

专科文凭 兽医中心的经营策略





专科文凭 兽医中心的经营策略

- » 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

网络访问: www.techitute.com/cn/school-of-business/postgraduate-diploma/postgraduate-diploma-business-strategy-veterinary-centers

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
	20	28	36
	08 课程管理	09 对你的职业生涯的影响	10 对贵公司的好处
	40	44	48
			11 学位
			52

01 欢迎

良好的经营战略对兽医中心至关重要,因为兽医中心自身的特殊性使其成为一种独特的业务类型,需要量身定制的特别规划。因此,希望将自己的职业生涯集中于兽医中心管理的专业人员和管理人员必须首先了解这一经济部门的主要基本情况。为此,TECH开发了以下资格证书,其中包含该领域特有的经济知识,以及在工作场所脱颖而出并成功跻身兽医管理前沿所需的创新工具。



兽医中心的经营策略专科文凭。TECH科技大学



“

您将获得兽医中心商业战略方面最相关的知识, 这些知识由在该领域拥有丰富经验的教师团队详细讲解”

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"

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方面的。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

这个兽医中心的经营策略专科文凭课程的目标是为学生提供不同的商业工具和具体方法,以实现兽医中心管理的商业成功。因此,所提供的教材都是由该领域具有专业知识的专家编写的,质量尽可能高。



“

使用专为兽医行业设计的新管理方式, 提高兽医行业经理的工作质量”

TECH 会把学生的目标作为自己的目标。
与学生们共同致力。

兽医中心的经营策略专科文凭 课程培训学生：

01

为了能够进行SWOT分析及其相应的CAME分析

02

建立一个制定SMART目标的方法

03

研究制定战略和将每个战略转化为至少一个具体行动的方法





04

根据与业务有关的优先次序安排行动

05

分析兽医中心的不同生产过程

06

确定和评估生产过程中的"瓶颈"

07

加深对兽医中心商业模式的认识

08

介绍管理模式 精益管理 应用于兽医中心

09

提出实施管理模式的方法精益





10

根据精益管理模式, 介绍控制和持续改进业务管理的实际案例精益

11

确定兽医保健中心部门的公司的使命、愿景和价值观

12

开发和实施设计思维 (设计思维) 作为创造性和创新性思维的补充技术

05

结构和内容

兽医中心的经营策略专科文凭课程为学生提供了一套独特的知识,使他们在兽医中心管理方面实现专业化,同时突出了他们高超的创业和管理技能。



“

将您所学到的知识运用到兽医实践中,看看您的管理和领导能力如何帮助提高业务成果”

教学大纲

TECH采用的教学方法可确保学生获得兽医中心经营战略领域的所有补充和基本知识。这对所有希望经营此类业务的专业人士来说都是一个绝佳的机会,因为他们可以获得高质量和精心制作的教学材料。

在整个课程中,学生通过个人和团队合作分析大量实际案例。因此,这是一个真正沉浸在真实兽医业务环境中的机会。

学生将能够制定适用于兽医中心的完整商业计划,分析这些中心的所有生产流程,并运用商业领域最新、最有效的方法进行兽医业务创新。

该课程为期6个月,完全在线授课。它包括3个教学单元。

模块1

适用于兽医中心的业务计划

模块2

兽医机构的生产流程

模块3

兽医中心的业务战略和创新



在哪里、什么时候、如何进行？

TECH 为学生提供了完全在线学习整个学位课程的可能性，学生无需到课堂或实体中心上课。在课程期间，学生可以访问完整的教学材料，并可从任何可连接互联网的设备上下载。

一个独特的、关键的、决定性的教育经历，以促进你的专业发展，实现明确的飞跃。

模块1.适用于兽医中心的业务计划

1.1. 兽医中心的商业计划

- 1.1.1. 计划与控制:同一枚硬币的两面
- 1.1.2. 为什么以及为什么要有计划?
- 1.1.3. 谁应该做?
- 1.1.4. 什么时候做?
- 1.1.5. 怎么做?
- 1.1.6. 一定要书面吗?
- 1.1.7. 需要回答的问题
- 1.1.8. 商业计划的部分

1.2. 外部分析一:兽医中心环境

- 1.2.1. 该包含什么?
- 1.2.2. 政治环境
- 1.2.3. 经济环境
- 1.2.4. 社会环境
- 1.2.5. 技术环境
- 1.2.6. 生态环境
- 1.2.7. 法律环境

1.3. 外部分析二:兽医中心行业的竞争环境

- 1.3.1. 客户
- 1.3.2. 权限
- 1.3.3. 供应商
- 1.3.4. 其他

1.4. 兽医中心的内部分析

- 1.4.1. 设施设备
- 1.4.2. 人格
- 1.4.3. 收入/支出
- 1.4.4. 客户
- 1.4.5. 价格
- 1.4.6. 服务
- 1.4.7. 与客户沟通
- 1.4.8. 教育
- 1.4.9. 供应商
- 1.4.10. 权限

1.5. 应用于兽医中心的 SWOT 和 CAME 分析

- 1.5.1. 弱点
- 1.5.2. 优势
- 1.5.3. 威胁
- 1.5.4. 机会
- 1.5.5. 正确
- 1.5.6. 应对
- 1.5.7. 维护
- 1.5.8. 业务

1.6. 兽医中心作为公司的目标

- 1.6.1. 是什么?
- 1.6.2. 特点SMART
- 1.6.3. 类型

1.7. 兽医中心的经营策略

- 1.7.1. 服务营销的 7 P
- 1.7.2. 产品-服务
- 1.7.3. 价格
- 1.7.4. 分布
- 1.7.5. 沟通
- 1.7.6. 人
- 1.7.7. 程序
- 1.7.8. 证据

1.8. 兽医中心战略行动计划

- 1.8.1. 由什么组成?
- 1.8.2. 如何制定战略?
- 1.8.3. 每项行动应考虑哪些因素?
- 1.8.4. 根据对业务的重要性确定行动的优先级
- 1.8.5. 调度

1.9. 兽医中心业务计划的控制计划和监控

- 1.9.1. 规划与控制
- 1.9.2. 是什么,为什么必要?
- 1.9.3. 谁以及如何控制?
- 1.9.4. 基于指标的控制
- 1.9.5. 决策

1.10. 应用于兽医中心业务计划的应急计划

- 1.10.1. 它是什么以及它的用途是什么?
- 1.10.2. 怎么做?
- 1.10.3. 如何使用它?

模块2. 兽医中心的生产流程**2.1. 兽医中心生产流程介绍**

- 2.1.1. 业务流程概念
- 2.1.2. 业务流程介绍
- 2.1.3. 流程的图形表示
- 2.1.4. 流程标准化
- 2.1.5. 兽医中心流程的实例

2.2. 兽医中心生产流程分析

- 2.2.1. 流程管理系统
- 2.2.2. 业务流程的测量、分析和改进
- 2.2.3. 良好指导和管理的过程的特征

2.3. 兽医保健中心部门的商业生产力

- 2.3.1. 专注于关键目标
- 2.3.2. 为客户产生的附加值
- 2.3.3. 分析流程提供的价值
- 2.3.4. 竞争力
- 2.3.5. 生产率损失与改进分析

2.4. 应用于兽医保健中心部门的业务管理模型

- 2.4.1. 传统大众管理
- 2.4.2. 基于精益模式的管理
- 2.4.3. 基于改良传统模式的管理

2.5. 介绍应用于兽医中心的精益管理模式

- 2.5.1. 基本原理和特点
- 2.5.2. 活动流
- 2.5.3. 拖拉系统
- 2.5.4. 流-拉
- 2.5.5. 持续改进

2.6. 应用于兽医中心的生产模型中的废物

- 2.6.1. 废物、废物或蜕皮
- 2.6.2. 废物种类
- 2.6.3. 浪费的原因
- 2.6.4. 废物处理

2.7. 在兽医中心实施精益管理模式 I

- 2.7.1. 工艺调节
- 2.7.2. 均衡灵活的拉流
- 2.7.3. 从传统模式过渡到精益实施
- 2.7.4. 第一阶段:建立定期不间断的流程

2.8. 在兽医中心实施精益管理模式 II

- 2.8.1. 第二阶段:整合流程,消除浪费,确保质量,规范操作
- 2.8.2. 第三阶段:拉流的建立
- 2.8.3. 第四阶段:生产节奏的灵活性

2.9. 在兽医中心实施精益管理模式 III

- 2.9.1. 第五阶段:产品类型的灵活性
- 2.9.2. 第六阶段:完成均衡化、层次化、多产品拉流
- 2.9.3. 第七阶段:易管控

2.10. 兽医中心的精益实施工具

- 2.10.1. 价值流图 (Value Stream Map)
- 2.10.2. A3:分析新的方法或需要解决的问题

模块3. 兽医中心的商业战略和创新

3.1. 兽医中心经理的角色

- 3.1.1. 综合管理
- 3.1.2. 人力资源管理
- 3.1.3. 财务管理
- 3.1.4. 职业健康管理
- 3.1.5. 信息技术管理
- 3.1.6. 营销和销售管理
- 3.1.7. 客户服务管理与公共关系
- 3.1.8. 更换管理层

3.2. 兽医中心的战略规划

- 3.2.1. 定义
- 3.2.2. 商业战略意识
- 3.2.3. 兽医中心的战略规划

3.3. 兽医中心战略规划的哲学阶段

- 3.3.1. 定义
- 3.3.2. 元素
 - 3.3.2.1. 任务
 - 3.3.2.2. 愿景
 - 3.3.2.3. 价值观
 - 3.3.2.4. 工具
 - 3.3.2.5. 战略目标
- 3.3.3. 实际案例

3.4. 传统兽医中心的商业模式

- 3.4.1. 介绍
- 3.4.2. 兽医中心的结构
- 3.4.3. 服务
- 3.4.4. 兽医中心的工作人员

3.5. 兽医中心的创新研究

- 3.5.1. 兽医领域的创新理念
- 3.5.2. 应用于兽医中心的蓝海战略
 - 3.5.2.1. 概念
 - 3.5.2.2. 分析工具
- 3.5.3. 兽医中心创新的画布方法
 - 3.5.3.1. 描述
 - 3.5.3.2. 操作
- 3.5.4. 兽医中心创新战略的制定
 - 3.5.4.1. 新想法的产生和综合
 - 3.5.4.2. 创新中心

3.6. 为兽医中心的客户设计价值主张

- 3.6.1. 兽医中心客户/用户的概况
- 3.6.2. 价值图
- 3.6.3. 适合价值提供和应用于兽医中心的客户资料

3.7. 应用于兽医中心的创新原型

- 3.7.1. 最小可行创新系统
- 3.7.2. 全球创新记分卡
- 3.7.3. 创新运营计划

3.8. 兽医保健中心部门的商业模式

- 3.8.1. 商业模式分解
- 3.8.2. Long tail
- 3.8.3. 多边平台
- 3.8.4. 免费商业模式 (Freemium)
- 3.8.5. 开放商业模式

3.9. 兽医中心的设计思路与应用

- 3.9.1. 概念
- 3.9.2. 指导方针和关键
- 3.9.3. 工具

3.10. 兽医中心业务战略持续改进研究

- 3.10.1. 监测兽医中心的战略规划
- 3.10.2. 实施兽医中心战略改进



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。



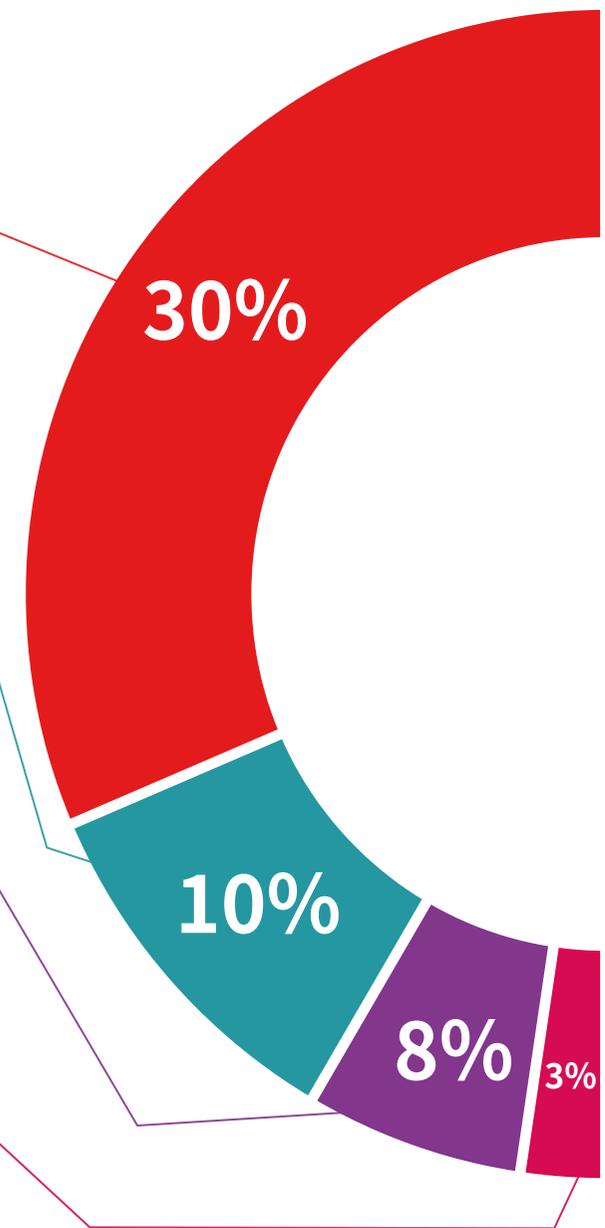
管理技能实习

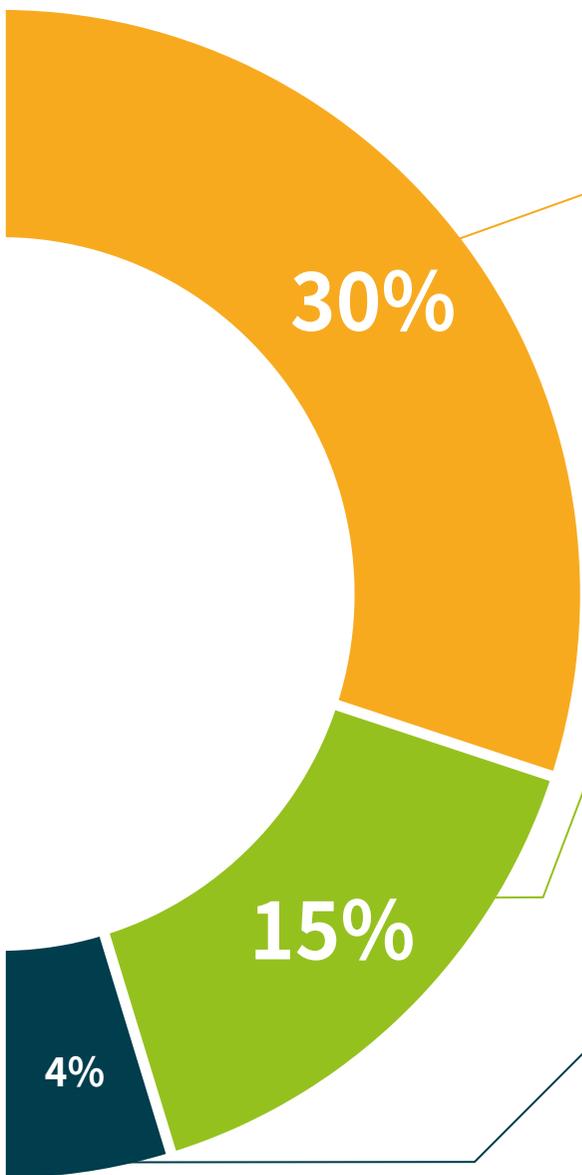
他们将在每个学科领域开展具体的管理能力发展活动。获得和培训高级管理人员在我们所处的全球化框架内所需的技能和能力的做法和新情况。



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

兽医中心的经营策略专科文凭课程面向所有对兽医中心的领导和管理感兴趣的专业人士,以及希望提供创新和与众不同的领导视野的相关人员。





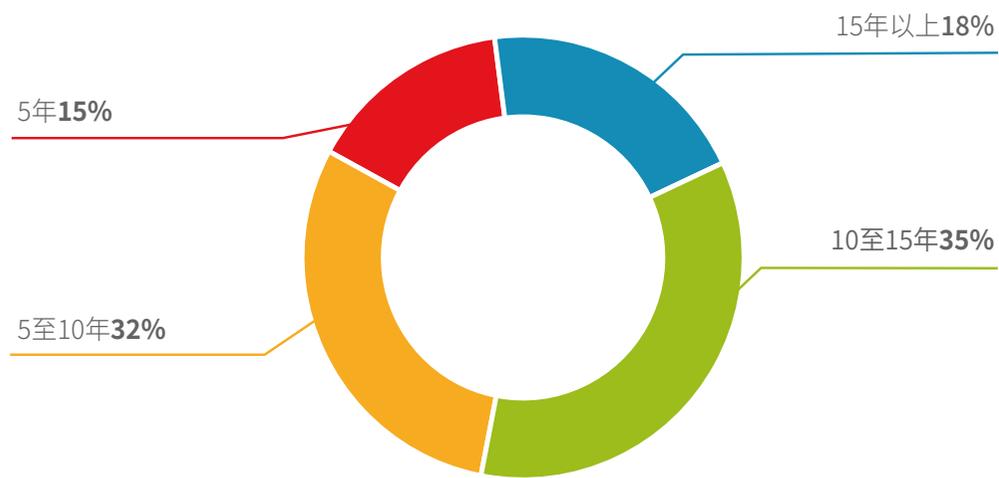
“

通过这一专为您设计的专家课程,掌握兽医中心的经营策略专科文凭的专业技能”

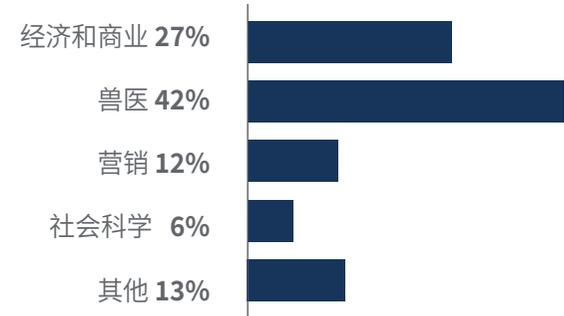
平均年龄

35岁至45岁之间

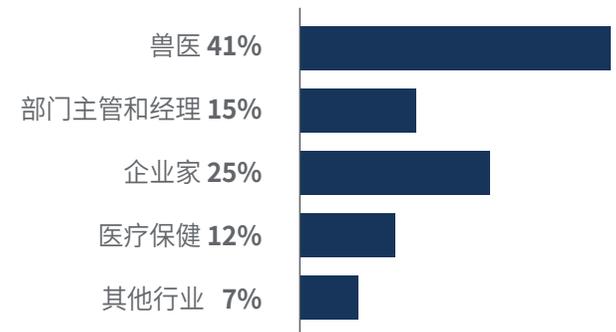
经验年限



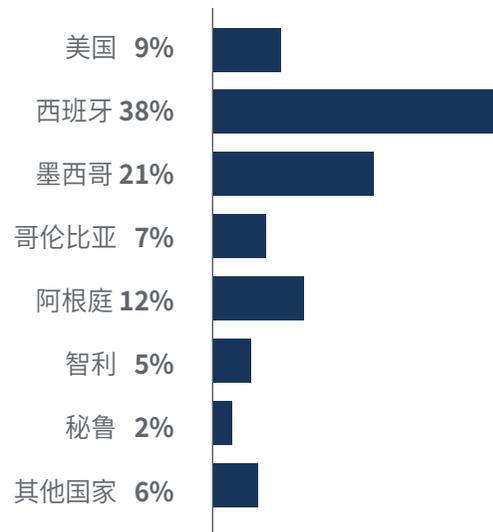
教育



学术概况



地域分布



Adrián Hernández

兽医经理

"当我完成专业课程后,我很清楚自己想从事兽医管理。感谢 TECH 专科文凭,我才获得了管理方面所需的知识,为我的业务提供了更合适的方法"

08

课程管理

在我们的大学里,我们有专门从事每个知识领域的专业人士,他们将自己的工作经验带到我们的培训课程中。一个具有公认声望的多学科团队汇聚一堂,为您提供该领域的所有知识。





“

我们兽医中心的经营策略专科文凭教学团队将帮助您在专业领域取得成功”

管理人员



Barreneche Martínez, Enrique先生

- ◆ 咨询公司 VetsPower.com 的主管, 这是一家专门为伴侣动物的兽医健康中心提供服务的商业咨询公司
- ◆ 1990年在马德里康普顿斯大学获得兽医学位
- ◆ 阿利坎特 AEVA 兽医部门省级雇主协会副主席, 西班牙兽医部门雇主联合会 (CEVE) 财务主管
- ◆ AVEPA 管理和行政工作组 (GGA) 的共同创始人, 2011 年至 2013 年担任该工作组主席
- ◆ 自己创业的经历。1991 年至 2018 年, 他是阿利坎特 Amic 兽医中心的创始人和所有者, 后转行专门从事宠物兽医保健中心领域的业务管理
- ◆ 著有《兽医中心的业务管理》(¿Quién se ha llevado mi centro veterinario? (2009) 和 "我找到了我的兽医中心!(2013)
- ◆ 与他人合著了两本书, 并在其他出版物中撰写了专门章节, 用于兽医诊所助理 (VCA) 的培训
- ◆ 在西班牙和国外的面对面和远程(在线) 兽医中心业务管理的各种课程和讲习班上发表演讲
- ◆ 自 1999 年以来, 他为兽医中心的辅助人员举办了多次讲座、课程和网络研讨会



教师

Muñoz Sevilla, Carlos先生

- 马德里 Complutense 大学兽医学学位, 1985-1990 年 1985-1990 级
- 海梅第一大学 (UJI) MBA, 2017-18课程
- Cardenal Herrera CEU 大学麻醉学和兽医诊所管理讲师, 2011 年 11 月至今
- 自 AGESVET 成立以来一直是其成员, 直至 2018 年
- 参与 AGESVET 人力资源模块的开发和培训

Vilches Sáez, José先生

- 项目经理 - CursoACVcom
- 负责培训平台 - Cursoveterinariaes
- 项目经理 - Duna Formation
- 销售经理 - Gesvilsa
- Duna专业培训经理, SL
- 社群管理员
- 秘书处管理 - AGESVET
- 西班牙销售经理 - ProvetCloud
- 技术销售经理 - Guerrero Covas

09

对你的职业生涯的影响

我们知道,采取这些特点的方案是一项巨大的经济、专业,当然还有个人投资。

开展这项伟大工作的最终目标必须是实现专业成长。并以经过验证的效率来做到这一点。



“

这个专科文凭将帮助您以独特和与众不同的商业眼光提高专业水平,有效管理您的兽医中心”

你准备好迈出这一步了吗？ 卓越的职业提升在等着你

TECH 科技大学兽医中心的经营策略专科文凭课程是一项密集型课程，旨在培养学生面对国内和国际商业挑战和决策的能力。其主要目的是促进你的个人和职业成长。帮助你获得成功。

如果学生希望提高自己，在专业层面做出积极的改变，并与最优秀的人建立联系，这里就是他/她的理想之地。

由于这个培训计划，
你将收到大量的工
作机会，你将能够开
始你的职业发展。

完成这个专科文凭课程
后，您将有机会在兽医诊
所和医院工作，并掌握最
高的管理和经营技能。

改变时候到



改变的类型



工资提高

完成这个课程后, 我们学生的工资会增长超过25.22%



10

对贵公司的好处

兽医中心的经营策略专科文凭通过培训高级领导人才,为提高组织人才的最大潜力做出了贡献。

此外,加入该高级专科文凭是一个独特的机会,可以进入一个强大的联系网络,在其中寻找未来的专业合作伙伴、客户或供应商。





“

在动物意识不断增强的新时代, 客户对兽医服务的要求也越来越高。借助专科文凭的教学, 提高教学质量”

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

该专业人员将为公司带来新的概念、战略和观点,可以为组织带来相关的变化。

02

留住高潜力的管理人员,避免人才流失

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,该公司将与世界经济的主要市场接触。



05

开发自己的项目

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。

06

提高竞争力

该课程将使具备接受新挑战的技能, 从而促进组织的发展。

11 学位

兽医中心的经营策略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。



“

成功地完成这个学位,省去出门或办理文件的麻烦”

这个**兽医中心的经营策略专科文凭**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: **兽医中心的经营策略专科文凭**

官方学时: **450小时**





专科文凭 兽医中心的经营策略

- » 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

兽医中心的经营策略

