

Universitätsexperte

Leitung und Management
von Parapharmazien



tech technologische
universität

Universitätsexperte Leitung und Management von Parapharmazien

- » Modalität: online
- » Dauer: 6 Monate
- » Qualifizierung: TECH Technologische Universität
- » Zeitplan: in Ihrem eigenen Tempo
- » Prüfungen: online

Internetzugang: www.techtitute.com/de/pharmazie/spezialisierung/spezialisierung-leitung-management-parapharmazien

Index

01

Präsentation

Seite 4

02

Ziele

Seite 8

03

Kursleitung

Seite 12

04

Struktur und Inhalt

Seite 16

05

Methodik

Seite 22

06

Qualifizierung

Seite 30

01

Präsentation

Die digitale Transformation der Parapharmazie hat die Landschaft dieses Sektors zweifellos verändert. Die Leitung von Projekten in diesem Bereich erfordert eine ständige Aktualisierung der Kenntnisse über die verschiedenen bestehenden Geschäftsmodelle, die Buchhaltung und die für den Vertrieb der Produkte verwendeten Technologien. All dies ist unerlässlich für den Pharmazeuten, der bereits sein eigenes Unternehmen führt oder ein neues Projekt in diesem Bereich in Angriff nehmen möchte. Um diesen Aktualisierungsprozess zu erleichtern, hat TECH diesen 100%igen Online-Studiengang entwickelt, der den Teilnehmern die effizientesten wirtschaftlichen, logistischen und teamorientierten Strategien für das Management von Parapharmazien vermittelt. Das Ganze mit multimedialen Inhalten, die rund um die Uhr, 7 Tage die Woche zugänglich sind.





“

Ein 100% online Universitätsexperte, der es Ihnen ermöglicht, die neuesten Strategien für die Leitung und das Management von Parapharmazien zu integrieren"

Die neuen Technologien haben es ermöglicht, die neuesten Entwicklungen im Bereich des Produktvertriebs in die Parapharmacies zu integrieren und diese ausschließlich oder in gemischter Form als Geschäftsmodell im Internet zu etablieren. Angesichts dieser Tatsache ist es für die Apotheker notwendig, die neuesten Entwicklungen zu kennen, um die Rentabilität ihres Unternehmens zu maximieren.

In diesem Sinne ist es unerlässlich, dem Kunden ein rundum positives Einkaufserlebnis zu bieten, was bedeutet, mit den bestehenden Lieferanten auf dem Laufenden zu bleiben, eine angemessene Logistik zu unterhalten und einen rigorosen wirtschaftlich-finanziellen Plan zu verfolgen. Aus diesem Grund hat TECH diesen Universitätsexperten in Leitung und Management von Parapharmazien ins Leben gerufen, der es dem Apotheker ermöglicht, sich dank des von einem hervorragenden Team von Spezialisten, die den Studiengang unterrichten, entwickelten Lehrplans erfolgreich auf den neuesten Stand zu bringen.

Es handelt sich um ein 6-monatiges Fortbildungsprogramm, in dessen Verlauf die Studenten die verschiedenen Arten der bestehenden Parapharmazie, die neue Rolle der Führung und die wirksamsten *Coaching*-Techniken kennen lernen. Darüber hinaus werden sie sich mit der Rentabilität und dem Vertrieb von Parapharmazeutika beschäftigen. Zu diesem Zweck haben sie Zugang zu Lehrmaterial, das auf Videozusammenfassungen zu jedem Thema, In-Focus-Videos, Lektüre und Fallstudien basiert, die diesen Abschluss noch dynamischer machen.

Dank des *Relearning*-Systems, das auf der Wiederholung von Inhalten während des gesamten Studienverlaufs basiert, wird der Student die bei anderen Methoden so häufigen Stunden des Lernens und Auswendiglernens reduzieren.

Das Programm bietet ihm die einzigartige Möglichkeit, sich mit den neuen Handlungs- und Managementrichtungen in der Parapharmazie vertraut zu machen, und zwar im Rahmen eines Programms, das keine Anwesenheitspflicht und keine festen Unterrichtszeiten vorsieht. Somit hat der Student mehr Freiheit, seine täglichen Verpflichtungen mit einer hochwertigen Weiterbildung zu verbinden.

Dieser **Universitätsexperte in Leitung und Management von Parapharmazien** enthält das vollständigste und aktuellste wissenschaftliche Programm auf dem Markt. Die wichtigsten Merkmale sind:

- ♦ Die Entwicklung von Fallstudien, die von Experten der Pharmazie präsentiert werden
- ♦ Der anschauliche, schematische und äußerst praxisnahe Inhalt vermittelt alle für die berufliche Praxis unverzichtbaren wissenschaftlichen und praktischen Informationen
- ♦ Praktische Übungen, bei denen der Selbstbewertungsprozess zur Verbesserung des Lernens genutzt werden kann
- ♦ Sein besonderer Schwerpunkt liegt auf innovativen Methoden
- ♦ Theoretische Vorträge, Fragen an den Experten, Diskussionsforen zu kontroversen Themen und individuelle Reflexionsarbeit
- ♦ Die Verfügbarkeit des Zugangs zu Inhalten von jedem festen oder tragbaren Gerät mit Internetanschluss



Eine akademische Option, die Ihnen die neuesten Tools zur Analyse des Verkaufs von parapharmazeutischen Produkten zur Verfügung stellt"

“

Aktualisieren Sie Ihr Wissen darüber, wie Sie das Einkaufserlebnis der Kunden verbessern und die Rentabilität Ihres Parapharmaziegeschäfts steigern können"

Das Dozententeam des Programms besteht aus Fachleuten des Sektors, die ihre Berufserfahrung in diese Fortbildung einbringen, sowie aus renommierten Spezialisten aus führenden Unternehmen und angesehenen Universitäten.

Die multimedialen Inhalte, die mit der neuesten Bildungstechnologie entwickelt wurden, werden der Fachkraft ein situiertes und kontextbezogenes Lernen ermöglichen, d. h. eine simulierte Umgebung, die eine immersive Fortbildung bietet, die auf die Ausführung von realen Situationen ausgerichtet ist.

Das Konzept dieses Programms konzentriert sich auf problemorientiertes Lernen, bei dem die Fachkraft versuchen muss, die verschiedenen Situationen aus der beruflichen Praxis zu lösen, die während des gesamten Studiengangs gestellt werden. Zu diesem Zweck wird sie von einem innovativen interaktiven Videosystem unterstützt, das von renommierten Experten entwickelt wurde.

Dank der Relearning-Methode werden Sie in der Lage sein, die langen Studienzeiten zu reduzieren und die wichtigsten Konzepte auf einfache Art und Weise zu festigen.

Ein Universitätsabschluss, der Ihnen in nur 6 Monaten die umfassendsten Informationen über die Entwicklung eines Verkaufsplans in der Parapharmazie vermittelt.



02 Ziele

Das Ziel dieses Universitätsexperten ist es, den Studenten die Strategien und Handlungsweisen zu vermitteln, die notwendig sind, um ihr Wissen über die Leitung und das Management von Parapharmazien zu aktualisieren. Dies wird dank der theoretisch-praktischen Perspektive dieses Studiengangs und der zahlreichen zusätzlichen Lehrmittel möglich sein, bei denen TECH die neueste Technologie für den Unterricht eingesetzt hat.





“

Anhand der Fallstudien in diesem Programm werden Sie in der Lage sein, die effektivsten Maßnahmen für das erfolgreiche Management Ihrer Parapharmazie zu ergreifen"



Allgemeine Ziele

- ♦ Vertiefen der Kenntnisse über das Management von Parapharmazien
- ♦ Erweitern der Fähigkeiten für die Gründung und das Management einer Online-Parapharmazie
- ♦ Steigern der Performance des Parapharmaziegeschäfts
- ♦ Analysieren der effektivsten Marketingstrategien in diesem Sektor
- ♦ Berücksichtigen der neuesten technologischen Innovationen bei der Gründung oder Anpassung von Parapharmazie-Projekten
- ♦ Kennen aller Arten von Produkten, die über Parapharmazien vermarktet werden können
- ♦ Vertiefen in den parapharmazeutischen Markt
- ♦ Durchführen von digitalen Analysen und Positionierungsmaßnahmen für eine Parapharmazie



Dank dieses Universitätsabschlusses werden Sie Ihre Fähigkeiten bei der Beschaffung von hochwertigen Parapharmazieprodukten für den anschließenden aktiven Verkauf verbessern"





Spezifische Ziele

Modul 1. Grundlagen der Parapharmazie

- ◆ Beschreiben der wichtigsten aktuellen Unterschiede zwischen der Linie zwischen Pharmazie und Parapharmazie
- ◆ Erstellen von Wettbewerbsanalysen innerhalb des Parapharmazie-Sektors
- ◆ Aktualisieren der Kenntnisse über die neue Rolle des Personals in der Parapharmazie
- ◆ Vertiefen neuer Technologien, die in dieser Art von Geschäft eingesetzt werden

Modul 2. Rentabilität der Parapharmazie

- ◆ Vertiefen in die wichtigsten buchhalterischen und finanziellen Begriffe einer Parapharmazie
- ◆ Aufzeigen der effektivsten Verkaufsstrategien und -pläne in einer Parapharmazie, sowie die Erstellung eines Finanzplans
- ◆ Erhalten der aktuellsten Informationen über die für die Verkaufsforschung verwendeten Instrumente
- ◆ Kennen der wichtigsten Software, die in der Parapharmazie eingesetzt wird

Modul 3. Parapharmazeutischer Vertrieb

- ◆ Kennenlernen der fortschrittlichsten Technologien, die für den Vertrieb von parapharmazeutischen Produkten eingesetzt werden
- ◆ Erforschen der wichtigsten Akteure in der Vertriebskette
- ◆ Vertiefen in den parapharmazeutischen Markt und Analysieren der Produktnachfrage
- ◆ Erarbeiten der wesentlichen Empfehlungen für die Verwaltung einer Parapharmazie

03

Kursleitung

Das Management und die Dozenten dieses Hochschulabschlusses zeichnen sich durch eine brillante berufliche Laufbahn in den Bereichen Pharmazie, Werbung und Wirtschaft aus. Drei grundlegende Bereiche, die im Mittelpunkt der fortgeschrittenen Inhalte dieses Universitätsexperten stehen und in denen das Dozententeam hoch qualifiziert ist. Die Nähe zu den Fachleuten, die dieses Programm unterrichten, ermöglicht es den Studenten außerdem, während der 6-monatigen Weiterbildung eventuelle Zweifel an den Inhalten auszuräumen.



“

Ein Team von Dozenten, die im pharmazeutischen und wirtschaftlichen Sektor gut etabliert sind, wird dafür sorgen, dass Sie ein erfolgreiches Update zum Thema Management und Verwaltung von Parapharmazien erhalten"

Leitung



Fr. Forner Puig, María José

- ♦ Apothekerin und Expertin für Phytotherapie. Produktspezialistin bei Laboratorios Arkopharma
- ♦ Apothekerin in der Apotheke Traver-Martin
- ♦ Masterstudiengang in Diätetik, Ernährung und Ernährungsberatung von Sefhor (Spanische Gesellschaft für Fortbildung)
- ♦ Experte für Ernährung, Diätetik und Phytotherapie an der UNED
- ♦ Universitätskurs in Sporternährung im Fußball von der Barça Innovation Hub Universiti
- ♦ Hochschulabschluss in Pharmazie von der Universität von Valencia

Professoren

Fr. García Domínguez, Patricia

- ♦ Verwaltungsleiterin bei Sanafarmacia Ciudad Expo 24 H
- ♦ Verwaltungs- und Managementleiterin eines Bauunternehmens
- ♦ Spezialisierung in Apothekenmanagement durch das Königliche und Erlauchte Offizielle Kollegium der Pharmazeuten von Sevilla
- ♦ Spezialisierung in Risikoprävention am Arbeitsplatz, Personalmanagement/ Personalverwaltung durch den andalusischen Arbeitgeberverband
- ♦ Hochschulabschluss in Wirtschaftswissenschaften an der Universität von Sevilla



04

Struktur und Inhalt

Der Lehrplan dieses Universitätsexperten besteht aus einem fortgeschrittenen Programm, das es den Studenten ermöglicht, ein intensives Update zu den verschiedenen Arten von Parapharmazie-Geschäftsmodellen, zur wirtschaftlich-finanziellen Planung und zu Strategien für einen optimalen Produktvertrieb durchzuführen. All dies mit multimedialem didaktischem Material, spezialisierter Lektüre und Fallstudien, die Sie auf dynamische und attraktive Weise auf den neuesten Stand bringen werden.



“

Die multimedialen Pillen erleichtern Ihnen die Aktualisierung der innovativsten Technologien, die im Vertrieb von Parapharmazeutika eingesetzt werden"

Modul 1. Grundlagen der Parapharmazie

- 1.1. Die Parapharmazie. Evolution
 - 1.1.1. Geschichte der Parapharmazie
 - 1.1.2. Evolution der Parapharmazie
 - 1.1.3. Definition der Parapharmazie
 - 1.1.4. Unterschied zwischen Apotheke und Parapharmazie
- 1.2. Messung der Parameter in der Parapharmazie
 - 1.2.1. Definition von Parametern
 - 1.2.2. Struktur der Parameter
 - 1.2.3. Wichtigste Parameter
 - 1.2.4. Analyse der Parameter in der Parapharmazie
- 1.3. Hauptprodukte in der Parapharmazie
 - 1.3.1. Kosmetika und Körperpflegeprodukte
 - 1.3.2. Nahrungsergänzungsmittel
 - 1.3.3. Babynahrung
 - 1.3.4. Lebensmittel für besondere medizinische Zwecke
 - 1.3.5. Diätetische Ersatznahrung
 - 1.3.6. Medizinprodukte
 - 1.3.7. In-vitro-Diagnostika und Medizinprodukte zur Selbstdiagnose
 - 1.3.8. Artikel für die Kinderbetreuung
 - 1.3.9. Biozide
 - 1.3.10. Persönliche Schutzausrüstung (PSA)
 - 1.3.11. Andere Gesundheits- und Wellness-Produkte, die in Apotheken verkauft werden
- 1.4. Parapharmazie und Gesundheit
 - 1.4.1. Beziehung zwischen Parapharmazie und Gesundheit
 - 1.4.2. Gesundheit als zentrales Element
 - 1.4.3. Gesunde Lebensweise
 - 1.4.4. Schlussfolgerung





- 1.5. Arten von Parapharmazien
 - 1.5.1. Private Parapharmazie
 - 1.5.2. Franchise-Parapharmazie
 - 1.5.3. Kaufhaus-Parapharmazie
 - 1.5.4. Parapharmazie im Retail
- 1.6. Analyse der Konkurrenz
 - 1.6.1. Definition
 - 1.6.2. Ziele
 - 1.6.3. Anwendungen
 - 1.6.4. Ergebnisse
- 1.7. Rollen in der Parapharmazie
 - 1.7.1. Personal, wer ist wer?
 - 1.7.2. Management in der Parapharmazie
 - 1.7.3. Technisches Personal
 - 1.7.4. Verwaltungspersonal
- 1.8. Teamcoaching in der Parapharmazie
 - 1.8.1. Personalwesen
 - 1.8.2. Tägliches Management
 - 1.8.3. Motivation
 - 1.8.4. Schlussfolgerungen
- 1.9. Technologische Elemente in der Parapharmazie
 - 1.9.1. Definition
 - 1.9.2. Technologische Elemente in der Parapharmazie
 - 1.9.3. Bedeutung der Technologie in der Parapharmazie
 - 1.9.4. Technologische Innovationen in der Parapharmazie
- 1.10. Soziale Verantwortung der Unternehmen im Bereich Parapharmazie
 - 1.10.1. Definition
 - 1.10.2. Bewährte Umweltpraktiken
 - 1.10.3. Bewährte Haushaltsführungspraktiken
 - 1.10.4. Bewährte Praktiken im Kundenservice

Modul 2. Rentabilität der Parapharmazie

- 2.1. Buchhaltung und Finanzen einer Parapharmazie
 - 2.1.1. Grundlagen der Buchhaltung
 - 2.1.2. Aktiva in der Buchhaltung einer Parapharmazie
 - 2.1.3. Passiva in der Buchhaltung einer Parapharmazie
 - 2.1.4. Mehrwertsteuersätze. Steuern
- 2.2. Management der Einkäufe
 - 2.2.1. Lieferanten
 - 2.2.2. Lagerverwaltung
 - 2.2.3. ABC-Produkte
 - 2.2.4. Arten von Einkäufen in der Parapharmazie
- 2.3. Verwaltung des Verkaufs
 - 2.3.1. Verkäufe der Apothekentätigkeit
 - 2.3.2. POS als Verkaufsinstrument für Parapharmazien
 - 2.3.3. Kosten und Ausgaben
 - 2.3.4. Reingewinn
- 2.4. Marge einer Parapharmazie. LVP, AVP und RRP
 - 2.4.1. Was ist LVP?
 - 2.4.2. Berechnung des RRP
 - 2.4.3. Nettomarge und Unterschiede zwischen LVP, AVP und RRP
 - 2.4.4. Wie die Marge verbessert werden kann
 - 2.4.5. Amortisation der Apotheke
- 2.5. Verkaufsplan für eine Parapharmazie
 - 2.5.1. Wie man einen Verkaufsplan aufstellt
 - 2.5.2. Kundenbindung
 - 2.5.3. Planung von Verkaufsanreizen
 - 2.5.4. Personalanreize für den Verkauf
- 2.6. Instrumente zur Untersuchung des Umsatzes einer Parapharmazie
 - 2.6.1. Einkaufserlebnis für Kunden
 - 2.6.2. *Upselling*
 - 2.6.3. *Cross-Selling*
 - 2.6.4. *Packs*
 - 2.6.5. Angebotstechniken für eine Parapharmazie
- 2.7. Die wichtigsten Steuerzahlen in der Parapharmazie
 - 2.7.1. Welche Software soll man wählen: SL, CB, SA oder Standalone
 - 2.7.2. Äquivalenz-Zuschlag
- 2.8. Zahlungsarten
 - 2.8.1. Zahlungen an Lieferanten
 - 2.8.2. Stundung von Zahlungen
- 2.9. Finanzplan
 - 2.9.1. Investitionsplan
 - 2.9.2. Bilanz
 - 2.9.3. Kassenplan
 - 2.9.4. Vorläufige Gewinn- und Verlustrechnung
 - 2.9.5. *Cashflow*-Plan
- 2.10. Die Gewinnspanne einer Parapharmazie
 - 2.10.1. Verhandlung mit Lieferanten
 - 2.10.2. Kosteneinsparungen beim Einkauf
 - 2.10.3. Lieferantenrabatte für prompte Zahlung
 - 2.10.4. Ausweitung der Öffnungszeiten der Parapharmazie

Modul 3. Parapharmazeutischer Vertrieb

- 3.1. Innovative Technologie für den parapharmazeutischen Vertrieb
- 3.2. Logistik
 - 3.2.1. Vorbereitung der Bestellungen
 - 3.2.2. Auslieferung der Bestellungen
 - 3.2.3. Lieferscheine und Rechnungen
 - 3.2.4. Bewährte Verfahren
- 3.3. Vertriebskette von parapharmazeutischen Produkten
 - 3.3.1. Akteure im Vertrieb: Wer sind sie?
 - 3.3.2. Was ist ein Großhändler?
 - 3.3.3. Was ist ein Vertriebshändler?
 - 3.3.4. Was ist eine Einkaufsgemeinschaft?
 - 3.3.5. Die Parapharmazie als letzte Verkaufsstelle für den Kunden
- 3.4. IKT-Verwaltung des Lagers der Parapharmazie
 - 3.4.1. Was ist das Lager der Parapharmazie?
 - 3.4.2. Verwaltung von Bestellungen und Lieferungen
 - 3.4.3. Eingang von Waren
 - 3.4.4. Lagerung und Platzierung von Produkten
- 3.5. Parapharmazeutischer Markt
 - 3.5.1. Darstellung und Definition des Marktes in Zahlen
 - 3.5.2. Der interne Markt
 - 3.5.3. Analyse der Nachfrage: Verwendung von Schönheits- und Körperpflegeprodukten. Kaufverhalten der Verbraucher
 - 3.5.4. Struktur des Marktes
- 3.6. Lagerverwaltung
 - 3.6.1. Optimale Lagerverwaltung in der Parapharmazie
 - 3.6.2. Der optimale Bestand in der Parapharmazie basiert auf der Analyse von 10 Variablen
 - 3.6.3. Umsatzkoeffizient und optimale Lagerhaltung in der Parapharmazie
 - 3.6.4. Schlussfolgerungen
- 3.7. Parapharmazie-Bestellarten
 - 3.7.1. Auftragsverwaltung in der Parapharmazie
 - 3.7.2. Welche Arten von Bestellungen gibt es in einer Parapharmazie?
 - 3.7.3. Wie werden Bestellungen aufgegeben?
 - 3.7.4. Andere Optionen
- 3.8. Qualität der Produkte der Parapharmazie
 - 3.8.1. Etikettierung der Produkte
 - 3.8.2. Nationaler Kodex für Parapharmazie-Produkte als Qualitätsgarantie
 - 3.8.3. Qualitätsimage von Parapharmazie-Produkten
 - 3.8.4. Parapharmazie als Vertriebskanal zur Sicherstellung der Qualität der Produkte
- 3.9. Endkunde
 - 3.9.1. Aktiver Verkauf
 - 3.9.2. Empfehlungen für den Übergang vom aktiven Verkauf zur Verkaufsberatung
 - 3.9.3. Wissen über den Kunden
 - 3.9.4. Der Endkunde
- 3.10. Grundlagen der Verwaltung der Parapharmazie
 - 3.10.1. Tipps zur Optimierung der Verwaltung der Parapharmazie
 - 3.10.2. Bereiche der Parapharmazieverwaltung
 - 3.10.3. Praktische Ratschläge
 - 3.10.4. Schlussfolgerungen



Sie können alle im virtuellen Hörsaal verfügbaren Inhalte herunterladen und so auch offline darauf zugreifen"

05

Methodik

Dieses Fortbildungsprogramm bietet eine andere Art des Lernens. Unsere Methodik wird durch eine zyklische Lernmethode entwickelt: **das Relearning**.

Dieses Lehrsystem wird z. B. an den renommiertesten medizinischen Fakultäten der Welt angewandt und wird von wichtigen Publikationen wie dem **New England Journal of Medicine** als eines der effektivsten angesehen.





Entdecken Sie Relearning, ein System, das das herkömmliche lineare Lernen hinter sich lässt und Sie durch zyklische Lehrsysteme führt: eine Art des Lernens, die sich als äußerst effektiv erwiesen hat, insbesondere in Fächern, die Auswendiglernen erfordern"

Bei TECH verwenden wir die Fallmethode

Was sollte eine Fachkraft in einer bestimmten Situation tun? Während des gesamten Programms werden die Studenten mit mehreren simulierten klinischen Fällen konfrontiert, die auf realen Patienten basieren und in denen sie Untersuchungen durchführen, Hypothesen aufstellen und schließlich die Situation lösen müssen. Es gibt zahlreiche wissenschaftliche Belege für die Wirksamkeit der Methode. Die Pharmazeuten lernen mit der Zeit besser, schneller und nachhaltiger.

Mit TECH werden Sie eine Art des Lernens erleben, die an den Grundlagen der traditionellen Universitäten auf der ganzen Welt rüttelt.



Nach Dr. Gervas ist der klinische Fall die kommentierte Darstellung eines Patienten oder einer Gruppe von Patienten, die zu einem "Fall" wird, einem Beispiel oder Modell, das eine besondere klinische Komponente veranschaulicht, sei es wegen seiner Lehrkraft oder wegen seiner Einzigartigkeit oder Seltenheit. Es ist wichtig, dass der Fall auf dem aktuellen Berufsleben basiert und versucht, die tatsächlichen Bedingungen in der Berufspraxis des Pharmazeuten nachzustellen.

“

Wussten Sie, dass diese Methode im Jahr 1912 in Harvard, für Jurastudenten entwickelt wurde? Die Fallmethode bestand darin, ihnen reale komplexe Situationen zu präsentieren, in denen sie Entscheidungen treffen und begründen mussten, wie sie diese lösen könnten. Sie wurde 1924 als Standardlehrmethode in Harvard etabliert“

Die Wirksamkeit der Methode wird durch vier Schlüsselergebnisse belegt:

1. Pharmazeuten, die diese Methode anwenden, nehmen nicht nur Konzepte auf, sondern entwickeln auch ihre geistigen Fähigkeiten durch Übungen, die die Bewertung realer Situationen und die Anwendung von Wissen beinhalten.
2. Das Lernen basiert auf praktischen Fähigkeiten, die es den Studenten ermöglichen, sich besser in die reale Welt zu integrieren.
3. Eine einfachere und effizientere Aufnahme von Ideen und Konzepten wird durch die Verwendung von Situationen erreicht, die aus der Realität entstanden sind.
4. Das Gefühl der Effizienz der investierten Anstrengung wird zu einem sehr wichtigen Anreiz für die Studenten, was sich in einem größeren Interesse am Lernen und einer Steigerung der Zeit, die für die Arbeit am Kurs aufgewendet wird, niederschlägt.



Relearning Methodology

TECH kombiniert die Methodik der Fallstudien effektiv mit einem 100%igen Online-Lernsystem, das auf Wiederholung basiert und in jeder Lektion 8 verschiedene didaktische Elemente kombiniert.

Wir ergänzen die Fallstudie mit der besten 100%igen Online-Lehrmethode: Relearning.

Der Pharmazeut lernt durch reale Fälle und die Lösung komplexer Situationen in simulierten Lernumgebungen. Diese Simulationen werden mit modernster Software entwickelt, die ein immersives Lernen ermöglicht.



Die Relearning-Methode, die an der Spitze der weltweiten Pädagogik steht, hat es geschafft, die Gesamtzufriedenheit der Fachleute, die ihr Studium abgeschlossen haben, im Hinblick auf die Qualitätsindikatoren der besten spanischsprachigen Online-Universität (Columbia University) zu verbessern.

Mit dieser Methode wurden mehr als 115.000 Pharmazeuten mit beispiellosem Erfolg in allen klinischen Fachbereichen fortgebildet, unabhängig von der praktischen Belastung. Diese pädagogische Methodik wurde in einem sehr anspruchsvollen Umfeld entwickelt, mit einer Studentenschaft mit einem hohen sozioökonomischen Profil und einem Durchschnittsalter von 43,5 Jahren.

Das Relearning ermöglicht es Ihnen, mit weniger Aufwand und mehr Leistung zu lernen, sich mehr auf Ihre Spezialisierung einzulassen, einen kritischen Geist zu entwickeln, Argumente zu verteidigen und Meinungen zu kontrastieren: eine direkte Gleichung zum Erfolg.

In unserem Programm ist das Lernen kein linearer Prozess, sondern erfolgt in einer Spirale (lernen, verlernen, vergessen und neu lernen). Daher wird jedes dieser Elemente konzentrisch kombiniert.

Die Gesamtnote des TECH-Lernsystems beträgt 8,01 und entspricht den höchsten internationalen Standards.



Dieses Programm bietet die besten Lehrmaterialien, die sorgfältig für Fachleute aufbereitet sind:



Studienmaterial

Alle didaktischen Inhalte werden von den pharmazeutischen Fachkräften, die den Kurs leiten werden, speziell für diesen Kurs erstellt, so dass die didaktische Entwicklung wirklich spezifisch und konkret ist..

Diese Inhalte werden dann auf das audiovisuelle Format angewendet, um die Online-Arbeitsmethode von TECH zu schaffen. All dies mit den neuesten Techniken, die in jedem einzelnen der Materialien, die dem Studenten zur Verfügung gestellt werden, qualitativ hochwertige Elemente bieten.



Techniken und Verfahren auf Video

TECH bringt dem Studenten die neuesten Techniken, die neuesten pädagogischen Fortschritte und die aktuellsten Verfahren der pharmazeutischen Versorgung näher. All dies in der ersten Person, mit äußerster Präzision, erklärt und detailliert, um zur Assimilation und zum Verständnis beizutragen. Und das Beste ist, dass Sie sie so oft anschauen können, wie Sie wollen.



Interaktive Zusammenfassungen

Das TECH-Team präsentiert die Inhalte auf attraktive und dynamische Weise in multimedialen Pillen, die Audios, Videos, Bilder, Diagramme und konzeptionelle Karten enthalten, um das Wissen zu vertiefen.

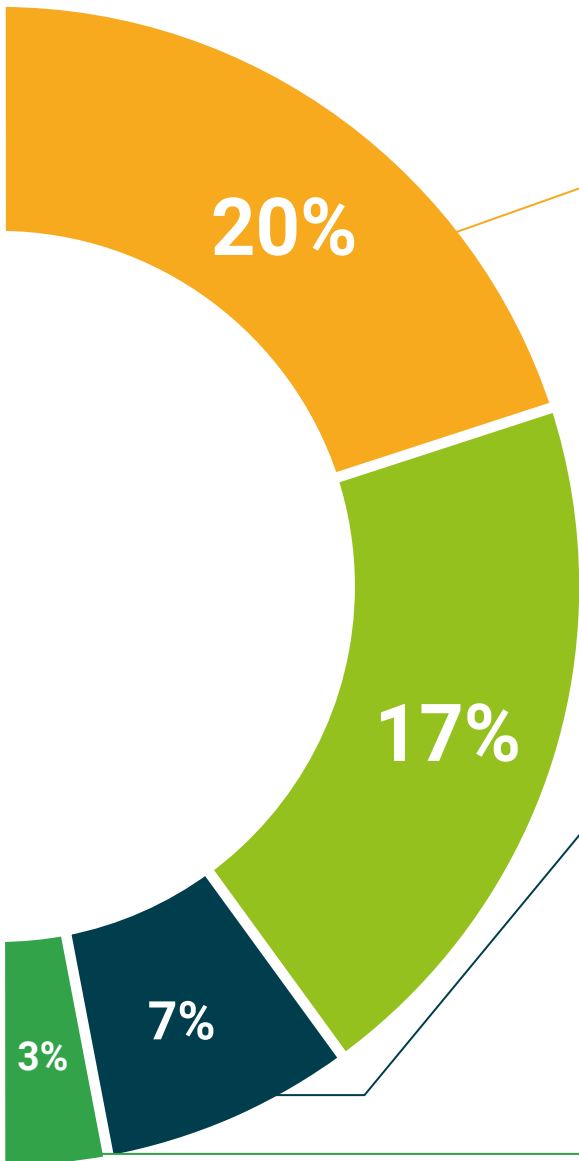
Dieses einzigartige Bildungssystem für die Präsentation multimedialer Inhalte wurde von Microsoft als "Europäische Erfolgsgeschichte" ausgezeichnet.



Weitere Lektüren

Aktuelle Artikel, Konsensdokumente und internationale Leitfäden, u. a. In der virtuellen Bibliothek von TECH hat der Student Zugang zu allem, was er für seine Fortbildung benötigt.





Von Experten entwickelte und geleitete Fallstudien

Effektives Lernen muss notwendigerweise kontextabhängig sein. Deshalb stellen wir Ihnen reale Fallbeispiele vor, in denen der Experte Sie durch die Entwicklung der Aufmerksamkeit und die Lösung der verschiedenen Situationen führt: ein klarer und direkter Weg, um ein Höchstmaß an Verständnis zu erreichen.



Testing & Retesting

Die Kenntnisse des Studenten werden während des gesamten Programms regelmäßig durch Bewertungs- und Selbsteinschätzungsaktivitäten und -übungen beurteilt und neu bewertet, so dass der Student überprüfen kann, wie er seine Ziele erreicht.



Meisterklassen

Die Nützlichkeit der Expertenbeobachtung ist wissenschaftlich belegt. Das sogenannte Learning from an Expert festigt das Wissen und das Gedächtnis und schafft Vertrauen für zukünftige schwierige Entscheidungen.



Kurzanleitungen zum Vorgehen

TECH bietet die wichtigsten Inhalte des Kurses in Form von Arbeitsblättern oder Kurzanleitungen an. Ein synthetischer, praktischer und effektiver Weg, um dem Studenten zu helfen, in seinem Lernen voranzukommen.



06

Qualifizierung

Der Universitätskurs in Leitung und Management von Parapharmazien garantiert neben der präzisesten und aktuellsten Fortbildung auch den Zugang zu einem von der TECH Technologischen Universität ausgestellten Diplom.



“

*Schließen Sie dieses Programm erfolgreich ab
und erhalten Sie Ihren Universitätsabschluss
ohne lästige Reisen oder Formalitäten"*

Dieser **Universitätsexperte in Leitung und Management von Parapharmazien** enthält das vollständigste und aktuellste wissenschaftliche Programm auf dem Markt.

Sobald der Student die Prüfungen bestanden hat, erhält er/sie per Post* mit Empfangsbestätigung das entsprechende Diplom, ausgestellt von der **TECH Technologischen Universität**.

Das von **TECH Technologische Universität** ausgestellte Diplom drückt die erworbene Qualifikation aus und entspricht den Anforderungen, die in der Regel von Stellenbörsen, Auswahlprüfungen und Berufsbildungsausschüssen verlangt werden.

Titel: **Universitätsexperte in Leitung und Management von Parapharmazien**

Modalität: **online**

Dauer: **6 Monate**



*Haager Apostille. Für den Fall, dass der Student die Haager Apostille für sein Papierdiplom beantragt, wird TECH EDUCATION die notwendigen Vorkehrungen treffen, um diese gegen eine zusätzliche Gebühr zu beschaffen.

zukunft

gesundheit vertrauen menschen
erziehung information tutoren
garantie akkreditierung unterricht
institutionen technologie lernen
gemeinschaft verpflichtung
persönliche betreuung innovationen
wissen gegenwart qualität
online-Ausbildung
entwicklung institut
virtuelles Klassenzimmer

tech technologische
universität

Universitätsexperte

Leitung und Management
von Parapharmazien

- » Modalität: online
- » Dauer: 6 Monate
- » Qualifizierung: TECH Technologische Universität
- » Zeitplan: in Ihrem eigenen Tempo
- » Prüfungen: online

Universitätsexperte

Leitung und Management
von Parapharmazien

