

Специализированная магистратура МВА в области руководства и управления аптекой





Специализированная магистратура МВА в области руководства и управления аптекой

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 12 месяцев
- » Учебное заведение: ТЕСН Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн

Веб-доступ: www.techitute.com/ru/pharmacy/professional-master-degree/master-mba-pharmacy-office-management-administration

Оглавление

01

Презентация

стр. 4

02

Цели

стр. 8

03

Компетенции

стр. 14

04

Руководство курса

стр. 18

05

Структура и содержание

стр. 38

06

Методология

стр. 46

07

Квалификация

стр. 54

01

Презентация

Фармацевты всегда были одним из опорных столбов поддержки населения. В настоящее время эта роль приобрела еще большее значение, что требует от специалиста более глубокой и полноценной подготовки или переподготовки. В этой магистерской программе мы предлагаем профессионалам аптечного дела необходимые инструменты управления и администрирования для развития деятельности с необходимой эффективностью в самых практических областях. Которые могут определить силу аптеки на рынке.



“

Самые обширные знания в магистратуре в области руководства и управления аптекой собраны для вас в программе самого высокого качества”

Эта магистратура является ответом на важную потребность в повышении квалификации в фармацевтическом секторе. В настоящее время это требование отвечает, в частности, увеличению сектора и спроса на аптеки в государственном секторе, что делает это повышение квалификации возможностью для профессионалов фармацевтики на административных и управленческих должностях.

Знания профессионала уже не могут ограничиваться фармакологией и знаниями фармацевта в области здравоохранения, а требуют компетенций, позволяющих стабильно и конкурентоспособно позиционировать себя в мире бизнеса.

Благодаря проверенному методу обучения вы сможете приобрести навыки в области лидерства и управления, а также в важнейших областях развития бизнеса.



Эта Специализированная магистратура в области руководства и управления аптекой поможет вам идти в ногу со временем, чтобы обеспечить полное и качественное обслуживание"

Данная **Специализированная магистратура в области MBA в области руководства и управления аптекой** содержит самую полную и современную научную программу на рынке. Основными особенностями обучения являются:

- ◆ Разбор практических кейсов, представленных экспертами
- ◆ Наглядное, схематичное и исключительно практическое содержание курса предоставляет научную и практическую информацию по тем дисциплинам, которые необходимы для профессиональной практики
- ◆ Практические упражнения для самооценки, контроля и улучшения успеваемости
- ◆ Особое внимание уделяется инновационным методологиям
- ◆ Теоретические занятия, вопросы эксперту, дискуссионные форумы по спорным темам и самостоятельная работа
- ◆ Учебные материалы курса доступны с любого стационарного или мобильного устройства с выходом в интернет

“

Эта магистратура является лучшим вложением средств в выбор научной программы повышения квалификации по двум причинам: помимо совершенствования своих знаний, вы сможете продвинуть любое аптечное учреждение к успеху”

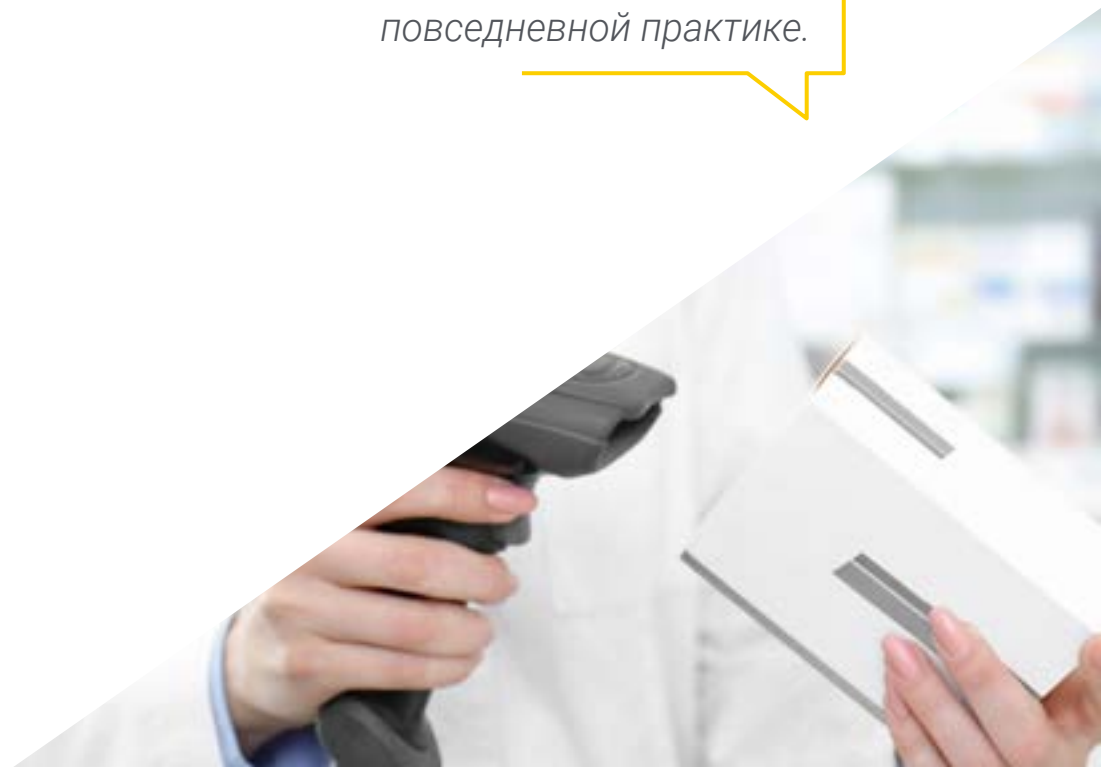
В преподавательский состав входят профессиональные эксперты, которые привносят в обучение опыт своей работы, а также признанные специалисты из ведущих сообществ и престижных университетов.

Мультимедийное содержание программы, разработанное с использованием новейших образовательных технологий, позволит специалисту пройти обучение с учетом ситуации и контекста, то есть в интерактивной среде, которая обеспечит погружение в учебный процесс, запрограммированный на обучение в реальных ситуациях.

Формат этой программы основан на проблемно-ориентированном обучении, с помощью которого специалист должен попытаться решить различные ситуации из профессиональной практики, возникающие в течение учебного года. В этом специалисту поможет инновационная интерактивная видеосистема, созданная признанными и опытными экспертами в области руководства и управления аптекой.

Повысьте свою уверенность в принятии решений, обогатив свои знания благодаря этой программе магистратуры.

Используйте возможность ознакомиться с последними достижениями в этой области, чтобы применять их в вашей повседневной практике.



02

Цели

Цель этой комплексной программы – сопровождение и мотивация студентов в процессе профессионального роста, который позволит им выйти на новый уровень в своей профессиональной деятельности. С самыми интересными и актуальными на сегодняшний день знаниями в интенсивном практико-ориентированном обучении.





“

Полное и эффективное повышение квалификации в области руководства и управления аптекой, которое позволит вам выйти на новый уровень работы”



Общие цели

- ◆ Получить знания и методы, необходимые для выполнения и организации административных обязанностей аптек
- ◆ Научиться ответственному управлению
- ◆ Уметь управлять аптечными финансами
- ◆ Уметь управлять всеми аспектами работы с персоналом
- ◆ Изучить клиента/пациента со всеми его аспектами
- ◆ Анализировать процессы закупок и наиболее эффективные способы логистики
- ◆ Знать, как управлять всеми аспектами работы с персоналом
- ◆ Анализировать маркетинговые процессы
- ◆ Изучить управление продажами
- ◆ Изучить внешние и внутренние коммуникации
- ◆ Получить знания об управлении услугами в аптечном пункте
- ◆ Изучать все, что вам нужно знать о контроле качества, стандартах и сертификации

“

*Реалистичные цели,
которые превратятся в
немедленный прогресс
в вашей работе”*





Конкретные цели

Модуль 1. Ответственное управление аптекой

- ◆ Ознакомиться с ролью общественной аптеки
- ◆ Изучить методы пропаганды здорового образа жизни через общественную аптеку
- ◆ Изучить способы внедрения эффективных практик в общественной аптеке
- ◆ Обучаться правильному использованию лекарств и медицинских приборов
- ◆ Знать о профессиональной тайне
- ◆ Проанализировать корпоративную социальную ответственность применительно к аптеке.
- ◆ Изучить организацию работы аптеки

Модуль 2. Экономико-финансовое управление аптекой

- ◆ Проанализировать основы управления аптекой
- ◆ Изучить использование финансовых и экономических коэффициентов в аптеке
- ◆ Знать, как управлять запасами

Модуль 3. Руководство и управление персоналом в аптеке

- ◆ Ознакомиться с организационными моделями
- ◆ Знать, как проводить отбор и собеседование с персоналом
- ◆ Изучить вопросы взаимодействия и лидерства
- ◆ Изучить модели управления
- ◆ Получить знания о работе с кадрами в аптеке
- ◆ Узнать о профилактике профессиональных рисков
- ◆ Внутренняя организация и коммуникация

Модуль 4. Оптимизация процессов закупок и логистики в аптеке

- ◆ Знать логистических операторов и их модели закупок
- ◆ Научиться управлять поставщиками и всеми процессами до и после закупки продукции
- ◆ Смотреть, как осуществляется управление складскими запасами
- ◆ Уметь продвигать и выводить на рынок новые продукты

Модуль 5. Управление взаимоотношениями с клиентами/пациентами

- ◆ Анализировать коммуникацию с клиентом/пациентом
- ◆ Распознавать сегментацию потребителей
- ◆ Знать психологию потребителя
- ◆ Проводить программы лояльности покупателей

Модуль 6. Фармацевтический маркетинг

- ◆ Изучить основы фармацевтического маркетинга и маркетинга взаимоотношений
- ◆ Ознакомиться с маркетинговыми исследованиями в аптечной сфере
- ◆ Изучить фармацевтический мерчандайзинг, рекламу и продвижение товаров
- ◆ Знать о процессах цифровизации аптеки, стратегическом маркетинге и микромаркетинге

Модуль 7. Продажи в аптеках

- ◆ Углубиться в психологию, применяемую в технике продаж
- ◆ Знать, как работает цикл продаж
- ◆ Уметь составлять прогноз продаж
- ◆ Знать различные ценовые политики
- ◆ Разобраться в различных типологиях продукции
- ◆ Знать методы определения рентабельности продукции
- ◆ Уметь работать с различными типами покупок и клиентов
- ◆ Знать основы перекрестных и дополнительных продаж
- ◆ Знать, как действовать в компромиссных ситуациях
- ◆ Знать основы управления цифровой электронной коммерцией

Модуль 8. Коммуникация в аптеке

- ◆ Изучить все аспекты внешних и внутренних коммуникаций в аптеке
- ◆ Владеть формами общения с клиентом
- ◆ Понимать важность имиджа аптечного пункта
- ◆ Изучить технические средства коммуникации
- ◆ Использовать стратегии действий в социальных сетях
- ◆ Изучить цифровой маркетинг для привлечения клиентов и формирования их лояльности

Модуль 9. Управление профессиональными услугами аптеки

- ◆ Анализировать, какие услуги могут быть развиты в аптеке
- ◆ Понять, как осуществлять выбор и реализацию услуг и какие требования к ним предъявляются



Модуль 10. Управление качеством в аптеке

- ♦ Сформировать знания о сертификатах качества аптеки
- ♦ Научиться осуществлять всеобщее управление качеством и стратегическое управление (TQM)
- ♦ Знать, какие существуют точки контроля и показатели для улучшения
- ♦ Определять стратегические ниши и конкурентные преимущества

Модуль 11. Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность

- ♦ Проанализировать влияние глобализации на корпоративное управление и корпоративную социальную ответственность
- ♦ Оценить значимости эффективного лидерства в управлении и успехе компаний
- ♦ Определить стратегии кросс-культурного менеджмента и их актуальность в различных бизнес-средах
- ♦ Развить лидерские навыки и понять современные проблемы, стоящие перед лидерами
- ♦ Определить принципы и практику деловой этики и их применение в принятии корпоративных решений
- ♦ Структурировать стратегии внедрения и повышения устойчивости и социальной ответственности в бизнесе

Модуль 12. Управление персоналом и талантами

- ♦ Определить взаимосвязь между стратегическим менеджментом и управлением человеческими ресурсами
- ♦ Углубиться в компетенции, необходимые для эффективного управления человеческими ресурсами по компетенциям
- ♦ Освоить методики оценки эффективности и управления эффективностью
- ♦ Интегрировать инновации в управлении талантами и их влияние на удержание и лояльность персонала
- ♦ Разработать стратегии мотивации и развития высокоэффективных команд
- ♦ Предложить эффективные решения по управлению изменениями и разрешению конфликтов в организациях

Модуль 13. Финансово-экономическое управление

- ♦ Анализировать макроэкономическую среду и ее влияние на национальную и международную финансовую систему
- ♦ Определять информационные системы и бизнес-аналитику для принятия финансовых решений
- ♦ Различать ключевые финансовые решения и управление рисками в финансовом менеджменте
- ♦ Оценить стратегии финансового планирования и получения финансирования бизнеса

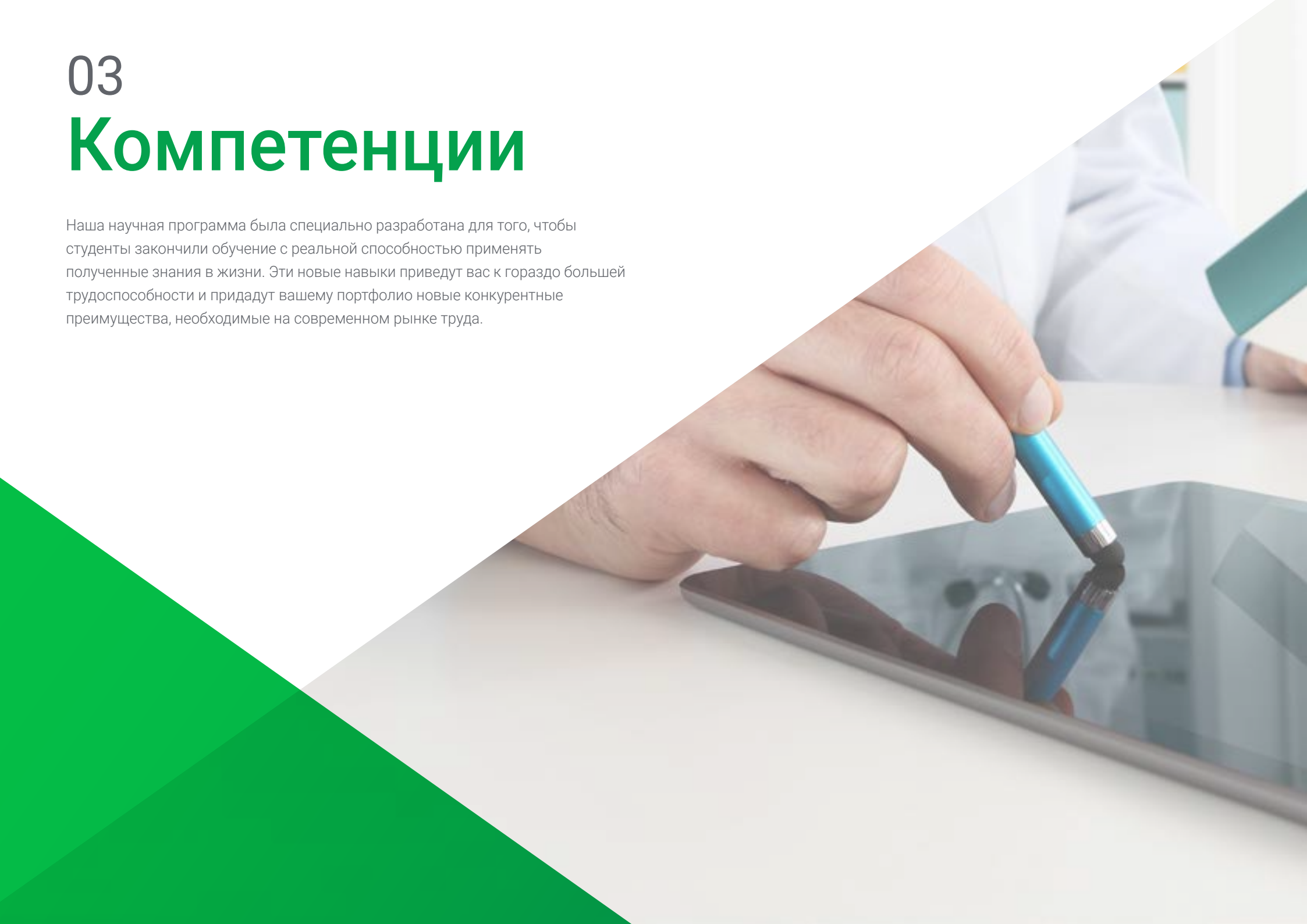
Модуль 14. Управленческий менеджмент

- ♦ Определить понятие общего менеджмента и его значение для управления бизнесом
- ♦ Оценить роль и ответственность руководства в организационной культуре
- ♦ Анализировать важность управления операциями и управления качеством в цепочке создания стоимости
- ♦ Развить навыки межличностного общения и публичных выступлений для подготовки пресс-секретарей

03

Компетенции

Наша научная программа была специально разработана для того, чтобы студенты закончили обучение с реальной способностью применять полученные знания в жизни. Эти новые навыки приведут вас к гораздо большей трудоспособности и придадут вашему портфолио новые конкурентные преимущества, необходимые на современном рынке труда.





*Включите в свою подготовку
необходимые навыки для уверенной
работы в области руководства
и управления аптекой и знания
современных требований отрасли"*



Общие профессиональные навыки

- ♦ Руководить и управлять проектами аптек меньшей или большей интенсивности и сложности
- ♦ Эффективно управлять всеми аспектами работы аптеки
- ♦ Успешно управлять всеми областями, в которых осуществляется данная деятельность

“

*Повысьте свои навыки
с помощью нашего
высококачественного обучения
и дайте толчок своей карьере”*





Профессиональные навыки

- ◆ Обладать способностью анализировать и диагностировать проблемы
- ◆ Владеть передовыми инструментами управления бизнесом
- ◆ Обеспечить глобальное и стратегическое видение всех операционных областей компании
- ◆ Осуществлять финансовое и экономическое управление
- ◆ Управлять кадровым отделом
- ◆ Оптимизировать администрирование и логистику
- ◆ Управлять взаимоотношениями с пациентами/клиентами
- ◆ Использовать новейшие техники продаж
- ◆ Разрабатывать стратегии коммуникации
- ◆ Разработать и внедрить услуги, которые будут предлагаться в аптечном пункте
- ◆ Внедрить систему управления качеством
- ◆ Принимать на себя ответственность и мыслить разносторонне и интегративно, анализируя и разрешая ситуации в условиях неопределенности

04

Руководство курса

Эта магистратура дает возможность учиться у лучших, с преподавательским составом, включающим профессионалов в этой области. С самыми современными и эффективными методами обучения на рынке онлайн-образования.





“

*Уникальная возможность учиться
и расти профессионально,
рука об руку с лучшими
специалистами в этой области”*

Приглашенный руководитель международного уровня

Обладая более чем 20-летним опытом создания и руководства глобальными командами по привлечению талантов, Дженнифер Дав является экспертом в области рекрутинга и технологической стратегии. На протяжении своей карьеры она занимала руководящие должности в нескольких технологических организациях в компаниях из списка Fortune 50, таких как NBCUniversal и Comcast. Ее послужной список позволил ей добиться успеха в конкурентной среде с высокими темпами роста.

В качестве вице-президента по привлечению талантов в Mastercard она курирует стратегию и реализацию программы привлечения талантов, сотрудничая с бизнес-лидерами и отделом кадров для достижения операционных и стратегических целей найма. В частности, она стремится создать разнообразные, инклюзивные и высокопроизводительные команды, которые будут способствовать инновациям и росту продуктов и услуг компании. Кроме того, она является экспертом в использовании инструментов для привлечения и удержания лучших специалистов со всего мира. Она также отвечает за усиление бренда и ценностного предложения Mastercard через публикации, мероприятия и социальные сети.

Дженнифер Дав демонстрирует свое стремление к постоянному профессиональному развитию, активно участвуя в работе сетей HR-специалистов и принимая участие в принятии на работу большого количества сотрудников в различных компаниях. Получив степень бакалавра в области организационных коммуникаций в Университете Майами, она занимала руководящие должности в сфере рекрутинга в компаниях различных направлений.

Она получила признание за способность руководить организационными преобразованиями, внедрять технологии в процессы подбора персонала и разрабатывать программы для руководителей, которые готовят учреждения к предстоящим испытаниям. Она также успешно реализовала оздоровительные программы, которые значительно повысили удовлетворенность сотрудников и их удержание.



Г-жа Дав, Дженнифер

- Вице-президент по поиску талантов в Mastercard, Нью-Йорк, США
- Директор по привлечению талантов в NBCUniversal, Нью-Йорк, США
- Руководитель отдела по подбору персонала в Comcast
- Директор по подбору персонала в Rite Hire Advisory
- Исполнительный вице-президент отдела продаж в Ardor NY Real Estate
- Директор по подбору персонала в Valerie August & Associates
- Исполнительный директор по работе с клиентами в BNC
- Менеджер по работе с клиентами в Vault
- Степень бакалавра в области организационная коммуникация
Университета Майами

“

Благодаря **TECH** вы
сможете учиться у лучших
мировых профессионалов”

Приглашенный руководитель международного уровня

Лидер в области технологий с десятилетним опытом работы в крупных транснациональных корпорациях, Рик Готье занимает видное место в сфере облачных услуг и комплексного совершенствования процессов. Он признан как высокоэффективный лидер и руководитель команды, демонстрирующий природный талант обеспечивать высокий уровень вовлеченности своих сотрудников.

Он прекрасно разбирается в стратегии и инновациях, разрабатывает новые идеи и подкрепляет свои успехи качественными данными. Его опыт работы в Amazon позволил ему управлять и интегрировать ИТ-службы компании в США. В Microsoft он руководил командой из 104 человек, отвечая за обеспечение корпоративной ИТ-инфраструктуры и поддержку отделов разработки продуктов по всей компании.

Этот опыт позволил ему выделиться как высокоэффективному руководителю с выдающимися способностями к повышению эффективности, производительности и общей удовлетворенности клиентов.



Г-н Готье, Рик

- Региональный директор по ИТ в Amazon, Сиэтл, США
- Старший менеджер программ в Amazon
- Вице-президент компании Wimmer Solutions
- Старший директор по продуктивным инженерным услугам в Microsoft
- Степень по кибербезопасности в Университете Западных Губернаторов
- Профессиональный сертификат по *коммерческому дайвингу* от Технологического института дайверов
- Степень в области экологических исследований в Эвергринском государственном колледже

“

Используйте возможность ознакомиться с последними достижениями в этой области, чтобы применять их в вашей повседневной практике”

Приглашенный руководитель международного уровня

Роми Арман является известным международным экспертом с более чем двадцатилетним опытом работы в области цифровой трансформации, маркетинга, стратегии и консалтинга. На протяжении всей своей карьеры он не раз шел на риск и постоянно выступал за инновации и изменения в бизнес-среде. Благодаря этому опыту он работал с руководителями компаний и корпоративных организаций по всему миру, подталкивая их к отходу от традиционных бизнес-моделей. Благодаря этому он помог таким компаниям, как Shell Energy, стать настоящими лидерами рынка, ориентированными на своих клиентов и цифровой мир.

Стратегии, разработанные Арманом, имеют неоспоримое влияние, поскольку они позволили нескольким корпорациям улучшить опыт как потребителей, так и сотрудников и акционеров. Успех этого эксперта можно оценить с помощью таких осязаемых показателей, как CSAT, вовлеченность сотрудников в работу учреждений, в которых он работал, и рост финансового показателя EBITDA в каждом из них.

Кроме того, в своей профессиональной карьере он возвращивал и возглавлял высокоэффективные команды, которые даже получали награды за свой трансформационный потенциал. В компании Shell он всегда стремился решить три задачи: удовлетворить сложные требования клиентов по декарбонизации, поддержать "рентабельную декарбонизацию" и перестроить фрагментированный ландшафт данных, цифровых технологий и технологий. Таким образом, его усилия показали, что для достижения устойчивого успеха необходимо исходить из потребностей потребителей и закладывать основы для трансформации процессов, данных, технологий и культуры.

С другой стороны, этот руководитель выделяется своим мастерством в области бизнес-применения искусственного интеллекта, по которому он получил степень в аспирантуре Лондонской школы бизнеса. В то же время он накопил опыт в области IoT и Salesforce.



Г-н Арман, Роми

- Директор по цифровой трансформации (CDO) в Shell Energy Corporation, Лондон, Великобритания
- Глобальный руководитель отдела электронной коммерции и обслуживания клиентов в Shell Energy Corporation, Лондон, Великобритания
- Национальный менеджер по работе с ключевыми клиентами (автомобильные комплектующие и розничная торговля) для компании Shell в Куала-Лумпуре, Малайзия
- Старший консультант по вопросам управления (сектор финансовых услуг) в компании Accenture в Сингапуре.
- Степень бакалавра от Университета Лидса
- Степень аспиранта Лондонской школы бизнеса по применению искусственного интеллекта в бизнесе для руководителей высшего звена
- Профессиональный сертификат CCXP Customer Experience
- Курс по цифровой трансформации для руководителей от IMD



Вы хотите обновить свои знания, получив образование высочайшего качества? TECH предлагает вам самый актуальный контент на академическом рынке, разработанный настоящими экспертами международного уровня"

Приглашенный руководитель международного уровня

Мануэль Аренс — опытный специалист по управлению данными и руководитель высококвалифицированной команды. В действительности Аренс занимает должность **менеджера по глобальным закупкам** в подразделении технической инфраструктуры и центров обработки данных компании Google, где он провел большую часть своей карьеры. Находясь в Маунтин-Вью (Калифорния), он занимался решением таких операционных задач технологического гиганта, как **обеспечение целостности основных данных, обновление данных о поставщиках и определение их приоритетности**. Он руководил планированием цепочки поставок центров обработки данных и оценкой рисков поставщиков, обеспечивая совершенствование процессов и управление рабочими процессами, что позволило добиться значительной экономии средств.

За более чем десятилетний опыт работы в области предоставления цифровых решений и руководства компаниями различных отраслей он обладает обширным опытом во всех аспектах предоставления стратегических решений, включая маркетинг, медиааналитику, измерения и атрибуцию. За свою работу он получил несколько наград, в том числе BIM Leadership Award, Search Leadership Award, Export Lead Generation Programme Award и EMEA Best Sales Model Award.

Аренс также занимал должность **менеджера по продажам** в Дублине, Ирландия. На этой должности он за три года сформировал команду из 4-14 человек и привел отдел продаж к достижению результатов и эффективному взаимодействию друг с другом и межфункциональными группами. Он также работал **старшим отраслевым аналитиком** в Гамбурге (Германия), создавая сторилайны для более чем 150 клиентов с использованием внутренних и сторонних инструментов для поддержки анализа. Разрабатывал и составлял подробные отчеты, демонстрирующие экспертные знания в предметной области, включая понимание **макроэкономических и политических/регуляторных факторов**, влияющих на внедрение и распространение технологий.

Он также возглавлял команды в таких компаниях, как Eaton, Airbus и Siemens, где приобрел ценный опыт управления клиентами и цепочками поставок. Его особенно отличает умение постоянно превосходить ожидания, **выстраивая ценные отношения с клиентами и беспрепятственно работая с людьми на всех уровнях организации**, включая заинтересованные стороны, руководство, членов команды и клиентов. Его подход, основанный на использовании данных, и способность разрабатывать инновационные и масштабируемые решения проблем отрасли сделали его выдающимся лидером в своей области.



Г-н Аренс, Мануэль

- Генеральный менеджер по глобальным закупкам в области Google, Маунтин-Вью, США
- Старший менеджер по аналитике и технологиям B2B в Google, США
- Директор по продажам в Google, Ирландия
- Старший отраслевой аналитик в Google, Германия
- Менеджер по работе с клиентами в Google, Ирландия
- Кредиторская задолженность в Eaton, Великобритания
- Менеджер по цепочке поставок в Airbus, Германия



Выбирайте TECH! Вы сможете получить доступ к лучшим учебным материалам, находящимся на передовой линии технологий и образования, которые разрабатываются всемирно известными специалистами в этой области"

Приглашенный руководитель международного уровня

Андреа Ла Сала – опытный руководитель отдела маркетинга, чьи проекты оказали значительное влияние на индустрию моды. На протяжении своей успешной карьеры он решал различные задачи, связанные с продуктом, мерчендайзингом и коммуникациями. Все это связано с такими престижными брендами, как Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein и другими.

Результаты работы этого высокопоставленного руководителя международного уровня связаны с его доказанной способностью синтезировать информацию в четкие схемы и осуществлять конкретные действия в соответствии с конкретными бизнес-целями. Кроме того, его признают за проактивность и адаптацию к быстро меняющемуся ритму работы. Ко всему этому он добавляет сильное коммерческое понимание, видение рынка и искреннюю страсть к продукции.

В качестве директора по глобальному бренду и мерчендайзингу в Giorgio Armani он курировал различные маркетинговые стратегии в области одежды и аксессуаров. Его тактика также была направлена на изучение розничной торговли, потребностей и поведения потребителей. В этой роли Ла Сала также отвечал за формирование маркетинга продукции на различных рынках, выступая в качестве руководителя групп в отделах дизайна, коммуникаций и продаж.

С другой стороны, в таких компаниях, как Calvin Klein или Gruppo Coin, он занимался проектами по улучшению структуры, разработке и маркетингу различных коллекций. Он также отвечал за создание эффективных календарей для кампаний по покупке и продаже. Андреа управлял условиями, затратами, процессами и сроками поставки для различных операций.

Этот опыт сделал Андреа Ла Сала одним из лучших и наиболее квалифицированных корпоративных лидеров в сфере моды и роскоши. Обладая высоким управленческим потенциалом, он сумел эффективно реализовать позитивное позиционирование различных брендов и переопределить их ключевые показатели эффективности (KPI).



Г-н Ла Сала, Андреа

- Директор по глобальному бренду и мерчендайзингу Armani Exchange в Giorgio Armani, Милан, Италия
- Директор по мерчендайзингу в компании Calvin Klein
- Управляющий брендом в Gruppo Coin
- Бренд-менеджер в Dolce&Gabbana
- Бренд-менеджер в Sergio Tacchini S.p.A.
- Маркетинговый аналитик в Fastweb
- Выпускник факультета бизнеса и экономики Восточного университета Пьемонта

“

Самые квалифицированные и опытные специалисты международного уровня ждут вас в ТЕСН, чтобы предложить вам первоклассное обучение, обновленное и основанное на последних научных данных. Чего вы ждете, чтобы поступить?”

Приглашенный руководитель международного уровня

Мик Грэм является синонимом инноваций и передового опыта в области бизнес-аналитики на международном уровне. Его успешная карьера связана с руководящими должностями в таких транснациональных корпорациях, как Walmart и Red Bull. Он также известен своей способностью определять новые технологии, которые в долгосрочной перспективе окажут долгосрочное влияние на корпоративную среду.

С другой стороны, руководитель считается первопроходцем в использовании методов визуализации данных, которые упрощали сложные массивы, делая их доступными и облегчая принятие решений. Это умение стало основой его профессионального профиля, превратив его в желанного сотрудника для многих организаций, делающих ставку на сбор информации и выработку конкретных действий на ее основе.

Одним из его самых выдающихся проектов последних лет стала платформа Walmart Data Safe - крупнейшая в мире платформа для анализа больших данных, созданная на основе облачных технологий. Кроме того, он занимал должность директора по бизнес-аналитике в компании Red Bull, охватывая такие сферы, как продажи, дистрибуция, маркетинг и управление цепочками поставок. Недавно его команда была отмечена за постоянные инновации в использовании нового API Walmart Luminare для анализа покупателей и каналов сбыта.

Что касается образования, то руководитель имеет несколько магистерских и аспирантских степеней, полученных в таких престижных центрах, как Университет Беркли в США и Копенгагенский университет в Дании. Благодаря постоянному повышению квалификации эксперт добился передовых навыков. Таким образом, он стал считаться прирожденным лидером новой глобальной экономики, в центре которой - стремление к данным и их безграничным возможностям.



Г-н Грэм, Мик

- Директор по бизнес-аналитике и анализу в Red Bull, Лос-Анджелес, США
- Архитектор решений в области бизнес-аналитики в Walmart Data Cafe
- Независимый консультант по бизнес-аналитике и науке о данных
- Директор по бизнес-аналитике в *Cargemini*
- Руководитель аналитического отдела в Nordea
- Старший консультант бизнес-аналитики для SAS
- Образование для руководителей в области искусственного интеллекта и машинного обучения в Инженерном колледже Калифорнийского университета в Беркли
- Эксклюзивная программа MBA по электронной коммерции в Копенгагенском университете
- Бакалавриат и магистратура по математике и статистике в Копенгагенском университете

“

Учитесь в лучшем онлайн-университете мира по версии Forbes! На этой программе MBA вы получите доступ к обширной библиотеке мультимедийных ресурсов, разработанных всемирно известными профессорами”

Приглашенный руководитель международного уровня

Скотт Стивенсон - выдающийся эксперт в области **цифрового маркетинга**, который уже более 19 лет связан с одной из самых влиятельных компаний в индустрии развлечений, **Warner Bros. Discovery**. В этой должности он играл ключевую роль в контроле за **логистикой и творческими процессами** на различных цифровых платформах, включая социальные, поисковые, дисплейные и линейные медиа.

Его руководство сыграло решающую роль в разработке **стратегий производства платных медиа**, что привело к заметному **улучшению показателей конверсии** в компании. В то же время он занимал и другие должности, такие как директор по маркетинговым услугам и менеджер по трафику в той же транснациональной корпорации во время своей прежней работы в руководстве.

Стивенсон также участвовал в глобальной дистрибуции видеоигр и кампаниях по **продаже цифровой собственности**. Он также отвечал за внедрение операционных стратегий, связанных с формированием, завершением и доставкой звукового и графического контента для **телевизионных рекламных роликов и трейлеров**.

Кроме того, он получил степень бакалавра в области телекоммуникаций в Университете Флориды и степень магистра в области творческого писательства в Калифорнийском университете, что свидетельствует о его мастерстве в области **коммуникации и подачи материала**. Кроме того, он участвовал в Школе профессионального развития Гарвардского университета в передовых программах по использованию **искусственного интеллекта в бизнесе**. Таким образом, его профессиональный профиль является одним из самых актуальных в современной сфере **маркетинга и цифровых медиа**.



Г-н Стивенсон, Скотт

- Директор по цифровому маркетингу в Warner Bros. Discovery, Бербанк, Соединенные Штаты Америки
- Менеджер по трафику в Warner Bros. Entertainment
- Степень магистра искусств в области творческого писательства Калифорнийского университета
- Степень бакалавра наук в области телекоммуникаций из Университета Флориды

“

Достигайте своих академических и карьерных целей с лучшими в мире экспертами! Преподаватели MBA будут сопровождать вас на протяжении всего процесса обучения”

Приглашенный руководитель международного уровня

Доктор Эрик Найквист – ведущий профессионал в области международного спорта, построивший впечатляющую карьеру, отмеченную его стратегическим лидерством и способностью управлять изменениями и инновациями в спортивных организациях высшего уровня.

Он занимал такие высокие должности, как **директор по коммуникациям и влиянию в NASCAR**, расположенном во **Флориде, США**. Имея за плечами многолетний опыт работы в NASCAR, доктор Найквист также занимал ряд руководящих должностей, в том числе старшего вице-президента по стратегическому развитию и генерального директора по коммерческим вопросам, управляя более чем десятком направлений - от стратегического развития до маркетинга развлечений.

Найквист также внес значительный вклад в развитие ведущих спортивных франшиз Чикаго. Будучи исполнительным вице-президентом клубов **Chicago Bulls** и **Chicago White Sox**, он продемонстрировал свою способность добиваться делового и стратегического успеха в мире профессионального спорта.

Наконец, он начал свою карьеру в спорте, работая в **Нью-Йорке** в качестве старшего стратегического аналитика для Роджера Гуделла в Национальной футбольной лиге (НФЛ), а до этого - в качестве стажера-юриста в Федерации футбола США.



Д-р Найквист, Эрик

- Директор по коммуникациям и влиянию в NASCAR, Флорида, США
- Старший вице-президент по стратегическому развитию NASCAR
- Вице-президент по стратегическому планированию NASCAR
- Старший директор по деловым вопросам NASCAR
- Исполнительный вице-президент франшизы Chicago White Sox
- Исполнительный вице-президент франшизы Chicago Bulls
- Менеджер по бизнес-планированию в Национальной футбольной лиге (НФЛ)
- Стажер по деловым вопросам/юриспруденции в Федерации футбола США
- Доктор юриспруденции Чикагского университета
- Магистр делового администрирования-MBA в Школе бизнеса Бут Чикагского университета
- Степень бакалавра по международной экономике в Карлтонском колледже



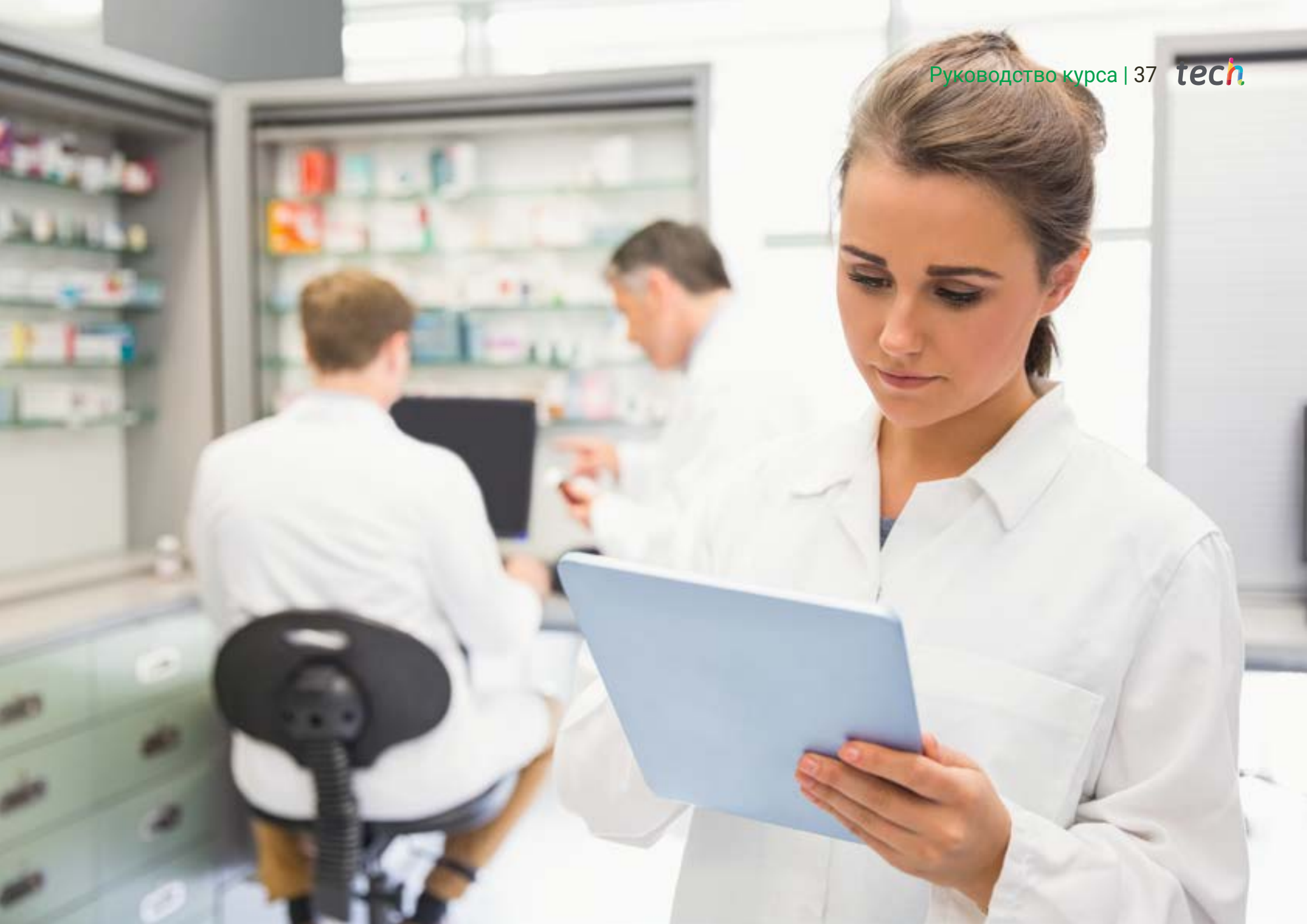
Благодаря этой 100% онлайн-программе вы сможете совмещать учебу с повседневными обязанностями под руководством ведущих международных экспертов в интересующей вас области. Записывайтесь сейчас!"

Руководство



Г-жа Ауньон Лавариас, Мария Эухения

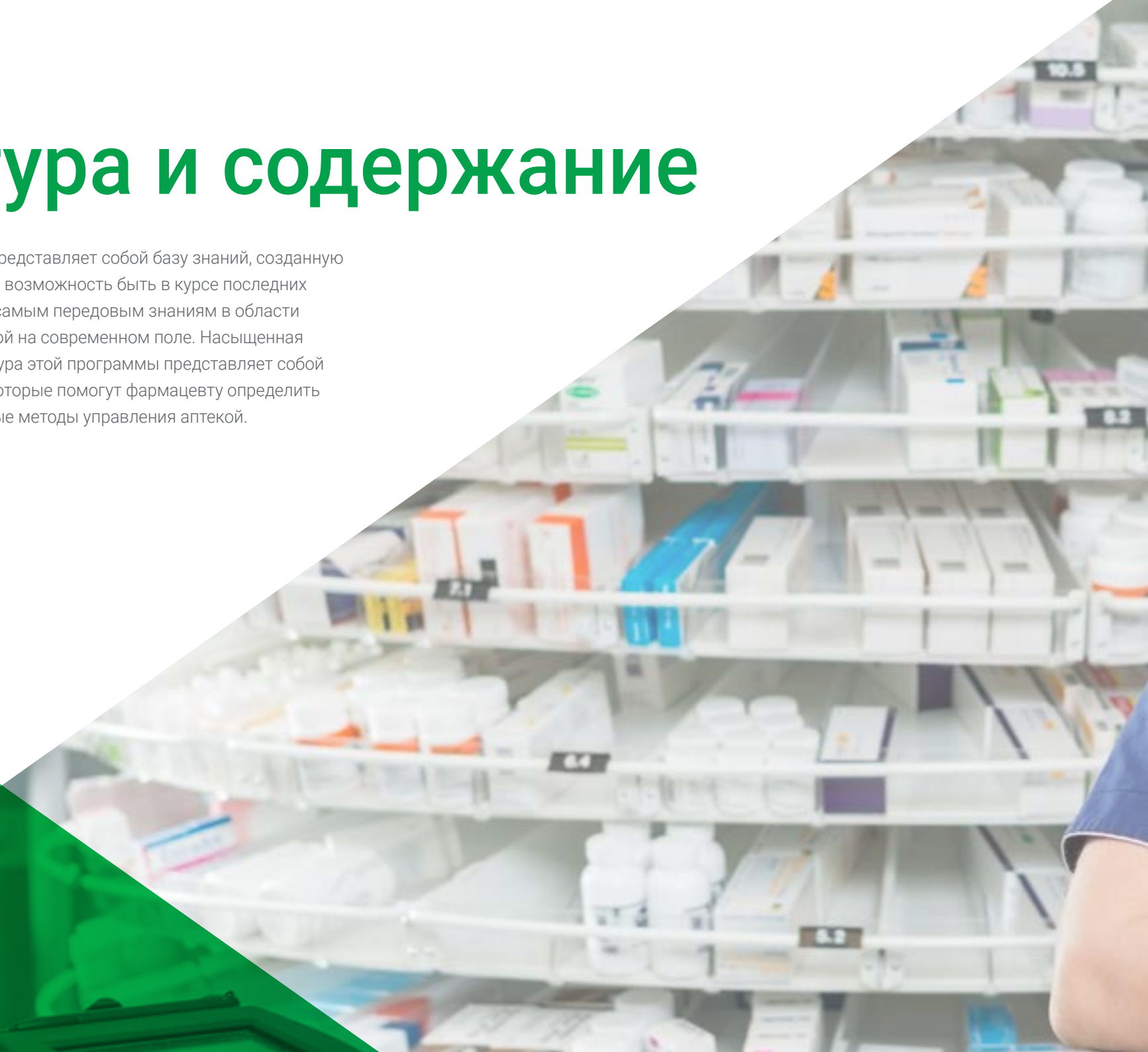
- ♦ Фармацевт эксперт в области клинического питания
- ♦ Автор справочника в области клинического питания "Диетическое ведение избыточного веса в аптечном пункте» (Панамериканская медицинская редакция)
- ♦ Фармацевт с большим опытом работы в государственном и частном секторе
- ♦ Главный фармацевт
- ♦ Ассистент фармацевта. Аптечная сеть. Ритейлер товаров для здоровья и красоты британской компании Boots, Англия. Ул. Оксфорд, Центральный Лондон
- ♦ Степень бакалавра в области науки и технологии пищевых продуктов. Университет Валенсии
- ♦ Руководитель Университетского курса в области дермокосметики. Аптечный пункт



05

Структура и содержание

Учебный план этой программы представляет собой базу знаний, созданную для того, чтобы дать фармацевту возможность быть в курсе последних достижений или приобщиться к самым передовым знаниям в области руководства и управления аптекой на современном поле. Насыщенная разнообразными темами, структура этой программы представляет собой совокупность четких аспектов, которые помогут фармацевту определить основные принципы и правильные методы управления аптекой.





“

Полноценная программа обучения, структурированная в отлично разработанные дидактические единицы, ориентированные на обучение, совместимое с вашей личной и профессиональной жизнью”

Модуль 1. Ответственное управление аптекой

- 1.1. Роль общественной аптеки. Сфера деятельности фармацевта Миссия организации
- 1.2. Анализ среды розничных аптек
- 1.3. Продвижение здоровья в общественной аптеке
- 1.4. Внедрение передовой практики в общественных аптеках
- 1.5. Рациональное использование лекарственных средств в аптеках
- 1.6. Обучение и информация для надлежащего использования лекарственных средств и изделий медицинского назначения
- 1.7. Профессиональная тайна Моральные основы, фармацевтической и профессиональной тайн
- 1.8. Понятие и функции этических кодексов. Ответственное исполнение профессиональных компетенций. Нечестная конкуренция
- 1.9. Корпоративная социальная ответственность в применении к аптекам Экологичность и утилизация отходов
- 1.10. Организация работы аптеки

Модуль 2. Экономика-финансовое управление аптекой

- 2.1. Основы управления аптекой
- 2.2. Административные процессы в аптеке
- 2.3. Анализ финансово-экономических показателей в аптеке
- 2.4. Управление товарными запасами

Модуль 3. Руководство и управление персоналом в аптеке

- 3.1. Организационные модели. Структура и организационные схемы
- 3.2. Команда как движущая сила. Профиль специалиста и сотрудников
- 3.3. Отбор персонала и собеседование
- 3.4. Члены семьи в аптеке
- 3.5. Определение миссии. Группы по интересу или заинтересованные стороны
- 3.6. Взаимозависимость и лидерство
- 3.7. Модель управления и развития людей путем идентификации с миссией
- 3.8. Мотивация: обучение и повышение квалификации, вознаграждение и т.д.
- 3.9. Предотвращение профессиональных рисков
- 3.10. Внутренняя организация и коммуникация



Модуль 4. Оптимизация процессов закупок и логистики в аптеке

- 4.1. Операторы логистики и их модели закупок
- 4.2. Закупка
- 4.3. Управление поставщиками и ведение переговоров
- 4.4. Цепочка поставок
- 4.5. Ассортимент продукции
- 4.6. Управление ассортиментом
- 4.7. Управление поставками
- 4.8. Управление стоком
- 4.9. Продукты
- 4.10. Продвижение и запуск новых продуктов

Модуль 5. Управление взаимоотношениями с клиентами/пациентами

- 5.1. Аптека как пространство управления здоровьем
- 5.2. Коммуникация при обращении к биному клиента/пациент
- 5.3. Сегментация клиентов
- 5.4. Психология и поведение потребителей
- 5.5. Профессиональная ответственность, мотор управления
- 5.6. Постоянный клиент и новый клиент
- 5.7. Программы повышения лояльности клиентов
- 5.8. Обслуживание клиентов

Модуль 6. Фармацевтический маркетинг

- 6.1. Основы маркетинга
- 6.2. Аптечный маркетинг и маркетинг взаимоотношений
- 6.3. Рынки. Позиционирование
- 6.4. Исследование рынка в аптечной сфере
- 6.5. Фармацевтический мерчандайзинг: предложения и коммуникация
- 6.6. Реклама и продвижение
- 6.7. Дигитализация аптеки: от 1.0 к 3.0
- 6.8. Стратегический маркетинг
- 6.9. Микромаркетинг

Модуль 7. Продажи в аптеках

- 7.1. Психология и техники продаж
- 7.2. Цикл продаж
- 7.3. Прогнозирование продаж
- 7.4. Политика ценообразования
- 7.5. Типологии продуктов
- 7.6. Ориентация на рентабельность продукции
- 7.7. Типологии покупок и клиентов
- 7.8. Перекрестные и стимулирующие продажи
- 7.9. Компромиссные ситуации
- 7.10. Управление цифровой электронной коммерцией

Модуль 8. Коммуникация в аптеке

- 8.1. Понятие и ценность внутренней коммуникации
- 8.2. Коммуникация с сотрудниками
- 8.3. Управление конфликтами
- 8.4. Лидерство и управление командой
- 8.5. Коммуникация с клиентами
- 8.6. Имидж аптеки
- 8.7. Техническое оснащение коммуникации
- 8.8. Стратегии работы в социальных сетях
- 8.9. Цифровой маркетинг для привлечения и удержания клиентов

Модуль 9. Управление профессиональными услугами аптеки

- 9.1. Услуги, которые можно внедрить в аптеке
- 9.2. Отбор и внедрение услуг
- 9.3. Требования для внедрения услуг
- 9.4. Предложение и мониторинг услуг
- 9.5. Экономическое управление услугами

Модуль 10. Управление качеством в аптеке

- 10.1. Качество
- 10.2. Сертификация качества работы аптечной организации
- 10.3. Стратегическое управление и тотальное качество (TQM)
- 10.4. Точки контроля и индикаторы улучшения
- 10.5. Определение стратегических ниш и конкурентных преимуществ
- 10.6. Приборная панель

Модуль 11. Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность

- 11.1. Глобализация и руководство
 - 11.1.1. Руководство и корпоративное управление
 - 11.1.2. Основы корпоративного управления в компаниях
 - 11.1.3. Роль совета директоров в рамках корпоративного управления
- 11.2. *Кросс-культурный менеджмент*
 - 11.2.1. Концепция *кросс-культурного менеджмента*
 - 11.2.2. Вклад в познание национальных культур
 - 11.2.3. Управление разнообразием
- 11.3. Развитие менеджмента и лидерства
 - 11.3.1. Концепция развития менеджмента
 - 11.3.2. Концепция лидерства
 - 11.3.3. Теории лидерства
 - 11.3.4. Стили лидерства
 - 11.3.5. Интеллект в лидерстве
 - 11.3.6. Проблемы лидерства сегодня
- 11.4. Деловая этика
 - 11.4.1. Этика и мораль
 - 11.4.2. Деловая этика
 - 11.4.3. Лидерство и этика в компаниях
- 11.5. Устойчивость
 - 11.5.1. Устойчивость и устойчивое развитие
 - 11.5.2. Повестка дня на 2030 год
 - 11.5.3. Устойчивые предприятия

- 11.6. Системы и инструменты ответственного управления
 - 11.6.1. КСО: Корпоративная социальная ответственность
 - 11.6.2. Ключевые вопросы реализации стратегии ответственного управления
 - 11.6.3. Шаги по внедрению системы управления корпоративной социальной ответственностью
 - 11.6.4. Инструменты и стандарты КСО
- 11.7. Транснациональные компании и права человека
 - 11.7.1. Глобализация, многонациональные компании и права человека
 - 11.7.2. Транснациональные компании и международное право
 - 11.7.3. Правовые инструменты для транснациональных корпораций в области прав человека
- 11.8. Правовое регулирование и *корпоративное управление*
 - 11.8.1. Международные стандарты импорта и экспорта
 - 11.8.2. Интеллектуальная и промышленная собственность
 - 11.8.3. Международное трудовое право

Модуль 12. Управление персоналом и талантами

- 12.1. Стратегическое управление персоналом
 - 12.1.1. Стратегическое управление и человеческие ресурсы
 - 12.1.2. Стратегическое управление персоналом
- 12.2. Управление человеческими ресурсами на основе компетенций
 - 12.2.1. Анализ потенциала
 - 12.2.2. Политика вознаграждения
 - 12.2.3. Планирование карьеры/повышения
- 12.3. Оценка производительности и управление эффективностью
 - 12.3.1. Управление производительностью
 - 12.3.2. Управление эффективностью: цели и процесс
- 12.4. Развитие высокоэффективных команд
 - 12.4.1. Высокоэффективные команды: самоуправляемые команды
 - 12.4.2. Методики управления высокоэффективными самоуправляемыми командами

- 12.5. Управление изменениями
 - 12.5.1. Управление изменениями
 - 12.5.2. Тип процессов управления изменениями
 - 12.5.3. Этапы или фазы управления изменениями
- 12.6. Переговоры и управление конфликтами
 - 12.6.1. Переговоры
 - 12.6.2. Управление конфликтами
 - 12.6.3. Антикризисное управление
- 12.7. Управленческая коммуникация
 - 12.7.1. Внутренняя и внешняя коммуникация в бизнесе
 - 12.7.2. Департаменты коммуникации
 - 12.7.3. Менеджер по коммуникациям с общественностью компании. Профиль менеджера по коммуникациям
- 12.8. Производительность, привлечение, удержание и активизация талантов
 - 12.8.1. Производительность
 - 12.8.2. Рычаги привлечения и удержания талантов

Модуль 13. Финансово-экономическое управление

- 13.1. Экономическая среда
 - 13.1.1. Макроэкономическая среда и внутренняя финансовая система
 - 13.1.2. Финансовые учреждения
 - 13.1.3. Финансовые рынки
 - 13.1.4. Финансовые активы
 - 13.1.5. Прочие организации финансового сектора
- 13.2. Управленческий учет
 - 13.2.1. Основные понятия
 - 13.2.2. Активы компании
 - 13.2.3. Обязательства компании
 - 13.2.4. Чистая стоимость компании
 - 13.2.5. Счет прибылей и убытков

- 13.3. Информационные системы и бизнес-аналитика
 - 13.3.1. Основы и классификация
 - 13.3.2. Этапы и методы распределения затрат
 - 13.3.3. Выбор центра затрат и эффекта
- 13.4. Бюджет и управленческий контроль
 - 13.4.1. Модель бюджета
 - 13.4.2. Капитальный бюджет
 - 13.4.3. Операционный бюджет
 - 13.4.5. Бюджет казначейства
 - 13.4.6. Мониторинг бюджета
- 13.5. Финансовый менеджмент
 - 13.5.1. Финансовые решения компании
 - 13.5.2. Финансовый отдел
 - 13.5.3. Денежные излишки
 - 13.5.4. Риски, связанные с управлением финансами
 - 13.5.5. Управление рисками в финансовом менеджменте
- 13.6. Финансовое планирование
 - 13.6.1. Определение финансового планирования
 - 13.6.2. Действия, которые необходимо предпринять при финансовом планировании
 - 13.6.3. Создание и разработка бизнес-стратегии
 - 13.6.4. Таблица движения денежных средств
 - 13.6.5. Таблица оборотных активов
- 13.7. Корпоративная финансовая стратегия
 - 13.7.1. Корпоративная стратегия и источники финансирования
 - 13.7.2. Продукты корпоративного финансирования
- 13.8. Стратегическое финансирование
 - 13.8.1. Самофинансирование
 - 13.8.2. Увеличение собственных средств
 - 13.8.3. Гибридные ресурсы
 - 13.8.4. Финансирование через посредников

- 13.9. Финансовый анализ и планирование
 - 13.9.1. Анализ бухгалтерского баланса
 - 13.9.2. Анализ отчета о прибылях и убытках
 - 13.9.3. Анализ рентабельности
- 13.10. Анализ и решение кейсов/проблем
 - 13.10.1. Финансовая информация о компании Industria de Diseño y Textil, S.A. (INDITEX)

Модуль 14. Исполнительный менеджмент

- 14.1. Общий менеджмент
 - 14.1.1. Концепция общего менеджмента
 - 14.1.2. Действия генерального директора
 - 14.1.3. Генеральный директор и его функции
 - 14.1.4. Трансформация работы менеджмента
- 14.2. Менеджер и его функции. Организационная культура и подходы к ней
 - 14.2.1. Менеджер и его функции. Организационная культура и подходы к ней
- 14.3. Управление операциями
 - 14.3.1. Важность управления
 - 14.3.2. Цепочка создания стоимости
 - 14.3.3. Управление качеством
- 14.4. Публичные выступления и тренинги для пресс-секретарей
 - 14.4.1. Межличностная коммуникация
 - 14.4.2. Коммуникативные навыки и влияние
 - 14.4.3. Барьеры коммуникации
- 14.5. Средства личной и организационной коммуникации
 - 14.5.1. Межличностная коммуникация
 - 14.5.2. Инструменты межличностной коммуникации
 - 14.5.3. Коммуникация в организации
 - 14.5.4. Инструменты в организации





- 14.6. Кризисная коммуникация
 - 14.6.1. Кризис
 - 14.6.2. Фазы кризиса
 - 14.6.3. Сообщения: содержание и моменты
- 14.7. Подготовка кризисного плана
 - 14.7.1. Анализ потенциальных проблем
 - 14.7.2. Планирование
 - 14.7.3. Адекватность персонала
- 14.8. Эмоциональный интеллект
 - 14.8.1. Эмоциональный интеллект и коммуникация
 - 14.8.2. Ассертивность, эмпатия и активное слушание
 - 14.8.3. Самооценка и эмоциональная коммуникация
- 14.9. Личный брендинг
 - 14.9.1. Стратегии личного брендинга
 - 14.9.2. Законы личного брендинга
 - 14.9.3. Инструменты для создания личного бренда

“

Уникальный, важный и значимый курс обучения для повышения вашей квалификации”

06

Методология

Данная учебная программа предлагает особый способ обучения. Наша методология разработана в режиме циклического обучения: **Relearning**.

Данная система обучения используется, например, в самых престижных медицинских школах мира и признана одной из самых эффективных ведущими изданиями, такими как **Журнал медицины Новой Англии**.



““

Откройте для себя методику Relearning, которая отвергает традиционное линейное обучение, чтобы показать вам циклические системы обучения: способ, который доказал свою огромную эффективность, особенно в предметах, требующих запоминания”

В ТЕСН мы используем метод запоминания кейсов

Что должен делать профессионал в определенной ситуации? На протяжении всей программы вы будете сталкиваться с множеством смоделированных клинических случаев, основанных на историях болезни реальных пациентов, когда вам придется проводить исследования, выдвигать гипотезы и в конечном итоге решать ситуацию. Существует множество научных доказательств эффективности этого метода. Фармацевты учатся лучше, быстрее и показывают стабильные результаты с течением времени.

С ТЕСН вы сможете познакомиться со способом обучения, который опровергает основы традиционных методов образования в университетах по всему миру.



По словам доктора Жерваса, клинический случай - это описание диагноза пациента или группы пациентов, которые становятся "случаем", примером или моделью, иллюстрирующей какой-то особый клинический компонент, либо в силу обучающего эффекта, либо в силу своей редкости или необычности. Важно, чтобы кейс был основан на текущей профессиональной жизни, пытаюсь воссоздать реальные условия в профессиональной практике фармацевта.

“

Знаете ли вы, что этот метод был разработан в 1912 году, в Гарвардском университете, для студентов-юристов? Метод кейсов заключался в представлении реальных сложных ситуаций, чтобы они принимали решения и обосновывали способы их решения. В 1924 году он был установлен в качестве стандартного метода обучения в Гарвардском университете”

Эффективность метода обосновывается четырьмя ключевыми достижениями:

1. Фармацевты, которые следуют этому методу, не только добиваются усвоения знаний, но и развивают свои умственные способности с помощью упражнений по оценке реальных ситуаций и применению своих знаний.
2. Обучение прочно опирается на практические навыки, что позволяет студенту лучше интегрироваться в реальный мир.
3. Усвоение идей и концепций становится проще и эффективнее благодаря использованию ситуаций, возникших в реальности.
4. Ощущение эффективности затраченных усилий становится очень важным стимулом для студентов, что приводит к повышению интереса к учебе и увеличению времени, посвященному на работу над курсом.



Методология *Relearning*

TECH эффективно объединяет метод кейсов с системой 100% онлайн-обучения, основанной на повторении, которая сочетает 8 различных дидактических элементов в каждом уроке.

Мы улучшаем метод кейсов с помощью лучшего метода 100% онлайн-обучения: *Relearning*.



Фармацевт будет учиться на основе реальных случаев и разрешения сложных ситуаций в смоделированных учебных условиях. Эти симуляции разработаны с использованием самого современного программного обеспечения для полного погружения в процесс обучения.

Находясь в авангарде мировой педагогики, метод *Relearning* сумел повысить общий уровень удовлетворенности специалистов, завершивших обучение, по отношению к показателям качества лучшего онлайн-университета в мире.

С помощью этой методики мы с беспрецедентным успехом обучили более 115 000 фармацевтов по всем клиническим специальностям, независимо от хирургической нагрузки. Наша методология преподавания разработана в среде с высокими требованиями к уровню подготовки, с университетским контингентом студентов с высоким социально-экономическим уровнем и средним возрастом 43,5 года.

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

В нашей программе обучение не является линейным процессом, а происходит по спирали (мы учимся, разучиваемся, забываем и заново учимся). Поэтому мы дополняем каждый из этих элементов по концентрическому принципу.

Общий балл квалификации по нашей системе обучения составляет 8.01, что соответствует самым высоким международным стандартам.



В рамках этой программы вы получаете доступ к лучшим учебным материалам, подготовленным специально для вас:



Учебный материал

Все дидактические материалы создаются преподавателями фармацевтами специально для студентов этого курса, чтобы они были действительно четко сформулированными и полезными.

Затем вся информация переводится в аудиовизуальный формат, создавая дистанционный рабочий метод TECH. Все это осуществляется с применением новейших технологий, обеспечивающих высокое качество каждого из представленных материалов.



Техники и процедуры на видео

TECH предоставляет в распоряжение студентов доступ к новейшим методикам и достижениям в области образования и к передовому опыту современных процедур фармацевтической помощи. Все с максимальной тщательностью, объяснено и подробно описано самими преподавателями для усовершенствования усвоения и понимания. И самое главное, вы можете смотреть их столько раз, сколько захотите.



Интерактивные конспекты

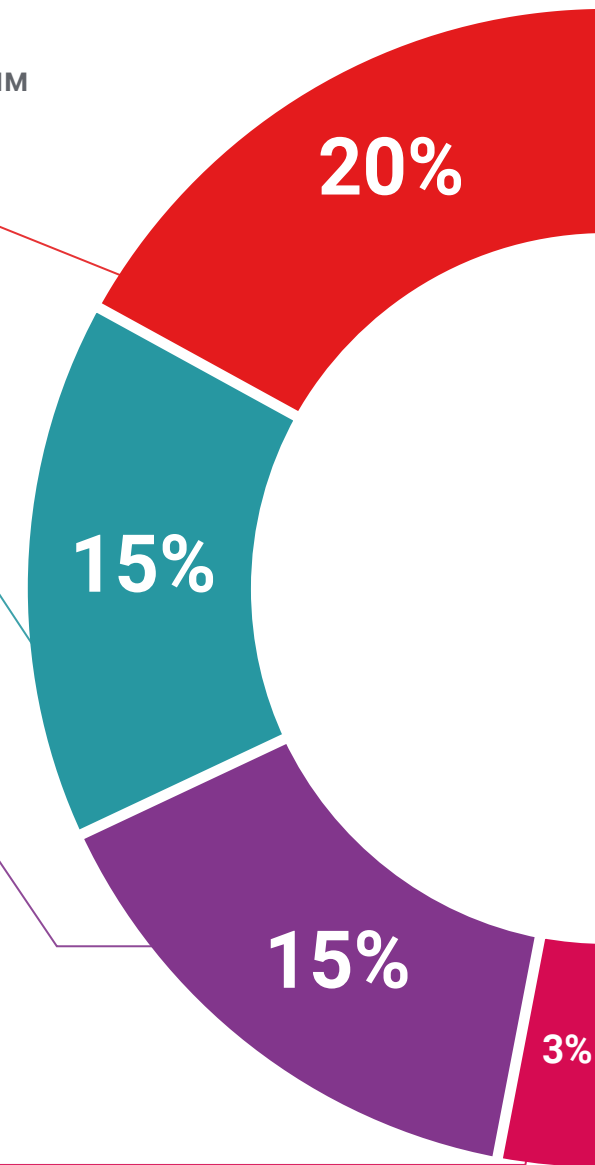
Мы представляем содержание в привлекательной и динамичной мультимедийной форме, которая включает аудио, видео, изображения, диаграммы и концептуальные карты для закрепления знаний.

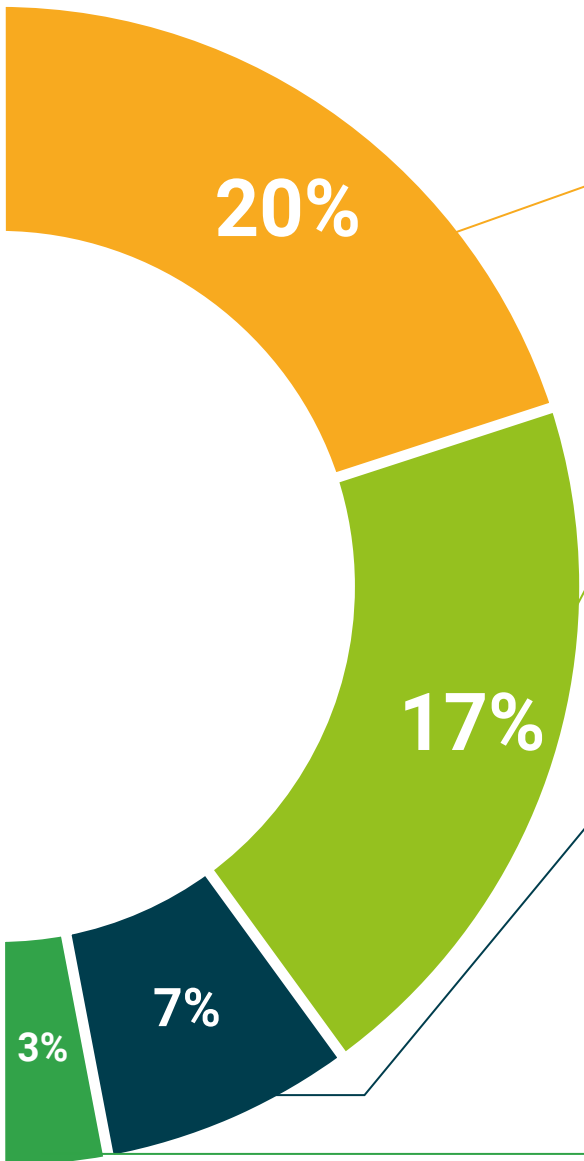
Эта уникальная система для представления мультимедийного контента была отмечена компанией Майкрософт как "Европейская история успеха".



Дополнительная литература

Новейшие статьи, консенсусные документы и международные руководства включены в список литературы курса. В виртуальной библиотеке TECH студент будет иметь доступ ко всем материалам, необходимым для завершения обучения.





Анализ кейсов, разработанных и объясненных экспертами

Эффективное обучение обязательно должно быть контекстным. Поэтому мы представим вам реальные кейсы, в которых эксперт проведет вас от оказания первичного осмотра до разработки схемы лечения: понятный и прямой способ достичь наивысшей степени понимания материала.



Тестирование и повторное тестирование

На протяжении всей программы мы периодически оцениваем и переоцениваем ваши знания с помощью оценочных и самооценочных упражнений: так вы сможете убедиться, что достигаете поставленных целей.



Мастер-классы

Существуют научные данные о пользе стороннего экспертного наблюдения: так называемый метод обучения у эксперта укрепляет знания и память, а также формирует уверенность в наших будущих сложных решениях.



Краткие руководства к действию

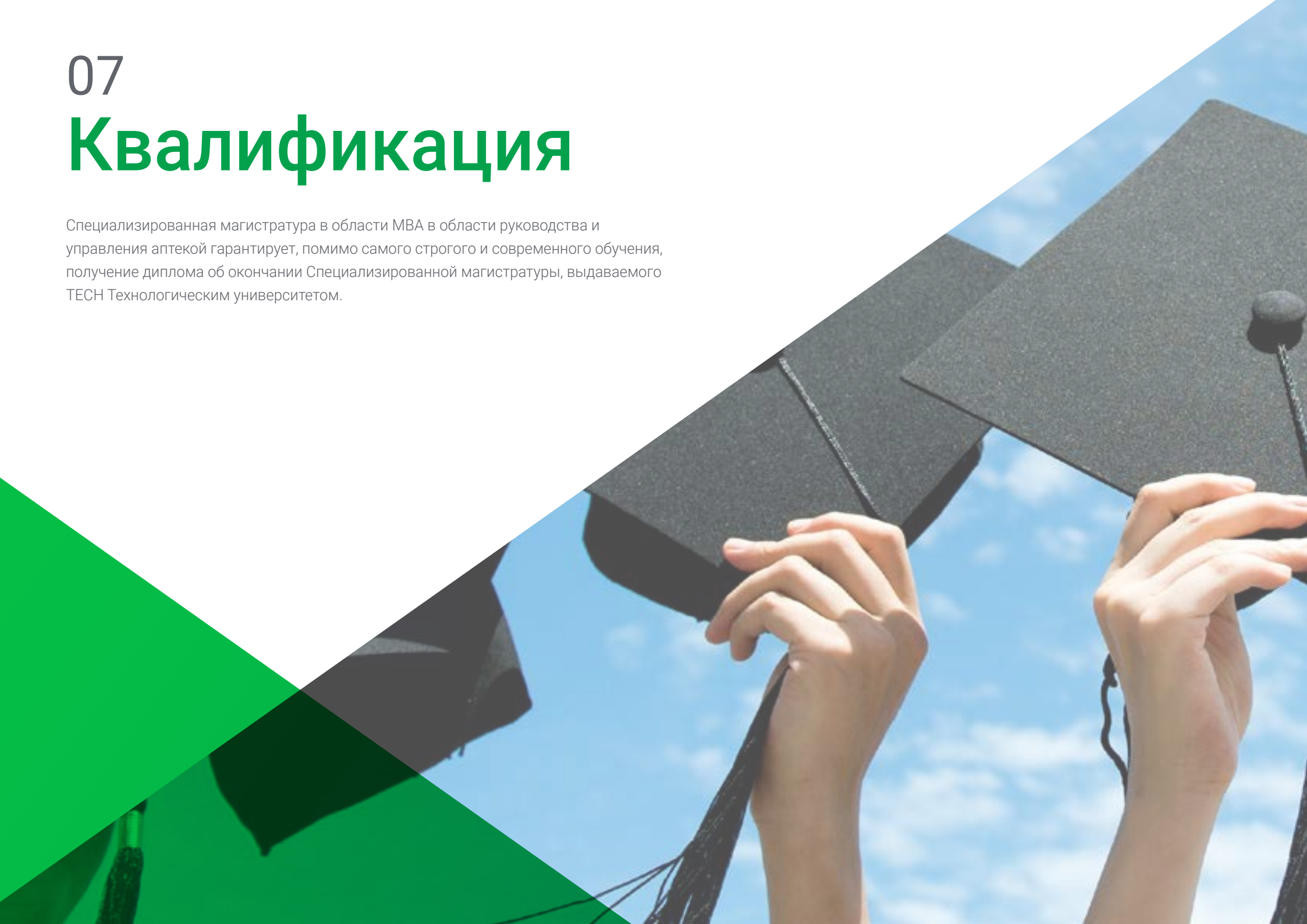
TECH предлагает наиболее актуальное содержание курса в виде рабочих листов или кратких руководств к действию. Обобщенный, практичный и эффективный способ помочь вам продвинуться в обучении.



07

Квалификация

Специализированная магистратура в области MBA в области руководства и управления аптекой гарантирует, помимо самого строгого и современного обучения, получение диплома об окончании Специализированной магистратуры, выдаваемого TESH Технологическим университетом.



“

*Успешно пройдите эту программу
и получите университетский
диплом без хлопот, связанных с
поездками и бумажной волокитой”*

Данная **Специализированная магистратура в области MBA в области руководства и управления аптекой** содержит самую полную и современную программу на рынке.

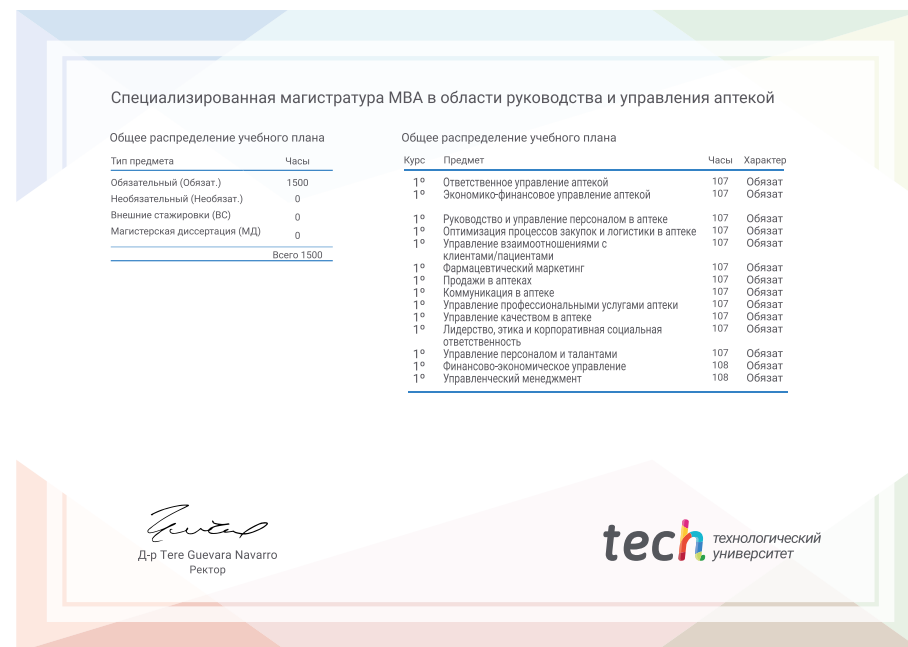
После прохождения аттестации студент получит по почте* с подтверждением получения соответствующий диплом **Специализированной магистратуры**, выданный **TECH Технологическим университетом**.

Диплом, выданный **TECH Технологическим университетом**, подтверждает квалификацию, полученную в Специализированной магистратуре, и соответствует требованиям, обычно предъявляемым биржами труда, конкурсными экзаменами и комитетами по оценке карьеры.

Диплом: **Специализированная магистратура в области MBA в области руководства и управления аптекой**

Формат: **онлайн**

Продолжительность: **12 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 Обязательство

Персональное внимание Инновации

Знания Настоящее Качество

Веб обучение

Развитие Институты

Виртуальный класс Языки

tech технологический
университет

**Специализированная
магистратура**

МВА в области руководства
и управления аптекой

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 12 месяцев
- » Учебное заведение: ТЕСН Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн

Специализированная магистратура

МВА в области руководства
и управления аптекой

