

商学院校级硕士
传媒公司管理 MBA





商学院校级硕士 传媒公司管理 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:曾经学习过新闻学、传播学、社会科学或工商管理专业,并希望在职业生涯中实现质的飞跃的大学毕业生和毕业生。无论是作为活跃的企业家,还是作为未来的企业家

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

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	24	38
	08 我们学生的特质	09 课程管理	10 对你事业的影响
	46	50	70
		11 对你公司的好处	12 学位
		74	78

01 欢迎

传媒公司在社会中拥有巨大的影响力，因为它们负责向公众传达世界发生的所有事情。因此，这类公司的主管必须对公司及其周边发生的所有事情有更新的视角，并从全球视角了解业务的每一个领域，这将有助于他在每一个时刻做出适当的决策，从而获得利益，以便以多元和自由的意识形态继续工作。为了使毕业生能够继续在有助于他们以最成功的方式领导公司方面进行专业化学习，推出了这项 100% 在线的学位课程，这将帮助他们在公司实施商业方面的要素，促进公司的成长并实现业务目标。



传媒公司管理 MBA
TECH 科技大学



“

如果你在寻找传媒公司管理方面的专业, TECH为你提供市场上最完整的教学大纲”

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

这项传媒公司管理 MBA 旨在巩固毕业生的管理和领导能力,同时培养在传播行业管理机构中不可或缺的新技能和能力,以促进其职业发展。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。



“

TECH 的一个主要目标是帮助你培养
战略性地管理传媒公司的核心能力”

TECH 会把学生的目标作为自己的，
并与学生一同致力达成
传媒公司管理 MBA 将培养学生具备以下能力：

01

界定企业管理的最新发展

04

培养发现、分析和解决问题的能力

02

构建一个发展和提高个人和管理技能的计划

03

在复杂和不稳定的环境中制定决策战略

05

了解经营传媒公司的所有技巧



06

知道如何识别媒体的受众

08

知道如何管理公司的声誉



09

经营一家大型媒体公司, 对你的公司和你的竞争对手所发生的事情有一个概览

07

知道如何识别公司的环境和目标受众

10

培养管理和领导技能

11

能够开发公司的人力资源

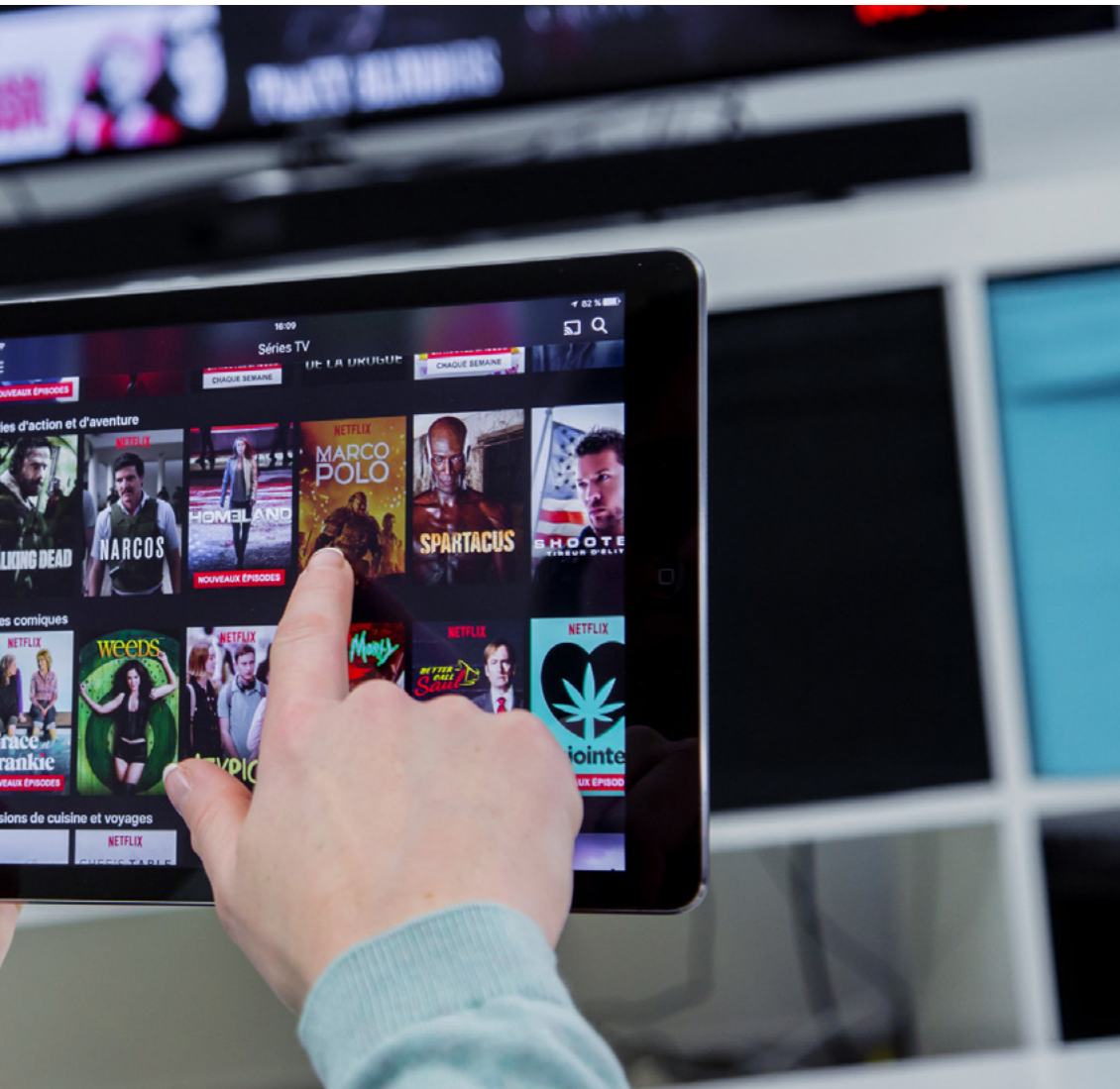
12

在公司内实施战略计划

13

管理分销渠道





14

实施适合公司目标的广告政策

15

设计危机沟通计划

16

从创新的角度开发信息产品

05 能力

完成这个传媒公司管理 MBA 后,专业人士将获得基于最新创新教学法的高质量实践所需的核心能力。因此,毕业生将掌握适合成功管理传媒领域机构的专业技能。





“

获取传媒公司管理的具体能力, 以提升日常实践, 确保未来的成功”

01

经营一家大型媒体公司, 对你的公司和你的竞争对手所发生的事情有一个概览

02

将商业管理的最新趋势应用于你的公司

03

发展你自己的个人和管理技能

04

在复杂和不稳定的环境中做出决策

05

识别你的媒体和竞争对手的受众, 并开发新的项目来帮助你改善你的业务



06

了解世界上发生的、公民普遍关心的不同事件的最新情况

08

制定适当的沟通计划, 考虑到传统和数字媒体, 如社交媒体



09

将创新应用于公司的不同领域

07

深入分析自己的公司和竞争对手

10

在任何类型的媒体中发展管理职能

06

结构和内容

传媒公司管理 MBA 是一个量身定制的课程, 采用 100% 在线形式授课, 允许毕业生根据自己的时间、地点和兴趣选择最适合的学习方式。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, 为你作为传媒公司管理负责人的成功奠定基础。



“

我们为你提供最完整的教学大纲, 以发展你在传媒公司管理方面的技能”

教学大纲

TECH 科技大学的传媒公司管理 MBA 是一个强化课程,为专业人士面对国内和国际上的挑战和商业决策做好准备。这个专业的内容旨在促进管理技能的发展,使其能够在不确定的环境中做出更严格的决策。

在整个1500小时的研究中,学生通过个人实践分析大量的实际案例。因此,它是一个真正的沉浸在真实的商业环境中。

这个传媒公司管理 MBA 深入探讨了公司的不同领域,旨在培养能够从战略、国际和创新的角度理解传播机构管理的高管。该计划专为毕业生量身定制,着眼于其职业发展,并为他们在公司管理和领导领域达到卓越水平做好准备。一个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,了解你和你的公司的需求的计划,这将为你提供创造性和高效地解决关键情况的技能。

这个传媒公司管理 MBA 为期12个月,分为15个模块:

模块1	管理与领导
模块2	商业战略
模块3	组织、管理和公司政策
模块4	传媒公司的管理
模块5	战略和企业传播
模块6	通讯媒体
模块7	社交媒体
模块8	信息产品管理
模块9	市场和沟通环境
模块10	市场与客户管理
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

模块 1. 管理与领导

1.1. 一般管理

- 1.1.1. 一般管理概念
- 1.1.2. 总干事的行动
- 1.1.3. 总干事和他的职能
- 1.1.4. 管理局工作的转型

1.2. 管理发展和领导力

- 1.2.1. 管理发展的概念
- 1.2.2. 领导力的概念
- 1.2.3. 领导力理论
- 1.2.4. 领导风格
- 1.2.5. 领导力中的情报
- 1.2.6. 今天的领导力挑战

1.3. 谈判

- 1.3.1. 跨文化谈判
- 1.3.2. 谈判的方法
- 1.3.3. 有效的谈判技巧
- 1.3.4. 结构调整

1.4. 按能力划分的人力资源管理

- 1.4.1. 潜力分析
- 1.4.2. 薪酬政策
- 1.4.3. 职业/继任计划

1.5. 人才和敬业度管理

- 1.5.1. 积极管理的关键
- 1.5.2. 组织中的人才地图
- 1.5.3. 成这个和附加值

1.6. 人才和人事管理创新

- 1.6.1. 战略性人才管理模式
- 1.6.2. 人才识别、培训和发展
- 1.6.3. 忠诚度和保留率
- 1.6.4. 积极主动,勇于创新

1.7. 培养高绩效团队

- 1.7.1. 成功工作的个人因素和动机
- 1.7.2. 建立一个高绩效的团队
- 1.7.3. 人和企业的变革和发展项目
- 1.7.4. 人力资源的财务关键:企业与人

1.8. 激励

- 1.8.1. 激励的这个质
- 1.8.2. 动机的这个质
- 1.8.3. 需求理论
- 1.8.4. 激励和经济补偿

1.9. 组织上的变化

- 1.9.1. 变革的过程
- 1.9.2. 预测和行动
- 1.9.3. 组织性学习
- 1.9.4. 抗拒改变

1.10. 财务诊断

- 1.10.1. 财务诊断概念
- 1.10.2. 财务诊断的阶段
- 1.10.3. 财务诊断评价方法

模块 2. 商业战略

2.1. 战略管理

- 2.1.1. 战略的概念
- 2.1.2. 战略管理过程
- 2.1.3. 战略管理的方法

2.2. 规划和战略

- 2.2.1. 战略中的计划
- 2.2.2. 战略定位
- 2.2.3. 公司的战略
- 2.2.4. 教学

2.3. 战略实施

- 2.3.1. 指标体系和过程方法
- 2.3.2. 战略地图
- 2.3.3. 差异化和一致性

2.4. 公司战略

- 2.4.1. 公司战略的概念
- 2.4.2. 公司战略的类型
- 2.4.3. 确定公司战略的工具

2.5. 数字战略

- 2.5.1. 技术战略及其对数字创新的影响
- 2.5.2. 战略性IT规划
- 2.5.3. 战略和互联网

2.6. 公司战略和技术战略

- 2.6.1. 为客户和股东创造价值
- 2.6.2. IS/IT战略决策
- 2.6.3. 公司战略与技术和数字战略

2.7. 竞争策略

- 2.7.1. 竞争策略的概念
- 2.7.2. 竞争优势
- 2.7.3. 选择竞争策略
- 2.7.4. 根据战略时钟模型制定的战略
- 2.7.5. 根据工业部门的生命周期的战略类型

2.8. 营销战略的层面

- 2.8.1. 营销策略
- 2.8.2. 营销策略的类型

2.9. 销售策略

- 2.9.1. 销售方式
- 2.9.2. 招聘策略
- 2.9.3. 服务策略

2.10. 社会业务

- 2.10.1. Web 2.0的战略愿景及其挑战
- 2.10.2. 融合机会和TIC趋势
- 2.10.3. 如何使Web 2.0和社会网络盈利?
- 2.10.4. 移动性和数字业务

模块 3. 组织、管理和公司政策**3.1. 组织结构**

- 3.1.1. 主要的协调机制
- 3.1.2. 部门和组织结构图
- 3.1.3. 权力和责任
- 3.1.4. 赋权

3.2. 组织设计

- 3.2.1. 组织设计的概念
- 3.2.2. 组织结构
- 3.2.3. 组织结构设计的类型

3.3. 战略人力资源管理

- 3.3.1. 工作设计、招聘和选择
- 3.3.2. 培训和职业发展
- 3.3.3. 人员管理的战略方法
- 3.3.4. 设计和实施人事政策和做法

3.4. 财务管理

- 3.4.1. 部门的机会和威胁
- 3.4.2. 价值和价值链的概念
- 3.4.3. 情景分析、决策和应急计划

3.5. 销售管理的基这个原理

- 3.5.1. 内部和外部分析。DAFO分析
- 3.5.2. 部门和竞争分析
- 3.5.3. 帆布模型

3.6. 产品管理

- 3.6.1. 产品分类
- 3.6.2. 差异化
- 3.6.3. 这个设计
- 3.6.4. 豪华
- 3.6.5. 环境问题

3.7. 定价原则

- 3.7.1. 定价简介
- 3.7.2. 定价中的阶段

3.8. 分销渠道管理

- 3.8.1. 商业分销的概念和功能
- 3.8.2. 设计和管理分销渠道

3.9. 广告传播

- 3.9.1. 整合营销传播
- 3.9.2. 广告传播计划
- 3.9.3. 作为一种沟通技巧的商品推销

3.10 电子商务

- 3.10.1. 电子商务简介
- 3.10.2. 传统电商与电子商务的区别
- 3.10.3. 电子商务技术平台

模块 4. 传媒公司的管理**4.1. 通讯业**

- 4.1.1. 媒介形态
- 4.1.2. 数字化转型
- 4.1.3. 网络媒体

4.2. 传媒公司的法律经济结构

- 4.2.1. 个体户
- 4.2.2. 商业公司
- 4.2.3. 结构、管理和挑战

4.3. 结构、管理和挑战

- 4.3.1. 通信地址的部门结构
- 4.3.2. 管理模式的当前趋势
- 4.3.3. 无形资产整合
- 4.3.4. 通信部门的挑战

4.4. 战略分析和竞争力因素

- 4.4.1. 竞争环境分析
- 4.4.2. 竞争力的决定因素

4.5. 商业道德

- 4.5.1. 公司的道德行为
- 4.5.2. 义务论和道德准则
- 4.5.3. 欺诈和利益冲突

4.6. 营销在传媒公司中的重要性

- 4.6.1. 传统媒体营销策略
- 4.6.2. RRSS 在媒体议程中的影响

4.7. 战略思维和系统

- 4.7.1. 公司作为一个系统
- 4.7.2. 源自企业文化的战略思维
- 4.7.3. 源自人员管理的战略思维

4.8. 品牌建设

- 4.8.1. 品牌和它的功能
- 4.8.2. 品牌建设 (品牌)
- 4.8.3. 品牌架构

4.9. 创意策略的制定

- 4.9.1. 探索策略选择
- 4.9.2. 反向简报或创意简报
- 4.9.3. 品牌建设与定位

4.10. 危机手册设计/危机沟通计划

- 4.10.1. 预防危机
- 4.10.2. 在危机中管理沟通
- 4.10.3. 从危机中恢复

模块 5. 战略和企业传播

5.1. 组织中的交流

- 5.1.1. 组织、人和社会
- 5.1.2. 组织行为的历史演变
- 5.1.3. 双向沟通

5.2. 商务沟通的趋势

- 5.2.1. 企业内容的生成和分发
- 5.2.2. Web 2.0 中的业务通信
- 5.2.3. 沟通过程中的度量衡实施

5.3. 综合性的沟通计划

- 5.3.1. 审计和诊断
- 5.3.2. 拟定沟通计划
- 5.3.3. 衡量结果: 关键绩效指标和投资回报率

5.4. 内部交流

- 5.4.1. 激励、社会行动、参与和人力资源培训方案
- 5.4.2. 内部沟通工具和支持
- 5.4.3. 内部沟通计划

5.5. 对外沟通

- 5.5.1. 对外沟通动作
- 5.5.2. 通讯柜的必要性

5.6. 信誉管理

- 5.6.1. 企业声誉管理
- 5.6.2. 品牌声誉方法
- 5.6.3. 领导声誉管理

5.7. 沟通和数字声誉

- 5.7.1. 在线声誉报告
- 5.7.2. 社交网络的礼仪和最佳做法
- 5.7.3. 品牌建设与 2.0 网络关系

5.8. 危机情况下的沟通

- 5.8.1. 危机的定义和类型
- 5.8.2. 危机的各个阶段
- 5.8.3. 消息: 内容和时刻

5.9. 游说团和压力集团

- 5.9.1. 意见团体及其在公司和机构中的表现
- 5.9.2. 机构关系与游说
- 5.9.3. 干预领域、监管工具、战略和传播方式

5.10. 企业品牌战略

- 5.10.1. 公共形象和利益相关者
- 5.10.2. 企业品牌和管理
- 5.10.3. 与品牌标识一致的企业传播策略

模块 6. 通讯媒体**6.1. 媒体的简介**

- 6.1.1. 什么是媒体?
- 6.1.2. 媒体特性
- 6.1.3. 媒体效用

6.2. 新闻

- 6.2.1. 媒介的简介和简要历史
- 6.2.2. 主要特点
- 6.2.3. 从纸到数字

6.3. 无线电

- 6.3.1. 媒介的简介和简要历史
- 6.3.2. 主要特点

6.4. 电视

- 6.4.1. 媒介的简介和简要历史
- 6.4.2. 传统电视
- 6.4.3. 新的电视消费形式

6.5. 社交网络作为一种交流方式

- 6.5.1. 网络作为一种新的通信环境
- 6.5.2. 社交网络的交流可能性

6.6. 新平台和设备

- 6.6.1. 多屏环境
- 6.6.2. 第二个电视屏幕
- 6.6.3. Multitasker消费者

6.7. 全球这个地化

- 6.7.1. 这个地媒体
- 6.7.2. 近距离新闻

6.8. 媒体效果

- 6.8.1. 商业和广告传播的有效性
- 6.8.2. 媒体效应的理论
- 6.8.3. 社会和共同创造的模式

6.9. 媒体融合

- 6.9.1. 新媒体生态系统
- 6.9.2. 融合的文化

6.10. 用户生成内容

- 6.10.1. 从消费者到产消者
- 6.10.2. 参与式文化
- 6.10.3. 集体智慧

模块 7. 社交媒体**7.1. Web 2.0**

- 7.1.1. 谈话时代的组织
- 7.1.2. Web 2.0以人为本
- 7.1.3. 新环境, 新内容

7.2. 社交媒体中的策略

- 7.2.1. 企业沟通计划2.0
- 7.2.2. 企业公共关系和社交媒体
- 7.2.3. 对结果的分析和评价

7.3. 社交媒体计划

- 7.3.1. 设计一个社交媒体计划
- 7.3.2. 界定在每种媒介中应遵循的战略
- 7.3.3. 危机情况下的应急协议

7.4. 网络定位方法: SEO 和 SEM

- 7.4.1. SEO和SEM简介
- 7.4.2. 搜索引擎的操作
- 7.4.3. 用户的行为

7.5. 通用和专业平台及 Microblogging

- 7.5.1. Facebook
- 7.5.2. LinkedIn
- 7.5.3. Twitter

7.6. 视频、图像和移动平台

- 7.6.1. YouTube
- 7.6.2. Instagram
- 7.6.3. Flickr
- 7.6.4. Vimeo
- 7.6.5. Pinterest

7.7. 企业博客

- 7.7.1. 如何创建一个博客?
- 7.7.2. 内容营销策略
- 7.7.3. 如何为你的博客制定内容计划?
- 7.7.4. 内容策展战略

7.8. 在线营销计划

- 7.8.1. 网络研究
- 7.8.2. 创建在线营销计划
- 7.8.3. 配置和激活
- 7.8.4. 启动和管理

7.9. 社区管理

- 7.9.1. 社区经理的职能、任务和职责
- 7.9.2. 社交媒体经理
- 7.9.3. 社交媒体策略师

7.10. 网络分析和社交媒体

- 7.10.1. 设定目标和关键绩效指标
- 7.10.2. 数字营销的投资回报率
- 7.10.3. 仪表盘的可视化和解释

模块 8. 信息产品管理

8.1. 信息产品定义

- 8.1.1. 概念
- 8.1.2. 特点
- 8.1.3. 类型

8.2. 信息产品开发流程

- 8.2.1. 新闻制作阶段
- 8.2.2. 新闻制作阶段

8.3. 推出新信息产品的策略

- 8.3.1. 有形的策略
- 8.3.2. 无形战略
- 8.3.3. 无形战略

8.4. 竞争策略研究

- 8.4.1. Benchmarking
- 8.4.2. 类型Benchmarking
- 8.4.3. 优势

8.5. 信息产品组合的创新过程

- 8.5.1. 跨媒体叙事
- 8.5.2. 风扇现象

8.6. 战略定位创新

- 8.6.1. 游戏化
- 8.6.2. 新的叙事世界

8.7. 新闻文件

- 8.7.1. 文化新闻报道记录的基这个指南
- 8.7.2. 历史文献
- 8.7.3. 当前文档
- 8.7.4. 疯狂的新闻

8.8. 在线声誉计划的设计和策划

- 8.8.1. 品牌声誉计划。一般指标、投资回报率 and 社交 CRM
- 8.8.2. 在线危机和声誉SEO

8.9. 沟通在当今组织中的重要性

- 8.9.1. 与媒体沟通的机制和系统
- 8.9.2. 组织沟通中的错误

8.10. 内向型营销

- 8.10.1. 有效的内向型营销
- 8.10.2. 内向型营销的好处
- 8.10.3. 衡量内向型营销的成功

模块 9. 市场和沟通环境

9.1. 这个公司的宏观环境

- 9.1.1. 宏观环境概念
- 9.1.2. 宏观环境变量

9.2. 企业微环境

- 9.2.1. 微环境概念的探讨
- 9.2.2. 微环境的参与者

9.3. 新的竞争环境

- 9.3.1. 技术创新和经济影响
- 9.3.2. 知识社会
- 9.3.3. 新的消费者档案

9.4. 了解市场和消费者

- 9.4.1. 开放式创新(Open Innovation)
- 9.4.2. 竞争情报
- 9.4.3. 竞争性经济

9.5. 市场和观众

- 9.5.1. 媒体用户概况
- 9.5.2. 受众分散

9.6. 制定营销计划

- 9.6.1. 营销计划的概念
- 9.6.2. 对形势的分析和诊断
- 9.6.3. 战略营销决策
- 9.6.4. 业务营销决策

9.7. 市场细分

- 9.7.1. 市场细分概念
- 9.7.2. 分段实用程序和要求
- 9.7.3. 消费市场细分
- 9.7.4. 产业市场细分
- 9.7.5. 细分策略
- 9.7.6. 基于营销组合标准的细分

9.8. 竞争性定位

- 9.8.1. 市场定位的概念
- 9.8.2. 定位过程

9.9. 市场细分

- 9.9.1. 分销渠道、销售区域和产品分析
- 9.9.2. 商业区准备
- 9.9.3. 参观计划的实施

9.10. 企业社会责任

- 9.10.1. 社会承诺
- 9.10.2. 可持续的组织
- 9.10.3. 组织中的道德规范

模块 10. 市场与客户管理**10.1. 营销管理**

- 10.1.1. 营销管理的概念
- 10.1.2. 新的营销现实
- 10.1.3. 一个新的市场:消费者和公司的能力
- 10.1.4. 整体营销导向
- 10.1.5. 更新营销的4P
- 10.1.6. 营销管理的任务

10.2. 关系营销

- 10.2.1. 关系营销的概念
- 10.2.2. 客户是公司的资产
- 10.2.3. CRM 作为关系营销工具

10.3. 营销数据库

- 10.3.1. 营销数据库应用
- 10.3.2. 信息来源

10.4. 购买行为类型

- 10.4.1. 购买决策过程
- 10.4.2. 购买过程的各个阶段
- 10.4.3. 购买行为类型
- 10.4.4. 购买行为类型的特点

10.5. 忠诚度流程

- 10.5.1. 全面的客户知识
- 10.5.2. 忠诚度过程
- 10.5.3. 客户价值

10.6. 目标客户的选择——CRM

- 10.6.1. 电子客户关系管理的设计
- 10.6.2. 消费者导向
- 10.6.3. 一对一策划

10.7. 研究项目管理

- 10.7.1. 信息分析工具
- 10.7.2. 制定期望管理计划
- 10.7.3. 项目可行性评估

10.8. 在线市场调查

- 10.8.1. 在线市场的定量研究工具
- 10.8.2. 动态定性的客户研究工具

10.9. 传统受众研究

- 10.9.1. 受众测量的起源基这个概念
- 10.9.2. 如何衡量传统受众?
- 10.9.3. 临时股东大会和凯度传媒

10.10. 互联网受众研究

- 10.10.1. 社会观众
- 10.10.2. 衡量社会影响:Tuitele
- 10.10.3. Barlovento 和 IAB 西班牙

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. 商业道德

- 11.4.1. 道德与伦理
- 11.4.2. 商业道德
- 11.4.3. 公司的领导力和道德

11.5. 可持续发展

- 11.5.1. 可持续性和可持续发展
- 11.5.2. 2030 年议程
- 11.5.3. 可持续发展的公司

11.6. 企业社会责任

- 11.6.1. 企业社会责任的国际维度
- 11.6.2. 履行企业社会责任
- 11.6.3. 公司社会责任的影响及衡量

11.7. 负责任管理的系统和工具

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

11.8. 跨国公司与人权

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

11.9. 法律环境和 公司治理

- 11.9.1. 国际进出口法规
- 11.9.2. 知识产权和工业产权
- 11.9.3. 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. 绩效评估和绩效管理

- 12.2.1. 绩效管理
- 12.2.2. 绩效管理: 目标和过程

12.3. 更换管理层

- 12.3.1. 更换管理层
- 12.3.2. 变更管理流程的类型
- 12.3.3. 变革管理的阶段或阶段

12.4. 生产力、吸引、保留和激活人才

- 12.4.1. 生产力
- 12.4.2. 吸引和保留人才的杠杆

模块 13. 经济和财务管理**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. 商业管理、战略营销和企业传播

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. 市场营销的基这个要素
- 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. 吸引和保留客户的数字营销

- 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

模块 15. 执行管理**15.1. 经理和他或她的职能。组织文化及其方法**

15.1.1. 经理和他或她的职能。组织文化及其方法

15.2. 业务管理15.2.1. 领导力的重要性
15.2.2. 价值链
15.2.3. 质量管理**15.3. 公众演讲和发言人培训**15.3.1. 人际沟通
15.3.2. 沟通技巧和影响力
15.3.3. 沟通障碍**15.4. 个人和组织沟通的工具**15.4.1. 人际交往
15.4.2. 人际交往的工具
15.4.3. 组织内的沟通
15.4.4. 组织中的工具**15.5. 准备一个危机计划**15.5.1. 对潜在问题的分析
15.5.2. 教学
15.5.3. 工作人员是否充足**15.6. 情绪智力**15.6.1. 情绪智力和沟通
15.6.2. 自信、同理心和积极倾听
15.6.3. 自尊与情感沟通**15.7. 个人品牌**15.7.1. 发展个人品牌的策略
15.7.2. 个人品牌建设的法则
15.7.3. 建立个人品牌的工具**15.8. 领导力和团队管理**15.8.1. 领导力和领导风格
15.8.2. 领导者的能力和挑战
15.8.3. 变更流程管理
15.8.4. 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。



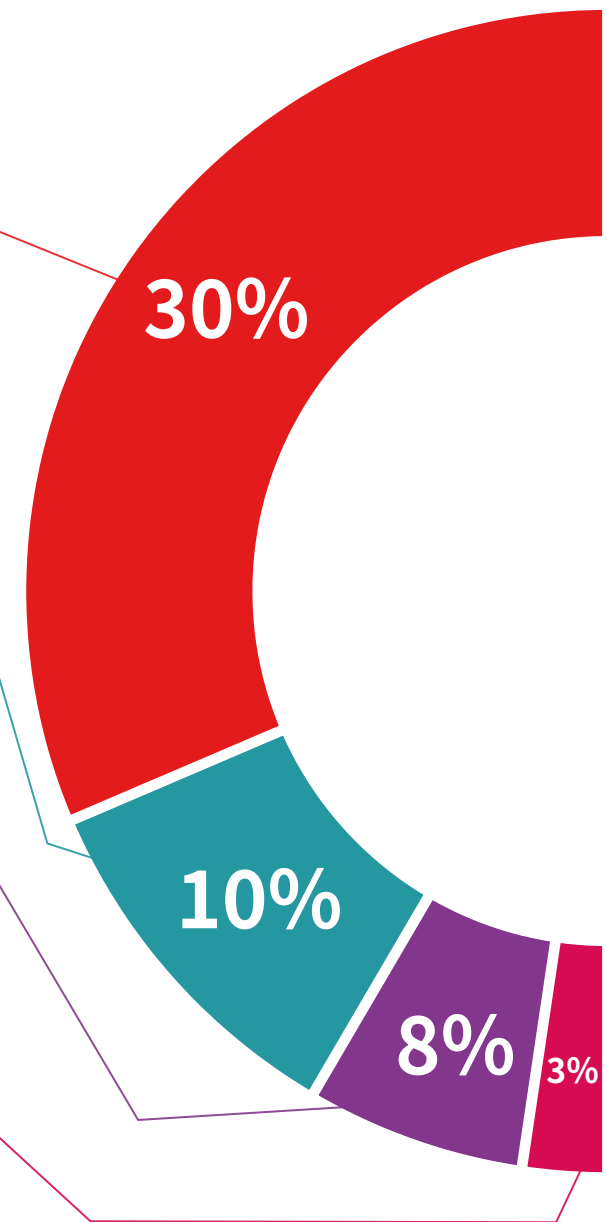
管理技能实习

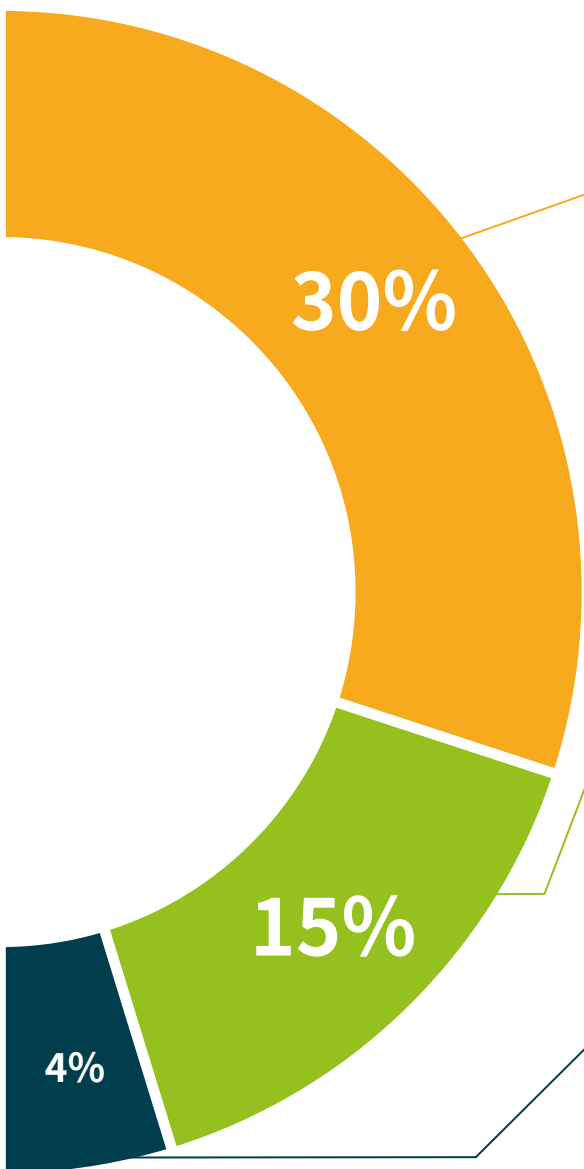
他们将在每个学科领域开展具体的管理能力发展活动。获得和培训高级管理人员在我们所处的全球化框架内所需的技能和能力的做法和新情况。



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

传媒公司管理 MBA 是一个针对有大学学历的人的课程, 他们希望转变自己的职业并将其导向商业管理。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。拥有任何领域的大学学位, 并在税务咨询领域有两年工作经验的专业人士也可以参加该项目。





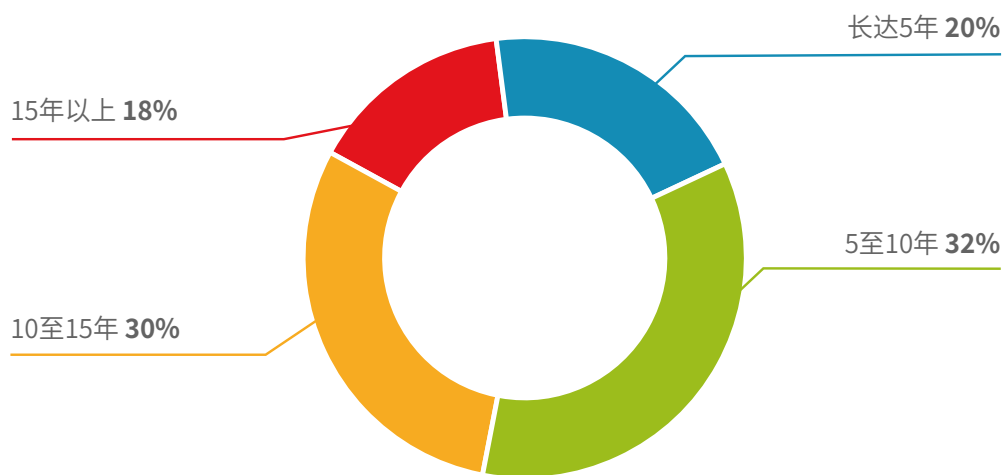
“

如果你希望在传媒公司管理领域取得显著提升, 这就是你的理想课程”

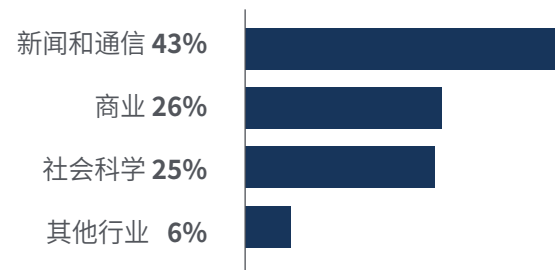
平均年龄

35岁至45岁之间

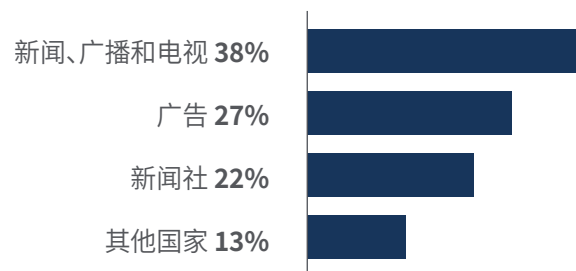
经验年限



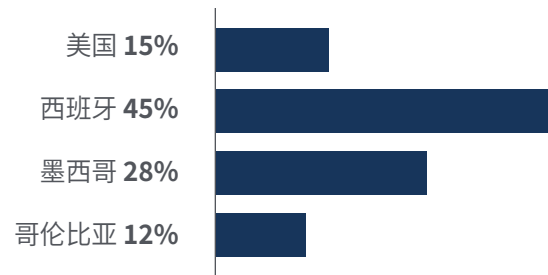
培训



学术概况



地域分布



Jaime Prieto

传媒公司的主任

"完成这个学位使我获得了更高的资格, 由于这个资格, 我能够在通信领域中提升, 成为我已经工作了10多年的公司的董事。毫无疑问, 它是获得更好工作的必要推动力"

09 课程管理

为了制定这项传媒公司管理 MBA 的教学团队, TECH 选择了一组在传播领域具有丰富经验的专家。这使得毕业生能够从该课程中获得对行业更为批判和现实的视角, 并在在职专业人士的指导下提升自己的技能。





“

我们有最好的教学人员
来帮助你取得职业成功”

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
- NBCUniversal Media 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
- Wimmer Solutions 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学院校级硕士，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



Iñesta Fernández, Noelia 女士

- 传播研究专家
- 社交媒体经理和记者
- Greterika集团商业与传播部门专家
- Anfedra Corporate 传播与营销负责人
- UC3M 媒体传播研究博士
- 社交媒体管理硕士(社会媒体研究所)
- 媒体传播应用研究硕士(UC3M)
- 国家远程教育大学社会学学士
- UC3M 新闻学学士
- 高级视听制作技术员(IES Alfonso X el Sabio)



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。为此,TECH 竭尽全力为毕业生提供各种工具,使他们能够掌握必要的技能和能力,以实现这一转变。





“

TECH 的这个课程将成为你简历中的关键部分,帮助你实现职业转型”

你准备好飞跃了吗？ 卓越的职业提升在等着你

TECH 的传媒公司管理 MBA 是一个强化课程，旨在为你应对传播领域中的挑战和决策做好准备。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。

一个独特的机会来实现你想要的工作改进。

提升你的技能，进而提升你在传媒公司管理领域获得更高声望工作的机会。

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

传媒公司管理 MBA 通过专门培养高层领导, 为提高组织的人才潜力做出了贡献。参加这个学位是一个独一无二的机会, 可借此进入一个强大的人际网络, 寻找未来的专业合作伙伴、客户或供应商。





“

您将能够为公司带来新的理念、战略和观点, 从而为组织带来相关的变革”

培养和留住公司的人才是最好的长期投资。

01

人才和智力资本的增长知识资本

该专业人员将为公司带来新的概念、战略和观点,可以为组织带来相关的变化。

02

留住高潜力的管理人员,避免人才流失

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

03

培养变革的推动者

你将能够在不确定和危机的时候做出决定,帮助组织克服障碍。

04

增加国际扩张的可能性

由于这一计划,该公司将与世界经济的主要市场接触。



05

开发自己的项目

可以在一个真实的项目上工作, 或在其公司的研发或业务发展领域开发新。

06

提高竞争力

该课程将使学生具备接受新挑战的技能, 从而促进组织的发展。

12 学位

传媒公司管理 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**传媒公司管理 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: **传媒公司管理 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 传媒公司管理 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
传媒公司管理 MBA