

Профессиональная магистерская специализация

МВА в области менеджмента и руководства стоматологическими клиниками

G M M B A G D C D



Профессиональная магистерская специализация

МВА в области менеджмента и
руководства стоматологическими
клиниками

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 2 года
- » Учебное заведение: TECH Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн

Веб-доступ: www.techtitute.com/ru/school-of-business/advanced-master-degree/advanced-master-degree-dental-clinics-administration-management

Оглавление

01

Добро пожаловать

стр. 4

02

Почему стоит учиться в
TECH?

стр. 6

03

Почему именно
наша програм?

стр. 10

04

Цели

стр. 14

05

Руководство курса

стр. 20

06

Компетенции

стр. 24

07

Структура и содержание

стр. 30

08

Методология

стр. 44

09

Профиль наших учащихся

стр. 52

10

Влияние на карьеру

стр. 56

11

Преимущества для
вашей компании

стр. 60

12

Квалификация

стр. 64

01

Добро пожаловать

Рост числа стоматологических клиник сделал этот сегмент одним из самых конкурентных на сегодняшний день, поэтому профессионалы должны стремиться к дифференциации своей бизнес-модели. Для этого необходимо, чтобы руководители прошли обучение в области менеджмента и руководства компанией такого типа, чтобы получить наиболее специализированные знания в области предпринимательского менеджмента и управления командой, что гарантирует успех их бизнеса. Таким образом, дополнение обучения в области стоматологии более высокой квалификацией на уровне ведения бизнеса имеет важное значение для успешного руководства подобными компаниями, повышения конкурентоспособности и адаптации компании к новым изменениям в отрасли и обществе.



Профессиональная магистерская специализация MBA в области менеджмента и руководства стоматологическими клиниками. TECH Технологический университет



“

Специализация в области менеджмента и руководства стоматологическими клиниками даст профессионалам необходимые навыки для достижения успеха в бизнесе”

02

Почему стоит учиться в ТЕСН?

ТЕСН - это крупнейшая бизнес-школа 100% формата онлайн в мире. Мы являемся элитной бизнес-школой с моделью самых высоких академических стандартов. Международный высокопроизводительный центр интенсивного обучения управленческим навыкам.



“

TECH - это технологический передовой университет, который предоставляет все свои ресурсы в распоряжение студентов, чтобы помочь им достичь успеха в бизнесе"

В TECH Технологическом университете



Инновации

Мы предлагаем вам модель онлайн-обучения, сочетающую в себе новейшие образовательные технологии и максимальную педагогическую строгость. Уникальный метод с высочайшим международным признанием, который даст вам возможность развиваться в мире постоянных перемен, где инновации играют ключевую роль в деятельности каждого предпринимателя. «История успеха Microsoft Europe» за включение в программы инновационной интерактивной мультимедиа-системы.



Высокие требования

Критерий приема в TECH не представляет больших затрат. Чтобы учиться у нас, вам не нужно делать большие инвестиции. Однако для того, чтобы получить диплом в TECH, необходимо проверить уровень знаний и возможностей студента. Наши академические стандарты очень высоки...

95%

студентов TECH успешно завершают обучение.



Нетворкинг

Профессионалы со всего мира принимают участие в TECH, чтобы вы смогли создать большую сеть контактов, полезных для вашего будущего.

100000+

менеджеров, прошедших ежегодную подготовку

200+

разных национальностей.



Расширение прав и возможностей

Развивайтесь наряду с лучшими компаниями и профессионалами, обладающими большим авторитетом и влиянием. Мы создали стратегические альянсы и ценную сеть контактов с основными экономическими субъектами на 7 континентах.

500+

соглашений о сотрудничестве с лучшими компаниями.



Талант

Наша программа - это уникальное предложение для раскрытия вашего таланта в мире бизнеса. Возможность, с помощью которой вы сможете заявить о своих интересах и видении своего бизнеса.

TECH помогает студентам показать миру свой талант при прохождении этой программы.



Мультикультурный контекст

Обучаясь в TECH, студенты могут получить уникальный опыт. Вы будете учиться в многокультурном контексте. В программе с глобальным видением, благодаря которой вы сможете узнать о том, как работают в разных частях света, собрать самую свежую информацию, которая наилучшим образом соответствует вашей бизнес-идее.

Наши студенты представляют более 200 национальностей.



TECH стремится к совершенству и для этого обладает рядом характеристик, которые делают его уникальным университетом:



Анализ

TECH исследует критическую сторону студента, его способность задавать вопросы, навыки решения проблем и навыки межличностного общения.



Академическое превосходство

TECH предлагает студентам лучшую методику онлайн-обучения. Университет сочетает метод *Relearning* (наиболее признанная во всем мире методология последипломного обучения) с «методом кейсов» Гарвардской школы бизнеса. Традиции и современность в сложном балансе и в контексте самого требовательного академического маршрута.



Экономия за счет масштаба

TECH - крупнейший в мире онлайн-университет. В его портфолио насчитывается более 10 000 университетских последипломных программ. А в новой экономике **объем + технология = разорительная цена**. Таким образом, мы заботимся о том, чтобы учеба для вас была не такой дорогой, как в другом университете.



Учитесь у лучших

Наши преподаватели объясняют в аудиториях, что привело их к успеху в их компаниях, работая в реальном, живом и динамичном контексте. Преподаватели, которые полностью посвящают себя тому, чтобы предложить вам качественную специализацию, которая позволит вам продвинуться по карьерной лестнице и выделиться в мире бизнеса.



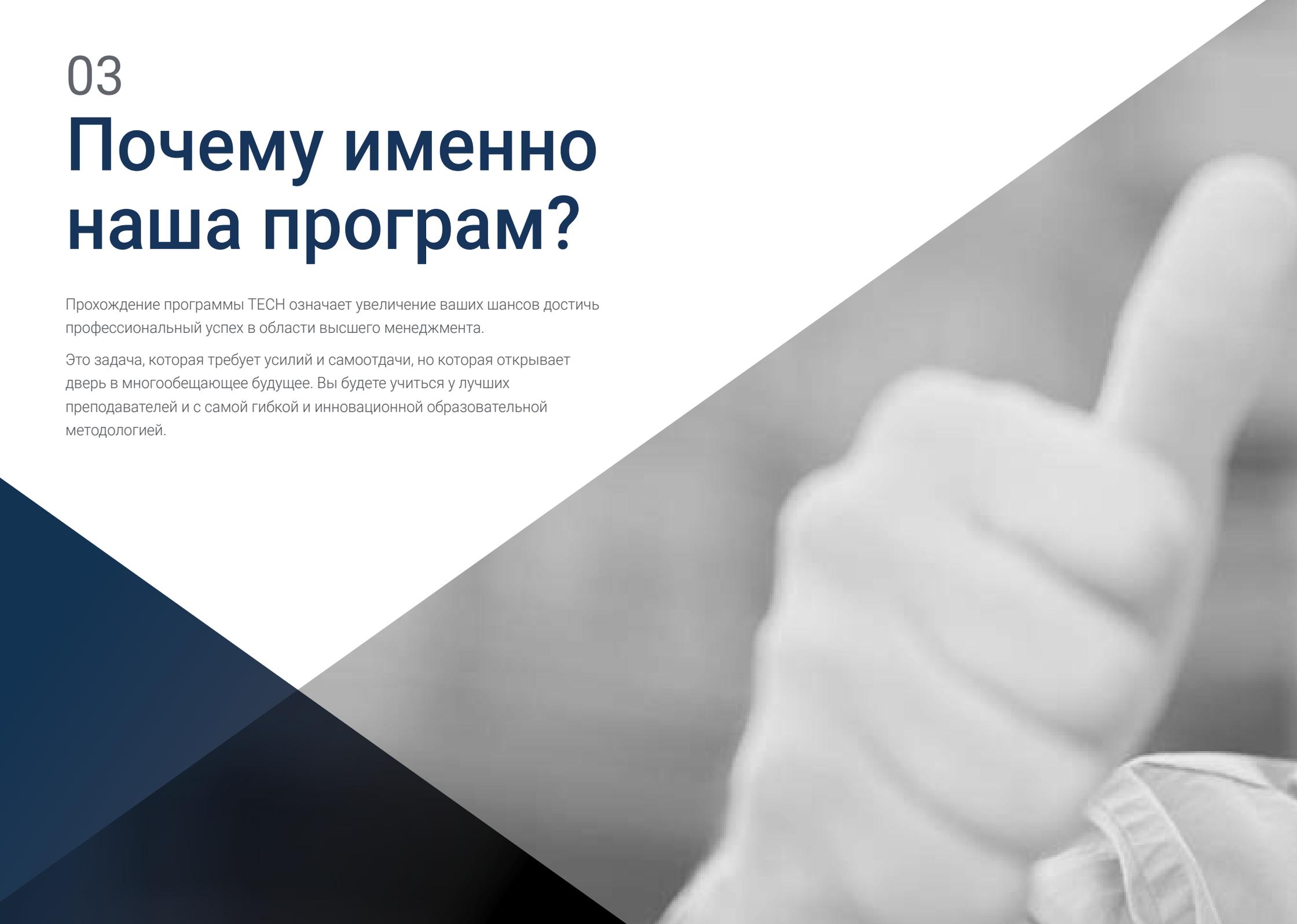
В TECH у вас будет доступ к самому строгому и современному методу кейсов в академической среде"

03

Почему именно наша програм?

Прохождение программы TECH означает увеличение ваших шансов достичь профессиональный успех в области высшего менеджмента.

Это задача, которая требует усилий и самоотдачи, но которая открывает дверь в многообещающее будущее. Вы будете учиться у лучших преподавателей и с самой гибкой и инновационной образовательной методологией.



“

У нас самый престижный преподавательский состав и самый полный учебный план на рынке, что позволяет нам предложить вам обучение на самом высоком академическом уровне”

Эта программа обеспечит вам множество преимуществ в трудоустройстве и личной жизни, включая следующие:

01

Дать решающий толчок карьере студента

Мы даем вам возможность взять под контроль свое будущее и полностью раскрыть свой потенциал. Пройдя нашу программу, вы приобретете необходимые навыки, чтобы за короткий срок добиться положительных изменений в своей карьере.

70% студентов этой специализации добиваются успешных изменений в своей карьере менее чем за 2 года.

02

Разрабатывать стратегическое и глобальное видение компании

Мы предлагаем вам глубокое понимание общего менеджмента, чтобы вы узнали, как каждое решение влияет на различные функциональные области компании.

Наше глобальное видение компании улучшит ваше стратегическое мышление.

03

Укрепить знания в области высшего менеджмента предприятий

Обучение в TECH означает открытие дверей в профессиональную область, в которой студенты смогут позиционировать себя в качестве руководителей высокого уровня, обладающих широким видением международной среды.

Вы будете работать над более чем 100 реальными кейсами топ-менеджеров.

04

Брать на себя новые обязанности

Мы покажем вам последние тенденции, разработки и стратегии для осуществления вашей профессиональной деятельности в меняющихся условиях.

45% наших студентов получают повышение внутри компании.

05

Получить доступ к мощной сети контактов

TECH формирует своих студентов, чтобы максимально расширить их возможности. Студенты с теми же интересами и желанием развиваться. Таким образом, можно будет обмениваться контактами партнеров, клиентов или поставщиков.

Вы найдете сеть контактов, необходимых для вашего профессионального развития.

06

Разрабатывать свой бизнес-проект в строгой последовательности

Вы получите глубокое стратегическое видение, которое поможет вам разработать собственный проект, принимая во внимание различные направления деятельности компании.

20% наших студентов разрабатывают собственную бизнес-идею.

07

Совершенствовать свои софт-скиллы и управленческие умения

Мы помогаем вам применять и развивать полученные знания и совершенствовать навыки межличностного общения, чтобы стать лидером, который меняет мир к лучшему.

Улучшите свои коммуникативные и лидерские навыки и продвигайтесь по карьерной лестнице.

08

Стать частью эксклюзивного сообщества

Мы предлагаем вам возможность стать частью сообщества элитных менеджеров, крупных компаний, известных институтов и квалифицированных преподавателей из самых престижных университетов мира: сообщества TECH Технологического университета.

Мы даем вам возможность специализироваться с командой всемирно признанных преподавателей.

04

Цели

Эта программа предназначена для укрепления управленческих и лидерских навыков студентов, а также для развития новых компетенций и умений, которые будут необходимы для их профессионального развития в этой области. После прохождения программы студенты смогут принимать глобальные решения с инновационной перспективой и международным видением, тем самым добиваясь улучшения на личном и профессиональном уровне, а также позитивных изменений в своей компании, что позволит им выделиться в отрасли.



“

*Основная цель TESH - помочь вам
развить необходимые навыки
для стратегического управления
стоматологическими клиниками”*

**TECH делает цели своих студентов своими собственными.
Мы работаем вместе для их достижения.**

Программа **Профессиональная магистерская специализация MBA в области менеджмента и руководства стоматологическими клиниками** научит вас:

01

Определять последние тенденции и разработки в области управления бизнесом

03

Разрабатывать стратегии принятия решений в сложной и нестабильной среде

02

Разрабатывать план развития и совершенствования личных и управленческих навыков

04

Развивать способность обнаруживать, анализировать и решать проблемы



05

Развить необходимые компетенции для стратегического управления предпринимательской деятельностью

07

Разрабатывать инновационные стратегии и политику, повышающие эффективность управления и бизнеса



06

Объяснить работу учреждения и каждой его сферы деятельности с глобальной точки зрения

08

Формулировать и реализовывать стратегии роста, которые адаптируют компанию к изменениям в международной среде

09

Использовать теоретические, методологические и аналитические инструменты для оптимального управления и руководства собственным клинико-стоматологическим бизнесом, эффективно дифференцируя себя в условиях высокой конкуренции

10

Применять навыки стратегии и видения для содействия выявлению новых возможностей для бизнеса

11

Способствовать приобретению личных и профессиональных навыков, которые позволят студентам более уверенно и решительно реализовывать собственные бизнес-проекты





12

Уметь определять талант в международных компаниях

13

Применять маркетинговые инструменты, полезные для улучшения имиджа и репутации компании на международном уровне

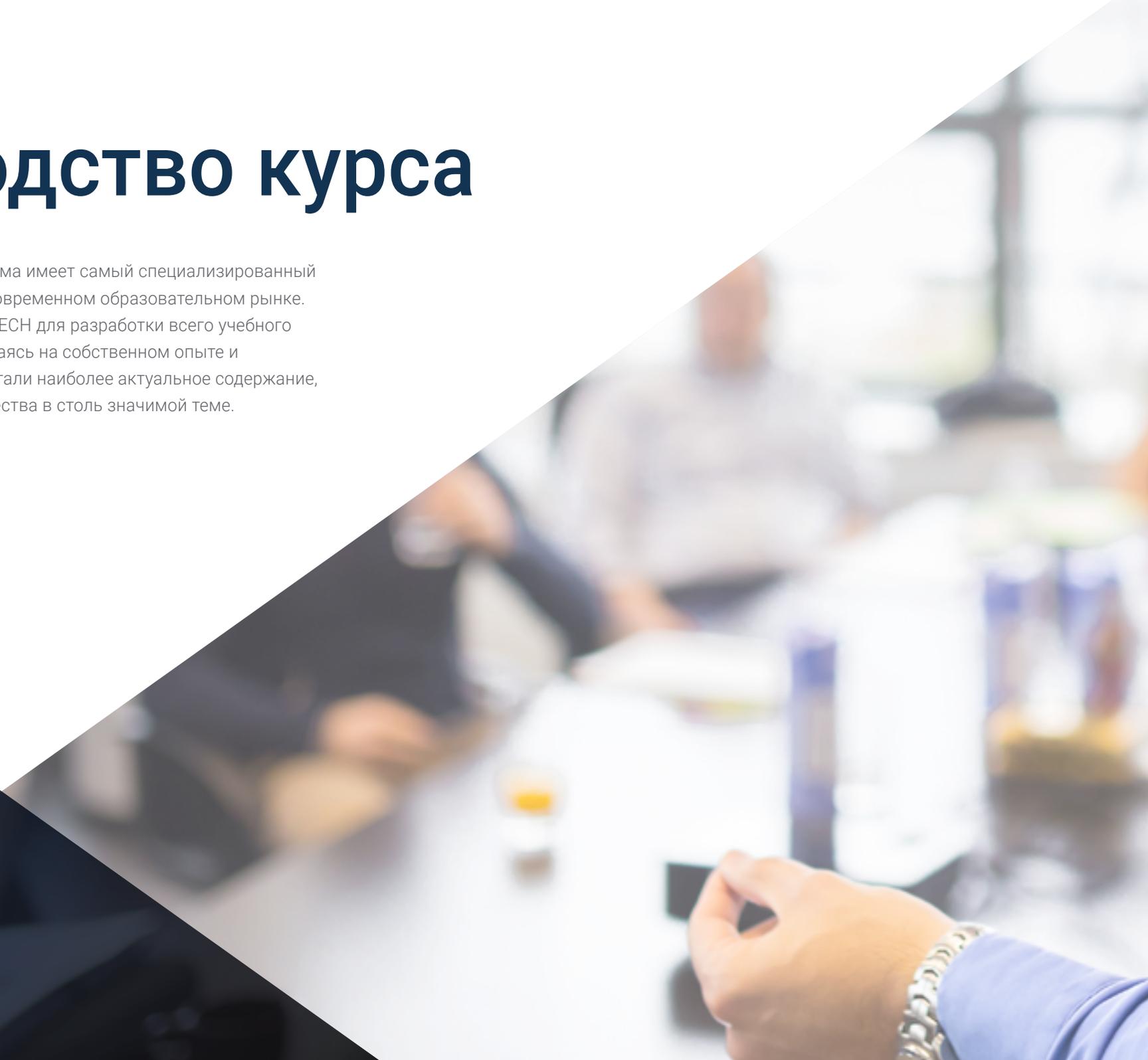
14

Глубоко ознакомиться с юридическими нормами международной коммерции

05

Руководство курса

Данная академическая программа имеет самый специализированный преподавательский состав на современном образовательном рынке. Это специалисты, отобранные ТЕСН для разработки всего учебного плана. Таким образом, основываясь на собственном опыте и последних данных, они разработали наиболее актуальное содержание, обеспечивающее гарантию качества в столь значимой теме.



“

ТЕСН предлагает вам самый специализированный преподавательский состав в области обучения. Поступайте прямо сейчас и наслаждайтесь качеством, которого вы заслуживаете”

Приглашенный международный руководитель

Чайри Хейрс-Александр - специалист по **управлению здравоохранением** с большим опытом руководства медицинской практикой. В качестве директора **Семейного медицинского центра Вустера** в США она работала над улучшением здоровья и благосостояния жителей Вустера. В частности, она оказывала помощь культурно разнообразным группам населения, предоставляя доступ к **социальным услугам** и **первичную медико-санитарную помощь**. Ее цель - обеспечить доступное, качественное и комплексное обслуживание, независимо от платежеспособности пациентов.

Постоянно занимаясь вопросами **общественного здравоохранения**, выступает за то, чтобы медицинские услуги и политика были направлены на обеспечение благополучия и качества жизни. В этом ключе она занимала должность **помощника директора по управлению практикой в Медицинском центре Brockton Neighborhood**. На этой должности она развивала свои навыки в области координации деятельности медицинских центров.

Будучи специалистом в этой области, компания Хейрс-Александр стремится обеспечить эффективное управление здравоохранением на основе новейших организационных инструментов и стратегий. В этой связи компания работает в самых разных областях, направленных на укрепление здоровья и **профилактику заболеваний в сообществах**. В соответствии с этим в 2020 году она приняла участие в вакцинации во время пандемии COVID-19, обеспечив всем людям доступ к иммунизации против этого заболевания.

Среди ее основных функций - сотрудничество в программах **профилактики заболеваний** и **пропаганда здоровых привычек**. Чайри Хейрс-Александр занимает должность **помощника директора** и **главного операционного директора** в Гарвардской школе стоматологии. На этой должности она отвечает за управление повседневной деятельностью и работой вспомогательного персонала центра.



Г-жа, Хейрс-Александр, Чайри

- ♦ Главный директор по хирургическим операциям, Гарвардская школа стоматологии, Бостон, США
- ♦ Основатель компании Orchids in Bloom Credentialing
- ♦ Директор по клиническим операциям в Семейном центре здоровья в Вустере
- ♦ Помощник директора по управлению практикой в Броктонском центре здоровья соседей
- ♦ Координатор по проверке полномочий в Stamford Health
- ♦ Специалист по проверке полномочий в NextGen Healthcare
- ♦ Координатор операций в сфере здравоохранения в Центре восстановления вен - корпоративная медицинская индустрия
- ♦ Клинический ассистент в больнице Стэмфорда
- ♦ Степень магистра общественного здравоохранения в Университете Южного Нью-Хэмпшира
- ♦ Степень бакалавра в области управления здравоохранением в Государственном колледже Чартер Оук

“

Благодаря TECH вы сможете учиться у лучших мировых профессионалов”

06

Компетенции

После прохождения аттестации по программе Профессиональной магистерской специализации MBA в области менеджмента и руководства стоматологическими клиниками специалист приобретет необходимые навыки для качественной и обновленной практики, основанной на самой инновационной дидактической методологии. Несомненно, это будет уникальная возможность развиваться в области, которая требует высокого уровня квалификации от работающих в ней специалистов, для которых важно продолжать обновлять свои знания на протяжении всей карьеры.



“

*Развивайте необходимые
навыки, чтобы добиться успеха
в процветающем секторе”*

01

Осуществлять глобальное управление компанией, применяя методы руководства, влияющие на производительность работников для достижения целей

02

Быть частью и уметь руководить корпоративной и конкурентной стратегией компании

03

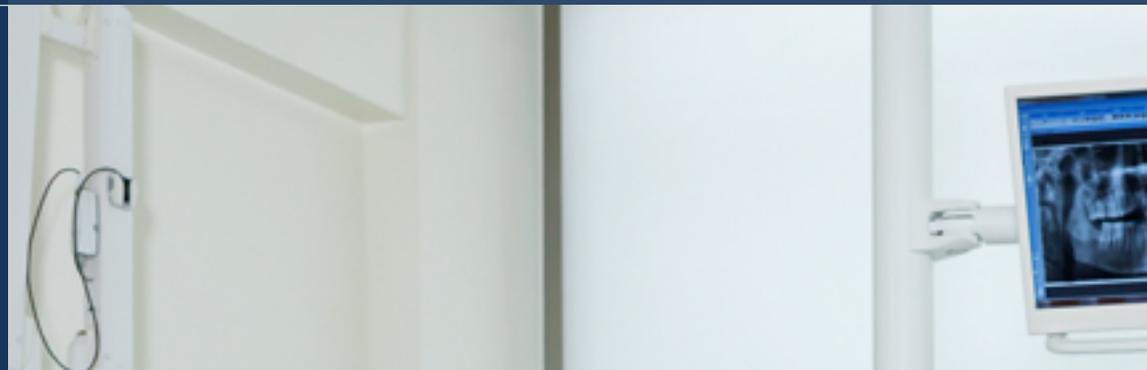
Разрешать деловые конфликты и проблемы между сотрудниками

04

Осуществлять правильное управление командой для повышения производительности и, следовательно, прибыли компании

05

Осуществлять экономический и финансовый контроль компании



06

Контролировать логистические процессы, а также закупки и снабжение компании

08

Применять наиболее подходящие стратегии для электронной коммерции продуктов компании



07

Глубоко изучить новые бизнес-модели информационных систем

09

Подробно изучить инновации во всех процессах и сферах деятельности компании

10

Определить приоритетность роли каждого из членов команды в стоматологической клинике

11

Правильно управлять существующими стратегиями по приему на работу, поощрению и привлечению талантов в сфере человеческого капитала

14

Проводить опросы удовлетворенности для разработки и внедрения улучшений, адаптированных к потребностям пациентов стоматологической клиники

12

Эффективно применять методы подбора персонала для управления платежной ведомостью и, таким образом, добиваться правильной формализации вознаграждения членов команды стоматологической клиники



13

Определить протоколы действий, которые позволяют правильно выполнять задачи в стоматологической клинике, включая инструменты мониторинга для контроля и оценки применения этих протоколов

15

Выявлять и предвидеть новые тенденции в клинико-стоматологическом менеджменте

16

Уметь управлять и руководить командой в стоматологическом секторе

18

Определять и оценивать процессы выбора поставщиков, закупок и поставок, помогая обеспечить поток материалов, необходимых для нормального функционирования клиники

19

Эффективно контролировать запасы, тем самым улучшая управление основным капиталом

17

Организовывать и осуществлять функцию закупок в клинике

20

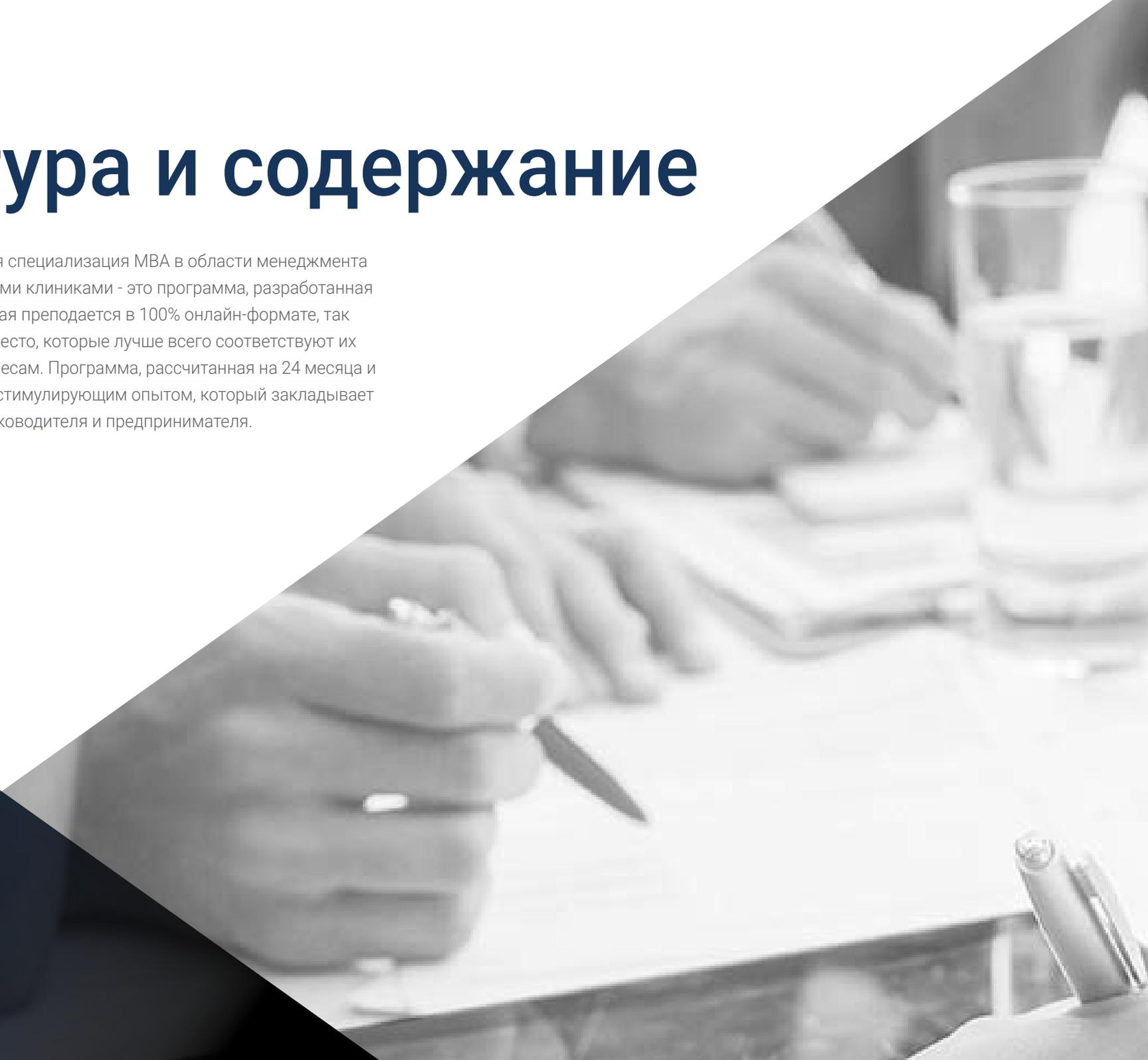
Вести переговоры осмысленно и просто для получения наиболее благоприятных условий и правильного развития работы стоматологической клиники



07

Структура и содержание

Профессиональная магистерская специализация MBA в области менеджмента и руководства стоматологическими клиниками - это программа, разработанная специально для студентов, которая преподается в 100% онлайн-формате, так что они могут выбрать время и место, которые лучше всего соответствуют их доступности, расписанию и интересам. Программа, рассчитанная на 24 месяца и призванная стать уникальным и стимулирующим опытом, который закладывает основы для успеха в качестве руководителя и предпринимателя.



“

Уникальная программа, с очень хорошо структурированным учебным планом, так что вы можете специализироваться в своем собственном темпе и без осложнений”

Учебный план

Профессиональная магистерская специализация МВА в области менеджмента и руководства стоматологическими клиниками ТЕСН Технологического университета - это интенсивная программа, которая подготовит студентов к выполнению бизнес-задач и принятию решений на международном уровне. Его содержание призвано способствовать развитию управленческих компетенций, позволяющих принимать решения.

На протяжении 3000 часов обучения студент будет анализировать множество практических кейсов в ходе индивидуальной работы, добиваясь превосходного знания предмета, которое впоследствии можно будет применять в повседневной работе. Таким образом вы сможете погрузиться в реальные ситуации делового мира.

Данная Профессиональная магистерская специализация МВА в области менеджмента и руководства стоматологическими клиниками углубленно рассматривает различные

сферы деятельности компании и предназначена для руководителей, чтобы понять управление бизнесом со стратегической, международной и инновационной точки зрения.

План, разработанный для студентов, направленный на их профессиональное развитие и готовящий их к достижению совершенства в области менеджмента и руководства стоматологическими клиниками. Программа, которая понимает ваши потребности и потребности вашей компании благодаря инновационному содержанию, основанному на последних тенденциях, и поддерживается лучшей образовательной методологией и исключительным преподавательским составом, что позволит вам приобрести навыки решения критических ситуаций творческим и эффективным способом.

Эта программа рассчитана на 24 месяца и состоит из 18 модулей:

Модуль 1.	Лидерство, этика и КСО
Модуль 2.	Стратегическое управление и исполнительный менеджмент
Модуль 3.	Управление людьми и управление талантами
Модуль 4.	Экономико-финансовое управление
Модуль 5.	Управление операциями и логистикой
Модуль 6.	Управление информационными системами
Модуль 7.	Коммерческое управление, маркетинг и корпоративная коммуникация
Модуль 8.	Инновации и управление проектами
Модуль 9.	Столпы управления стоматологическими клиниками
Модуль 10.	Проектирование стоматологической клиники
Модуль 11.	Введение в маркетинг
Модуль 12.	Маркетинг 2.0
Модуль 13.	Ценность человеческого капитала
Модуль 14.	Управление командой
Модуль 15.	Качество и управление временем в стоматологической клинике
Модуль 16.	Управление закупками и складом
Модуль 17.	Затраты и финансы, применяемые в стоматологических клиниках
Модуль 18.	Стоматология



Где, когда и как учиться?

TECH предлагает вам возможность пройти это обучение полностью в режиме онлайн. В течение 24 месяцев обучения вы сможете в любое время получить доступ ко всему содержанию данной программы, что позволит вам самостоятельно управлять временем на учебу.

Уникальный, ключевой и решающий опыт обучения для повышения вашего профессионального роста.

Модуль 1. Лидерство, этика и КСО

1.1. Глобализация и управление

- 1.1.1. Глобализация и тенденции: Интернационализация рынков
- 1.1.2. Экономическая среда и корпоративное управление
- 1.1.3. *Accountability* или подотчетность

1.2. Лидерство

- 1.2.1. Межкультурная среда
- 1.2.2. Лидерство и управление предприятиями
- 1.2.3. Роли и обязанности руководства

1.3. Деловая этика

- 1.3.1. Этика и целостность
- 1.3.2. Этическое поведение в бизнесе
- 1.3.3. Этика, этические кодексы и кодексы поведения
- 1.3.4. Предотвращение мошенничества и коррупции

1.4. Устойчивое развитие

- 1.4.1. Бизнес и устойчивое развитие
- 1.4.2. Социальное, экологическое и экономическое воздействие
- 1.4.3. Повестка дня на 2030 год и цели устойчивого развития

1.5. Корпоративная социальная ответственность

- 1.5.1. Корпоративная социальная ответственность
- 1.5.2. Роли и обязанности
- 1.5.3. Внедрение корпоративной социальной ответственности

Модуль 2. Стратегическое управление и исполнительный менеджмент

2.1. Анализ и организационная разработка

- 2.1.1. Организационная культура
- 2.1.2. Организационный анализ
- 2.1.3. Разработка организационной структуры

2.2. Корпоративная стратегия

- 2.2.1. Стратегия на корпоративном уровне
- 2.2.2. Типологии стратегий корпоративного уровня
- 2.2.3. Определение корпоративной стратегии
- 2.2.4. Корпоративная стратегия и репутационный имидж

2.3. Стратегическое планирование и формулирование

- 2.3.1. Стратегическое мышление
- 2.3.2. Стратегическое планирование и формулирование
- 2.3.3. Устойчивое развитие и корпоративная стратегия

2.4. Стратегические модели и модели

- 2.4.1. Богатство, стоимость и доходность инвестиций
- 2.4.2. Корпоративная стратегия: методологии
- 2.4.3. Рост и консолидация корпоративной стратегии

2.5. Стратегическое управление

- 2.5.1. Миссия, видение и стратегические ценности
- 2.5.2. *Balanced Scorecard*/Сбалансированная система показателей
- 2.5.3. Анализ, мониторинг и оценка корпоративной стратегии
- 2.5.4. Стратегическое управление и отчетность

2.6. Стратегическая реализация и исполнение

- 2.6.1. Стратегическая реализация: цели, действия и последствия
- 2.6.2. Стратегический мониторинг и согласование
- 2.6.3. Подход к постоянному совершенствованию

2.7. Исполнительный менеджмент

- 2.7.1. Интеграция функциональных стратегий в общие бизнес-стратегии
- 2.7.2. Политика и процессы управления
- 2.7.3. *Управление знанием*

2.8. Анализ и решение дел/проблем

- 2.8.1. Методология решения проблем
- 2.8.2. Метод кейсов
- 2.8.3. Позиционирование и принятие решений

Модуль 3. Управление людьми и управление талантами**3.1. Организационное поведение**

- 3.1.1. Теория организаций
- 3.1.2. Ключевые факторы изменений в организациях
- 3.1.3. Корпоративные стратегии, типологии и управление знаниями

3.2. Стратегическое управление персоналом

- 3.2.1. Проектирование рабочих предложений, набора и отбора персонала
- 3.2.2. Стратегический план управления человеческими ресурсами: разработка и реализация
- 3.2.3. Анализ рабочих мест; разработка и подбор персонала
- 3.2.4. Обучение и профессиональное развитие

3.3. Развитие менеджмента и лидерство

- 3.3.1. Управленческие навыки: компетенции и умения 21 века
- 3.3.2. Не управленческие навыки
- 3.3.3. Карта компетенций и навыков
- 3.3.4. Лидерство и управление людьми

3.4. Управление изменениями

- 3.4.1. Анализ производительности
- 3.4.2. Стратегическое мышление
- 3.4.3. Управление изменениями: ключевые факторы, разработка и управление процессом
- 3.4.4. Подход к постоянному совершенствованию

3.5. Переговоры и управление конфликтами

- 3.5.1. Цели переговоров: отличительные элементы
- 3.5.2. Эффективные методы ведения переговоров
- 3.5.3. Конфликты: факторы и типологии
- 3.5.4. Эффективное управление конфликтами: переговоры и коммуникация

3.6. Управленческая коммуникация

- 3.6.1. Анализ производительности
- 3.6.2. Ведение изменения. Сопротивление изменению
- 3.6.3. Управление процессами изменений
- 3.6.4. Управление мультикультурными командами

3.7. Управление командой и эффективность работы людей

- 3.7.1. Мультикультурная и мультидисциплинарная среда
- 3.7.2. Управление коллективом и людьми
- 3.7.3. Коучинг и эффективность работы персонала
- 3.7.4. Управленческие совещания: планирование и управление временем

3.8. Управление знаниями и талантами

- 3.8.1. Выявление знаний и талантов в организациях
- 3.8.2. Модели управления корпоративными знаниями и талантами
- 3.8.3. Креативность и инновации

Модуль 4. Экономико-финансовое управление**4.1. Экономическое окружение**

- 4.1.1. Теория организаций
- 4.1.2. Ключевые факторы изменений в организациях
- 4.1.3. Корпоративные стратегии, типологии и управление знаниями

4.2. Управленческий учет

- 4.2.1. Международная система бухгалтерского учета
- 4.2.2. Введение в цикл бухгалтерского учета
- 4.2.3. Бухгалтерская отчетность предприятий
- 4.2.4. Анализ финансовых отчетов: принятие решений

4.3. Бюджет и управленческий контроль

- 4.3.1. Планирование бюджета
- 4.3.2. Управленческий контроль: разработка и цели
- 4.3.3. Мониторинг и отчетность

4.4. Корпоративное налоговое обязательство

- 4.4.1. Корпоративная налоговая ответственность
- 4.4.2. Налоговая процедура: страновой подход

4.5. Системы корпоративного контроля

- 4.5.1. Типологии контроля
- 4.5.2. Нормативно-правовое соответствие/комплаенс
- 4.5.3. Внутренний аудит
- 4.5.4. Внешний аудит

4.6. Финансовый менеджмент

- 4.6.1. Введение в финансовый менеджмент
- 4.6.2. Финансовый менеджмент и корпоративная стратегия
- 4.6.3. Финансовый директор или *Chief Financial Officer* (CFO): управленческие компетенции

4.7. Финансовое планирование

- 4.7.1. Бизнес-модели и потребности в финансировании
- 4.7.2. Инструменты финансового анализа
- 4.7.3. Краткосрочное финансовое планирование
- 4.7.4. Долгосрочное финансовое планирование

4.8. Корпоративная финансовая стратегия

- 4.8.1. Корпоративные финансовые инвестиции
- 4.8.2. Стратегический рост: типологии

4.9. Макроэкономический контекст

- 4.9.1. Макроэкономический анализ
- 4.9.2. Краткосрочные показатели
- 4.9.3. Экономический цикл

4.10. Стратегическое финансирование

- 4.10.1. Банковский бизнес: современные условия
- 4.10.2. Анализ и управление рисками

4.11. Деньги и рынки капитала

- 4.11.1. Рынок фиксированного дохода
- 4.11.2. Рынок акций
- 4.11.3. Оценка компаний

4.12. Анализ и решение дел/проблем

- 4.12.1. Методология решения проблем
- 4.12.2. Метод кейсов

Модуль 5. Управление операциями и логистикой

5.1. Управление операциями 5.1.1. Определение стратегии операций 5.1.2. Планирование и контроль цепочки поставок 5.1.3. Системы индикаторов	5.2. Управление закупками 5.2.1. Управление запасами 5.2.2. Управление складом 5.2.3. Управление закупками и снабжением	5.3. Управление цепями поставок (I) 5.3.1. Стоимость и эффективность цепочки операций 5.3.2. Изменение структуры спроса 5.3.3. Изменение стратегии операционной деятельности	5.4. Управление цепями поставок (II). Исполнение 5.4.1. Бережливое производство/Бережливое мышление 5.4.2. Управление логистикой 5.4.3. Покупки
5.5. Логистические процессы 5.5.1. Организация и управление процессами 5.5.2. Закупки, производство, распределение 5.5.3. Качество, затраты на качество и инструменты 5.5.4. Послепродажное обслуживание	5.6. Логистика и клиенты 5.6.1. Анализ и прогнозирование спроса 5.6.2. Прогнозирование и планирование продаж 5.6.3. Совместное планирование, прогнозирование и замена	5.7. Международная логистика 5.7.1. Таможенные, экспортные и импортные процессы 5.7.2. Формы и методы международной оплаты 5.7.3. Международные логистические платформы	5.8. Конкуренция от деятельности 5.8.1. Инновации в операционной деятельности как конкурентное преимущество компаний 5.8.2. Новые технологии и науки 5.8.3. Информационные системы в операциях

Модуль 6. Управление информационными системами

6.1. Управление информационными системами 6.1.1. Информационные бизнес-системы 6.1.2. Стратегические решения 6.1.3. Роль CIO	6.2. Информационные технологии и бизнес-стратегией 6.2.1. Анализ компании и отрасли 6.2.2. Бизнес-модели на основе Интернета 6.2.3. Значение IT в бизнесе	6.3. Стратегическое планирование информационных систем 6.3.1. Процесс стратегического планирования 6.3.2. Формулирование стратегии информационных систем 6.3.3. План реализации стратегии	6.4. Информационные системы и Business Intelligence 6.4.1. CRM и Business Intelligence 6.4.2. Управление проектами в области Business Intelligence 6.4.3. Архитектура Business Intelligence
6.5. Новые бизнес-модели, основанные на ИКТ 6.5.1. Бизнес-модели на основе технологий 6.5.2. Способность к инновациям 6.5.3. Перепроектирование процессов цепочки создания стоимости	6.6. Электронная коммерция 6.6.1. Стратегический план электронной коммерции 6.6.2. Управление логистикой и обслуживанием клиентов в электронной коммерции 6.6.3. Электронная коммерция как возможность интернационализации	6.7. Стратегии электронного бизнеса 6.7.1. Стратегии в социальных сетях 6.7.2. Оптимизация каналов обслуживания и поддержки клиентов 6.7.3. Цифровое регулирование	6.8. Цифровой бизнес 6.8.1. Мобильная электронная коммерция 6.8.2. Дизайн и использование 6.8.3. Операции в электронной коммерции

Модуль 7. Коммерческое управление, маркетинг и корпоративная коммуникация**7.1. Управление маркетингом**

- 7.1.1 Управление покупками
- 7.1.2 Коммерческая стратегия
- 7.1.3 Техники продажи и переговоров
- 7.1.4 Руководство групп продаж

7.2. Стратегическое управление маркетингом

- 7.2.1. Инновационные источники
- 7.2.2. Современные тенденции в области маркетинга
- 7.2.3. Инструменты маркетинга
- 7.2.4. Маркетинговая стратегия и коммуникация с клиентами

7.3. Стратегия цифрового маркетинга

- 7.3.1. Подход к цифровому маркетингу
- 7.3.2. Инструменты цифрового маркетинга
- 7.3.3. *Входящий* маркетинг и эволюция цифрового маркетинга

7.4. Стратегия продаж и стратегия коммуникации

- 7.4.1. Позиционирование и продвижение
- 7.4.2. Связи с общественностью
- 7.4.3. Стратегия продаж и стратегия коммуникации

7.5. Корпоративная коммуникация

- 7.5.1. Внутренняя и внешняя коммуникация
- 7.5.2. Отделы коммуникации
- 7.5.3. Менеджеры по коммуникации: управленческие компетенции и обязанности

7.6. Стратегия корпоративной коммуникации

- 7.6.1. Корпоративная стратегия коммуникации
- 7.6.2. План коммуникации
- 7.6.3. Написание пресс-релизов/*клиппинг/реклама*

Модуль 8. Инновации и управление проектами**8.1. Инновации**

- 8.1.1. Макро-концепция инноваций
- 8.1.2. Типология инновации
- 8.1.3. Продолжительная и прерванная инновация
- 8.1.4. Подготовка и инновации

8.2. Стратегия инноваций

- 8.2.1. Инновации и корпоративная стратегия
- 8.2.2. Глобальный инновационный проект: разработка и управление
- 8.2.3. Мастер-классы инноваций

8.3. Разработка и утверждение бизнес-модели

- 8.3.1. Методология *бережливого стартапа*
- 8.3.2. Инициатива инновационного бизнеса: этапы
- 8.3.3. Формы финансирования
- 8.3.4. Инструменты моделирования: карта эмпатии, модель canvas и метрики
- 8.3.5. Рост и лояльность

8.4. Руководство и управление проектами

- 8.4.1. Возможности инновации
- 8.4.2. Изучение целесообразности и конкретизации предложений
- 8.4.3. Определение и дизайн проектов
- 8.4.4. Реализация проектов
- 8.4.5. Завершение проектов

Модуль 9. Столпы управления стоматологическими клиниками

9.1. Введение в менеджмент стоматологических клиник 9.1.1. Понятие менеджмента 9.1.2. Цель менеджмента	9.2. Бизнес-видение стоматологической клиники 9.2.1. Определение компании: подход к стоматологической практике как к компании, оказывающей услуги 9.2.2. Элементы компании, применимые к стоматологической клинике	9.3. Фигура руководителя 9.3.1. Описание должности руководителя в стоматологических клиниках 9.3.2. Функции руководителя	9.4. Формы бизнес-организации 9.4.1. Владелец 9.4.2. Юридическое лицо как владелец стоматологической клиники
9.5. Знание клинико-стоматологического сектора	9.6. Терминология и основные понятия менеджмента и управления бизнесом	9.7. Современные успешные модели стоматологических клиник	

Модуль 10. Проектирование стоматологической клиники

10.1. Введение и цели	10.2. Текущая ситуация клинико-стоматологического сектора 10.2.1. Национальный уровень 10.2.2. Международный уровень	10.3. Эволюция клинико-стоматологического сектора и его тенденции 10.3.1. Национальный уровень 10.3.2. Международный уровень	10.4. Анализ компетенции 10.4.1. Анализ цен 10.4.2. Дифференциальный анализ
10.5. SWOT-анализ	10.6. Как разработать модель Canvas в вашей стоматологической клинике 10.6.1. Сегментация клиентов 10.6.2. Потребности 10.6.3. Решения 10.6.4. Каналы 10.6.5. Ценностное предложение 10.6.6. Структуры доходов 10.6.7. Структура затрат 10.6.8. Конкурентные преимущества 10.6.9. Ключевые показатели	10.7. Метод проверки вашей бизнес-модели: цикл бережливого стартапа 10.7.1. Кейс 1: оценка вашей модели на этапе создания 10.7.2. Кейс 2: применение метода для инновации в вашей текущей модели	10.8. Значимость оценки и совершенствования бизнес-модели вашей стоматологической клиники
10.9. Как оценить ценностное предложение нашей стоматологической клиники?	10.10. Миссия, видение и ценности 10.10.1. Миссия 10.10.2. Видение 10.10.3. Ценности	10.11. Определение целевого пациента	10.12. Оптимальное расположение моей клиники 10.12.1. Распределение на предприятии
10.13. Оптимальный уровень укомплектованности штата	10.14. Значимость модели подбора персонала в соответствии с определенной стратегией	10.15. Ключи к определению ценовой политики	10.16. Внешнее финансирование vs. Внутреннее финансирование
10.17. Анализ стратегии успешного кейса стоматологической клиники			

Модуль 11. Введение в маркетинг**11.1. Основы маркетинга**

- 11.1.1. Основные показатели маркетинга
- 11.1.2. Эволюция понятия маркетинга
- 11.1.3. Маркетинг как система обмена

11.2. Новые маркетинговые тенденции

- 11.2.1. Эволюция и будущее маркетинга

11.3. Эмоциональный интеллект, применимый к маркетингу

- 11.3.1. Что такое эмоциональный интеллект?
- 11.3.2. Как применять эмоциональный интеллект к вашей маркетинговой стратегии?

11.4. Социальный маркетинг и корпоративная социальная ответственность**11.5. Внутренний маркетинг**

- 11.5.1. Традиционный маркетинг (маркетинг-микс)
- 11.5.2. Рекомендательный маркетинг
- 11.5.3. Контент-маркетинг

11.6. Внешний маркетинг

- 11.6.1. Операционный маркетинг
- 11.6.2. Стратегический маркетинг
- 11.6.3. *Входящий* маркетинг
- 11.6.4. *Email*-маркетинг
- 11.6.5. Маркетинг влияния

11.7. Внутренний маркетинг vs. Внешний маркетинг**11.8. Техники удержания пациентов**

- 11.8.1. Важность удержания пациентов
- 11.8.2. Применение цифровых инструментов для вовлечения пациентов

Модуль 12. Маркетинг 2.0**12.1. Значимость брендинга для дифференциации**

- 12.1.1. Визуальная идентичность
- 12.1.2. Этапы *брендинга*
- 12.1.3. *Брендинг* как стратегия дифференциации
- 12.1.4. Архетипы *Юнга* для персонификации вашего бренда

12.2. Корпоративные сеть и блог стоматологической клиники

- 12.2.1. Ключи к созданию эффективного и функционального веб-сайта
- 12.2.2. Выбор интонации для каналов коммуникации
- 12.2.3. Преимущества наличия корпоративного блога

12.3. Эффективное использование социальных сетей

- 12.3.1. Значимость стратегии социальных сетей
- 12.3.2. Инструменты автоматизации для социальных сетей

12.4. Применение мгновенного обмена сообщениями

- 12.4.1. Значимость прямой коммуникации с пациентами
- 12.4.2. Канал для персонализированных рекламных акций или массовых сообщений

12.5. Значимость трансмедийного нарратива в коммуникации 2.0**12.6. Как создавать базы данных посредством коммуникации?****12.7. Google Analytics для измерения воздействия вашей коммуникации 2.0****12.8. Анализ ситуации**

- 12.8.1. Анализ внешней ситуации
- 12.8.2. Анализ внутренней ситуации

12.9. Определение целей

- 12.9.1. Ключевые моменты в постановке целей

12.10. Выбор стратегий

- 12.10.1. Типы стратегий

12.11. План действий**12.12. Бюджеты**

- 12.12.1. Распределение бюджета
- 12.12.2. Прогнозирование производительности

12.13. Методы контроля и последующие действия

Модуль 13. Ценность человеческого капитала

13.1. Введение в управление человеческими ресурсами

13.2. Бизнес-культура и рабочий климат

13.3. Команда

- 13.3.1. Команда стоматологов
- 13.3.2. Вспомогательная команда
- 13.3.3. Администрация и руководство

13.4. Организграмма нашей стоматологической клиники

- 13.4.1. Организграмма клиники: иерархия
- 13.4.2. Описание отделов организграммы
- 13.4.3. Описание должностей каждого отдела
- 13.4.4. Распределение задач каждой должности
- 13.4.5. Координация отделов

13.5. Введение в рабочее управление человеческими ресурсами

13.6. Стратегии внедрения человеческого капитала

- 13.6.1. Стратегия отбора персонала
- 13.6.2. Стратегия найма

13.7. Политика вознаграждения

- 13.7.1. Фиксированное вознаграждение
- 13.7.2. Переменное вознаграждение

13.8. Стратегия удержания талантов

- 13.8.1. Что такое удержание талантов?
- 13.8.2. Преимущества удержания талантов в стоматологической клинике
- 13.8.3. Способы удержания талантов

13.9. Стратегия управления прогулами

- 13.9.1. Важность планирования для управления прогулами
- 13.9.2. Способы управления прогулами в стоматологической клинике

13.10. Трудовые отношения

- 13.10.1. Трудовой договор
- 13.10.2. Время работы

13.11. Формы трудоустройства

- 13.11.1. Типология и формы трудовых договоров
- 13.11.2. Существенные изменения трудового договора
- 13.11.3. Неэффективность, приостановление и расторжение трудового договора

13.12. Управление заработной платой

- 13.12.1. Бюро услуг: умный союзник стоматолога
- 13.12.2. Взносы на социальное страхование
- 13.12.3. Удержание подоходного налога с физических лиц

13.13. Правовые нормы

- 13.13.1. Система социального обеспечения
- 13.13.2. Схемы социального обеспечения
- 13.13.3. Регистрация и снятие с регистрации

Модуль 14. Управление командой

<p>14.1. Что такое личное лидерство?</p>	<p>14.2. Значимость применения правила 33%</p>	<p>14.3. Преимущества внедрения культуры лидерства в стоматологической клинике</p>	<p>14.4. Какой тип руководства лучше всего подходит для управления вашей стоматологической клиникой?</p> <p>14.4.1. Автократическое лидерство 14.4.2. Лидерство, основанное на целях 14.4.3. Лидерство, основанное на ценностях</p>
<p>14.5. Личные лидерские качества</p> <p>14.5.1. Стратегическое мышление 14.5.2. Значимость видения лидера 14.5.3. Как развить здоровое самокритичное отношение?</p>	<p>14.6. Межличностные лидерские качества</p> <p>14.6.1. Ассертивная коммуникация 14.6.2. Способность делегировать 14.6.3. Давать и получать обратную связь</p>	<p>14.7. Эмоциональный интеллект в применении к решению конфликтов</p> <p>14.7.1. Определить основные эмоции действия 14.7.2. Значимость активного слушания 14.7.3. Эмпатия как ключевой личностный навык 14.7.4. Как распознать эмоциональный захват 14.7.5. Как достичь "взаимовыгодных" соглашений?</p>	<p>14.8. Преимущества техники организационных плед</p>
<p>14.9. Мотивационные техники для удержания талантов</p> <p>14.9.1. Признание 14.9.2. Распределение обязанностей 14.9.3. Продвижение здоровья на рабочем месте 14.9.4. Предоставление стимулов</p>	<p>14.10. Значимость оценки результатов деятельности</p>		

Модуль 15. Качество и управление временем в стоматологической клинике

<p>15.1. Качество предлагаемых процедур</p> <p>15.1.1. Определение качества в стоматологии 15.1.2. Стандартизация процессов в стоматологической клинике</p>	<p>15.2. Принципы управления качеством</p> <p>15.2.1. Что такое система управления качеством? 15.2.2. Преимущества для организации</p>	<p>15.3. Качество выполнения заданий</p> <p>15.3.1. Протоколы: определение 15.3.2. Протоколы: цели применения 15.3.3. Протоколы: преимущества применения 15.3.4. Практический пример: протокол посещения</p>	<p>15.4. Инструменты для мониторинга и пересмотра протоколов</p>
<p>15.5. Непрерывное совершенствование в стоматологических клиниках</p> <p>15.5.1. Что такое постоянное совершенствование? 15.5.2. Фаза 1: консультация 15.5.3. Фаза 2: обучение 15.5.4. Фаза 3: мониторинг</p>	<p>15.6. Качество в удовлетворении потребностей пациентов</p> <p>15.6.1. Опросы об удовлетворенности 15.6.2. Применение опроса об удовлетворенности 15.6.3. Отчеты об улучшении</p>	<p>15.7. Практические кейсы качества в стоматологической клинике</p> <p>15.7.1. Практический кейс 1: протокол управления неотложными состояниями 15.7.2. Практический кейс 2: разработка исследования удовлетворенности</p>	<p>15.8. Управление охраной труда и промышленной безопасностью в стоматологической клинике</p> <p>15.8.1. Значимость определения основных задач в стоматологической клинике 15.8.2. Техника продуктивности "одна задача - один ответственный" 15.8.3. Цифровые менеджеры задач</p>

15.9. Стандартизация времени на стоматологическое лечение

- 15.9.1. Значимость сбора данных о времени
- 15.9.2. Как документировать стандартизацию времени?

15.10. Методология исследования для оптимизации процессов качества

15.11. Описание модели управления качеством стоматологических услуг

15.12. Аудит здоровья: этапы

Модуль 16. Управление закупками и складом

16.1. Значимость правильного планирования закупок

16.2. Обязанности отдела закупок в стоматологической клинике

16.3. Эффективное управление нашим складом

- 16.3.1. Затраты на хранение
- 16.3.2. Инвентарь безопасности
- 16.3.3. Учет входящих и исходящих материалов

16.4. Этапы процесса закупок

- 16.4.1. Поиск информации и рассмотрение альтернатив
- 16.4.2. Оценка и принятие решений
- 16.4.3. Последующие действия и мониторинг

16.5. Способы ведения счетов и управление ими

- 16.5.1. Настройка типа заказа в соответствии с нашими потребностями
- 16.5.2. Управление рисками

16.6. Отношение с поставщиком

- 16.6.1. Виды отношений
- 16.6.2. Политика оплаты

16.7. Переговоры в сфере закупок

- 16.7.1. Необходимые знания и навыки
- 16.7.2. Этапы переговорного процесса
- 16.7.3. Советы для успешного ведения переговоров

16.8. Качество закупок

- 16.8.1. Преимущества для клиники в целом
- 16.8.2. Параметры измерения

16.9. Показатели эффективности

16.10. Новые тенденции в управлении закупками

Модуль 17. Затраты и финансы, применяемые в стоматологических клиниках

17.1. Основные принципы экономики

17.2. Балансовый отчет

- 17.2.1. Состав балансового отчета
- 17.2.2. Активный
- 17.2.3. Пассивный
- 17.2.4. Чистая стоимость
- 17.2.5. Интерпретация балансового отчета

17.3. Анализ результатов

- 17.3.1. Состав счета результатов
- 17.3.2. Интерпретация счета результатов

17.4. Введение в учет затрат

17.5. Преимущества применения

17.6. Постоянные расходы в стоматологической практике

- 17.6.1. Определение постоянных расходов
- 17.6.2. Постоянные расходы типичной стоматологической клиники
- 17.6.3. Стоимость работы практикующего специалиста/час

17.7. Переменные расходы в стоматологической практике

- 17.7.1. Определение переменных расходов
- 17.7.2. Переменные расходы типичной стоматологической клиники

17.8. Стоимость работы стоматологической клиники/час

17.9. Шкала лечебных мероприятий

17.10. Преимущество лечения

17.11. Стратегия ценообразования

17.12. Введение в финансовый анализ

<p>17.13. Счета-фактуры и другие платежные документы</p> <p>17.13.1. Счет-фактура: значение и минимальное содержание 17.13.2. Другие платежные документы</p>	<p>17.14. Управление сбором и платежами</p> <p>17.14.1. Административная организация 17.14.2. Управление сбором и платежами 17.14.3. Бюджет казначейства 17.14.4. ABC-анализ пациентов 17.14.5. Безнадежные долги</p>	<p>17.15. Формы внешнего финансирования</p> <p>17.15.1. Банковское финансирование 17.15.2. Лизинг (финансовая рента) 17.15.3. Различия между лизингом и рентой 17.15.4. Дисконтирование коммерческих бумаг</p>	<p>17.16. Анализ ликвидности вашей клиники</p>
<p>17.17. Анализ рентабельности вашей клиники</p>	<p>17.18. Анализ задолженности</p>		

Модуль 18. Стоматология

<p>18.1. Основные понятия</p> <p>18.1.1. Определение и цели 18.1.2. Сфера применения 18.1.3. Клинический акт 18.1.4. Стоматолог</p>	<p>18.2. Общие принципы</p> <p>18.2.1. Принцип равенства пациентов 18.2.2. Приоритет интересов пациента 18.2.3. Профессиональные обязанности стоматолога</p>	<p>18.3. Обслуживание пациента</p> <p>18.3.1. Отношение с пациентом 18.3.2. Несовременнолетний пациент 18.3.3. Свобода выбора практикующего врача 18.3.4. Свобода принимать и отказывать пациентам</p>	<p>18.4. История болезни</p>
<p>18.5. Информирование пациента</p> <p>18.5.1. Право на доступ к клинической информации 18.5.2. Информированное согласие 18.5.3. Клинические отчеты</p>	<p>18.6. Профессиональная тайна</p> <p>18.6.1. Понятие и содержание 18.6.2. Масштаб обязательств 18.6.3. Исключения из профессиональной тайны 18.6.4. Компьютерные файлы</p>	<p>18.7. Реклама</p> <p>18.7.1. Основные требования к профессиональной рекламе 18.7.2. Упоминание документов 18.7.3. Профессиональная реклама 18.7.4. Действия с возможным рекламным эффектом</p>	



Уникальный, ключевой и решающий опыт обучения для повышения вашего профессионального роста"

08

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”*

Бизнес-школа TECH использует метод кейсов для контекстуализации всего содержания

Наша программа предлагает революционный метод развития навыков и знаний. Наша цель - укрепить компетенции в условиях меняющейся среды, конкуренции и высоких требований.

“

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



Эта программа подготовит вас к решению бизнес-задач в условиях неопределенности и достижению успеха в бизнесе.



Наша программа подготовит вас к решению новых задач в условиях неопределенности и достижению успеха в карьере.

Инновационный и отличный от других метод обучения

Эта программа ТЕСН - интенсивная программа обучения, созданная с нуля для того, чтобы предложить менеджерам задачи и бизнес-решения на самом высоком уровне, на международной арене. Благодаря этой методологии ускоряется личностный и профессиональный рост, делая решающий шаг на пути к успеху. Метод кейсов, составляющий основу данного содержания, обеспечивает следование самым современным экономическим, социальным и деловым реалиям.



В ходе совместной деятельности и рассмотрения реальных кейсов студент научится разрешать сложные ситуации в реальной бизнес-среде”

Метод кейсов является наиболее широко используемой системой обучения в лучших бизнес-школах мира на протяжении всего времени их существования. Разработанный в 1912 году для того, чтобы студенты-юристы могли изучать право не только на основе теоретического содержания, метод кейсов заключается в том, что им представляются реальные сложные ситуации для принятия обоснованных решений и ценностных суждений о том, как их разрешить. В 1924 году он был установлен в качестве стандартного метода обучения в Гарвардском университете.

Что должен делать профессионал в определенной ситуации? Именно с этим вопросом мы сталкиваемся при использовании метода кейсов - метода обучения, ориентированного на действие. На протяжении всей программы студенты будут сталкиваться с многочисленными реальными случаями из жизни. Им придется интегрировать все свои знания, исследовать, аргументировать и защищать свои идеи и решения.

Методология Relearning

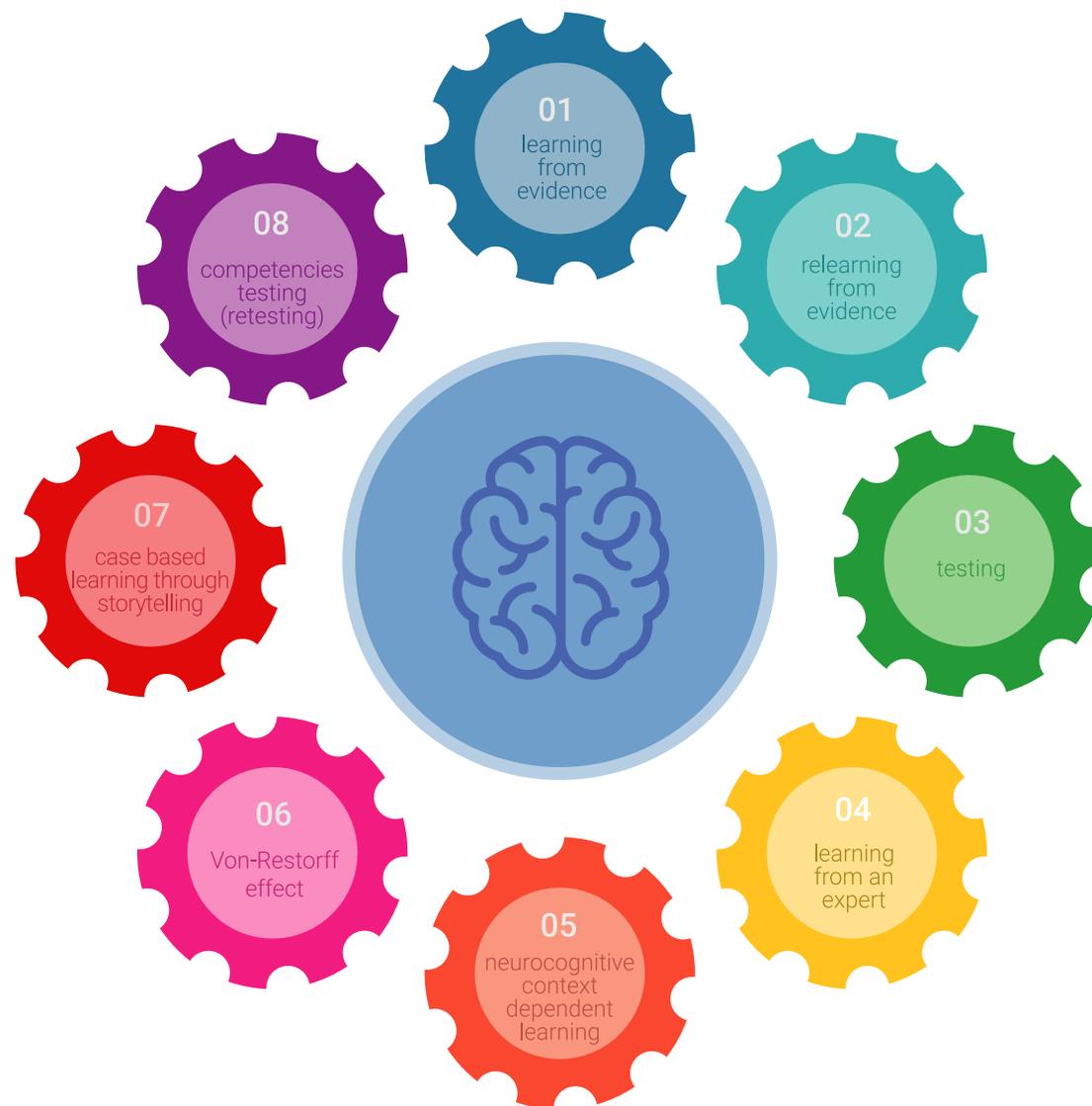
TECH эффективно объединяет метод кейсов с системой 100% онлайн-обучения, основанной на повторении, которая сочетает различные дидактические элементы в каждом уроке.

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

Наша онлайн-система позволит вам организовать свое время и темп обучения, адаптируя его к вашему графику. Вы сможете получить доступ к содержанию с любого стационарного или мобильного устройства с выходом в интернет.

В TECH вы будете учиться по передовой методике, разработанной для подготовки руководителей будущего. Этот метод, играющий ведущую роль в мировой педагогике, называется Relearning.

Наша Бизнес-школа - единственный вуз, имеющий лицензию на использование этого успешного метода. В 2019 году нам удалось повысить общий уровень удовлетворенности наших студентов (качество преподавания, качество материалов, структура курса, цели...) по отношению к показателям лучшего онлайн-университета.





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. Благодаря этой методике более 650 000 выпускников университетов добились беспрецедентного успеха в таких разных областях, как биохимия, генетика, хирургия, международное право, управленческие навыки, спортивная наука, философия, право, инженерное дело, журналистика, история, финансовые рынки и инструменты. 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.

Согласно последним научным данным в области нейронауки, мы не только знаем, как организовать информацию, идеи, образы и воспоминания, но и знаем, что место и контекст, в котором мы что-то узнали, имеют фундаментальное значение для нашей способности запомнить это и сохранить в гиппокампе, чтобы удержать в долгосрочной памяти.

Таким образом, в рамках так называемого нейрокогнитивного контекстно-зависимого электронного обучения, различные элементы нашей программы связаны с контекстом, в котором участник развивает свою профессиональную практику.

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



Учебный материал

Все дидактические материалы создаются преподавателями 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.



Мастер-классы

Существуют научные данные о пользе экспертного наблюдения третьей стороны.

Так называемый метод обучения у эксперта укрепляет знания и память, а также формирует уверенность в наших будущих сложных решениях.



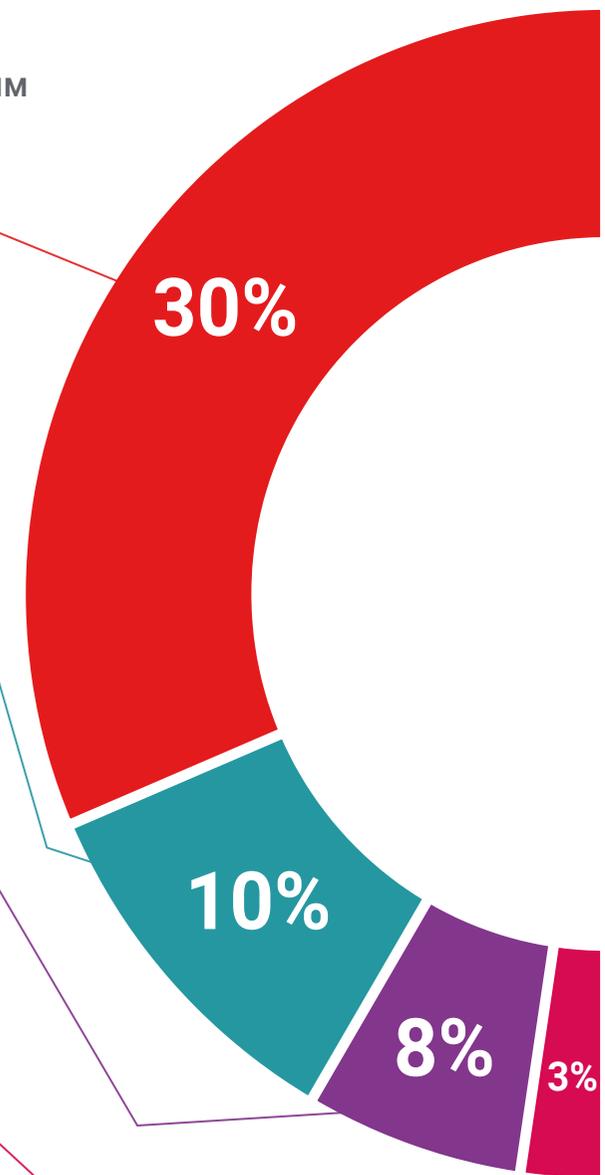
Практика управленческих навыков

Студенты будут осуществлять деятельность по развитию конкретных управленческих компетенций в каждой предметной области. Практика и динамика приобретения и развития навыков и способностей, необходимых топ-менеджеру в условиях глобализации, в которой мы живем.



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.



Метод кейсов

Метод дополнится подборкой лучших кейсов, выбранных специально для этой квалификации. Кейсы представляются, анализируются и преподаются лучшими специалистами в области высшего менеджмента на международной арене.



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 обучающая система для представления мультимедийного содержания была отмечена компанией Microsoft как "Европейская история успеха".



Тестирование и повторное тестирование

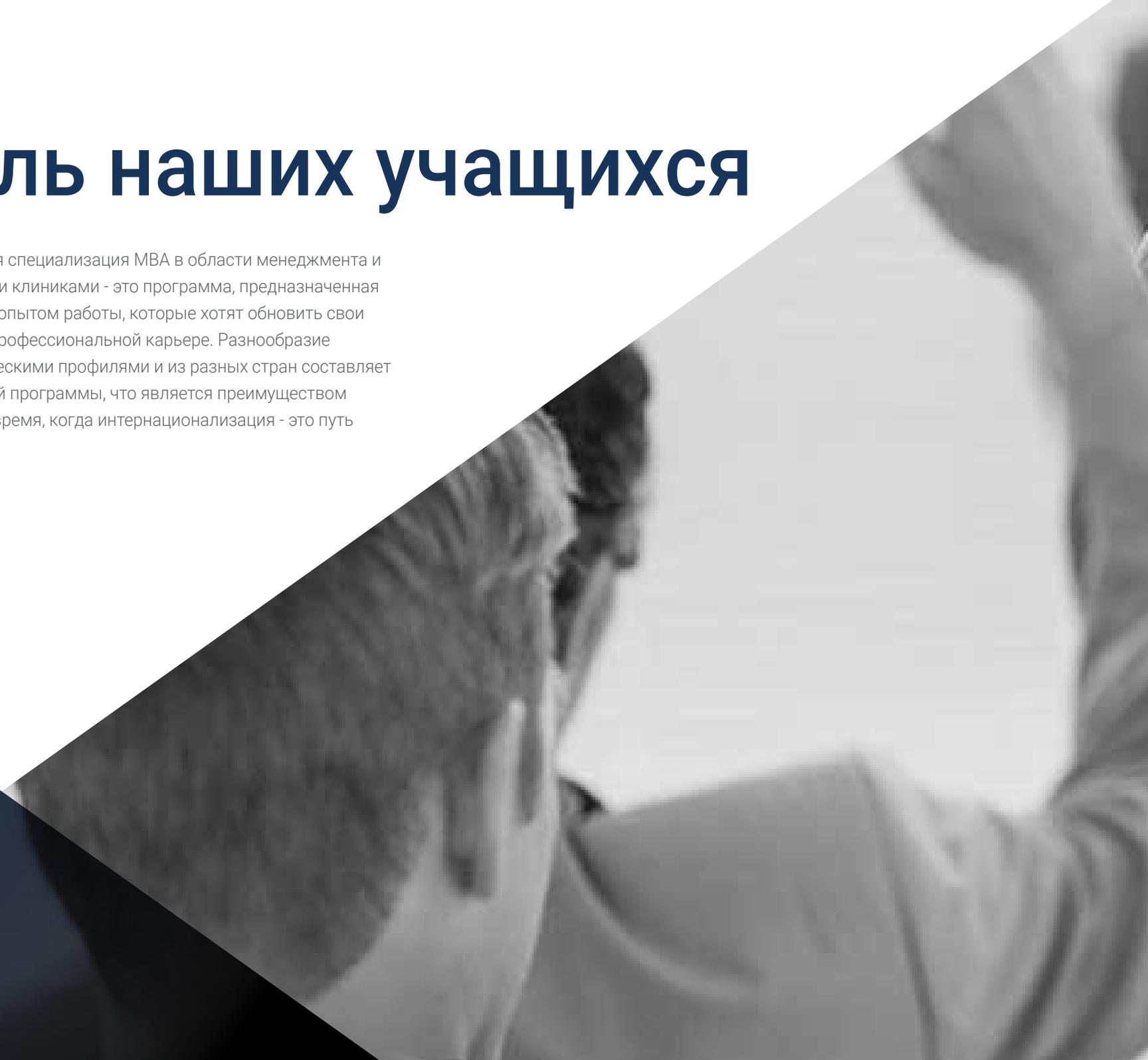
На протяжении всей программы мы периодически оцениваем и переоцениваем ваши знания с помощью оценочных и самооценочных упражнений: так вы сможете убедиться, что достигаете поставленных целей.



09

Профиль наших учащихся

Профессиональная магистерская специализация MBA в области менеджмента и руководства стоматологическими клиниками - это программа, предназначенная для профессионалов с большим опытом работы, которые хотят обновить свои знания и продвинуться в своей профессиональной карьере. Разнообразие участников с разными академическими профилями и из разных стран составляет междисциплинарный подход этой программы, что является преимуществом с точки зрения качества в наше время, когда интернационализация - это путь вперед для всех секторов.



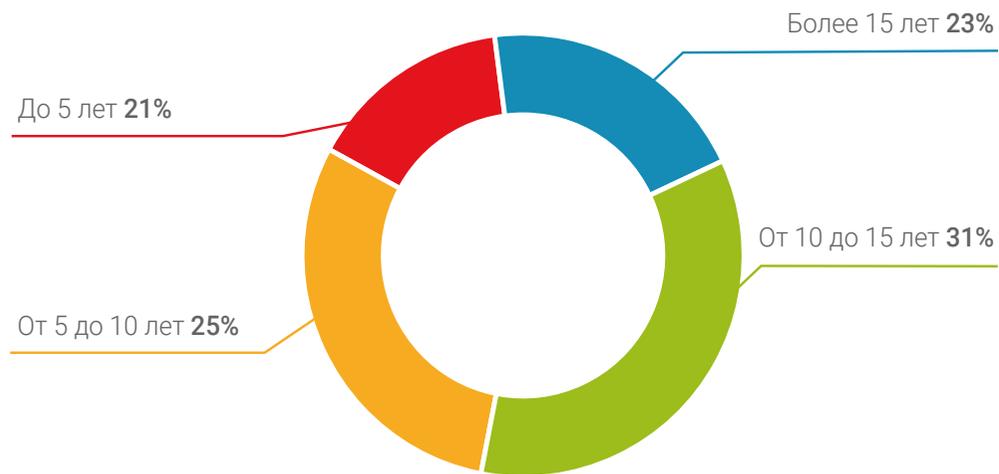
“

Программа, предназначенная для профессионалов с опытом работы в секторе, желающих повысить свою квалификацию и улучшить повседневную практику”

Средний возраст

В возрасте от **35** до **45** лет

Годы практики



Образование



Академический профиль



Географическое распределение



Элена Хименес

Директор одной стоматологической клиники

"Профессиональная магистерская специализация MBA в области менеджмента и руководства стоматологическими клиниками дала мне возможность получить специализацию в этой увлекательной области, совмещая ее с остальными своими повседневными обязанностями. Это был шаг, необходимый, чтобы дать толчок моей карьере, и благодаря этому сегодня я руковожу собственной стоматологической клиникой"

10

Влияние на карьеру

TECH Технологический университет осознает, что прохождение программы с такими характеристиками является большой экономической, профессиональной и, конечно же, личной инвестицией для студентов. Главной целью осуществления этой большой работы должно быть достижение профессионального роста. По этой причине TECH направляет все свои усилия и инструменты в ваше распоряжение, чтобы вы приобрели необходимые навыки и способности, которые позволят вам добиться этих изменений.





“

*TECH поможет достичь
положительных перемен
в вашей профессии”*

Готовы ли вы решиться на перемены? Вас ждет отличный профессиональный рост

Профессиональная магистерская специализация МВА в области менеджмента и руководства стоматологическими клиниками ТЕСН Технологического университета - это интенсивная программа, которая подготовит студентов к выполнению бизнес-задач и принятию решений на международном уровне. Ее главная цель - способствовать личностному и профессиональному росту. Помогаем вам добиться успеха.

Поэтому те, кто хотят превзойти себя, добиться перемен на профессиональном уровне и общаться с лучшими, найдут свое место в **ТЕСН**.

Уникальная программа для совершенствования ваших знаний в данной области.

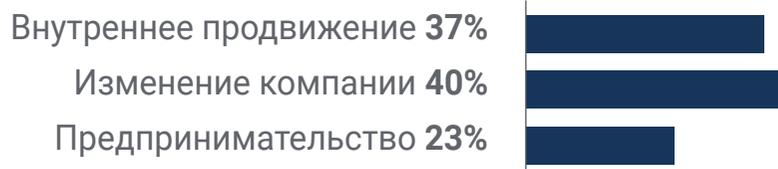
Достигните желаемого повышения, совершенствуя вашу конкурентоспособность с этой программой.

конкурентоспособность с этой программой.

Время перемен



Что изменится



Повышение заработной платы

Прохождение этой программы означает для наших студентов повышение заработной платы более чем на 25,22%



11

Преимущества для вашей компании

Профессиональная магистерская специализация MBA в области менеджмента и руководства стоматологическими клиниками способствует повышению таланта организации до его максимального потенциала посредством специализации лидеров высокого уровня. Поэтому прохождение этой академической программы позволит вам совершенствоваться не только на личном, но и, прежде всего, на профессиональном уровне, повышая уровень вашей подготовки и улучшая ваши управленческие навыки. Более того, вступление в образовательное сообщество TECH - это уникальная возможность получить доступ к мощной сети контактов, в которой можно найти будущих профессиональных партнеров, клиентов или поставщиков.





“

У вас будет возможность привнести новое бизнес-видение в вашу компанию”

Развитие и удержание талантов в компаниях - лучшая долгосрочная инвестиция

01

Рост талантов и интеллектуального капитала

Руководитель привносит в компанию новые концепции, стратегии и перспективы, которые могут привести к значительным изменениям в организации.

02

Удержание высокопотенциальных менеджеров и избежание «утечки мозгов»

Эта программа укрепляет связь между компанией и менеджером и открывает новые возможности для профессионального роста внутри компании.

03

Создание агентов изменений

Вы сможете принимать решения в периоды неопределенности и кризиса, помогая организации преодолеть их.

04

Расширение возможностей для международной экспансии

Эта программа позволит компании установить контакт с основными рынками мировой экономики.



05

Разработка собственных проектов

Руководитель сможет работать над реальным проектом или разрабатывать новые проекты в области НИОКР или развития бизнеса своей компании.

06

Повышение конкурентоспособности

Эта Профессиональная магистерская специализация предоставит студентам необходимые навыки и возможность справиться с новыми вызовами и тем самым двигать организацию вперед.

12

Квалификация

Профессиональная магистерская специализация в области MBA в области менеджмента и руководства стоматологическими клиниками гарантирует, помимо самого строгого и современного обучения, получение диплома об окончании Профессиональная магистерская специализация, выдаваемого TECH Технологическим университетом.



““

*Успешно пройдите эту программу
и получите диплом без хлопот,
связанных с поездками и
оформлением документов”*

Данная **Профессиональной магистерской специализации в области MBA в области менеджмента и руководства стоматологическими клиниками** содержит самую полную и современную программу на рынке.

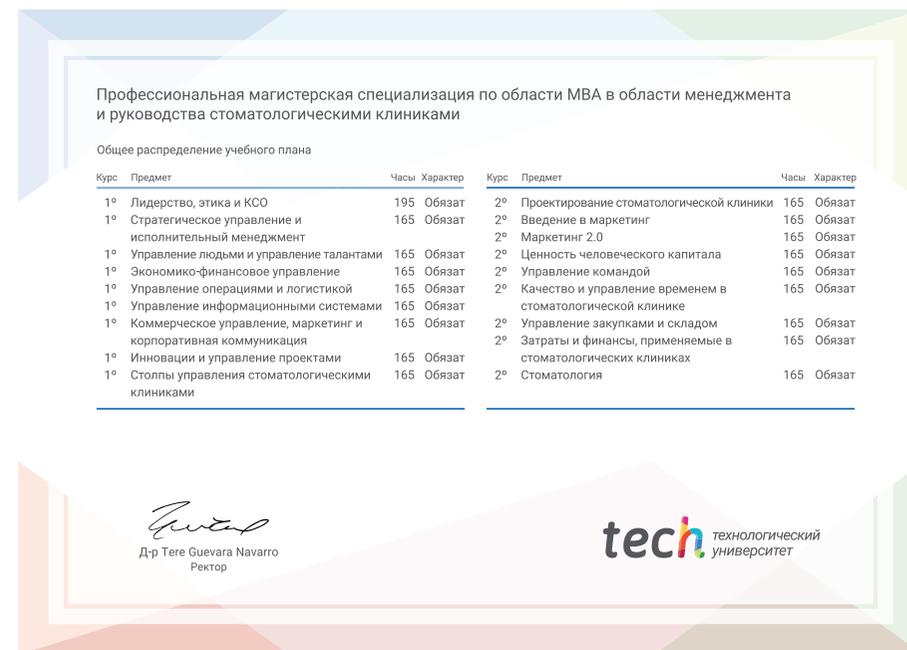
После прохождения аттестации студент получит по почте* с подтверждением получения соответствующий диплом **Профессиональной магистерской специализации**, выданный **TECH Технологическим университетом**.

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

Диплом: **Профессиональной магистерской специализации в области MBA в области менеджмента и руководства стоматологическими клиниками**

Формат: **онлайн**

Продолжительность: **2 года**



*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.



Профессиональная магистерская специализация

МВА в области менеджмента и руководства стоматологическими клиниками

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 2 года
- » Учебное заведение: ТЕСН Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн

Профессиональная магистерская специализация

МВА в области менеджмента и руководства стоматологическими клиниками

