

专科文凭

制药市场营销财务管理



专科文凭 制药市场营销财务管理

- » 模式:在线
- » 时长: 6个月
- » 学位: TECH 科技大学
- » 课程表:自由安排时间
- » 考试模式:在线
- » 目标对象: 大学毕业生、毕业生和曾在商业领域完成任何学位课程的大学毕业生、经济学市场营销和制药学专业

网页链接: www.techtitute.com/cn/school-of-business/postgraduate-diploma/postgraduate-diploma-financial-management-pharmaceutical-marketing

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 我们学生的特质
	20	28	36
	08 课程管理	09 对你事业的影响	10 对你公司的好处
	40	44	48
			11 学位
			52

01 欢迎

经济效益最大化是制药业的主要前提之一。这一目标反过来也适用于这些公司开展的营销活动。正是在这种环境下，专业人员必须掌握成本控制、投资回报率衡量以及对将要实施的销售和促销战略的盈利能力进行评估。因此，为了促进这项工作，TECH开设了这一专业，帮助毕业生提高分析和执行以药品营销为导向的财务管理的能力和技能。此外，所有这些都采用 100% 在线、灵活的教学方法，可实现学习时间的自我管理。



制药市场营销财务管理专科文凭
TECH 科技大学



“

通过这个专科文凭的帮助, 提高药品营销战略的盈利能力”

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:



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"



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。

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

设立这一大学资格证书的目的是为专业人员提供必要的工具和知识,以优化药品营销中的财务管理。这将使你能够优化盈利能力、控制成本、评估产品盈利能力并做出明智的决策,从而推动该行业的增长和成功。为此,TECH 提供了最好的教学材料,可通过任何联网的电子设备全天 24 小时访问。





“

只需6个月,你就能掌握
医药产品的主要营销策略”

TECH 会把学生的目标作为自己的，
并与学生一同致力达成
制药市场营销财务管理专科文凭 将培训学生：

01

获得制药行业的专业知识

02

加深对制药业的了解

03

深入了解制药行业的最新发展

04

了解制药业的结构和运作



05

了解制药行业的竞争环境

06

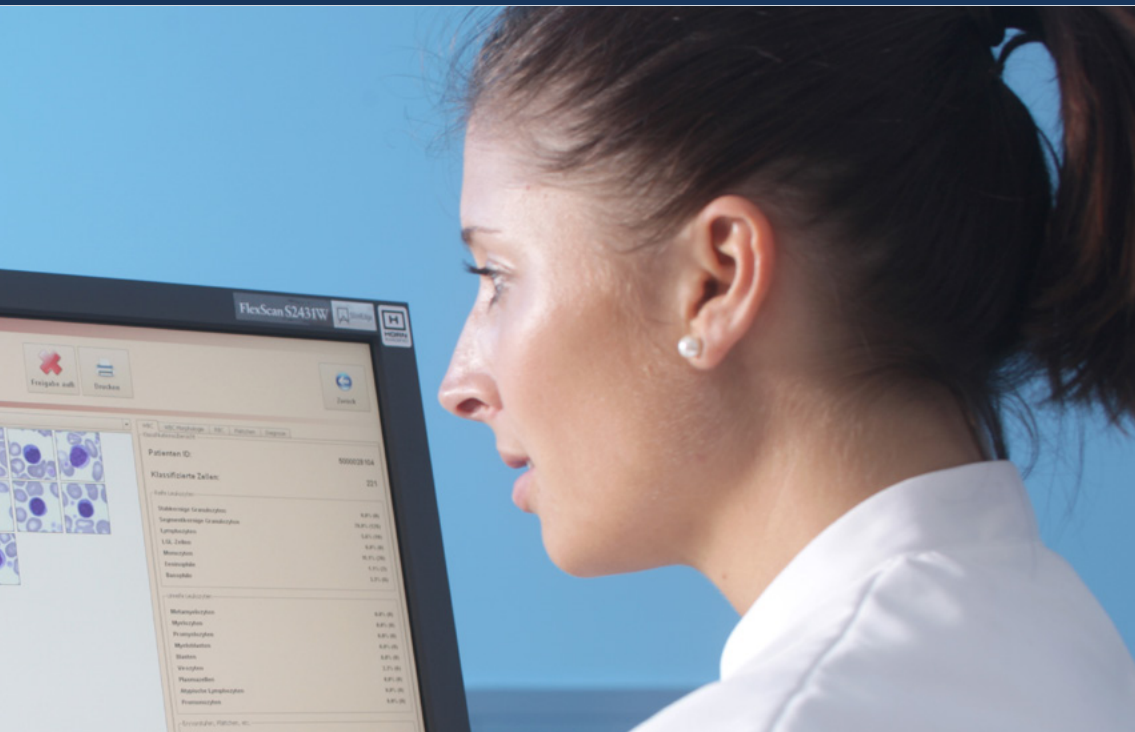
了解市场调研的概念和方法

07

使用市场调研技术和工具

08

培养制药行业特有的销售技能



09

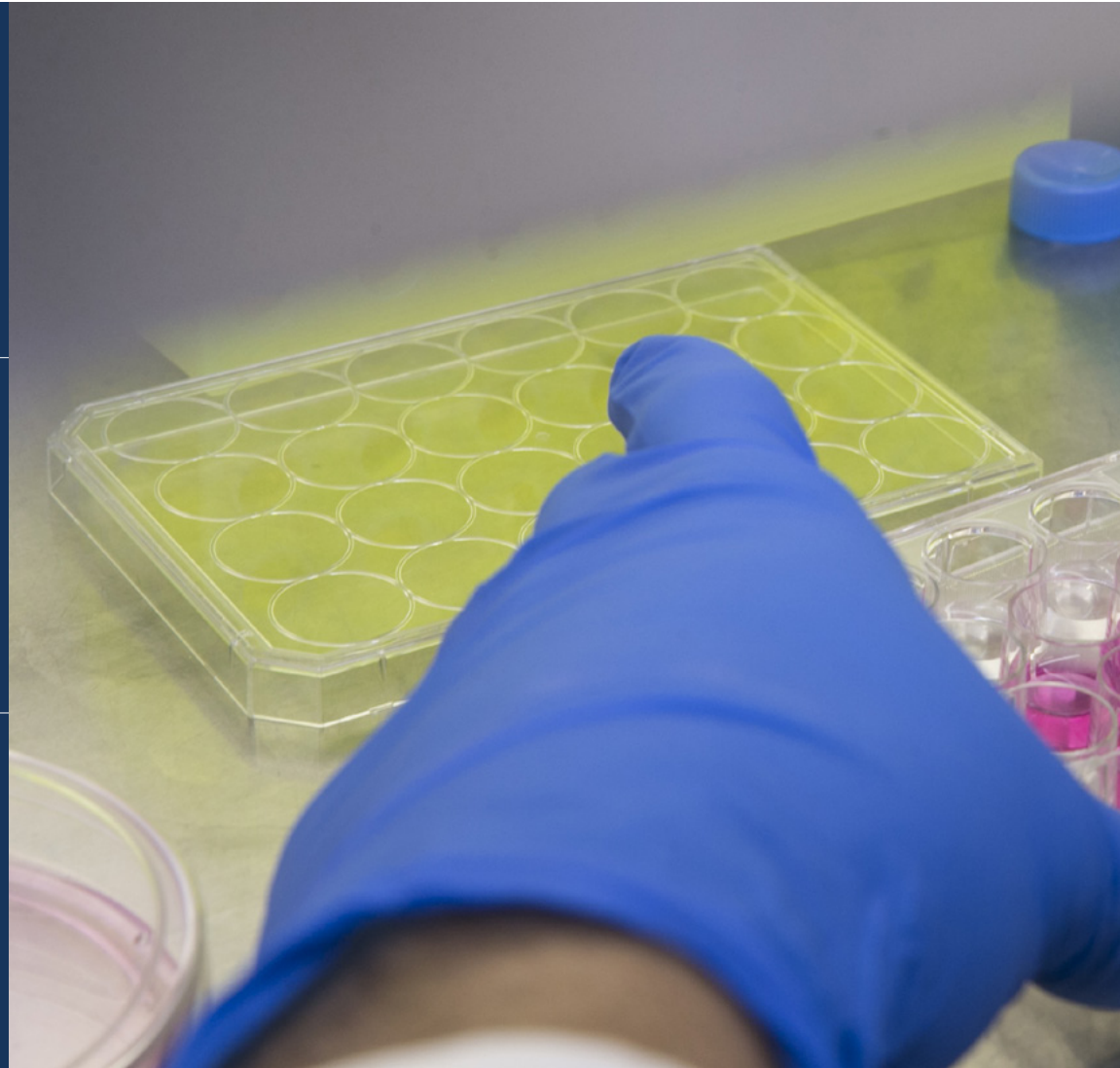
了解制药行业的销售周期

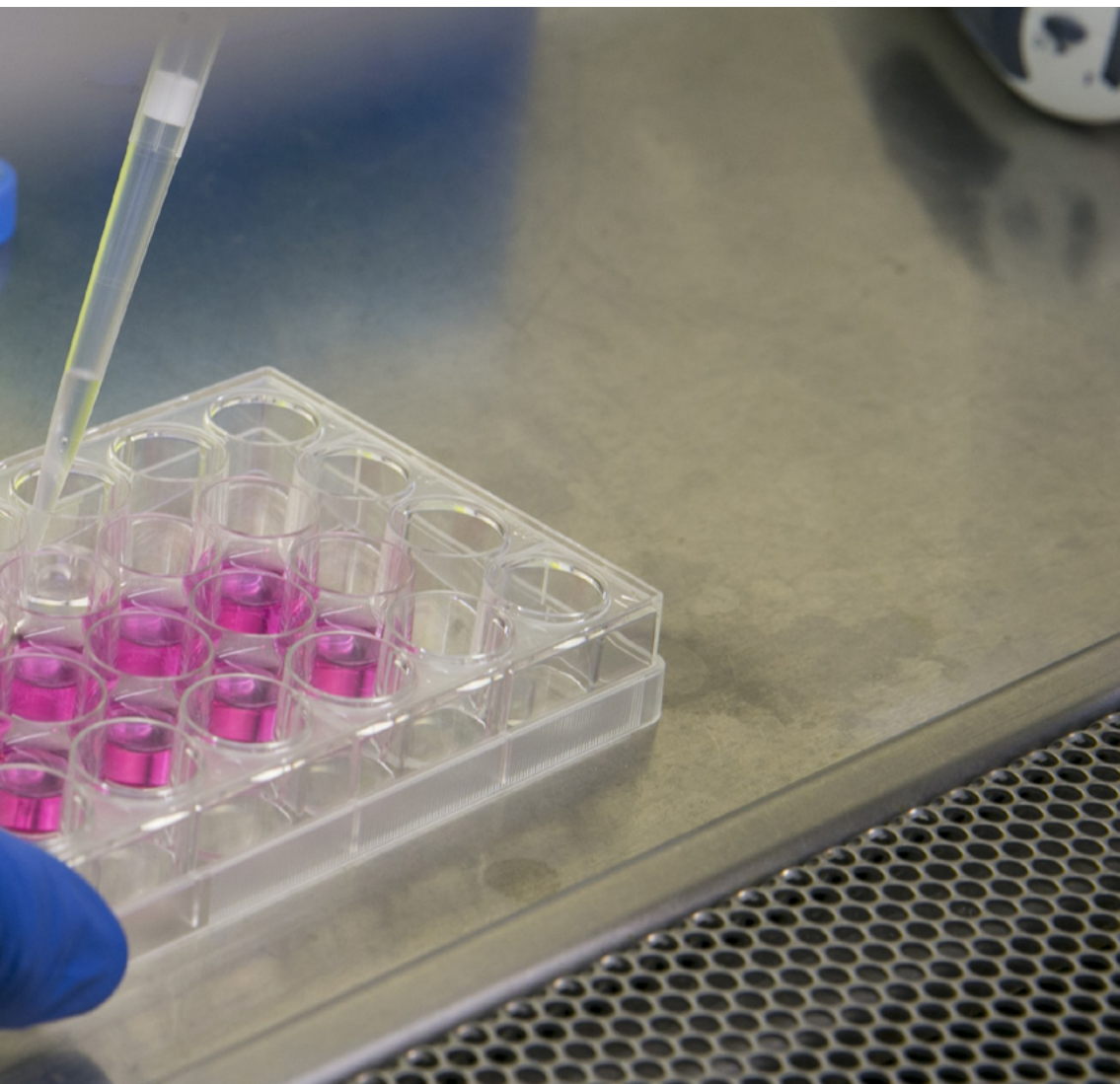
10

分析客户行为和市场需求

11

培养领导技能





12

了解制药行业管理的具体方面

13

应用项目管理技术

14

了解制药行业市场营销的原则和基本原理

05

结构和内容

这个专科文凭提供的课程侧重于医药行业市场营销部门的财务资源管理。所有这些内容都通过多媒体内容和丰富的附加学习材料以极具吸引力的方式呈现出来,并可随时查阅。



“

你将看到的是一个为你提供医药营销财务管理实用视角的学术选择”

教学大纲

这个资格证书提供了出色的内容,重点关注与医药营销领域财务管理相关的要素。从这个意义上讲,专业人员将深入学习制药业、金融以及该行业团队的领导和管理。

你将深入了解与制药实验室有关的一切、新产品的可行性、财务分析,以评估营销活动的投资回报率(ROI),这有助于就所使用策略的有效性和盈利性做出明智的决策。

为了更有效地实现这种学习,TECH 采用了 Relearning方法,即在整个学习过程中不断重复概念。这样,学生就能轻松、有效地学习,而无需长时间学习和记忆。

此外,这个教学方法是 100% 在线教学,没有预先确定的课程表,这使得学生可以完全自主地获取教学大纲,并协调他们的日常工作与大学教育之间的关系,从而走在学术界的前沿。

这个专科文凭为期6个月,分为3个内容模块:

模块1

制药业的结构

模块2

市场营销部财务

模块3

制药行业的领导力和团队管理



何时,何地,如何授课?

TECH 可提供完全在线的制药市场营销财务管理专科文凭课程。在培训持续的6个月中,学生可以将能够访问这个课程的所有内容,这将使你能够自我管理你的学习时间。

这将是一个独特而关键的教育旅程,将成为你专业发展的决定性一步,助你实现明显的飞跃。

模块 1. 制药业的结构

1.1. 药理发展

- 1.1.1. 药物发现
- 1.1.2. 药代动力学
- 1.1.3. 药效学
- 1.1.4. 临床前试验

1.2. 制药实验室

- 1.2.1. 良好实验室规范
- 1.2.2. 实验室设备
- 1.2.3. 实验室仪器
- 1.2.4. 微生物分析

1.3. 研发

- 1.3.1. 筛选技术
- 1.3.2. 验证技术
- 1.3.3. 合理设计
- 1.3.4. 药物化学

1.4. 专利

- 1.4.1. 知识产权基础知识
- 1.4.2. 专利申请程序
- 1.4.3. 专利性分析
- 1.4.4. 保护战略

1.5. 类型

- 1.5.1. 治疗等效性
- 1.5.2. 生物等效性
- 1.5.3. 开发过程
- 1.5.4. 制作工艺

1.6. 库存管理

- 1.6.1. 库存控制
- 1.6.2. 库存管理
- 1.6.3. 需求预测方法
- 1.6.4. 库存管理软件

1.7. 折扣

- 1.7.1. 批量折扣
- 1.7.2. 及时付款折扣
- 1.7.3. 忠诚度折扣
- 1.7.4. 折扣盈利分析

1.8. 制药业价值链

- 1.8.1. 风险管理
- 1.8.2. 信息技术
- 1.8.3. 可持续发展
- 1.8.4. 社会责任社会责任

1.9. 战略联盟

- 1.9.1. 合作
- 1.9.2. 许可证协议
- 1.9.3. 合资企业
- 1.9.4. 战略联盟谈判

1.10. 监管机构

- 1.10.1. 上市后监督
- 1.10.2. 监管审计
- 1.10.3. 监管协调
- 1.10.4. 相互承认登记册

模块 2. 市场营销部财务**2.1. 营销预算**

- 2.1.1. 传统广告
- 2.1.2. 数字营销
- 2.1.3. 媒体关系
- 2.1.4. 公共关系

2.2. 成本效益分析

- 2.2.1. ACE
- 2.2.2. ACU
- 2.2.3. ACB
- 2.2.4. ACM

2.3. 衡量绩效

- 2.3.1. 市场份额
- 2.3.2. 投资回报
- 2.3.3. 研发
- 2.3.4. 运行效率

2.4. 财务规划

- 2.4.1. 预算
- 2.4.2. 库存管理
- 2.4.3. 风险管理
- 2.4.4. 资这个化

2.5. 金融风险管理

- 2.5.1. 产品多样化
- 2.5.2. 供应链管理
- 2.5.3. 规避金融风险
- 2.5.4. 结论

2.6. 盈利能力

- 2.6.1. 生产效率
- 2.6.2. 营销策略
- 2.6.3. 地域扩展
- 2.6.4. 结论

2.7. 未来投资

- 2.7.1. 风险分析
- 2.7.2. 市场机遇
- 2.7.3. 时间选择
- 2.7.4. 结论

2.8. 公司的财政资源

- 2.8.1. 股本资本
- 2.8.2. 债务融资
- 2.8.3. 风险资本
- 2.8.4. 补贴

2.9. 投资回报

- 2.9.1. 专利
- 2.9.2. 研究
- 2.9.3. 分析报告
- 2.9.4. 结论

2.10. 新产品的可行性

- 2.10.1. 有效性和安全性
- 2.10.2. 需求
- 2.10.3. 提供
- 2.10.4. 知识产权

模块 3. 制药行业的领导力和团队管理

3.1. 制药行业的领导力

- 3.1.1. 领导趋势与挑战
- 3.1.2. 改革型领导
- 3.1.3. 风险管理领导力
- 3.1.4. 领导持续改进

3.2. 人才管理

- 3.2.1. 招聘战略
- 3.2.2. 简介开发
- 3.2.3. 继任规划
- 3.2.4. 留住人才

3.3. 团队发展和培训

- 3.3.1. BPM 优良制造规范
- 3.3.2. 技术技能发展
- 3.3.3. 安全培训
- 3.3.4. 研发发展

3.4. 内部交流战略

- 3.4.1. 发展开放式交流文化
- 3.4.2. 目标和战略的传播
- 3.4.3. 组织变革的沟通
- 3.4.4. 政策和程序的宣传

3.5. 绩效管理

- 3.5.1. 制定明确的目标和目的
- 3.5.2. 绩效指标的定义
- 3.5.3. 持续反馈
- 3.5.4. 绩效评估

3.6. 更换管理层

- 3.6.1. 诊断变革的必要性
- 3.6.2. 有效宣传变革
- 3.6.3. 营造紧迫感
- 3.6.4. 确定变革领导者

3.7. 质量管理

- 3.7.1. 质量标准的定义
- 3.7.2. 实施质量管理体系
- 3.7.3. 生产质量控制
- 3.7.4. 供应商管理

3.8. 营销预算管理

- 3.8.1. 战略营销规划
- 3.8.2. 确定营销预算总额
- 3.8.3. 按营销渠道分配预算
- 3.8.4. 投资回报率 (ROI) 分析

3.9. 规划和执行营销活动

- 3.9.1. 市场和目标受众分析
- 3.9.2. 制定活动目标
- 3.9.3. 制定营销战略
- 3.9.4. 营销渠道选择

3.10. 市场新闻更新

- 3.10.1. 市场趋势分析
- 3.10.2. 竞争监测
- 3.10.3. 监测行业发展
- 3.10.4. 参加各种活动和会议



“

利用 TECH 创新的教学方法，
按照自己的学习进度进行升
级，完全掌控自己的学习过程”

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: **Re-learning**。

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 Re-learning, 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。

Re-learning 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: Re-learning。

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 Re-learning。

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。

Re-learning 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

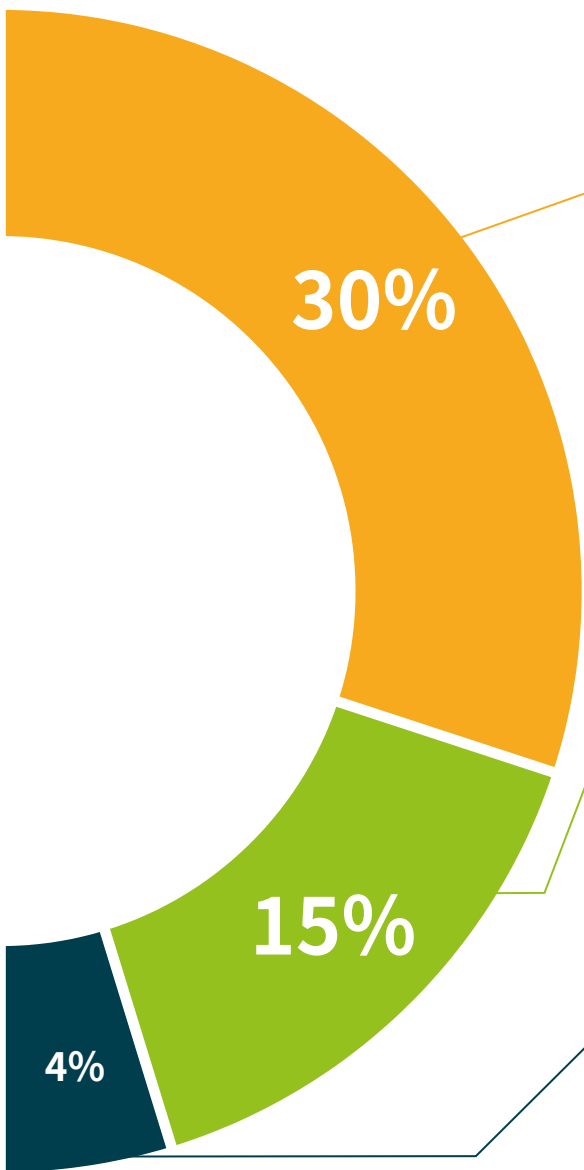
他们将在每个学科领域开展具体的管理能力发展活动。获得和培训高级管理人员在我们所处的全球化框架内所需的技能和能力的做法和新情况。



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

我们学生的特质

专科文凭面向大学毕业生和曾在商业、经济学、市场营销和制药领域获得以下学位的毕业生。

不同学术背景和来自多个国籍的参与者的多样性构成了这个项目的跨学科取向。

拥有任何专业的大学学位，并在医药或数字营销领域有两年工作经验的专业人士也可以参加专科文凭课程。





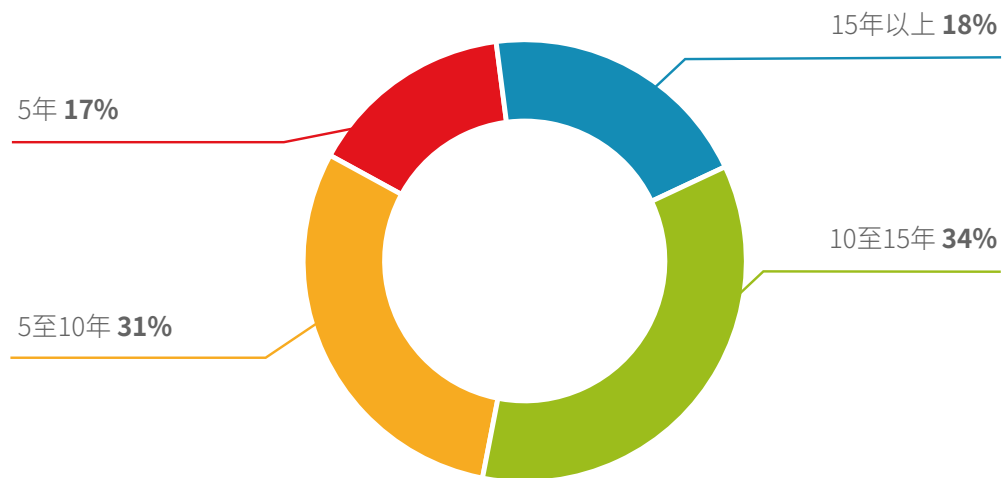
“

通过最全面的课程,提高你对
线下和线上营销预算的认识”

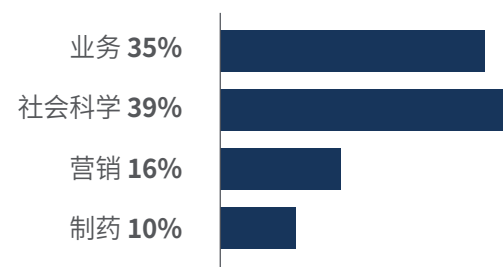
平均年龄

35 岁至 45 岁之间

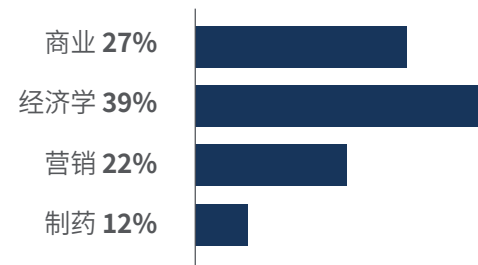
经验年限



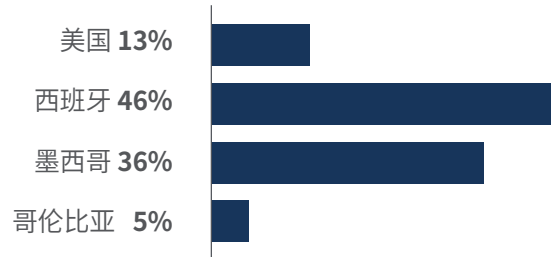
培训



学术概况



地理分布



Mario Castro

品牌定位专家

"毫无疑问,完成专科文凭课程对我的职业生涯具有重要的推动作用。我有资格担任医药营销领域的财务职位,从而为业内公司的发展和成功做出重要贡献"

08 课程管理

TECH 对组成专科文凭的教师进行了严格的遴选。这样，毕业生就能从该领域最优秀的专家那里获得医药营销财务管理方面的高水平知识。由于距离较近，他们还能回答你对本计划内容的任何问题。毫无疑问，只有 TECH 这所全球最大的数字大学才能提供这样一个独特的职业发展机会。





“

TECH 汇集了制药业和数字营销领域最优秀的专家, 为你提供高质量的教育”

管理人员



Calderón, Carlos 先生

- ◆ Experiencia MKT 营销与广告顾问
- ◆ 马尔科-阿尔达尼营销与广告总监
- ◆ C&C Advertising首席执行官兼创意总监
- ◆ 爱思唯尔营销与广告总监
- ◆ CPM 广告与营销顾问公司创意总监
- ◆ 马德里 CEV 广告技术员

教师

García-Valdecasas Rodríguez de Rivera, Jesús 先生

- ◆ 博姆实验室制药技术经理
- ◆ 负责博姆实验室杀菌剂和化妆品领域的技术员
- ◆ 博姆实验室质量与记录协调员
- ◆ Industrias Farmacéuticas Puerto Galiano S.A. 质量保证、开发和监管事务总监
- ◆ Arafarma Group S.A.注册/技术服务主管
- ◆ 阿尔卡拉大学药学学士
- ◆ 制药业高等研究中心 (CESIF) 颁发的制药业和准制药业校级硕士

González Suárez, Hugo 先生

- ◆ Laboratorios ERN S.A.数字与产品营销经理
- ◆ 安进公司产品营销和项目经理
- ◆ 剑桥国际大学生物化学和药理学学位
- ◆ 医药行业高等研究中心 (CESIF) 市场营销硕士学位
- ◆ ESNECA 商学院工商管理硕士学位



López Pérez, Dámaris 女士

- ◆ GOC的高级医疗顾问
- ◆ Doctaforum Medical Marketing的医学营销顾问
- ◆ Persea的顾问
- ◆ VESA的项目协调员
- ◆ 大象保护中心的研究助理
- ◆ 萨拉曼卡大学生物学、生物多样性研究与保护硕士
- ◆ 高等制药产业研究中心医学事务和医学联络硕士
- ◆ 埃斯特雷马杜拉大学生物学学士

Muñoz, Ignacio 先生

- ◆ CAPITAL ENERGY的高级HR业务合作伙伴
- ◆ Nexus Information Technology的经理
- ◆ 高管教练专家。国际教练联盟认证及认证教练培训计划
- ◆ Garrigues研究中心人力资源执行硕士
- ◆ 马德里康普顿斯大学心理教育学学士

“ 一个独特的、关键的和决定性的
培训经验,以促进你的职业发展”

09

对你事业的影响

完成这个大学学业的毕业生将通过专攻对药品营销活动的成功至关重要的领域, 实现自己的职业发展目标。这一培训将使你有更多机会在这一要求苛刻的行业中获得专业发展, 因为该行业需要具有创新和严谨的财务管理理念的合格人才。





“

通过这种 100% 在线的学术选择, 你可以完全放心地领导医药营销项目”

你准备好迈出这一步了吗？ 卓越的职业提升在等着你。

TECH 制药市场营销财务管理专科文凭课程是一门强化课程，旨在帮助学生做好准备，迎接商业和医药领域的挑战并做出商业决策。主要目的是有利于你的个人和职业成长。帮助你获得成功。

如果你渴望在专业领域取得积极的变革，并与最优秀的人才互动，这里绝对是你不可错过的宝地。

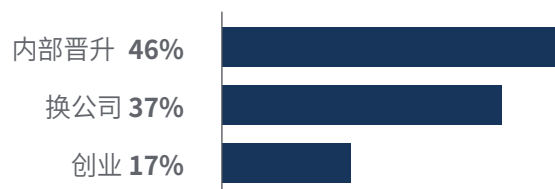
成功指导、管理和监督
任何药品促销项目。

通过这个课程，在
医药营销部门获
得理想的晋升。

改变的时候到



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**27.19%**



10

对你公司的好处

完成这个课程的商业专业人员将为其公司提供更有力的财务决策、高效的成本管理以及从药品营销角度对产品盈利能力的全面分析。这样，公司就能更有把握地实现其促销目标，同时最大限度地利用其商业活动。





“

你将提高贵公司在药品营销方面的行动能力”

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

该课程将使学生具备接受新挑战的技能, 从而促进组织的发展。

11 学位

制药市场营销财务管理专科文凭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。



“

无需旅行或繁琐的程序,即可成功通过此课程并获得大学学位”

这个**制药市场营销财务管理专科文凭**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: **制药市场营销财务管理专科文凭**

模式: **在线**

时长: **6个月**





专科文凭 制药市场营销财务管理

- » 模式:在线
- » 时长: 6个月
- » 学位: TECH 科技大学
- » 课程表:自由安排时间
- » 考试模式:在线

专科文凭

制药市场营销财务管理