

Бизнес-магистратура

МВА в области клинического менеджмента, управления медицинским обслуживанием и медицинской помощью



Бизнес-магистратура

МВА в области клинического менеджмента, управления медицинским обслуживанием и медицинской помощи

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 12 месяцев
- » Учебное заведение: TECH Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн
- » Программа предназначена для: бакалавров с подтвержденным опытом работы в данном секторе

Веб-доступ: www.techitute.com/ru/school-of-business/executive-master-degree/master-clinical-management-medical-healthcare-administration

Оглавление

01	Добро пожаловать	02	Почему стоит учиться в TECH?	03	Почему именно наша программа?	04	Цели
	<hr/>		<hr/>		<hr/>		<hr/>
	стр. 4		стр. 6		стр. 10		стр. 14
		05	Компетенции	06	Структура и содержание	07	Методология
			<hr/>		<hr/>		<hr/>
			стр. 18		стр. 22		стр. 38
		08	Профиль наших учащихся	09	Руководство курса	10	Влияние на карьеру
			<hr/>		<hr/>		<hr/>
			стр. 46		стр. 50		стр. 70
				11	Преимущества для вашей компании	12	Квалификация
					<hr/>		<hr/>
					стр. 74		стр. 78

01

Добро пожаловать

В настоящее время растет потребность в обучении навыкам управления тех, кто отвечает за процессы здравоохранения. Данная программа направлена на обучение заведующих отделениями и лиц, ответственных за медицинское управление больничными центрами, развитие навыков и методов, способствующих продвижению их лидерства. Эта программа высокого уровня представляет собой обзор систем и политики здравоохранения, а также административного процесса, а затем рассматривает вопросы ухода и медицинского обслуживания и его роль в системе. Прохождение этой программы обеспечит специализированную подготовку ее студентов, которые приобретут необходимые компетенции для профессионального развития в клиническом секторе.



МВА в области клинического менеджмента, управления медицинским обслуживанием и медицинской помощью
Технологического университета

“

*Откройте для себя новые техники
в области клинического менеджмента,
управления медицинским
обслуживанием и медицинской помощью
и применяйте их в вашей повседневной
профессиональной практике”*

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 мультикультурном 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

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 вы сможете принимать глобальные решения с инновационной перспективой и международным мировоззрением.



“

Одна из наших основных задач — помочь вам развить необходимые навыки для руководства проектами со стратегическим и инновационным видением”

TECH делает цели своих студентов своими собственными
Мы работаем вместе для их достижения

Бизнес-магистратура MBA в области клинического менеджмента, управления медицинским обслуживанием и медицинской помощью ПОЗВОЛИТ ВАМ:

01

Проанализировать теории и модели организаций и функционирования систем здравоохранения уделяя особое внимание их политическим, социальным, правовым и экономическим основам и организационной структуре

04

Обучить специалиста с помощью необходимых базовых навыков для улучшения решения проблем и принятия решений в повседневной клинической деятельности и управлении медицинской помощью

02

Описать принципы клинического руководства и управления, которые позволяют планировать, организовывать, управлять и оценивать работу центра, службы или отделения по уходу



03

Изучить и оценить передовые инициативы и опыт в области управления клиникой и здравоохранением

05

Распознавать и уметь применять и интерпретировать медицинское законодательство для контекстуализации клинической практики с точки зрения профессиональной и социальной ответственности, а также этических аспектов, связанных с оказанием медицинской помощи

06

Понимать и уметь проводить экономический анализ функционирования учреждений здравоохранения и экономического поведения агентов, вовлеченных в системы здравоохранения

08

Развивать способности анализировать различные преимущества здравоохранения



09

Развивать методологический и инструментальный потенциал в области эпидемиологических исследований и оценки деятельности медицинских центров, услуг, технологий и программ

07

Включить фундаментальные концепции методов и инструментов экономической оценки, применяемых в системах здравоохранения, в практику управления

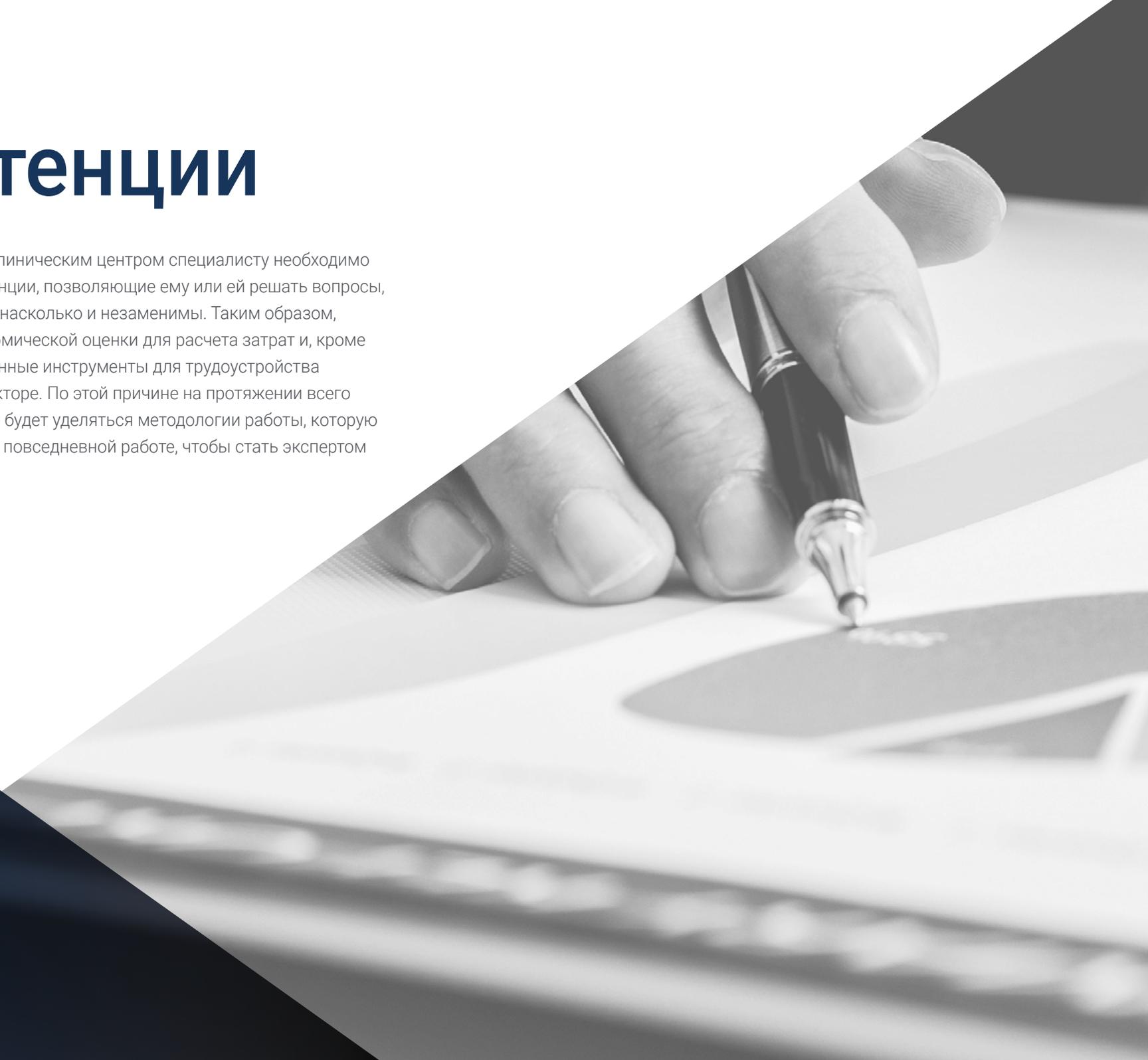
10

Развивать методологический и инструментальный потенциал для адекватного использования различных информационных систем здравоохранения в решениях руководства и менеджмента клинических подразделений

05

Компетенции

Для эффективного управления клиническим центром специалисту необходимо развивать специальные компетенции, позволяющие ему или ей решать вопросы, которые настолько же обширны, насколько и незаменимы. Таким образом, вы должны понять основы экономической оценки для расчета затрат и, кроме того, приобрести самые современные инструменты для трудоустройства в государственном и частном секторе. По этой причине на протяжении всего курса обучения особое внимание будет уделяться методологии работы, которую студент будет применять в своей повседневной работе, чтобы стать экспертом в данной области.



“

Вы отточите навыки, необходимые для успешной работы в качестве руководителя, благодаря MBA в области клинического менеджмента, управления медицинским обслуживанием и медицинской помощью и достигните своих самых амбициозных целей”

01

Руководить системами качества и безопасности пациентов, применяемые в контексте клинических управленческих подразделений

02

Применять подходы к аккредитации здравоохранения к различным типам организаций и медицинских учреждений

03

Совершенствовать знания и профессиональные компетенции в области управления здравоохранением с точки зрения клинического менеджмента, владея практическими методологическими инструментами для применения в важнейших областях управления и руководства здравоохранением, как институционального, так и повседневного

04

Подойти к клиническому менеджменту с точки зрения критериев действенности, эффективности, результативности, справедливости, производительности и рентабельности и решать проблемы с помощью надлежащего использования информационных систем

05

Применять основные концепции и методы планирования, организации и управления учреждениями здравоохранения



06

Анализировать и применять техники, стили и методы для определения, проведения и руководства политикой управления профессиональным потенциалом в институтах здравоохранения

08

Описывать, сравнивать и интерпретировать характеристики и данные об эффективности различных моделей и систем здравоохранения

09

Анализировать уход и медицинское подразделение в междисциплинарной команде и узнать о новых задачах в сфере здравоохранения

07

Распознавать, применять и уметь оценивать использование в клиническом контексте различных инструментов управления, которые могут применяться в контексте практики здравоохранения

10

Понимать, интерпретировать, передавать и применять нормативные стандарты деятельности и функций медицинских работников в отношении клинического менеджмента в соответствии с законодательной базой сектора здравоохранения



06

Структура и содержание

Бизнес-магистратура MBA в области клинического менеджмента, управления медицинским обслуживанием и медицинской помощью — это программа, разработанная специально для студентов, которая преподается в 100% онлайн-формате, так что студенты могут выбрать время и место, которые лучше всего соответствуют их доступности, расписанию и интересам.

Программа рассчитана на 12 месяцев и призвана стать уникальным и стимулирующим опытом, который заложит основу для вашего успеха в качестве руководителя и предпринимателя.



“

То, что вы изучаете, очень важно. Навыки и компетенции, которые вы приобретаете, являются ключевыми. Поверьте, вы не найдете более полного учебного плана, чем этот”

Учебный план

МВА в области клинического менеджмента, управления медицинским обслуживанием и медицинской помощью в ТЕСН университете — это интенсивная программа, которая готовит студентов к решению бизнес-задач и принятию решений на международном технологическом уровне.

Содержание программы призвано способствовать развитию управленческих компетенций, позволяющих принимать решения.

На протяжении 1500 часов обучения будет проанализировано множество практических кейсов в ходе индивидуальной работы, так что студент получит глубокие знания, которые будут полезны для профессионального развития. Таким образом, вы сможете погрузиться в реальные ситуации в сфере бизнеса.

Эта Бизнес-магистратура углубленно рассматривает различные области деятельности компании и предназначена для специализации менеджеров, понимающих технологическое развитие организации со стратегической, международной и инновационной точек зрения.

План, разработанный для профессионального совершенствования и подготовки к достижению высоких результатов в области менеджмента и управления бизнесом. 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 12 месяцев и состоит из 24 модулей.

Модуль 1	Экономическое управление и оценка
Модуль 2	Управление персоналом и талантами
Модуль 3	Клинический менеджмент
Модуль 4	Планирование и контроль организаций здравоохранения
Модуль 5	Отдел медицины и медицинского обслуживания в системе здравоохранения
Модуль 6	Управление качеством
Модуль 7	Управление на основе компетенций
Модуль 8	Безопасность пациентов
Модуль 9	Аккредитация качества в здравоохранении
Модуль 10	Управление специальными и стационарными службами
Модуль 11	Управление центральными службами
Модуль 12	Управление междисциплинарными и службами первичной медико-санитарной помощи
Модуль 13	Управление амбулаторными службами
Модуль 14	Управление лидерством
Модуль 15	Принятие решений и управление временем

Модуль 16	Создание личного бренда
Модуль 17	Внутренняя коммуникация в менеджменте
Модуль 18	Коммуникация и маркетинг в сфере здравоохранения
Модуль 19	Управление преподавательской и исследовательской деятельностью. Исследования и инновации: НИОКР в сфере здравоохранения
Модуль 20	Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность
Модуль 21	Управление персоналом и талантами
Модуль 22	Экономический и финансовый менеджмент
Модуль 23	Коммерческий менеджмент и стратегический маркетинг
Модуль 24	Исполнительный менеджмент

Где, когда и как учиться?

TECH предлагает возможность получить данный диплом Бизнес-магистратура MBA в области клинического менеджмента, управления медицинским обслуживанием и медицинской помощью полностью онлайн. В течение 12 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. Экономическое управление и оценка

1.1. Модели финансирования

- 1.1.1. Модели оплаты и участники системы здравоохранения
- 1.1.2. Модели оплаты для профессионалов
- 1.1.3. Идеальная модель оплаты. Модели оплаты как модели поощрений
- 1.1.4. Оценка эффективности поощрений

1.2. Расчет затрат

- 1.2.1. Основы экономической оценки
- 1.2.2. Критика основ экономики благосостояния
- 1.2.3. Классификация бухгалтерского учета в зависимости от его целей
- 1.2.4. Понятие и классификация затрат
- 1.2.5. Экономические оценки, используемые в здравоохранении
- 1.2.6. Центры затрат
- 1.2.7. Стоимость на процесс и на пациента
- 1.2.8. Анализ затрат по DRG

1.3. Эффективность и устойчивость системы здравоохранения

- 1.3.1. Определения
- 1.3.2. Макроэкономическая устойчивость
- 1.3.3. Факторы, которые оказывают повышательное давление на расходы на здравоохранение, ставя под угрозу его устойчивость
- 1.3.4. Использование санитарных услуг. Спрос и предложение

1.4. Соглашения с руководством

- 1.4.1. Стратегическое планирование как отправная точка
- 1.4.2. Соглашение об управлении или договор о программе
- 1.4.3. Содержание, как правило, включаемое в соглашения об управлении
- 1.4.4. Соглашения с руководством и дифференциация оплаты труда
- 1.4.5. Ограничения и аспекты, которые необходимо учитывать в системе управления по целям

1.5. Бюджет и закупки

- 1.5.1. Концепция бюджета и бюджетные принципы
- 1.5.2. Виды бюджета
- 1.5.3. Структура бюджета
- 1.5.4. Бюджетный цикл
- 1.5.5. Закупки и управление закупками
- 1.5.6. Управление контрактами на оказание государственных услуг

1.6. Закупки, заключение контрактов и поставки

- 1.6.1. Интегрированные системы закупок. Централизация закупок
- 1.6.2. Управление заключением контрактов на оказание государственных услуг: конкурсы, концерты. Закупочные комиссии и закупка товаров
- 1.6.3. Набор персонала в частном секторе
- 1.6.4. Логистика поставок

1.7. Штатное расписание и расчеты доходности

- 1.7.1. Оценка потребности в персонале по уходу
- 1.7.2. Расчет персонала
- 1.7.3. Распределение времени на деятельность по уходу

1.8. Управление бюджетом

- 1.8.1. Бюджет. Понятие
- 1.8.2. Государственный бюджет

1.9. Ведение переговоров с поставщиками

- 1.9.1. Ведение переговоров с поставщиками

Модуль 2. Управление персоналом и талантами

2.1. Оценка персонала и развитие талантов. Социальный и институциональный климат

- 2.1.1. Оценка лиц
- 2.1.2. Развитие талантов
- 2.1.3. Социальный и институциональный климат

2.2. Наглядность в клинической практике и управлении уходом: блоги и сети

- 2.2.1. Цифровая революция в практике здравоохранения и клиническом менеджменте. Описание новых цифровых инструментов
- 2.2.2. Опыт работы в профессиональных сетях и блогах здравоохранения

Модуль 3. Клинический менеджмент**3.1. Системы классификации пациентов**

- 3.1.1. Система классификации пациентов по диагнозу (DRG)
- 3.1.2. Системы классификации пациентов
- 3.1.3. Необходимые ресурсы

3.2. Определение и регулирование клинического менеджмента

- 3.2.2. Определение клинического менеджмента
- 3.2.2. Эволюция клинического менеджмента в системе здравоохранения
- 3.2.3. Программа-контракт и клинический менеджмент
- 3.2.4. Текущая ситуация и противоречия

3.3. Процессы и протоколы клинического менеджмента. Управление научными доказательствами

- 3.3.1. Изменчивость в медицинской практике
- 3.3.2. Научные доказательства
- 3.3.3. Клинический менеджмент
- 3.3.4. Процессы, процедуры, клинические пути и подразделения клинического менеджмента

3.4. Модели и подразделения клинического менеджмента: межбольничные подразделения

- 3.4.1. Что может быть учтено в клиническом менеджменте: межбольничное подразделение
- 3.4.2. Требования к межбольничному подразделению клинического менеджмента
- 3.4.3. Важность лидерства в межбольничных подразделениях клинического менеджмента

- 3.4.4. Человеческие ресурсы, обучение на протяжении всей жизни, исследования и преподавание
- 3.4.5. Пациенты и сопровождающие лица. Гуманизация в здравоохранении
- 3.4.6. Процессы в межбольничных подразделениях клинического менеджмента
- 3.4.7. Показатели этих межбольничных подразделений
- 3.4.8. Управление по целям и совершенствование

3.5. Рациональное назначение лекарств. Электронное назначение лекарств

- 3.5.1. Стандарты хорошего назначения лекарств
- 3.5.2. Принципы рационального назначения лекарств
- 3.5.3. Инструменты для рационального назначения лекарств
- 3.5.4. Показатели качества рецептурных препаратов

3.6. Назначение дополнительных анализов

- 3.6.1. Управление запросами
- 3.6.2. Модель интеграции информационных систем для управления диагностическими исследованиями
- 3.6.3. Преимущества обработчика запросов
- 3.6.4. Бережливый метод

Модуль 4. Планирование и контроль организаций здравоохранения**4.1. Действующие лица в системе здравоохранения**

- 4.1.1. Устойчивость системы здравоохранения
- 4.1.2. Действующие лица в системе здравоохранения
- 4.1.3. Налогоплательщик
- 4.1.4. Пациент
- 4.1.5. Профессионал
- 4.1.6. Агентство по закупкам
- 4.1.7. Снабженец
- 4.1.8. Производственное учреждение
- 4.1.9. Конфликты и интересы

Модуль 5. Отдел медицины и медицинского обслуживания в системе здравоохранения

<p>5.1. Классический медицинский менеджмент vs управление медицинским обслуживанием</p> <p>5.1.1. Классический медицинский менеджмент 5.1.2. Управление медицинским обслуживанием</p>	<p>5.2. Информационные системы управления и электронные медицинские карты</p> <p>5.2.1. Панели управления 5.2.2. Электронные медицинские карты 5.2.3. Системы назначения вспомогательных лекарств 5.2.4. Другие полезные информационные системы в управлении здравоохранением</p>	<p>5.3. Непрерывность ухода: интеграция первичного ухода, больничного ухода и социального медицинского обслуживания</p> <p>5.3.1. Необходимость интеграции ухода 5.3.2. Интегрированные организации здравоохранения. Начальные основания 5.3.3. Запуск OSI</p>	<p>5.4. Биоэтика и гуманизация в медицинской практике</p> <p>5.4.1. Текущая ситуация дегуманизации в здравоохранении 5.4.2. Управление качеством 5.4.3. Гуманизация управления качеством 5.4.4. Программы гуманизации</p>
<p>5.5. Управление медициной и уходом: отношения</p> <p>5.5.1. Роль руководства 5.5.2. Активное участие руководства 5.5.3. Цели руководства 5.5.4. Регулирование отношений между медицинским менеджментом и управлением 5.5.5. Системы профессионального управления</p>	<p>5.6. Общественное здоровье, укрепление здоровья и профилактика заболеваний для управления здравоохранением и больницами</p> <p>5.6.1. Что такое общественное здравоохранение? 5.6.2. Продвижение здоровья</p>	<p>5.6.3. Профилактика заболеваний 5.6.4. Иностранное или международное здравоохранение 5.6.5. Проблемы общественного здравоохранения</p>	<p>5.7. Преобразование модели здравоохранения. Тройная цель</p> <p>5.7.1. Стратегия непрерывности ухода 5.7.2. Стратегия в области социального обеспечения и здравоохранения 5.7.3. Эффективность, здоровье и опыт пациентов</p>

Модуль 6. Управление качеством

<p>6.1. Качество в здравоохранении</p> <p>6.1.1. Качество в уходе за больными 6.1.2. Записи о состоянии здоровья и качестве работы</p>	<p>6.2. Программы по обеспечению качества ухода</p> <p>6.2.1. Качество обслуживания</p>
---	--

Модуль 7. Управление на основе компетенций

<p>7.1. Оценка производительности. Управление на основе компетенций</p> <p>7.1.1. Определение компетенций 7.1.2. Процедура оценки результатов деятельности. Внедрение 7.1.3. Функции 7.1.4. Общие и конкретные компетенции 7.1.5. Обратная связь от специалистов для улучшения их работы и самооценки</p>	<p>7.1.6. Разработка траектории обучения для развития компетенций 7.1.7. Внутриличностная и внеличностная мотивация для повышения эффективности работы. Методы 7.1.8. Основные принципы изменений</p>	<p>7.2. Методы и приемы. Управление на основе компетенций</p> <p>7.2.1. Оценочное собеседование. Инструкции для оценивающего лица 7.2.2. Общие принципы мотивационного собеседования 7.2.3. Мотивационное собеседование 7.2.4. Коммуникационные стратегии 7.2.5. Пирамида Миллера</p>
--	---	--

Модуль 8. Безопасность пациентов**8.1. Безопасность пациентов. Исторические события**

- 8.1.1. Введение и определение. История вопроса и текущая ситуация
- 8.1.2. Однозначная идентификация пациента. Системы отслеживания и контроля
- 8.1.3. Пациенты, уязвимые к образованию язв
- 8.1.4. Риск инфекций, связанных с уходом за больными. Венозные доступы
- 8.1.5. Риск падения. Профилактика и контроль падений у госпитализированных пациентов

8.2. Нозокомиальная инфекция

- 8.2.1. Нозокомиальная инфекция. Определение и классификация.
- 8.2.2. Уход при внутрибольничной инфекции
- 8.2.3. Сети и программы больничного инфекционного контроля и эпиднадзора
- 8.2.4. Асептика, дезинфекция и стерилизация

8.3. Профилактика

- 8.3.1. Первичная и вторичная профилактика. Типы и примеры
- 8.3.2. Предотвращение и выявление неблагоприятных событий, связанных с подготовкой и введением лекарств
- 8.3.3. Программы скрининга: рак молочной железы. Его управление
- 8.3.4. Программы скрининга: рак толстой кишки. Его управление
- 8.3.5. Управление программой вакцинации. Вакцинация детей
- 8.3.6. Управление программой вакцинации. Вакцинация от гриппа
- 8.3.7. Анализ видов и последствий отказов (FMEA). Анализ коренных причин

8.4. Система отчетности и регистрации

- 8.4.1. Системы отчетности и регистрации
- 8.4.2. Системы отчетности и регистрации неблагоприятных событий

8.5. Вторые и третьи пострадавшие

- 8.5.1. Медицинские работники, столкнувшиеся с неблагоприятными событиями
- 8.5.2. Траектория выздоровления и эмоциональная поддержка
- 8.5.3. Влияние на корпоративный имидж

Модуль 9. Аккредитация качества в здравоохранении**9.1. Аккредитация здравоохранения**

- 9.1.1. Системы управления качеством: аккредитация, сертификация и модели совершенства

9.2. Международная объединенная комиссия

- 9.2.1. История
- 9.2.2. Международная объединенная комиссия

9.3. Модель EFQM

- 9.3.1. Критерии моделей совершенства
- 9.3.2. Логическая структура сети
- 9.3.3. Обновление модели совершенства EFQM

9.4. Аккредитация ISO

- 9.4.1. Стандарты используются в качестве стандарта для сертификации
- 9.4.2. Статус аккредитации системы здравоохранения
- 9.4.3. Аккредитация в перспективе: основные теоретико-практические конфликты

Модуль 10. Управление специальными и стационарными службами

10.1. Управление службами неотложной помощи

- 10.1.1. Процессы службы неотложной помощи
- 10.1.2. Планирование и контроль обслуживания
- 10.1.3. Человеческие ресурсы
- 10.1.4. Преподавание в области неотложной медицины

10.2. Управление отделением интенсивной терапии

- 10.2.1. Определение интенсивной терапии
- 10.2.2. Отделение интенсивной терапии. Физическая структура
- 10.2.3. Человеческие ресурсы
- 10.2.4. Материальные ресурсы: Технология и оборудование. Мониторинг
- 10.2.5. Инновационные модели отделений интенсивной терапии без стен
- 10.2.6. Гуманизация в отделении интенсивной терапии

10.3. Обработка зоны хирургического вмешательства

- 10.3.1. Хирургическая зона. Физическая структура, организация и схемы
- 10.3.2. Координация работы операционных блоков. Хирургическая деятельность и показатели эффективности. Хирургическое программирование. Улучшение производительности
- 10.3.3. Расчет человеческих ресурсов в хирургической зоне
- 10.3.4. Расчет материальных ресурсов: Определение размеров ВQ и принципы его работы
- 10.3.5. Управление безопасностью в операционном блоке. Контрольный список ВОЗ по хирургической безопасности. Гигиена рук в хирургии
- 10.3.6. Асептика и стерилизация в операционных. Операционный мониторинг

10.4. Управление стационарными отделениями

- 10.4.1. Что такое стационарные отделения?
- 10.4.2. Требования к стационарным отделениям
- 10.4.3. Важность лидерства в стационарных отделениях
- 10.4.4. Человеческие ресурсы, обучение на протяжении всей жизни, преподавание и исследования
- 10.4.5. Пациенты и сопровождающие лица
- 10.4.6. Процессы: стратегические, операционные и структурные
- 10.4.7. Показатели для стационарных отделений
- 10.4.8. Роль первичной медицинской помощи и других учреждений здравоохранения
- 10.4.9. Управление по целям и совершенствование

10.5. Другие специальные подразделения и службы

- 10.5.1. Альтернативы обычной госпитализации: Дневной стационар (ДС)
- 10.5.2. Альтернативы обычной госпитализации: Должности ДС, интегрированные в другие подразделения
- 10.5.3. Альтернативы обычной госпитализации: Стационар на дому
- 10.5.4. Альтернативы обычной госпитализации: отделения краткосрочного пребывания

Модуль 11. Управление центральными службами**11.1. Службы приема и клинической документации**

- 11.1.1. Служба приема и клинической документации
- 11.1.2. Управление спальными местами
- 11.1.3. Архивирование медицинской документации
- 11.1.4. Оцифровка и индексирование
- 11.1.5. Определение метаданных

11.2. Управление радиологическими отделениями

- 11.2.1. Определение радиологического отделения
- 11.2.2. Структура и организация радиологического отделения
- 11.2.3. РИС (Радиологическая Информационная Система)
- 11.2.4. Цепь радиологического запроса
- 11.2.5. Права пациентов
- 11.2.6. Телерадиология

11.3. Управление лабораторией

- 11.3.1. Фаза предварительного анализа
- 11.3.2. Аналитическая фаза
- 11.3.3. Постаналитическая фаза
- 11.3.4. Тестирование в месте оказания медицинской помощи (РОСТ)
- 11.3.5. Проект Мадридской клинической лаборатории (MLC)

11.4. Управление больничными аптеками и аптеками первичной медицинской помощи

- 11.4.1. Планирование и организация работы аптечной службы: Физическая структура, организация и схемы
- 11.4.2. Человеческие и материальные ресурсы. Различные компетенции и функции
- 11.4.3. Управление закупками и процесс управления фармакотерапией
- 11.4.4. Больничные системы дозирования: растительный запас, единичные дозы, автоматизированные системы

- 11.4.5. Зона подготовки стерильных лекарств: опасная и неопасная
- 11.4.6. Амбулаторная фармацевтическая помощь
- 11.4.7. Аптека первичной медицинской помощи и координация помощи в фармакотерапии

11.5. Управление гостеприимством, вспомогательные услуги и волонтерство

- 11.5.1. Больничное питание
- 11.5.2. Услуги по пошиву нижнего белья
- 11.5.3. Волонтерство в больнице

Модуль 12. Управление междисциплинарными и службами первичной медико-санитарной помощи**12.1. Первичная медико-санитарная помощь**

- 12.1.1. Способность сотрудников ПМСП решать проблемы
- 12.1.2. Общественный уход: программы здравоохранения
- 12.1.3. Срочный и постоянный уход. Модель непрерывного ухода и модель специальных служб неотложной помощи

12.2. Ведение сложного хронического пациента

- 12.2.1. Модели ухода при хронических заболеваниях
- 12.2.2. От стратегии ухода за хроническими больными к управлению хроническими больными
- 12.2.3. Хроническая болезнь и социально-медицинское обслуживание

12.3. Опыт расширения прав и возможностей пациентов: активный пациент, школа пациентов

- 12.3.1. Расширение прав и возможностей пациентов и участие медсестер
- 12.3.2. Поддержка между сверстниками
- 12.3.3. Самообслуживание и поддержка самообслуживания
- 12.3.4. Образование в области здравоохранения и самоменеджмента
- 12.3.5. Программы самоменеджмента. Характеристики
- 12.3.6. Программы самоменеджмента. Международный опыт

Модуль 13. Управление амбулаторными службами

13.1. Управление амбулаторными службами: дневные стационары и амбулаторные клиники

- 13.1.1. Организация и функционирование дневного стационара
- 13.1.2. Управление дневным стационаром онкогематологии
- 13.1.3. Организация и управление амбулаторными клиниками

13.2. Управление внебольничными службами

- 13.2.1. Исторические события
- 13.2.2. Координационные центры по чрезвычайным ситуациям
- 13.2.3. Человеческие ресурсы и компетенции. Задействованная команда
- 13.2.4. Координация с другими учреждениями сети здравоохранения
- 13.2.5. Показатели качества в неотложной медицине
- 13.2.6. План действий при катастрофах. Управление катастрофой

13.3. Уход на дому: модели

- 13.3.1. Виды и концепции стационара на дому
- 13.3.2. Критерии отбора пациентов
- 13.3.3. Расчет и управление человеческими и материальными ресурсами
- 13.3.4. Паллиативная помощь на дому. Методики и отбор пациентов
- 13.3.5. Поддержка семьи и помощь при тяжелой утрате
- 13.3.6. Управление чрезмерной нагрузкой основного ухаживающего персонала. Изоляция семьи

13.4. Психическое здоровье, аддиктивное поведение и социальная работа

- 13.4.1. Введение в психическое здоровье
- 13.4.2. Комплексный уход
- 13.4.3. Диагностические и терапевтические методы и процедуры, общие для всех устройств
- 13.4.4. Трансверсальность и непрерывность ухода в секторе здравоохранения
- 13.4.5. Социальная работа

Модуль 14. Управление лидерством

14.1. Руководство командой

- 14.1.1. Концепция лидерства
- 14.1.2. Шаги к успешному лидерству
- 14.1.3. Качества лидера
- 14.1.4. Деятельность, которую должен осуществлять лидер
- 14.1.5. Семь привычек успешных людей и лидерство

14.2. Мотивация

- 14.2.1. Внутриличностная и внеличностная мотивация
- 14.2.2. Различия между мотивацией и удовлетворенностью и их различные теории

14.3. Делегация

- 14.3.1. Что значит делегировать?
- 14.3.2. Способы оценки процесса делегирования, задач
- 14.3.3. Неделегируемые функции

14.4. Управленческий коучинг

- 14.4.1. Развитие

Модуль 15 . Принятие решений и управление временем

15.1. Принятие решений

- 15.1.1. Принятие решений как организационный процесс
- 15.1.2. Фазы процесса принятия решений
- 15.1.3. Характеристики любого решения

15.2. Процесс принятия решения. Техники

- 15.2.1. Школы менеджмента. История
- 15.2.2. Структура функции руководства и принятия решений
- 15.2.3. Типы решений
- 15.2.4. Характеристики правильного решения
- 15.2.5. Ключевые моменты, которые необходимо учитывать при принятии решений
- 15.2.6. Процесс логического мышления
- 15.2.7. Инструменты поддержки принятия решений

15.3. Управление временем, стрессом, счастьем

- 15.3.1. Введение в стресс на руководящих должностях
- 15.3.2. Общие рекомендации по предотвращению и/или уменьшению переживания стресса
- 15.3.3. Эффективное управление временем
- 15.3.4. Планирование повестки дня
- 15.3.5. Личное время и профессиональное время в погоне за счастьем

Модуль 16. Создание личного бренда**16.1. Общественный профиль**

- 16.1.1. Представляем себя миру. Наш цифровой след
- 16.1.2. Цифровая репутация. Положительные рекомендации
- 16.1.3. Сопроводительное письмо в 2.0

16.2. Собеседование на руководящие должности

- 16.2.1. Интервью
- 16.2.2. Методы проведения успешного собеседования

Модуль 17. Внутренняя коммуникация в менеджменте**17.1. Коммуникация**

- 17.1.1. Концептуальный подход
- 17.1.2. Внутренняя коммуникация в организации здравоохранения. Имеется ли план?
- 17.1.3. Как составить план внутренней коммуникации?
- 17.1.4. Инструменты. Развитие. От внутренней циркулярной записки до корпоративной социальной сети

17.2. Совещания

- 17.2.1. Концептуальный подход
- 17.2.2. Проведение совещаний руководства и управление временем
- 17.2.3. Организация запланированных совещаний команды. Предложение
- 17.2.4. Ключи к успеху при подготовке совещания
- 17.2.5. Управление совещаниями

17.3. Управление конфликтами

- 17.3.1. Концептуальный подход
- 17.3.2. Трудовые разногласия
- 17.3.3. Изменения. Основной источник конфликтов с руководством
- 17.3.4. Управление конфликтами в коллективах медицинских работников

Модуль 18. Коммуникация и маркетинг в сфере здравоохранения**18.1. Маркетинг и социальные сети**

- 18.1.1. Концептуальный подход
- 18.1.2. Маркетинг медицинских услуг

18.2. Коммуникация в организациях

- 18.2.1. Концептуальный подход
- 18.2.2. Что нужно сообщать в организации здравоохранения?
- 18.2.3. ИКТ как ключевой инструмент коммуникации в клиническом менеджменте

18.3. Отношения с социальными партнерами, пользователями и поставщиками

- 18.3.1. Финансирование и страхование
- 18.3.2. Субъекты системы регулирования
- 18.3.3. Карта отношений, ожидания друг от друга

18.4. Корпоративная социальная ответственность. Эффективное управление здравоохранением

- 18.4.1. Ответственность и этика в организациях
- 18.4.2. Принципы и обязательства по развитию социальной подотчетности в системе здравоохранения
- 18.4.3. Эффективное управление здравоохранением
- 18.4.4. Практика надлежащего управления

Модуль 19. Управление преподавательской и исследовательской деятельностью. Исследования и инновации: НИОКР в сфере здравоохранения

19.1. Методология исследования: Эпидемиология и схемы проведения исследований и предубеждения

- 19.1.1. Эпидемиология и клиническая эпидемиология
- 19.1.2. Основные разработки исследований в клинических исследованиях
- 19.1.3. Качество исследований: Надежность и достоверность. Предвзятость

19.2. Источники информации для исследований и стратегии поиска. Базы данных

- 19.2.1. Вопросы для клинических исследований
- 19.2.2. Источники информации
- 19.2.3. Где и как искать информацию
- 19.2.4. Поиск
- 19.2.5. Базы данных

19.3. Критическое чтение статей

- 19.3.1. Этапы критического чтения
- 19.3.2. Инструменты для критического чтения
- 19.3.3. Основные ошибки

19.4. Исследовательские проекты: финансовые ресурсы. Разработка продукции и патенты

- 19.4.1. Разработка исследовательского проекта
- 19.4.2. Финансирование исследований
- 19.4.3. Использование результатов исследований

19.5. Коммуникация и распространение результатов исследований

- 19.5.1. Отчеты об исследованиях
- 19.5.2. Выбор журнала для публикации
- 19.5.3. Некоторые рекомендации по выбору стиля

Модуль 20. Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность

20.1. Глобализация и руководство

- 20.1.1. Руководство и корпоративное управление
- 20.1.2. Основы корпоративного управления в компаниях
- 20.1.3. Роль совета директоров в рамках корпоративного управления

20.2. Кросс-культурный менеджмент

- 20.2.1. Концепция кросс-культурного менеджмента
- 20.2.2. Вклад в познание национальных культур
- 20.2.3. Управление разнообразием

20.3. Деловая этика

- 20.3.1. Этика и мораль
- 20.3.2. Деловая этика
- 20.3.3. Лидерство и этика в компаниях

20.4. Устойчивость

- 20.4.1. Устойчивость и устойчивое развитие
- 20.4.2. Повестка дня на 2030 год
- 20.4.3. Устойчивые предприятия

20.5. Корпоративная социальная ответственность

- 20.5.1. Международное измерение корпоративной социальной ответственности
- 20.5.2. Реализация корпоративной социальной ответственности
- 20.5.3. Влияние и измерение корпоративной социальной ответственности

20.6. Системы и инструменты ответственного управления

- 20.6.1. КСО: Корпоративная социальная ответственность
- 20.6.2. Ключевые вопросы реализации стратегии ответственного управления
- 20.6.3. Шаги по внедрению системы управления корпоративной социальной ответственностью
- 20.6.4. Инструменты и стандарты КСО

20.7. Транснациональные компании и права человека

- 20.7.1. Глобализация, многонациональные компании и права человека
- 20.7.2. Транснациональные компании и международное право
- 20.7.3. Правовые инструменты для транснациональных корпораций в области прав человека

20.8. Правовое регулирование и корпоративное управление

- 20.8.1. Международные стандарты импорта и экспорта
- 20.8.2. Интеллектуальная и промышленная собственность
- 20.8.3. Международное трудовое право

Модуль 21. Управление персоналом и талантами**21.1. Стратегическое управление персоналом**

- 21.1.1. Стратегическое управление и человеческие ресурсы
- 21.1.2. Стратегическое управление персоналом

21.2. Управление человеческими ресурсами на основе компетенций

- 21.2.1. Анализ потенциала
- 21.2.2. Политика вознаграждения
- 21.2.3. Планирование карьеры/повышения

21.3. Оценка производительности и управление эффективностью

- 21.3.1. Управление производительностью
- 21.3.2. Управление эффективностью: цели и процесс

21.4. Инновации в управлении талантами и людьми

- 21.4.1. Модели стратегического управления талантами
- 21.4.2. Выявление, обучение и развитие талантов
- 21.4.3. Лояльность и удержание
- 21.4.4. Проактивность и инновации

21.5. Развитие высокоэффективных команд

- 21.5.1. Высокоэффективные команды: самоуправляемые команды
- 21.5.2. Методики управления высокоэффективными самоуправляемыми командами

21.6. Управление изменениями

- 21.6.1. Управление изменениями
- 21.6.2. Тип процессов управления изменениями
- 21.6.3. Этапы или фазы управления изменениями

21.7. Переговоры и управление конфликтами

- 21.7.1. Переговоры
- 21.7.2. Управление конфликтами
- 21.7.3. Антикризисное управление

21.8. Производительность, привлечение, удержание и активизация талантов

- 21.8.1. Производительность
- 21.8.2. Рычаги привлечения и удержания талантов

Модуль 22. Финансово-экономическое управление**22.1. Экономическая среда**

- 22.1.1. Макроэкономическая среда и внутренняя финансовая система
- 22.1.2. Финансовые учреждения
- 22.1.3. Финансовые рынки
- 22.1.4. Финансовые активы
- 22.1.5. Прочие организации финансового сектора

22.2. Управленческий учет

- 22.2.1. Основные понятия
- 22.2.2. Активы компании
- 22.2.3. Обязательства компании
- 22.2.4. Чистая стоимость компании
- 22.2.5. Счет прибылей и убытков

22.3. Информационные системы и бизнес-аналитика

- 22.3.1. Основы и классификация
- 22.3.2. Этапы и методы распределения затрат
- 22.3.3. Выбор центра затрат и эффекта

22.4. Бюджет и управленческий контроль

- 22.4.1. Модель бюджета
- 22.4.2. Капитальный бюджет
- 22.4.3. Операционный бюджет
- 22.4.4. Бюджет казначейства
- 22.4.6. Мониторинг бюджета

22.5. Финансовый менеджмент

- 22.5.1. Финансовые решения компании
- 22.5.2. Финансовый отдел
- 22.5.3. Денежные излишки
- 22.5.4. Риски, связанные с управлением финансами
- 22.5.5. Управление рисками в финансовом менеджменте

22.6. Финансовое планирование

- 22.6.1. Определение финансового планирования
- 22.6.2. Действия, которые необходимо предпринять при финансовом планировании
- 22.6.3. Создание и разработка бизнес-стратегии
- 22.6.4. Таблица движения денежных средств
- 22.6.5. Таблица оборотных активов

22.7. Корпоративная финансовая стратегия

- 22.7.1. Корпоративная стратегия и источники финансирования
- 22.7.2. Продукты корпоративного финансирования

22.8. Стратегическое финансирование

- 22.8.1. Самофинансирование
- 22.8.2. Увеличение собственных средств
- 22.8.3. Гибридные ресурсы
- 22.8.4. Финансирование через посредников

22.9. Финансовый анализ и планирование

- 22.9.1. Анализ бухгалтерского баланса
- 22.9.2. Анализ отчета о прибылях и убытках
- 22.9.3. Анализ рентабельности

22.10. Анализ и решение кейсов/ проблем

- 22.10.1. Финансовая информация о компании Industria de Diseño y Textil, S.A. (INDITEX)

Модуль 23. Коммерческий менеджмент и стратегический маркетинг

23.1. Управление продажами

- 23.1.1. Концептуальные основы управления бизнесом
- 23.1.2. Коммерческая стратегия и планирование
- 23.1.3. Роль коммерческих менеджеров

23.2. Маркетинг

- 23.2.1. Концепция маркетинга
- 23.2.2. Основы маркетинга
- 23.2.3. Маркетинговая деятельность компании

23.3. Управление стратегическим маркетингом

- 23.3.1. Концепция стратегического маркетинга
- 23.3.2. Концепция стратегического маркетингового планирования
- 23.3.3. Этапы процесса стратегического маркетингового планирования

23.4. Цифровой маркетинг и электронная коммерция

- 23.4.1. Цели цифрового маркетинга и электронной коммерции
- 23.4.2. Цифровой маркетинг и средства массовой информации, которые он использует
- 23.4.3. Электронная коммерция. Общий контекст
- 23.4.4. Категории электронной коммерции
- 23.4.5. Преимущества и недостатки *электронной коммерции* по сравнению с традиционной торговлей

23.5. Цифровой маркетинг для укрепления бренда

- 23.5.1. Онлайн-стратегии для улучшения репутации вашего бренда
- 23.5.2. *Брендированный контент и сторителлинг*

23.6. Цифровой маркетинг для привлечения и удержания клиентов

- 23.6.1. Стратегии лояльности и вовлечения через интернет
- 23.6.2. *Управление взаимоотношениями с посетителями*
- 23.6.3. Гиперсегментация

23.7. Управление цифровыми кампаниями

- 23.7.1. Что такое цифровая рекламная кампания?
- 23.7.2. Шаги по запуску маркетинговой кампании в Интернете
- 23.7.3. Ошибки при проведении цифровых рекламных кампаний

23.8. Стратегия продаж

- 23.8.1. Стратегия продаж
- 23.8.2. Методы продаж

23.9. Коммуникация и цифровая репутация

- 23.9.1. Онлайн-репутация
- 23.9.2. Как измерить цифровую репутацию?
- 23.9.3. Инструменты для создания онлайн-репутации
- 23.9.4. Отчет о репутации в Интернете
- 23.9.5. *Брендинг онлайн*

Модуль 24. Исполнительный менеджмент**24.1. Общий менеджмент**

- 24.1.1. Концепция общего менеджмента
- 24.1.2. Действия генерального директора
- 24.1.3. Генеральный директор и его функции
- 24.1.4. Трансформация работы менеджмента

**24.2. Менеджер и его функции.
Организационная культура
и подходы к ней**

- 24.2.1. Менеджер и его функции.
Организационная культура и подходы
к ней

24.3. Управление операциями

- 24.3.1. Важность управления
- 24.3.2. Цепочка создания стоимости
- 24.3.3. Управление качеством

**24.4. Публичные выступления
и тренинги для пресс-секретарей**

- 24.4.1. Межличностная коммуникация
- 24.4.2. Коммуникативные навыки и влияние
- 24.4.3. Барьеры коммуникации

**24.5. Средства личной
и организационной
коммуникации**

- 24.5.1. Межличностная коммуникация
- 24.5.2. Инструменты межличностной
коммуникации
- 24.5.3. Коммуникация в организации
- 24.5.4. Инструменты в организации

24.6. Кризисная коммуникация

- 24.6.1. Кризис
- 24.6.2. Фазы кризиса
- 24.6.3. Сообщения: содержание и моменты

24.7. Подготовка кризисного плана

- 24.7.1. Анализ потенциальных проблем
- 24.7.2. Планирование
- 24.7.3. Адекватность персонала

24.8. Эмоциональный интеллект

- 24.8.1. Эмоциональный интеллект
и коммуникация
- 24.8.2. Ассертивность, эмпатия и активное
слушание
- 24.8.3. Самооценка и эмоциональная
коммуникация

24.9. Личный брендинг

- 24.9.1. Стратегии личного брендинга
- 24.9.2. Законы личного брендинга
- 24.9.3. Инструменты для создания личного
бренда

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 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.



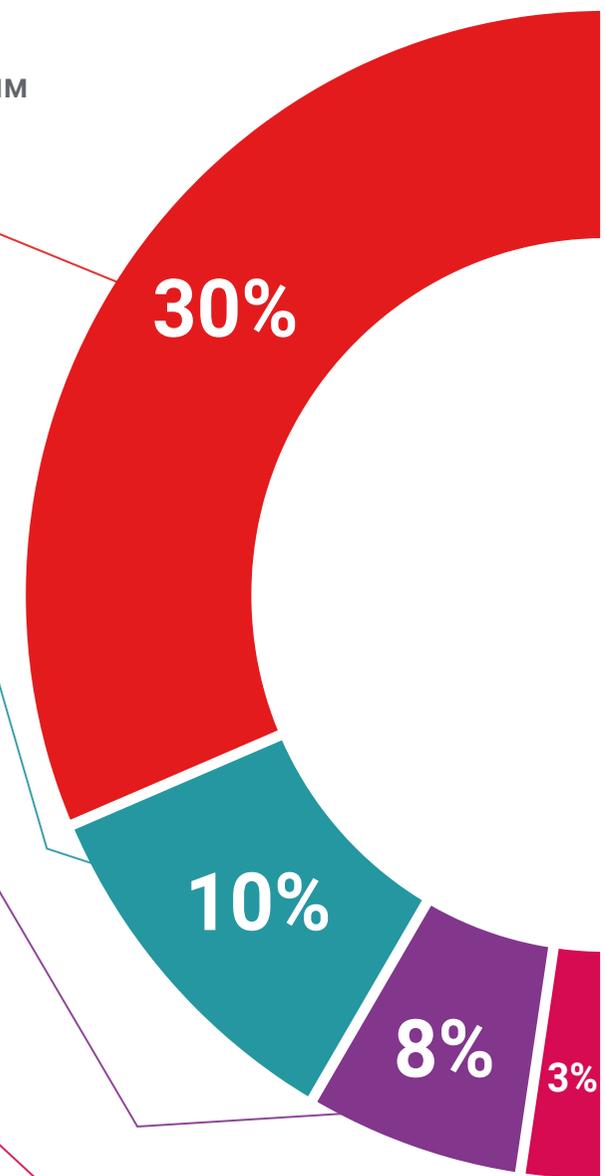
Практика управленческих навыков

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.

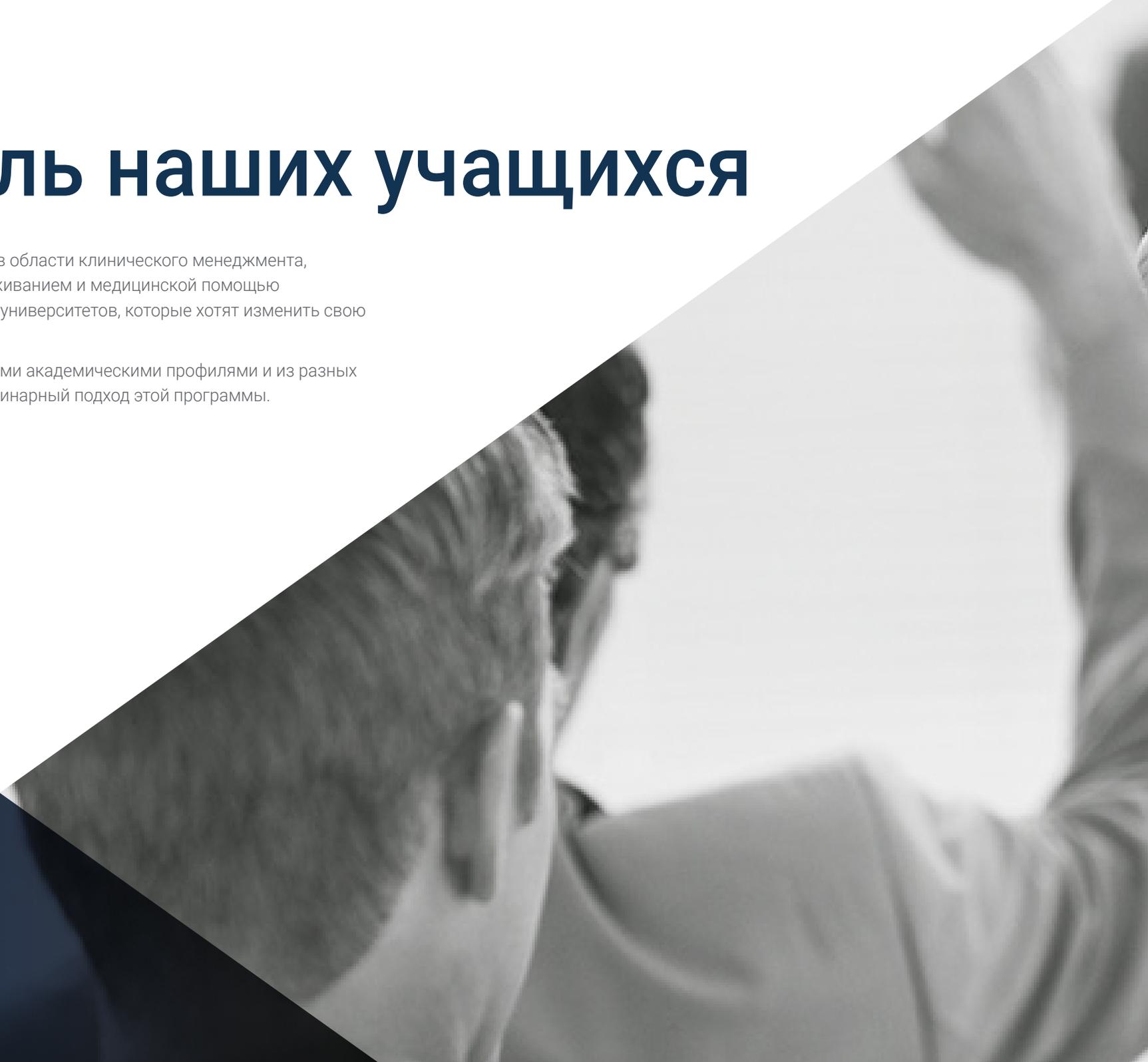


08

Профиль наших учащихся

Наша Бизнес-магистратура MBA в области клинического менеджмента, управления медицинским обслуживанием и медицинской помощью предназначена для выпускников университетов, которые хотят изменить свою профессиональную карьеру.

Многообразие студентов с разными академическими профилями и из разных стран составляет мультидисциплинарный подход этой программы.



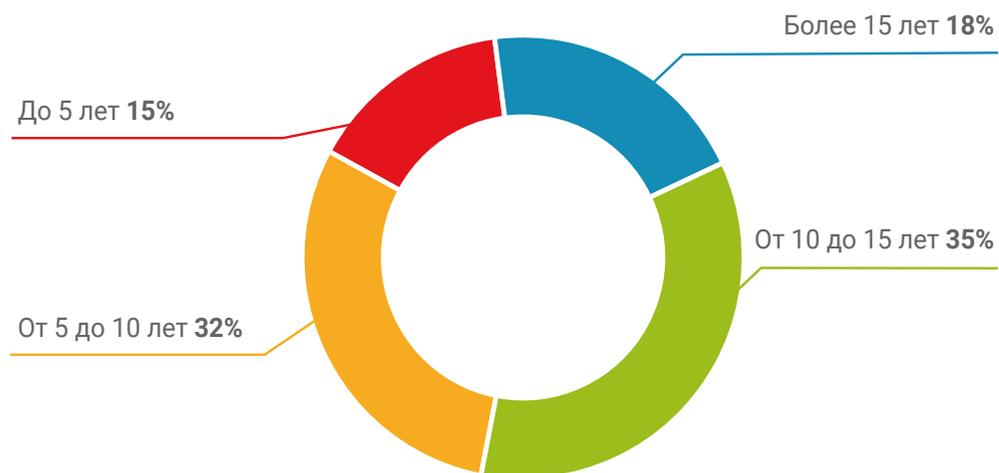
“

*Запишитесь сейчас
и станьте профессионалом
высшего уровня благодаря
эксклюзивной программе
Бизнес-магистратура от TECH”*

Средний возраст

В возрасте от **35** до **45** лет

Годы практики



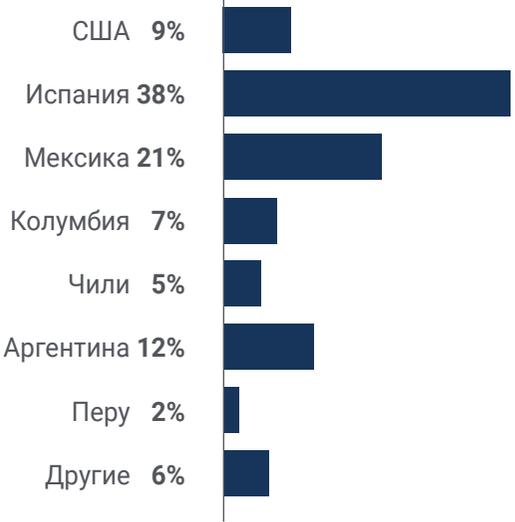
Образование



Академический профиль



Географическое распределение



Сусана Гонсалес

Руководитель больницы

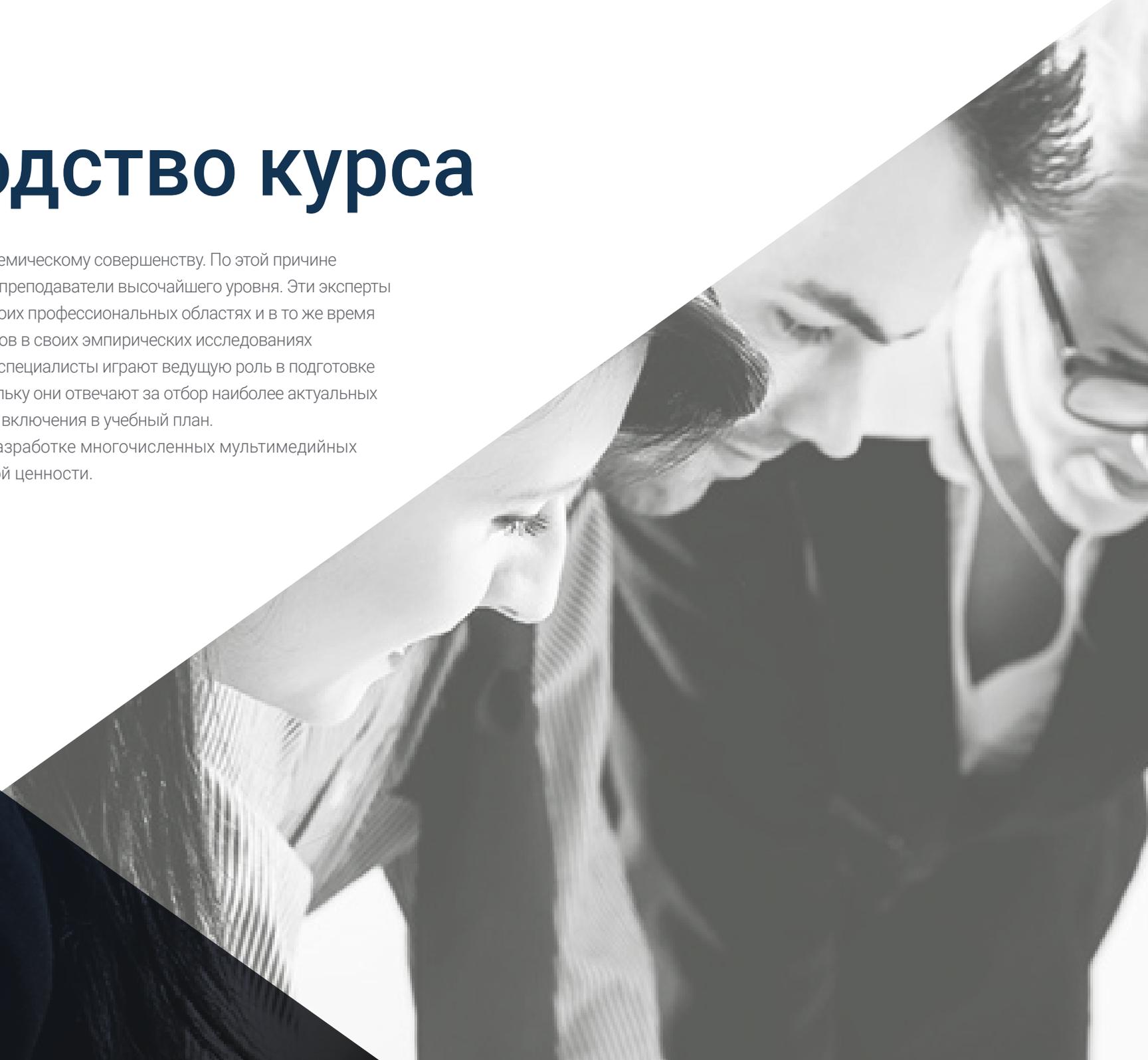
"Как бы вам ни хотелось, рассмотреть возможность прохождения программы MBA в области клинического менеджмента, управления медицинским обслуживанием и медицинской помощью — задача не из легких, особенно когда приходится совмещать обучение с профессиональной деятельностью и семейной жизнью. Однако эта онлайн-программа MBA в области клинического менеджмента, управления медицинским обслуживанием и медицинской помощью в TESH Технологического университета предложила мне возможность достичь этого. Хороший преподавательский состав обогатил этот опыт и обучение"

09

Руководство курса

ТЕСН постоянно стремится к академическому совершенству. По этой причине на каждой из программ работают преподаватели высочайшего уровня. Эти эксперты обладают обширным опытом в своих профессиональных областях и в то же время добились значительных результатов в своих эмпирических исследованиях и полевой работе. Кроме того, эти специалисты играют ведущую роль в подготовке университетских программ, поскольку они отвечают за отбор наиболее актуальных и инновационных материалов для включения в учебный план.

В то же время они участвуют в разработке многочисленных мультимедийных ресурсов высокой педагогической ценности.



“

Весь преподавательский состав, состоящий из экспертов с большим опытом, будет в вашем распоряжении на этой программе TECH”

Приглашенный международный руководитель

Полин Майсани - ведущий специалист в области клинического менеджмента и медицинского управления. Будучи специалистом по повышению качества и безопасности медицинских услуг, ее карьера была сосредоточена на реализации стратегических проектов и планировании здравоохранения. Кроме того, в сферу его интересов входит финансовое управление больничными учреждениями, а также планирование и разработка стратегий непрерывного совершенствования в здравоохранении.

На протяжении всей своей карьеры она занимала руководящие должности в учреждениях Франции и Канады. Полин была заместителем генерального директора больницы Питье-Сальпетриер, где руководила ключевыми инициативами в области совершенствования здравоохранения и управления ресурсами. Она также занимала должность директора по стратегическому планированию в Больничном центре Монреальского университета, где курировала реализацию крупных проектов и оптимизацию больничных услуг. Кроме того, она много работала в Парижской службе общественного вспомоществования и университетских больницах, возглавляя отдел качества и безопасности здравоохранения в их штаб-квартире, а также занимая должность заместителя директора по финансовым и медицинским вопросам.

На международном уровне она получила признание за свои лидерские качества и способность управлять сложными проектами в больничном секторе. Работа в разных странах и сотрудничество с междисциплинарными командами принесли ей репутацию эксперта в области управления здравоохранением. Полина Майсани внесла вклад в подготовку нескольких публикаций и исследований по вопросам управления больницами и стратегического планирования в системах здравоохранения. Ее инновационный подход и стремление к совершенствунискали ей уважение коллег и признание в секторе здравоохранения.



Г-жа. Майсани, Полин

- ♦ Заместитель генерального директора, больница Питье-Сальпетриер, Париж, Франция
- ♦ Директор Университетских больниц Божон и Бишат Клод Бернар
- ♦ Заместитель генерального директора группы больниц Paris Nord Val de Seine
- ♦ Руководитель отдела качества и безопасности медицинского обслуживания в штаб-квартире общественной помощи - Парижские больницы
- ♦ Директор по стратегическому планированию в Больничном центре Университета Монреала, Канада
- ♦ Заместитель директора по финансовым и медицинским вопросам в Главном управлении государственной помощи - Парижские больницы
- ♦ Заместитель директора отдела стратегического анализа в Университетской больнице Лилля
- ♦ Обучение по специальности «Управление больницами и администрирование/управление больницами и медицинскими учреждениями» в Школе передовых исследований в области общественного здравоохранения (EHESP)
- ♦ Степень магистра в области европейских дел и политики в Университете Сассекса
- ♦ Степень бакалавра политических наук и государственного управления в Sciences Po

“

Благодаря TECH вы сможете учиться у лучших мировых профессионалов”

Приглашенный международный руководитель

Обладая более чем 20-летним опытом создания и руководства глобальными командами по привлечению талантов, Дженнифер Дав является экспертом в области технологического рекрутинга и стратегии. На протяжении своей карьеры она занимала руководящие должности в нескольких технологических организациях в компаниях из списка **Fortune 50**, включая **NBCUniversal** и **Comcast**. Ее послужной список позволил ей добиться успеха в конкурентной среде с высокими темпами роста.

В качестве вице-президента по привлечению талантов в **Mastercard** она отвечает за стратегию и реализацию программы привлечения талантов, сотрудничая с бизнес-лидерами и отделом кадров для достижения операционных и стратегических целей найма. В частности, она стремится создать **разнообразные, инклюзивные и высокопроизводительные команды**, которые будут способствовать инновациям и росту продуктов и услуг компании. Кроме того, она является экспертом в использовании инструментов для привлечения и удержания лучших специалистов со всего мира. Она также отвечает за **усиление бренда** и ценностного предложения **Mastercard** через публикации, мероприятия и социальные сети.

Дженнифер Дав демонстрирует свою приверженность постоянному профессиональному развитию, активно участвуя в работе сетей HR-специалистов и принимая участие в принятии на работу большого количества сотрудников в различных компаниях. Получив степень бакалавра в области **организационных коммуникаций** в Университете Майами, она занимала руководящие должности в сфере рекрутинга в компаниях различных направлений.

Она получила признание за способность руководить организационными преобразованиями, внедрять технологии в процессы подбора персонала и разрабатывать программы для руководителей, которые готовят учреждения к предстоящим испытаниям. Она также успешно реализовала оздоровительные программы, которые значительно повысили удовлетворенность сотрудников и их удержание.



Г-жа. Дав, Дженнифер

- Вице-президент по привлечению талантов в Mastercard, Нью-Йорк, США
- Директор по привлечению талантов, NBCUniversal Media, Нью-Йорк, США
- Руководитель отдела по подбору персонала в Comcast
- Директор по подбору персонала в Rite Hire Advisory
- Исполнительный вице-президент, отдел продаж в Ardor NY Real Estate
- Директор по подбору персонала в Valerie August & Associates
- Исполнительный директор по работе с клиентами в BNC
- Менеджер по работе с клиентами в Vault
- Степень бакалавра в области организационных коммуникаций в Университете Майами

“

Уникальный, ключевой и решающий опыт обучения, который поможет вам повысить свой профессиональный уровень”

Приглашенный международный руководитель

Технологический лидер с десятилетним опытом работы в крупнейших технологических транснациональных корпорациях, Рик Готьер добился значительных успехов в области облачных услуг и комплексного совершенствования процессов. Он признан как лидер и руководитель высокоэффективных команд, проявляя природный талант к обеспечению высокого уровня вовлеченности своих сотрудников.

Он — прирожденный стратег и руководитель инноваций, разрабатывает новые идеи и подкрепляет свой успех качественными данными. Его опыт работы в **Amazon** позволил ему управлять и интегрировать ИТ-услуги компании в США. В **Microsoft** он руководил командой из 104 человек, отвечая за обеспечение корпоративной ИТ-инфраструктуры и поддержку отделов разработки продуктов по всей компании.

Этот опыт позволил ему выделиться как высокоэффективному руководителю с замечательными способностями повышать эффективность, производительность и общую удовлетворенность клиентов.



Г-н. Готьер, Рик

- Региональный руководитель отдела ИТ-Amazon, Сиэтл
- Старший менеджер программ в Amazon
- Вице-президент в компании Wimmer Solutions
- Старший директор производственно-технических служб в Microsoft
- Диплом в области кибербезопасности в Western Governors University
- Технический сертификат по коммерческому дайвингу от Технологического института дайверов
- Диплом в области экологических исследований в Государственном колледже Эвергрин

“

Воспользуйтесь возможностью узнать о последних достижениях в этой области, чтобы применить их в своей повседневной практике”

Приглашенный международный руководитель

Роми Арман - известный международный эксперт с более чем двадцатилетним опытом работы в области цифровой трансформации, маркетинга, стратегии и консалтинга. На протяжении всей своей карьеры он не раз шел на риск и постоянно выступал за инновации и изменения в бизнес-среде. Благодаря этому опыту он работал с руководителями компаний и корпоративных организаций по всему миру, подталкивая их к отходу от традиционных бизнес-моделей. Благодаря этому он помог таким компаниям, как Shell, стать настоящими лидерами рынка, ориентированными на своих клиентов и цифровой мир.

Стратегии, разработанные Арманом, имеют скрытый эффект, поскольку позволили нескольким корпорациям улучшить опыт потребителей, сотрудников и акционеров. Успех этого эксперта можно оценить с помощью таких осязаемых показателей, как CSAT, вовлеченность сотрудников в работу учреждений, в которых он работал, и рост финансового показателя EBITDA в каждом из них.

Кроме того, в своей профессиональной карьере он возвращал и возглавлял высокоэффективные команды, которые даже получали награды за свой трансформационный потенциал. В частности, в Shell он всегда стремился решить три задачи: удовлетворить сложные требования клиентов по декарбонизации, поддержать “экономически эффективную декарбонизацию” и перестроить фрагментированный ландшафт данных, цифровых и технологических. Таким образом, его усилия показали, что для достижения устойчивого успеха необходимо исходить из потребностей потребителей и закладывать основы для трансформации процессов, данных, технологий и культуры.

С другой стороны, руководитель выделяется своим мастерством в области применения искусственного интеллекта в бизнесе, по которому он имеет диплом аспирантуры Лондонской школы бизнеса. В то же время он накопил опыт в области IoT и Salesforce.



Г-н. Арман, Роми

- Директор по цифровой трансформации (CDO) в энергетической корпорации Shell, Лондон, Великобритания
- Глобальный руководитель отдела электронной коммерции и обслуживания клиентов в энергетической корпорации Shell
- Национальный менеджер по работе с ключевыми клиентами (автомобильные производители комплектующих и розничные продавцы) в компании Shell в Куала-Лумпуре, Малайзия
- Старший консультант по вопросам управления (сектор финансовых услуг) в компании Accenture в Сингапуре
- Степень бакалавра Университета Лидса
- Диплом последипломного образования по применению искусственного интеллекта в бизнесе для руководителей высшего звена от Лондонской школы бизнеса
- Сертификация профессионалов в области клиентского опыта CCXP
- Курс по цифровой трансформации для руководителей от IMD

“

Вы хотите обновить свои знания на самом высоком образовательном уровне? TECH предлагает вам самое актуальное содержание на академическом рынке, разработанное подлинными экспертами международного уровня”

Приглашенный международный руководитель

Мануэль Аренс – опытный специалист по управлению данными и руководитель высококвалифицированной команды. На самом деле Аренс занимает должность менеджера по глобальным закупкам в подразделении технической инфраструктуры и центров обработки данных компании Google, где он провел большую часть своей карьеры. Работая в Маунтин-Вью, штат Калифорния, он предлагал решения операционных проблем технологического гиганта, таких как целостность основных данных, обновление данных о поставщиках и определение приоритетов поставщиков. Он руководил планированием цепочки поставок для центров обработки данных и оценкой рисков поставщиков, обеспечивая совершенствование процессов и управление рабочими процессами, что привело к значительной экономии средств.

За более чем десятилетний опыт работы в области цифровых решений и руководства компаниями различных отраслей он обладает обширным опытом во всех аспектах предоставления стратегических решений, включая маркетинг, медиа-аналитику, измерение и атрибуцию. За свою работу он получил несколько наград, в том числе премию за лидерство в области BIM, премию за лидерство в области поиска, премию за программу генерации экспортных лидов и премию за лучшую модель продаж в EMEA.

Аренс также занимал должность менеджера по продажам в Дублине, Ирландия. На этой должности он расширил команду от 4 до 14 человек за три года и руководил отделом продаж, добиваясь результатов и хорошо взаимодействуя друг с другом и межфункциональными командами. Он также работал старшим отраслевым аналитиком в Гамбурге, Германия, создавая сюжетные линии для более чем 150 клиентов с использованием внутренних и сторонних инструментов для поддержки анализа. Разрабатывал и писал углубленные отчеты, демонстрирующие его мастерство в данной области, включая понимание макроэкономических и политических/нормативных факторов, влияющих на внедрение и распространение технологий.

Он также руководил группами в таких компаниях, как Eaton, Airbus и Siemens, где приобрел ценный опыт работы с клиентами и управления цепочками поставок. Его особенно отмечают за то, что он постоянно превосходит ожидания, выстраивая ценные отношения с клиентами и беспрепятственно работая с людьми на всех уровнях организации, включая заинтересованные стороны, руководство, членов команды и клиентов. Его подход, основанный на использовании данных, и способность разрабатывать инновационные и масштабируемые решения отраслевых задач сделали его выдающимся лидером в своей области.



Г-н. Аренс, Мануэль

- Старший менеджер по аналитике и технологиям B2B в Google, США
- Менеджер по продажам в Google, Ирландия
- Старший отраслевой аналитик в Google, Германия
- Менеджер по работе с клиентами в Google, Ирландия
- Accounts Payable в Eaton, Великобритания
- Менеджер по цепочке поставок в Airbus, Германия

“

Выбирайте TECH! Вы сможете получить доступ к лучшим дидактическим материалам, находящимся на переднем крае технологий и образования и реализуемым всемирно признанными специалистами в этой области”

Приглашенный международный руководитель

Андреа Ла Сала - опытный руководитель отдела маркетинга, чьи проекты оказали значительное влияние на модную среду. На протяжении своей успешной карьеры он решал различные задачи, связанные с продуктом, мерчендайзингом и коммуникациями. Все это связано с такими престижными брендами, как Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein и другими.

Результаты работы этого высокопоставленного руководителя международного уровня связаны с его доказанной способностью синтезировать информацию в четкие схемы и осуществлять конкретные действия в соответствии с конкретными бизнес-целями. Кроме того, его признают за проактивность и адаптацию к быстро меняющемуся рабочему ритму. Ко всему этому он добавляет сильную коммерческую осведомленность, видение рынка и искреннюю страсть к продукции.

В качестве директора по глобальному бренду и мерчендайзингу Giorgio Armani он курировал различные маркетинговые стратегии в области одежды и аксессуаров. Его тактика также была направлена на изучение розничной торговли и потребностей и поведения потребителей. В этой роли Ла Сала также отвечал за формирование маркетинга продукции на различных рынках, выступая в качестве руководителя групп в отделах дизайна, коммуникаций и продаж.

С другой стороны, в таких компаниях, как Calvin Klein или Gruppo Coin, он занимался проектами, направленными на развитие структуры, разработки и маркетинга различных коллекций. Он также отвечал за создание эффективных календарей для кампаний по покупке и продаже. Он также отвечал за условия, стоимость, процессы и сроки доставки различных операций.

Благодаря этому опыту Андреа Ла Сала стал одним из лучших и наиболее квалифицированных корпоративных лидеров в сфере моды и роскоши. Благодаря высокому управленческому потенциалу ему удалось эффективно реализовать позитивное позиционирование различных брендов и переопределить их ключевые показатели эффективности (KPI).



Г-н. Ла Сала, Андреа

- ♦ Менеджер по глобальному бренду и мерчендайзингу Armani Exchange в Giorgio Armani, Милан, Италия
- ♦ Директор по мерчендайзингу в Calvin Klein
- ♦ Ответственный за марку в Gruppo Coin
- ♦ Бренд-менеджер в Dolce&Gabbana
- ♦ Бренд-менеджер в Sergio Tacchini S.p.A.
- ♦ Аналитик рынка в Fastweb
- ♦ Степень бакалавра бизнеса и экономики в Восточном университете Пьемонта

“

Самые квалифицированные и опытные международные специалисты ждут вас в TECH, чтобы предложить вам первоклассное обучение, обновленное и основанное на последних научных данных. Чего вы ждете, чтобы поступить?”

Приглашенный международный руководитель

Мик Грам является ярким примером инноваций и передового опыта в области бизнес-аналитики на международном уровне. Его успешная карьера связана с руководящими должностями в таких транснациональных корпорациях, как Walmart и Red Bull. Он также известен своей способностью определять новые технологии, которые в долгосрочной перспективе окажут долгосрочное влияние на корпоративную среду.

С другой стороны, руководитель считается пионером в использовании методов визуализации данных, которые упрощали сложные массивы, делая их доступными и облегчая принятие решений. Это умение стало основой его профессионального профиля, превратив его в желанного сотрудника для многих организаций, делающих ставку на сбор информации и выработку конкретных действий на ее основе.

Одним из его самых выдающихся проектов последних лет стала платформа Walmart Data Safe - крупнейшая в мире платформа для анализа больших данных, созданная на основе облачных технологий. Кроме того, он занимал должность директора по бизнес-аналитике в компании Red Bull, охватывая такие сферы, как продажи, дистрибуция, маркетинг и управление цепочками поставок. Недавно его команда была отмечена за постоянные инновации в использовании нового API Walmart Luminate для анализа покупателей и каналов сбыта.

Что касается образования, то руководитель имеет несколько магистерских и аспирантских степеней, полученных в таких престижных центрах, как Университет Беркли в США и Копенгагенский университет в Дании. Благодаря постоянному повышению квалификации эксперт добился передовых компетенций. Таким образом, он стал считаться прирожденным лидером новой глобальной экономики, в центре которой - стремление к данным и их безграничным возможностям.



Г-н. Грам, Мик

- Директор по бизнес-анализу и аналитике в Red Bull, Лос-Анджелес, США
- Архитектор решений в области бизнес-аналитики для Walmart Data Cafe
- Независимый консультант по бизнес-аналитике и науке о данных
- Директор по бизнес-аналитике в Cargemini
- Старший аналитик в Nordea
- Главный консультант по бизнес-аналитике в SAS
- Образование для руководителей в области искусственного интеллекта и машинного обучения в Инженерном колледже Калифорнийского университета в Беркли
- Executive MBA в области электронной коммерции в Копенгагенском университете
- Бакалавр и магистр математики и статистики в Копенгагенском университете



Учитесь в лучшем онлайн-университете мира по версии Forbes! В рамках этой программы MBA вы получите доступ к обширной библиотеке мультимедийных ресурсов, разработанных всемирно известными преподавателями”

Приглашенный международный руководитель

Скотт Стивенсон - выдающийся специалист по цифровому маркетингу, более 19 лет проработавший в одной из самых влиятельных компаний индустрии развлечений, **Warner Bros. Discovery**. На этой должности он курировал логистику и творческие процессы на различных цифровых платформах, включая социальные сети, поиск, показ и линейные медиа.

Его руководство сыграло решающую роль в разработке стратегий производства платных медиа, что привело к заметному улучшению показателей конверсии в компании. В то же время он занимал и другие должности, такие как директор по маркетинговым услугам и менеджер по трафику в той же транснациональной компании во время своего предыдущего руководства.

Стивенсон также участвовал в глобальной дистрибуции видеоигр и кампаниях по продаже цифровой недвижимости. Он также отвечал за внедрение операционных стратегий, связанных с формированием, завершением и доставкой звукового и графического контента для телевизионных рекламных роликов и трейлеров.

Кроме того, он получил степень бакалавра в области телекоммуникаций в Университете Флориды и степень магистра в области творческого письма в Калифорнийском университете, что свидетельствует о его мастерстве в области коммуникации и повествования. Кроме того, он участвовал в Школе профессионального развития Гарвардского университета в передовых программах по использованию искусственного интеллекта в бизнесе. Таким образом, его профессиональный профиль является одним из самых актуальных в современной сфере маркетинга и цифровых медиа.



Г-н. Стивенсон, Скотт

- Директор по цифровому маркетингу в Warner Bros. Discovery, Бербанк, США
- Менеджер по трафику в Warner Bros. Entertainment
- Степень магистра в области творческого письма в Калифорнийском университете
- Степень бакалавра в области телекоммуникаций в Университете Флориды

“

Достигайте своих академических и профессиональных целей вместе с самыми квалифицированными специалистами в мире! Преподаватели MBA проведут вас через весь процесс обучения”

Приглашенный международный руководитель

Доктор Эрик Найквист - ведущий международный профессионал в области спорта, построивший впечатляющую карьеру, отмеченную его стратегическим лидерством и способностью управлять изменениями и инновациями в спортивных организациях высшего уровня.

Он занимал такие высокие должности, как **директор по коммуникациям и влиянию в NASCAR**, расположенном во **Флориде, США**. Имея за плечами многолетний опыт работы в NASCAR, доктор Найквист также занимал ряд руководящих должностей, в том числе **старшего вице-президента по стратегическому развитию и генерального директора по коммерческим вопросам**, управляя более чем десятком направлений - от стратегического развития до маркетинга развлечений.

Найквист также внес значительный вклад в развитие ведущих спортивных франшиз Чикаго. Будучи исполнительным вице-президентом клубов Чикаго Буллз и Чикаго Уайт Сокс, он продемонстрировал свою способность добиваться делового и стратегического успеха в мире профессионального спорта.

Наконец, он начал свою карьеру в спорте, работая в **Нью-Йорке** в качестве старшего стратегического аналитика Роджера Гуделла в Национальной футбольной лиге (НФЛ), а до этого - в качестве стажера-юриста в Федерации футбола США.



Д-р. Найквист, Эрик

- Директор по коммуникациям и влиянию, NASCAR, Флорида, США
- Старший вице-президент по стратегическому развитию NASCAR
- Вице-президент NASCAR по стратегическому планированию
- Старший директор по деловым вопросам в NASCAR
- Исполнительный вице-президент по франшизам Чикаго Уайт Сокс
- Исполнительный вице-президент, франшиза Чикаго Буллз
- Менеджер по бизнес-планированию в Национальной футбольной лиге (НФЛ)
- Стажер по деловым вопросам/юриспруденции в Федерации футбола США
- Доктор юриспруденции Чикагского университета
- Магистр делового администрирования-MBA в Школе бизнеса Бута Чикагского университета
- Бакалавр международной экономики Карлтонского колледжа

“

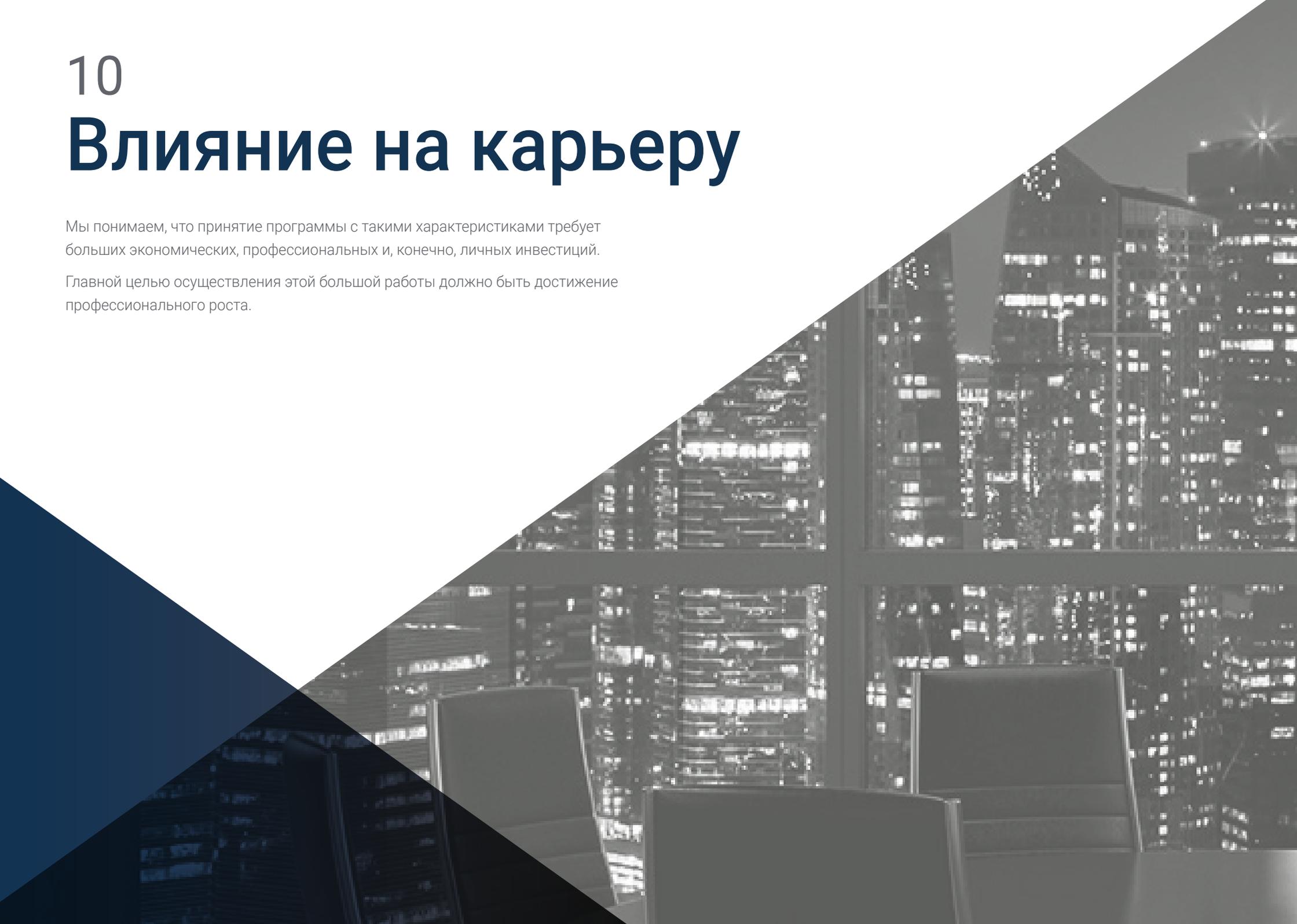
Благодаря этой 100% онлайн-программе вы сможете совмещать учебу с повседневными обязанностями, пользуясь помощью ведущих международных экспертов в интересующей вас области. Записывайтесь сейчас!"

10

Влияние на карьеру

Мы понимаем, что принятие программы с такими характеристиками требует больших экономических, профессиональных и, конечно, личных инвестиций.

Главной целью осуществления этой большой работы должно быть достижение профессионального роста.



“

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

Если вы хотите добиться положительных изменений в своей профессии, Бизнес-магистратура MBA в области клинического менеджмента, управления медицинским обслуживанием и медицинской помощью поможет вам в этом.

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

Бизнес-магистратура MBA в области клинического менеджмента, управления медицинским обслуживанием и медицинской помощью в TECH Технологического университета — это интенсивная программа, которая готовит вас 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 обучение у нас, и вы заметите, как достигнете того улучшения, к которому стремились.

Время перемен



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

Бизнес-магистратура MBA в области клинического менеджмента, управления медицинским обслуживанием и медицинской помощью способствует повышению таланта организации до его максимального потенциала через обучение лидеров высокого уровня.

Прохождение этой образовательной программы — это уникальная возможность получить доступ к мощной сети контактов, в которой можно найти будущих профессиональных партнеров, клиентов или поставщиков.





“

Руководитель привносит в компанию новые концепции, стратегии и перспективы, которые могут привести к значительным 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

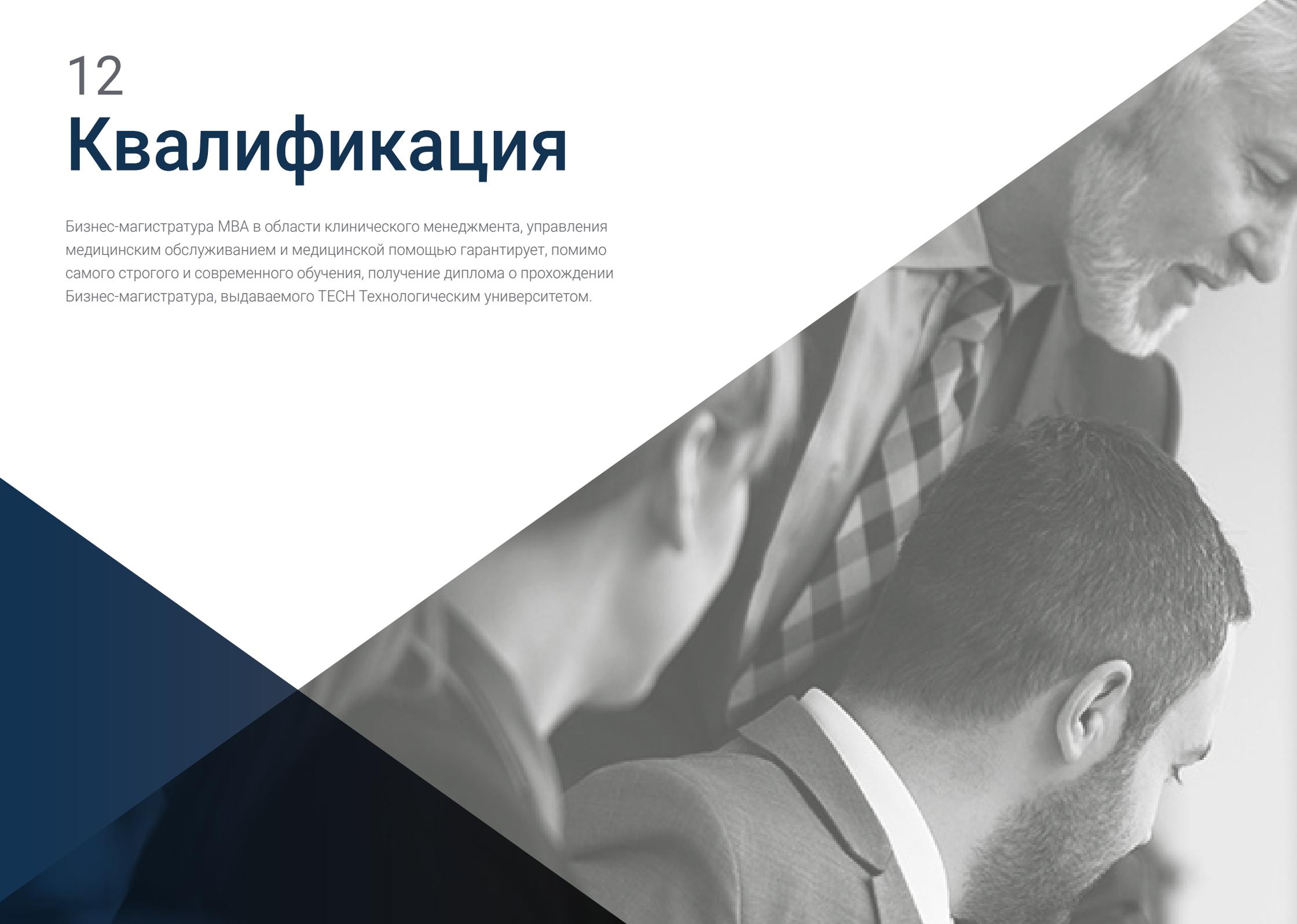
Повышение конкурентоспособности

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

12

Квалификация

Бизнес-магистратура MBA в области клинического менеджмента, управления медицинским обслуживанием и медицинской помощью гарантирует, помимо самого строгого и современного обучения, получение диплома о прохождении Бизнес-магистратура, выдаваемого ТЕСН Технологическим университетом.



““

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

Данная **Бизнес-магистратура MBA в области клинического менеджмента, управления медицинским обслуживанием и медицинской помощью** содержит самую полную и современную программу на рынке.

После прохождения аттестации студент получит по почте* с подтверждением получения соответствующий диплом **Бизнес-магистратура** выданный **TECH Технологическим университетом**.

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

Диплом: **Бизнес-магистратура MBA в области клинического менеджмента, управления медицинским обслуживанием и медицинской помощью**

Формат: **онлайн**

Продолжительность: **12 месяцев**



*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 Обязанности

tech технологический университет

Персональное внимание Инновации

Знания Настоящее Качество

Веб обучение и медицинской помощи

Развитие Институты

Виртуальный класс Языки

Бизнес-магистратура

МВА в области клинического менеджмента, управления медицинским обслуживанием и медицинской помощи

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

Бизнес-магистратура

МВА в области клинического менеджмента, управления медицинским обслуживанием и медицинской помощью

