

Университетский курс Маркетинг в ветеринарных центрах

PESTEL ANALYSIS



E

- Environmental restrictions
- Climate change

tech технологический университет

• Regional laws

• Court

- Government stability



Университетский курс Маркетинг в ветеринарных центрах

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

Веб-доступ: www.techtitute.com/ru/school-of-business/postgraduate-certificate/marketing-veterinary-centers

Оглавление

01

Добро пожаловать

стр. 4

02

Почему стоит учиться
в TESH?

стр. 6

03

Почему именно наша
программа?

стр. 10

04

Цели

стр. 14

05

Структура и содержание

стр. 20

06

Методология

стр. 26

07

Профиль наших учащихся

стр. 34

08

Руководство курса

стр. 38

09

Влияние на карьеру

стр. 44

10

Преимущества для
вашей компании

стр. 48

11

Квалификация

стр. 52

01

Добро пожаловать

Качественное развитие маркетинга – это важнейший способ для ветеринарной практики привлечь новую аудиторию, завоевать и удержать долю рынка. В этом курсе мы предлагаем вам полный сборник знаний в рамках интенсивной программы, которая позволит вам работать в этом секторе с высоким уровнем компетенций.



Университетский курс в области маркетинга в ветеринарных центрах
TECH Global University

“

Обновите свои знания в области маркетинга в ветеринарных центрах с помощью этого обучения новым методам работы, собранным в одном интенсивном Университетском курсе высокого образовательного уровня”

02

Почему стоит учиться в ТЕСН?

ТЕСН — это крупнейшая бизнес-школа 100% онлайн-формата в мире. Мы являемся элитной бизнес-школой с образовательной моделью с самыми высокими академическими стандартами. Международный высокопроизводительный центр интенсивного обучения управленческим навыкам.



“

TESH – это передовой технологический 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

Чтобы поступить в TECH, не потребуются большие затраты. 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.

100 000+

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 данной программе мы применяем глобальный подход, благодаря которому 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.

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 програм?

Прохождение программы TECH увеличит ваши шансы 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 по самой гибкой и инновационной образовательной методологии.



“

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 вопросах личного развития, 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

Закрепиться в высшем руководстве предприятия

Обучение в TECH открывает двери в профессиональную среду, 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 из области высшего менеджмента.

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 признанных преподавателей на международной сцене.

04

Цели

Приобретите все необходимые инструменты для освоения процессов маркетинга, применяемых в ветеринарных центрах. Все это благодаря высококачественному обучению, которое позволит вам учиться в реалистичной манере с целью немедленного применения полученных знаний.



“

Интенсивное и эффективное обучение, которое поднимет вас на новый уровень в вашей профессии”

Ваши цели – это наши цели

Мы работаем вместе, чтобы помочь вам их достичь

Университетский курс в области маркетинга в ветеринарных центрах позволит студентам:

01

Определить типы клиентов ветеринарного центра и стили общения, которые лучше всего им подходят

04

Проанализировать ситуации, связанные с искажением эмоций и жалобами, чтобы эффективно их разрешить

02

Развивать коммуникативные навыки, необходимые в ветеринарной практике



03

Проявлять и развивать эмпатию в ветеринарной практике

05

Управлять и оценивать качество обслуживания клиентов в ветеринарной практике

06

Создавать и развивать портфолио клиентов с использованием практических инструментов

08

Проанализировать и разработать идеальный поход пользователя ветеринарного центра



09

Проанализировать эволюцию маркетинга и его значение в современном эмпирическом маркетинге

07

Проектировать и разрабатывать модели клиентского опыта (CX) для достижения наилучшего пользовательского опыта (UX)

10

Осмыслить необходимость и обязанность удерживать хороших клиентов

11

Изучить разницу в продаже услуг и товаров

14

Разработать практическую методику обслуживания клиентов по телефону

12

Определить цену ветеринарной услуги



13

Предложить методику ценообразования на ветеринарные услуги

15

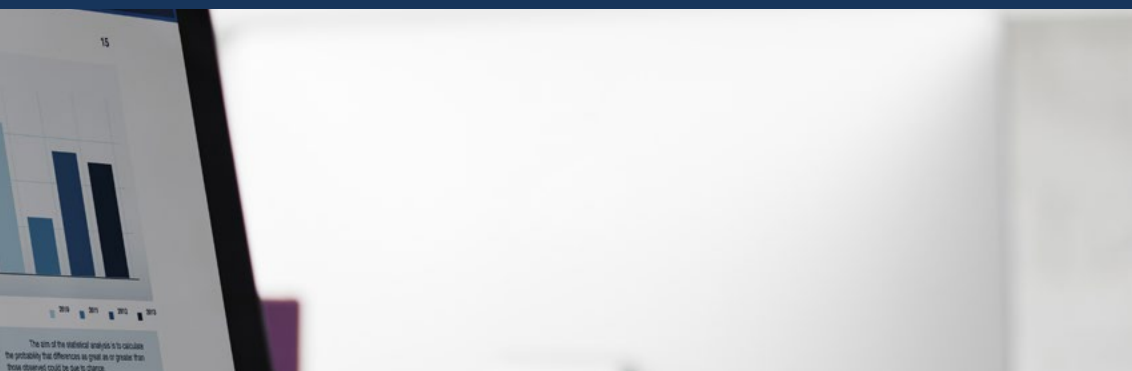
Обеспечивать возможность всегда получать деньги за все, что сделано и за что выставлен счет

16

Определить наиболее подходящие рекламные средства для каждого действия

18

Определить практическую основу для увеличения продаж за счет перекрестных продаж



19

Показать различные инструменты лояльности покупателей

17

Разработать методику рассмотрения жалоб и заявлений

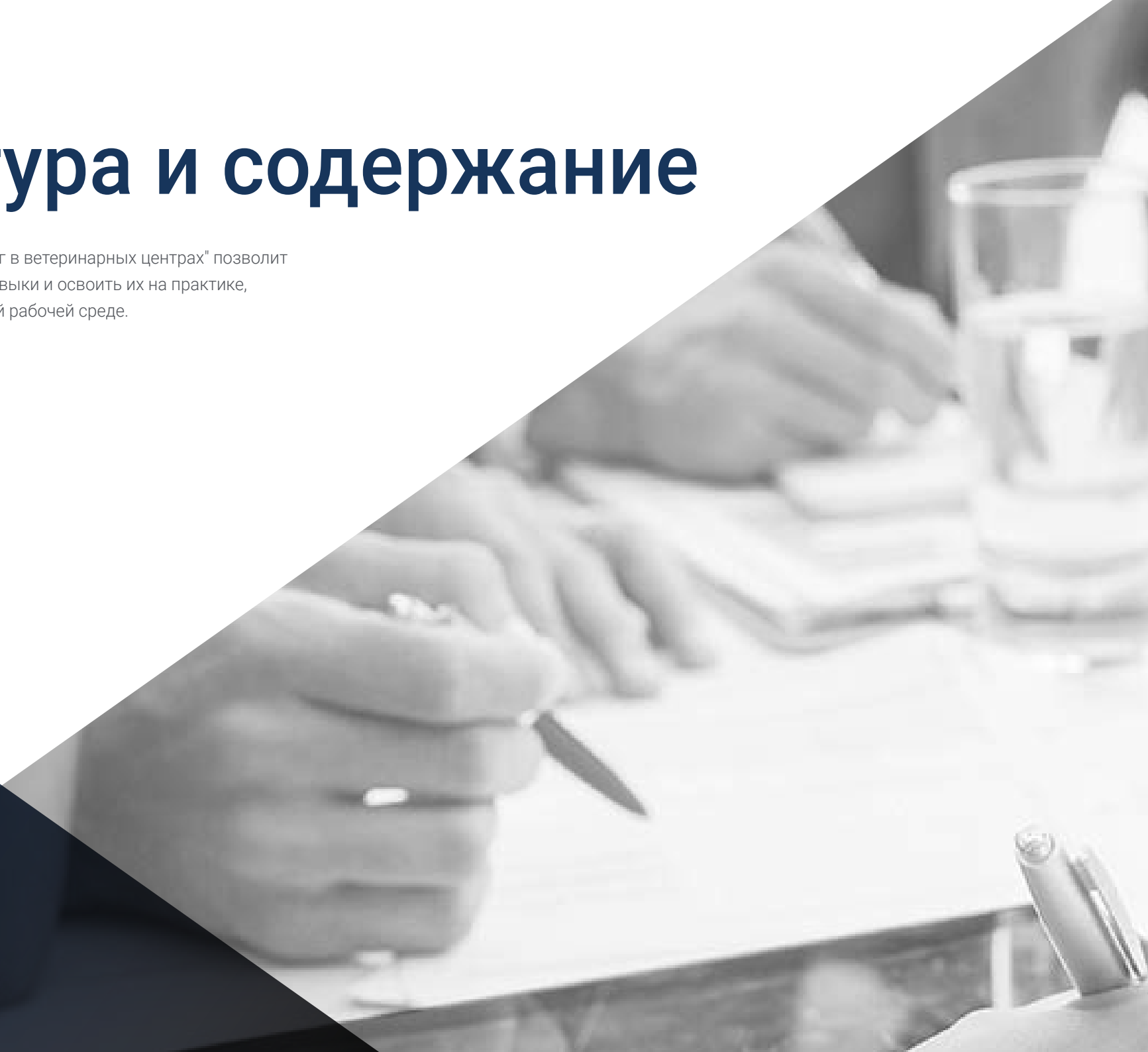
20

Обосновать, что цифровой маркетинг должен иметь такой же вес, как и аналоговый

05

Структура и содержание

Университетский курс "Маркетинг в ветеринарных центрах" позволит студенту приобрести знания и навыки и освоить их на практике, в стимулирующей и эффективной рабочей среде.



“

Превратите знания в реальные навыки и станьте экспертом в области маркетинга в ветеринарных центрах”

Учебный план

Эта программа подготовки была создана для того, чтобы студенты получили необходимые знания в этой области интенсивным и эффективным образом. Возможность повысить уровень вашей подготовки, пользуясь самым эффективным онлайн-методом на рынке обучения. ТЕСН предоставляет вам возможность включить знания в этой сфере в вашу академическую подготовку. Кроме того, благодаря данной учебной программе вы получите доступ к такому способу обучения, который полностью совместим с вашей профессиональной или личной жизнью. Если вы хотите развиваться как профессионал, добиться позитивных изменений на профессиональном уровне, сотрудничать с лучшими в увлекательной онлайн-вселенной и стать частью нового поколения специалистов, способных работать в любой точке мира, тогда это ваш путь. Во время обучения студенты анализируют множество практических кейсов, работая индивидуально и в команде. Таким образом, вы сможете погрузиться в реальные деловые ситуации.

Содержание программы разработано с целью развития навыков, позволяющих принимать решения с большей строгостью в неопределенных ситуациях.

Эта программа была создана для того, чтобы студенты получили необходимые знания в этой области интенсивным и эффективным образом. Возможность повысить уровень вашей подготовки, пользуясь самым эффективным онлайн-методом на рынке обучения. ТЕСН предоставляет вам возможность включить знания в этой сфере в вашу академическую подготовку. Кроме того, благодаря данной учебной программе вы получите доступ к такому способу обучения, который полностью совместим с вашей профессиональной или личной жизнью.

Если вы хотите развиваться как профессионал, добиться позитивных изменений на профессиональном уровне, сотрудничать с лучшими в увлекательной онлайн-вселенной и стать частью нового поколения специалистов, способных работать в любой точке мира, тогда это ваш путь. Эта программа рассчитана на 12 недель и преподается полностью в режиме онлайн.

Модуль 1

Клиент/пользователь ветеринарных центров

Модуль 2

Маркетинг, применяемый в ветеринарных центрах



Где, когда и как учиться?

Студент сможет заниматься полностью онлайн в любое время и в любом месте, посещая наши виртуальные семинары и конференции.

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

Модуль 1. Клиент/пользователь ветеринарных центров

| | | | |
|--|---|--|--|
| <p>1.1. Обслуживание клиентов в ветеринарных центрах</p> <p>1.1.1. Превосходство в обслуживании клиентов 1.1.2. Управление обслуживанием клиентов 1.1.3. Комплаенс в ветеринарных центрах как инструмент лояльности</p> | <p>1.2. Личная коммуникация в ветеринарных центрах</p> <p>1.2.1. Практические преимущества коммуникации с клиентами 1.2.2. Современная парадигма 1.2.3. Потребности клиентов 1.2.4. Управление качеством обслуживания клиентов 1.2.4.1. Каналы связи с клиентами 1.2.4.2. Компьютерные системы/базы данных (CRM) 1.2.4.3. Опросы для оценки качества</p> | <p>1.3. Основные коммуникативные навыки для специалистов ветеринарных центров</p> <p>1.3.1. Постановка вопросов в профессиональной коммуникации 1.3.2. Умение слушать в профессиональной коммуникации 1.3.3. Невербальная коммуникация 1.3.4. Вербальная коммуникация 1.3.5. Проксемиа в ветеринарных центрах</p> | <p>1.4. Эмпатия как фундаментальный навык в XXI веке в отношении с клиентами в ветеринарных центрах</p> <p>1.4.1. Определение и описание 1.4.2. Проявление эмпатии 1.4.3. Инструменты для работы над эмпатией с клиентами в ветеринарных центрах</p> |
| <p>1.5. Методология успешного разрешения сложных ситуаций с клиентами ветеринарных центров</p> <p>1.5.1. Четыре основные привычки высокоэффективных клиницистов 1.5.2. Характеристики конфликтов между практикующими врачами и их клиентами 1.5.3. Методология разрешения сложных ситуаций с клиентами ветеринарных центров 1.5.3.1. Выявление проблемы 1.5.3.2. Определить значение 1.5.3.3. Использование возможностей 1.5.3.4. Установление границ отношений 1.5.3.5. Оказание помощи в решении проблемы 1.5.4. Инструмент для улучшения навыков профессиональной коммуникации</p> | <p>1.6. Коммуникация в ветеринарной практике</p> <p>1.6.1. Введение 1.6.2. Модель Калгари-Кембридж применительно к ветеринарной практике 1.6.2.1. Подготовительный этап 1.6.2.2. Начало консультации 1.6.2.3. Сбор информации 1.6.2.4. Результаты и планирование 1.6.2.5. Предоставление соответствующей информации 1.6.2.6. Взаимопонимание 1.6.2.7. Завершение консультации 1.6.3. Сообщение плохих новостей клиентам ветеринарных центров</p> | <p>1.7. Стратегии работы с клиентами ветеринарного центра</p> <p>1.7.1. Маркетинг взаимоотношений 1.7.2. Основные ожидания клиентов и пользователей ветеринарных центров 1.7.3. Управление долгосрочными отношениями с клиентами 1.7.3.1. Модель «Лучшее обслуживание для лучших клиентов» 1.7.3.2. Новая парадигма CRM</p> | <p>1.8. Сегментация и картеризация клиентов в ветеринарном центре</p> <p>1.8.1. Сегменты и портфели клиентов 1.8.1.1. Процесс картеризации в ветеринарных центрах 1.8.2. Стратегические преимущества определения ключевых клиентов 1.8.3. Наиболее ценные клиенты</p> |
| <p>1.9. Клиентский опыт (CX) и пользовательский опыт (UX) в ветеринарных центрах</p> <p>1.9.1. Момент истины 1.9.2. Элементы, составляющие клиентский опыт 1.9.3. Пользовательский опыт</p> | <p>1.10. Практическое применение клиентского и пользовательского опыта в ветеринарных центрах</p> <p>1.10.1. Стадии 1.10.1.1. Изучение и анализ пользовательского опыта 1.10.1.2. Определение эмпирической платформы 1.10.1.3. Разработка и планирование опыта 1.10.1.4. Структурирование контакта или встречи с клиентами 1.10.1.5. Практическая методология</p> | | |

Модуль 2. Маркетинг, применяемый в ветеринарных центрах**2.1. Маркетинг в ветеринарных центрах**

- 2.1.1. Определения
- 2.1.2. Потребности-мотивы покупки
- 2.1.3. Спрос и предложение
- 2.1.4. Эволюция маркетинга
- 2.1.5. Современные компании
- 2.1.6. Сегодняшний клиент
- 2.1.7. Лояльность: Маркетинг в XXI веке

2.2. Что продается в ветеринарных центрах?

- 2.2.1. Продукция
- 2.2.2. Услуги
- 2.2.3. Различия между продуктами и услугами
- 2.2.4. 4 столпа продуктов
- 2.2.5. 7 столпов услуг

2.3. Услуги и продукты в ветеринарных центрах

- 2.3.1. Пакет услуг
- 2.3.2. Портфель продуктов
- 2.3.3. Как продавать продукцию?
- 2.3.4. Как продавать услуги
- 2.3.5. Дифференциация – добавленная стоимость
- 2.3.6. Техника САВЕ
- 2.3.7. Нейромаркетинг и его применение в продажах

2.4. Ценообразование на услуги и продукцию в ветеринарных центрах

- 2.4.1. Значение цены в компании
- 2.4.2. Относительность цены в сфере услуг
- 2.4.3. Как установить цены на услугу?
- 2.4.4. Как установить цену на продукт?
- 2.4.5. Прайс-лист
- 2.4.6. Как представить цену клиентам?
- 2.4.7. Как правильно отвечать на замечания о высоких ценах?

- 2.4.8. Кривая эластичности спроса и цены
- 2.4.9. Бизнес-модели ценообразования в ветеринарных центрах
- 2.4.10. Как собрать за все оплату и что делать, если это не получается

2.5. Коммуникация с клиентом в ветеринарных центрах

- 2.5.1. Коммуникация с внутренним клиентом: сотрудники
- 2.5.2. Потребность: координация сообщений
- 2.5.3. Многоканальный и омниканальный
- 2.5.4. В зале ожидания
- 2.5.5. Обслуживание клиентов по телефону
- 2.5.6. В консультационном кабинете

- 2.5.7. Напоминания
- 2.5.8. Профилактические оздоровительные кампании
- 2.5.9. Dr. Google Vet. и управление им ветеринаром
- 2.5.10. Причины, по которым клиент меняет ветеринара
- 2.5.11. Опросы для оценки удовлетворения
- 2.5.12. Жалобы в ветеринарном центре

2.6. Реклама в ветеринарных центрах

- 2.6.1. С какими клиентами я хочу работать?
- 2.6.2. Зал ожидания
- 2.6.3. Рекламные элементы
- 2.6.4. Печатные СМИ
- 2.6.5. Цифровые СМИ
- 2.6.6. Прочее

2.7. Перекрестные продажи в ветеринарных центрах

- 2.7.1. Что это такое и для чего это нужно?
- 2.7.2. Виды перекрестных продаж
- 2.7.3. Как его осуществить?
- 2.7.4. Услуга + услуга
- 2.7.5. Услуга + продукт
- 2.7.6. Продукт + продукт
- 2.7.7. Работа в команде

2.8. Мерчандайзинг

- 2.8.1. Определения
- 2.8.2. Столпы
- 2.8.3. Цели
- 2.8.4. Процесс принятия решения о покупке и виды покупки
- 2.8.5. Экстерьер
 - 2.8.5.1. Фасад
 - 2.8.5.2. Идентичность
 - 2.8.5.3. Дверь
 - 2.8.5.4. Витрина
- 2.8.6. Интерьер
 - 2.8.6.1. Ассортимент
 - 2.8.6.2. Организация пространства
- 2.8.7. Управление запасами
- 2.8.8. Анимация в торговой точке
 - 2.8.8.1. Внешняя
 - 2.8.8.2. Внутренняя
 - 2.8.8.3. Реклама в местах продаж
 - 2.8.8.4. Акции

2.9. Цифровой маркетинг в ветеринарных центрах

- 2.9.1. Общие сведения
- 2.9.2. Эффект RORO
- 2.9.3. Смешанный маркетинг: офлайн и онлайн
- 2.9.4. Веб-страница ветеринарного центра
- 2.9.5. Ведение социальных сетей для ветеринарных центров
 - 2.9.5.1. Facebook
 - 2.9.5.2. Twitter
 - 2.9.5.3. Instagram
 - 2.9.5.4. Каналы YouTube
- 2.9.6. Email-маркетинг
- 2.9.7. Инструменты для обмена мгновенными сообщениями

2.10. Инструменты лояльности для клиентов ветеринарных центров

- 2.10.1. Не все клиенты имеют одинаковую ценность
- 2.10.2. Планы здоровья
- 2.10.3. Профилактические оздоровительные кампании
- 2.10.4. Ветеринарные страховки
- 2.10.5. Системы накопления баллов
- 2.10.6. Купоны на скидки
- 2.10.7. Прочее

06

Методология

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

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





“

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

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 TECH - 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.



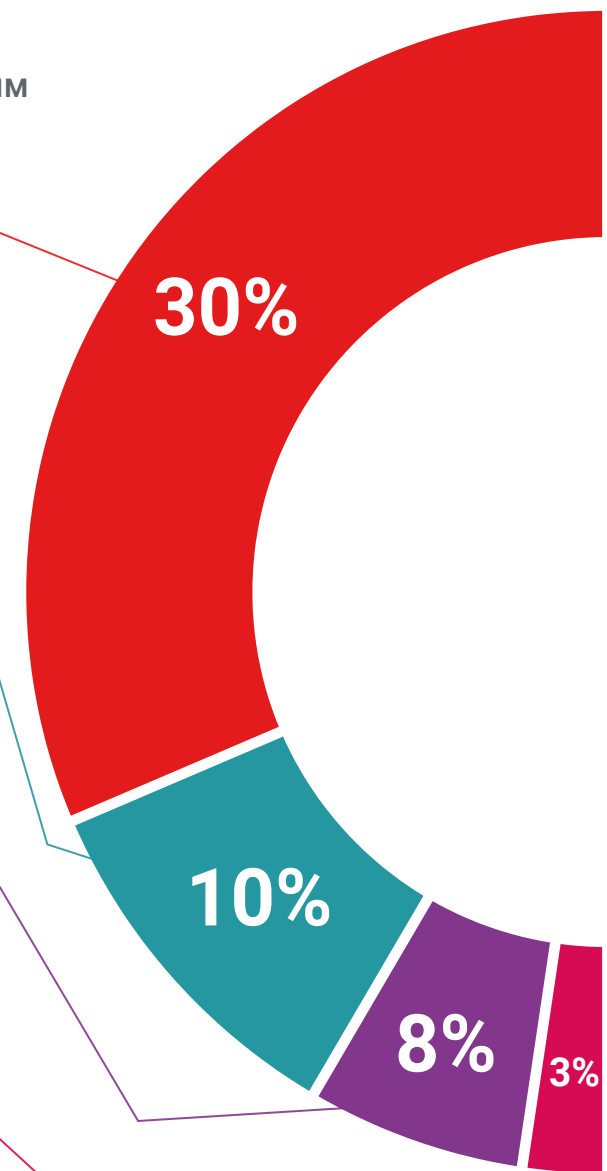
Практика управленческих навыков

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

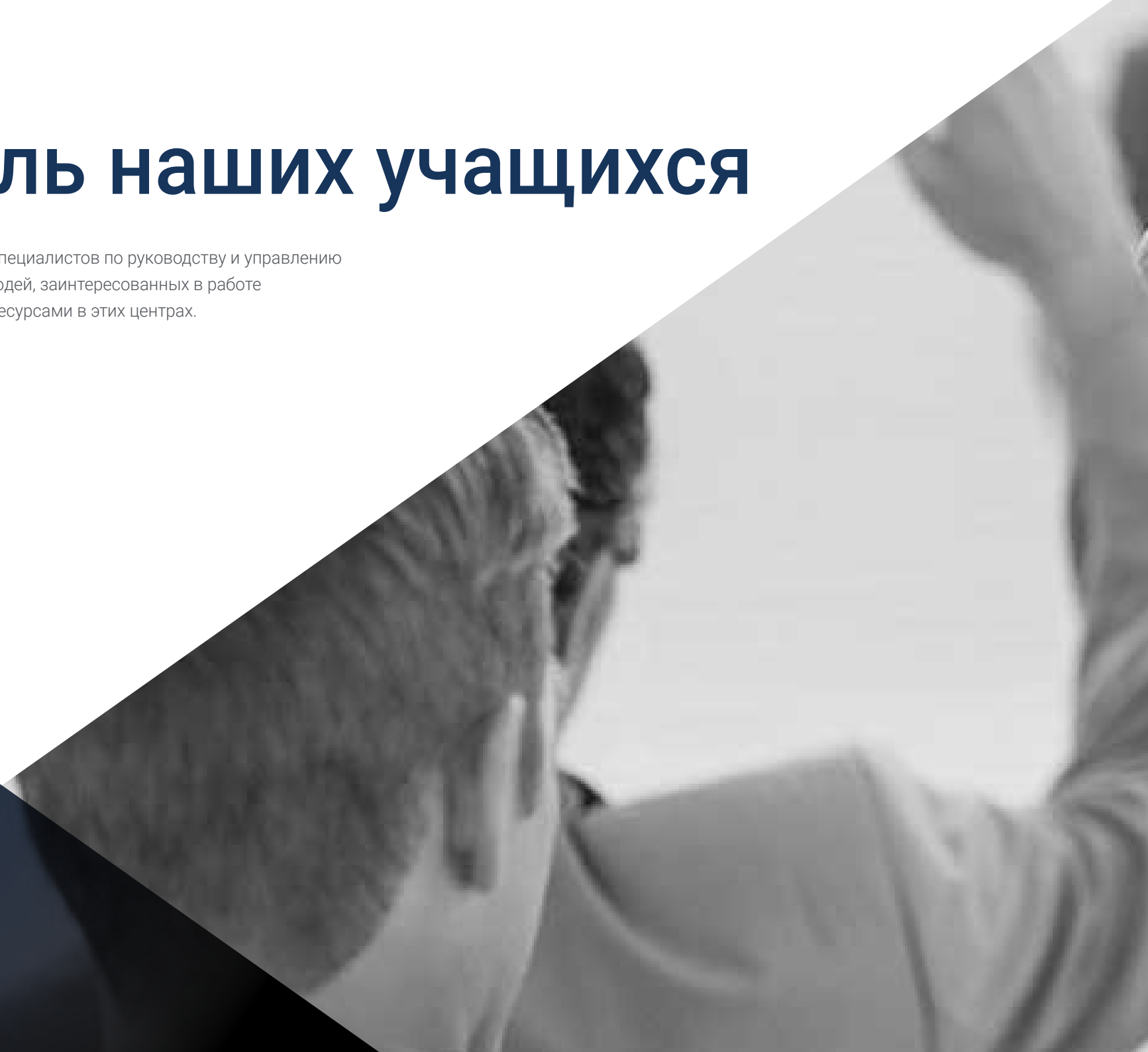
На протяжении всей программы мы периодически оцениваем и переоцениваем ваши знания с помощью оценочных и самооценочных упражнений: так вы сможете убедиться, что достигаете поставленных целей.



07

Профиль наших учащихся

Программа предназначена для специалистов по руководству и управлению ветеринарными центрами или людей, заинтересованных в работе по управлению человеческими ресурсами в этих центрах.



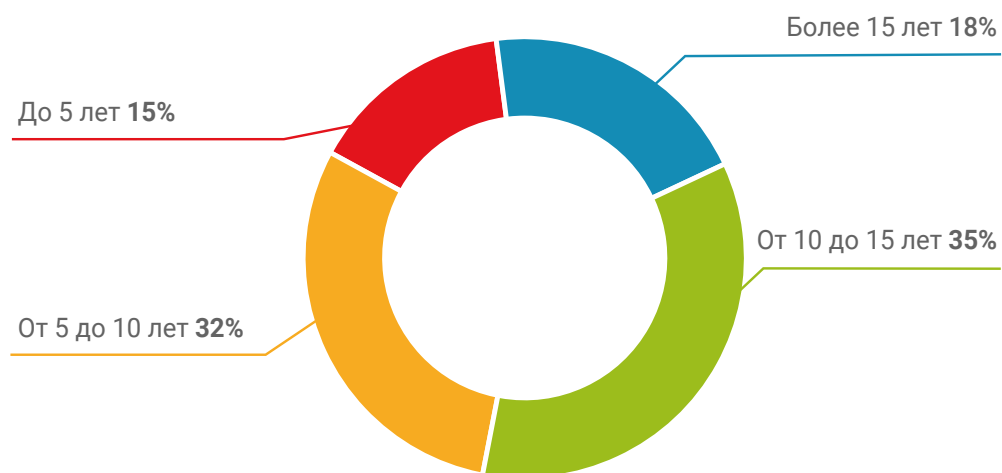
“

Приобретите профессиональные навыки специалиста по маркетингу в ветеринарных центрах на этом Университетском курсе, разработанном специально для вас”

Средний возраст

В возрасте от **35** до **45** лет

Годы практики



Образование



Академический профиль



Географическое распределение



Висенте Гарсия

Управляющий директор ветеринарного центра

"Университетский курс позволил мне быстро и просто получить актуальную информацию и применять ее в своей работе. Это был хороший опыт. Спасибо"

08

Руководство курса

В преподавательский состав программы входят ведущие эксперты в сфере управления и руководства ветеринарными центрами, которые привносят в эту программу опыт своей многолетней работы. Кроме того, в разработке и подготовке программы принимают участие другие специалисты, пользующиеся признанным авторитетом в смежных областях, которые дополняют Университетский курс междисциплинарным образом, делая его, таким образом, уникальным и очень полезным для студента на академическом уровне.



“

У нас самая лучшая команда преподавателей, которая позволит вам быть в курсе самых важных практик для руководства и управления ветеринарными центрами”

Руководство



Г-н Барренече Мартинес, Энрике

- ♦ Директор консалтинговой компании VetsPower.com, занимающейся бизнес-консультированием исключительно ветеринарных лечебных центров для животных-компаньонов
- ♦ Степень бакалавра ветеринарной медицины в Мадридском университете Комплутенсе в 1990 году
- ♦ Вице-президент провинциальной ассоциации работодателей ветеринарного сектора Аликанте AEVA и казначей Конфедерации ассоциаций работодателей ветеринарного сектора Испании (CEVE)
- ♦ Один из основателей рабочей группы AVEPA по управлению и администрированию (GGA), председателем которой он был с 2011 по 2013 год
- ♦ Опыт ведения собственного бизнеса Основатель и владелец ветеринарного центра Amic в Аликанте с 1991 по 2018 год, посвятил себя исключительно управлению бизнесом в секторе ветеринарных медицинских центров для домашних животных
- ♦ Автор книг по управлению бизнесом в ветеринарных центрах "¿Quién se ha llevado mi centro veterinario?" ("Кто забрал мой ветеринарный центр?") (2009) и "Я нашел свой ветеринарный центр!" ("¡Ya encontré mi centro veterinario!") (2013)
- ♦ Соавтор двух книг и автор отдельных глав в других изданиях по подготовке ассистентов ветеринарных клиник (ACV)
- ♦ Спикер различных курсов и семинаров по управлению бизнесом ветеринарных центров, как очных, так и онлайн, как в Испании, так и за рубежом
- ♦ С 1999 года он читает многочисленные лекции, курсы и вебинары для вспомогательного персонала ветеринарных центров

Преподаватели

Г-н Вильялуэнга, Хосе Луис

- Степень бакалавра в области биологических наук Мадридского университета Комплутенсе (1979)
- Степень магистра в области цифрового маркетинга, EAE и Университет Барселоны (2016)
- Степень магистра в области управления и руководства кадровым ресурсом, EAE и Университет Барселоны (2018)
- Доцент с 2012 года на факультете ветеринарной медицины Университета Альфонсо X Мудрого, Мадрид (Испания) по специальности "Ветеринарная медицина", по предметам "Ветеринарная генетика" 1 курс и "Этнология" 2 курс (модуль: Менеджмент и маркетинг в ветеринарной сфере)
- Преподаватель в области "Обслуживание клиентов", с 2017 года, в FORVET, учебном центре для ветеринарных технических помощников, в Мадриде (Испания)
- Преподаватель магистратуры по спортивной медицине лошадей в Университете Кордовы (Испания), с 2019 года. Модуль: Маркетинг и управление ветеринарной компанией, специализирующейся на лошадях
- Лектор с собственным званием эксперта по физиотерапии и реабилитации мелких животных: Собаки и кошки, направление: Управление бизнесом реабилитационного центра для мелких животных, с 2017 года, в Мадридском университете Комплутенсе (Испания)
- 2016 - настоящее время: Создание в качестве одного из 2 партнеров-основателей компании Rentabilidad Veterinaria, SL. Эта компания занимается управлением бизнесом ветеринарных центров для домашних животных. Она предоставляет консультации, обучение, советы, оценку стоимости компании, управление персоналом, финансово-экономическое управление и регистрацию новых компаний
- 2000 - настоящее время: Работа с консультантом, специализирующимся на управлении ветеринарным бизнесом

Г-н Мартин Гонсалес, Абель

- Степень бакалавра ветеринарии в Мадридском университете Комплутенсе, 1989
- Обучение в аспирантуре, без защиты диссертации
- Сотрудничающий преподаватель с Управлением сообщества Кастилья-Ла-Манча на курсах по управлению животноводческими фермами
- Лекции по УЗИ и репродуктивному контролю, организованные AESLA (Ассоциация заводчиков овец породы лакон) в различных сообществах Испании
- Участник цикла конференций по борьбе с болезнями быков, организованных Мадридской ветеринарной ассоциацией
- Лекции по управлению ветеринарными центрами, организованные Группой управления AVEPA
- Участник нескольких национальных конгрессов, организованных AVEPA (GTA-AVEPA, IVEE-AVEPA)
- Эксперт INCUAL в разработке проекта профессиональной квалификации в области помощи и санитарной помощи при содержании животных Грани
- Ветеринар в свободной клинической практике на фермах крупного рогатого скота, овец, лошадей и свиней, в качестве технического директора там же, на фермах крупного рогатого скота, овец, лошадей и свиней
- Технический директор ADSG в Кастилии Ла-Манча (Испания): ADSG Bovino Castillo de Bayuela, ADSG Bovino La Jara, ADSG Extensivo Belvis, ADSG Bovino Los Navalmorales, ADSG Porcino La Jara
- Технический директор марки качества мяса Сьерра-де-Сан-Висенте
- Директор ветеринарного центра Талавера и ветеринарной клиники Veco в Талавера-де-ла-Рейна
- Директор клинической ветеринарной больницы Талавера
- Член-основатель CEVE (Испанской конфедерации ветеринарного бизнеса), где в настоящее время является вице-президентом. Член Комиссии по здравоохранению и Цифровой комиссии CEVE
- Член-учредитель CEVE-CLM (Конфедерация ветеринарных предприятий Кастилии-Ла-Манчи), президентом которой он является в настоящее время

Г-жа Салено, Делия

- Обучение в аспирантуре (2000- 2003) без защиты диссертации
- Степень бакалавра в области ветеринарии Университета сельскохозяйственных наук и ветеринарной медицины Клуж-Напока (Румыния)
- Диплом о повышении квалификации в клинике мелких животных (2000)
- Исследовательская степень в области цитогенетики Университета Кордовы (2005) с исследованием по бесплодию лошадей
- Курс для предпринимателей (500 часов), организованный Школой промышленной организации EOI в 2007 году в Пальма-де-Майорке (Испания)
- Квалификационный курс в качестве оценщика в процедурах аккредитации профессиональных компетенций ввиду опыта работы в сельскохозяйственной профессиональной среде
- Кандидат наук постдокторантуры кафедры репродукции животных, факультет ветеринарной медицины, Клуж-Напока, Румыния
- Кандидат наук постдокторантуры кафедры генетики в Университете Кордовы
- Более 20 лет он занимается клинической медициной собак и кошек, сначала в Университетской ветеринарной больнице Клуж-Напоки, а затем в различных клиниках и больницах Испании
- В 2008 году он начал свою деятельность с ветеринарной клиники в Пальма-де-Майорке: Ветеринарная клиника Сон-Дурета
- Является членом-учредителем Ветеринарной ассоциации Балеарских островов (EMVETIB) и Испанской конфедерации ветеринаров (CEVE). С ноября 2012 года он является председателем EMVETIB, а с марта 2017 года - председателем CEVE
- Член Совета директоров CEOE с сентября 2018 года
- Представитель ветеринарного сектора на различных национальных и международных экономических форумах, а также в отраслевых обсерваториях и рабочих группах Министерства образования, Министерства труда и Министерства сельского хозяйства





Г-н Ротжер Кампинс, Себастиа

- ♦ Инженер высшего разряда в области телекоммуникаций
- ♦ Степень бакалавра в области мореплавания и морского транспорта
- ♦ Капитан торгового флота
- ♦ Профессиональный инструктор по дайвингу
- ♦ Секретарь Испанской конфедерации ветеринарного бизнеса CEVE
- ♦ Руководитель департамента труда, организации и обучения CEVE
- ♦ Секретарь ассоциации ветеринаров Балеарских островов EMVETIB
- ♦ Президент комиссии по услугам Конфедерации бизнес-ассоциаций Балеарских островов CAEB
- ♦ Член Исполнительного комитета CAEB
- ♦ Президент Национального комитета по переговорам Коллективного договора о ветеринарных медицинских центрах и услугах
- ♦ Управляющий ветеринарной клиникой Veterinari Son Dureta SLP

Г-н Вильчес Саес, Хосе

- ♦ Руководитель проекта - CursoACVcom
- ♦ Руководитель учебной платформы - Cursoveterinaria.es
- ♦ Руководитель проекта - Duna Formación
- ♦ Руководитель отдела продаж - Gesvílsa
- ♦ Менеджер в Formación Professional Duna, SL
- ♦ Комьюнити-менеджер
- ♦ Управление секретариатом - AGESVET
- ♦ Руководитель отдела продаж в Испании - ProvetCloud
- ♦ Технический менеджер по продажам - Guerrero Covas

09

Влияние на карьеру

Мы понимаем, 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. И делать это с доказанной эффективностью.



“

Создать положительные изменения в вашей профессиональной карьере — вот наша задача. Мы полностью готовы помочь вам в достижении этой цели”

Включите
высокоспециализи-
рованный
Университетский
курс в свое резюме
и откройте для
себя новые сферы
деятельности и
профессионального
развития.

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

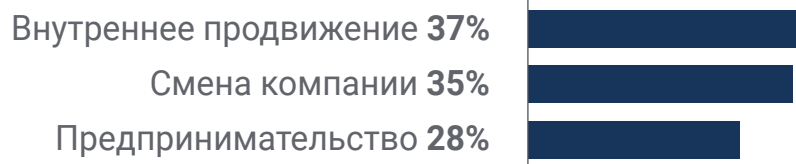
Благодаря этому обучению вы сможете значительно продвинуться в вашей профессии, хотя вам, несомненно, придется сделать инвестиции в различные сферы, такие как финансовая, профессиональная и личная. Цель, однако, состоит в том, чтобы улучшить вашу профессиональную жизнь, а для этого необходимо бороться.

Благодаря данной образовательной программе вы получите большое количество предложений по работе, с которыми вы сможете начать свой профессиональный рост”

Время перемен



Что изменится



Повышение заработной платы

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



10

Преимущества для вашей компании

Курс профессиональной подготовки в области маркетинга в ветеринарных центрах способствует повышению таланта организации до его максимального потенциала посредством подготовки лидеров высокого уровня.

Поэтому прохождение Университетского курса — это уникальная возможность получить доступ к мощной сети контактов, в которой можно найти будущих профессиональных партнеров, клиентов или поставщиков.



“

В цифровую эпоху руководитель может привнести в компанию новые концепции, стратегии и перспективы, которые могут привести к существенным изменениям в организации”

Развитие и удержание талантов в компаниях – лучшая долгосрочная инвестиция.

01

Рост талантов и интеллектуального капитала

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

02

Удержание руководителей с высоким потенциалом и избежание "утечки мозгов"

Эта программа укрепляет связь между компанией и специалистом 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

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

06

Повышение конкурентоспособности

Данная программа предоставит специалистам необходимые навыки, чтобы они могли решать новые задачи и тем самым двигать организацию вперед.

11

Квалификация

Университетский курс в области маркетинга в ветеринарных центрах гарантирует, помимо самого строгого и современного обучения, получение диплома о прохождении Университетского курса, выдаваемого ТЕСН Технологическим университетом.



“

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

Данный **Университетский курс в области маркетинга в ветеринарных центрах** содержит самую полную и современную программу на рынке.

После прохождения аттестации студент получит по почте* с подтверждением получения соответствующий диплом о прохождении **Университетского курса**, выданный **TECH Технологическим университетом**.

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

Диплом: **Университетский курс в области маркетинга в ветеринарных центрах**

Формат: **онлайн**

Продолжительность: **12 недель**



*Гаагский апостиль. В случае, если студент потребует, чтобы на его диплом в бумажном формате был проставлен Гаагский апостиль, TECH EDUCATION предпримет необходимые шаги для его получения за дополнительную плату.

Будущее

Здоровье Доверие Люди

Образование Информация Тьюторы

Гарантия Аккредитация Преподавание

Институты Технология Обучение

Сообщество Обязательство

Персональное внимание Технологии

Знания Настоящее Качество

Веб обучение

Развитие Институты

Виртуальный класс Языки

tech технологический
университет

Университетский курс
Маркетинг в ветеринарных
центрах

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

Университетский курс Маркетинг в ветеринарных центрах

