

专科文凭 商业和战略咨询



专科文凭 商业和战略咨询

- » 模式:在线
- » 时间:6个月
- » 学历:TECH科技大学
- » 时间:16小时/周
- » 时间表:按你方便的
- » 考试:在线
- » 目标群体:已经开始从事专业咨询职业的毕业生,研究生,工程师,建筑师和同等人员。

网络访问: www.techtitute.com/cn/school-of-business/postgraduate-diploma/postgraduate-diploma-business-strategy-consulting

目录

01 欢迎	02 为什么在TECH学习?	03 为什么选择我们的课程?	04 目标
4	6	10	14
	05 结构和内容	06 方法	07 我们学生的情况
	18	26	34
	08 课程管理	09 对你的职业生涯的影响	10 对你的公司的好处
	38	42	46
			11 学位
			50

01 欢迎

在大型企业中，有一个对公司发展极为重要的职位：商业顾问。它负责检测和实施改进，以便以某种方式优化其结果。因此，他们必须是有条理，勤奋和有组织的人，以便所有有关行为者都能理解和执行这一漫长而复杂的进程。在这一点上，该课程将帮助学生掌握该行业的关键环节，了解一个工业部门的结构和分析方法的要素，以及公司的营销和销售模式。



商业和战略咨询专科文凭。
TECH科技大学



“

成为有能力开办自己的公司并在国际上提供咨询服务的领导者”

02

为什么在TECH学习?

TECH是世界上最大的100%在线商业学校。它是一所精英商学院，具有最大的学术需求模式。一个国际高绩效和管理技能强化培训的中心。



“

TECH是一所站在技术前沿的大学, 它将所有资源交给学生支配, 以帮助他们取得商业成功”

在TECH科技大学



创新

该大学提供一种在线学习模式，将最新的教育科技与最大的教学严谨性相结合。一种具有最高国际认可度的独特方法，将为学生提供在不断变化的世界中发展的钥匙，在这个世界上，创新必须是所有企业家的基本承诺。

“由于在节目中加入了创新的互动式多视频系统，被评为“微软欧洲成功案例。”



最高要求

TECH的录取标准不是经济的在这所大学学习没有必要进行大量投资。然而，为了从TECH毕业，学生的智力和能力的极限将受到考验。该机构的学术标准非常高。

95%

TECH学院的学生成功完成学业



联网

来自世界各地的专业人员参加TECH，因此，学生将能够建立一个庞大的联系网络，对他们的未来很有帮助。

+100,000

每年培训的管理人员

+200

不同国籍的人



赋权

学生将与最好的公司和具有巨大声望和影响力的专业人士携手成长。TECH已经与7大洲的主要经济参与者建立了战略联盟和宝贵的联系网络。

+500

与最佳公司的合作协议



人才

该计划是一个独特的建议，旨在发挥学生在商业领域的才能。这是一个机会，你可以利用它来表达你的关切和商业愿景。

TECH帮助学生在这个课程结束后向世界展示他们的才华。



多文化背景

通过在TECH学习，学生将享受到独特的体验。你将在一个多文化背景下学习。在一个具有全球视野的项目中，由于该项目，你将能够了解世界不同地区的工作方式，收集最适合你的商业理念的创新信息。

TECH的学生来自200多个国家。

TECH追求卓越,为此,有一系列的特点,使其成为一所独特的大学:



分析报告

TECH探索学生批判性的一面,他们质疑事物的能力,他们解决问题的能力和他们的人际交往能力。



优秀的学术成果

TECH为学生提供最好的在线学习方法。大学将再学习方法(国际公认的研究生学习方法)与哈佛大学商学院的案例研究相结合。传统和前卫在一个艰难的平衡中,在最苛刻的学术行程中。



规模经济

TECH是世界上最大的网上大学。它拥有超过10,000个大学研究生课程的组合。而在新经济中,数量+技术=颠覆性价格。这确保了学习费用不像在其他大学那样昂贵。



向最好的人学习

TECH教学团队在课堂上解释了导致他们在其公司取得成功的原因,在一个真实,活泼和动态的环境中工作。全力以赴提供优质专业的教师,使学生在事业上有所发展,在商业世界中脱颖而出。

来自20个不同国籍的教师。



在TECH,你将有机会接触到学术界最严格和最新的案例研究"

03

为什么选择我们的课程？

完成科技课程意味着在高级商业管理领域取得职业成功的可能性倍增。

这是一个需要努力和奉献的挑战，但它为我们打开了通往美好未来的大门。学生将从最好的教学团队和最灵活，最创新的教育方法中学习。



“

我们拥有最著名的教师队伍和市场上最完整的教学大纲, 这使我们能够为您提供最高学术水平的培训”

该方案将提供众多的就业和个人利益,包括以下内容:

01

对学生的职业生涯给予明确的推动

通过在TECH学习,学生将能够掌握自己的未来,并充分开发自己的潜力。完成该课程后,你将获得必要的技能,在短期内对你的职业生涯作出积极的改变。

本专业70%的学员在不到2年的时间内实现了职业的积极转变。

02

制定公司的战略和全球愿景

TECH提供了一般管理的深刻视野,以了解每个决定如何影响公司的不同职能领域。

我们对公司的全球视野将提高你的战略眼光。

03

巩固高级商业管理的学生

在TECH学习,为学生打开了一扇通往非常重要的专业全景的大门,使他们能够将自己定位为高级管理人员,对国际环境有一个广阔的视野。

你将在100多个高层管理的真实案例中工作。

04

承担新的责任

在该课程中,将介绍最新的趋势,进展和战略,以便学生能够在不断变化的环境中开展专业工作。

45%的参训人员在内部得到晋升。

05

进入一个强大的联系网络

TECH将其学生联系起来,以最大限度地增加机会。有同样关注和渴望成长的学生。你将能够分享合作伙伴,客户或供应商。

你会发现一个对你的职业发展至关重要的联系网络。

06

以严格的方式开发公司项目

学生将获得深刻的战略眼光,这将有助于他们在考虑到公司不同领域的情况下开发自己的项目。

我们20%的学生发展自己的商业理念。

07

提高软技能和管理技能

TECH帮助学生应用和发展他们所获得的知识,并提高他们的人际交往能力,使他们成为有所作为的领导者。

提高你的沟通和领导能力,为你的职业注入活力。

08

成为一个独特社区的一部分

学生将成为由精英经理人,大公司,著名机构和来自世界上最著名大学的合格教授组成的社区的一部分:TECH科技大学社区。

我们给你机会与国际知名的教授团队一起进行专业学习。

04 目标

这所大学的专科文凭旨在帮助商业专家专门从事辅导和咨询,提高他们的技能和能力,以制定一个计划,使公司及其人力资产获得成功。因此,在课程结束时,学生将了解企业战略和无机增长对组织战略的价值来源。



“

有了这个专科文凭, 你将能够在建立一个坚实的职业未来方面更进一步”

TECH将学生的目标纳入其中。
我们一起工作你实现这些目标。
专科文凭的商业和战略咨询将学生培训在:

01

学生将学习根据趋势, 业务和技术中断以及公司所要求的变革和适应的需要, 在商业咨询中提供的服务类型学

04

理解并获得实施战略规划过程中每个阶段的知识

02

全面了解商务咨询公司的实际情况, 它们是如何组织的, 如何提供服务, 它们需要哪些专业人员来发展服务, 它们开展哪些类型的项目, 以及它们如何从方法学角度开展这些项目

03

策略规划过程



05

内化实施的重要性以及管理层和组织在战略中的作用

06

分享国际扩张和无机增长等战略的两个特殊案例

07

了解咨询销售的一般过程

08

掌握这种销售过程中需要考虑的所有方面的概况



05

结构和内容

商业和战略咨询专科文凭是按照最先进的方法开发的。它有一系列由该领域专家设计的教学内容,以便学生能够准确理解该方案的多种方法。



“

现在报名参加这个大学专家,你将能够从根本上了解商业规划过程”

教学大纲

在这所商业和战略咨询专科文凭中, 学生将找到一个国际参考方案, 这将使他们以在线方式获得一套知识。

这些内容旨在促进学生的管理技能, 使他们能够制定和执行一项战略计划, 帮助他们推进任何需要他们服务的公司的目标。或者, 在另一方面, 作为一个独立的商业顾问工作。

通过这种方式, 在450小时的培训中, 学生将能够接触到该行业专家提出的多个实际案例。他们还将有许多实际的例子和真实的案例来帮助巩固信息。

该专科文凭的教学大纲深入探讨了该行业的当前现实, 需求的服务和存在的不同类型的咨询公司。因此, 即将毕业的学生将拥有宝贵的知识, 可以在这个行业中更进一步, 并在自己的公司中追求顾问, 首席财务官或首席执行官的角色。

简而言之, 该课程将成为获得国际有效咨询师资格的绝佳工具。通过基于最新市场趋势的创新内容, 该教学大纲适应了专业人士的需求, 呈现出一种完全在线的模式。

该专科文凭为期6个月, 分为3个内容模块:

模块1	商业咨询和顾问的作用
模块2	战略
模块3	咨询业的市场营销和销售



在哪里, 什么时候, 如何进行?

TECH提供了完全在网上发展这个商业咨询专科文凭。在培训持续的6个月中, 学生可以将能够访问本课程的所有内容, 这将使你能够自我管理你的学习时间。

能够将广告和公共关系与其他社会和人文科学连贯起来。

模块1.商业咨询和顾问的作用

1.1. 商业咨询所面向的商业现实

- 1.1.1. 公司的分类
- 1.1.2. 公司结构
- 1.1.3. 竞争优势与企业生存

1.2. 进化,变化和转型

- 1.2.1. 破坏性的环境
- 1.2.2. 变革杠杆
- 1.2.3. 变革加速器

1.3. 咨询服务的类型

- 1.3.1. 咨询服务
- 1.3.2. 具体的商业咨询服务
- 1.3.3. 按活动部门划分的咨询愿景

1.4. 商业咨询与其他专业服务的整合

- 1.4.1. 审计
- 1.4.2. 财政/法律
- 1.4.3. 风险与合规
- 1.4.4. 技术
- 1.4.5. 业务

1.5. 内部咨询与外部咨询

- 1.5.1. 视野和行动领域
- 1.5.2. 选择的原因
- 1.5.3. 能力和加速器

1.6. 提供顾问服务的公司类型

- 1.6.1. 按服务提供领域划分的咨询公司
- 1.6.2. 专业咨询公司
- 1.6.3. 图形化概述和市场趋势

1.7. 顾问角色,技能和能力

- 1.7.1. 功能和技能
- 1.7.2. 能力

1.8. 就业方式

- 1.8.1. "项目关闭"
- 1.8.2. 时间和材料
- 1.8.3. 分包和 车身修理
- 1.8.4. 其他方式

1.9. 实施:咨询的各个阶段

- 1.9.1. 准备工作
- 1.9.2. 分析和诊断
- 1.9.3. 行动计划
- 1.9.4. 应用或实施
- 1.9.5. 终止
- 1.9.6. 其他概念和模式:共同定义,"敏捷"

1.10. 咨询公司的组织

- 1.10.1. 指导人员
- 1.10.2. 部门
- 1.10.3. 功能
- 1.10.4. 按范围的地理视野划分:本地,区域,全球

模块2.战略

2.1. 战略 2.1.1. 商业战略的要素或组成部分 2.1.1.1. 战略思考的各个阶段 2.1.1.2. 雄心壮志VS.前战略 2.1.2. 竞争环境和部门分析 2.1.2.1. 概念和方法 2.1.2.2. 差异化因素 2.1.3. 战略的各个阶段 2.1.3.1. 企业战略管理的关键阶段	2.2. 战略周期 2.2.1. 战略规划的要害 2.2.1.1. 部门分析 2.2.1.2. 诊断 2.2.1.3. 投影 2.2.1.4. 战略选择 2.2.2. 战略定义和实施 2.2.3. 战略审查过程:分析和考虑因素	2.3. 部门分析-波特的5种力量 2.3.1. 竞争者 2.3.1.1. 竞争者分析 2.3.1.2. 差异化的来源 2.3.2. 供应商 2.3.2.1. 对主要供应商的分析 2.3.2.2. 供应商对企业至关重要 2.3.2.3. 替代品和议价能力。商业vs.供应商	2.3.3. 客户 2.3.3.1. 客户分析 2.3.3.2. 采购过程与决策模型 2.3.4. 替代者 2.3.4.1. 产品, 服务或客户替代品 2.3.4.2. 替代品的市场定位 2.3.5. 进入障碍 2.3.5.1. 与业务相关的进入壁垒分析
2.4. 组织诊断 2.4.1. 竞争性的差异化。产品和服务组合的分析 2.4.2. 分析盈利能力, 优势和劣势。对主要市场的能力分析	2.5. 战略预测 2.5.1. 市场和宏观经济预测 2.5.1.1. 宏观经济学和商业周期中的部门表现 根据例子 2.5.2.1. 不采取行动的情况下的形势分析 2.5.2.2. 预测一个基本情况 2.5.2.3. 挑战信念	2.5.3. 市场趋势分析 2.5.3.1. 部门趋势 2.5.3.2. 地理趋势 2.5.3.3. 创新 2.5.4. 情景制作 2.5.4.1. 情景进入假设 2.5.4.2. 情景模拟 2.5.4.3. 对各种情景 进行压力测试。战略复原力	2.6. 战略选择 2.6.1. 创建一系列倡议 2.6.1.1. 核心业务增长 2.6.1.2. 国际扩张 2.6.1.3. 新的增长来源 2.6.1.4. 运营改进 2.6.2. 优先考虑倡议 2.6.2.1. 衡量影响 2.6.2.2. 了解资源需求 2.6.2.3. 优先次序矩阵 2.6.3. 战略的选择 2.6.3.1. 自上而下的战略制定 2.6.3.2. 沟通 2.6.3.3. 测量
2.7. 启动, 实施和审查一项战略 2.7.1. 启动战略 2.7.1.1. 启动一项战略方案 2.7.1.2. 战略计划的结构及其倡议 2.7.1.3. 负责这些举措的人 2.7.1.4. 战略和倡议的目标	2.7.2. 办公室战略 2.7.2.1. 战略办公室团队 2.7.2.2. 对战略实施的监督, 治理模式 2.7.2.3. 成功实施良好战略的要素 2.7.3. 战略回顾 2.7.3.1. VUCA环境 2.7.3.2. 审查战略的过程	2.8. 管理及其在战略中的作用 2.8.1. 高级管理层在战略决策中的作用 2.8.1.1. 首席执行官的作用 2.8.1.2. N-1前线的作用 2.8.1.3. 中层管理人员的作用 2.8.2. 组织 2.8.2.1. 组织战略调整 2.8.3. 文化及其在战略实施中的重要性	2.9. 国际扩张 2.9.1. 跨国公司的优点 2.9.1.1. 规模经济 2.9.1.2. 跨国公司的优势 2.9.1.3. 全球风险管理 2.9.2. 全球风险管理 2.9.2.1. 将核心业务扩展到其他市场 2.9.2.2. 进入其他市场的方式 2.9.2.3. 活动地点 2.9.3. 组织和扩张模式
2.10. 作为价值来源的无机增长 2.10.1. 公司战略与竞争战略 2.10.1.1. 公司战略的主要价值来源 2.10.1.2. 无机生长与有机生长 2.10.2. 无机增长vs. 有机增长 2.10.2.1. 协同效应作为企业战略的价值来源与投资组合管理 2.10.3. 评估增长模式的成功或失败			

模块3. 咨询业的市场营销和销售

3.1. 功能咨询业的市场营销和销售

- 3.1.1. 营销和定位
- 3.1.2. 市场和销售之间的关系
- 3.1.3. 在咨询中销售

3.2. 将想法变成市场主张

- 3.2.1. 过程
- 3.2.2. 邀约
- 3.2.3. 验证和可行性
- 3.2.4. 市场规模。(TAM)总可容纳的市场, (SAM)可提供服务的市场, (SOM)可获得服务的市场
- 3.2.5. 客户目标
- 3.2.6. 市场案例

3.3. 构建销售流程

- 3.3.1. 销售过程中的一般结构
- 3.3.2. 销售漏斗
- 3.3.3. 流程各部分的阶段和里程碑

3.4. 发起过程

- 3.4.1. 发起的来源
- 3.4.2. 机会
- 3.4.3. 接下来的步骤

3.5. 资格认证机会

- 3.5.1. 你的客户的业务
- 3.5.2. 机会的鉴定:过程和标准
- 3.5.3. 创造价值的重要性

3.6. 与不同利益相关者的互动

- 3.6.1. 买方和其他介入方
- 3.6.2. 与他们互动:策略
- 3.6.3. 人际互动简介:为受众量身定做信息的重要性

3.7. 提案的关键组成部分

- 3.7.1. 最低限度的结构和内容
- 3.7.2. 执行摘要
- 3.7.3. 范围和风险管理

3.8. 市场主张中价值产生的重要性

- 3.8.1. 如何谈论价值?
- 3.8.2. 价值和价格之间的区别
- 3.8.3. 不同的定价模式:影响和风险

3.9. 谈判和成交过程

- 3.9.1. 谈判的典型步骤
- 3.9.2. 创造替代品的重要性
- 3.9.3. 风险和合同管理

3.10. 领导一个销售过程

- 3.10.1. 销售过程的持续时间和管理
- 3.10.2. 销售过程中的技术
- 3.10.3. 过程监控
- 3.10.4. 反馈的重要性



你接受挑战吗?加入一个将帮助你走出舒适区并将你的职业生涯提升到下一个水平的计划”



06 方法

这个培训计划提供了一种不同的学习方式。我们的方法是通过循环的学习模式发展起来的：**再学习**。

这个教学系统被世界上一些最著名的医学院所采用，并被**新英格兰医学杂志**等权威出版物认为是最有效的教学系统之一。





“

发现再学习, 这个系统放弃了传统的线性学习, 带你体验循环教学系统: 这种学习方式已经证明了其巨大的有效性, 尤其是在需要记忆的科目中”

TECH商学院使用案例研究来确定所有内容的背景

我们的方案提供了一种革命性的技能和知识发展方法。我们的目标是在一个不断变化, 竞争激烈和高要求的环境中加强能力建设。

“

和TECH,你可以体验到一种正在动摇
世界各地传统大学基础的学习方式”



该课程使你准备好在不确定的环境中
面对商业挑战, 使你的企业获得成功。



我们的课程使你准备好在不确定的环境中面对新的挑战,并取得事业上的成功。

一种创新并不同的学习方法

该技术课程是一个密集的培训课程,从头开始创建,为国内和国际最高水平的管理人员提供挑战和商业决策。由于这种方法,个人和职业成长得到了促进,向成功迈出了决定性的一步。案例法是构成这一内容的基础的技术,确保遵循最新的经济,社会和商业现实。

“

你将通过合作活动和真实案例,学习如何解决真实商业环境中的复杂情况”

在世界顶级商学院存在的时间里,案例法一直是最广泛使用的学习系统。1912年开发的案例法是为了让法律学生不仅在理论内容的基础上学习法律,案例法向他们展示真实的复杂情况,让他们就如何解决这些问题作出明智的决定和价值判断。1924年,它被确立为哈佛大学的一种标准教学方法。

在特定情况下,专业人士应该怎么做?这就是我们在案例法中面临的问题,这是一种以行动为导向的学习方法。在整个课程中,学生将面对多个真实案例。他们必须整合所有的知识,研究,论证和捍卫他们的想法和决定。

再学习方法

TECH有效地将案例研究方法方法与基于循环的100%在线学习系统相结合, 在每节课中结合了个不同的教学元素。

我们用最好的100%在线教学方法加强案例研究:再学习。

我们的在线系统将允许你组织你的时间和学习节奏, 使其适应你的时间表。你将能够从任何有互联网连接的固定或移动设备上获取容。

在TECH, 你将用一种旨在培训未来管理人员的尖端方法进行学习。这种处于世界教育学前沿的方法被称为再学习。

我们的商学院是唯一获准采用这种成功方法的西班牙语学校。2019年, 我们成功地提高了学生的整体满意度(教学质量, 材料质量, 课程结构, 目标.....), 与西班牙语最佳在线大学的指标相匹配。



在我们的方案中,学习不是一个线性的过程,而是以螺旋式的方式发生(学习,解除学习,忘记和重新学习)。因此,我们将这些元素中的每一个都结合起来。这种方法已经培养了超过65万名大学毕业生,在生物化学,遗传学,外科,国际法,管理技能,体育科学,哲学,法律,工程,新闻,历史,金融市场和工具等不同领域取得了前所未有的成功。所有这些都是在一个高要求的环境中进行的,大学学生的社会经济状况很好,平均年龄为43.5岁。

再学习将使你的学习事半功倍,表现更出色,使你更多地参与到训练中,培养批判精神,捍卫论点和对比意见:直接等同于成功。

从神经科学领域的最新科学证据来看,我们不仅知道如何组织信息,想法,图像y记忆,而且知道我们学到东西的地方和背景,这是我们记住它并将其储存在海马体的根本原因,并能将其保留在长期记忆中。

通过这种方式,在所谓的神经认知背景依赖的电子学习中,我们课程的不同元素与学员发展其专业实践的背景相联系。



该方案提供了最好的教育材料,为专业人士做了充分准备:



学习材料

所有的教学内容都是由教授该课程的专家专门为该课程创作的,因此,教学的发展是具体的。

然后,这些内容被应用于视听格式,创造了TECH在线工作方法。所有这些,都是用最新的技术,提供最高质量的材料,供学生使用。



大师课程

有科学证据表明第三方专家观察的有用性。

向专家学习可以加强知识和记忆,并为未来的困难决策建立信心。



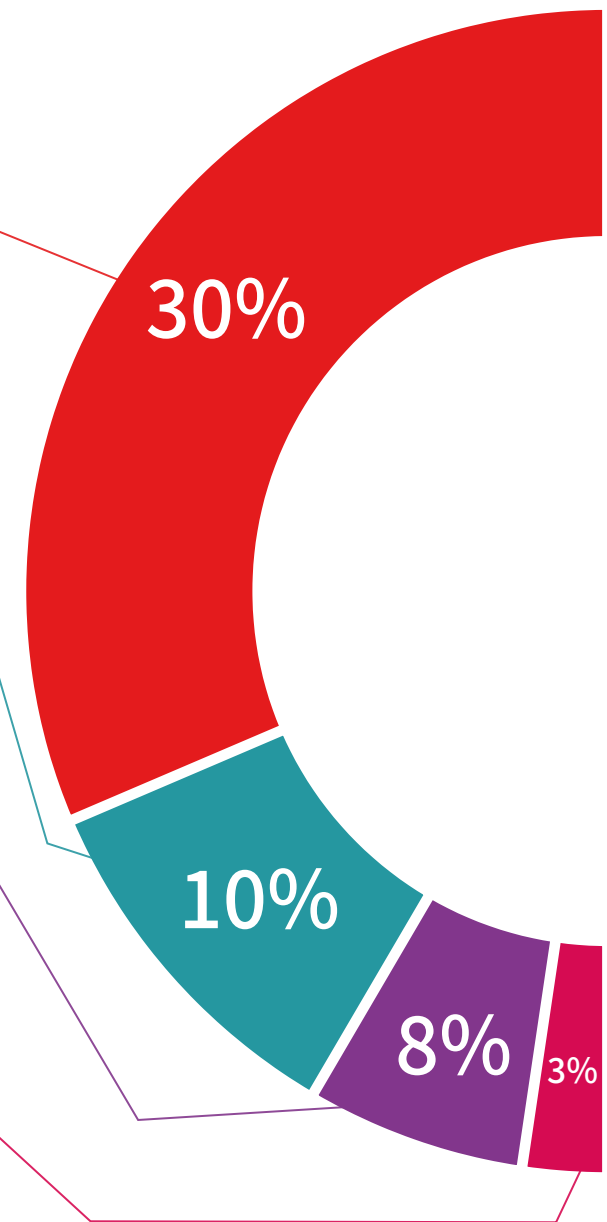
管理技能实习

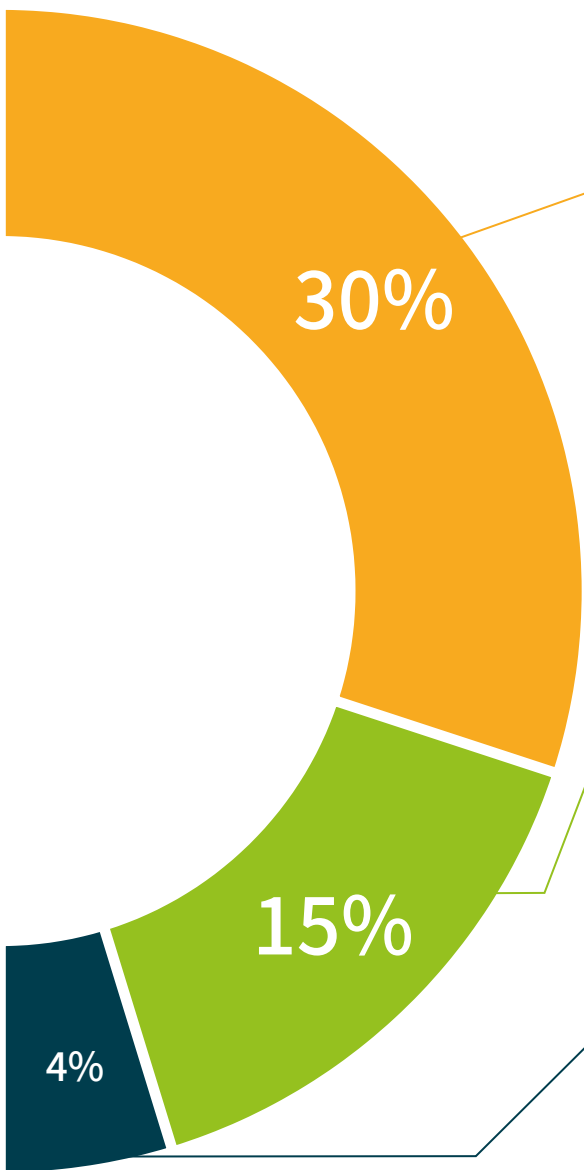
他们将在每个学科领域开展具体的管理能力发展活动。获得和培训高级管理人员在我们所处的全球化框架内所需的技能和能力的做法和新情况。



延伸阅读

最近的文章,共识文件和国际准则等。在TECH的虚拟图书馆里,学生可以获得他们完成培训所需的一切。





案例研究

他们将完成专门为这个学位选择的最佳案例研究。由国际上最好的高级管理专家介绍,分析和辅导的案例。



互动式总结

TECH团队以有吸引力和动态的方式将内容呈现在多媒体中,其中包括音频,视频,图像,图表和概念图,以强化知识。这个用于展示多媒体内容的独特教育系统被微软授予“欧洲成功案例”称号。



测试和循环测试

在整个课程中,通过评估和自我评估活动和练习,定期评估和重新评估学习者的知识:通过这种方式,学习者可以看到他/她是如何实现其目标的。



07

我们学生的情况

工作或拥有咨询公司是该领域专业人士不断面临的一个令人兴奋的挑战。因此,该专业的学生必须是有能力,自学成才,有进取心和强烈自我完善愿望的人。他们来自世界各地和与这个部门有关的职业。





“

这是你们在一个具有巨大国际影响力的行业中脱颖而出的时刻”

平均年龄

平均**35**和**45**岁

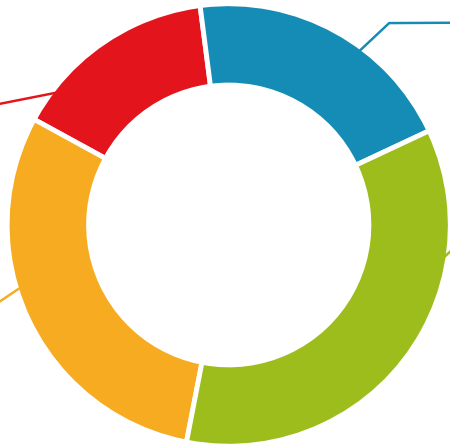
经验年限

多于15年18%

+5多年15%

5至10多年来年31%

10至15多年来年36%



培训

经济商业29%

企业管理43%

社会科学10%

其他行业18%



学术概况

工业45%

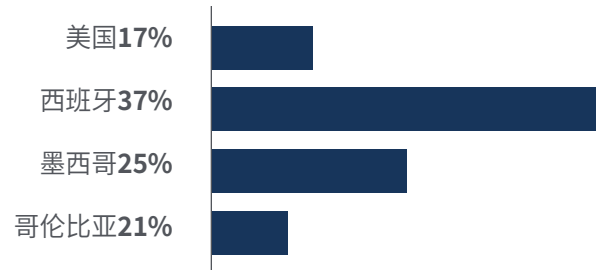
服务20%

企业家20%

其他行业15%



地域分布



Camila Robles

公司税务部门的业务顾问

"这个方案使我在我的部门中得到提升,使我成为一个更好的专业人士。现在我负责进行税务审计,也负责我部门所有部门提交的项目。这激励着我沿着这条专业路线,开展新的项目"

08

课程管理

该课程的内容由具有最高水平和国际声望的教师队伍教授。他们站在行业的最前沿,了解行业的需求和优势,培训他们陪伴学生走上这条新的职业道路。



“

一个多方面的团队负责口述该程序的内容。
帮助你迈出开始自己的咨询业务所需的一步”

国际客座董事

由于她通过多次网络研讨会在科学传播方面的卓越贡献，Erin Werthman荣获美国公共关系协会的奖项，成为一位备受尊敬的企业管理者，专攻于市场营销和传播领域。

因此，她在像Collegis Education这样的国际机构中工作。她的主要成就之一是开发了能显著优化机构运营活动的综合技术解决方案和运营效率。例如，她管理了一个超过1500万美元客户组合，同时获得了58%的毛利润率。在这方面，她还建立了一种合作的工作氛围，团队以最高质量执行任务，以确保客户满意度。

另外，她负责制定多个企业战略计划应对危机情况，为公司在社区中享有卓越形象做出贡献。同时，通过预见可能出现的问题，她确保了公司即使在逆境条件下仍能有效运营。她还与媒体建立了积极透明的合作关系，最大程度地提升了组织的可见性和声誉。

此外，她致力于卓越，是国际会议和研讨会上的常客。在这些场合上，她分享她的综合知识，如社会责任、公共关系和广告。值得一提的是，她在Rasmussen College因领导能力、解决问题的态度以及改进广告活动而多次荣获奖项。



Werthman, Erin 女士

- 位于美国明尼苏达州明尼阿波利斯的Bain & Company媒体总监和高级合伙人
- 位于明尼苏达州布卢明顿的Collegis Education高级合伙人总监
- 位于明尼苏达州明尼阿波利斯的Rasmussen College媒体战略与品牌发展总监
- 位于伊利诺伊州的伊利诺伊大学医学院公共关系与发展院长
- 伊利诺伊大学厄巴纳-香槟分校英语修辞专业本科学位
- 伊利诺伊州贝尼迪克大学商业与市场营销硕士学位
- 由Bain & Company颁发的可持续行动认证
- Riverview Elementary School PTA董事会成员

“

感谢 TECH, 您将能够与世界上最优秀的专业人士一起学习”

管理人员



Pérez-Ayala, Luis Yusty先生

- ◆ SENER的工程, 基础设施, 能源和海军部门的财务和管理控制主任
- ◆ 马德里理工大学 (UPM) 商业咨询和管理硕士课程的金融讲师
- ◆ 在西班牙, 葡萄牙, 安道尔和以色列在Accenture 的Travel & Hospitality Industry Technology Lead负责人
- ◆ 在Accenture担任高级经理, 负责智能金融领域
- ◆ 首席财务官服务-财务会计咨询服务领域的EY副总监
- ◆ 毕马威商业咨询领域高级经理-财务职能
- ◆ 工商管理学学士
- ◆ 经济学学士(UCLM)
- ◆ 收入管理硕士 (康奈尔大学)
- ◆ 销售硕士 (销售商业学校)
- ◆ 管理控制, 财务管理和税务方面的证书课程
- ◆ CEF (金融研究中心) 的高级会计课程



教师

Carreño Ocaña, Rubén先生

- ◆ 在世邦魏理仕公司和人力战略总监
- ◆ 世邦魏理仕 (CBRE) 的EMEA 投资组合和位置网络主管
- ◆ KPMG(毕马威)会计师事务所首席转型官
- ◆ KPMG(毕马威)高级风险咨询经理
- ◆ KPMG(毕马威)战略与运营高级经理
- ◆ 在Accenture 的EMEA基础设施, 交通, 政府和卫生经理
- ◆ 工业工程师 (UC3M)

Lara Oria, Enrique先生

- ◆ 西班牙艾克斯服务有限公司数字, 创新和转型部总监
- ◆ 毕马威哥伦比亚公司负责战略和管理咨询部门的合伙人
- ◆ 曾在毕马威, IBM(国际商业机器融资租赁有限公司)全球商业服务和埃森哲从事商业咨询工作

09

对你的职业生涯的影响

所有公司都必须适应社会, 政府, 技术等所带来的变化。每一天都是一个挑战, 所以有必要让专业人员尽快了解和识别这些类型的情况, 从而利用它们, 有利地促进任何公司的成果。



“

我们的计划是产品和服务门户的实现”

你准备好迈出这一步了吗? 卓越的职业提升在等着你

TECH科技大学的商业和战略咨询专科文凭一个强化课程, 为学生面对项目管理领域的挑战和商业决策做好准备。其主要目的是促进你的个人和职业成长。帮助你获得成功。

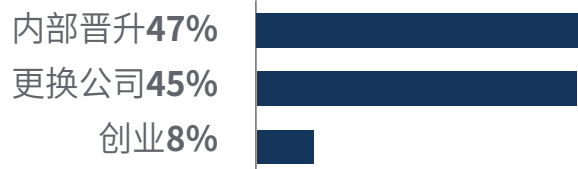
没有比现在更好的改革时机了。来自世界各地的公司将请求您的支持, 进行优势和劣势分析。

如果你想在你的职业中做出积极的改变, 专科文凭的战略管理将帮助你实现这一目标。

改变的时候到



改变的类型



工资提高

完成这个课程对我们的学生来说意味着超过25.89%的工资增长。



10

对你的公司的好处

完成这商业和战略咨询的专科文凭将提高所有希望在这个领域自立门户的学生的职业生涯。为此,他们将从知名专家那里获得该领域最新的知识。由于所有这些原因,他们将能够在国际层面上脱颖而出,并带领任何加入其客户组合的公司获得成功。





“

一个指导你正确方向的刺激性方案:商业世界的创业精神”

培养和留住公司的人才是最好的长期投资。

01

人才和智力资本的增长知识资本

生的你将为公司带来新的概念, 战略和观点和观点, 能给组织带来重大变化。在该组织中。

02

留住高潜力的管理人员, 防止人才流失

这个计划加强了公司和经理人之间的联系, 并为公司内部的职业发展开辟了新的途径。

03

培养变革的推动者

你将能够在不确定和危机的时候做出决定, 帮助组织克服障碍。

04

增加国际扩张的可能性

由于这一计划, 贵公司将接触到主要的国际组织。与世界经济的主要市场。



05

开发自己的项目

经理可以在一个真实的项目上工作, 或在其公司的研发或业务发展领域开发新项目。

06

提高竞争力

该专科文凭将使具备接受新挑战的技能, 从而促进组织的发展。

11 学位

商业和战略咨询专科文凭课程除了保证最严格和最新的培训外,还可以获得由TECH科技大学颁发的专科文凭学位证书。



“

成功地完成这一项目,并获得你的大学学位,省去出门或行政文书的麻烦”

这个商业和战略咨询专科文凭包含了市场上最完整和最新的课程。

评估通过后, 学生将通过邮寄收到TECH科技大学颁发的相应的专科文凭学位。

TECH科技大学颁发的证书将表达在专科文凭获得的资格, 并将满足工作交流, 竞争性考试和专业职业评估委员会的普遍要求。

学位: 商业和战略咨询专科文凭

官方学时: 450小时





专科文凭 商业和战略咨询

- » 模式:在线
- » 时间:6个月
- » 学历:TECH科技大学
- » 时间:16小时/周
- » 时间表:按你方便的
- » 考试:在线

专科文凭
商业和战略咨询

