

商学院校级硕士 牙科诊所管理 MBA





tech 科学技术大学

商学院校级硕士 牙科诊所管理 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

网页链接: www.techtitute.com/cn/school-of-business/professional-master-degree/master-mba-management-dental-clinics

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
	20	26	38
	08 我们学生的特质	09 课程管理	10 对你事业的影响
	46	50	74
		11 对你公司的好处	12 学位
		78	82

01 欢迎

牙科领域的竞争日益激烈，近年来众多牙科诊所的出现使得这一行业竞争加剧。此外，要使牙科诊所成功，还必须在企业管理层面达到卓越，因此在这一领域的专业化是将这些企业提升到行业精英水平的关键。因此，专业人士需要掌握财务、物流、营销和沟通、资源管理等方面的必要技能。在 TECH 的这一全面学术课程中，毕业生将有机会参加由一位声誉卓著的国际邀请主任主讲的 10 堂大师班。



牙科诊所管理 MBA
TECH 科技大学



“

在学习了由一位知名国际邀请主任主讲的牙科诊所管理的全面知识后,你将在这一领域的其他专业人士中脱颖而出”

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。

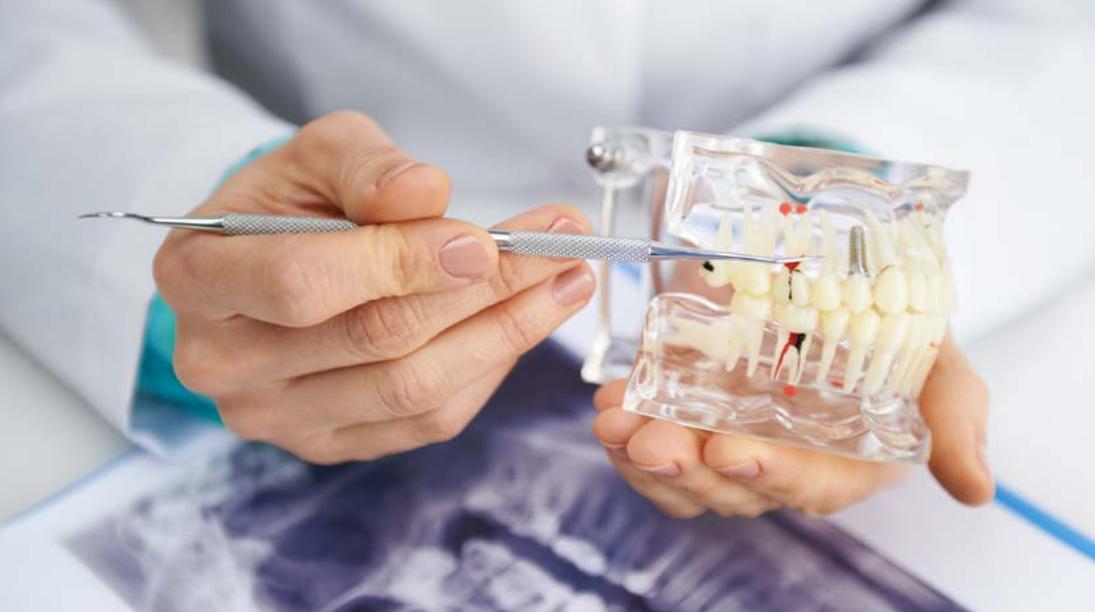
TECH帮助学生在这个课程结束后向世界展示他们的才华。



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

该程序旨在巩固你在牙科诊所领域的管理和领导能力,同时发展新的技能和能力,这些将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。



“

在 TECH, 我们将教你如何战略性地管理一家牙科诊所”

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

牙科诊所管理 MBA 将培训你：

01

利用理论、方法和分析工具, 优化管理和指导自己的临床牙科业务, 在高度竞争的环境中有效地实现自我差异化

04

描述管理模式和临床牙科业务管理的现状和未来趋势, 以便能够确定目标和差异化的成功战略

02

支持获得个人和专业技能, 鼓励学生以更大的信心和决心开展自己的商业项目, 无论是发起创建自己的临床牙科业务, 还是在他们已经拥有的临床牙科业务的管理和指导模式方面进行创新

03

通过在管理和企业管理领域的持续和专门化, 实现临床牙科领域的专业化

05

熟悉管理和商业管理领域的具体术语和概念, 以便在临床牙科业务中有效应用



06

发现和分析领先的牙科诊所的成功商业模式的关键点,以提高未来管理人员的动力、灵感和战略心态

08

学习在所有商业领域中最常用的商业模式的创建和创新的验证方法,并在牙科诊所领域有实际和具体的应用



09

描述营销的语言、概念、工具和逻辑,作为临床牙科业务增长和定位的关键业务活动

07

学习有效识别和描述牙科诊所业务的价值主张,作为建立后续营销和销售策略的坚实基础

10

深入研究在这个 2.0 时代必须掌握的数字通信工具,以确保牙科诊所的价值主张通过最合适的渠道到达目标患者

11

掌握基于领导力的管理技能, 促进与团队的有效沟通, 有利于创造一个健康的工作环境, 专注于共同的目标和成果的实现

14

思考组织中领导者的特点, 并通过应用最新的教练和情商技术, 加强成功领导的管理技能

12

学习人力资源管理的基这个概念, 领导招聘过程, 保护组成牙科诊所的团队人才

13

根据情商模型和组织教练技术, 制定团队管理、决策和解决冲突的有效方法

15

根据持续改进的理念, 设计以牙科诊所的生产力和质量模式为重点的工作程序



16

使用数字工具, 促进牙科诊所任务的有效规划和管理, 从而在短期内节省大量成本

18

掌握主要的金融工具, 以促进基于客观数据的关键决策

19

掌握成本分析的重要知识, 以了解你的公司在盈利方面的现状, 并能够确定未来的方案

17

应用工具和工作程序, 这是优化采购和仓库管理资源的必要条件, 避免支出的非生产性流动

20

解释与牙科专业人员在商业环境中的发展相关的主要职责和道德义务, 主要关注对病人的治疗



05 能力

通过牙科诊所管理 MBA 的评估后, 专业人员将获得必要的技能, 在最创新的教学方法基础上进行高质量和最新的实践。





“

通过获得这个全面的 MBA 课程所提供的知识,成功地管理一家牙科诊所”

01

在牙科诊所内优先考虑团队中每个成员的作用

02

妥善管理现有的吸纳、薪酬和吸引人力资这个人才战略

03

有效地应用招聘方式来管理工资,从而实现对我们牙科诊所团队成员的薪酬的正确培训

04

定义行动协议,以便正确执行牙科诊所的任务,并纳入监测工具,以控制和评估这些协议的应用

05

进行满意度调查,制定和实施适应牙科诊所患者需求的改进措施

06

识别牙科诊所中出现的成这个类型,以计算相同的成这个/小时,并建立适当的定价

07

检测和预测牙科诊所领域的新管理趋势

10

组织和实施诊所的采购职能

08

知道如何根据要实现的目标制定最佳商业战略

11

定义和评估供应商的选择、采购和供应过程,以确保诊所正确运作所需的材料流动

09

知道如何在临床-牙科部门环境中管理和领导一个工作团队

12

以有效方式控制库存,从而改善固定资产的管理

13

以明智和简单的方式进行谈判, 为牙科诊所的正确发展获得最有利的条件





14

从伦理和道德的基础上发展牙科专业

06

结构和内容

牙科诊所管理 MBA 是一个量身定做的课程, 以 100% 的在线形式授课, 这样你就可以选择最适合你的时间、日程和兴趣的时间和地点。

一个为期 12 个月的课程, 旨在成为一个独特和刺激的经验, 为你作为一个学校管理者的成功奠定基础



“

培养必要的技能, 将你所在的牙科诊所带向成功。为了帮助你实现这一目标, TECH 为你提供了这个全面的课程计划”

教学大纲

TECH 科技大学的牙科诊所管理 MBA 是一个密集的课程,旨在为你应对卫生领域的商业挑战和决策做好准备,无论是在国内还是国际范围内。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。

在整个 1,500 小时的学习过程中,你将通过个人工作分析大量的案例研究,这将使你实现一个深入的学习过程,对你成功的职业发展很有帮助。因此,它是一个真正的沉浸在真实的商业环境中。

这个 MBA 课程深入处理牙科中心的不同领域,旨在培养从战略、国际和创新角度理解高级管理的专门管理人员。

一个为你设计的计划,专注于你的专业提高,并为你在管理和牙科诊所管理领域取得卓越成就做准备。一个理解你和你的业务需求的课程,通过基于最新趋势的创新内容,以及最优质的教学方法和卓越的师资团队,为你提供解决关键问题的创造性和高效的能力。

这个课程为期 12 个月,分为 14 个内容模块:

模块 1	牙科诊所管理的支柱
模块 2	牙科诊所的设计
模块 3	市场营销简介
模块 4	营销 2.0
模块 5	人力资这个的价值
模块 6	团队管理
模块 7	牙科诊所的质量和时间的管理
模块 8	采购和仓库管理
模块 9	适用于牙科诊所的成这个和财务状况
模块 10	牙科
模块 11	公司的领导力、道德和社会责任
模块 12	人事和人才管理
模块 13	经济-财务管理
模块 14	执行管理



何时,何地,如何授课?

TECH 为您提供完全在线开发这个方案的可能性。在 12 个月的培训期间,您可以随时访问这个课程的所有内容,允许你自己管理你的学习时间。

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. 牙科诊所管理的支柱

1.1. 牙科实践管理介绍 1.1.1. 管理的概念 1.1.2. 管理的目的	1.2. 牙科诊所的商业愿景 1.2.1. 公司的定义:牙科诊所作为一个服务公司的做法 1.2.2. 适用于牙科诊所的公司要素	1.3. 经理的形象 1.3.1. 牙科诊所的管理职位描述 1.3.2. 经理的职能	1.4. 企业组织形式 1.4.1. 负责人 1.4.2. 作为牙科诊所所有者的法律实体
1.5. 对临床-牙科部门的了解	1.6. 管理和商业管理的术语和关键概念	1.7. 目前牙科诊所的成功模式	

模块 2. 牙科诊所的设计

2.1. 引言和目标	2.2. 临床-牙科部门的现状 2.2.1. 国际范围	2.3. 临床牙科领域的演变及其趋势 2.3.1. 国际范围 2.3.2. 国际水平	2.4. 对竞争的分析 2.4.1. 价格分析 2.4.2. 差异化分析
2.5. DAFO 分析	2.6. 如何设计牙科诊所的 Canvas 模型 2.6.1. 客户部分 2.6.2. 需要 2.6.3. 解决方案 2.6.4. 方案 2.6.5. 价值主张 2.6.6. 收入结构 2.6.7. 成本结构 2.6.8. 竞争优势 2.6.9. 关键指标解决方案	2.7. 验证商业模式的方法:精益创业周期 2.7.1. 案例 1:在创建阶段验证你的模型 2.7.2. 案例 2:运用该方法创新现有模式	2.8. 验证和改进牙科诊所商业模式的重要性
2.9. 如何定义你的牙科诊所的价值主张	2.10. 任务、愿景和价值观 2.10.1. 使命 2.10.2. 愿景 2.10.3. 价值观	2.11. 目标病人的定义	2.12. 我的诊所的最佳位置 2.12.1. 平面图布局
2.13. 最佳的工作人员规模	2.14. 与确定的战略相一致的招聘模式的重要性	2.15. 确定定价政策的关键	2.16. 外来资金与内部融资
2.17. 对一家牙科诊所成功案例的策略分析			

模块 3. 市场营销简介

3.1. 主要的营销基这个原理 3.1.1. 营销的基这个变量 3.1.2. 营销概念的进化 3.1.3. 营销是一个交换系统	3.2. 新的营销趋势 3.2.1. 营销的演变和未来	3.3. 情绪智力应用于市场营销 3.3.1. 什么是情商 3.3.2. 如何在你的营销策略中应用情商??	3.4. 社会营销和企业社会责任
3.5. 内部营销 3.5.1. 传统营销(营销组合) 3.5.2. 推荐营销 3.5.3. 内容营销	3.6. 外部营销 3.6.1. 业务营销 3.6.2. 战略营销 3.6.3. Inbound 营销 3.6.4. 电子邮件营销 3.6.5. 影响者营销	3.7. 内部营销vs外部营销	3.8. 病人的忠诚度技术 3.8.1. 病人的忠诚度的重要性 3.8.2. 数字化工具应用于患者参与电子邮件营销

模块 4. 营销 2.0

4.1. 品牌建设对于差异化的重要性 4.1.1. 视觉识别 4.1.2. 品牌塑造的阶段 4.1.3. 品牌塑造是一种差异化战略 4.1.4. 赋予品牌个性的荣格原型	4.2. 网站和牙科诊所的企业博客 4.2.1. 一个有效和实用的网站的关键 4.2.2. 选择沟通渠道的语气 4.2.3. 拥有一个企业博客的优势	4.3. 有效利用社交媒体 4.3.1. 社交媒体战略的重要性 4.3.2. 社交媒体的自动化工具	4.4. 使用即时通讯 4.4.1. 与你的病人直接沟通的重要性 4.4.2. 个性化促销或群发信息的渠道
4.5. 传播 2.0 中跨媒体讲故事的重要性	4.6. 如何通过交流创建数据库	4.7. 谷歌分析来衡量你的 2.0 沟通的影响	4.8. 形势分析 4.8.1. 外部形势的分析 4.8.2. 内部情况分析
4.9. 目标的确定 4.9.1. 目标设定的关键点	4.10. 策略的选择 4.10.1. 战略的类型	4.11. 行动计划	4.12. 预算 4.12.1. 预算分配 4.12.2. 业绩预测
4.13. 控制和监测方法			

模块 5. 人力资这个的价值

5.1. 人力资源管理简介

5.2. 公司文化和工作氛围

5.3. 团队

- 5.3.1. 牙科团队
- 5.3.2. 辅助团队
- 5.3.3. 行政和管理

5.4. 我们牙科诊所的组织结构图

- 5.4.1. 诊所的组织结构图:等级制度
- 5.4.2. 组织结构图中的部门描述
- 5.4.3. 每个部门的工作描述
- 5.4.4. 为每个职位分配任务
- 5.4.5. 各部门的协调

5.5. 劳动和人力资源管理简介

5.6. 纳入人力资这个的战略

- 5.6.1. 人员选择策略
- 5.6.2. 招聘策略

5.7. 薪酬政策

- 5.7.1. 固定薪酬
- 5.7.2. 浮动薪酬

5.8. 人才保留策略

- 5.8.1. 什么是人才保留
- 5.8.2. 在牙科诊所留住人才的优势
- 5.8.3. 留住人才的方法

5.9. 缺勤管理战略

- 5.9.1. 缺勤管理规划的重要性
- 5.9.2. 管理牙科诊所缺勤的方法

5.10. 雇佣关系

- 5.10.1. 劳动合同
- 5.10.2. 工作时间

5.11. 招聘方式

- 5.11.1. 雇佣合同的类型和模式
- 5.11.2. 雇佣合同的实质性修改
- 5.11.3. 雇佣合同的无效、中止和终止

5.12. 薪资管理

- 5.12.1. 事务所:牙科医生的智能盟友
- 5.12.2. 社会保障缴款
- 5.12.3. 个人所得税的预扣

模块 6. 团队管理

6.1. 什么是个人领导力?	6.2. 应用 33% 规则的重要性	6.3. 在牙科诊所实施领导文化的优势	6.4. 什么类型的领导最适合经营你的牙科诊所? 6.4.1. 专制领导 6.4.2. 按目标进行领导 6.4.3. 基于价值观的领导力
6.5. 个人领导技能 6.5.1. 策略思维 6.5.2. 领导者的愿景的重要性 6.5.3. 我如何培养一种健康的自我批评态度	6.6. 人际交往的领导技能 6.6.1. 自信的沟通 6.6.2. 委托的能力的视野度的重要性 6.6.3. 给予和接受反馈	6.7. 应用于解决冲突的情商 6.7.1. 识别表演的基这个情感 6.7.2. 积极倾听的重要性 6.7.3. 同理心是一种关键的个人技能 6.7.4. 如何识别情感绑架 6.7.5. 如何达成“双赢”协议	6.8. 组织结构技术的好处
6.9. 留住人才的激励技巧 6.9.1. 认可 6.9.2. 分配责任 6.9.3. 职业健康的促进 6.9.4. 提供奖励	6.10. 绩效评估的重要性		

模块 7. 牙科诊所的质量和时间的管理

7.1. 适用于所提供的治疗的质量 7.1.1. 口腔医学中的质量定义 7.1.2. 牙科诊所流程的标准化	7.2. 质量管理的原则 7.2.1. 什么是质量管理体系 7.2.2. 对组织的好处	7.3. 任务执行中的质量 7.3.1. 协议:定义 7.3.2. 协议:其应用的目标 7.3.3. 协议:执行协议的好处 7.3.4. 实例:首次访问的协议	7.4. 监测和审查协议的工具
7.5. 牙科诊所的持续改进 7.5.1. 什么是持续改进? 7.5.2. 第一阶段:顾问 7.5.3. 第二阶段:学习 7.5.4. 第三阶段:监测	7.6. 病人满意度的质量 7.6.1. 满意度调查 7.6.2. 满意度调查的实施 7.6.3. 改进报告	7.7. 牙科诊所质量的实际案例 7.7.1. 案例研究 1:应急管理的协议 7.7.2. 案例研究 2:准备满意度调查	7.8. 牙科诊所的职业健康和安全管理 7.8.1. 确定牙科诊所主要任务的重要性 7.8.2. 生产力技术“一个任务,一个负责” 7.8.3. 数字任务管理器
7.9. 牙科治疗时间的标准化 7.9.1. 收集时间数据的重要性 7.9.2. 如何记录时间标准化	7.10. 优化质量过程的研究方法	7.11. 描述牙科服务的质量管理模式	7.12. 健康审计:阶段

模块 8. 采购和仓库管理

8.1. 正确规划者购物的重要性	8.2. 牙科诊所采购职能的职责	8.3. 有效地管理我们的仓库 8.3.1. 存储成本 8.3.2. 安全库存 8.3.3. 记录进出的材料	8.4. 购买过程的各个阶段 8.4.1. 搜索信息和考虑替代方案 8.4.2. 评价和决策 8.4.3. 跟踪和监测
8.5. 实施账户和账户管理的方法 8.5.1. 根据我们的需要调整订单类型 8.5.2. 风险管理	8.6. 与供应商的关系 8.6.1. 关系的类型 8.6.2. 支付政策	8.7. 采购中的谈判 8.7.1. 必要的知识和技能 8.7.2. 谈判过程的各个阶段 8.7.3. 成功谈判的技巧	8.8. 采购中的质量 8.8.1. 对整个诊所的好处 8.8.2. 测量参数
8.9. 效率指标	8.10. 采购管理的新趋势		

模块 9. 适用于牙科诊所的成这个和财务状况

9.1. 经济学波的基这个原理	9.2. 财产平衡表 9.2.1. 资产负债表的构成 9.2.2. 资产 9.2.3. 被动学习 9.2.4. 权益 9.2.5. 财产平衡表的解释	9.3. 损益表 9.3.1. 损益表的构成 9.3.2. 损益表的解释	9.4. 成这个会计简介
9.5. 应用它们的好处	9.6. 牙科诊所的固定成这个 9.6.1. 固定成本的定义 9.6.2. 典型牙科诊所的固定成这个 9.6.3. 执业医师的费用/小时损益表	9.7. 牙科诊所的变量成这个 9.7.1. 可变成成本的定义 9.7.2. 典型牙科诊所的变量成这个	9.8. 牙科诊所的成这个/小时
9.9. 治疗费用估计	9.10. 治疗利润	9.11. 定价策略	9.12.简介
9.13. 发票和其他付款文件 9.13.1. 发票:意义和最低内容 9.13.2. 其他支付文件	9.14. 收款和付款管理 9.14.1. 行政组织 9.14.2. 收款和付款管理 9.14.3. 金库预算 9.14.4. Abc 病人分析 9.14.5. 坏账	9.15. 外部融资方式 9.15.1. 银行融资 9.15.2. 租赁(融资租赁) 9.15.3. 租用和租赁的区别 9.15.4. 商业票据的贴现	9.16. 诊所流动性分析
9.17. 诊所盈利能力分析	9.18. 负债分析		

模块 10. 牙科**10.1. 基这个概念**

- 10.1.1. 目标定义
- 10.1.2. 适用范围
- 10.1.3. 临床行为
- 10.1.4. 牙医

10.2. 总体原则

- 10.2.1. 病人安全的发展
- 10.2.2. 病人利益优先
- 10.2.3. 牙医的职业职责

10.3. 病人护理

- 10.3.1. 与病人涉及
- 10.3.2. 未成年患者
- 10.3.3. 执业者的选择自由
- 10.3.4. 接受和拒绝病人的自由

10.4. 病历**10.5. 职业保密性**

- 10.5.1. 概念和内容
- 10.5.2. 义务的范围
- 10.5.3. 职业保密的例外情况
- 10.5.4. 计算机文件

10.6. 宣传

- 10.6.1. 专业广告的基这个要求
- 10.6.2. 提及头衔
- 10.6.3. 专业广告
- 10.6.4. 可能具有宣传效果的行动

模块 11. 公司的领导力、道德和社会责任**11.1. 全球化与治理**

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

11.2. 领导力

- 11.2.1. 领导力。一个概念性的方法
- 11.2.2. 公司领导力
- 11.2.3. 领导者在企业管理中的重要性

11.3. 跨文化管理

- 11.3.1. 跨文化管理的概念
- 11.3.2. 对民族文化知识的贡献
- 11.3.3. 多元化管理

11.4. 管理发展和领导力

- 11.4.1. 管理发展的概念
- 11.4.2. 领导力的概念
- 11.4.3. 领导力理论
- 11.4.4. 领导风格
- 11.4.5. 领导力中的情报
- 11.4.6. 今天的领导力挑战

11.5. 商业道德

- 11.5.1. 道德与伦理
- 11.5.2. 商业道德
- 11.5.3. 公司的领导力和道德

11.6. 可持续发展

- 11.6.1. 可持续性和可持续发展
- 11.6.2. 2030 年议程
- 11.6.3. 可持续发展的公司

11.7. 企业社会责任

- 11.7.1. 企业社会责任的国际维度
- 11.7.2. 履行企业社会责任
- 11.7.3. 公司社会责任的影响及衡量

11.8. 负责任管理的系统和工具

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

11.9. 跨国公司与人权

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

11.10. 法律环境和公司治理

- 11.10.1. 国际进出口法规
- 11.10.2. 知识产权和工业产权
- 11.10.3. 国际劳工法

模块 12. 人事和人才管理

12.1. 战略人员管理

- 12.1.1. 战略管理和人力资源
- 12.1.2. 人员管理战略

12.2. 基于能力的人力资源管理

- 12.2.1. 潜力分析
- 12.2.2. 薪酬政策
- 12.2.3. 职业/继任计划

12.3. 绩效评估和绩效管理

- 12.3.1. 绩效管理
- 12.3.2. 绩效管理:目标和过程

12.4. 人才和人事管理创新

- 12.4.1. 战略人才管理模式
- 12.4.2. 人才识别、培训和发展
- 12.4.3. 忠诚度和保留率
- 12.4.4. 积极主动,勇于创新

12.5. 激励

- 12.5.1. 激励的这个质
- 12.5.2. 期望理论
- 12.5.3. 需求理论
- 12.5.4. 激励和经济补偿

12.6. 培养高绩效团队

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

12.7. 更换管理层

- 12.7.1. 更换管理层
- 12.7.2. 变更管理流程的类型
- 12.7.3. 变革管理的阶段或阶段

12.8. 谈判和冲突管理

- 12.8.1. 谈判
- 12.8.2. 冲突管理
- 12.8.3. 危机管理

12.9. 沟通管理

- 12.9.1. 企业内外沟通
- 12.9.2. 通讯部门
- 12.9.3. 公司的传媒负责人 Dircom 简介

12.10. 生产力、吸引、保留和激活人才

- 12.10.1. 生产力
- 12.10.2. 吸引和保留人才的杠杆

模块 13. 经济-财务管理**13.1. 经济环境**

- 13.1.1. 宏观经济环境和国家金融体系
- 13.1.2. 金融机构
- 13.1.3. 金融市场
- 13.1.4. 金融资产
- 13.1.5. 金融部门的其他实体

13.2. 管理会计

- 13.2.1. 基这个概念
- 13.2.2. 公司资产
- 13.2.3. 公司负债
- 13.2.4. 公司净资产
- 13.2.5. 损益表

13.3. 信息系统和商业智能

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

13.4. 预算和管理控制

- 13.4.1. 预算模型
- 13.4.2. 资本预算
- 13.4.3. 运营预算
- 13.4.5. 财政部预算
- 13.4.6. 预算跟踪

13.5. 财务管理

- 13.5.1. 公司的财务决策
- 13.5.2. 财务部
- 13.5.3. 现金盈余
- 13.5.4. 与财务管理相关的风险
- 13.5.5. 财务管理风险管理

13.6. 金融规划

- 13.6.1. 财务规划的定义
- 13.6.2. 财务规划中要采取的行动
- 13.6.3. 创建和制定企业战略
- 13.6.4. 现金流量表
- 13.6.5. 当前表

13.7. 企业财务战略

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

13.8. 战略融资

- 13.8.1. 自筹资金
- 13.8.2. 自有资金增加
- 13.8.3. 混合资源
- 13.8.4. 通过中介机构融资

13.9. 金融分析和规划

- 13.9.1. 资产负债表分析
- 13.9.2. 损益表分析
- 13.9.3. 盈利能力分析

13.10. 分析和解决案件/问题

- 13.10.1. 设计与纺织工业股份公司的财务信息 (INDITEX)

模块 14. 执行管理**14.1. 一般管理**

- 14.1.1. 一般管理概念
- 14.1.2. 总经理的行动
- 14.1.3. 总干事和他的职能
- 14.1.4. 管理局工作的转型

14.2. 经理和他或她的职能。组织文化及其方法

- 14.2.1. 经理和他或她的职能。组织文化及其方法

14.3. 业务管理

- 14.3.1. 领导力的重要性
- 14.3.2. 价值链
- 14.3.3. 质量管理

14.4. 公众演讲和发言人培训

- 14.4.1. 人际沟通
- 14.4.2. 沟通技巧和影响力
- 14.4.3. 沟通障碍

14.5. 个人和组织沟通的工具

- 14.5.1. 人际交往
- 14.5.2. 人际交往的工具
- 14.5.3. 组织内的沟通
- 14.5.4. 组织中的工具

14.6. 危机情况下的沟通

- 14.6.1. 危机
- 14.6.2. 危机的各个阶段
- 14.6.3. 信息：内容和时刻

14.7. 准备一个危机计划

- 14.7.1. 对潜在问题的分析
- 14.7.2. 教学
- 14.7.3. 工作人员是否充足

14.8. 个人品牌

- 14.8.1. 发展个人品牌的策略
- 14.8.2. 个人品牌建设的法则
- 14.8.3. 建立个人品牌的工具

14.9. 领导力和团队管理

- 14.9.1. 领导力和领导风格
- 14.9.2. 领导者的能力和挑战
- 14.9.3. 变更流程管理
- 14.9.4. 多元文化团队管理

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。



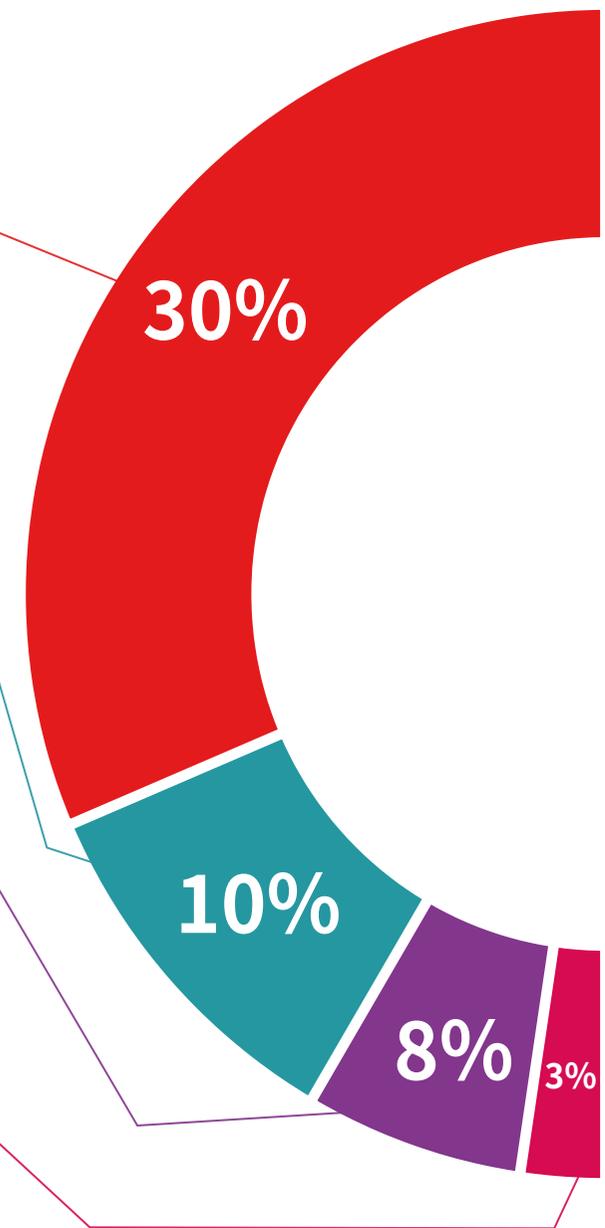
管理技能实习

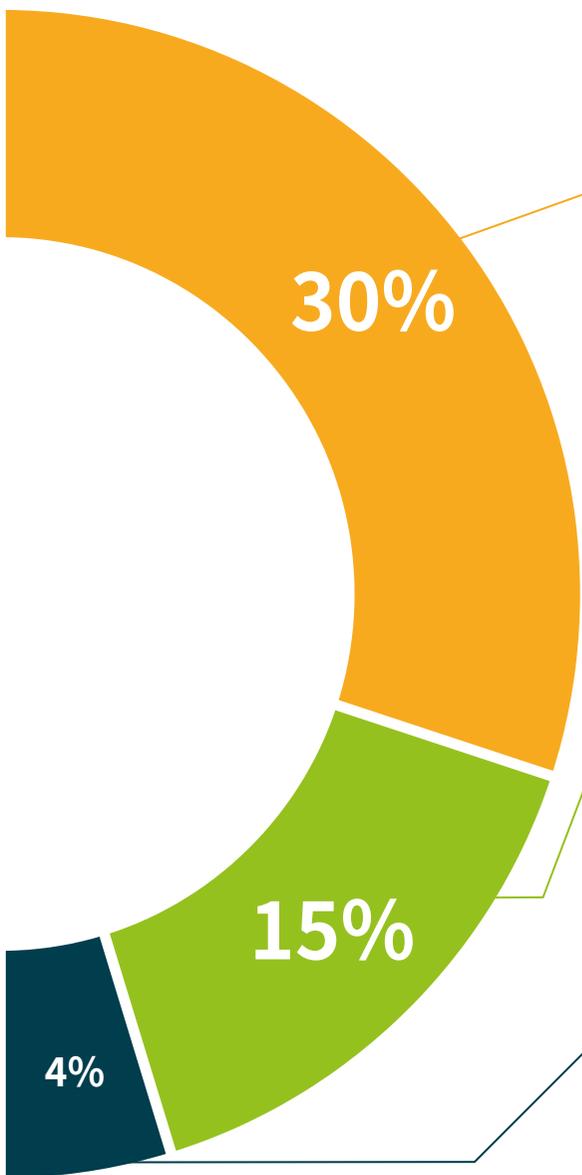
他们将在每个学科领域开展具体的管理能力发展活动。获得和培训高级管理人员在我们所处的全球化框架内所需的技能和能力的做法和新情况。



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

牙科诊所管理 MBA 是一个面向专注于牙科诊所工作的企业领域专业人士的项目，旨在帮助他们更新知识并推进职业发展。来自不同学术背景和多国的参与者，体现了该项目的多学科特点。





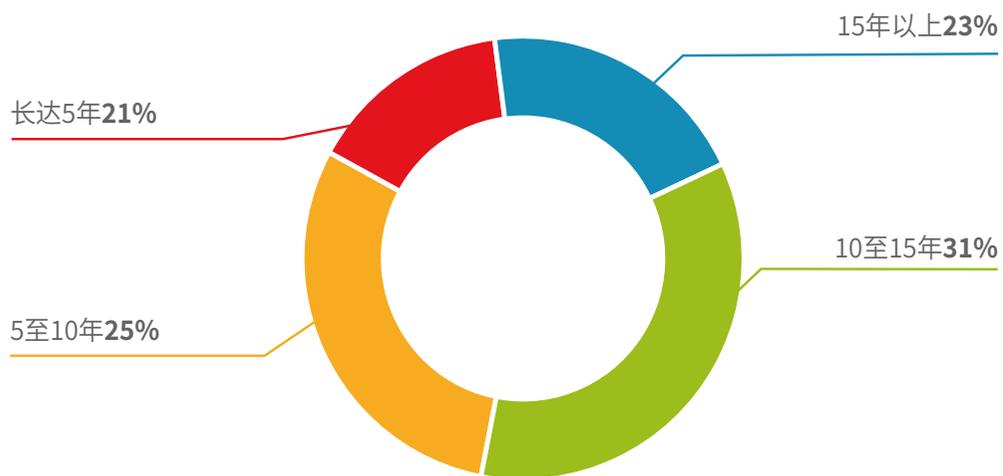
“

我们的项目将为你提供成功
管理牙科诊所的关键要素”

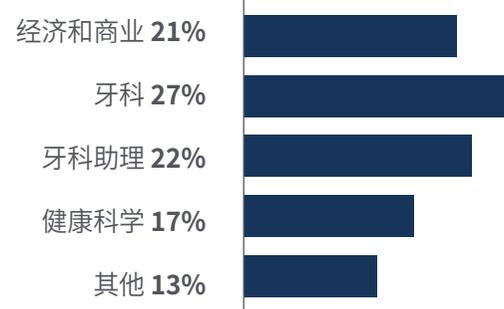
平均年龄

35岁至45岁之间

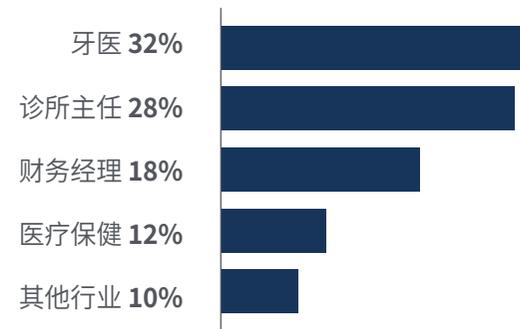
经验年限



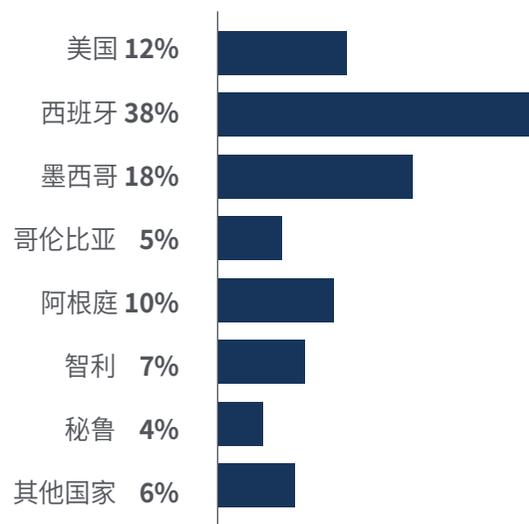
培训



学术概况



地域分布



Mónica Mendoza

一家牙科诊所的主任

“感谢这个项目, 我获得了高效管理牙科诊所所需的专业知识。内容的质量和教师的水平对成功完成项目至关重要, 其创新的方法使我能够轻松学习”

09

课程管理

这个课程的教学人员包括牙科诊所管理方面的顶尖专家,他们将多年的工作经验带到了该课程中。此外,在相关领域享有盛誉的其他方案也参与了其设计和开发,他们以跨学科的方式完成了大学课程的工作,从而使其成为学生在学术层面上独特而极具营养的体验。





“

在 TECH, 我们拥有市场上最专业的教学团队”

国际客座董事

Chyree Heirs-Alexandre 是公共卫生管理专家,拥有丰富的医疗咨询运营管理经验。作为美国伍斯特家庭医疗中心的主任,她致力于改善当地居民的健康和福祉。她特别关注多元文化人群,为他们提供社会服务和初级医疗服务。她的目标是确保无论患者支付能力如何,都能获得可负担、优质且全面的医疗护理。

她对公共卫生的持续承诺使她倡导卫生服务和政策应以保障福祉和生活质量为导向。在此过程中,她曾担任布罗克顿社区卫生中心的助理主任,提升了医疗中心活动协调的能力。

作为该领域的专家, Heirs-Alexandre 旨在提供高效的卫生管理,基于最新的工具和组织策略。在此方面,她在广泛的领域内工作,以促进健康和预防疾病。在2020年,她参与了 COVID-19 大流行期间的疫苗接种工作,确保所有人都能获得对这种疾病的免疫。

她的一些主要职责包括参与疾病预防和健康习惯推广等项目。此外, Chyree Heirs-Alexandre 还担任哈佛大学牙科学院的副主任及运营负责人,负责中心日常活动和支持人员的管理。



Heirs-Alexandre, Chyree 女士

- 哈佛大学牙科学院运营负责人, 波士顿, 美国
- Orchids in Bloom Credentialing 公司创始人
- 伍斯特家庭健康中心临床运营主任
- 布罗克顿社区健康中心门诊管理助理主任
- 斯坦福健康机构资质协调员
- NextGen Healthcare 资质专家
- 医疗行业企业血管修复中心卫生运营协调员
- 斯坦福医院临床助理
- 新罕布什尔州南部大学公共卫生硕士
- 查特橡树州立学院卫生管理专业毕业生

“

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

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 NBC Universal 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力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

“

TECH 拥有一支卓越且专业的国际客座董事团队, 他们在全球市场中最前沿的公司中担任重要的领导角色”

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

- 职位: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 Luminare 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声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!”

管理人员



Guillot, Jaime 先生

- ◆ Web3 企业家和投资者
- ◆ Mergelina 投资公司首席执行官
- ◆ Demium 初创公司首席运营官
- ◆ Hikaru VR Agency 联合创始人兼战略总监
- ◆ 西班牙无人机公司联合创始人兼首席执行官
- ◆ IMBS 商学院联合创始人
- ◆ 互联网和移动商务学校的创始人
- ◆ Fight Technologies 创始人兼首席执行官
- ◆ 在企业创建方面有丰富的经验
- ◆ Bankinter创新和商业创造硕士课程的讲师
- ◆ 欧洲领导人学院 (EEL) 认证的高管教练
- ◆ 业务经理。BBVA
- ◆ 公司领导力和情绪管理课程的培训师
- ◆ 工商管理学学士 UPV
- ◆ 工业专业
- ◆ 接受过英语、德语和汉语等语言的培训
- ◆ 特殊需求者教育关注协会志愿者



Gil, Andrés 先生

- ◆ 创新与战略管理专家
- ◆ Pilar Roig 牙科诊所总经理
- ◆ MedicalDays 的联合创始人和 CEO
- ◆ 牙科管理和临床管理文凭。牙科医生学院
- ◆ 成本会计文凭。巴伦西亚商会
- ◆ 农业工程师 UPV
- ◆ 管理与指导硕士学位。密歇根州立大学
- ◆ 会计课程。金融研究中心
- ◆ 领导力和团队管理课程。César Piqueras

教师

Fortea Paricio, Anna 女士

- ◆ 国际职业教练, 执行和企业教练专家
- ◆ 专业的神经教练
- ◆ 国际神经教练协会主席
- ◆ Coaching Connection.es (专注于教练的数字杂志) 主任
- ◆ Co & Co (教练与咨询) 创始合伙人
- ◆ 欧洲领导力中心创始人
- ◆ Anna Fortea 人类高绩效中心创始人
- ◆ Esexox 的联合创始人
- ◆ 多所西班牙大学、UAC 和洪堡大学教授
- ◆ 欧洲法律学生协会 (ELSA) 专家讲师, 与联合国教科文组织、儿童基金会和联合国合作提供培训
- ◆ Josep Carreras 基金会志愿者
- ◆ 撒哈拉人民援助联合会志愿者
- ◆ 瓦伦西亚大学法学学士
- ◆ 加泰罗尼亚开放大学心理学课程和宾夕法尼亚大学神经科学课程
- ◆ 国际认证职业教练 (人类高绩效学院 IESEC)
- ◆ PsicoActiva 沟通、谈判、领导力和自尊专家
- ◆ CEREM 商学院MBA
- ◆ 欧洲委员会和国家情商协会 (ASNIE) 专家组成员





Dolz, Juan Manuel 先生

- ◆ 业务数字化顾问
- ◆ Irene Milián集团技术团队经理
- ◆ 在企业创建方面有丰富的经验
- ◆ MedicalDays 联合创始人和 CTO
- ◆ 西班牙无人机公司联合创始人兼首席运营官
- ◆ 联合创始人兼首席运营官 Hikaru VR 机构
- ◆ 联合创始人 HalloValencia
- ◆ 工商管理、管理和营销专业毕业。巴伦西亚大学
- ◆ Freemover Fellowship、国际管理、交流与销售、领导力。伯尔尼大学
- ◆ 商业研究文凭。巴伦西亚大学
- ◆ 数字营销专业培训。互联网创业营。UPV

“

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”

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。这就是为什么我们把所有的努力和工具都交给你处置,以便你能够获得必要的技能和能力,使你能够实现这种变化。





“

我们的主要挑战是帮助你们在职业道路上做出积极的改变”

你准备好飞跃了吗？ 卓越的职业提升在等着你

TECH 的牙科诊所管理MBA是一个密集的课程，旨在为你应对牙科诊所领域的商业挑战和决策做好准备，无论是在国内还是国际层面。主要目的是有利于你的个人和职业成长。帮助你获得成功。

如果你想提高自己，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。

我们的培训计划将使你掌握成为牙科诊所经理所需的技能。

如果你正在寻找牙科诊所管理方面的工作机会，TECH 将为你提供所有资源，帮助你增长这方面的知识。

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

牙科诊所管理 MBA 课程有助于通过高水平领导人的专业化, 将组织的人才提高到最大潜力。因此, 参加这个学术课程不仅会在个人层面上得到改善, 最重要的是在专业层面上得到改善, 增加你的培训, 提高你的管理技能。此外, 加入TECH的教育社区是一个独特的机会, 可以进入一个强大的联系网络, 在其中寻找未来的专业合作伙伴、客户或供应商。



“

获取必要的知识, 为你的牙科诊所
提供实现卓越所需的全球视野”

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

牙科诊所管理 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”

这个牙科诊所管理 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: 牙科诊所管理 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 牙科诊所管理 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 牙科诊所管理 MBA

