

商学院校级硕士
临床管理、医疗与保健管理 MBA



商学院校级硕士 临床管理、医疗与保 健管理 MBA

- » 模式:在线
- » 时长: 12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: 有经验的学士

网页链接: www.techtute.com/cn/school-of-business/professional-master-degree/master-clinical-management-medical-healthcare-administrationtechnical-officer

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 能力	06 结构和内容	07 方法
	18	22	40
	08 我们学生的特质	09 课程管理	10 对你事业的影响
	48	52	72
		11 对你公司的好处	12 学位
		76	80

01 欢迎

如今,越来越有必要在负责卫生工作的人员中引入管理技能。为此,这个课程旨在培训服务主管和负责医院中心医疗管理的人员,发展促进其领导能力提升的技能和技巧。这个高级课程介绍了对卫生系统和政策以及行政程序的审查,然后涉及护理和医疗部门的考虑及其在系统中的作用。完成这个课程将为其毕业生提供专门的培训,他们将获得在临床部门进一步专业发展的必要能力。



临床管理、医疗与保健管理 MBA
TECH 科技大学



“

发现临床管理、医疗与保健管理方向的新技术,并将其应用于日常工作中”

02

为什么在TECH学习?

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



“

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

TECH 科技大学



创新

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

“由于在节目中加入了创新的互动式多视频系统，被评为”微软欧洲成功案例”



最高要求

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

95% | TECH学院的学生成功完成学业。



联网

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

+100,000

每年培训的管理人员

+200

不同国籍的人



赋权

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

+500 | 与最佳公司的合作协议。



人才

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

TECH帮助学生在这个课程结束后向世界展示他们的才华。



多文化背景

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

TECH的学生来自200多个国家。



TECH追求卓越,为此,有一系列的特点,使其成为一所独特的大学:



分析报告

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



优秀的学术成果

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



规模经济

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



向最好的人学习

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

来自20个不同国籍的教师。



在TECH,你将有机会接触到学术界最严格和最新的案例研究”

03

为什么选择我们的课程？

完成科技课程意味着在高级商业管理领域取得职业成功的可能性倍增。

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





“

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

该方案将提供众多的就业和个人利益,包括以下内容。

01

对学生的职业生涯给予明确的推动

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

本专业70%的学员在不到2年的时间内实现了职业的积极转变。

02

制定公司的战略和全球愿景

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

我们对公司的全球视野将提高你的战略眼光。

03

巩固高级商业管理的学生

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

你将在100多个高层管理的真实案例中工作。

04

承担新的责任

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

45%的参训人员在内部得到晋升。

05

进入一个强大的联系网络

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

你会发现一个对你的职业发展至关重要的联系网络。

06

以严格的方式开发公司项目

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

我们20%的学生发展自己的商业理念。

07

提高软技能和管理技能

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

提高你的沟通和领导能力,为你的职业注入活力。

08

成为一个独特社区的一部分

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

我们给你机会与国际知名的教授团队一起进行专业学习。

04 目标

这个课程旨在加强管理和领导技能, 以及发展新的能力和技能, 这对你的职业发展至关重要。课程结束后, 你将能够以创新的视角和国际视野做出全球决策。



“

我们的主要目标之一是帮助你发展基
这个能力, 以便从战略上管理的业务”

TECH 将其学生的目标作为自己的目标

我们一起工作你实现这些目标

临床管理、医疗与保健管理 MBA 商学院校级硕士将培养学生具备以下能力：

01

分析关于卫生系统组织和运作的理论和模式, 重点是其政治、社会、法律和经济基础以及组织结构

04

通过必要的基这个技能培训专业人员, 以提高日常临床和护理管理中的问题解决和决策能力

02

描述临床领导和管理的原则, 使中心、服务或护理单位的计划、组织、管理和评估成为可能

03

展示并重视临床和健康管理方面的先进举措和经验

05

认识并知道如何应用和解释卫生法, 以便在专业和社会责任方面的临床实践, 以及与提供卫生保健有关的道德方面



06

理解并知道对卫生机构的运作和参与卫生系统的代理人的经济行为进行经济分析

08

培养分析不同保健服务的能力



09

在流行病学研究和卫生中心、服务、技术和方案的评估方面发展方法和工具技能

07

将应用于卫生系统的经济评价技术和工具的概念纳入管理实践

10

培养方法和工具技能, 在临床单位的管理和行政中适当使用不同的卫生信息系统

05 能力

在临床中心的有效管理中, 专业人员必须发展特定的能力, 使他能或她能够解决既广泛又不可或缺的问题。因此, 他们必须了解成这个计算的经济评估的基这个原理, 此外, 还要掌握最先进的工具, 以便在公共和私营部门就业。出于这个原因, 在整个学位课程中, 将强调毕业生在日常工作中实施的工作方法, 以便成为这个领域的专家。





“

你将磨练出作为临床管理、医疗与保健管理 MBA 专家经理所需的技能, 并实现你最宏伟的目标”

01

领导质量和病人安全系统应用于临床管理单位的背景

02

将健康认证方法应用于不同类型的组织和健康中心

03

从临床管理的角度提高健康管理的知识和专业能力,学习实用的方法论工具,应用于健康管理的关键领域和方向,包括机构和日常工作

04

从功效、效率、效果、公平、业绩和盈利能力的标准来对待临床管理,并通过适当使用信息系统来解决问题

05

应用卫生机构的规划、组织和管理的基这个概念和方法



06

确定界定、开展和领导卫生机构专业人才管理政策的技术、风格和方法

08

描述、比较和解释不同卫生系统和模式的特点和性能数据

09

将跨学科团队中的护理和医疗部门结合起来,了解卫生部门的新挑战

07

认识、应用并知道如何评价不同的管理工具在临床上的作用,这些工具可以应用于医疗实践的背景

10

根据卫生部门的法律框架,理解、解释、传递和应用卫生专业人员在临床管理领域的活动和职能的监管规范



06

结构和内容

临床管理、医疗与保健管理 MBA 商学院校级硕士以100%在线形式授课,因此你可以选择最适合你的时间和地点上课。

这是一个为期12个月的课程,旨在成为一个独特的、刺激性的经验,为你作为公司物流管理负责人的成功奠定基础。



“

你学习的内容非常重要。你所获得的技能和能力是基这个的。你不会找到比这更完整的教学大纲, 相信我们”

教学大纲

TECH 的临床管理、医疗与保健管理 MBA 课程是一个密集型项目,旨在为学生提供应对技术领域内国家和国际层面的挑战和决策的准备。

其内容旨在鼓励发展管理技能,以便在不确定的环境中做出更严格的决策。

在 1.500 小时的学习中,将通过个人工作分析大量的实际案例,从而使学生获得对专业发展有益的深入学习。因此,它是一个真正的沉浸在真实的商业环境中。

这个硕士学位深入处理公司的不同领域,旨在从战略、国际和创新的角度,专门培养了解公司技术发展的管理人员。

一个专注于专业改进和网络的计划,为专业人员在管理和商业管理领域取得优异成绩做好准备。一个了解学生和贵公司需求的计划,通过基于最新趋势的创新内容,并由最好的教育方法和卓越的师资队伍支持,这将为他们提供创造性和高效地解决关键情况的技能。

这个课程为期 12 个月,分为 24 个内容模块。

模块 1	管理和经济评估
模块 2	人员和人才管理
模块 3	临床管理
模块 4	卫生组织的规划和控制
模块 5	卫生系统中的医疗和护理部门
模块 6	质量管理
模块 7	基于能力的管理
模块 8	病人安全
模块 9	卫生领域的质量认证
模块 10	特殊和住院服务的管理
模块 11	中央服务的管理
模块 12	跨领域和初级服务的管理
模块 13	门诊服务管理
模块 14	领导管理
模块 15	变化、决策和时间管理

模块 16	创建个人品牌
模块 17	管理方面的内部沟通
模块 18	卫生领域的沟通和营销
模块 19	负责护理的管理和研究医疗。研究与创新：健康环境中的研发与创新
模块 20	公司的领导力、道德和社会责任
模块 21	人事和人才管理
模块 22	经济-财务管理
模块 23	商业管理与战略营销
模块 24	执行管理

何时,何地,如何授课?

TECH 提供了完全在网上发展这个临床管理、医疗与保健管理 MBA 商学院校级硕士的可能性。在培训持续的 12 个月中, 学生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. 管理和经济评估

1.1. 融资模式

- 1.1.1. 支付模式和卫生系统参与者
- 1.1.2. 专业人员的支付模式
- 1.1.3. 理想的支付模式作为创新模式的支付模式
- 1.1.4. 评估激励措施的有效性

1.2. 成这个计算

- 1.2.1. 经济评价的基这个原理
- 1.2.2. 对福利经济学基础的批评
- 1.2.3. 按目的对会计进行分类
- 1.2.4. 费用的概念和分类
- 1.2.5. 在卫生领域使用的经济评价
- 1.2.6. 成这个中心
- 1.2.7. 每个过程和每个患者的成这个
- 1.2.8. GRD 的成这个分析

1.3. 卫生系统的效率和可持续性

- 1.3.1. 定义
- 1.3.2. 宏观经济的可持续性
- 1.3.3. 给公共卫生支出带来上升压力并损害其可持续性的因素其可持续性
- 1.3.4. 卫生服务的使用供应和需求

1.4. 管理协议

- 1.4.1. 以战略规划为出发点
- 1.4.2. 管理协议或方案合同
- 1.4.3. 管理协议的典型内容
- 1.4.4. 管理协议和薪酬差异化
- 1.4.5. 目标管理制度的局限性和需要考虑的方面

1.5. 预算编制和采购

- 1.5.1. 预算的概念和基这个原则
- 1.5.2. 预算的类型
- 1.5.3. 预算结构
- 1.5.4. 预算周期
- 1.5.5. 采购和采购管理
- 1.5.6. 公共服务合同的管理

1.6. 采购、订约和供应

- 1.6.1. 综合采购系统。采购的集中化
- 1.6.2. 公共服务合同的管理: 招标, 音乐会。采购佣金和货物采购
- 1.6.3. 私营部门的采购
- 1.6.4. 供应物流

1.7. 人员配置表和产量计算

- 1.7.1. 估计医护人员的需求
- 1.7.2. 模板计算
- 1.7.3. 分配护理活动时间

1.8. 预算管理

- 1.8.1. 预算概念
- 1.8.2. 公共预算

1.9. 与供应商谈判

- 1.9.1. 与供应商谈判

模块 2. 人员和人才管理

- 2.1. 人评估和人才培养。社会和体制环境
 - 2.1.1. 人员的评估
 - 2.1.2. 人才培养
 - 2.1.3. 社会和体制环境
- 2.2. 临床和护理管理中的可见性: 博客和网络
 - 2.2.1. 医疗实践和临床管理的数字革命。新的数字工具的描述
 - 2.2.2. 卫生专业网络和博客中的经验

模块 3. 临床管理

- 3.1. 病人分类系统
 - 3.1.1. 诊断相关组 (DRGs)
 - 3.1.2. 病人分类系统
 - 3.1.3. 基于这个资源
- 3.2. 临床管理的定义和规范
 - 3.2.1. 临床治理的定义
 - 3.2.2. 国家卫生系统中临床管理的演变
 - 3.2.3. 合同计划和临床管理
 - 3.2.4. 现状与争议
- 3.3. 临床管理流程和协议。科学证据的管理
 - 3.3.1. 医疗实践的可变性
 - 3.3.2. 科学依据
 - 3.3.3. 临床管理
 - 3.3.4. 流程、程序、临床路径和临床管理单位
- 3.4. 模式和临床管理单位: 院际单位
 - 3.4.1. 临床管理单元可考虑的内容: 医院间的
 - 3.4.2. 医院间临床管理单元的要求
 - 3.4.3. 医院间临床管理单位的领导力的重要性
 - 3.4.4. 人力资源、终身学习、研究和教学
 - 3.4.5. 病人和陪同人员。医疗保健中的人性化
 - 3.4.6. 医院间临床管理单位的流程
 - 3.4.7. 这些院际单位的指标
 - 3.4.8. 目标管理与改进
- 3.5. 谨慎的药学处方。电子处方
 - 3.5.1. 良好的处方标准
 - 3.5.2. 谨慎用药原则
 - 3.5.3. 审慎开药的工具
 - 3.5.4. 处方质量指标
- 3.6. 开具补充性测试的处方
 - 3.6.1. 请求管理
 - 3.6.2. 诊断性测试管理的信息系统整合模型
 - 3.6.3. 请求处理程序的好处
 - 3.6.4. 精益法

模块 4. 卫生组织的规划和控制

4.1. 国家健康体系的参与者

- 4.1.1. 卫生系统的参与者
- 4.1.2. 纳税人
- 4.1.3. 患者
- 4.1.4. 专业人士
- 4.1.5. 代购
- 4.1.6. 买家
- 4.1.7. 制作机构
- 4.1.8. 冲突和利益

模块 5. 卫生系统中的医疗和护理部门

5.1. 经典的医疗管理对护理管理

- 5.1.1. 经典的医疗管理
- 5.1.2. 医疗保健管理

5.2. 管理信息系统和电子医疗记录

- 5.2.1. 仪表盘
- 5.2.2. 电子健康记录
- 5.2.3. 辅助处方系统
- 5.2.4. 对健康管理有用的其他信息系统

5.3. 护理的连续性:初级护理、医院护理和社会保健的整合

- 5.3.1. 医疗保健整合的必要性
- 5.3.2. 综合医疗机构初始基地
- 5.3.3. 启动 OSI

5.4. 医疗实践中的生物伦理和人性化

- 5.4.1. 医疗非人化现状
- 5.4.2. 质量管理
- 5.4.3. 人性化质量管理
- 5.4.4. 人性化项目

5.5. 医疗和护理管理:关系

- 5.5.1. 管理的作用
- 5.5.2. 管理层的积极参与
- 5.5.3. 管理的目标
- 5.5.4. 规范医疗管理与管理的关系
- 5.5.5. 专业管理系统

5.6. 护理地址、医院和卫生区的公共卫生、健康促进和疾病预防

- 5.6.1. 什么是公共卫生
- 5.6.2. 促进健康
- 5.6.3. 疾病的预防
- 5.6.4. 外国卫生或国际卫生
- 5.6.5. 公共卫生的挑战

5.7. 健康模式的转变三重目标

- 5.7.1. 护理连续性策略
- 5.7.2. 社会和健康战略
- 5.7.3. 效率、健康和患者体验

模块 6. 质量管理

6.1. 健康的质量

- 6.1.1. 护理质量
- 6.1.2. 健康活动记录和质量

6.2. 护理质量方案

- 6.2.1. 护理质量

模块 7. 基于能力的管理

7.1. 绩效评估基于能力的管理

- 7.1.1. 能力的定义
- 7.1.2. 绩效评估程序实施
- 7.1.3. 职能
- 7.1.4. 一般和具体能力
- 7.1.5. 来自专业的反馈, 以提高绩效和自我评估
- 7.1.6. 设计能力发展的培训行程
- 7.1.7. 提高绩效。的内在和外在动机方法
- 7.1.8. 变革的主要原则

7.2. 方法和技术基于能力的管理

- 7.2.1. 评估面试对评估员的指示
- 7.2.2. 动机性访谈的一般原则
- 7.2.3. 激励性访谈
- 7.2.4. 沟通策略
- 7.2.5. 米勒的金字塔

模块 8. 病人安全

8.1. 病人安全历史发展

- 8.1.1. 简介和定义。背景和现状
- 8.1.2. 患者的明确身份。定位和追溯系统
- 8.1.3. 患有 U.P.P. 的弱势患者
- 8.1.4. 与护理有关的感染风险。静脉接入的护理症
- 8.1.5. 跌倒的风险预防和监测住院病人的跌倒

8.2. 医院内感染

- 8.2.1. 医院内感染。定义和分类
- 8.2.2. 院内感染的护理
- 8.2.3. 医院感染监测和控制网络和程序
- 8.2.4. 无菌操作、消毒和灭菌

8.3. 预防

- 8.3.1. 初级和二级预防类型和例子
- 8.3.2. 预防和发现与药物准备和管理有关的不良事件
- 8.3.3. 筛查方案:乳腺癌。管理
- 8.3.4. 筛查方案:结肠癌管理
- 8.3.5. 疫苗接种方案的管理。疫苗接种计划的管理
- 8.3.6. 疫苗接种方案的管理。流感疫苗接种
- 8.3.7. AMFE (失败模式和影响分析) 原因/根源分析

8.4. 报告和记录系统

- 8.4.1. 报告和记录系统
- 8.4.2. 不良事件报告和记录系统

8.5. 第二和第三位受害者

- 8.5.1. 医护人员和不良事件
- 8.5.2. 恢复的轨迹和情感支持
- 8.5.3. 对企业形象的影响

模块 9. 卫生领域的质量认证

9.1. 健康认证

- 9.1.1. 质量管理体系: 认可、认证和卓越模式

9.2. 国际联合委员会

- 9.2.1. 历史
- 9.2.2. 国际联合委员会

9.3. EFQM 模型

- 9.3.1. 优秀模式的标准
- 9.3.2. 网络的逻辑框架
- 9.3.3. 更新 EFQM 的卓越模式

9.4. ISO 认证

- 9.4.1. 标准被用来作为认证的标尺
- 9.4.2. 卫生系统认证的状况
- 9.4.3. 透视认证: 主要的理论与实践冲突

模块 10. 特殊和住院服务的管理**10.1. 紧急服务的管理**

- 10.1.1. 紧急服务流程
- 10.1.2. 服务计划与控制
- 10.1.3. 人力资源
- 10.1.4. 紧急情况下的教学

10.2. UCI 管理

- 10.2.1. 重症监护定义
- 10.2.2. 重症监护室。物理结构
- 10.2.3. 人力资源
- 10.2.4. 物质资源: 技术和设备监测
- 10.2.5. 没有围墙和创新的 UCI 模型
- 10.2.6. UCI 中的安全管理零项目, 质量指标信息传递
- 10.2.7. 重症监护室的人性化管理

10.3. 手术区的管理

- 10.3.1. 手术区物理结构、组织和电路
- 10.3.2. 协调手术室手术性能和操作指标手术时间安排业绩改善
- 10.3.3. 计算外科领域的人力资源
- 10.3.4. 材料资源的计算 BQ 的大小及其运作
- 10.3.5. 手术区的安全管理。手术清单手术洗手
- 10.3.6. 手术室的无菌操作和消毒。手术室的环境监测

10.4. 住院单位的管理

- 10.4.1. 什么是住院单位
- 10.4.2. 住院单位的要求
- 10.4.3. 住院部领导的重要性
- 10.4.4. 人力资源、继续教育、教学和研究
- 10.4.5. 患者和陪伴者
- 10.4.6. 流程: 战略、运营和结构
- 10.4.7. 住院单位指标
- 10.4.8. 初级保健和其他辅助设备的作用
- 10.4.9. 目标管理与改进

10.5. 其他单位和特殊服务

- 10.5.1. 传统住院的替代方案: 日间医院(HdD)
- 10.5.2. 传统住院的替代方案: HDD 职位整合到其他单位
- 10.5.3. 传统住院的替代方案: 在家 (HAD) 住院
- 10.5.4. 传统住院的替代方案: 短期住院病房

模块 11. 中央服务的管理

11.1. 住院和临床文件

- 11.1.1. 住院和临床文件
- 11.1.2. 病床管理
- 11.1.3. 病历档案
- 11.1.4. 数字化和索引
- 11.1.5. 元数据定义

11.2. 放射性诊断服务的管理

- 11.2.1. 放射科的定义
- 11.2.2. 放射科的结构和组织
- 11.2.3. 放射信息系统 (RIS)
- 11.2.4. 放射请求电路
- 11.2.5. 患者权利
- 11.2.6. 远程放射学

11.3. 实验室管理

- 11.3.1. 分析前阶段
- 11.3.2. 分析阶段
- 11.3.3. 后分析阶段
- 11.3.4. 即时检验 (POCT)

11.4. 医院药房和初级保健管理

- 11.4.1. 药房服务的规划和组织:物理结构、组织和电路
- 11.4.2. 人力物力不同的技能和功能
- 11.4.3. 采购管理流程与药物治疗管理
- 11.4.4. 医院配药系统:植物原料、单位剂量、自动化系统
- 11.4.5. 无菌配药区:危险品和非危险品
- 11.4.6. 门诊病人和门诊病人的药学服务
- 11.4.7. 药物治疗中的初级保健药房和护理协调

11.5. 接待、辅助服务和志愿者的管理

- 11.5.1. 医院食品
- 11.5.2. 床单服务
- 11.5.3. 医院志愿服务

模块 12. 跨领域和初级服务的管理

12.1. 初级卫生保健

- 12.1.1. AP 解决问题的能力
- 12.1.2. 社区关怀:健康计划
- 12.1.3. 紧急护理和持续护理 PAC 模式和特别紧急服务模式

12.2. 复杂慢性患者的管理

- 12.2.1. 慢性病的护理模式
- 12.2.2. 从慢性病护理策略到慢性病患者管理
- 12.2.3. 慢性病和社会卫生保健

12.3. 增强病人能力的经验:积极的病人,病人的学校

- 12.3.1. 赋予病人权力和护理投入
- 12.3.2. 同伴支持
- 12.3.3. 自我护理和自我护理支持
- 12.3.4. 健康教育和自我管理教育
- 12.3.5. 自我管理项目。特点
- 12.3.6. 自我管理项目

模块 13. 门诊服务管理**13.1. 门诊服务的管理: 日间医院和门诊部**

- 13.1.1. 日间医院的组织和运作
- 13.1.2. 血液肿瘤日间医院的管理
- 13.1.3. 外部咨询的组织和管理

13.2. 院外服务的管理

- 13.2.1. 历史发展
- 13.2.2. 紧急协调中心
- 13.2.3. 人力资源和能力。参与的团队
- 13.2.4. 与卫生保健网络的其他部分协调
- 13.2.5. 紧急情况下的质量指标和紧急情况下的质量指标
- 13.2.6. 灾难计划灾害管理

13.3. 家庭护理: 模式

- 13.3.1. 家庭住院治疗: 类型和概念
- 13.3.2. 病人选择标准
- 13.3.3. 人力和物力资源的计算和管理
- 13.3.4. 在家进行姑息治疗。技术和病人的选择
- 13.3.5. 对家庭和丧亲支持的管理
- 13.3.6. 对主要照顾者超负荷的管理。家族性幽闭症

13.4. 心理健康、成瘾行为和社会工作

- 13.4.1. 心理健康简介
- 13.4.2. 全面护理
- 13.4.3. 所有设备通用的诊断和治疗技术和程序
- 13.4.4. 卫生领域护理的横向性和连续性
- 13.4.5. 社会工作

模块 14. 领导管理**14.1. 团队中的领导力**

- 14.1.1. 领导力的概念
- 14.1.2. 成功领导应遵循的步骤
- 14.1.3. 领导者的特质
- 14.1.4. 领导者必须开展的活动
- 14.1.5. 成功人士与领导力的七个习惯

14.2. 激励

- 14.2.1. 内在的和外在的动机
- 14.2.2. 动机和满意度的区别及其不同的理论

14.3. 代表团

- 14.3.1. 委托是什么意思?
- 14.3.2. 评估授权、任务的方法
- 14.3.3. 不可转授的职能

14.4. 领导人的客卿

- 14.4.1. 发展

模块 15. 变化、决策和时间管理**15.1. 决策**

- 15.1.1. 决策是一个组织过程
- 15.1.2. 决策过程的各个阶段
- 15.1.3. 决策的特点

15.2. 决策过程技术

- 15.2.1. 管理学校。历史
- 15.2.2. 领导角色和决策制定的框架
- 15.2.3. 决策类型
- 15.2.4. 一个好的决定必须满足的特征
- 15.2.5. 做出决定时需要考虑的关键点
- 15.2.6. 逻辑推理过程
- 15.2.7. 决策支持工具

15.3. 时间、压力和幸福管理

- 15.3.1. 管理岗位上的压力简介
- 15.3.2. 预防和/或减少压力的一般准则压力的体验
- 15.3.3. 有效的时间管理
- 15.3.4. 规划日程
- 15.3.5. 个人时间和工作时间, 寻找幸福

模块 16. 创建个人品牌

16.1. 公众形象

- 16.1.1. 向世界展示我们自己。我们的数字足迹
- 16.1.2. 数字声誉积极的参考资料
- 16.1.3. 2.0 中的介绍信

16.2. 申请管理职位的面试

- 16.2.1. 采访
- 16.2.2. 进行成功面试的方法

模块 17. 管理方面的内部沟通

17.1. 沟通

- 17.1.1. 概念性方法
- 17.1.2. 医疗机构的内部沟通。你有一个计划吗？
- 17.1.3. 如何制定一个内部沟通计划？
- 17.1.4. 工具。进化。从内部流通说明到企业社会网络

17.2. 会议

- 17.2.1. 概念性方法
- 17.2.2. 管理会议和时间管理
- 17.2.3. 预定的团队会议的架构。一个建议
- 17.2.4. 成功准备会议的关键
- 17.2.5. 会议管理

17.3. 冲突管理

- 17.3.1. 概念性方法
- 17.3.2. 劳动争议
- 17.3.3. 变化与管理层冲突的主要来源
- 17.3.4. 卫生保健工作团队中的冲突管理

模块 18. 卫生领域的沟通和营销

18.1. 营销和社会网络

- 18.1.1. 概念性方法
- 18.1.2. 卫生服务中的营销

18.2. 组织中的沟通

- 18.2.1. 概念性方法
- 18.2.2. 医疗机构的内部沟通？
- 18.2.3. TIC 技术是临床管理中的重要沟通工具

18.3. 与社会代理人、用户和供应商的关系

- 18.3.1. 金融保险
- 18.3.2. 监管系统参与者
- 18.3.3. 关系图，他们对彼此的期望是什么

18.4. 企业社会责任。良好的卫生管理

- 18.4.1. 组织中的责任和道德
- 18.4.2. 在国家卫生系统发展社会责任的原则和承诺
- 18.4.3. 良好的卫生管理
- 18.4.4. 良好政府规范

模块 19. 负责护理的管理和研究医疗。研究和创新: 健康环境中的研发与创新**19.1. 研究方法流行病学和研究的设计和偏见**

- 19.1.1. 流行病学和临床流行病学
- 19.1.2. 临床研究中的主要研究设计
- 19.1.3. 学习质量: 可靠性和有效性。偏差

19.2. 研究和搜索策略的信息来源和数据库

- 19.2.1. 临床研究问题
- 19.2.2. 信息来源
- 19.2.3. 在哪里以及如何寻找信息
- 19.2.4. 搜寻
- 19.2.5. 数据库

19.3. 对文章的批判性阅读

- 19.3.1. 批判性阅读的阶段
- 19.3.2. 批判性阅读的工具
- 19.3.3. 主要错误

19.4. 研究项目: 财政资源产品开发和专利

- 19.4.1. 设计一个研究项目
- 19.4.2. 科研经费
- 19.4.3. 研究成果的利用

19.5. 研究的交流和传播

- 19.5.1. 研究报告
- 19.5.2. 选择发表的期刊
- 19.5.3. 一些风格建议

模块 20. 公司的领导力、道德和社会责任**20.1. 全球化与治理**

- 20.1.1. 治理和公司治理
- 20.1.2. 企业公司治理的基本原则
- 20.1.3. 董事会在公司治理框架中的角色

20.2. 跨文化管理

- 20.2.1. 跨文化管理的概念
- 20.2.2. 对民族文化知识的贡献
- 20.2.3. 多元化管理

20.3. 商业道德

- 20.3.1. 道德与伦理
- 20.3.2. 商业道德
- 20.3.3. 公司的领导力和道德

20.4. 可持续发展

- 20.4.1. 可持续性和可持续发展
- 20.4.2. 2030 年议程
- 20.4.3. 可持续发展的公司

20.5. 企业社会责任

- 20.5.1. 企业社会责任的国际维度
- 20.5.2. 履行企业社会责任
- 20.5.3. 公司社会责任的影响及衡量

20.6. 负责任管理的系统和工具

- 20.6.1. RSC: 企业社会责任
- 20.6.2. 实施负责任管理战略的基本要素
- 20.6.3. 实施企业社会责任管理系统的步骤
- 20.6.4. CSR 工具和标准

20.7. 跨国公司与人权

- 20.7.1. 全球化、跨国企业和人权
- 20.7.2. 跨国公司面临国际法
- 20.7.3. 跨国公司有关人权的法律文书

20.8. 法律环境和 公司治理

- 20.8.1. 国际进出口法规
- 20.8.2. 知识产权和工业产权
- 20.8.3. 国际劳工法

模块 21. 人事和人才管理

21.1. 战略人员管理

- 21.1.1. 战略管理和人力资源
- 21.1.2. 人员管理战略

21.2. 基于能力的人力资源管理

- 21.2.1. 潜力分析
- 21.2.2. 薪酬政策
- 21.2.3. 职业/继任计划

21.3. 绩效评估和绩效管理

- 21.3.1. 绩效管理
- 21.3.2. 绩效管理:目标和过程

21.4. 人才和人事管理创新

- 21.4.1. 战略人才管理模式
- 21.4.2. 人才识别、培训和发展
- 21.4.3. 忠诚度和保留率
- 21.4.4. 积极主动,勇于创新

21.5. 培养高绩效团队

- 21.5.1. 高绩效团队:自我管理团队
- 21.5.2. 高绩效自我管理团队的管理方法

21.6. 更换管理层

- 21.6.1. 更换管理层
- 21.6.2. 变更管理流程的类型
- 21.6.3. 变革管理的阶段或阶段

21.7. 谈判和冲突管理

- 21.7.1. 谈判
- 21.7.2. 冲突管理
- 21.7.3. 危机管理

21.8. 生产力、吸引、保留和激活人才

- 21.8.1. 生产力
- 21.8.2. 吸引和保留人才的杠杆

模块 22. 经济-财务管理

22.1. 经济环境

- 22.1.1. 宏观经济环境和国家金融体系
- 22.1.2. 金融机构
- 22.1.3. 金融市场
- 22.1.4. 金融资产
- 22.1.5. 金融部门的其他实体

22.2. 管理会计

- 22.2.1. 基这个概念
- 22.2.2. 公司资产
- 22.2.3. 公司负债
- 22.2.4. 公司净资产
- 22.2.5. 损益表

22.3. 信息系统和商业智能

- 22.3.1. 基这个原理和分类
- 22.3.2. 成这个分配阶段和方法
- 22.3.3. 成这个中心的选择和影响

22.4. 预算和管理控制

- 22.4.1. 预算模型
- 22.4.2. 资本预算
- 22.4.3. 运营预算
- 22.4.5. 财政部预算
- 22.4.6. 预算跟踪

22.5. 财务管理

- 22.5.1. 公司的财务决策
- 22.5.2. 财务部
- 22.5.3. 现金盈余
- 22.5.4. 与财务管理相关的风险
- 22.5.5. 财务管理 风险管理

22.6. 金融规划

- 22.6.1. 财务规划的定义
- 22.6.2. 财务规划中要采取的行动
- 22.6.3. 创建和制定企业战略
- 22.6.4. 现金流量表
- 22.6.5. 当前表

22.7. 企业财务战略

- 22.7.1. 企业战略和融资来源
- 22.7.2. 企业融资的金融产品

22.8. 战略融资

- 22.8.1. 自筹资金
- 22.8.2. 自有资金增加
- 22.8.3. 混合资源
- 22.8.4. 通过中介机构融资

22.9. 金融分析和规划

- 22.9.1. 资产负债表分析
- 22.9.2. 损益表分析
- 22.9.3. 盈利能力分析

22.10. 案例/问题的分析和解决

- 22.10.1. 设计与纺织工业股份公司的财务信息 (INDITEX)

模块 23. 商业管理与战略营销**23.1. 商业管理**

- 23.1.1. 商业管理的概念框架
- 23.1.2. 业务战略和规划
- 23.1.3. 商业总监的角色

23.2. 营销

- 23.2.1. 营销的概念
- 23.2.2. 营销的基本要素
- 23.2.3. 公司的营销活动

23.3. 战略营销管理

- 23.3.1. 战略营销理念
- 23.3.2. 战略营销规划的概念
- 23.3.3. 战略营销规划过程的各个阶段

23.4. 数字和电子商务营销

- 23.4.1. 数字营销和电子商务的目标
- 23.4.2. 数字营销和媒体使用
- 23.4.3. 电子商务。一般背景
- 23.4.4. 电商类目
- 23.4.5. 电子商务的优点和缺点 与传统商业相比

23.5. 数字营销以加强品牌

- 23.5.1. 提高品牌声誉的在线策略
- 23.5.2. 品牌内容和讲故事

23.6. 吸引和保留客户的数字营销

- 23.6.1. 通过互联网的忠诚度和参与战略
- 23.6.2. 客户关系管理
- 23.6.3. 分区过大

23.7. 数字运动管理

- 23.7.1. 什么是数字广告活动?
- 23.7.2. 启动在线营销活动的步骤
- 23.7.3. 数字广告活动中的错误

23.8. 销售策略

- 23.8.1. 销售策略
- 23.8.2. 销售方式

23.9. 沟通和数字声誉

- 23.9.1. 在线声誉
- 23.9.2. 如何衡量数字声誉?
- 23.9.3. 在线声誉工具
- 23.9.4. 在线声誉报告
- 23.9.5. 品牌 在线的

模块 24. 执行管理

24.1. 一般管理

- 24.1.1. 一般管理概念
- 24.1.2. 总经理的行动
- 24.1.3. 总干事和他的职能
- 24.1.4. 管理局工作的转型

24.2. 经理和他或她的职能。组织文化及其方法

- 24.2.1. 经理和他或她的职能。组织文化及其方法

24.3. 业务管理

- 24.3.1. 领导力的重要性
- 24.3.2. 价值链
- 24.3.3. 质量管理

24.4. 公众演讲和发言人培训

- 24.4.1. 人际沟通
- 24.4.2. 沟通技巧和影响力
- 24.4.3. 沟通障碍

24.5. 个人和组织沟通的工具

- 24.5.1. 人际交往
- 24.5.2. 人际交往的工具
- 24.5.3. 组织内的沟通
- 24.5.4. 组织中的工具

24.6. 危机情况下的沟通

- 24.6.1. 危机
- 24.6.2. 危机的各个阶段
- 24.6.3. 信息:内容和时刻

24.7. 准备一个危机计划

- 24.7.1. 对潜在问题的分析
- 24.7.2. 教学
- 24.7.3. 工作人员是否充足

24.8. 情绪智力

- 24.8.1. 情绪智力和沟通
- 24.8.2. 自信、同理心和积极倾听
- 24.8.3. 自尊与情感沟通

24.9. 个人品牌

- 24.9.1. 发展个人品牌的策略
- 24.9.2. 个人品牌建设的法则
- 24.9.3. 建立个人品牌的工具



07 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。



08

我们学生的特质

我们的临床管理、医疗与保健管理 MBA 商学院校级硕士是针对希望转变其职业生涯的大学毕业生。

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。





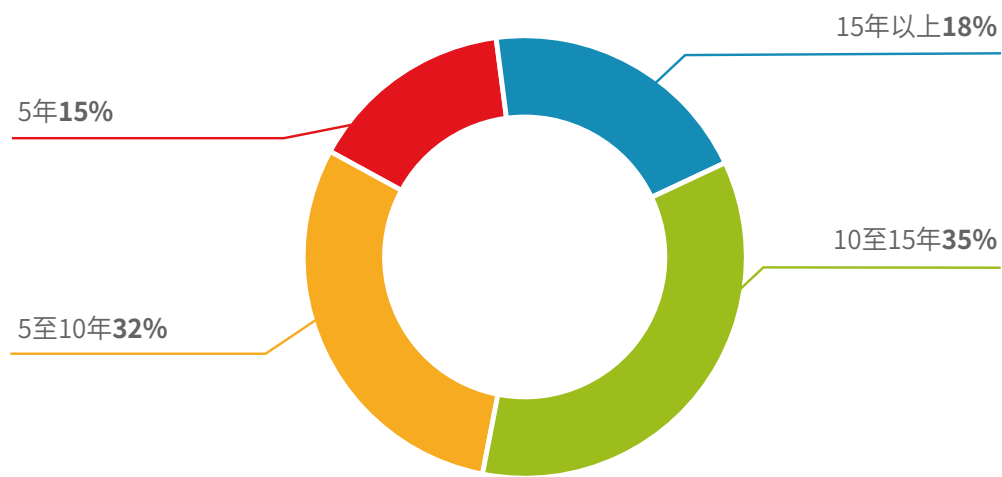
“

立即报名, 通过 TECH 专属的商学院校级硕士课程, 成为顶级专业人士”

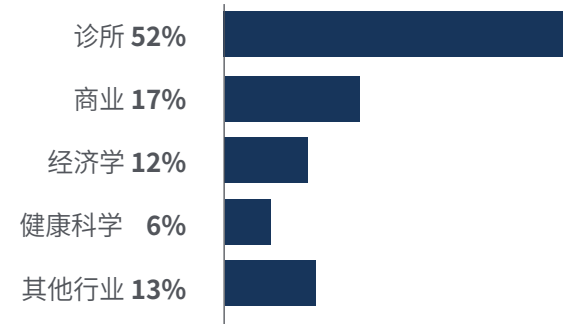
平均年龄

35岁至45岁之间

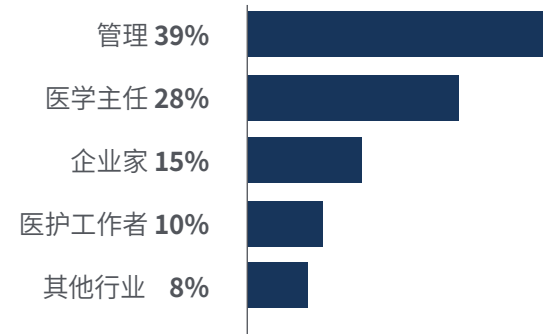
经验年限



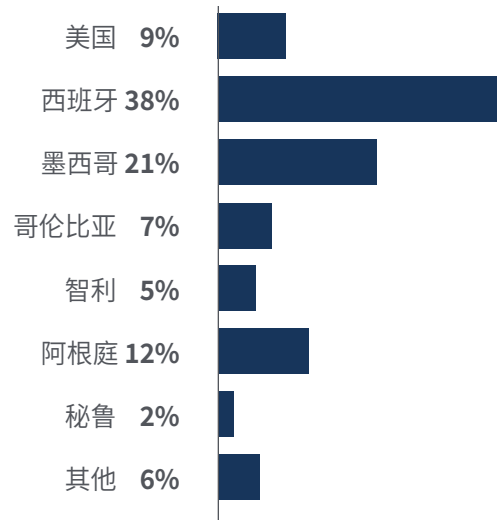
培训



学术概况



地域分布



Susana González

医院经理

“尽管人们希望如此，但考虑获得临床管理、医疗与保健管理 MBA 商学院校级硕士并不是一件简单的事情，当一个人必须把它与他的职业活动和家庭生活结合起来时，更是如此。如果要把它与自己的职业活动和家庭生活结合起来，那就更不容易了。然而 TECH 科技大学 的临床管理、医疗与保健管理 MBA 商学院校级硕士在线课程为我提供了实现这一目标的可能性。良好的教学人员使经验和学习更加充实”

09 课程管理

TECH 不断追求学术卓越。因此，每一个项目都配备了最高声望的教学团队。这些专家在各自的专业领域拥有丰富的经验，同时，他们通过实证研究和实地工作取得了显著的成果。此外，这些专家在学位教育中发挥着重要作用，负责挑选最新和最具创新性的内容纳入课程大纲。同时，他们还参与了许多高水平的多媒体教学资源的制作。



“

在 TECH 的这个项目中,你将能够接触到一支由经验丰富的专家组成的极为完善的教学团队”

国际客座董事

Pauline Maisani是一位在临床管理和医学管理领域表现突出的专业人士。作为医疗服务质量和安全的专家，她的职业生涯集中在战略项目的实施和医疗规划上。此外，她还关注医院财务管理、持续改进战略的规划与发展。

在她的职业生涯中，她曾在法国和加拿大的重要机构中担任重要职务。事实上，她曾担任皮蒂-萨尔皮特里医院的副总经理，领导关键的医疗服务改进和资源管理项目。她还曾在蒙特利尔大学医院中心担任战略规划主任，负责大型项目的执行和医院服务的优化。此外，她为巴黎公立医院和大学医院提供了重要服务，担任医疗质量与安全部门的负责人，同时也是财务与医疗事务副主任。

在国际领域，她因其领导能力和管理复杂医院项目的能力而受到认可。在这方面，她在不同国家的工作以及与多学科团队合作的合作，使她在医疗管理领域赢得了专家声誉。Pauline Maisani还发表了多篇关于医院管理和战略规划在卫生系统中的文章和研究。她创新的方式和对卓越的承诺使她赢得了同事的尊重，并在卫生领域获得认可。



Maisani, Pauline 女士

- Pauline Maisani 医院副总经理, 法国巴黎
- 博若尼大学医院和比沙克·克劳德·贝尔纳医院的主任
- 巴黎北部塞纳河医院集团副总经理
- 巴黎公立医院总部医疗质量与安全部门负责人
- 蒙特利尔大学医院中心战略规划主任, 加拿大
- 巴黎公立医院总部财务与医疗事务副主任
- 里尔大学医院战略分析部副主任
- 高级公共卫生研究院 (EHESP) 医院管理和卫生机构管理培训
- 萨塞克斯大学欧洲事务与政策硕士
- 政治学和政府学士, 法国政治学院 (Sciences Po)

“

感谢 TECH, 您将能够与世界上最优秀的专业人士一起学习”

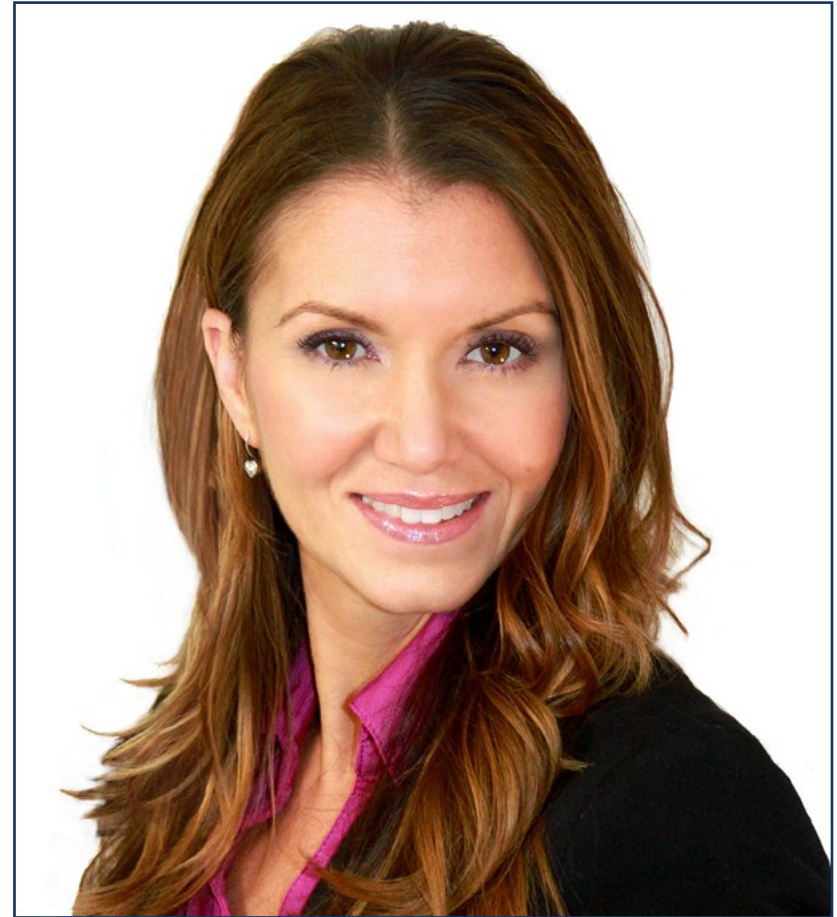
国际客座董事

拥有超过20年全球人才招聘团队设计和领导经验的Jennifer Dove是招聘和技术战略方面的专家。在她的职业生涯中,她曾在多家财富50强企业的科技组织中担任高管职务,包括NBCUniversal和Comcast。她的职业历程使她在竞争激烈和高速增长的环境中脱颖而出。

作为Mastercard的全球人才招聘副总裁,她负责监督人才引进的策略和执行,与企业领导和人力资源负责人合作,以实现招聘的运营和战略目标。特别是,她的目标是创建多元化、包容性和高绩效的团队,以推动公司产品和服务的创新和增长。此外,她在吸引和留住全球顶尖人才的工具使用方面具有丰富经验。她还通过出版物、活动和社交媒体扩大Mastercard的雇主品牌和价值主张。

Jennifer Dove通过积极参与人力资源专业网络并为多家公司引进大量员工,展示了她对持续职业发展的承诺。在获得迈阿密大学组织传播学士学位后,她在各个领域的公司中担任了招聘管理职位。

此外,她因在领导组织变革、将技术整合到招聘流程中以及开发应对未来挑战的领导项目方面的能力而受到认可。她还成功实施了显著提高员工满意度和留任率的员工福利计划。



Dove, Jennifer 女士

- Mastercard 全球人才招聘副总裁, 纽约, 美国
- NBC Universal 人才招聘总监, 纽约, 美国
- Comcast 招聘负责人
- Rite Hire Advisory 招聘总监
- Ardor NY Real Estate 销售部执行副总裁
- Valerie August & Associates 招聘总监
- BNC 客户经理
- Vault 客户经理
- 迈阿密大学组织传播学专业毕业

“

感谢 TECH, 你将能够与世界上最优秀的专业人士一起学习”

国际客座董事

Rick Gauthier 是一位技术领导者，在领先的跨国公司拥有数十年的工作经验。Rick Gauthier 在云服务和端到端流程改进领域有着突出的发展。他是公认的高效团队领导者和管理者，在确保员工高度敬业方面展现出天赋。

他在战略和执行创新方面有着与生俱来的天赋，善于开发新想法，并以高质量的数据为其成功提供支持。他在 Amazon 的职业生涯使他能够管理和整合公司在美国的 IT 服务。在 Microsoft，他领导着一支 104 人的团队，负责提供全公司范围的 IT 基础设施，并为整个公司的产品工程部门提供支持。

这些经验使他成为一名出色的管理者，在提高效率、生产力和整体客户满意度方面能力出众。



Gauthier, Rick 先生

- 美国西雅图 Amazon 公司区域 IT 经理
- Amazon 高级项目经理
- 副总裁
- Microsoft 生产工程服务高级总监
- 西州长大学网络安全学位
- 潜水员技术学院颁发的商业潜水技术证书
- 常青州立学院环境研究学位

“

借此机会了解这个领域的最新发展,并将其应用到你的日常工作中”

国际客座董事

Romi Arman 是一位国际知名的专家,在数字化转型、营销、战略和咨询领域拥有超过二十年的经验。在他的广泛职业生涯中,他承担了各种风险,并始终是企业环境中创新和变革的倡导者。凭借这些专业知识,他与世界各地的首席执行官和企业组织合作,推动他们摒弃传统的商业模式。因此,他帮助像壳牌这样的公司成为以客户为中心和数字化的市场领导者。

Arman 设计的战略具有显著的影响,因为这些战略使多家公司改善了消费者、员工和股东的体验。这位专家的成功可以通过诸如客户满意度 (CSAT)、员工参与度和每家公司的息税折旧摊销前利润 (EBITDA) 等可量化指标来衡量。

在他的职业生涯中,他还培养并领导了高绩效团队,这些团队甚至因其变革潜力而获得奖项。特别是在壳牌,Arman 始终致力于克服三个挑战:满足客户复杂的脱碳需求,支持“有利可图的脱碳”,以及解决数据、数字和技术的碎片化问题。因此,他的努力证明了要实现可持续的成功,必须从消费者的需求出发,并为流程、数据、技术和文化的转型奠定基础。

此外,这位高管还以其对人工智能企业应用的精通而著称,他在伦敦商学院获得了相关的研究生学位。与此同时,他在物联网和 Salesforce 方面也积累了丰富的经验。



Arman, Romi 先生

- 壳牌能源公司数字化转型总监 (CDO), 伦敦, 英国
- 壳牌能源公司全球电子商务与客户服务总监
- 壳牌在马来西亚吉隆坡的国家重点客户经理 (原始设备制造商和汽车零售商)
- 埃森哲高级管理顾问 (金融服务业), 新加坡
- 利兹大学毕业
- 伦敦商学院高管人工智能企业应用研究生
- 客户体验专业认证 (CCXP)
- IMD 高管数字化转型课程

“

你想以最高质量的教育来更新你的知识吗? TECH 为你提供最前沿的学术内容, 由国际知名的专家设计”

国际客座董事

Manuel Arens 是一位经验丰富的数据管理专家，也是一支高素质团队的领导者。事实上，Arens 在谷歌的技术基础设施和数据中心部门担任全球采购经理一职，这是他职业生涯的大部分时间。这个公司总部位于加利福尼亚州山景城，为科技巨头的运营难题提供解决方案，如主数据完整性、供应商数据更新和供应商数据优先级。他领导了数据中心供应链规划和供应商风险评估，改进了流程和工作流程管理，从而大大节约了成本。

在为不同行业的公司提供数字解决方案和领导力的十多年工作中，他在战略解决方案交付的各个方面，包括市场营销、媒体分析、测量和归因方面，都拥有丰富的经验。事实上，这个公司已因其工作获得了多个奖项，包括 BIM 领导奖、搜索领导奖、出口领导力生成计划奖和欧洲、中东和非洲地区最佳销售模式奖。

Arens 还担任过爱尔兰都柏林的销售经理。在担任这个职务期间，他在三年内将团队成员从 4 人增加到 14 人，并带领销售团队取得了丰硕成果，与团队成员以及跨职能团队进行了良好合作。他还曾在德国汉堡担任高级行业分析师，利用内部和第三方工具为 150 多家客户创建故事情节，为分析提供支持。编写和撰写深入报告，以展示对这个主题的掌握，包括对影响技术采用和传播的宏观经济和政治/监管因素的理解。

此外，他在 Eaton、Airbus 和 Siemens 等公司领导团队，积累了宝贵的客户管理和供应链管理经验。他特别擅长通过与客户建立有价值的关系并与组织各层级的人员（包括利益相关者、管理层、团队成员和客户）顺畅合作来不断超越期望。他的数据驱动方法和开发创新且可扩展解决方案的能力使他成为该领域的杰出领导者。



Arens, Manuel 先生

- 谷歌全球采购经理, 美国山景城
- 美国谷歌 B2B 分析与技术高级经理
- 爱尔兰谷歌销售总监
- 德国谷歌高级工业分析师
- 爱尔兰谷歌客户经理
- 英国伊顿的应付账款
- 德国空中客车公司供应链经理

“

选择 TECH 吧! 你将能够接触到最优质的教学材料、最前沿的技术和教育方法, 这些都是由国际知名的专家实施的”

国际客座董事

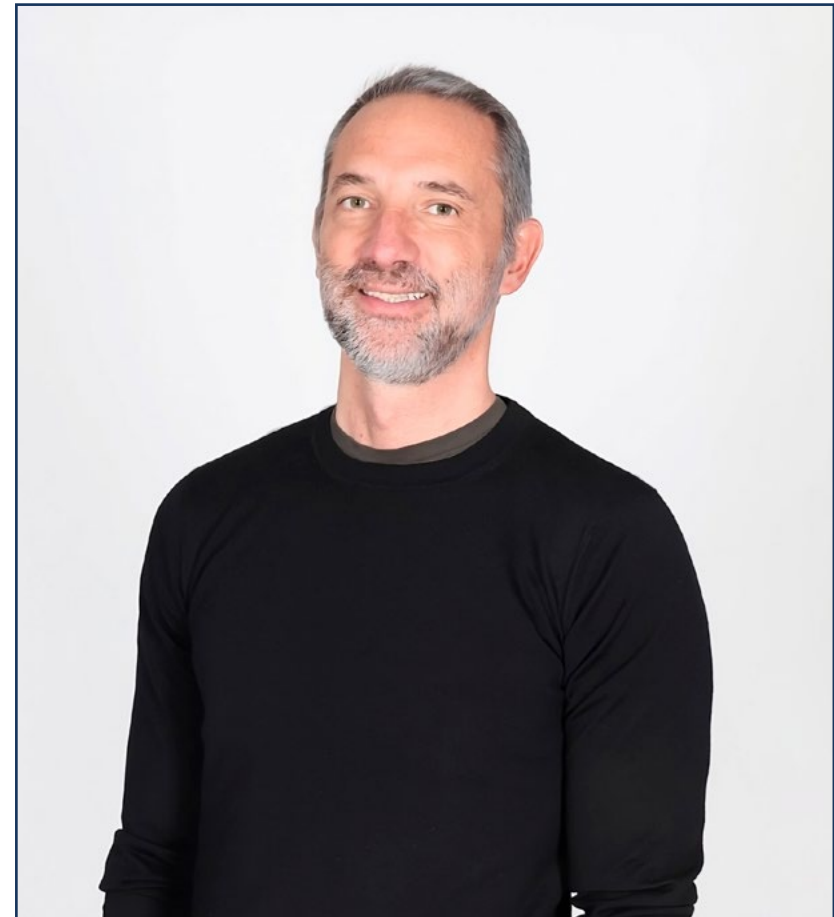
Andrea La Sala 是一位经验丰富的市场营销高管，他的项目对时尚领域产生了显著的影响。在其成功的职业生涯中，他从事了与产品、商品销售和沟通相关的多项工作。这些都与诸如 **Giorgio Armani**、**Dolce&Gabbana**、**Calvin Klein** 等知名品牌紧密相关。

这位国际高端管理者的成果与他在将信息整合成清晰框架并执行与企业目标对齐的具体行动的能力密切相关。他以其主动性和适应快节奏工作的能力而闻名。此外，这位专家还具有强烈的商业意识、市场洞察力和对产品的真正热情。

作为 **Giorgio Armani** 的全球品牌与商品销售总监，他监督了多项针对服装和配饰的市场营销策略。其战术重点包括零售领域以及消费者需求和行为。在这一职位上，La Sala 还负责配置产品在不同市场的销售，担任设计、沟通和销售部门的团队负责人。

此外，在 **Calvin Klein** 或 **Gruppo Coin** 等公司，他开展了推动结构、开发和销售不同系列的项目，并负责制定有效的购买和销售活动日程。他还管理了不同运营的条款、成本、流程和交货时间。

这些经历使 Andrea La Sala 成为时尚和奢侈品领域的顶级和最具资格的企业领导者之一。他的卓越管理能力使他能够有效实施品牌的积极定位，并重新定义其关键绩效指标 (KPI)。



La Sala, Andrea 先生

- Giorgio Armani 全球品牌与商品销售总监, Armani Exchange, 米兰, 意大利
- Calvin Klein 商品销售总监
- Gruppo Coin 品牌负责人
- Dolce&Gabbana 品牌经理
- Sergio Tacchini S.p.A. 品牌经理
- Fastweb 市场分析师
- 皮埃蒙特东方大学商学与经济学专业毕业

“

TECH 的国际顶级专家将为你提供一流的教学, 课程内容更新及时, 基于最新的科学证据。你还在等什么呢?立即报名吧”

国际客座董事

Mick Gram 是国际上在商业智能领域创新与卓越的代名词。他成功的职业生涯与在沃尔玛和红牛等跨国公司担任领导职位密切相关。这位专家以识别新兴技术的远见卓识而闻名，这些技术在长期内对企业环境产生了持久的影响。

此外，他被认为是数据可视化技术的先锋，这些技术将复杂的数据集简化，使其易于访问并促进决策过程。这一能力成为了他职业发展的基石，使他成为许多组织希望收集信息并基于这些信息制定具体行动的宝贵资产。

他最近几年最突出的项目之一是 Walmart Data Cafe 平台，这是全球最大的云端大数据分析平台。他还担任了红牛的商业智能总监，涵盖销售、分销、营销和供应链运营等领域。他的团队最近因在使用 Walmart Luminate 新 API 来获取买家和渠道洞察方面的持续创新而获得认可。

在教育背景方面，这位高管拥有多个硕士学位和研究生课程，曾在美国伯克利大学和丹麦哥本哈根大学等知名学府深造。通过持续的更新，专家获得了前沿的能力。因此，他被认为是新全球经济的天生领导者，专注于推动数据及其无限可能性。



Gram, Mick 先生

- 红牛商业智能与分析总监, 洛杉矶, 美国
- Walmart Data Cafe 商业智能解决方案架构师
- 独立商业智能与数据科学顾问
- Capgemini 商业智能总监
- Nordea 首席分析师
- SAS 商业智能首席顾问
- UC Berkeley 工程学院人工智能与机器学习高管教育
- 哥本哈根大学电子商务MBA高管课程
- 哥本哈根大学数学与统计学学士及硕士

“

在福布斯评选的世界上最好的在线大学学习”在这个 MBA 课程中, 你将获得访问由国际知名教师制作的丰富多媒体资源库”

国际客座董事

Scott Stevenson 是数字营销领域的杰出专家。他是数字营销专家，19 年来一直与娱乐业最强大的公司之一华纳兄弟探索公司保持联系。在担任该职务期间，他在监督包括社交媒体、搜索、展示和线性媒体在内的各种数字平台的物流和创意工作流程方面发挥了重要作用。

这位高管的领导能力在推动付费媒体制作战略方面发挥了至关重要的作用，使其公司的转化率显著提高。这位高管在推动付费媒体制作战略方面发挥了至关重要的作用，从而显著提高了公司的转化率。与此同时，他还担任过其他职务，如原管理期间同一家跨国公司的营销服务总监和交通经理。

史蒂文森还参与了视频游戏的全球发行和数字财产宣传活动。他还负责引入与电视广告和预告片的语音和图像内容的塑造、定稿和交付有关的运营战略。

此外，这位专家还拥有佛罗里达大学的电信学士学位和加利福尼亚大学的创意写作商院校级硕士，这充分证明了他在沟通和讲故事方面的能力。此外，他还参加了哈佛大学职业发展学院关于在商业中使用人工智能的前沿课程。因此，他的专业履历是当前市场营销和数字媒体领域最相关的履历之一。



Stevenson, Scott 先生

- 华纳兄弟数字营销总监美国伯班克发现
- 华纳兄弟公司交通经理娱乐
- 加利福尼亚大学创意写作硕士
- 佛罗里达大学电信学士学位

“

与世界上最优秀的专家一起实现
你的学术和职业目标! MBA 教师
将指导您完成整个学习过程”

国际客座董事

Eric Nyquist 博士是国际体育领域的杰出专业人士, 他的职业生涯令人瞩目, 因其战略领导力以及在顶级体育组织中推动变革和创新的能力而闻名。

他曾担任多个高级职位, 包括 NASCAR 的通讯与影响总监, 总部位于美国佛罗里达州。在这一机构中积累了多年经验后, Nyquist 博士还担任了多个领导职务, 包括 NASCAR 战略发展高级副总裁和商务事务总监, 负责管理从战略发展到娱乐营销等多个领域。

此外, Nyquist 在芝加哥最重要的体育特许经营中留下了深刻印记。作为芝加哥公牛队和芝加哥白袜队的执行副总裁, 他展示了在职业体育领域推动业务和战略成功的能力。

最后, 值得一提的是, 他的体育职业生涯始于纽约, 担任 Roger Goodell 在国家橄榄球联盟 (NFL) 的首席战略分析师, 并曾在美国足球联合会担任法律实习生。



Nyquist, Eric 先生

- NASCAR 通讯与影响总监, 佛罗里达, 美国
- NASCAR 战略发展高级副总裁
- NASCAR 战略规划副总裁
- NASCAR 商务事务总监
- 芝加哥白袜队执行副总裁
- 芝加哥公牛队执行副总裁
- 国家橄榄球联盟 (NFL) 企业规划经理
- 美国足球联合会商务事务/法律实习生
- 芝加哥大学法学博士
- 芝加哥大学布斯商学院MBA
- Carleton College 国际经济学学士

“

凭借这项 100% 在线的学士学位, 您将能够在不影响日常工作义务的情况下进行学习, 同时得到国际领域内顶级专家的指导。现在就报名!”

10

对你事业的影响

我们知道,采取这些特点的方案是一项巨大的经济、专业,当然还有个人投资。

开展这项伟大工作的最终目标必须是实现专业成长。



“

在你的职业生涯中产生积极的变化,这就是我们的挑战。我们完全致力于帮助你们实现这一目标”

你准备好迈出这一步了吗? 卓越的职业提升在等着你

TECH 科技大学 的临床管理、医疗与保健管理 MBA 商学院校级硕士是一个紧张的课程，为你准备好面对国内和国际的挑战和商业决策。其主要目标是促进你的个人和职业发展。帮助你获得成功。

如果你想提高自己，在专业水平上实现积极的变化，并与最好的人交流，这里就是你的地方。

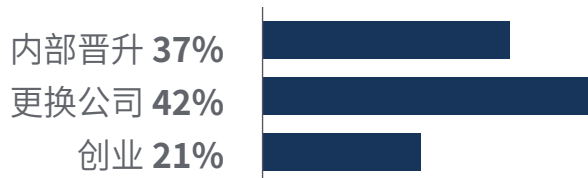
不要错过与我们合作的机会，我注意到你所寻找的改进。

如果你想在你的职业中做出积极的改变，临床管理、医疗与保健管理 MBA 商学院校级硕士将帮助你实现这一目标。

改变的时候到



改变的类型



工资提高

完成这个课程后, 我们学生的工资会增长超过25.22%



11

对你公司的好处

临床管理、医疗与保健管理 MBA 商学院校级硕士有助于通过培训高水平的领导人，将组织的人才提高到最大潜力。

参加这个临床管理、医疗与保健管理 MBA 商学院校级硕士是一个独特的机会，可以进入一个强大的联系网络，在其中找到未来的专业合作伙伴、客户或供应商。





“

高管将为公司带来新的概念、战略和观点, 这可能导致组织发生重大变化”

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

这个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,防止人才流失

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

03

培养变革的推动者

你将能够在不确定和危机的时候做出决定,帮助组织克服障碍。

04

增加国际扩张的可能性

由于这一计划,该公司将与世界经济的主要市场接触。



05

开发自己的项目

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

06

提高竞争力

本大学课程将使你的专业人员具备接受新挑战和推动组织发展的技能。

12 学位

临床管理、医疗与保健管理 MBA商院校级硕士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 颁发的商院校级硕士学位证书。



“

顺利完成这个课程并获得大学学位, 无需旅行或通过繁琐的程序”

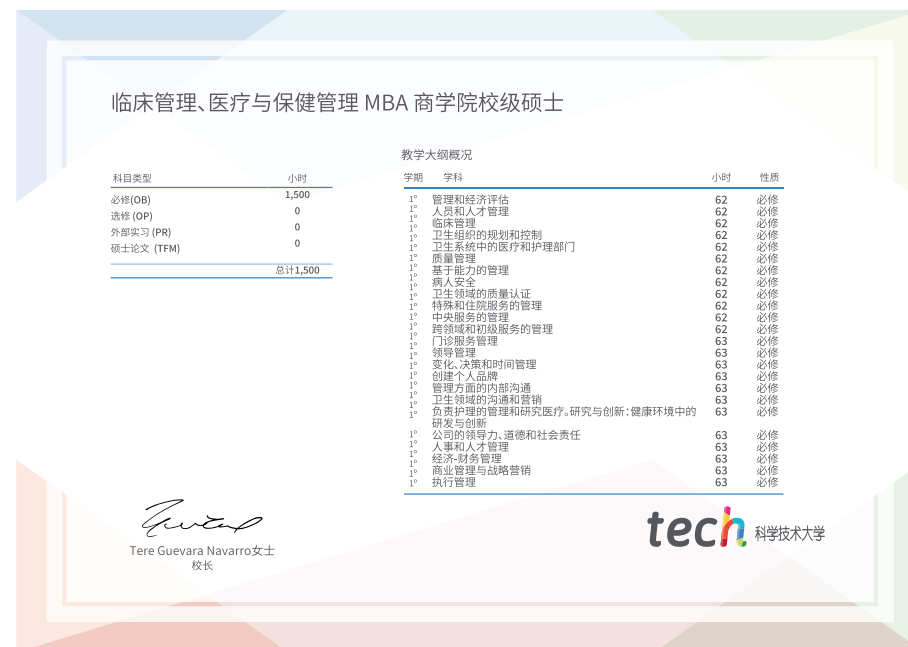
这个**临床管理、医疗与保健管理 MBA 商学院校级硕士**包含了市场上最完整和最新的课程。评估通过后，学生将通过邮寄收到**TECH科技大学**颁发的相应的**商学院校级硕士学位**。

学位由**TECH科技大学**颁发，证明在商学院校级硕士学位中所获得的资质，并满足工作交流，竞争性考试和职业评估委员会的要求。

学位：**临床管理、医疗与保健管理 MBA 商学院校级硕士**

模式：**在线**

时长：**12个月**



*海牙加注。如果学生要求为他们的纸质资格证书提供海牙加注，TECH EDUCATION将采取必要的措施来获得，但需要额外的费用。



商学院校级硕士 临床管理、医疗与保 健管理 MBA

- » 模式:在线
- » 时长: 12个月
- » 学位: TECH 科技大学
- » 课程表:自由安排时间
- » 考试模式:在线

商学院校级硕士 临床管理、医疗与保健管理 MBA

