائية.



أ. Mick Gram

- ♦ مدير ذكاء الأعمال Business Intelligence والتحليلات في Red Bull, الولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ مهندس حلول ذكاء الأعمال Business Intelligence في Walmart Data Cafe
- ♦ استشاري مستقل لذكاء الأعمال Business Intelligence وعلوم البيانات Data Science
- ♦ مدير ذكاء الأعمال Business Intelligence في Capgemini
- ♦ محلل أول في Nordea
- ♦ استشاري أول ذكاء الأعمال Business Intelligence في SAS
- ♦ التعليم التنفيذي في IA و Machine Learning في UC Berkeley Colleg of Engineering
- ♦ Executive MBA في التجارة الإلكترونية في جامعة Copenhagen
- ♦ اجازة وماجستير في الرياضيات والإحصاء في جامعة Copenhagen



ادرس في أفضل جامعة أونلاين في العالم
وفقاً لمجلة فوربس! ستتمكن في MBA هذا
من الوصول إلى مكتبة واسعة من موارد
الوسائط المتعددة التي طورها أساتذة
مشهورون عالمياً"

المدير الدولي المستضاف

Scott Stevenson هو خبير متميز في قطاع التسويق الرقمي Marketing Digital ارتبط لأكثر من 19 عام بوحدة من أقوى الشركات في مجال الترفيه، وهي شركة، Warner Bros. Discovery. في هذا المنصب، لعب دوراً رئيسياً في الإشراف على الخدمات اللوجستية و سير العمل الإبداعي عبر مجموعة متنوعة من المنصات الرقمية، بما في ذلك وسائل الإعلام الاجتماعي والبحث والعرض والوسائط الخطية.

لقد كانت قيادة هذا المدير التنفيذي حاسمة في قيادة استراتيجيات الإنتاج فيالإعلامي المدفوع، مما أدى الى نتائج ملحوظة افضل في معدلات التحويل في شركته. وفي الوقت نفسه، تولى في الوقت نفسه مناصب أخرى، مثل مدير خدمات التسويق ومدير حركة المرور في نفس الشركة متعددة الجنسيات خلال فترة إدارته السابقة.

شارك أيضاً في التوزيع العالمي لألعاب الفيديو و حملات الملكية الرقمية. كما كان مسؤولاً أيضاً عن تقديم الاستراتيجيات التشغيلية المتعلقة بتشكيل ووضع اللمسات الأخيرة على محتوى الصوت والصورة للإعلانات التلفزيونية و المقاطع الدعائية.

بالإضافة إلى ذلك، يحمل الخبير اجازة في الإعلانات السلكية واللاسلكية من جامعة فلوريدا والماجستير في الكتابة الإبداعية من جامعة كاليفورنيا، مما يدل على مهاراته في الإعلام و رواية القصص. بالإضافة إلى ذلك، شارك في كلية التطوير المهني بجامعة Harvard في برامج متطورة حول استخدام الذكاء الاصطناعي في الأعمال التجارية. وبالتالي، فإن ملفه المهني هو أحد أكثر الملفات المهنية أهمية في مجال التسويق و الإعلام الرقمي الحالي.



أ. Stevenson, Scott

- ♦ مدير التسويق الرقمي في Warner Bros. Discovery, Burbank, الولايات المتحدة
- ♦ مدير حركة المرور Warner Bros. Entertainment
- ♦ ماجستير في الكتابة الإبداعية من جامعة كاليفورنيا
- ♦ إجازة في الإعلانات السلوكية واللاسلكية من جامعة فلوريدا.



حقق أهدافك الأكاديمية والمهنية مع أفضل الخبراء المؤهلين في العالم! سيرشدك أساتذة MBA هذا خلال عملية التعلم بأكملها"

المدير الدولي المستضاف

الدكتور Doctor Eric Nyquist هو خبير في مجال الرياضة العالمية، بنى مسيرة مهنية رائعة، وقد اشتهر بقيادته الاستراتيجية وقدرته على قيادة التغيير والابتكار في المؤسسات الرياضية بمستوى عالي.

في الواقع، لقد شغل مناصب رفيعة مثل مدير الإعلانات والتأثير في NASCAR، في Florida, Estados Unidos. مع سنوات عديدة من الخبرة، شغل الدكتور Nyquist أيضًا عددًا من المناصب القيادية، بما في ذلك نائب الرئيس الأول للتطوير الاستراتيجي و المدير العام لشؤون الأعمال، حيث أدار أكثر من عشرة تخصصات تتراوح بين التطوير الاستراتيجي و التسويق الترفيهي.

ترك Nyquist أيضًا بصمة كبيرة على الامتيازات الرياضية الأكثر أهمية في شيكاغو. وبصفته نائب الرئيس التنفيذي لامتيازات Chicago Bulls و Chicago White Sox فقد أثبت قدرته على قيادة الأعمال الناجحة و الاستراتيجية في عالم الرياضة الاحترافية..

وأخيرًا، بدأ مسيرته المهنية في مجال الرياضة أثناء عمله في نيويورك ك محلل استراتيجي رئيسي لدى Roger Goodell في الدوري الوطني لكرة القدم الأمريكية وقبل ذلك كمتدرب قانوني لدى الاتحاد الأمريكي لكرة القدم.



أ. Eric Nyquist

- ♦ مدير التواصل والتأثير في NASCAR، في فلوريدا، الولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ نائب الرئيس الأول للتطوير الاستراتيجي في NASCAR
- ♦ نائب رئيس التخطيط الاستراتيجي في NASCAR
- ♦ المدير العام لشؤون الأعمال في NASCAR
- ♦ نائب الرئيس التنفيذي، امتيازات Chicago White Sox
- ♦ نائب الرئيس التنفيذي، امتيازات Chicago Bulls
- ♦ مدير تخطيط الأعمال في الدوري الوطني لكرة القدم الأمريكية
- ♦ الشؤون التجارية/متدرب الشؤون التجارية/القانونية في الاتحاد الأمريكي لكرة القدم
- ♦ دكتوراه من جامعة شيكاغو
- ♦ ماجستير في إدارة الأعمال من كلية بوث لإدارة الأعمال في جامعة شيكاغو
- ♦ إجازة في الآداب في الاقتصاد الدولي من كلية Carleton



بفضل هذه الشهادة الجامعية 100%،
ستتمكن من الجمع بين دراستك والتزاماتك
اليومية، بمساعدة كبار الخبراء الدوليين
في مجال اهتمامك. سجل الآن!

هيكل الإدارة

د. Auni3n Lavarías, María Eugenia

- ♦ بكالوريوس صيدلة، جامعة فالنسيا
- ♦ بكالوريوس علوم وتكنولوجيا الأعدية، جامعة فالنسيا
- ♦ مؤلف الإدارة الغذائية للوزن الزائد في مكتب الصيدلة، Ed. طبيية Panamericana
- ♦ إدارة الدورة الجامعية «إدارة الوزن الزائد في مكتب الصيدلة» جامعة برشلونة، معهد التعليم المستمر IL3
- ♦ توجيه الدورة الجامعية بعنوان "مستحضرات التجميل الجلدية في مكتب الصيدلة"
- ♦ جامعة برشلونة، معهد التعليم المستمر IL3





الهيكل والمحتوى

منهج هذا البرنامج هو محتوى معرفي تم إنشاؤه لإعطاء الصيدلي الفرصة للحاق بالركب أو دمج المعرفة الأكثر تقدماً في إدارة مكتب الصيدلة في البانوراما الحالية. مليء بالموضوعات متعددة الاستخدامات، يهدف هيكل هذا البرنامج إلى أن يكون تكتلاً من الجوانب الصارمة التي ستخدم الصيدلي لتحديد الركائز الرئيسية وطريقة العمل الصحيحة لإدارة مكتب الصيدلة.





برنامج تعليمي كامل للغاية، منظم في وحدات تعليمية متطورة، يهدف إلى التعلم الفعال والسريع، بما يتوافق مع حياتك الشخصية والمهنية"



الوحدة 1. الإدارة المسؤولة لمكتب الصيدلة

- 1.1 دور الصيدلية المجتمعية. نطاق مهمة صيدلي المجتمع للمنظمة
- 2.1 تحليل بيئة صيدلة المجتمع
- 3.1 الترويج الصحي من صيدلية المجتمع
- 4.1 تطبيق الممارسات الجيدة في صيدلية المجتمع
- 5.1 الاستخدام الرشيد للأدوية في الصيدليات
- 6.1 التدريب والمعلومات الخاصة بالاستخدام السليم للأدوية والمنتجات الصحية
- 7.1 السرية المهنية الأساس الأخلاقي للسرية، الصيدلانية والسرية المهنية
- 8.1 مفهوم ومهام مدونات الأخلاقيات. الممارسة المسؤولة للمهارات المهنية. منافسة غير عادلة
- 9.1 المسؤولية الاجتماعية للشركات المطبقة على مكتب الصيدلة. الصداقة البيئية وإدارة النفايات
- 10.1 تنظيم مكتب الصيدلة

الوحدة 2. الإدارة الاقتصادية والمالية لمكتب الصيدلة

- 1.2 أساسيات إدارة الصيدلة
- 2.2 العمليات الإدارية في الصيدلية
- 3.2 تحليل النسب المالية والاقتصادية في الصيدلية
- 4.2 إدارة المخزون

الوحدة 3. إدارة الموارد البشرية في مكتب الصيدلة

- 1.3 النماذج التنظيمية مخططات الهيكل والتنظيم
- 2.3 الفريق كمحرك. الملف الشخصي للمالك والمتعاونين
- 3.3 اختيار ومقابلة الموظفين
- 4.3 الأقراب في الصيدلية
- 5.3 تعريف المهمة. أصحاب المصالح أو sredlohekats
- 6.3 الترابط والقيادة
- 7.3 نموذج لإدارة وتنمية الأفراد بالتوافق مع المهمة
- 8.3 الحافز: التدريب والتطوير المهني والأجور
- 9.3 الوقاية من المخاطر المهنية
- 10.3 التنظيم والاتصال الداخلي

الوحدة 7. المبيعات في مكتب الصيدلة

- 1.7 علم النفس وتقنيات البيع
- 2.7 دورة المبيعات
- 3.7 توقعات المبيعات
- 4.7 سياسات التسعير
- 5.7 أنواع المنتجات
- 6.7 توجيه ربحية المنتج
- 7.7 أنواع المشتريات والعملاء
- 8.7 البيع المتبادل وزيادة المبيعات
- 9.7 المواقف الملزمة
- 10.7 إدارة التجارة الإلكترونية الرقمية

الوحدة 8. التواصل في مكتب الصيدلة

- 1.8 مفهوم وقيمة الاتصال الداخلي
- 2.8 التواصل مع الموظفين
- 3.8 فض النزاعات
- 4.8 القيادة وإدارة الفرق
- 5.8 التواصل مع العملاء
- 6.8 صورة مكتب الصيدلة
- 7.8 الدعم الفني للتواصل
- 8.8 استراتيجيات العمل على وسائل التواصل الاجتماعي
- 9.8 التسويق الرقمي لجذب العملاء والاحتفاظ بهم

الوحدة 9. إدارة الخدمات المهنية لمكتب الصيدلة

- 1.9 الخدمات التي يمكن تطويرها في الصيدلة
- 2.9 اختيار وتنفيذ الخدمات
- 3.9 متطلبات تطوير الخدمات
- 4.9 عرض الخدمات ومتباعتها
- 5.9 الإدارة الاقتصادية للخدمات

الوحدة 4. تحسين عمليات الشراء والعمليات اللوجستية لمكتب الصيدلة

- 1.4 مشغلي الخدمات اللوجستية ونماذج التوريد الخاصة بهم
- 2.4 الشراء
- 3.4 إدارة ومفاوضات الموردين
- 4.4 سلسلة التوريد
- 5.4 تشكيلة المنتجات
- 6.4 إدارة التشكيلة
- 7.4 إدارة المشتريات
- 8.4 إدارة المخزون
- 9.4 المنتجات
- 10.4 الترويج وإطلاق الأخبار

الوحدة 5. إدارة العميل/المريض

- 1.5 الصيدلية كمساحة للإدارة الصحية
- 2.5 الاتصال لنهج العميل / المريض ذي الحدين
- 3.5 شريحة العملاء
- 4.5 علم النفس وسلوك المستهلك
- 5.5 المسؤولية المهنية ، محرك الإدارة
- 6.5 عميل منظم وزبون جديد
- 7.5 برامج ولاء العملاء
- 8.5 خدمة العملاء

الوحدة 6. التسويق الصيدلاني

- 1.6 أساسيات التسويق
- 2.6 التسويق الصيدلاني والعلاقي
- 3.6 الأسواق. تحديد المواقع
- 4.6 أبحاث السوق في مكتب الصيدلة
- 5.6 تسويق الأدوية: العروض والاتصالات
- 6.6 الدعاية والترويج
- 7.6 رقمنة الصيدلية: من 1.0 الى 3.0
- 8.6 التسويق الاستراتيجي
- 9.6 التسويق المصغر

الوحدة 10. إدارة الجودة في مكتب الصيدلية

- 1.10. الجودة
- 2.10. شهادات الجودة لمكتب الصيدلة
- 3.10. إدارة الاستراتيجية ةالجودة الشاملة (TQM)
- 4.10. نقاط التحكم ومؤشرات التحسين
- 5.10. تحديد المجالات الاستراتيجية والمزايا التنافسية
- 6.10. لوحة التحكم

الوحدة 11. القيادة والأخلاق والمسؤولية الاجتماعية للشركة

- 1.11. العولمة والحوكمة
- 1.1.11. الحوكمة وحوكمة الشركات
- 2.1.11. أساسيات حوكمة الشركات في الشركات
- 3.1.11. دور مجلس الإدارة في إطار حوكمة الشركات
- 2.11. Cross Cultural Management
- 1.2.11. مفهوم Cross Cultural Management
- 2.2.11. مساهمات في معرفة الثقافات الوطنية
- 3.2.11. إدارة التنوع
- 3.11. التنمية الإدارية والقيادة
- 1.3.11. مفهوم التنمية الإدارية
- 2.3.11. مفهوم القيادة
- 3.3.11. نظريات القيادة
- 4.3.11. أساليب القيادة
- 5.3.11. الذكاء في القيادة
- 6.3.11. تحديات القائد اليوم
- 4.11. أخلاقيات العمل
- 1.4.11. الأخلاق والأخلاقيات
- 2.4.11. أخلاقيات الأعمال التجارية
- 3.4.11. القيادة والأخلاقيات في الشركة
- 5.11. الاستدامة
- 1.5.11. الاستدامة التجارية والتنمية المستدامة
- 2.5.11. أجندة 2030
- 3.5.11. الشركات المستدامة

- 6.11. أنظمة وأدوات الإدارة المسؤولة
- 1.6.11. المسؤولية الاجتماعية للشركات: المسؤولية الاجتماعية للشركات
- 2.6.11. القضايا الرئيسية في تنفيذ استراتيجية الإدارة المسؤولة
- 3.6.11. خطوات تطبيق نظام إدارة المسؤولية الاجتماعية للشركات
- 4.6.11. أدوات ومعايير المسؤولية الاجتماعية للشركات
- 7.11. الشركات متعددة الجنسيات وحقوق الإنسان
- 1.7.11. العولمة والشركات متعددة الجنسيات وحقوق الإنسان
- 2.7.11. الشركات متعددة الجنسيات مقابل القانون الدولي
- 3.7.11. الصكوك القانونية للشركات متعددة الجنسيات فيما يتعلق بحقوق الإنسان
- 8.11. البيئة القانونية و Corporate Governance
- 1.8.11. لوائح الاستيراد والتصدير الدولية
- 2.8.11. الملكية الفكرية والصناعية
- 3.8.11. قانون العمل الدولي

الوحدة 12. قيادة لأفراد وإدارة المواهب

- 1.12. إدارة الأفراد الإستراتيجية
- 1.1.12. الإدارة الاستراتيجية للموارد البشرية
- 2.1.12. إدارة الأفراد الإستراتيجية
- 2.12. إدارة الموارد البشرية حسب الكفاءات
- 1.2.12. التحليل المحتمل
- 2.2.12. سياسة المكافآت
- 3.2.12. خطط التوظيف / التعاقب الوظيفي
- 3.12. تقييم الأداء وإدارة الأداء
- 1.3.12. ادارة الأداء
- 2.3.12. إدارة الأداء: عملية ونظام
- 4.12. تطوير فرق عالية الأداء
- 1.4.12. فرق عالية الأداء: فرق تدار ذاتيا
- 2.4.12. منهجيات إدارة الفريق ذاتية الإدارة عالي الأداء
- 5.12. إدارة التغيير
- 1.5.12. إدارة التغيير
- 2.5.12. أنواع عملية إدارة التغيير
- 3.5.12. فترات أو مراحل في إدارة التغيير

4.13	مراقبة الميزانية والإدارة
1.4.13	نموذج الميزانية
2.4.13	الميزانية الرأس مالية
3.4.13	الميزانية التشغيلية
5.4.13	ميزانية الخزنة
6.4.13	تتبع الميزانية
5.13	الإدارة المالية
1.5.13	القرارات المالية للشركة
2.5.13	قسم المالية
3.5.13	الفوائض النقدية
4.5.13	المخاطر المرتبطة بالإدارة المالية
5.5.13	إدارة مخاطر الإدارة المالية
6.13	والتخطيط المالي
1.6.13	تعريف التخطيط المالي
2.6.13	الإجراءات الواجب اتخاذها في التخطيط المالي
3.6.31	إنشاء استراتيجية العمل ووضعها
4.6.13	جدول Cash Flow
5.6.13	الجدول الحالي
7.13	الاستراتيجية المالية للشركة
1.7.13	الاستراتيجية المؤسسية ومصادر التمويل
2.7.13	المنتجات المالية لتمويل الأعمال
8.13	التمويل الاستراتيجي
1.8.13	التمويل الذاتي
2.8.13	زيادة الأموال الخاصة
3.8.13	الموارد الهجينة
4.8.13	التمويل عن طريق الوسطاء
9.13	التحليل المالي والتخطيط
1.9.13	تحليل الميزانية العمومية
2.9.13	تحليل قائمة الدخل
3.9.13	التحليل الربحي
10.13	تحليل وحل الحالات/ المشاكل
1.10.13	المعلومات المالية لشركة التصميم وصناعة النسيج (AS XETIDNI)

6.12	التفاوض وإدارة النزاعات
1.6.12	التفاوض
2.6.12	إدارة النزاعات
3.6.12	إدارة الأزمات
7.12	الإعلامات الإدارية
1.7.12	الإعلام الداخلي والخارجي في الأعمال التجارية
2.7.12	أقسام الإعلام
3.7.12	مدير الإعلام في الشركة ملف تعريف ديكوم
8.12	إنتاجية المواهب وجذبها والاحتفاظ بها وتفعيلها
1.8.12	الإنتاجية
2.8.12	عوامل جذب المواهب والاحتفاظ بها

الوحدة 13. الإدارة الاقتصادية والمالية

1.13	البيئة الاقتصادية
1.1.13	بيئة الاقتصاد الكلي والنظام المالي الوطني
2.1.13	المؤسسات المالية
3.1.13	الأسواق المالية
4.1.13	الأصول المالية
5.1.13	الجهات الأخرى في القطاع المالي
2.13	المحاسبة الإدارية
1.2.13	مفاهيم أساسية
2.2.13	أصول الشركة
3.2.13	التزامات الشركة
4.2.13	الميزانية الرئيسية للشركة
5.2.13	كشف الدخل
3.13	نظم المعلومات و Business Intelligence
1.3.13	الأساسيات والتصنيف
2.3.13	مراحل وطرق تقاسم التكلفة
3.3.13	اختيار مركز التكلفة والتأثير

الوحدة 14. مدير إدارة

- 1.14 . General Management
- 1.1.14 . مفهوم General Management
- 2.1.14 . عمل Manager General
- 3.1.14 . المدير العام ومهامه
- 4.1.14 . تحويل عمل الإدارة
- 2.14 . المدير ووظائفه، الثقافة التنظيمية ومقارباتها
- 1.2.14 . المدير ووظائفه، الثقافة التنظيمية ومقارباتها
- 3.14 . إدارة العمليات
- 1.3.14 . أهمية الإدارة
- 2.3.14 . سلسلة القيمة
- 3.3.14 . إدارة الجودة
- 4.14 . خطابة وتشكيل متحدثين رسميين
- 1.4.14 . الإعلام بين الأشخاص
- 2.4.14 . مهارات الإعلام والتأثير
- 3.4.14 . حواجز التواصل
- 5.14 . أدوات، الإعلام الشخصية والتنظيمية
- 1.5.14 . الإعلام بين الأشخاص
- 2.5.14 . أدوات الإعلام بين الأشخاص
- 3.5.14 . الإعلام في المنظمات
- 4.5.14 . الأدوات في المنظمة
- 6.14 . الإعلام في حالات الأزمات
- 1.6.14 . أزمات
- 2.6.14 . مراحل الأزمات
- 3.6.14 . الرسائل: المحتويات واللحظات
- 7.14 . إعداد خطة للأزمات
- 1.7.14 . تحليل المشاكل المحتملة
- 2.7.14 . التخطيط
- 3.7.14 . تكيف الموظفين

- 8.14 الذكاء العاطفي
 - 1.8.14 الذكاء العاطفي والإعلام
 - 2.8.14 الحزم والتعاطف والاستماع الفعال
 - 3.8.14 الثقة بالنفس والإعلام العاطفي
- 9.14 Branding شخصي
 - 1.9.14 استراتيجيات لتطوير علامتك التجارية الشخصية
 - 2.9.14 قوانين العلامات التجارية الشخصية
 - 3.9.14 أدوات بناء العلامة التجارية الشخصية

تجربة تدريبية فريدة ومهمة
وحاسمة لتعزيز تطورك المهني"



المنهجية

يقدم هذا البرنامج التدريبي طريقة مختلفة للتعلم. فقد تم تطوير منهجيتنا من خلال أسلوب التعليم المرتكز على التكرار: **Relearning** أو ما يعرف بمنهجية إعادة التعلم.

يتم استخدام نظام التدريس هذا، على سبيل المثال، في أكثر كليات الطب شهرة في العالم، وقد تم اعتباره أحد أكثر المناهج فعالية في المنشورات ذات الصلة مثل مجلة نيو إنجلند الطبية (*New England Journal of Medicine*).



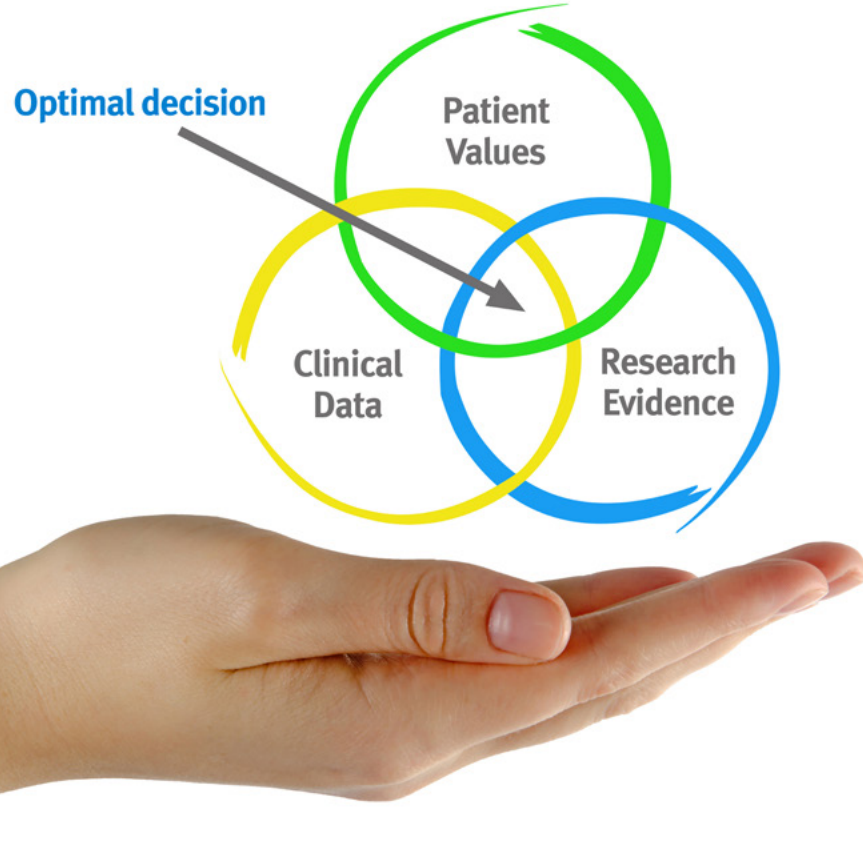
اكتشف منهجية *Relearning* (منهجية إعادة التعلم)، وهي نظام يتخلى عن التعلم الخطي التقليدي ليأخذك عبر أنظمة التدريس التعليم المرتكزة على التكرار: إنها طريقة تعلم أثبتت فعاليتها بشكل كبير، لا سيما في المواد الدراسية التي تتطلب الحفظ"



في جامعة TECH نستخدم منهج دراسة الحالة

أمام حالة معينة، ما الذي يجب أن يفعله المهني؟ خلال البرنامج، ستواجه العديد من الحالات السريرية المحاكية بناءً على مرضى حقيقيين وسيتعين عليك فيها التحقيق ووضع الفرضيات وأخيراً حل الموقف. هناك أدلة علمية وفيرة على فعالية المنهج. حيث يتعلم الصيادلة بشكل أفضل وأسرع وأكثر استدامة مع مرور الوقت.

مع جامعة TECH يمكنك تجربة طريقة تعلم تهز أسس الجامعات التقليدية في جميع أنحاء العالم.



وفقاً للدكتور Gérvas، فإن الحالة السريرية هي العرض المشروح لمرضى، أو مجموعة من المرضى، والتي تصبح «حالة»، أي مثالاً أو نموذجاً يوضح بعض العناصر السريرية المميزة، إما بسبب قوتها التعليمية، أو بسبب تفردتها أو ندرتها. لذا فمن الضروري أن تستند الحالة إلى الحياة المهنية الحالية، في محاولة لإعادة إنشاء عوامل التكييف الحقيقية في الممارسة المهنية للصيدلي.



هل تعلم أن هذا المنهج تم تطويره عام 1912 في جامعة هارفارد للطلاب دارسي القانون؟ وكان يمثل منهج دراسة الحالة في تقديم مواقف حقيقية معقدة لهم لكي يقوموا باتخاذ القرارات وتبرير كيفية حلها. وفي عام 1924 تم تأسيسها كمنهج تدريس قياسي في جامعة هارفارد"

تُبر فعالية المنهج بأربعة إنجازات أساسية:

1. المبادلة الذين يتبعون هذا المنهج لا يحققون فقط استيعاب المفاهيم، ولكن أيضاً تنمية قدراتهم العقلية من خلال التمارين التي تقيم المواقف الحقيقية وتقوم بتطبيق المعرفة المكتسبة.
2. يركز منهج التعلم بقوة على المهارات العملية التي تسمح للطلاب بالاندماج بشكل أفضل في العالم الحقيقي.
3. يتم تحقيق استيعاب أبسط وأكثر كفاءة للأفكار والمفاهيم، وذلك بفضل منهج المواقف التي نشأت من الواقع.
4. يصبح الشعور بكفاءة الجهد المستثمر حافزاً مهماً للغاية للطلاب، مما يترجم إلى اهتمام أكبر بالتعلم وزيادة في الوقت المخصص للعمل في المحاضرة الجامعية.



منهجية إعادة التعلم (Relearning)

تجمع جامعة TECH بين منهج دراسة الحالة ونظام التعلم عن بعد، 100% عبر الانترنت والقائم على التكرار، حيث تجمع بين 8 عناصر مختلفة في كل درس.

نحن نعزز منهج دراسة الحالة بأفضل منهجية تدريس 100% عبر الانترنت في الوقت الحالي وهي: منهجية إعادة التعلم والمعروفة بـ *Relearning*.

سوف يتعلم الصيدلي من خلال الحالات الحقيقية وحل المواقف المعقدة في بيئات التعلم المحاكاة. تم تطوير هذه المحاكاة من أحدث البرامج التي تسهل التعلم الغامر.

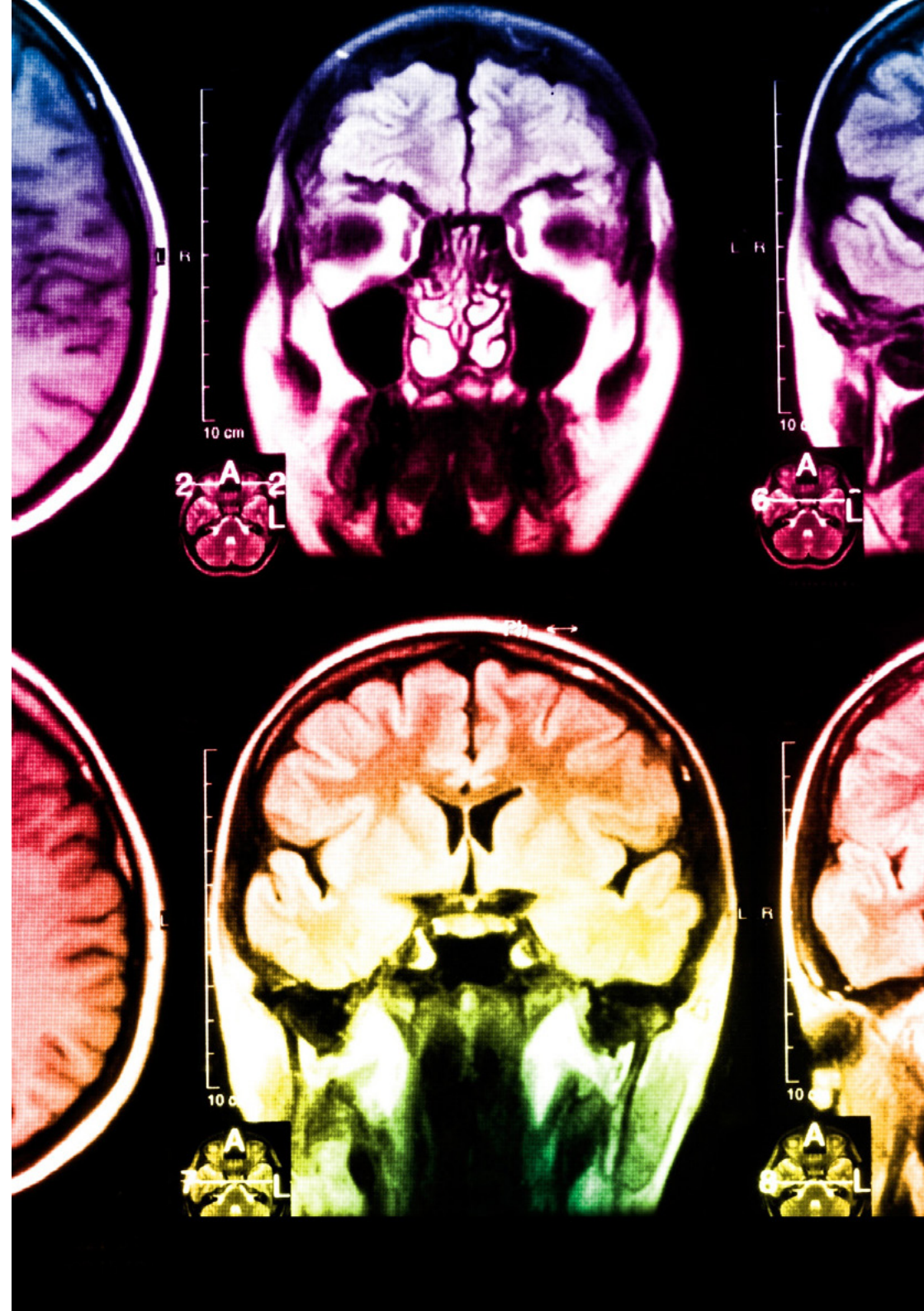
في طليعة المناهج التربوية في العالم، تمكنت منهجية إعادة التعلم من تحسين مستويات الرضا العام للمهنيين، الذين أكملوا دراساتهم، فيما يتعلق بمؤشرات الجودة لأفضل جامعة عبر الإنترنت في البلدان الناطقة بالإسبانية (جامعة كولومبيا).

من خلال هذه المنهجية، قمنا بتدريب أكثر من 115000 صيدلي بنجاح غير مسبق، في جميع التخصصات السريرية بغض النظر عن العبء الجراحي. تم تطوير هذه المنهجية التربوية في بيئة شديدة المتطلبات، مع طلاب جامعيين يتمتعون بمظهر اجتماعي واقتصادي مرتفع ومتوسط عمر يبلغ 43.5 عاماً.

ستتيح لك منهجية إعادة التعلم والمعروفة بـ *Relearning*، التعلم بجهد أقل ومزيد من الأداء، وإشراكك بشكل أكبر في تخصصك، وتنمية الروح النقدية لديك، وكذلك قدرتك على الدفاع عن الحجج والآراء المتباينة: إنها معادلة واضحة للنجاح.

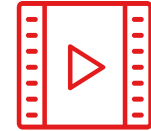
في برنامجنا، التعلم ليس عملية خطية، ولكنه يحدث في شكل لولبي (نتعلم ثم نطرح ماتعلمناه جانباً فننساها ثم نعيد تعلمه). لذلك، نقوم بدمج كل عنصر من هذه العناصر بشكل مركزي.

النتيجة الإجمالية التي حصل عليها نظام التعلم في TECH هي 8.01، وفقاً لأعلى المعايير الدولية.



يقدم هذا البرنامج أفضل المواد التعليمية المُعدَّة بعناية للمهنيين:

المواد الدراسية



يتم إنشاء جميع محتويات التدريس من قبل الصيادلة الذين سيقومون بتدريس البرنامج الجامعي، وتحديدًا من أجله، بحيث يكون التطوير التعليمي محددًا وملموًا حقًا.

ثم يتم تطبيق هذه المحتويات على التنسيق السمعي البصري الذي سيخلق منهج جامعة TECH في العمل عبر الإنترنت. كل هذا بأحدث التقنيات التي تقدم أجزاء عالية الجودة في كل مادة من المواد التي يتم توفيرها للطالب.

أحدث التقنيات والإجراءات المعروضة في الفيديوهات



تقرب TECH الطلاب من أحدث التقنيات، إلى أحدث التطورات التعليمية، في طليعة الأحداث الجارية في إجراءات الرعاية الصيدلانية. كل هذا، بضمير المتكلم، بأقصى درجات الصرامة، موضحاً ومفصلاً للمساهمة في الاستيعاب والفهم، وأفضل ما في الأمر أنه يمكنك مشاهدتها عدة مرات كما تريد.

ملخصات تفاعلية

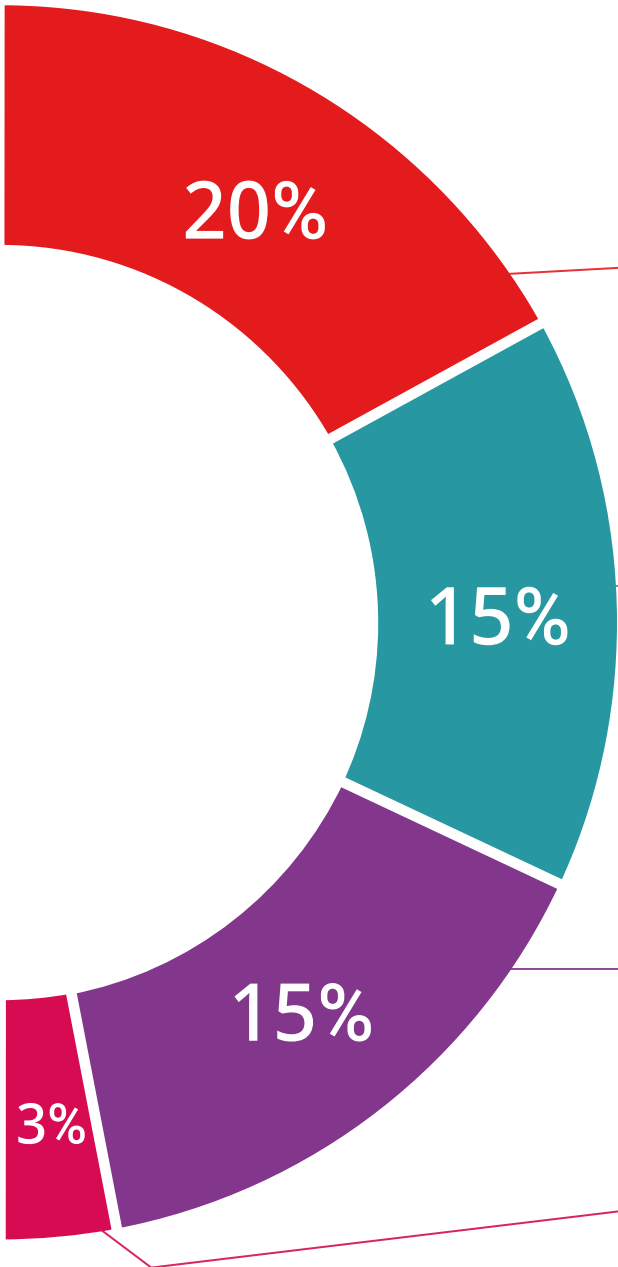


يقدم فريق جامعة TECH المحتويات بطريقة جذابة وديناميكية في أقراص الوسائط المتعددة التي تشمل الملفات الصوتية والفيديوهات والصور والرسوم البيانية والخرائط المفاهيمية من أجل تعزيز المعرفة. اعترفت شركة مايكروسوفت بهذا النظام التعليمي الفريد لتقديم محتوى الوسائط المتعددة على أنه "قصة نجاح أوروبية".

قراءات تكميلية



المقالات الحديثة، ووثائق اعتمدت بتوافق الآراء، والأدلة الدولية..من بين آخرين. في مكتبة جامعة TECH الافتراضية، سيتمكن الطالب من الوصول إلى كل ما يحتاجه لإكمال تدريبه.





تحليل الحالات التي تم إعدادها من قبل الخبراء وإرشاد منهم

يجب أن يكون التعلم الفعال بالضرورة سياقياً. لذلك، تقدم TECH تطوير حالات واقعية يقوم فيها الخبير بإرشاد الطالب من خلال تنمية الانتباه وحل المواقف المختلفة: طريقة واضحة ومباشرة لتحقيق أعلى درجة من الفهم.



الاختبار وإعادة الاختبار

يتم بشكل دوري تقييم وإعادة تقييم معرفة الطالب في جميع مراحل البرنامج، من خلال الأنشطة والتدريبات التقييمية وذاتية التقييم: حتى يتمكن من التحقق من كيفية تحقيق أهدافه.



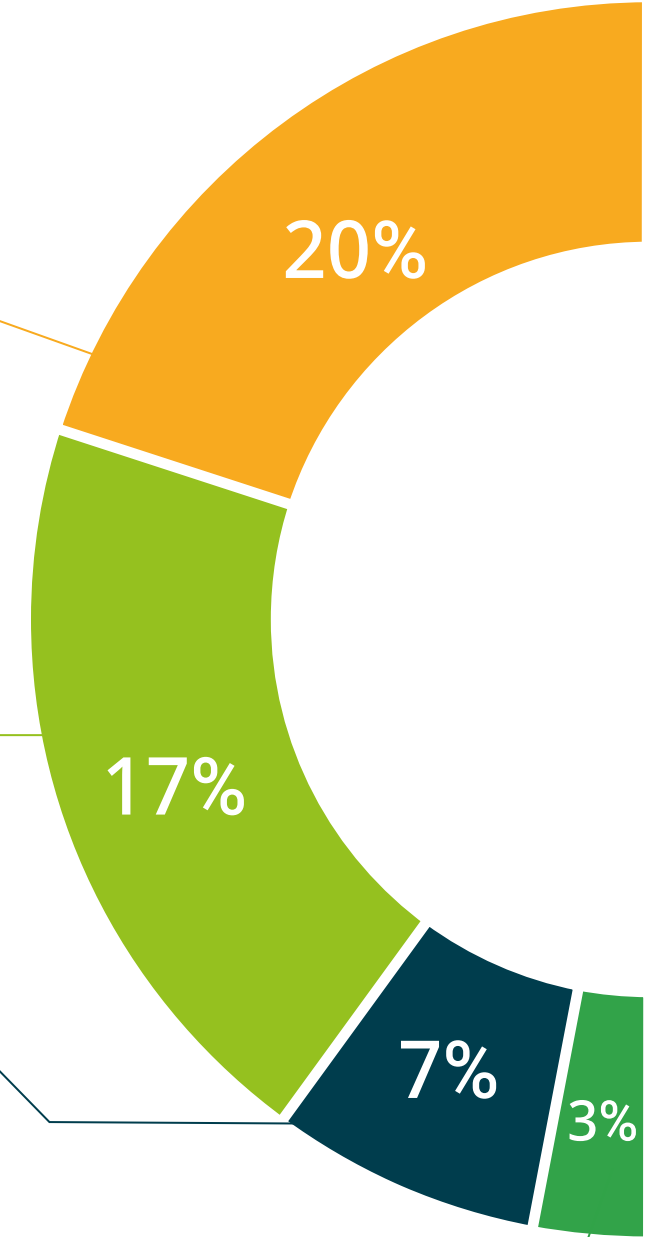
المحاضرات الرئيسية

هناك أدلة علمية على فائدة المراقبة بواسطة الخبراء كطرف ثالث في عملية التعلم. إن مفهوم ما يسمى *Learning from an Expert* أو التعلم من خبير يقوي المعرفة والذاكرة، ويولد الثقة في القرارات الصعبة في المستقبل.



إرشادات توجيهية سريعة للعمل

تقدم جامعة TECH المحتويات الأكثر صلة بالمحاضرة الجامعية في شكل أوراق عمل أو إرشادات توجيهية سريعة للعمل. إنها طريقة موجزة وعملية وفعالة لمساعدة الطلاب على التقدم في تعلمهم.



المؤهل العلمي

يضمن ماجستير خاص في MBA توجيه وإدارة الصيدلية، بالإضافة إلى التدريب الأكثر دقة وحدائقة، الحصول على شهادة اجتياز الماجستير الخاص الصادرة عن TECH الجامعة التكنولوجية.



اجتاز هذا البرنامج بنجاح واحصل على شهادتك الجامعية
دون الحاجة إلى السفر أو القيام بأية إجراءات مرهقة"



إن المؤهل الصادر عن **TECH الجامعة التكنولوجية** سوف يشير إلى التقدير الذي تم الحصول عليه في برنامج المحاضرة الجامعية وسوف يفي بالمتطلبات التي عادة ما تُطلب من قبل مكاتب التوظيف ومسابقات التعيين ولجان التقييم الوظيفي والمهني.

المؤهل العلمي: ماجستير خاص في MBA توجيه وإدارة الصيدلية

أطريقة: عبر الإنترنت

مدة: 12 شهر

هذه ماجستير خاص في **MBA توجيه وإدارة الصيدلية** على البرنامج العلمي الأكثر اكتمالا وحدثا في السوق. بعد اجتياز التقييم، سيحصل الطالب عن طريق البريد العادي* مصحوب بعلم وصول مؤهل **ماجستير خاص** الصادر عن **TECH الجامعة التكنولوجية**

ماجستير خاص في MBA توجيه وإدارة الصيدلية

التوزيع العام للخطة الدراسية		التوزيع العام للخطة الدراسية	
الدورة	المادة	نوع المادة	عدد الساعات
1*	الزيرة المسؤولة لمكتب الصيدلة	إلزامي	107
1*	الزيرة الاقتصادية والمالية لمكتب الصيدلة	إلزامي	107
1*	إدارة الموارد البشرية في مكتب الصيدلة	إلزامي	107
1*	تحسين عمليات الشراء والعمليات اللوجستية لمكتب الصيدلة	إلزامي	107
1*	إدارة العمل العملي	إلزامي	107
1*	التسويق الصيدلاني	إلزامي	107
1*	المعامل في مكتب الصيدلة	إلزامي	107
1*	التواصل في مكتب الصيدلة	إلزامي	107
1*	إدارة الخدمات المهنية لمكتب الصيدلة	إلزامي	107
1*	إدارة الجودة في مكتب الصيدلة	إلزامي	107
1*	القيادة والتحفيز والمسؤولية الاجتماعية للشركة	إلزامي	107
1*	قيادة الأفراد وإدارة المواهب	إلزامي	107
1*	الزيرة الاقتصادية والمالية	إلزامي	108
1*	مدير إدارة	إلزامي	108

tech الجامعة التكنولوجية

Tere Guevara Navarro
أ. د. / رئيسة الجامعة

tech الجامعة التكنولوجية

شهادة تخرج
هذه الشهادة ممنوعة إلى

المواطن/المواطنة مع وثيقة تحقيق شخصية رقم

لاجتيازه/لاجتيازها بنجاح والحصول على برنامج

ماجستير خاص
في

MBA توجيه وإدارة الصيدلية

وهي شهادة خاصة من هذه الجامعة موافقة ل 1500 ساعة، مع تاريخ بدء يوم/شهر/ سنة وتاريخ انتهاء يوم/شهر/سنة

تيك مؤسسة خاصة للتعليم العالي معتمدة من وزارة التعليم العام منذ 28 يونيو 2018

في تاريخ 17 يونيو 2020

Tere Guevara Navarro
أ. د. / رئيسة الجامعة

يجب أن يكون هذا المؤهل الخاص مصحوبا بالموهل الخاص التكميلي المتميز من السلطات المختصة بالإلتحاق بالمرافق المهنية في كل بلد

TECH AFW09238 tech@tute.com/verificaf

المستقبل

الأشخاص

الصحة

الثقة

التعليم

المرشدون الأكاديميون المعلومات

الضمان

التدريس

الاعتماد الأكاديمي

المؤسسات

التعلم

المجتمع

الالتزام

التقنية

الابتكار

الجامعة
التكنولوجية
tech

الحاضر المعرفة

الحاضر

الجودة

المعرفة

ماجستير خاص

MBA توجيه وإدارة الصيدلية

« طريقة التدريس: أونلاين

« مدة الدراسة: 12 شهر

« المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة

« الامتحانات: أونلاين

التدريب الافتراضي

المؤسسات

الفصول الافتراضية

اللغات

ماجستير خاص MBA توجيه وإدارة الصيدلية