

Профессиональная магистерская специализация

Global MBA в области руководства и
управления аптеками





Профессиональная магистерская специализация

Global MBA в области руководства и управления аптеками

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 2 года
- » Учебное заведение: TECH Технологический университет
- » Режим обучения: 16ч./неделя
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн

Веб-доступ: www.techitute.com/ru/school-of-business/advanced-master-degree/advanced-master-degree-global-mba-pharmacy-office-management-administration

Оглавление

01

Добро пожаловать

стр. 4

02

Почему стоит учиться в
TECH

стр. 6

03

Почему именно наша
программа?

стр. 10

04

Цели

стр. 14

05

Компетенции

стр. 24

06

Структура и содержание

стр. 32

07

Методология

стр. 44

08

Профиль наших учащихся

стр. 52

09

Руководство курса

стр. 56

10

Влияние на карьеру

стр. 60

11

Преимущества для
вашей компании

стр. 64

12

Квалификация

стр. 68

01

Добро пожаловать

Фармацевтическая помощь является основополагающим элементом в современном обществе, где все больше заботятся о здоровье. Сегодня профессионалы в этой сфере должны не только обладать обширными знаниями в области фармацевтики и ухода за пациентами, но и быть высокоспециализированными специалистами в области управления бизнесом, чтобы достичь поставленных перед компанией целей. По этой причине TECH разработал эту комплексную программу с двумя очень хорошо дифференцированными направлениями обучения. С одной стороны, лучшая на сегодняшний день программа MBA, а с другой – самая свежая и актуальная информация по управлению аптеками. Уникальная программа обучения, которая позволит вам достичь самых высоких стандартов качества в вашей профессии.



Профессиональная магистерская специализация Global MBA в области руководства и управления аптеками.
TECH Технологический университет



“

Эта специализация ТЕСН даст вам глубокие знания о наиболее подходящем способе успешного управления аптеками”

02

Почему стоит учиться в ТЕСН?

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



“

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

В TESH 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 от Microsoft Europe"* за включение в программы инновационной интерактивной мультимедиа-системы.



Высокие требования

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

95% | студентов TESH успешно завершают обучение.



Нетворкинг

Профессионалы из разных стран принимают участие в образовании в TESH, 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.

TESH помогает студентам показать миру свой талант по окончании этой программы.



Мультикультурный контекст

Обучаясь в TESH, студенты могут получить уникальный опыт. Вы будете учиться в мультикультурном 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 ученика, 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 постдипломного образования) 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 10000 университетских последипломных программ. А в новой экономике **объем + технология = разрушительная 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, 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.

Преподаватели представляют 20 различных национальностей.



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

03

Почему именно наша программа?

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 определенный 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 администрирования, 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 менеджеров 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

Данная программа предназначена для укрепления управленческих и лидерских навыков, а также для развития новых компетенций, которые будут необходимы в вашем профессиональном развитии. После окончания программы студент будет способен принимать глобальные решения, исходя из инновационной перспективы и международного видения.



“

Наша программа поможет тебе достичь своих академических и профессиональных целей за короткое время”

Ваши цели - это наши цели.

TECH работает вместе со студентом, чтобы помочь ему/ей достичь своих целей.

Профессиональная магистерская специализация Global MBA в области руководства и управления аптеками научит вас:

01

Определять последние тенденции в управлении бизнесом, принимая во внимание глобализованную среду, которая определяет критерии высшего менеджмента

04

Разрабатывать стратегии принятия решений в сложной и нестабильной среде

02

Развить ключевые лидерские качества, которые должны определять профессионалов своего дела

03

При разработке бизнес-плана следовать критериям устойчивости, установленным международными стандартами

05

Создавать корпоративные стратегии, задающие сценарий, по которому компания должна следовать, чтобы стать более конкурентоспособной и достичь своих целей



06

Развивать необходимые навыки для стратегического управления деловой деятельностью

08

Понять, как лучше управлять человеческими ресурсами компании, добиваясь их более эффективной работы в пользу прибыли компании



07

Разрабатывать инновационные стратегии и политику для улучшения управления и эффективности бизнеса

09

Приобрести навыки коммуникации, необходимые бизнес-лидеру для того, чтобы его послание было услышано и понято членами его сообщества

10

Понимать экономическую среду, в которой работает компания, и разрабатывать соответствующие стратегии для предвидения изменений

11

Уметь управлять экономическим и финансовым планом компании

12

Понять логистические операции, необходимые в бизнес-среде, чтобы разработать адекватное управление ими

13

Уметь применять информационные и коммуникационные технологии в различных сферах деятельности компании

14

Реализовать маркетинговую стратегию, которая позволит сделать продукт известным среди потенциальных клиентов и сформировать адекватный имидж компании

15

Уметь разрабатывать все фазы бизнес-идеи: дизайн, технико-экономический план, исполнение, последующие действия и т.д.



16

Выявить потенциальные деловые риски, которые могут возникнуть

18

Обучиться ответственному управлению



19

Знать, как управлять финансовой сферой аптеки

17

Приобрести знания и методы, необходимые для выполнения и распределения организационных обязанностей в аптеке

20

Знать, как управлять всеми аспектами кадровых ресурсов

21

Сформировать комплексное знание о клиенте/пациенте

22

Анализировать процессы закупок и наиболее эффективные способы логистики

23

Получить знания об управлении услугами в аптечном пункте

24

Знать все необходимое о контроле качества, стандартах и сертификации

25

Сформировать знания о роли розничных аптек



26

Проанализировать корпоративную социальную ответственность применительно к аптекам

28

Проанализировать основы управления аптекой

29

Знать логистических операторов и их модели поставок

27

Изучить организацию работы аптеки

30

Сформировать знание о том, как внедрять программы лояльности клиентов



31

Изучить основы фармацевтического маркетинга и маркетинга взаимоотношений

32

Сформировать знания о маркетинговых исследованиях для аптек

33

Сформировать знания об аптечном мерчандайзинге, рекламе и промоакциях





34

Сформировать знания о внутренней коммуникации и управлении конфликтами

35

Понимать важность имиджа аптечного пункта

36

Сформировать знания о сертификатах качества аптечного пункта

05

Компетенции

После сдачи экзаменов по программе Профессиональной магистерской специализации Global MBA в области руководства и управления аптеками специалист приобретет необходимые компетенции для качественной и обновленной практики, основанной на самой инновационной методологии обучения.



“

Развивайте необходимые навыки для успешного управления аптекой благодаря программе, предлагаемой этой Профессиональной магистерской специализацией”

01

Осуществлять глобальное управление компанией, применяя методы лидерства, влияющие на производительность работников, таким образом, чтобы достигались цели

02

Быть частью и руководить корпоративной и конкурентной стратегией компании

03

Разрешать конфликты на предприятии и проблемы между работниками

04

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

05

Осуществлять экономический и финансовый контроль компании



06

Контролировать процессы логистики, закупок и снабжения компании

08

Применять наиболее подходящие стратегии для электронной коммерции продуктов и услуг компании



09

Разрабатывать и возглавлять маркетинговые планы

07

Глубоко изучить новые бизнес-модели информационных систем

10

Подробно изучить инновации во всех процессах и сферах деятельности компании

11

Руководить различными проектами компании

14

Успешно управлять всеми аспектами, связанными с работой аптеки

12

Глубоко изучить устойчивое развитие компании, избегая воздействия на окружающую среду



13

Руководить и управлять проектами меньшей или большей интенсивности и сложности в области аптечного бизнеса

15

Успешно руководить всеми областями, в которых осуществляется данная деятельность

16

Обладать способностью анализировать и диагностировать проблемы

18

Обеспечить глобальное и стратегическое видение всех операционных областей компании



17

Освоить передовые инструменты управления бизнесом

19

Правильно управлять кадровыми ресурсами аптеки

20

Правильно управлять отношениями с пациентами/клиентами

21

Разработать стратегии внутренней
и внешней коммуникации

22

Разработать и внедрить услуги, которые
будут предлагаться в аптечном пункте





23

Внедрять систему управления качеством в аптечном пункте

24

Брать на себя ответственность и мыслить комплексно и интегративно, анализируя и разрешая ситуации в нестабильной обстановке

06

Структура и содержание

Профессиональная магистерская специализация Global MBA в области руководства и управления аптеками — это индивидуальная программа, которая преподается на 100% в онлайн-режиме, так что студенты могут выбирать время и место, которые наилучшим образом соответствуют их расписанию, наличию времени и интересам.

Программа, рассчитанная на 24 месяца, представляет собой уникальный и стимулирующий опыт, который закладывает основы для вашего успеха в качестве менеджера и предпринимателя в фармацевтической сфере.



“

Благодаря этому очень полному учебному плану наши студенты смогут приобрести глубокие знания по этому предмету”

Учебный план

Профессиональная магистерская специализация Global MBA в области руководства и управления аптеками от TECH Технологического университета — это интенсивная программа, которая готовит студентов к решению бизнес-задач и принятию решений на международном уровне. Содержание программы призвано способствовать развитию управленческих компетенций, позволяющих принимать решения.

На протяжении 3 000 часов обучения, в ходе индивидуальной работы будет проанализировано множество практических кейсов, что позволит студенту приобрести необходимые знания, чтобы быть более эффективным и конкурентоспособным в своей повседневной практике. Таким образом, вы сможете погрузиться в реальные ситуации в сфере бизнеса.

Данная Профессиональная магистерская специализация Global MBA в области руководства и управления аптеками углубленно рассматривает основные сферы деятельности компании и предназначена для руководителей, стремящихся понять аптечный менеджмент со стратегической, международной и инновационной точек зрения.

План, ориентированный на профессиональное развитие, который подготовит вас к достижению совершенства в области управления бизнесом и администрирования в фармацевтике. 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 управленческий менеджмент
Модуль 3.	Управление персоналом и талантами
Модуль 4.	Экономический и финансовый менеджмент
Модуль 5.	Управление операциями и логистикой
Модуль 6.	Управление информационными системами
Модуль 7.	Коммерческий менеджмент, маркетинг и корпоративные коммуникации
Модуль 8.	Инновации и управление проектами
Модуль 9.	Ответственное управление аптекой
Модуль 10.	Экономико-финансовое управление аптекой
Модуль 11.	Руководство и управление персоналом в аптеке
Модуль 12.	Оптимизация процессов закупки и логистики в аптеке
Модуль 13.	Работа с клиентами/пациентами
Модуль 14.	Аптечный маркетинг
Модуль 15.	Продажи в аптеках
Модуль 16.	Коммуникация в аптеке
Модуль 17.	Управление профессиональными услугами аптеки
Модуль 18.	Управление качеством в аптеке



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 менеджмент компании
- 1.2.2. Роли и обязанности руководства

1.3. Деловая этика

- 1.3.1. Этика и добросовестность
- 1.3.2. Этичное ведение бизнеса
- 1.3.3. Деонтология, 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 ЦУР

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 управленческий менеджмент

2.1. Организационный анализ и дизайн

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

2.2. Корпоративная стратегия

- 2.2.1. Стратегия корпоративного уровня
- 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 паттерны

- 2.4.1. Богатство, стоимость и возврат 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*/Система сбалансированных показателей
- 2.5.3. Анализ, мониторинг и оценка корпоративной стратегии
- 2.5.4. Стратегическое управление и отчетность

2.6. Внедрение стратегии и исполнение

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

2.7. Управленческий менеджмент

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

2.8. Анализ и решение кейсов/проблем

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

Модуль 3. Управление персоналом и 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. Разработка рабочих мест, найм и подбор персонала 3.2.2. Стратегический план управления человеческими ресурсами: разработка и реализация 3.2.3. Анализ рабочих мест; проектирование процесса подбора персонала 3.2.4. Образование и профессиональное развитие	3.3. Развитие менеджмента и лидерства 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 персоналом	3.4. Управление изменениями 3.4.1. Анализ производительности 3.4.2. Стратегический подход 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. Управлять изменениями. Сопротивление изменениям 3.6.3. Управление процессами изменений 3.6.4. Управление мультикультурными командами	3.7. Управление командой и эффективность работы людей 3.7.1. Многокультурная и многодисциплинарная среда 3.7.2. Управление командой и людьми 3.7.3. Коучинг и эффективность работы с людьми 3.7.4. Совещания руководителей: планирование и управление временем	3.8. Управление знаниями и талантами 3.8.1. Выявление знаний и талантов в организациях 3.8.2. Корпоративные модели управления знаниями и талантами 3.8.3. Креативность и инновации

Модуль 4. Экономический и финансовый менеджмент

4.1. Экономическая среда 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: структура и цели 4.3.3. Мониторинг и отчетность	4.4. Корпоративная финансовая ответственность 4.4.1. Корпоративная финансовая ответственность 4.4.2. Налоговая процедура: страновой подход
4.5. Системы управления предприятием 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 <i>Chief Financial Officer (CFO)</i> : 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. Экономические показатели 4.9.3. Экономический цикл	4.10. Стратегическое финансирование 4.10.1. <i>Банковский бизнес: современные условия</i> 4.10.2. <i>Анализ и управление рисками</i>	4.11. Деньги и рынки капитала 4.11.1. Рынок фиксированного дохода 4.11.2. Рынок акций 4.11.3. Оценка стоимости компании	4.12. Анализ и решение кейсов/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 операций

5.4. Управление цепями поставок (II). Исполнение

- 5.4.1. *Бережливое производство/ Бережливое мышление*
- 5.4.2. Управление логистикой
- 5.4.3. Закупки

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 спроса и прогнозирование
- 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. Методы и средства международных платежей
- 5.7.3. Международные логистические платформы

5.8. Конкуренция по операциям

- 5.8.1. Инновации в операционной деятельности как конкурентное преимущество предприятия
- 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 системы в бизнесе
- 6.1.2. Стратегические решения
- 6.1.3. Роль CIO

6.2. Информационные технологии и бизнес-стратегия

- 6.2.1. Анализ компании и отрасли
- 6.2.2. Бизнес-модели на базе Интернета
- 6.2.3. Значение ИТ в бизнесе

6.3. Стратегическое планирование ИС

- 6.3.1. Процесс стратегического планирования
- 6.3.2. Формулировка стратегии ИС
- 6.3.3. План реализации стратегии

6.4. Информационные системы и бизнес-аналитика

- 6.4.1. CRM и бизнес-аналитика
- 6.4.2. Управление проектами *Business Intelligence*
- 6.4.3. Архитектура *Business Intelligence*

6.5. Новые бизнес-модели на основе ИКТ

- 6.5.1. Бизнес-модели на основе технологий
- 6.5.2. Способность к инновациям
- 6.5.3. Редизайн процессов цепочки создания стоимости

6.6. Электронная коммерция

- 6.6.1. Стратегический план электронной коммерции
- 6.6.2. Управление логистикой и обслуживание клиентов в электронной коммерции
- 6.6.3. Электронная коммерция как возможность интернационализации

6.7. Стратегии электронного бизнеса

- 6.7.1. Стратегии в *социальных медиа*
- 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 юзабилити
- 6.8.3. Операции электронной коммерции

Модуль 7. Коммерческий менеджмент, маркетинг и корпоративные коммуникации**7.1. Коммерческий менеджмент**

- 7.1.1. Управление продажами
- 7.1.2. Коммерческая стратегия
- 7.1.3. Техника продаж и ведения переговоров
- 7.1.4. Управление отделом продаж

7.2. Маркетинг

- 7.2.1. Маркетинг и влияние на бизнес
- 7.2.2. Основные переменные маркетинга
- 7.2.3. План маркетинга

7.3. Стратегическое управление маркетингом

- 7.3.1. Источники инноваций
- 7.3.2. Современные тенденции в маркетинге
- 7.3.3. Инструменты маркетинга
- 7.3.4. Маркетинговая стратегия и коммуникация с клиентами

7.4. Стратегия цифрового маркетинга

- 7.4.1. Подход к цифровому маркетингу
- 7.4.2. Инструменты цифрового маркетинга
- 7.4.3. Входящий *маркетинг* и эволюция цифрового маркетинга

7.5. Стратегия продаж и коммуникаций

- 7.5.1. Позиционирование и продвижение
- 7.5.2. Связи с общественностью
- 7.5.3. Стратегия продаж и коммуникаций

7.6. Корпоративная коммуникация

- 7.6.1. Внутренние и внешние коммуникации
- 7.6.2. Департаменты коммуникации
- 7.6.3. Менеджеры по коммуникациям: управленческие компетенции и обязанности

7.7. Корпоративная коммуникационная стратегия

- 7.7.1. Корпоративная коммуникационная стратегия
- 7.7.2. План коммуникации
- 7.7.3. Написание пресс-релизов/*клиппинг/реклама*

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

- 8.1.1. Концептуальная основа для инноваций
- 8.1.2. Типологии инноваций
- 8.1.3. Непрерывные и прерывистые инновации
- 8.1.4. Обучение и инновации

8.2. Инновационная стратегия

- 8.2.1. Инновации и корпоративная стратегия
- 8.2.2. Глобальный инновационный проект: разработка и управление
- 8.2.3. Семинары по инновациям

8.3. Разработка и проверка бизнес-модели

- 8.3.1. Методология «*Бережливого стартапа*»
- 8.3.2. Инновационная бизнес-инициатива: этапы
- 8.3.3. Способы финансирования
- 8.3.4. Инструменты моделирования: карта эмпатии, модель *canvas* и метрики
- 8.3.5. Рост и лояльность

8.4. Управление проектами

- 8.4.1. Инновационные возможности
- 8.4.2. Технико-экономическое обоснование и спецификация предложений
- 8.4.3. Определение и разработка проектов
- 8.4.4. Реализация проекта
- 8.4.5. Закрытие проекта

Модуль 9. Ответственное управление аптекой

9.1. Роль розничных аптек. Область действий сотрудников розничных аптек. Миссия розничной аптеки	9.2. Анализ среды розничных аптек	9.4. Внедрение передовой практики в розничных аптеках	9.6. Обучение и информация для надлежащего использования лекарственных средств и медицинских изделий
	9.3. Продвижение здоровья посредством розничных аптек	9.5. Рациональное использование лекарственных средств в аптеках	
9.7. Профессиональная тайна. Моральная основа секрета. Фармацевт и профессиональная тайна	9.8. Понятие и функции этических кодексов. Ответственное использование профессиональных компетенций. Недобросовестная конкуренция	9.9. Корпоративная социальная ответственность в применении к аптекам. Экологичность и утилизация отходов	9.10. Организация работы аптеки

Модуль 10. Экономико-финансовое управление аптекой

10.1. Основы управления аптекой	10.2. Административные процессы в аптеке	10.3. Анализ финансово-экономических показателей в аптеке	10.4. Управление товарно-материальными запасами
---------------------------------	--	---	---

Модуль 11. Руководство и управление персоналом в аптеке

11.1. Организационные модели. Структура и организационные схемы	11.2. Команда как движущая сила. Профиль владельца и сотрудников	11.3. Подбор персонала и проведение собеседований	11.4. Родственники в аптеке
11.5. Определение миссии. Заинтересованные стороны или стейкхолдеры	11.6. Взаимозависимость и лидерство	11.7. Модель управления и развития персонала, основанная на стремлении к выполнению миссии	11.8. Мотивация: образование и профессиональное развитие, вознаграждение
11.9. Предотвращение профессиональных рисков	11.10. Организация и внутренняя коммуникация		

Модуль 12. Оптимизация процессов закупки и логистики в аптеке

12.1. Логистические операторы и их модели сорсинга	12.2. Покупка	12.3. Управление поставщиками и ведение переговоров	12.4. Дистрибьюторская цепочка
12.5. Ассортимент продукции	12.6. Управление закупками	12.7. Управление поставками	12.8. Управление товарными запасами
12.9. Товар	12.10. Продвижение и запуск новых продуктов		

Модуль 13. Работа с клиентами/пациентами

13.1. Аптека как пространство управления состоянием здоровья	13.2. Коммуникация с биномом клиент/пациент	13.3. Сегментация клиентов	13.4. Психология и поведение потребителей
13.5. Профессиональная ответственность, движущая сила менеджмента	13.6. Постоянные и новые клиенты	13.7. Программы лояльности клиентов	13.8. Обслуживание клиентов

Модуль 14. Аптечный маркетинг

14.1. Основы маркетинга	14.2. Аптечный маркетинг и маркетинг взаимоотношений	14.3. Рынки. Позиционирование	14.4. Маркетинговые исследования в аптечных учреждениях
14.5. Аптечный мерчандайзинг: предложения и коммуникация	14.6. Реклама и продвижение	14.7. Цифровизация фармацевтики: от 1.0 к 3.0	14.8. Стратегический маркетинг
14.9. Микромаркетинг			

Модуль 15. Продажи в аптеках

15.1. Психология и техника продаж	15.2. Цикл продаж	15.3. Прогнозирование продаж	15.4. Политика ценообразования
15.5. Типологии товаров	15.6. Ориентация на прибыльность продукции	15.7. Типологии покупок и клиентов	15.8. Перекрестные продажи и повышение продаж
15.9. Сложные ситуации	15.10. <i>Управление цифровой электронной коммерцией</i>		

Модуль 16. Коммуникация в аптеке

16.1. Концепция и значение внутренней коммуникации	16.2. Коммуникация с сотрудниками	16.3. Управление конфликтами	16.4. Лидерство и управление командой
16.5. Коммуникация с клиентами	16.6. Имидж аптеки	16.7. Технические средства коммуникации	16.8. Стратегии действий в социальных сетях
16.9. Цифровой маркетинг для привлечения и удержания клиентов			

Модуль 17. Управление профессиональными услугами аптеки

17.1. Услуги, которые можно оказывать в аптеке	17.2. Выбор и предоставление услуг	17.3. Требования к разработке услуг	17.4. Предложение услуг и контроль за их оказанием
17.5. Экономическое управление сферой услуг			

Модуль 18. Управление качеством в аптеке

18.1. Качество	18.2. Сертификация качества работы аптечной организации	18.3. Стратегический менеджмент и всеобщее управление качеством (TQM)	18.4. Точки контроля и индикаторы улучшения
18.5. Определение стратегических ниш и конкурентных преимуществ		18.6. Панель индикаторов	



07

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 ТЕСН 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 ТЕСН 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.



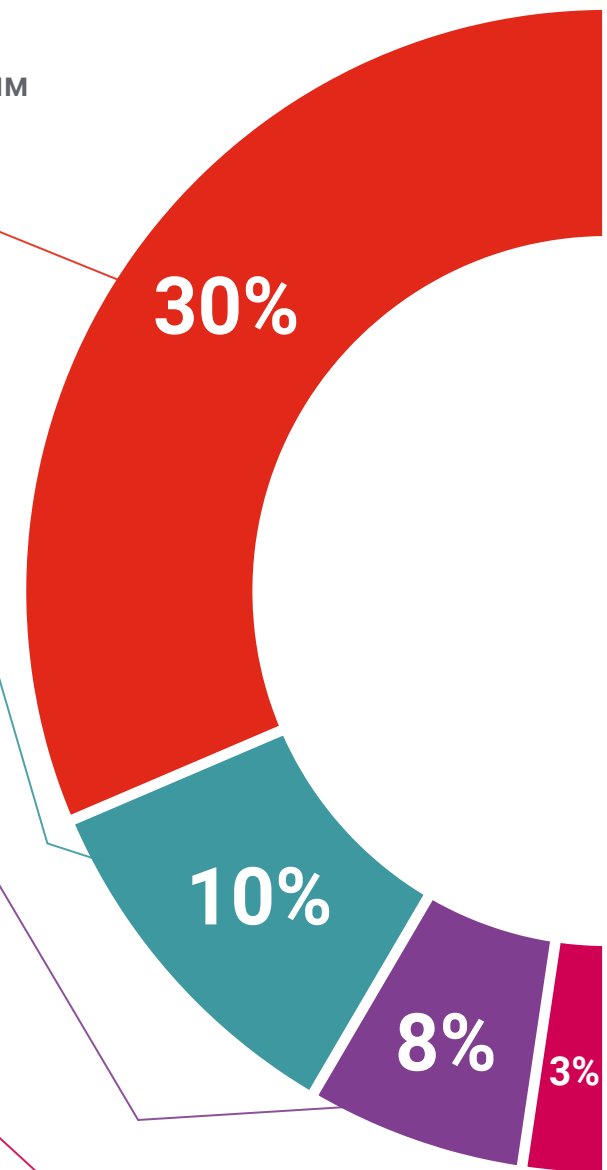
Практика управленческих навыков

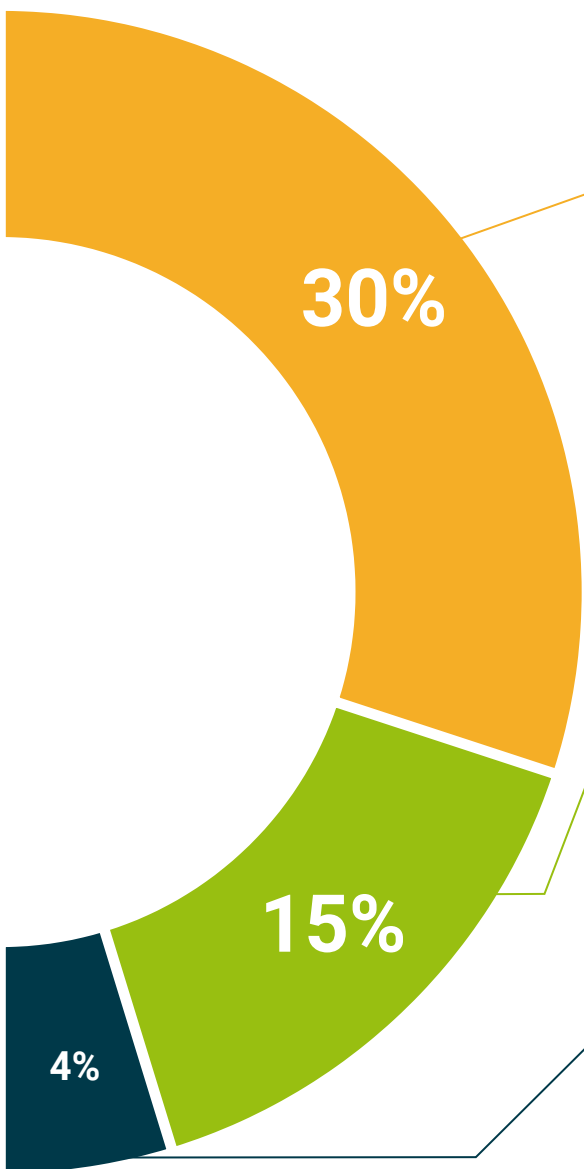
Студенты будут осуществлять деятельность по развитию конкретных управленческих компетенций в каждой предметной области. Практика и динамика приобретения и развития навыков и способностей, необходимых топ-менеджеру в условиях глобализации, в которой мы живем.



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

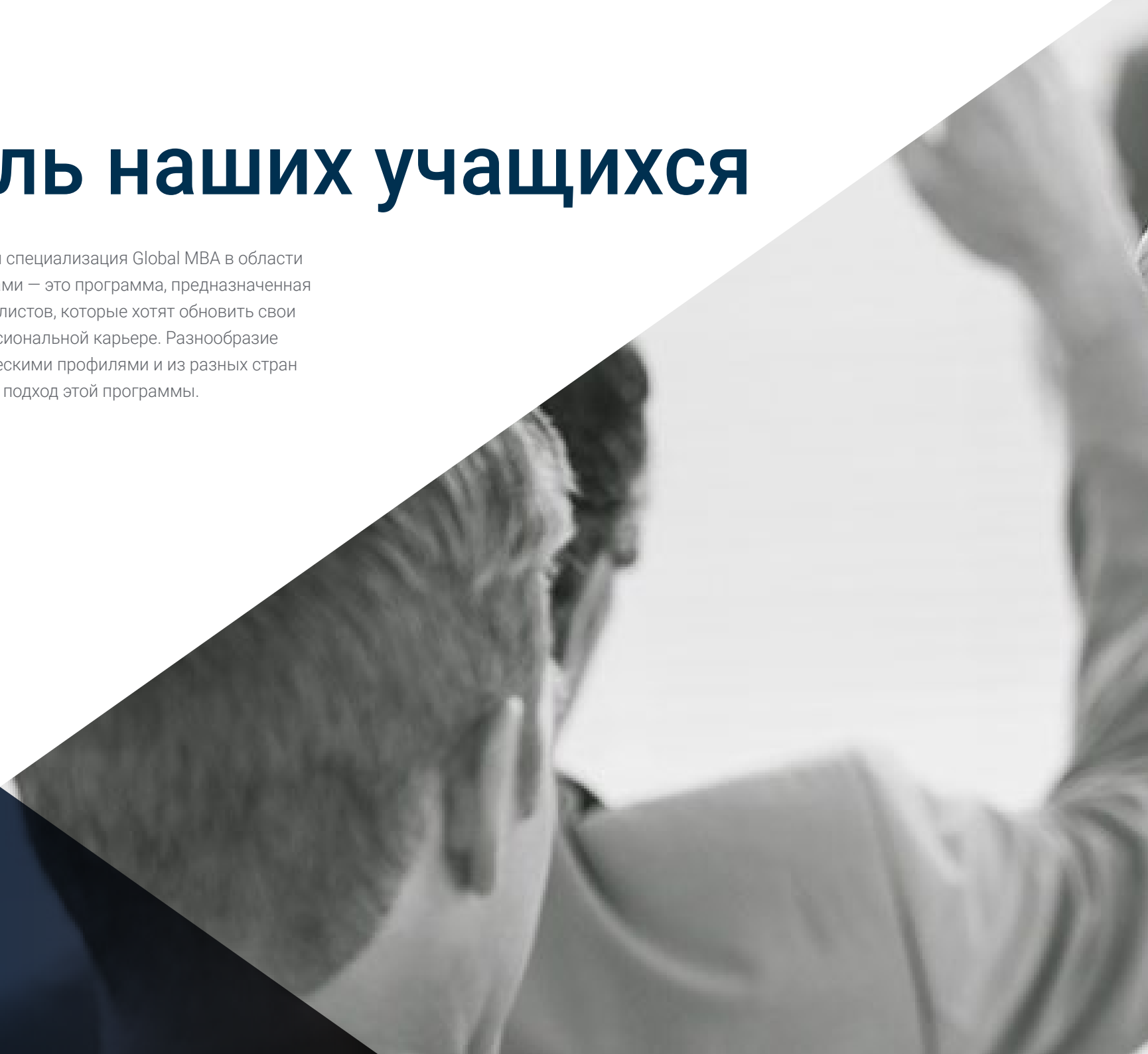
На протяжении всей программы мы периодически оцениваем и переоцениваем ваши знания с помощью оценочных и самооценочных упражнений: так вы сможете убедиться, что достигаете поставленных целей.



08

Профиль наших учащихся

Профессиональная магистерская специализация Global MBA в области руководства и управления аптеками — это программа, предназначенная для специализированных специалистов, которые хотят обновить свои знания и продвинуться в профессиональной карьере. Разнообразие участников с разными академическими профилями и из разных стран составляет междисциплинарный подход этой программы.



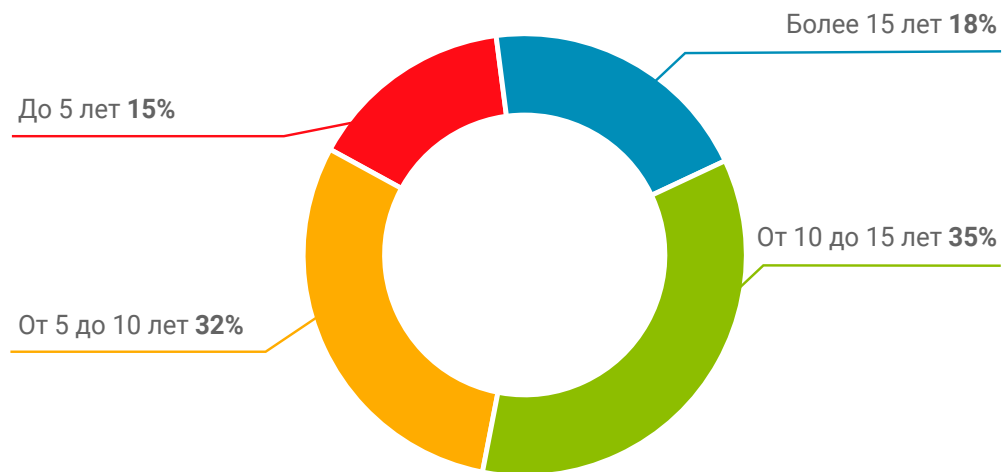
“

Наши студенты — это опытные профессионалы, желающие получить качественную специализацию в области фармацевтического менеджмента”

Средний возраст

В возрасте от **35** до **45** лет

Годы практики



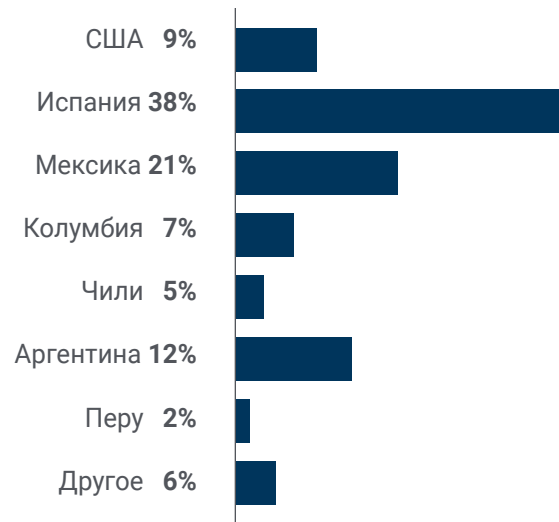
Образование



Академический профиль



Географическое распределение



Марсиаль Хименес

Директор аптеки

"Управление аптеками требует высокой степени специализации, поскольку любая ошибка может нанести ущерб здоровью пациентов, поэтому необходимо обладать обширными знаниями не только на фармацевтическом уровне, но и на уровне бизнеса. Хотя аптечная сфера является той, в которой я больше всего разбираюсь, я искал программу повышения квалификации, которая помогла бы мне быть в курсе событий в обеих областях, и, к счастью, в этой Профессиональной магистерской специализации от TESH я нашел все, что хотел: очень полный учебный план и идеальную образовательную методику, позволяющую совмещать учебу и работу"

09

Руководство курса

Среди преподавателей программы — ведущие эксперты в области делового администрирования и аптечного менеджмента, которые привносят в программу свой многолетний опыт. Кроме того, в разработке и подготовке программы принимают участие другие специалисты, пользующиеся признанным авторитетом в смежных областях, которые дополняют Профессиональную магистерскую специализацию междисциплинарным образом, чтобы студенты могли получить уникальный и полезный опыт.



“

Преподавательский состав, который готов научить вас всему, что необходимо знать для успешной повседневной работы”

Руководство



Г-жа Ауньон Лавариас, Мария Эухения

- ♦ Степень в области фармацевтики. Университет Валенсии
- ♦ Степень бакалавра в области пищевых наук и технологий. Университет Валенсии
- ♦ Автор книги "Диетическое ведение избыточного веса в аптеке". Издат. Médica Panamericana (Панамериканская медицина) 2012
- ♦ Руководитель университетского курса "Контроль избыточного веса в аптечном учреждении". Университет Барселоны. IL3 Институт непрерывного обучения
- ♦ Руководитель университетского курса "Дермокосметика в аптечном учреждении" Университет Барселоны. IL3 Институт непрерывного обучения



10

Влияние на карьеру

ТЕСН осознает, что обучение по программе такого рода является крупной финансовой, профессиональной и, конечно же, личной инвестицией. Главной целью осуществления этой большой работы должно быть достижение профессионального роста. Поэтому программа направляет все свои усилия и средства в распоряжение студентов, чтобы они могли приобрести необходимые навыки и способности для достижения этих изменений.



“

Мы предоставляем в ваше распоряжение все наши ресурсы, чтобы помочь вам достичь желаемых профессиональных изменений”

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

Профессиональная магистерская специализация Global MBA в области руководства и управления аптеками, от ТЕСН Технологического университета – это интенсивная программа, которая готовит студентов к решению бизнес-задач и принятию решений на международном уровне. Главная цель - способствовать вашему личностному и профессиональному росту. Мы помогаем вам добиться успеха.

Если вы хотите развиваться, добиться положительных изменений на профессиональном уровне и общаться с лучшими, эта программа для вас.

*Не упустите
возможность пройти
программу вместе с
нами и достигните того
улучшения, к которому
вы так долго стремились.*

*Уникальная программа,
как по содержанию, так
и по качеству, которая
будет очень полезна
для вашего развития в
этой области.*

Время профессиональных перемен для наших студентов



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 Global MBA в области руководства и управления аптеками способствует повышению уровня профессионала организации до его максимального потенциала через специализацию лидеров высокого уровня. Поэтому прохождение этой академической программы позволит совершенствоваться не только на личном, но, прежде всего, на профессиональном уровне, повышая уровень подготовки и улучшая управленческие навыки. Более того, вступление в образовательное сообщество ТЕСН - это уникальная возможность получить доступ к мощной сети контактов, в которой можно найти будущих профессиональных партнеров, клиентов или поставщиков.





“

*Пройдите программу специализации
TECH и привнести новое видение
бизнеса 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 руководителей с высоким потенциалом 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

Менеджер 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 Global MBA в области руководства и управления аптеками гарантирует, помимо самого строгого и современного обучения, получение диплома о прохождении Профессиональной магистерской специализации, выдаваемого ТЕСН Технологическим университетом.



“

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

Данная **Профессиональная магистерская специализация в области Global MBA в области руководства и управления аптеками** 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: **Профессиональная магистерская специализация в области Global MBA в области руководства и управления аптеками**

Количество учебных часов: **1500 часов**



*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

Global MBA в области руководства и управления аптеками

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 2 года
- » Учебное заведение: TECH Технологический университет
- » Режим обучения: 16ч./неделя
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн

Профессиональная магистерская специализация

Global MBA в области руководства и управления аптеками

