

# 商学院校级硕士 高级技术项目管理 MBA





## 商学院校级硕士 高级技术项目管理 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:大学毕业生和拥有计算机工程学位的毕业

网页链接: [www.techtitute.com/cn/school-of-business/professional-master-degree/master-mba-advanced-direction-technological-projects](http://www.techtitute.com/cn/school-of-business/professional-master-degree/master-mba-advanced-direction-technological-projects)

# 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	44
	08 我们学生的特质	09 课程管理	10 对你事业的影响
	52	56	78
		11 对你公司的好处	12 学位
		82	86

# 01 欢迎

目前,随着几乎所有流程的贪婪数字化,大多数公司都被迫拥有技术项目经理的形象。这个人必须拥有待执行任务的深入技术知识,以及娴熟地管理团队的能力,以使其价值和业绩最大化。TECH 为商业专业人士提供的此类课程使学生做好了履行这一职能的准备,成功地增加了他们的经济、职业和个人成长前景。所有这些都是基于一个充满完整、最新和旨在解决技术商业世界需求的实际案例的教学大纲。



高级技术项目管理商院校级硕士  
TECH 科技大学





“

科技项目的管理需要一个高度专业化和合格的人物, 具有出色的管理和领导技能。有了这个商学院校级硕士, 你将能够领导你所在领域最雄心勃勃和最具吸引力的项目”

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

这个方案旨在通过向学生提供成功领导任何类型项目的最佳工具和专门知识,加强学生在技术部门的领导能力。因此,提供了一种培训,从技术和商业的角度开发内容,同时考虑到当前的环境和市场,从而确保教学是最新的,并符合最新趋势。



“

如果你的目标是领导大型技术项目，TECH 将为你提供必要的资源，使你成为一名称职、有效和富有成效的领导者”

TECH 会把学生的目标作为自己的  
我们一起工作你实现这些目标

高级技术项目管理 MBA 将培养学生具备以下能力:

01

能够专门研究指导 和管理计算机项目的主要框架

04

与传统威权主义方法论相比, 将领导力确定为一种伴奏模式

02

学习最适合管理人员和设备的技术, 以促进他们的福利和劳动生产率

03

制定战略决策的不同分析方法

05

分析软件项目开发的过程和需求





06

通过实施和遵守现行法规, 解决数据管理在保护和  
安全方面的问题

08

研究 企业资源规划 和 客户关系管理 以改善决策

09

识别不同的商业智能技术, 通过提供预防性解决方案  
来预测潜在问题

07

了解开发项目的基这个方法, 如 SDLC, 敏捷 或面向对象

10

研究不同学科的知识 and 技术的结合, 以提出跨学科解决方案



11

发展战略、组织和项目层面的管理技能,从价值主张的角度,到设计业务转型战略

14

解决正确使用记分牌自动跟踪目标实现情况的重要性

12

重视数据在所有项目管理中的重要性,并了解如何利用分析来集中工作团队的努力

13

了解谷歌分析作为数据分析关键工具的使用,并学习如何根据获得的数据改进决策



15

审查事件管理方法以实施这些方法并促进更好的 workflow

16

研究数据安全和保护的主要监管框架, 以确保工作方法符合现行法律

17

分析科技公司应对社会变化的不同现实

18

将情绪智力视为优化商业业绩的基这个工具



# 05 能力

在高级技术项目管理 MBA 结束时, 学生将接受培训, 通过应用创新的数据分析和项目管理方法, 灵活有效地领导技术领域的工作团队。这将大大提高他们的专业能力, 以及他们自己的职业发展机会, 因为他们能够选择需要更多专业知识和技能的更好的管理职位。





“

你将满足大型科技公司要求你  
领导他们最苛刻的项目的要求”



01

使用主要的市场工具来监测KPI, 以根据既定战略控制项目的执行和进展

02

在项目中正确有效地应用 Scrum 和 Kanban 方法

03

开发最常见的企业信息管理系统

04

确定质量管理在软件 项目管理中的重要性, 并学会应用必要的标准进行控制

05

设计一个数据库, 将过程分析和方法整合到项目管理中





06

熟练地进行口头和非口头沟通, 为公司的人际关系带来质量

08

确定可访问的实时管理系统



09

利用创新的谈判技术确定有利解决冲突的战略

07

在公司各部门和客户之间建立直接沟通

10

有效地向技术和非技术受众传达分析结果

11

设计项目和过程监控的控制策略

14

分析网站或数字平台,以优化用户与其各种功能互动的方式

12

提出、沟通和开发业务或业务转型模式,证明其对组织的好处和机会是合理的

13

了解不同信息存储范式之间的差异:数据湖,数据仓库 和 数据集市



15

应用基于数据分析的技术来提高组织的整体绩效

16

在整个开发周期内审查和审核新的软件开发产品及其相关活动

17

开发技术, 以确保在项目管理中遵守数据保护法规

18

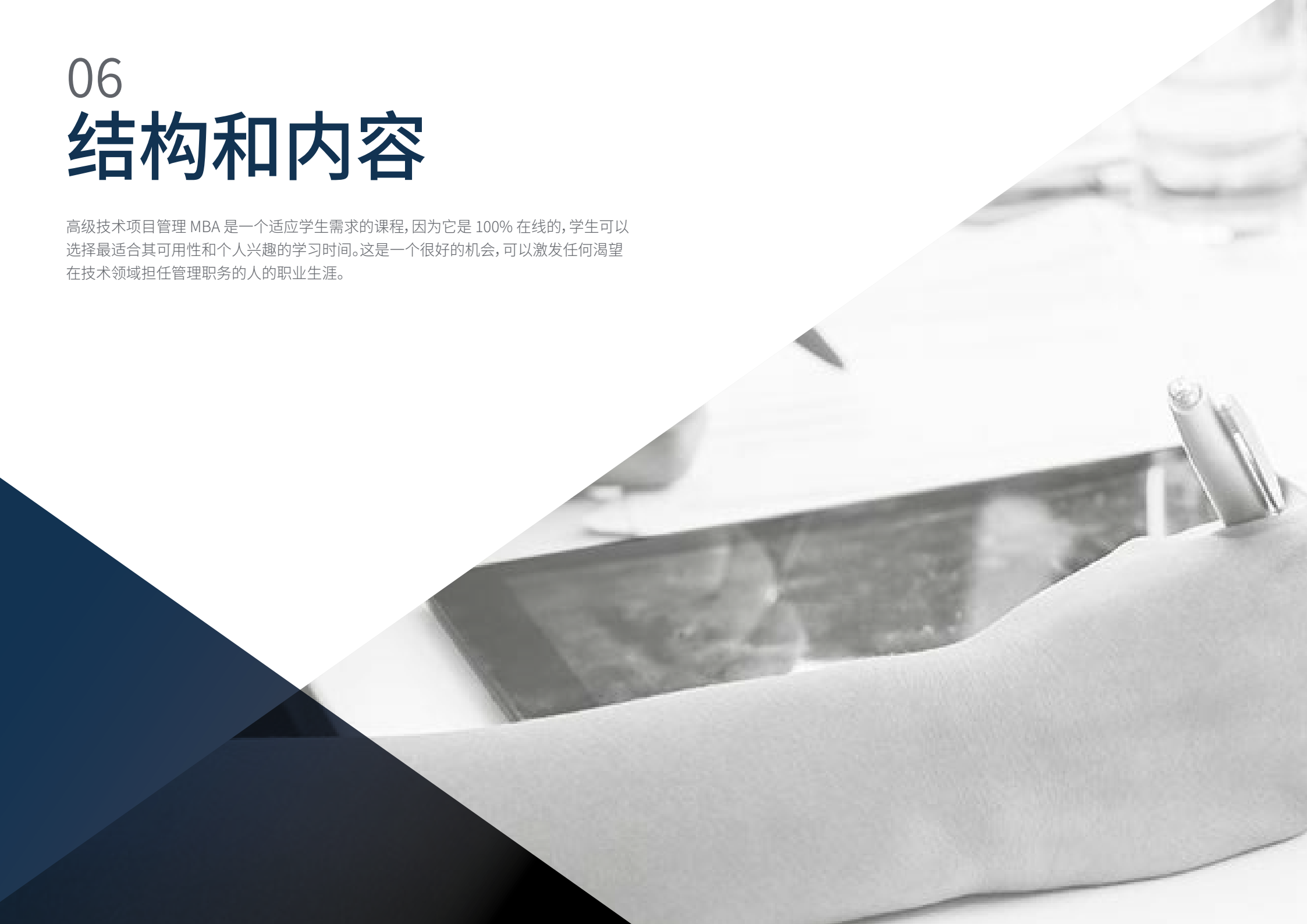
通过改进教育过程在公司范围内实施指导



# 06

## 结构和内容

高级技术项目管理 MBA 是一个适应学生需求的课程, 因为它是 100% 在线的, 学生可以选择最适合其可用性和个人兴趣的学习时间。这是一个很好的机会, 可以激发任何渴望在技术领域担任管理职务的人的职业生涯。



“

TECH 保证您可以获得高级技术项目管理中可用的最佳教学大纲, 以便您可以申请这个行业的最高责任职位”

## 教学大纲

TECH 科技大学的高级技术项目管理 MBA 是一项综合课程,旨在培训学生有效地决策和领导多学科工作团队,强调技术领域所需技术知识的重要性。

高级技术项目管理 MBA 的内容包含了最先进的商业领导方法和技术,始终专注于技术项目的管理。

在构成这个课程的 1,500 个小时中,学生将学习大量真实和实用的案例,使教育经验更加沉浸在真实的商业环境中。

这个商学院校级硕士探讨了领导者作为信任人物的新视角,通过处理诸如工作团队的情商或寻求改善公司内部关系的非语言沟通等主题,摆脱了传统的独裁视角。

培养学生在技术行业中担任最雄心勃勃的责任职位的教学大纲,帮助他们在商业管理领域取得卓越成就。

组成这个商学院校级硕士的 15 个模块,在 12 个月内授课,内容如下:

模块1	科技项目的敏捷管理
模块2	软件开发项目中的需求管理和过程分析
模块3	业务管理:资源和客户管理的技术
模块4	通过商业智能对IT项目进行管理和控制
模块5	IT 项目的监测和战略控制
模块6	用于技术项目决策的数字分析
模块7	通过分析技术改善 IT 项目和业务
模块8	软件项目的管理和实施的质量
模块9	科技项目中信息安全的监管合规
模块10	IT 项目中的团队管理
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	商业管理与战略营销
模块15	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高级技术项目管理商院校级硕士可能性。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. 科技项目的敏捷 管敏

1.1. 项目管理

- 1.1.1. 项目方向和管理
- 1.1.2. 项目的阶段

1.2. 根据项目管理协会的规定进行项目管理

- 1.2.1. PMI 和 PMBOK
- 1.2.2. 项目、方案和项目组合
- 1.2.3. 基于项目的组织过程的演变和资产

1.3. 根据项目管理协会的规定进行项目管理

- 1.3.1. 流程组和知识领域
- 1.3.2. 进程矩阵

1.4. 项目管理的敏捷方法

- 1.4.1. 申请要求
- 1.4.2. 敏捷宣言的敏捷价值和原则
- 1.4.3. 应用场景

1.5. 敏捷项目管理的 Scrum:框架概述

- 1.5.1. 敏捷管理的框架
- 1.5.2. Scrum 的支柱和价值观

1.6. 敏捷项目管理的Scrum:应用这个模型

- 1.6.1. 这个框架的应用
- 1.6.2. Scrum 中的人员、角色和职责
- 1.6.3. 冲刺计划、日常冲刺、冲刺回顾、冲刺回顾和冲刺完善

1.7. 敏捷项目管理的 Scrum

- 1.7.1. 产品积压、Sprint 积压和增量积压
- 1.7.2. Scrum 团队中的协议
- 1.7.3. 绩效评估

1.8. 用于敏捷项目管理的 KANBAN 系统

- 1.8.1. 模式
- 1.8.2. 看板方法、要素和好处
- 1.8.3. 典型的使用场景

1.9. 敏捷项目管理的 KANBAN:模型的应用

- 1.9.1. 基础名称
- 1.9.2. 用处
- 1.9.3. 绩效评估

1.10.项目管理参考选举

- 1.10.1.转向模型类型的选择标准
- 1.10.2.传统vs敏捷方法
- 1.10.3.结论

**模块 2. 软件开发项目中的需求管理和过程分析****2.1. 系统分析**

- 2.1.1. 系统分析员的职能
- 2.1.2. 软件开发周期: SDLC, OO.AGILE
- 2.1.3. SDLC, OO y 敏捷

**2.2. 系统分析和可视化的重要性**

- 2.2.1. 信息系统
- 2.2.2. IT 技术整合硬件和 软件
- 2.2.3. 方法的选择

**2.3. 软件开发生命周期**

- 2.3.1. 运动和类型
- 2.3.2. 救赎与驱动
- 2.3.3. 策略的类型
- 2.3.4. 营销计划数字化

**2.4. 系统建模和设计集成**

- 2.4.1. 与组织中其他操作系统的依赖关系
- 2.4.2. 与项目管理方法学的整合, 如PMBOK
- 2.4.3. 与敏捷方法论的整合

**2.5. 需求收集**

- 2.5.1. 互动方法: 访谈、JAD 和问卷调查
- 2.5.2. 非交互式方法观察、文件审查
- 2.5.3. 抽样技术: 取样

**2.6. 过程分析 DFDs**

- 2.6.1. 开发一个多层次的 DFD
- 2.6.2. DFDs 的类型: 物理和逻辑, 事件驱动
- 2.6.3. 分割 DFDs

**2.7. 过程分析数据字典**

- 2.7.1. 在之前 DAFD 的基础上创建数据字典
- 2.7.2. 数据字典的命名
- 2.7.3. 创建 XML, 以便与其他系统进行数据交换

**2.8. 过程分析工艺规格**

- 2.8.1. 结构化和半结构化的决定
- 2.8.2. IF-THE-ELSE
- 2.8.3. 决策表和决策树

**2.9. 设计相关性**

- 2.9.1. 输出设计
- 2.9.2. 输入设计
- 2.9.3. 设计验证

**2.10. 数据库设计**

- 2.10.1. 数据标准化
- 2.10.2. E-R图: 1对多和多对多的关系
- 2.10.3. 反规范化

模块 3. 业务管理:资源和客户管理的技术

3.1. 工件存储和管理系统

- 3.1.1. 企业资源规划
- 3.1.2. 客户关系管理
- 3.1.3. 企业资源规划。客户关系管理
- 3.1.4. 企业资源规划和客户关系管理在企业中的应用

3.2. 企业资源规划

- 3.2.1. 企业资源规划在公司的贡献
- 3.2.2. 实施和管理
- 3.2.3. 企业资源规划的日常运作

3.3. 企业资源规划及其管理

- 3.3.1. 企业资源规划的模块
- 3.3.2. 企业资源规划系统的类型
- 3.3.3. 市场失衡

3.4. 客户关系管理

- 3.4.1. 客户关系管理对在公司的贡献
- 3.4.2. 信息系统的设计
- 3.4.3. 用于改善流程的客户关系管理

3.5. 项目设计的客户关系管理

- 3.5.1. 环境的现状
- 3.5.2. 销售或忠诚度
- 3.5.3. 客户忠诚度的盈利能力

3.6. 客户关系管理工作的多样性

- 3.6.1. 项目方向和管理
- 3.6.2. 成功因素
- 3.6.3. 战略

3.7. 客户关系管理沟通工具

- 3.7.1. 沟通
- 3.7.2. 信息
- 3.7.3. 积极倾听
- 3.7.4. 信息系统策略

3.8. 客户关系管理找回不满意的客户

- 3.8.1. 早期错误检测
- 3.8.2. 更正和纠正错误
- 3.8.3. 客户恢复和持续改进流程设计

3.9. IT项目

- 3.9.1. 目标
- 3.9.2. 企业资源规划和客户关系管理以吸引客户
- 3.9.3. 项目设计
- 3.9.4. 评价和记录结果

3.10. 开发一个信息技术项目

- 3.10.1. 常见错误
- 3.10.2. 方法
- 3.10.3. 分割和流程
- 3.10.4. 培训
- 3.10.5. 应用于客户关系管理和企业资源规划的设计行动

**模块 4. 通过商业智能对 IT 项目进行管理和控制****4.1. 商业情报**

- 4.1.1. 商业情报
- 4.1.2. 利润管理
- 4.1.3. 数据的生命周期
- 4.1.4. 建筑学
- 4.1.5. 应用

**4.2. 通过分析技术改善IT项目和业务**

- 4.2.1. 商业智能的选择
- 4.2.2. 商业智能对项目的优势
- 4.2.3. 实例和应用

**4.3. 收集和储存**

- 4.3.1. 业务模式和数据模型
- 4.3.2. 储存的类型
- 4.3.3. 储存云中的大数据大数据

**4.4. 海量数据和信息处理**

- 4.4.1. 数据处理的类型
- 4.4.2. 简化海量处理的技术
- 4.4.3. 云处理

**4.5. 分析技术**

- 4.5.1. 分析技术
- 4.5.2. 预测性分析
- 4.5.3. 模式分析和建议
- 4.5.4. 可扩展的机器学习

**4.6. 决策的可视化**

- 4.6.1. 数据可视化和分析
- 4.6.2. 工具
- 4.6.3. 数据分析的展示
- 4.6.4. 报告设计

**4.7. 商业信息消费**

- 4.7.1. 仪表盘
- 4.7.2. 设计和提取关键绩效指标
- 4.7.3. 地理信息

**4.8. 安全和管理**

- 4.8.1. 安全
- 4.8.2. 治理

**4.9. 对IT项目的实际应用**

- 4.9.1. 从收集到处理
- 4.9.2. 从分析到可视化

**4.10. 项目管理**

- 4.10.1. 项目
- 4.10.2. 采取要求和目标
- 4.10.3. 委托和实施

模块 5. IT 项目的监测和战略控制

5.1. 用于决策和项目管理的数据和信息

- 5.1.1. 商业情报
- 5.1.2. 商业智能概念的演变
- 5.1.3. 数据生命周期

5.2. 信息分析的技术

- 5.2.1. 描述性分析法
- 5.2.2. 预测性分析法
- 5.2.3. 预测分析
- 5.2.4. 模式分析和建议

- 5.2.5. IT 项目中分析的贡献

5.3. 数据类型

- 5.3.1. 结构化数据
- 5.3.2. 半结构化数据
- 5.3.3. 非结构化数据

5.4. 存储和管理

- 5.4.1. 数据湖,数据仓库和数据集市
- 5.4.2. ETL 和 ELT 范式
- 5.4.3. 项目实施的数据管理

5.5. 在项目的设计中使用数据

- 5.5.1. 在项目的设计中使用数据
- 5.5.2. 决策
- 5.5.3. 贡献

5.6. 商业智能解决方案: PowerBI

- 5.6.1. 生态系统
- 5.6.2. 主要的优势和劣势

5.7. 商业智能解决方案: Tableau

- 5.7.1. 生态系统
- 5.7.2. 优势和劣势

5.8. 商业智能解决方案: Qlik

- 5.8.1. 生态系统
- 5.8.2. 主要的优势和劣势

5.9. 商业智能解决方案: Prometheus

- 5.9.1. 生态系统
- 5.9.2. 主要的优势和劣势

5.10. 人工智能的未来

- 5.10.1. 云应用程序
- 5.10.2. 消费者商业智能
- 5.10.3. 与数据科学的整合价值创造

**模块 6. 用于技术项目决策的数字分析****6.1. 数字分析**

- 6.1.1. 数字分析
- 6.1.2. 工作方式

**6.2. 谷歌分析:分析工具**

- 6.2.1. Google Analytics
- 6.2.2. 量化和定性:衡量标准和尺寸
- 6.2.3. 分析的目的

**6.3. 衡量标准**

- 6.3.1. 基本指标
- 6.3.2. KPI (关键绩效指标)高级指标
- 6.3.3. 目标:转换

**6.4. 尺寸**

- 6.4.1. 活动/关键词
- 6.4.2. 来源/媒体
- 6.4.3. 内容

**6.5. Google Analytics**

- 6.5.1. 工具的安装和配置
- 6.5.2. 现有的版这个: UA / GA4
- 6.5.3. 转化目标转换漏斗

**6.6. 谷歌分析的结构:工作领域**

- 6.6.1. 帐户
- 6.6.2. 特性
- 6.6.3. 查看

**6.7. 谷歌分析的报告**

- 6.7.1. 实时性
- 6.7.2. 观众
- 6.7.3. 购买
- 6.7.4. 行为
- 6.7.5. 转换

**6.8. 谷歌分析高级报告**

- 6.8.1. 自定义报告
- 6.8.2. 仪表盘
- 6.8.3. APIs

**6.9. 过滤器**

- 6.9.1. 筛选和分割.可用性
- 6.9.2. 预定义和自定义分段
- 6.9.3. 再营销列表

**6.10. 数字分析计划**

- 6.10.1. 测量
- 6.10.2. 在技术环境的实施
- 6.10.3. 结论



## 模块 7. 通过分析技术改善IT项目和业务

### 7.1. 公司数据的分析

- 7.1.1. 公司数据的分析
- 7.1.2. 这个值
- 7.1.3. 基于价值的项目管理

### 7.2. 数字营销

- 7.2.1. 数字营销 营销
- 7.2.2. 数字营销的好处

### 7.3. 数字营销准备工作

- 7.3.1. 油烟机
- 7.3.2. 实施和测量
- 7.3.3. 数字化战略的变体
- 7.3.4. 教学

### 7.4. 数字营销执行

- 7.4.1. 应用
- 7.4.2. 在网络环境中的整合

### 7.5. 生命周期

- 7.5.1. 客户旅程 vs. 活动
- 7.5.2. 测量

### 7.6. 数据管理

- 7.6.1. 数据仓库 和 数据实验室
- 7.6.2. 用于生成运动数据库的应用
- 7.6.3. 驱动选项

### 7.7. 竞选活动排除在外

- 7.7.1. 类型
- 7.7.2. GDPR 和罗宾逊
- 7.7.3. 数据匿名化

### 7.8. 仪表盘

- 7.8.1. 观众
- 7.8.2. 讲故事
- 7.8.3. 应用

### 7.9. 数据分析中的价值发现

- 7.9.1. 客户概述
- 7.9.2. 分析策略和类型
- 7.9.3. 应用

### 7.10. 在商业场景中的应用

- 7.10.1. 投资组合聚类
- 7.10.2. 预测性风险模型
- 7.10.3. 投资组合客户的特征描述
- 7.10.4. 图像处理
- 7.10.5. 投标建议书范这个

**模块 8. 软件项目的管理和实施的质量****8.1. 软件质量**

- 8.1.1. 方法和法规
- 8.1.2. 软件质量报告: Standish 集团的 CHAOS 报告
- 8.1.3. 软件质量认证: ISO, AENOR

**8.2. 安全加密**

- 8.2.1. 编码: 编码的原因和类型
- 8.2.2. 编码规则

**8.3. 通过输入验证的数据质量**

- 8.3.1. 高效的数据采集
- 8.3.2. “数据输入”方法: OCR, 键盘, RFID, 等
- 8.3.3. 数据验证测试和试验

**8.4. 全面质量管理六西格玛**

- 8.4.1. TQM
- 8.4.2. 六西格玛: 方法和文化
- 8.4.3. 自上而下的系统“设计”和模块化编程
- 8.4.4. 文件 FOLKLORE 文件方法

**8.5. 测试、维护和审计**

- 8.5.1. 测试过程
- 8.5.2. 测试数据的使用
- 8.5.3. 审计和外部审计人员

**8.6. 在网络中实施的产品的质量**

- 8.6.1. “客户端-服务器”技术
- 8.6.2. “云计算”技术

**8.7. 用户培训**

- 8.7.1. 用户培训策略
- 8.7.2. 培训指南

**8.8. 转换/迁移到新系统的战略**

- 8.8.1. 迁移策略: 平行、渐进
- 8.8.2. 迁移/转换计划
- 8.8.3. 数据所有者管理

**8.9. 安全**

- 8.9.1. 物理和逻辑安全: 文件的销毁
- 8.9.2. 电子商务
- 8.9.3. 计划“灾难-恢复”

**8.10. 成绩**

- 8.10.1. 质量评价技术
- 8.10.2. 网络环境下的评价

模块 9. 科技项目中信息安全的监管合规

9.1. 数据保护法规

- 9.1.1. 监管框架
- 9.1.2. 有义务遵守规定的主体
  - 9.1.2.1. 数据控制者、联合控制者和数据处理者
- 9.1.3. 数据保护官的形象

9.2. 个人资料的治疗

- 9.2.1. 合法、忠诚、透明
- 9.2.2. 目的限制
- 9.2.3. 最小化数据、准确性和保留期限的限制
- 9.2.4. 完整性和保密性
- 9.2.5. 主动责任

9.3. 通过设计和默认来保护数据

- 9.3.1. 数据的假名化
- 9.3.2. 数据最小化
- 9.3.3. 与处理目的相称的组织性措施

9.4. 合法性或正当性的基础和处理的授权。数据的交流

- 9.4.1. 同意
- 9.4.2. 合同关系或合同前措施
- 9.4.3. 遵守法律义务
- 9.4.4. 保护数据主体或他人的切身利益
- 9.4.5. 公共利益或行使公共权力
- 9.4.6. 合法利益:利益权重

9.5. 个人的权利

- 9.5.1. 透明度和信息
- 9.5.2. 访问
- 9.5.3. 更正和删除(被遗忘的权利)、限制和可移植性
- 9.5.4. 反对和自动化的个人决策
- 9.5.5. 权利限制

9.6. 个人数据处理风险的分析和管理的

- 9.6.1. 识别自然人权利和自由的风险和威胁
- 9.6.2. 风险评估
- 9.6.3. 风险处理计划

9.7. 确保遵守数据保护法规的技术

- 9.7.1. 确定主动责任措施
- 9.7.2. 处理的活动记录
- 9.7.3. 安全漏洞管理
- 9.7.4. 行为准则和认证

9.8. 与个人数据保护相关的影响评估 (EIPD 或 DPIA)

- 9.8.1. EIPD 需要研究
- 9.8.2. 评估方法
- 9.8.3. 识别风险和威胁
- 9.8.4. 事先咨询监管机构

9.9. 信息安全

- 9.9.1. 安全监管框架
- 9.9.2. TIC 安全产品的评估和认证
- 9.9.3. STIC 产品和服务目录 (CPSTIC)

9.10. 控制机构侵权和制裁

- 9.10.1. 侵权行为<
- 9.10.2. 制裁
- 9.10.3. 纪律程序
- 9.10.4. 管制机构和合作机制

**模块 10. IT项目中的团队管理****10.1. 团队管理**

- 10.1.1. 获得管理技能
- 10.1.2. 人力资这个管理和和管理职能
- 10.1.3. 管理技能的分类和类型
- 10.1.4. 公司中的集团领导管理

**10.2. 团队建设**

- 10.2.1. 团队管理
- 10.2.2. 绩效评估绩效计划
- 10.2.3. 授权和授权
- 10.2.4. 承诺管理

**10.3. 工作团队**

- 10.3.1. 文化:使命、愿景、价值观
- 10.3.2. 规划和战略
- 10.3.3. 组织和监测
- 10.3.4. 反馈和前馈
- 10.3.5. 评价治疗效果

**10.4. 团队建设的各个阶段**

- 10.4.1. 团队建设的各个阶段
- 10.4.2. 计数器依赖阶段
- 10.4.3. 独立性阶段
- 10.4.4. 相互依存阶段

**10.5. IT 项目组织**

- 10.5.1. 公司内的规划
- 10.5.2. 时间规划
- 10.5.3. 资源规划
- 10.5.4. 成这个规划

**10.6. 公司的人才管理**

- 10.6.1. 人才
- 10.6.2. 人才管理
- 10.6.3. 人才的维度
- 10.6.4. 吸引人才

**10.7. 公司内的沟通**

- 10.7.1. 企业沟通过程
  - 10.7.1.1. 公司内部关系和沟通
  - 10.7.1.2. 公司内组织与沟通的关系:集中或分散
  - 10.7.1.3. 内部和外部沟通工具
- 10.7.2. 公司中的人际关系
  - 10.7.2.1. 沟通和人际冲突
  - 10.7.2.2. 沟通的过滤器和障碍
  - 10.7.2.3. 批评和积极倾听
  - 10.7.2.4. 积极倾听的技巧

**10.8. 商业中的谈判技巧**

- 10.8.1. 科技公司管理领域的谈判
  - 10.8.1.1. 谈判
  - 10.8.1.2. 谈判方式
  - 10.8.1.3. 谈判阶段
- 10.8.2. 谈判技巧
  - 10.8.2.1. 谈判战略和战术
  - 10.8.2.2. 谈判的类型
- 10.8.3. 谈判主体
  - 10.8.3.1. 谈判者的特点
  - 10.8.3.2. 谈判者的类型
  - 10.8.3.3. 谈判中的心理学

**10.9. 教练和企业管理**

- 10.9.1. 商业客卿
- 10.9.2. 教练的 实践
- 10.9.3. 在组织中的教练

**10.10. 辅导和企业管理**

- 10.10.1. 辅导
- 10.10.2. 指导计划的 4 个过程
  - 10.10.2.1. 过程
  - 10.10.2.2. 导师在公司中的地位
  - 10.10.2.3. 门生在技术公司中的形象
- 10.10.3. 商业环境中指导的好处
  - 10.10.3.1. 对组织的好处:指导者和被指导者
- 10.10.4. 辅导和 教练之间的区别 A

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. 国际进口和出口规则
- 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. 人才和人员管理的创新**

- 12.4.1. 战略人才管理模式
- 12.4.2. 人才的识别、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]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. 商业管理与战略营销****14.1. 商业管理**

- 14.1.1. 商业管理的概念框架
- 14.1.2. 业务战略和规划
- 14.1.3. 商业总监的角色

**14.2. 营销**

- 14.2.1. 营销的概念
- 14.2.2. 营销的基本要素
- 14.2.3. 公司的营销活动

**14.3. 战略营销管理**

- 14.3.1. 战略营销理念
- 14.3.2. 战略营销规划的概念
- 14.3.3. 战略营销规划过程的各个阶段

**14.4. 数字和电子商务营销**

- 14.4.1. 数字营销和电子商务的目标
- 14.4.2. 数字营销和媒体使用
- 14.4.3. 电子商务。一般背景
- 14.4.4. 电商类目
- 14.4.5. 电子商务的优点和缺点 与传统商业相比

**14.5. 数字营销以加强品牌**

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

**14.6. 吸引和信任客户的数字营销**

- 14.6.1. 通过互联网的忠诚度和参与战略
- 14.6.2. 客户关系管理
- 14.6.3. 分区过大

**14.7. 数字运动管理**

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

**14.8. 销售策略**

- 14.8.1. 销售策略
- 14.8.2. 销售方式

**14.9. 企业沟通**

- 14.9.1. 概念
- 14.9.2. 组织沟通的重要性
- 14.9.3. 组织中的沟通类型
- 14.9.4. 组织中沟通的功能
- 14.9.5. 沟通的要素
- 14.9.6. 沟通问题
- 14.9.7. 通讯场景

**14.10. 沟通和数字声誉**

- 14.10.1. 在线声誉
- 14.10.2. 如何衡量数字声誉?
- 14.10.3. 在线声誉工具
- 14.10.4. 在线声誉报告
- 14.10.5. 品牌在线的

**模块 15. 执行管理****15.1. 一般管理**

- 15.1.1. 一般管理概念
- 15.1.2. 总经理的行动
- 15.1.3. 总干事和他的职能
- 15.1.4. 管理局工作的转型

**15.2. 业务管理**

- 15.2.1. 管理的重要性
- 15.2.2. 价值链
- 15.2.3. 质量管理

**15.3. 危机情况下的沟通**

- 15.3.1. 危机
- 15.3.2. 危机的各个阶段
- 15.3.3. 信息:内容和时刻

**15.4. 准备一个危机计划**

- 15.4.1. 对潜在问题的分析
- 15.4.2. 教学
- 15.4.3. 工作人员是否充足

**15.5. 情绪智力**

- 15.5.1. 情绪智力和沟通
- 15.5.2. 自信、同理心和积极倾听
- 15.5.3. 自尊与情感沟通

**15.6. 个人品牌**

- 15.6.1. 发展个人品牌的策略
- 15.6.2. 个人品牌建设的法则
- 15.6.3. 建立个人品牌的工具

**15.7. 领导力和团队管理**

- 15.7.1. 领导力和领导风格
- 15.7.2. 领导者的能力和挑战
- 15.7.3. 变更流程管理
- 15.7.4. 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。



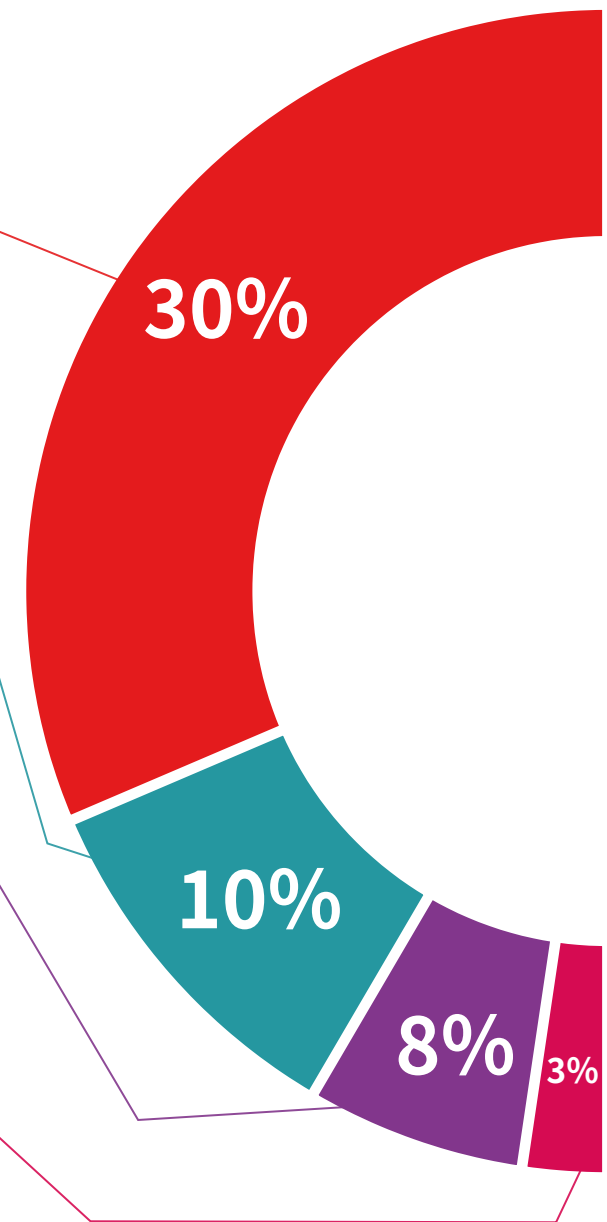
### 管理技能实习

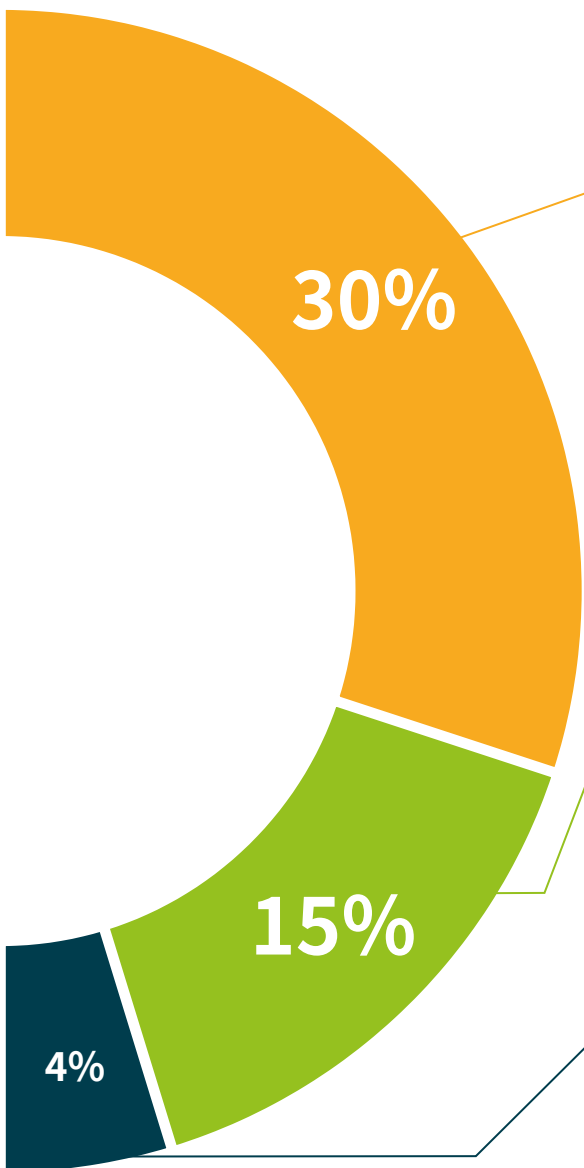
他们将在每个学科领域开展具体的管理能力发展活动。获得和培训高级管理人员在我们所处的全球化框架内所需的技能和能力的做法和新情况。



### 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

这个高级技术项目管理 MBA 是针对技术领域的专业人士,他们希望将自己的职业生涯集中在工作团队的指导和管理上,同时具备这个领域所需的先进知识。为此,向学生提供最好的方法、工作工具和学科理论知识,以便以最佳方式为他们面对责任和更高职位做好准备。





“

最好的工作是为受过最好教育的人保留的。通过攻读这个高级技术项目管理MBA, 为你的职业生涯带来所需的飞跃”

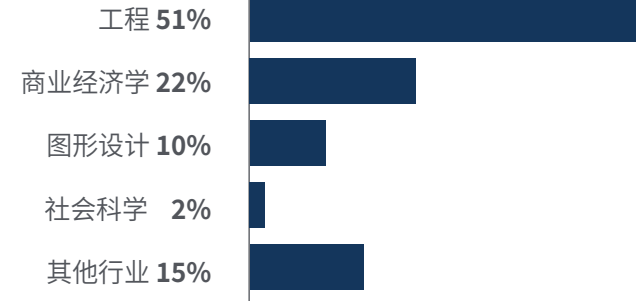
### 平均年龄

35岁至45岁之间

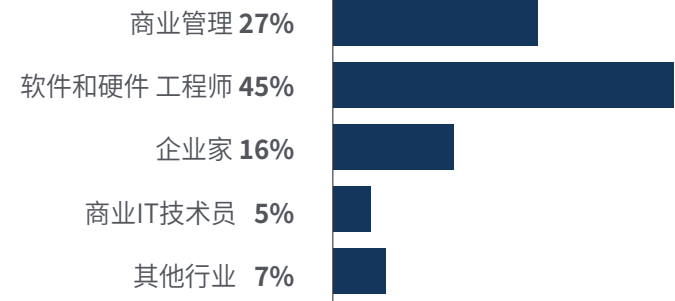
### 经验年限



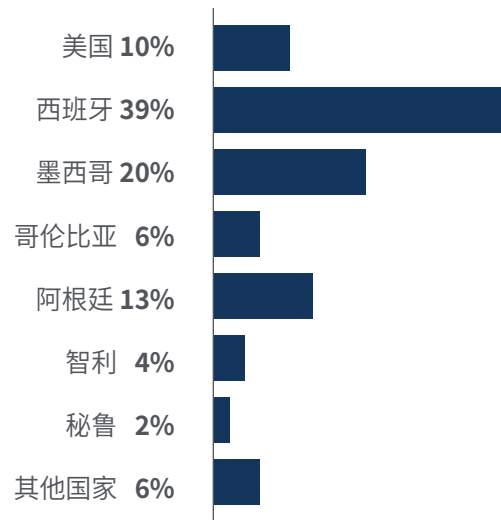
### 培训



### 学术概况



## 地域分布



## Miguel Valero Bautista

技术项目经理

“我曾在我的职业生涯中停留了很长时间,但由于TECH的高级技术项目管理课程,我能够开始申请越来越多的重要工作机会,并在我的环境中承担更多的责任。毫无疑问,这个学位将我的职业生涯提升到了另一个层次”

09

# 课程管理

TECH 为这个商学院校级硕士汇集了技术项目领域中每个行动领域中最好的教师, 以确保学生在这个领域中得到最好的教学。高度专业化的师资团队将分享他们的专业经验和知识, 帮助学生获得他们在各自职业生涯中取得的成功, 获得进入管理岗位所需的资格。





“

由于 TECH 在这个商学院校级  
硕士中汇集的专家的帮助, 你将  
成为顶级技术管理的精英之一”

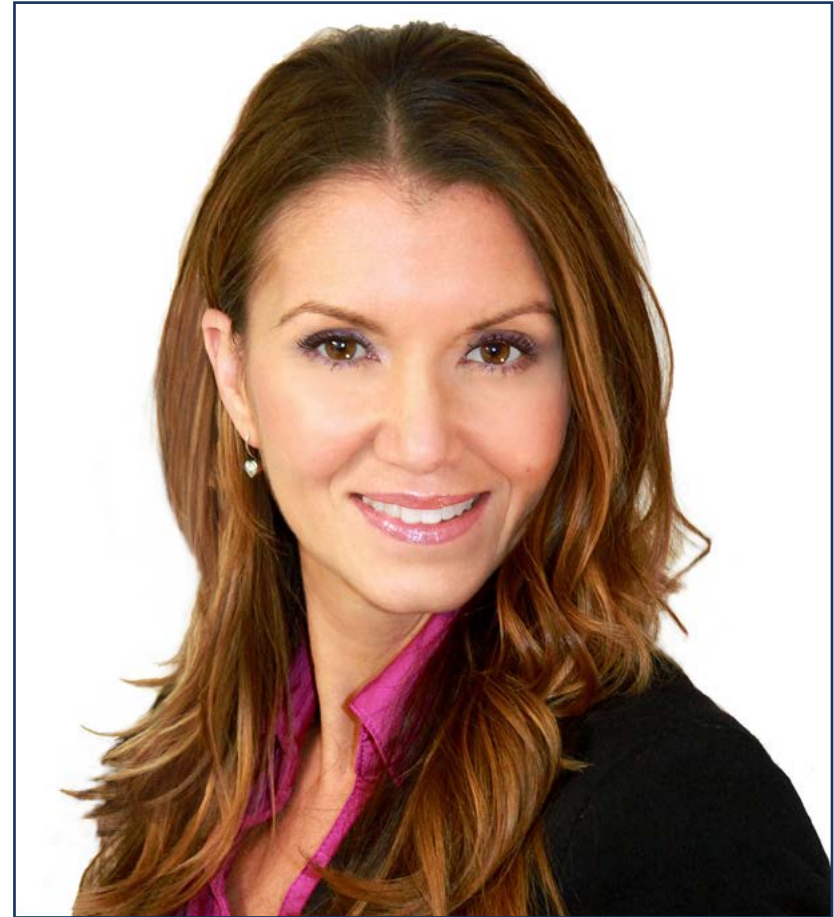
## 国际客座董事

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

“

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

---

- 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

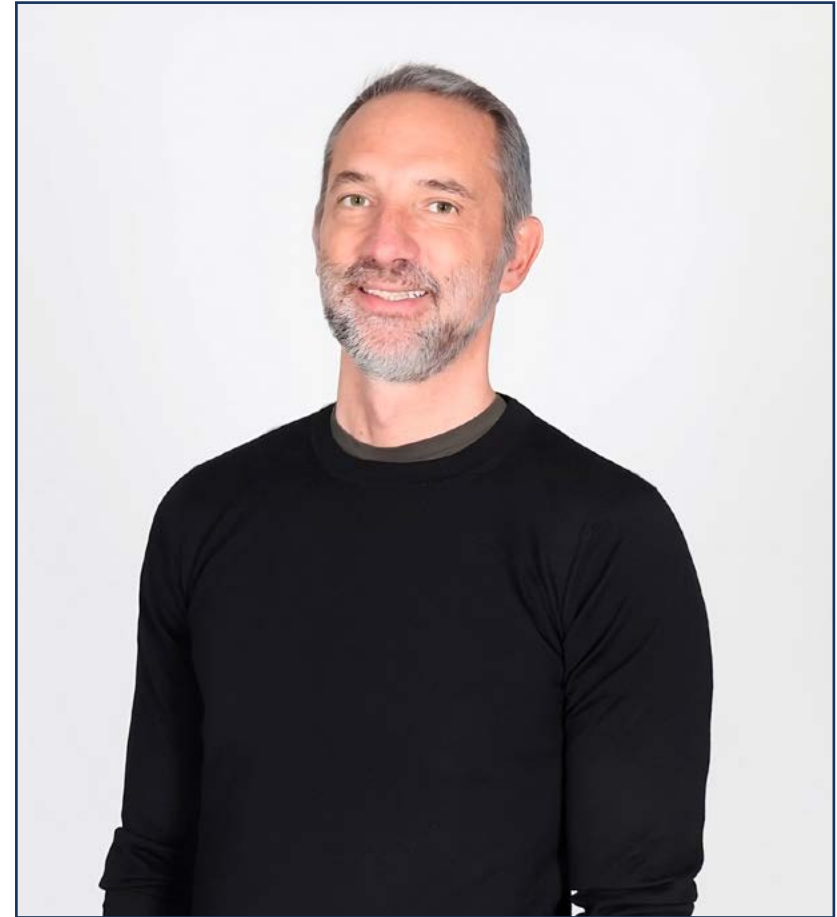
Andrea La Sala 是一位经验丰富的市场营销高管，他的项目对时尚领域产生了显著的影响。在其成功的职业生涯中，他从事了与产品、商品销售和沟通相关的多项工作。这些都与诸如 **Giorgio Armani**、**Dolce&Gabbana**、**Calvin Klein** 等知名品牌紧密相关。

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学院商院校级硕士，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, 你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



### Peralta Martín-Palomino, Arturo 博士

- ◆ Prometheus Global Solutions 的 CEO 和 CTO
- ◆ Korporate Technologies 首席技术官
- ◆ AI Shepherds GmbH 首席技术官
- ◆ 卡斯蒂利亚拉曼恰大学计算机工程博士
- ◆ Camilo José Cela 大学经济学、商业和金融学博士。非凡博士奖
- ◆ 卡斯蒂利亚拉曼恰大学心理学博士
- ◆ 卡斯蒂利亚拉曼恰大学高级信息技术硕士
- ◆ 卡斯蒂利亚拉曼恰大学 MBA+E (工商管理 and 组织工程硕士)
- ◆ 卡斯蒂利亚拉曼恰大学计算机工程学士和硕士学位的副教授
- ◆ 瓦伦西亚国际大学大数据和数据科学硕士的教授
- ◆ 工业 4.0 硕士和工业设计与产品开发硕士的教授
- ◆ 卡斯蒂利亚拉曼恰大学 SMILE 研究小组成员



## 教师

### Gómez Esteban, Enrique 先生

- 在 NATO、Alten、ViewNext、Everis 和 Psa 集团 (标致) 担任 Oracle 数据库管理员
- 西班牙电信公司的项目经理
- 重症监护室的安全管理
- IBM Sterling和IBM Aspera 技术顾问
- NCR 公司的软件 工程师
- 在马德里社区的商业/民事、刑事和司法外领域的IT专业知识
- 马德里理工大学计算机科学学士
- 马德里理工大学计算机安全与通信专业硕士研究生

### Fondón Alcalde, Rubén 先生

- 沃达丰西班牙客户价值管理业务分析师
- Entelgy 服务的 Telefónica Global Solutions 主管
- EDM Electronics 的 Clone Servers 在线客户经理
- Vodafone Global Enterprise 南欧业务分析师
- 来自马德里欧洲大学的电信工程师
- 瓦伦西亚国际大学大数据与分析硕士

### Tato Sánchez, Rafael 先生

- Indra Sistemas 的项目管理和技术总监
- 马德里交通局交通控制和管理中心主任
- ENA Traffic 的系统工程师
- 马德里欧洲大学工业电子与自动化工程学士
- 马德里理工大学电力工业技术工程师
- 拉里奥哈国际大学工业 4.0 硕士

### Martínez Cerrato, Yésica 女士

- 邮电大客户整合领域项目经理
- 计算机技术员 - 负责阿尔卡拉大学的 OTEC 计算机教室
- 西班牙 Securitas Seguridad 的电子安全产品技术员
- Ricopia Technologies 数字化转型和商业智能分析师主管
- ASALUMA 协会计算机科学课程教师
- 阿尔卡拉大学电子通信工程学位

### García Niño, Pedro 先生

- ◆ 网络定位和 SEO/谷歌广告专家
- ◆ 页面/非页面 SEO 专家
- ◆ 具有官方认证的谷歌广告专家 (SEM/PPC)
- ◆ Google Analytics/数字营销分析和绩效测量专家
- ◆ 数字营销和 RRSS 专家
- ◆ 的 IT 服务销售总监
- ◆ 硬件/软件计算机技术员

### García La O, Marta 女士

- ◆ Think Planning and Development 的管理、行政和账户管理
- ◆ 组织、监督和辅导高级管理人员在思维规划和发展方面的培训课程
- ◆ Tabacos Santiago 和 ZairaicheStan Roller 的会计行政
- ◆ Versas Consultores 的营销专家
- ◆ 穆尔西亚大学商业科学文凭
- ◆ Fundesem 商学院的商业管理和市场营销硕士





### **Palomino Dávila, Cristina 女士**

- Oesía Networks 顾问和高级 GRC 审计师
- 审计分局 - CLH Hydrocarbon Logistics Company 总秘书处
- Helas Consultores 个人数据保护和信息社会服务领域的顾问和高级审计师
- 卡斯蒂利亚拉曼恰大学法学学位
- 在企业研究所获得企业法律咨询的硕士学位
- 阿尔卡拉大学和西班牙安全与危机联盟 (AESYC) 的数字安全管理和危机管理高级课程

# 10

# 对你事业的影响

通过攻读高级技术项目管理 MBA，学生们将确保对他们的职业生涯产生积极影响。这是由于在教育期间获得的技能和知识，这些技能和知识在寻找有效的管理人员加入他们的工作队伍的科技公司中需求很大。学生将因拥有完整的知识课程并更新到市场的新技术现实而脱颖而出。



“

TECH 百分之百地参与学生的工作, 以提高他们的职业生涯, 使他们获得最好的管理职位”

## 你准备好迈出这一步了吗？ 卓越的职业提升在等着你

TECH 科技大学的高级技术项目管理 MBA 是一个强化课程，为学生面对环境管理领域的挑战和商业决策做好准备。其主要目标是支持你的个人和职业成长，帮助你在事业上获得成功。

不要错过追求职业目标的机会，你会发现你可以通过 TECH 达到顶峰。

由于这个高级技术项目管理 MBA，你将通过管理相关的技术项目来提高你的工资预期。

### 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30.68%。



# 11

# 对你公司的好处

高级技术项目管理 MBA 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。此外, 加入这个高级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, 在其中寻找未来的专业合作伙伴、客户或供应商。







“

在成千上万家公司的数字化转型中, 这个高级科技项目管理商学院校级硕士将使你与其他没有同样的预测或专业的候选人相比, 在领导项目方面更加引人注目”

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

高级技术项目管理 MBA 商学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 颁发的商学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”

这个高级技术项目管理 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: 高级技术项目管理 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 高级技术项目管理 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  
高级技术项目管理 MBA