

ماجستير خاص MBA إدارة عيادات طب الأسنان



الجامعة
التكنولوجية
tech

ماجستير خاص MBA إدارة عيادات طب الأسنان

- « طريقة التدريس: أونلاين
- « مدة الدراسة: 12 شهر
- « المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية
- « مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة
- « الامتحانات: أونلاين

رابط الدخول إلى الموقع الإلكتروني: www.techtute.com/ae/school-of-business/professional-master-degree/master-mba-dental-clinic-management

الفهرس

04	الأهداف	03	لماذا تدرس برنامجنا هذا تحديداً؟	02	لماذا تدرس في TECH؟	01	كلمة الترحيب
	صفحة 14		صفحة 10		صفحة 6		صفحة 4
07	المنهجية	06	الهيكل والمحتوى	05	الكفاءات		
	صفحة 38		صفحة 26		صفحة 20		
10	مدى تأثير هذه الدراسة على حياتك المهنية	09	هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية	08	العلف الشخصي لطلابنا		
	صفحة 74		صفحة 50		صفحة 46		
12	المؤهل العلمي	11	المزايا لشركتك				
	صفحة 82		صفحة 78				

01 كلمة الترحيب

أصبح قطاع طب الأسنان أكثر تنافسية، وذلك بفضل ظهور العديد من عيادات طب الأسنان في السنوات الأخيرة. التميز على مستوى الأعمال، وبالتالي فإن التخصص في هذا المجال ضروري لإعطاء الدفعة اللازمة للارتقاء بهذه الشركات إلى النخبة في قطاعها. بهذه الطريقة، من الضروري أن يكتسب المهنيون المهارات اللازمة في مجالات التمويل أو الخدمات اللوجستية أو التسويق والاتصالات أو إدارة الموارد البشرية، على سبيل المثال، بالإضافة إلى ذلك، سيحظى الخريجون في هذا البرنامج الأكاديمي المتكامل للغاية من TECH المتكامل بـ 10 صفوف دراسية متقدمة يقدمها مدير دولي ضيف مرموق.



ماجستير خاص في MBA إدارة عيادات طب الأسنان
الجامعة التكنولوجية TECH

ستتميز عن المهنيين الآخرين في هذا القطاع
بعد أن تتعلم عن الإدارة العالمية لممارسة
طب الأسنان من مدير دولي ضيف مشهور"



لماذا تدرس في TECH؟

جامعة TECH هي أكبر كلية إدارة أعمال في العالم 100% عبر الإنترنت. إنها مدرسة إدارة أعمال النخبة، ذات نموذج الحد الأقصى من المتطلبات الأكاديمية. مركز دولي عالي الأداء، يتمتع بتدريب مكثف على المهارات الإدارية.



جامعة TECH هي جامعة تكنولوجية رائدة، تضع جميع مصادرها في
متناول الطلاب لمساعدتهم على تحقيق النجاح في إدارة الأعمال"



في TECH الجامعة التكنولوجية

الابتكار



تقدم لك الجامعة نموذجًا تعليميًا عبر الإنترنت يجمع بين أحدث التقنيات التعليمية وأعلى دقة تربوية.

إنه منهج فريد من نوعه يتمتع بأكبر قدر من الاعتراف الدولي والذي سيوفر للطالب مفاتيح التطور في عالم يتغير باستمرار، حيث يجب أن يكون الابتكار هو الرهان الأساسي لكل رائد أعمال.

"قصة نجاح Microsoft Europe" وذلك لدمج نظام الفيديو التفاعلي الجديد في البرامج.

أعلى المعايير



معايير القبول جامعة TECH ليست مادية، ليس هناك حاجة إلى القيام باستثمار كبير للدراسة معنا. بالطبع، من أجل الحصول على مؤهل من TECH الجامعة التكنولوجية، سيتم اختبار ذكاء الطالب وقدرته إلى أقصى حدوده. المعايير الأكاديمية للمؤسسة عالية بشكل استثنائي..

95% من طلاب جامعة TECH يكملون دراساتهم بنجاح.

إقامة شبكة جيدة من العلاقات



يشارك المحترفون من جميع أنحاء العالم في جامعة TECH، بطريقة يمكن للمطالب من خلالها إنشاء شبكة كبيرة من الاتصالات المفيدة لمستقبله.

+200

جنسية مختلفة

+100.000

مدراء تنفيذيون يتم تدريبهم كل سنة

التمكين



سينمو الطالب جنبًا إلى جنب مع أفضل الشركات والمهنيين ذوي المكانة والتأثير الكبير. طورت جامعة TECH تحالفات استراتيجية وشبكة قيمة من الاتصالات مع الممثلين الاقتصاديين الرئيسيين في القارات السبع.

+500 اتفاقية تعاون مع أفضل الشركات

الموهبة



هذا البرنامج هو عرض فريد لإبراز موهبة الطالب في مجال الأعمال، إنها فرصة يمكنه من خلالها التعرف بمخاوفه ورؤيته عمله.

تساعد جامعة TECH الطالب على إظهار موهبته للعالم في نهاية هذا البرنامج.

سياق متعدد الثقافات



عند الدراسة في جامعة TECH، سيتمكن الطالب من الاستمتاع بتجربة فريدة من نوعها. سوف يدرس في سياق متعدد الثقافات. في برنامج ذي رؤية عالمية، سيتمكن بفضل من تعلم كيفية العمل في أنحاء مختلفة من العالم، وتجميع أحدث المعلومات التي تناسب فكرة عمله.

يأتي طلاب جامعة TECH من أكثر من 200 جنسية.

تسعى جامعة TECH إلى التميز ولهذا لديها سلسلة من الخصائص التي تجعلها جامعة فريدة من نوعها:

التحليلات



في جامعة TECH، يتم استكشاف الجانب النقدي للطلاب وقدرته على طرح الأسئلة ومهارات حل المشكلات ومهارات التعامل مع الآخرين.

التميز الأكاديمي

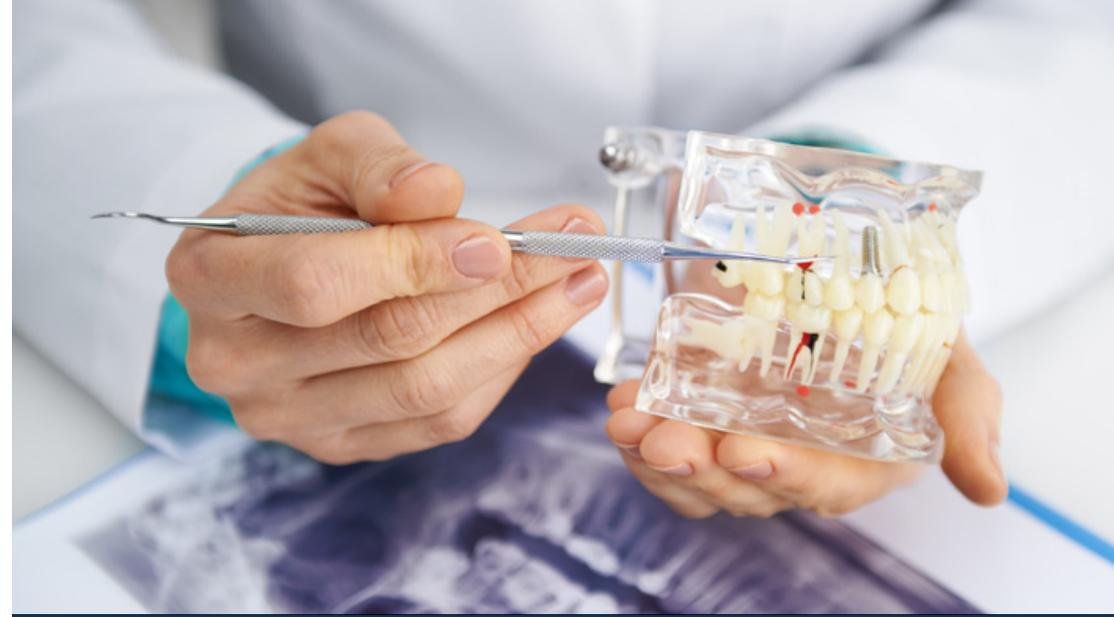


في جامعة TECH يتم توفير أفضل منهجية تعلم عبر الإنترنت للطلاب. تجمع الجامعة بين طريقة إعادة التعلم (Relearning) (منهجية التعلم للدراسات العليا صاحبة أفضل تصنيف دولي) مع دراسة الحالة، التقاليد والريادة في توازن صعب، وفي سياق مسار الرحلة الأكاديمية الأكثر تطلبًا.

الإقتصاد الكلي



تعد جامعة TECH أكبر جامعة أونلاين في العالم، فخر حاليًا بمحفظة تضم أكثر من 10000 برنامج دراسات عليا جامعي. وفي الاقتصاد الجديد، الحجم + التكنولوجيا = سعر مذهل.. بهذه الطريقة، تضمن TECH الجامعة التكنولوجية أن الدراسة ليست باهظة التكلفة للطلاب كما لو كانت في جامعة أخرى.



تعلم مع الأفضل



يشرح فريق تدريس جامعة TECH في الفصل ما أدى إلى النجاح في شركاتهم، والعمل من سياق حقيقي وحيوي وديناميكي. يقدم المعلمون المشاركون بشكل كامل تخصصًا عالي الجودة يسمح بالتقدم في حياته المهنية والتميز في عالم الأعمال.

في جامعة TECH، ستتمكن من الوصول إلى دراسات الحالة الأكثر صرامة وحادثة في المشهد الأكاديمي "

لماذا تدرس برنامجنا هذا تحديداً؟

تعني دراسة برنامج TECH الجامعة التكنولوجية هذا زيادة فرص تحقيق النجاح المهني في إدارة الأعمال العليا. إنه تحد يتطلب الجهد والتفاني، لكنه يفتح الباب لمستقبل واعد. سيتعلم الطلاب من أفضل أعضاء هيئة التدريس وباستخدام المنهجية التعليمية الأكثر مرونة وابتكاراً.



نحظى بمدرسين مؤهلين تأهيلاً عالياً ومناهج تعليمية
كاملة في السوق، مما يتيح لنا أن نقدم لك تدريباً على
أعلى مستوى أكاديمي"



سيوفر هذا البرنامج للطلاب العديد من المزايا المهنية والشخصية،
لا سيما ما يلي:

01

إعطاء دفعة أكيدة لمسيرة الطالب المهنية

من خلال الدراسة في TECH الجامعة التكنولوجية، سيتمكن الطلاب من التحكم في مستقبلهم وتطوير إمكاناتهم الكاملة. من خلال إكمال هذا البرنامج، سيكتسب الطلاب المهارات المطلوبة لإحداث تغيير إيجابي في حياتهم المهنية في فترة زمنية قصيرة.

70% من المشاركين يحققون تطوراً وظيفياً
إيجابياً في أقل من عامين.

02

تطوير رؤية استراتيجية وعالمية للشركات

تقدم TECH الجامعة التكنولوجية نظرة عامة متعمقة على الإدارة العامة لفهم كيفية تأثير كل قرار على كل مجال من المجالات الوظيفية المختلفة للشركة.

ستعمل رؤيتنا العالمية للشركات على تحسين
رؤيتك الإستراتيجية.

03

تعزيز مهارات الإدارة العليا للطلاب

تعني الدراسة في TECH الجامعة التكنولوجية فتح الأبواب أمام مجموعة واسعة من الفرص المهنية للطلاب لوضع أنفسهم كمديرين تنفيذيين كبار، مع رؤية واسعة للبيئة الدولية.

ستعمل على أكثر من 100 قضية إدارية
عليا حقيقية.

04

تحمل مسؤوليات جديدة

سيغطي البرنامج أحدث الاتجاهات والتقدم، والاستراتيجيات حتى يتمكن الطلاب من القيام بعملهم المهني في بيئة متغيرة.

45% ممن يتم ترقيتهم من الطلاب
في وظائفهم من خلال الترقية الداخلية.

تحسين المهارات الشخصية والمهارات الإدارية

تساعد جامعة TECH الطالب على تطبيق وتطوير المعرفة المكتسبة وتحسين مهاراته الشخصية ليصبح قائداً يُحدث فرقاً.

07

حسن مهارات الاتصال والقيادة لديك
وامنح حياتك المهنية دفعة قوية للأمام.

كن جزءاً من مجتمع حصري

سيكون الطالب جزءاً من مجتمع من نخبة المديرين والشركات الكبيرة والمؤسسات المشهورة والأساتذة المؤهلين من أرقى الجامعات في العالم، مجتمع TECH التكنولوجية.

08

نحن نمنحك الفرصة للتخصص مع فريق من
المعلمين المشهورين دولياً.

الوصول إلى شبكة قوية من جهات الاتصال

الجامعة TECH التكنولوجية تربط طلابها لتحقيق أقصى قدر من الفرص. الطلاب الذين لديهم نفس الاهتمامات والرغبة في النمو. لذلك، يمكن مشاركة الشركات أو العملاء أو الموردين.

05

ستجد شبكة من الاتصالات ستكون
مفيدة للتطوير المهني.

تطوير المشاريع التجارية بدقة

سيكتسب الطلاب رؤية إستراتيجية عميقة من شأنها مساعدتهم على تطوير مشروعهم الخاص، مع مراعاة المجالات المختلفة في الشركات.

06

20% من طلابنا يطورون أفكارهم
التجارية الخاصة.

الأهداف

مُصم هذا البرنامج لتعزيز المهارات الإدارية والقيادية في مجال عيادات طب الأسنان، بالإضافة إلى تطوير كفاءات ومهارات جديدة ستكون ضرورية في تطور المهني. بعد البرنامج، ستتمكن من اتخاذ قرارات عالمية بمنظور مبتكر ورؤية دولية.

سوف نعلمك في TECH كيفية إدارة
عيادة طب الأسنان بشكل استراتيجي"



"تحتضن TECH أهداف طلابها.
إنهم يعملون معاً لتحقيقها.

MBA إدارة عيادة طب الأسنان سيدريك على:

01

استخدام الأدوات النظرية والمنهجية والتحليلية لإدارة وتوجيه الأعمال الخاصة في مجال طب الأسنان السريري على النحو الأمثل ، والتفكير بشكل فعال في بيئة تنافسية للغاية

02

تعزيز اكتساب المهارات الشخصية والمهنية، مما يشجع الطلاب على تنفيذ مشاريعهم التجارية الخاصة بهم بمزيد من الأمان والتصميم ، سواء في حالة البدء في إنشاء أعمالهم في عيادة طب الأسنان ، كما في حالة الابتكار في نموذج إدارة وتوجيه عمل عيادة طب الأسنان التي لديهم حالياً

03

إضفاء الطابع الاحترافي في قطاع طب الأسنان السريري، من خلال التدريب المستمر والمخصص في قطاع التوجيه وإدارة الأعمال

04

وصف الوضع الحالي والاتجاهات المستقبلية لنماذج إدارة الأعمال وتوجيه عيادة طب الأسنان على الصعيد الدولي لتكون قادراً على تحديد أهداف واستراتيجيات متميزة وناجحة

05

التعرف على المصطلحات والمفاهيم المحددة في مجال الإدارة وإدارة الأعمال لتطبيقها الفعال في الأعمال التجارية لطب الأسنان

التعرف على طريقة التحقق من صحة إنشاء وابتكار نماذج الأعمال الأكثر استخداماً في جميع قطاعات الأعمال، مع تطبيق عملي ومحدد في قطاع طب الأسنان السريري

08

اكتشاف وتحليل النقاط الرئيسية للحالات الناجحة لنموذج العمل لعيادات الأسنان الرائدة في القطاع ، من أجل زيادة الحافز والإلهام والعقلية الإستراتيجية لمدراء المستقبل

06

وصف اللغة والمفاهيم والأدوات ومنطق التسويق كنشاط تجاري رئيسي لنمو الأعمال السريرية وطب الأسنان وتحديد موقعها

09



التعمق في أدوات الاتصال الرقمية الأساسية لإتقانها في عصر 2.0 هذا ، لتقديم عرض القيمة لعيادة الأسنان لاستهداف المرضى من خلال القنوات الأكثر ملاءمة

10

تعلم كيفية تحديد ووصف عرض القيمة لأعمال عيادة الأسنان بشكل فعال ، كأساس متين لتأسيس استراتيجية تسويق ومبيعات لاحقة

07

التفكير في خصائص القائد في المنظمات وتعزيز المهارات الإدارية للقيادة الناجحة من خلال تطبيق أحدث تقنيات التدريب والذكاء العاطفي

14

اكتساب المهارات الإدارية القائمة على القيادة التي تسهل التواصل الفعال مع الفريق ، وتفضل خلق بيئة عمل صحية تركز على الأهداف المشتركة والحصول على النتائج

11

تعلم المفاهيم الأساسية لإدارة الموارد البشرية لقيادة عمليات التوظيف وحماية موهبة الفريق الذي يشكل عيادة الأسنان

12

تصميم إجراءات العمل التي تركز على نموذج الإنتاجية والجودة لعيادة الأسنان، بناءً على فلسفة التحسين المستمر

15

تطوير طريقة فعالة لإدارة الفريق واتخاذ القرار وحل النزاعات بناءً على نموذج الذكاء العاطفي وتقنيات التدريب التنظيمي

13



إتقان الأدوات الرئيسية في المجال المالي لتسهيل اتخاذ القرارات الرئيسية بناءً على البيانات الموضوعية

18

استخدم الأدوات الرقمية التي تسهل التخطيط الفعال وإدارة مهام عيادة الأسنان ، مما يؤدي إلى توفير كبير في التكاليف على المدى القصير

16

اكتساب معرفة مهمة حول تحليل التكلفة لفهم الوضع الحالي لشركتك من حيث الربحية والقدرة على تحديد السيناريوهات المستقبلية

19

شرح الواجبات الرئيسية والالتزامات الأخلاقية المرتبطة بتطوير أخصائي الأسنان في بيئة الأعمال ، مع التركيز بشكل أساسي على التعامل مع المريض

20

تطبيق الأدوات الأساسية وإجراءات العمل لإدارة الشراء وتخزين الموارد المثلى، والتي يتم من خلالها تجنب تدفق الإنفاق غير المنتج

17

الكفاءات

بعد اجتياز تقييمات MBA إدارة عيادات طب الأسنان، سيكون المحترف قد اكتسب الكفاءات اللازمة للحصول على جودة وتحديث الممارسة العملية بناءً على المنهجية التعليمية الأكثر ابتكارًا



قم بإدارة عيادة طب أسنان ناجحة بعد
اكتساب المعرفة التي تقدمها هذه MBA"



01

ترتيب دور كل عضو من أعضاء الفريق داخل عيادة الأسنان

02

إدارة الاستراتيجيات الحالية بشكل صحيح لتضمين ومكافأة وجذب مواهب رأس المال البشري

03

تطبيق طرائق التعاقد بفعالية لإدارة كشوف المرتبات وبالتالي تحقيق الشكل الرسمي الصحيح لمكافآت أعضاء فريق عيادة الأسنان لدينا

04

تحديد بروتوكولات العمل التي تسمح بالأداء الصحيح للمهام في عيادة الأسنان ، بما في ذلك أدوات المراقبة للتحكم وتقييم تطبيق البروتوكولات المذكورة

05

إعداد استبيانات الرضا التي تسمح بتطوير وتنفيذ التحسينات التي تتكيف مع احتياجات المرضى في عيادة طب الأسنان

06

تحديد أنواع التكاليف التي تنشأ في عيادة الأسنان لحساب التكلفة / الساعة الخاصة بها وتحديد السعر المناسب

تنظيم وتنفيذ وظيفة الشراء في العيادة

10

اكتشاف وتوقع الاتجاهات الجديدة في إدارة قطاع طب الأسنان السريري

07

تحديد وتقييم عمليات اختيار الموردين، الإمدادات والتزويد، مما يساعد على ضمان تدفق المواد اللازمة للتشغيل السليم للعيادة

11

معرفة كيفية تطوير أفضل استراتيجية عمل بناءً على الأهداف المراد تحقيقها

08

مراقبة المخزونات بطريقة فعالة ، وبالتالي تحسين إدارة رأس المال الثابت

12

تعرف على كيفية إدارة وقيادة فريق عمل في بيئة قطاع طب الأسنان السريري

09



التفاوض بطريقة ذكية وبسيطة للحصول على أفضل الظروف للتطوير
الصحيح لعيادة الأسنان

13

تطوير مهنة طب الأسنان انطلاقاً من الأسس الأخلاقية

14



الهيكل والمحتوى

MBA إدارة عيادات طب الأسنان هو برنامج مصمم خصيصًا يتم تدريسه بتنسيق 100% عبر الإنترنت بحيث يمكنك اختيار الوقت والمكان الذي يناسب توافرك وجدولك الزمنية واهتماماتك. برنامج يقام على مدى 12 شهر ويهدف إلى أن يكون تجربة فريدة ومحفزة تضع الأساس لنجاحك كمدير لعيادة طب أسنان



طوّر المهارات التي تحتاجها لقيادة عيادة طب الأسنان
الخاصة بك إلى النجاح. لمساعدتك في تحقيق ذلك،
تقدم لك TECH هذه الخطة الدراسية الكاملة للغاية"



خطة الدراسة

يعد MBA إدارة عيادات طب الأسنان في جامعة تك العالمية برنامجاً مكثفاً يؤهلك لمواجهة التحديات واتخاذ القرارات التجارية على مستوى الرعاية الصحية على الصعيد الدولي. تم تصميم محتواه للتشجيع على تطوير المهارات الإدارية لتمكين اتخاذ قرارات أكثر صرامة في بيئات غير مؤكدة.

على مدار 2700 ساعة دراسية، سوف تقوم بتحليل العديد من دراسات الحالة من خلال العمل الفردي، مما سيتيح لك التعلم في سياقها وعمقها، وهو ما سيكون ذا فائدة كبيرة في ممارستك اليومية، بالتالي، فهو انغماس حقيقي في مواقف العمل الحقيقية.

تتناول هذه MBA بعمق في مجالات مختلفة من مراكز طب الأسنان، وهي مصممة لتخريج مديريين متخصصين يفهمون الإدارة العليا من منظور استراتيجي ودولي وابتكاري.

خطة مصممة خصيصاً لك، تركز على تطويرك المهني وتؤهلك لتحقيق التميز في مجال إدارة وتسيير عيادات طب الأسنان. برنامج يفهم احتياجاتك واحتياجات مؤسستك من خلال محتوى مبتكر يعتمد على أحدث الاتجاهات، ويدعمه أفضل منهجية تعليمية وأعضاء هيئة تدريس استثنائيين، مما سيعمنحك المهارات اللازمة لحل المواقف الحرجة بطريقة إبداعية وفعالة.

تم تطوير هذا البرنامج على مدى 12 أشهر وينقسم إلى 14 وحدات:

الوحدة 1	ركائز إدارة عيادات طب الأسنان
الوحدة 2	تصميم عيادة طب الأسنان
الوحدة 3	مقدمة في التسويق
الوحدة 4	التسويق 2.0
الوحدة 5	قيمة رأس المال البشري
الوحدة 6	إدارة الفرق
الوحدة 7	الجودة وإدارة الوقت في عيادة الأسنان
الوحدة 8	إدارة المشتريات والمخازن
الوحدة 9	التكاليف والموارد المالية المطبقة على عيادات الأسنان
الوحدة 10	طب الأسنان
الوحدة 11	القيادة والأخلاق والمسؤولية الاجتماعية للشركة
الوحدة 12	قيادة الأفراد وإدارة المواهب
الوحدة 13	الإدارة الاقتصادية والمالية
الوحدة 14	Management مدير

أين ومتى وكيف يتم تدريسها؟

تقدم لك جامعة TECH إمكانية تطوير هذا البرنامج بالكامل أونلاين. خلال العامين اللذين يستمر فيهما التدريب ، ستتمكن من الوصول إلى جميع محتويات هذا البرنامج في أي وقت ، مما سيتيح لك إدارة وقت الدراسة بنفسك.

إنها تجربة تعليمية فريدة
ومهمة وحاسمة لتعزيز تطورك
المهني وتحقيق قفزة حاسمة.



الوحدة 1. ركائز إدارة عيادات الأسنان

1.1 مقدمة في إدارة عيادات طب الأسنان 1.1.1 مفهوم الإدارة 2.1.1. الغرض من الإدارة	2.1 الرؤية التجارية لعيادة طب الأسنان 1.2.1 تعريف الشركة: نهج عيادة الأسنان كشركة خدمية 2.2.1 عناصر الشركة المطبقة في عيادات طب الأسنان	3.1 شخصية المدير 1.3.1 وصف الوظيفة الإدارية في عيادات الأسنان 2.3.1 مهام المدير	4.1 أشكال تنظيم الأعمال 1.4.1 المالك 2.4.1 الشخص القانوني بصفته صاحب عيادة أسنان
5.1 المعرفة بقطاع طب الأسنان السريري	6.1 المصطلحات والمفاهيم الأساسية لإدارة الأعمال	7.1 نماذج النجاح الحالية لعيادات طب الأسنان	

الوحدة 2. تصميم عيادة الأسنان

1.2 المقدمة والأهداف	2.2 الوضع الحالي لقطاع طب الأسنان السريري 2.2.2 النطاق الدولي	3.2 تطور قطاع طب الأسنان السريري واتجاهاته 2.3.2 النطاق الدولي	4.2 تحليل المنافسة 1.4.2 تحليل الأسعار 2.4.2 تحليل التمايز
5.2 تحليل نقاط القوة والفرص ونقاط الضعف والتحديات	6.2 كيف تصمم نموذج كاناواس (Canvas) لعيادة الأسنان 1.6.2 تقسيم العملاء 2.6.2 الاحتياجات 3.6.2 الحلول 4.6.2 القنوات 5.6.2 اقتراح القيمة 6.6.2 هيكل الدخل 7.6.2 هيكل التكاليف 8.6.2 مزايا تنافسية 9.6.2 مقاييس رئيسية	7.2 طريقة التحقق من نموذج عملك: دورة Lean Startup 1.7.2 الحالة 1: التحقق من صحة النموذج الخاص بك في مرحلة الإنشاء 2.7.2 الحالة 2: تطبيق طريقة الابتكار في نموذجك الحالي	8.2 أهمية التحقق من صحة نموذج العمل الخاص بعيادة الأسنان وتحسينه
9.2 كيف نحدد عرض القيمة لعيادة الأسنان لدينا؟	10.2 الرسالة والرؤية والقيم 1.10.2 الرسالة 2.10.2 الرؤية 3.10.2 قيم	11.2 تعريف المريض المستهدف	12.2 الموقع الأمثل لعيادتي 1.12.2 التوزيع في المنشآت
13.2 ضبط حجم قائمة الموظفين	14.2 أهمية نموذج التوظيف وفقا للاستراتيجية المحددة	15.2 مفاتيح لتحديد سياسة التسعير	16.2 التمويل الخارجي مقابل التمويل الداخلي
17.2 تحليل إستراتيجي لحالة ناجحة لعيادة أسنان			

الوحدة 3. مقدمة في التسويق

<p>4.3 التسويق الاجتماعي والمسؤولية الاجتماعية للشركات</p>	<p>3.3 الذكاء العاطفي المطبق على التسويق 1.3.3 ما هو الذكاء العاطفي 2.3.3 كيفية تطبيق الذكاء العاطفي في استراتيجية التسويق الخاصة بك</p>	<p>2.3 اتجاهات التسويق الجديدة 1.2.3 تطور ومستقبل التسويق</p>	<p>1.3 أساسيات التسويق 1.1.3 المتغيرات الأساسية للتسويق 2.1.3 تطور مفهوم التسويق 3.1.3 التسويق كنظام تبادل</p>
<p>8.3 تقنيات ولاء المرضى 1.8.3 أهمية ولاء المريض 2.8.3 الأدوات الرقمية المطبقة على ولاء المريض</p>	<p>7.3 التسويق الداخلي مقابل التسويق الخارجي</p>	<p>6.3 تسويق خارجي 1.6.3 التسويق التشغيلي 2.6.3 التسويق الاستراتيجي 3.6.3 Inbound Marketing 4.6.3 التسويق عبر البريد الإلكتروني 5.6.3 التسويق عبر influencers</p>	<p>5.3 التسويق الداخلي 1.5.3 التسويق التقليدي (المزيج التسويقي) 2.5.3 التسويق بالإحالة 3.5.3 تسويق المحتويات</p>

الوحدة 4. التسويق 2.0

<p>4.4 استخدام الرسائل الفورية 1.4.4 أهمية التواصل المباشر مع مرزك 2.4.4 قناة للعروض الشخصية أو الرسائل الجماعية</p>	<p>3.4 الاستخدام الفعال لوسائل التواصل الاجتماعي 1.3.4 أهمية استراتيجية التواصل الاجتماعي 2.3.4 أدوات التشغيل الآلي للشبكات الاجتماعية</p>	<p>2.4 الويب ومدونة الشركة الخاصة بعيادة طب الأسنان 1.2.4 مفاتيح لموقع فعال وعملي 2.2.4 اختيار نبذة الصوت لقنوات الاتصال 3.2.4 مزايا امتلاك مدونة خاصة بالشركة</p>	<p>1.4 أهمية العلامات التجارية للتميز 1.1.4 الهوية المرئية 2.1.4 مراحل العلامة التجارية 3.1.4 العلامة التجارية كأستراتيجية تماز 4.1.4 نماذج Jung لإضفاء شخصية على علامتك التجارية</p>
<p>8.4 تحليل الوضع 1.8.4 تحليل الوضع الخارجي 2.8.4 تحليل الوضع الداخلي</p>	<p>7.4 Google Analytics لقياس تأثير تواملك 0.2</p>	<p>6.4 كيفية إنشاء قواعد بيانات من خلال التواصل</p>	<p>5.4 أهمية سرد القصص عبر وسائطي في التواصل 2.0</p>
<p>12.4 الميزانيات 1.12.4 تخصيص الميزانية 2.12.4 النتائج المتوقعة</p>	<p>11.4 خطة عمل</p>	<p>10.4 اختبار الاستراتيجيات 1.10.4 أنواع الاستراتيجيات</p>	<p>9.4 تحديد الأهداف 1.9.4 النقاط الرئيسية في تحديد الأهداف</p>
<p>13.4 طرق التحكم والمراقبة</p>			

الوحدة 6. إدارة الفرق

1.6 ما هي القيادة الشخصية؟	2.6 أهمية تطبيق قاعدة الـ 33%	3.6 مزايا تطبيق ثقافة القيادة في عيادة الأسنان	4.6 ما نوع القيادة الأفضل لإدارة عيادة الأسنان الخاصة بك؟ 1.4.6 القيادة الأوتوقراطية 2.4.6 القيادة حسب الأهداف 3.4.6 القيادة حسب القيم
5.6 مهارات القيادة الشخصية 1.5.6 التفكير الاستراتيجي 2.5.6 أهمية رؤية القائد 3.5.6 كيف أقوم بتنمية سلوك النقد الذاتي الصحي	6.6 مهارات القيادة الشخصية 1.6.6 التواصل الحازم 2.6.6 القدرة على التفويض 3.6.6 إعطاء وتلقي الملاحظات	7.6 تطبيق الذكاء العاطفي على حل النزاع 1.7.6 التعرف على المشاعر الأساسية للتمثيل 2.7.6 أهمية الاستماع الفعال 3.7.6 التعاطف كمهارة شخصية أساسية 4.7.6 كيفية التعرف على الاختطاف العاطفي 5.7.6 كيف يتم التوصل إلى اتفاقيات "الفوز-الفوز"؟	8.6 فوائد تقنية الأبراج التنظيمية
9.6 تقنيات التحفيز للاحتفاظ بالموهبة 1.9.6 التعرف 2.9.6 توزيع المسؤوليات 3.9.6 تعزيز الصحة المهنية 4.9.6 تقديم الحوافز	10.6 أهمية تقييم الأداء		

الوحدة 7. الجودة وإدارة الوقت في عيادة الأسنان

1.7 الجودة المطبقة على العلاجات المقدمة 1.1.7 تعريف الجودة في طب الأسنان 2.1.7 توحيد العمليات في عيادة الأسنان	2.7 مبادئ إدارة الجودة 1.2.7 ما هو نظام إدارة الجودة 2.2.7 الفوائد التي تعود على المنظمة	3.7 الجودة في أداء المهام 1.3.7 البروتوكولات: التعريف 2.3.7 البروتوكولات: أهداف تطبيقها 3.3.7 البروتوكولات: فوائد تطبيقها 4.3.7 مثال عملي: بروتوكول الزيارة الأولى	4.7 أدوات مراقبة البروتوكول ومراجعتها
5.7 التحسين المستمر في عيادات الأسنان 1.5.7 ما هو التحسين المستمر 2.5.7 المرحلة 1: الاستشارات 3.5.7 المرحلة 2: التعلم 4.5.7 المرحلة 3: التتبع	6.7 الجودة في إرضاء المريض 1.6.7 استبيانات الرضا 2.6.7 تطبيق استبيان الرضا 3.6.7 تقارير التحسين	7.7 حالات عملية للجودة في عيادة الأسنان 1.7.7 الحالة العملية 1: بروتوكول إدارة الطوارئ 2.7.7 الحالة العملية 2: إعداد استطلاع الرضا	8.7 إدارة الصحة والسلامة في العمل في عيادة الأسنان 1.8.7 أهمية تحديد المهام الرئيسية في عيادة الأسنان 2.8.7 تقنية الإنتاجية "مهمة واحدة، فقط مسؤول واحد" 3.8.7 مدير المهام الرقمية
9.7 توحيد الوقت في علاجات الأسنان 1.9.7 أهمية جمع بيانات الوقت 2.9.7 كيف يتم توثيق توحيد الأوقات	10.7 منهجية البحث لتحسين عمليات الجودة	11.7 وصف نموذج إدارة الجودة لخدمات طب الأسنان	12.7 التدقيق الصحي: مراحل

الوحدة 8. إدارة المشتريات والمخازن

1.8 أهمية التخطيط السليم للشراء	2.8 مسؤوليات الشراء في عيادة الأسنان	3.8 الإدارة الفعالة لمستودعاتنا 1.3.8 تكاليف التخزين 2.3.8 جرد الأمان 3.3.8 تسجيل مدخلات ومخرجات المواد	4.8 مراحل عملية الشراء 1.4.8 البحث عن المعلومات واقتراح البدائل 2.4.8 التقييم واتخاذ القرار 3.4.8 التتبع والمراقبة
5.8 طرق تنفيذ الحسابات وإدارة الحساب 1.5.8 تعديل نوع النظام لاحتياجاتنا 2.5.8 إدارة المخاطر	6.8 علاقة المورد 1.6.8 أنواع العلاقات 2.6.8 سياسة الدفع	7.8 التفاوض في المشتريات 1.7.8 المعرفة والمهارات المطلوبة 2.7.8 مراحل عملية التفاوض 3.7.8 نصائح للتفاوض بنجاح	8.8 جودة المشتريات 1.8.8 فوائد للعيادة بأكملها 2.8.8 معايير القياس
9.8 مؤشرات الكفاءة	10.8 الاتجاهات الجديدة في إدارة المشتريات		

الوحدة 9. التكاليف والموارد المالية المطبقة على عيادات الأسنان

1.9 المبادئ الأساسية للاقتصاد	2.9 الميزانية العمومية 1.2.9 تكوين الميزانية العمومية 2.2.9 الأصول 3.2.9 الخصوم 4.2.9 صافي القيمة 5.2.9 تفسير الميزانية العمومية	3.9 كشف الدخل 1.3.9 تكوين كشف الدخل 2.3.9 تفسير كشف الدخل	4.9 مقدمة في محاسبة التكاليف
5.9 فوائد تطبيقها	6.9 التكاليف الثابتة في عيادة الأسنان 1.6.9 تعريف التكاليف الثابتة 2.6.9 التكاليف الثابتة لعيادة الأسنان مثل: 3.6.9 تكلفة / ساعة المحترف	7.9 التكاليف المتغيرة في عيادة الأسنان 1.7.9 تعريف التكاليف المتغيرة 2.7.9 التكاليف المتغيرة لعيادة الأسنان مثل	8.9 تكلفة / الساعة لعيادة الأسنان
9.9 تسعير العلاج	10.9 فائدة العلاج	11.9 استراتيجية تحديد الاسعار	12.9 المقدمة
13.9 الفواتير ومستندات الدفع الأخرى 1.13.9 الفاتورة: المعنى والمحتوى الأدنى 2.13.9 مستندات الدفع الأخرى	14.9 إدارة الرسوم والمدفوعات 1.14.9 التنظيم الإداري 2.14.9 إدارة التحصيل والدفع 3.14.9 ميزانية الخزنة 4.14.9 التحليل الثلاثي للمخزون للمرضى 5.14.9 غير المسددة	15.9 طرائق التمويل الخارجي 1.15.9 التمويل المصرفي 2.15.9 التأجير (التأجير التمويلي) 3.15.9 الفروق بين الإيجار و التأجير 4.15.9 خصم الفواتير التجارية	16.9 تحليل السيولة لعيادتك
17.9 تحليل الربحية لعيادتك	18.9 تحليل الديون		

الوحدة 10. طب الأسنان

4.10 التاريخ الطبي	3.10 رعاية المرضى 1.3.10. التعامل مع المريض 2.3.10. المريض القاصر 3.3.10. حرية اختيار الطبيب 4.3.10. حرية قبول ورفض المرضى	2.10 مبادئ عامة 1.2.10. مبدأ المساواة بين المرضى 2.2.10. أولوية مصالح المريض 3.2.10. واجبات طبيب الأسنان المهنية	1.10 مفاهيم أساسية 1.1.10. التعريف والأهداف 2.1.10. مجال التطبيق 3.1.10. العمل السريري 4.1.10. طبيب الأسنان
		6.10 الدعاية 1.6.10. المتطلبات الأساسية للإعلان الاحترافي 2.6.10. ذكر الشهادات 3.6.10. الدعاية المهنية 4.6.10. الإجراءات التي لها تأثير دعائي محتمل	5.10 السرية المهنية 1.5.10. المفهوم والمضمون 2.5.10. تمديد الالتزام 3.5.10. استثناءات من الحفاظ على السرية المهنية 4.5.10. ملفات الحاسوب

الوحدة 11. القيادة والأخلاق والمسؤولية الاجتماعية للشركة

4.11 التنمية الإدارية والقيادة 1.4.11. مفهوم التنمية الإدارية 2.4.11. مفهوم القيادة 3.4.11. نظريات القيادة 4.4.11. أساليب القيادة 5.4.11. الذكاء في القيادة 6.4.11. تحديات القائد اليوم	3.11 Cross Cultural Management 1.3.11. مفهوم Cross Cultural Management 2.3.11. مساهمات في معرفة الثقافات الوطنية 3.3.11. إدارة التنوع	2.11 القيادة 1.2.11. القيادة. النهج المفاهيمي 2.2.11. القيادة في الشركات 3.2.11. أهمية القائد في إدارة الأعمال	1.11 العولمة والحكومة 1.1.11. الحكومة وحكومة الشركات 2.1.11. أساسيات حوكمة الشركات في الشركات 3.1.11. دور مجلس الإدارة في إطار حوكمة الشركات
8.11 أنظمة وأدوات الإدارة المسؤولة 1.8.11. المسؤولية الاجتماعية للشركات: المسؤولية الاجتماعية للشركات 2.8.11. القضايا الرئيسية في تنفيذ استراتيجية الإدارة المسؤولة 3.8.11. خطوات تطبيق نظام إدارة المسؤولية الاجتماعية للشركات 4.8.11. أدوات ومعايير المسؤولية الاجتماعية للشركات	7.11 المسؤولية الاجتماعية للشركة 1.7.11. البعد الدولي للمسؤولية الاجتماعية للشركات 2.7.11. تنفيذ المسؤولية الاجتماعية للشركة 3.7.11. التأثير وقياس درجة المسؤولية الاجتماعية للشركات	6.11 الاستدامة 1.6.11. الاستدامة التجارية والتنمية المستدامة 2.6.11. أجندة 2030 3.6.11. الشركات المستدامة	5.11 أخلاقيات العمل 1.5.11. الأخلاق والأخلاقيات 2.5.11. أخلاقيات الأعمال التجارية 3.5.11. القيادة والأخلاقيات في الشركة
		10.11 البيئة القانونية و Corporate Governance 1.10.11. لوائح الاستيراد والتصدير الدولية 2.10.11. الملكية الفكرية والصناعية 3.10.11. قانون العمل الدولي	9.11 الشركات متعددة الجنسيات وحقوق الإنسان 1.9.11. العولمة والشركات متعددة الجنسيات وحقوق الإنسان 2.9.11. الشركات متعددة الجنسيات مقابل القانون الدولي 3.9.11. الصكوك القانونية للشركات متعددة الجنسيات فيما يتعلق بحقوق الإنسان

الوحدة 12. قيادة الأفراد وإدارة المواهب

<p>4.12 الابتكار في إدارة المواهب والأفراد</p> <p>1.4.12 نماذج إدارة المواهب الإستراتيجية</p> <p>2.4.12 تحديد المواهب والتدريب والتطوير</p> <p>3.4.12 الولاء والاحتفاظ</p> <p>4.4.12 المبادرة والابتكار</p>	<p>3.12 تقييم الأداء وإدارة الأداء</p> <p>1.3.12 إدارة الأداء</p> <p>2.3.12 إدارة الأداء: عملية ونظام</p>	<p>2.12 إدارة الموارد البشرية حسب الكفاءات</p> <p>1.2.12 تحليل القدرات</p> <p>2.2.12 سياسة المكافآت</p> <p>3.2.12 خطط التوظيف / التعاقب الوظيفي</p>	<p>1.12 إدارة الأفراد الإستراتيجية</p> <p>1.1.12 الإدارة الاستراتيجية والموارد البشرية</p> <p>2.1.12 إدارة الأفراد الإستراتيجية</p>
<p>8.12 التفاوض وإدارة النزاعات</p> <p>1.8.12 التفاوض</p> <p>2.8.12 إدارة النزاعات</p> <p>3.8.12 إدارة الأزمات</p>	<p>7.12 إدارة التغيير</p> <p>1.7.12 إدارة التغيير</p> <p>2.7.12 أنواع عملية إدارة التغيير</p> <p>3.7.12 فترات أو مراحل في إدارة التغيير</p>	<p>6.12 تطوير فرق عالية الأداء</p> <p>1.6.12 فرق عالية الأداء: فرق تدار ذاتيا</p> <p>2.6.12 منهجيات إدارة الفريق ذاتية الإدارة عالي الأداء</p>	<p>5.12 تحفيز</p> <p>1.5.12 طبيعة الدافع</p> <p>2.5.12 نظرية التوقعات</p> <p>3.5.12 نظريات الحاجات</p> <p>4.5.12 الدافع والتعويض العالي</p>
		<p>10.12 إنتاجية المواهب وجذبها والاحتفاظ بها وتفعيلها</p> <p>1.10.12 الإنتاجية</p> <p>2.10.12 عوامل جذب المواهب والاحتفاظ بها</p>	<p>9.12 الإعلام الإدارية</p> <p>1.9.12 الإعلام الداخلي والخارجي في الأعمال التجارية</p> <p>2.9.12 أقسام الإعلام</p> <p>3.9.12 مدير الإعلام في الشركة ملف تعريف المدير التجاري</p>

الوحدة 13. الإدارة الاقتصادية والمالية

<p>4.13 مراقبة الميزانية والإدارة</p> <p>1.4.13 نموذج الميزانية 2.4.13 الميزانية الرأس مالية 3.4.13 الميزانية التشغيلية 5.4.13 ميزانية الخزانة 6.4.13 تتبع الميزانية</p>	<p>3.13 أنظمة المعلومات و Business Intelligence (ذكاء الأعمال)</p> <p>1.3.13 الأساسيات والتصنيف 2.3.13 مراحل وطرق تقاسم التكلفة 3.3.13 اختيار مركز التكلفة والتأثير</p>	<p>2.13 المحاسبة الإدارية</p> <p>1.2.13 مفاهيم أساسية 2.2.13 أصول الشركة 3.2.13 التزامات الشركة 4.2.13 الميزانية الرئيسية للشركة 5.2.13 كشف الدخل</p>	<p>1.13 البيئة الاقتصادية</p> <p>1.1.13 بيئة الاقتصاد الكلي والنظام المالي الوطني 2.1.13 المؤسسات المالية 3.1.13 الأسواق المالية 4.1.13 الأصول المالية 5.1.13 الجهات الأخرى في القطاع المالي</p>
<p>8.13 التمويل الاستراتيجي</p> <p>1.8.13 التمويل الذاتي 2.8.13 زيادة الأموال الخاصة 3.8.13 الموارد الهجينة 4.8.13 التمويل عن طريق الوطاء</p>	<p>7.13 الاستراتيجية المالية للشركة</p> <p>1.7.13 الاستراتيجية المؤسسية ومصادر التمويل 2.7.13 المنتجات المالية لتمويل الأعمال</p>	<p>6.13 والتخطيط المالي</p> <p>1.6.13 تعريف التخطيط المالي 2.6.13 الإجراءات الواجب اتخاذها في التخطيط المالي 3.6.13 إنشاء استراتيجية العمل ووضعها 4.6.13 جدول التدفق النقدي Cash Flow 5.6.13 الجدول الحالي</p>	<p>5.13 الإدارة المالية</p> <p>1.5.13 القرارات المالية للشركة 2.5.13 قسم المالية 3.5.13 الفوائض النقدية 4.5.13 المخاطر المرتبطة بالإدارة المالية 5.5.13 إدارة مخاطر الإدارة المالية</p>
<p>10.13 تحليل وحل القضايا / المشاكل</p> <p>1.10.13 المعلومات المالية لشركة التصميم وصناعة النسيج S.A. INDITEX</p>		<p>9.13 التحليل المالي والتخطيط</p> <p>1.9.13 تحليل الميزانية العمومية 2.9.13 تحليل قائمة الدخل 3.9.13 تحليل الربح</p>	

الوحدة 14. الإدارة التنفيذية

<p>4.14 الخطابة وتشكيل متحدثين رسميين</p> <p>1.4.14 التواصل بين الأشخاص 2.4.14 مهارات التواصل والتأثير 3.4.14 حوارات التواصل</p>	<p>3.14 إدارة العمليات</p> <p>1.3.14 أهمية الإدارة 2.3.14 سلسلة القيمة 3.3.14 إدارة الجودة</p>	<p>2.14 المدير ووظائفه، الثقافة التنظيمية ومقارباتها</p> <p>1.2.14 المدير ووظائفه، الثقافة التنظيمية ومقارباتها</p>	<p>1.14 General Management</p> <p>1.1.14 مفهوم General Management 2.1.14 عمل Manager General 3.1.14 المدير العام ومهامه 4.1.14 تحويل عمل الإدارة</p>
<p>8.14 خلق العلامات التجارية Branding الشخصية</p> <p>1.8.14 استراتيجيات لتطوير علامتك التجارية الشخصية 2.8.14 قوانين العلامات التجارية الشخصية 3.8.14 أدوات بناء العلامة التجارية الشخصية</p>	<p>7.14 إعداد خطة للآزمات</p> <p>1.7.14 تحليل المشاكل المحتملة 2.7.14 التخطيط 3.7.14 تكيف الموظفين</p>	<p>6.14 الإعلانات في حالات الأزمات</p> <p>1.6.14 الأزمات 2.6.14 مراحل الأزمات 3.6.14 الرسائل: المحتويات واللاحظات</p>	<p>5.14 أدوات، التواصل الشخصية والتنظيمية</p> <p>1.5.14 التواصل بين الأشخاص 2.5.14 أدوات التواصل بين الأشخاص 3.5.14 التواصل في المنظمات 4.5.14 الأدوات في المنظمة</p>
<p>9.14 القيادة وإدارة الفرق</p> <p>1.9.14 القيادة وأساليب القيادة 2.9.14 قدرات القائد والتحديات 3.9.14 إدارة عملية التغيير 4.9.14 إدارة فرق متعددة الثقافات</p>			

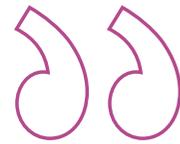
المنهجية

يقدم هذا البرنامج التدريبي طريقة مختلفة للتعلم، فقد تم تطوير منهجيتنا من خلال أسلوب التعليم المرتكز على التكرار: *Relearning* أو ما يعرف بمنهجية إعادة التعلم.

يتم استخدام نظام التدريس هذا، على سبيل المثال، في أكثر كليات الطب شهرة في العالم، وقد تم اعتباره أحد أكثر المناهج فعالية في المنشورات ذات الصلة مثل مجلة نيو إنجلند الطبية (*New England Journal of Medicine*).



اكتشف منهجية *Relearning* (منهجية إعادة التعلم)، وهي نظام يتخلى عن التعلم الخطي التقليدي ليأخذك عبر أنظمة التدريس التعليم المرتكزة على التكرار: إنها طريقة تعلم أثبتت فعاليتها بشكل كبير، لا سيما في المواد الدراسية التي تتطلب الحفظ"





تستخدم كلية إدارة الأعمال TECH منهج دراسة الحالة لوضع جميع محتويات المنهج في سياقها المناسب

يقدم برنامجنا منهج ثوري لتطوير المهارات والمعرفة. هدفنا هو تعزيز المهارات في سياق متغير وتنافسي ومتطلب للغاية.



مع جامعة TECH يمكنك تجربة طريقة تعلم تهز أسس الجامعات التقليدية في جميع أنحاء العالم"

يعدك هذا البرنامج لمواجهة تحديات جديدة في بيئات غير مستقرة ولتحقيق النجاح في عملك.

منهج تعلم مبتكرة ومختلفة

إن هذا البرنامج المُقدم من خلال TECH هو برنامج تدريس مكثف، تم خلقه من الصفر، والذي يقدم التحديات والقرارات الأكثر تطلبًا في هذا المجال، سواء على المستوى المحلي أو الدولي. تعزز هذه المنهجية النمو الشخصي والمهني، متخذة بذلك خطوة حاسمة نحو تحقيق النجاح. ومنهج دراسة الحالة، وهو أسلوب يرسى الأسس لهذا المحتوى، يكفل اتباع أحدث الحقائق الاقتصادية والاجتماعية والعملية.

ستتعلم، من خلال الأنشطة التعاونية والحالات الحقيقية،
حل المواقف المعقدة في بيئات العمل الحقيقية "



كان منهج دراسة الحالة هو نظام التعلم الأكثر استخدامًا من قبل أفضل كليات إدارة الأعمال في العالم منذ نشأتها. تم تطويره في عام 1912 بحيث لا يتعلم طلاب القانون القوانين بناءً على المحتويات النظرية فحسب، بل اعتمد منهج دراسة الحالة على تقديم مواقف معقدة حقيقية لهم لاتخاذ قرارات مستنيرة وتقدير الأحكام حول كيفية حلها. في عام 1924 تم تحديد هذه المنهجية كمنهج قياسي للتدريس في جامعة هارفارد.

أمام حالة معينة، ما الذي يجب أن يفعله المهني؟ هذا هو السؤال الذي نواجهه في منهج دراسة الحالة، وهو منهج تعلم موجه نحو الإجراءات المتخذة لحل الحالات. طوال البرنامج، سيواجه الطلاب عدة حالات حقيقية. يجب عليهم دمج كل معارفهم والتحقيق والجدال والدفاع عن أفكارهم وقراراتهم.

يعدك برنامجنا هذا لمواجهة تحديات جديدة
في بيئات غير مستقرة ولتحقيق النجاح في حياتك المهنية.

منهجية إعادة التعلم (Relearning)

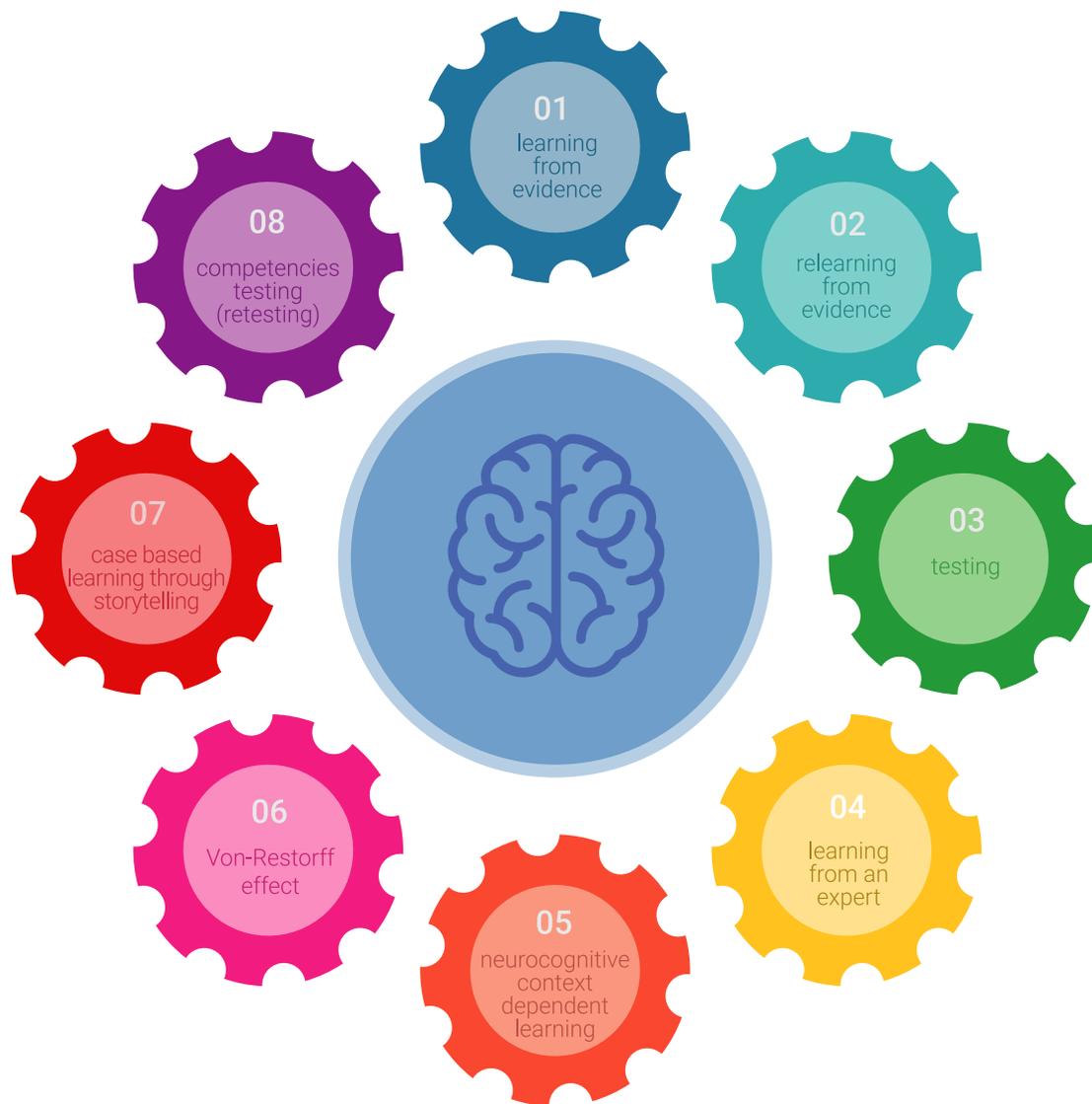
تجمع جامعة TECH بين منهج دراسة الحالة ونظام التعلم عن بعد، 100% عبر الإنترنت والقائم على التكرار، حيث تجمع بين عناصر مختلفة في كل درس.

نحن نعزز منهج دراسة الحالة بأفضل منهجية تدريس 100% عبر الإنترنت في الوقت الحالي وهي: منهجية إعادة التعلم والمعروفة بـ *Relearning*.

سيسمح لك نظامنا عبر الإنترنت بتنظيم وقتك ووتيرة التعلم، وتكييفه مع جداولك. يمكنك الوصول إلى المحتويات من أي جهاز ثابت أو محمول مع اتصال بالإنترنت.

في TECH ستتعلم بمنهجية رائدة مصممة لتدريب مدرء المستقبل. وهذا المنهج، في طبيعة التعليم العالمي، يسمى *Relearning* أو إعادة التعلم.

كلية إدارة الأعمال الخاصة بنا هي الكلية الوحيدة الناطقة باللغة الإسبانية المصريح لها لاستخدام هذا المنهج الناجح. في عام 2019، تمكنا من تحسين مستويات الرضا العام لطلابنا من حيث (جودة التدريس، جودة المواد، هيكل الدورة، الأهداف...) فيما يتعلق بمؤشرات أفضل جامعة عبر الإنترنت باللغة الإسبانية.

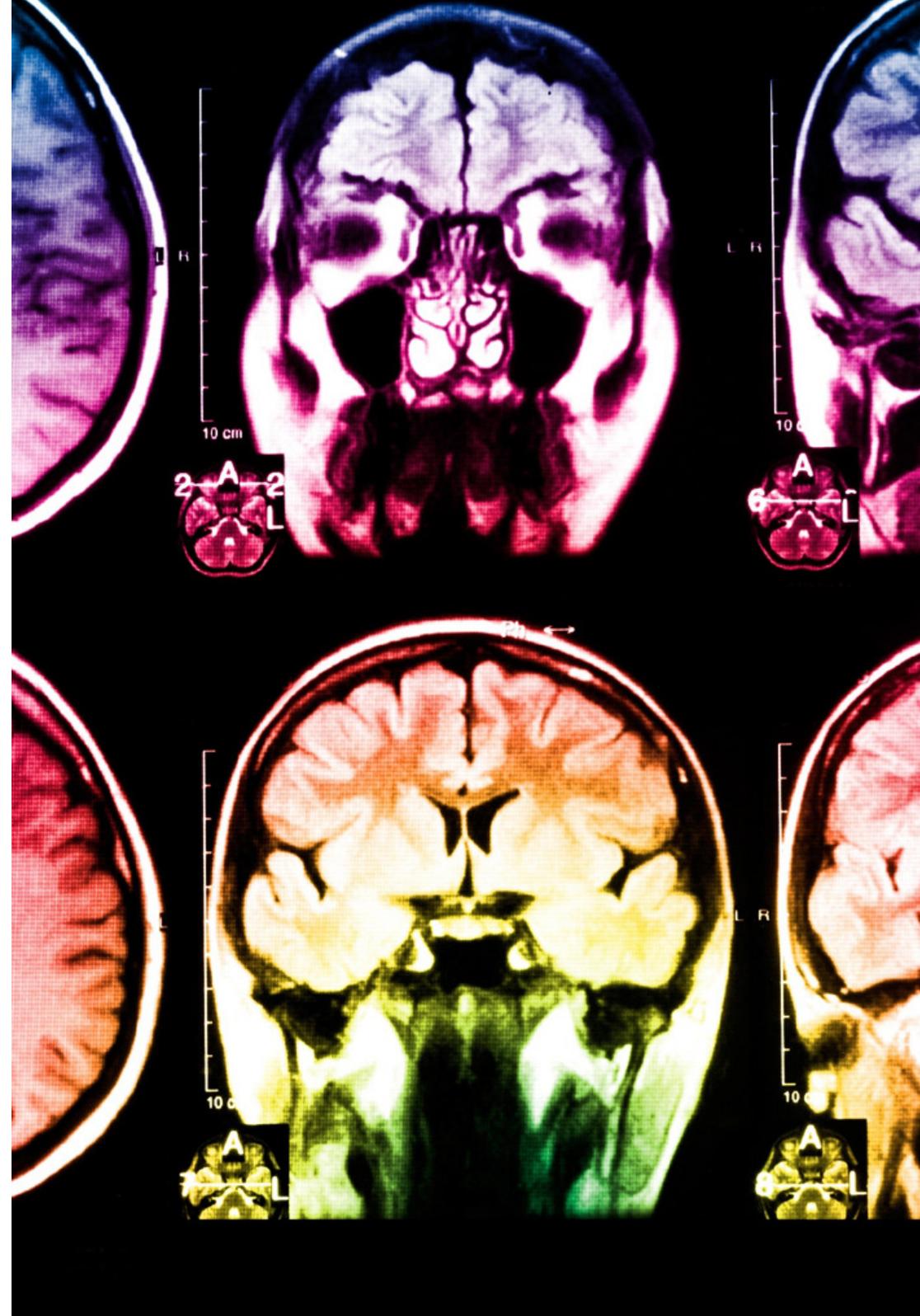


في برنامجنا، التعلم ليس عملية خطية، ولكنه يحدث في شكل لولبي (نتعلّم ثم نطرح ماتعلمناه جانبًا فننساها ثم نعيد تعلمه). لذلك، نقوم بدمج كل عنصر من هذه العناصر بشكل مركزي. باستخدام هذه المنهجية، تم تدريب أكثر من 650000 خريج جامعي بنجاح غير مسبوق في مجالات متنوعة مثل الكيمياء الحيوية، وعلم الوراثة، والجراحة، والقانون الدولي، والمهارات الإدارية، وعلوم الرياضة، والفلسفة، والقانون، والهندسة، والصحافة، والتاريخ، والأسواق والأدوات المالية. كل ذلك في بيئة شديدة المتطلبات، مع طلاب جامعيين يتمتعون بمظهر اجتماعي واقتصادي مرتفع ومتوسط عمر يبلغ 43.5 عاماً.

ستتيح لك منهجية إعادة التعلم والمعروفة بـ Relearning،
التعلم بجهد أقل ومزيد من الأداء، وإشراكك بشكل أكبر في
تخصصك، وتنمية الروح النقدية لديك، وكذلك قدرتك على
الدفاع عن الحجج والآراء المتباينة: إنها معادلة واضحة للنجاح.

استنادًا إلى أحدث الأدلة العلمية في مجال علم الأعصاب، لا نعرف فقط كيفية تنظيم المعلومات والأفكار والصور والذكريات، ولكننا نعلم أيضًا أن المكان والسياق الذي تعلمنا فيه شيئًا هو ضروريًا لكي نكون قادرين على تذكرها وتخزينها في الحُصين بالمخ، لكي نحتفظ بها في ذاكرتنا طويلة المدى.

بهذه الطريقة، وفيما يسمى التعلم الإلكتروني المعتمد على السياق العصبي، ترتبط العناصر المختلفة لبرنامجنا بالسباق الذي يطور فيه المشارك ممارسته المهنية.



يقدم هذا البرنامج أفضل المواد التعليمية المُعدَّة بعناية للمهنيين:

المواد الدراسية



يتم إنشاء جميع محتويات التدريس من قبل المتخصصين الذين سيقومون بتدريس البرنامج الجامعي، وتحديدًا من أجله، بحيث يكون التطوير التعليمي محددًا وملموحًا حقًا.

ثم يتم تطبيق هذه المحتويات على التنسيق السمعي البصري الذي سيخلق منهج جامعة TECH في العمل عبر الإنترنت. كل هذا بأحدث التقنيات التي تقدم أجزاء عالية الجودة في كل مادة من المواد التي يتم توفيرها للطلاب.

المحاضرات الرئيسية



هناك أدلة علمية على فائدة المراقبة بواسطة الخبراء كطرف ثالث في عملية التعلم.

إن مفهوم ما يسمى *Learning from an Expert* أو التعلم من خبير يقوي المعرفة والذاكرة، ويولد الثقة في القرارات الصعبة في المستقبل.

التدريب العملي على المهارات الإدارية

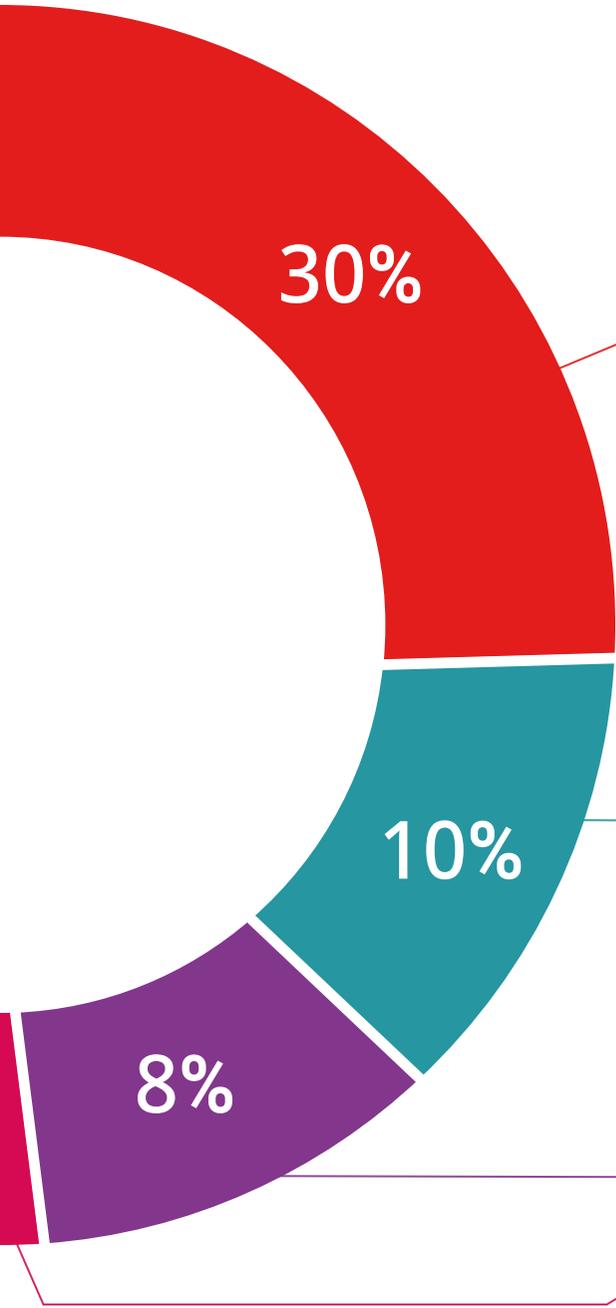


سيضطلعون بأنشطة لتطوير كفاءات إدارية محددة في كل مجال مواضيعي. التدريب العملي والديناميكيات لاكتساب وتطوير المهارات والقدرات التي يحتاجها كبار المديرين لنموهم في إطار العولمة التي نعيشها.

قراءات تكميلية



المقالات الحديثة، ووثائق اعتمدت بتوافق الآراء، والأدلة الدولية..من بين آخرين. في مكتبة جامعة TECH الافتراضية، سيتمكن الطالب من الوصول إلى كل ما يحتاجه لإكمال تدريبه.





دراسات الحالة (Case studies)

سيقومون بإكمال مجموعة مختارة من أفضل دراسات الحالة المختارة خصيصًا لهذا المؤهل. حالات معروضة ومحللة ومدروسة من قبل أفضل المتخصصين في الإدارة العليا على الساحة الدولية.



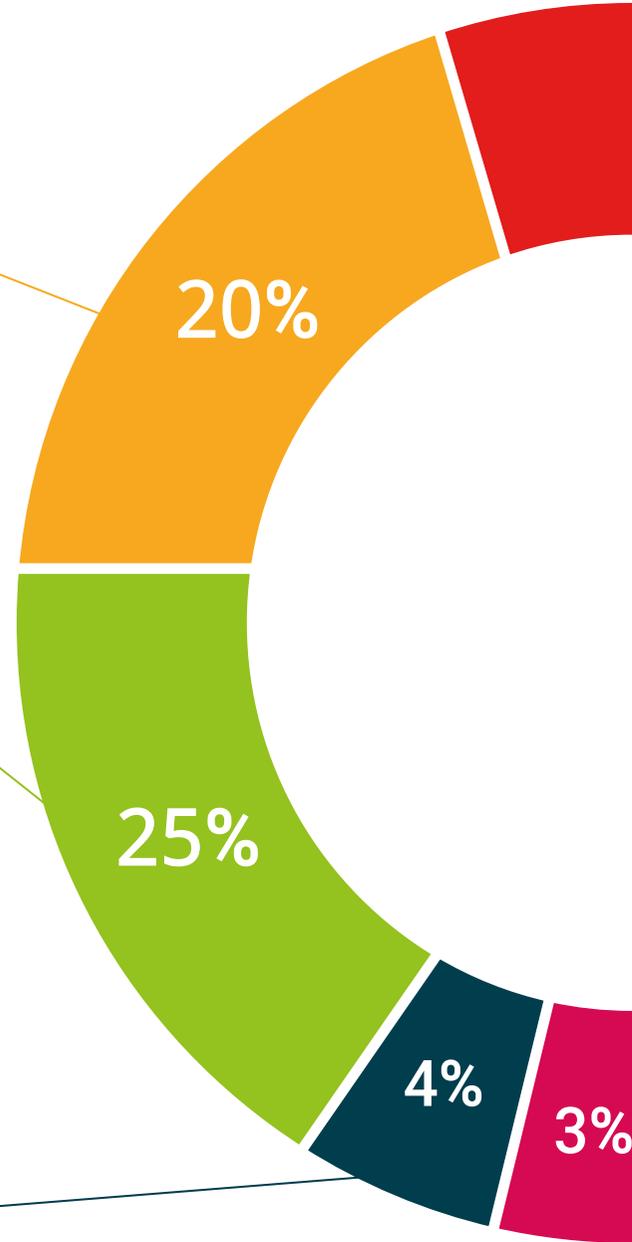
ملخصات تفاعلية

يقدم فريق جامعة TECH المحتويات بطريقة جذابة وديناميكية في أقراص الوسائط المتعددة التي تشمل الملفات الصوتية والفيديوهات والصور والرسوم البيانية والخرائط المفاهيمية من أجل تعزيز المعرفة. اعترفت شركة مايكروسوفت بهذا النظام التعليمي الفريد لتقديم محتوى الوسائط المتعددة على أنه "قصة نجاح أوروبية".



الاختبار وإعادة الاختبار

يتم بشكل دوري تقييم وإعادة تقييم معرفة الطالب في جميع مراحل البرنامج، من خلال الأنشطة والتدريبات التقييمية وذاتية التقييم: حتى يتمكن من التحقق من كيفية تحقيق أهدافه.



الملف الشخصي لطلابنا

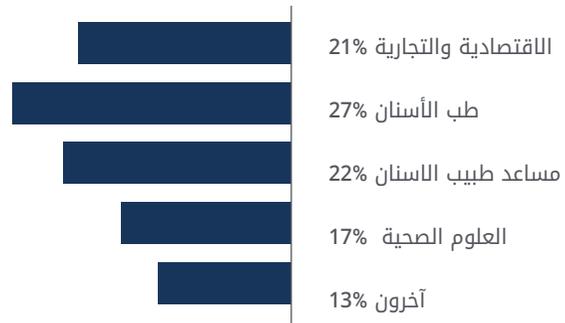
MBA إدارة عيادات طب الأسنان هو برنامج يستهدف المهنيين ذوي الخبرة الذين يرغبون في تحديث معارفهم والتقدم في حياتهم المهنية. يشكل تنوع المشاركين الذين لديهم ملامح أكاديمية مختلفة ومن جنسيات متعددة النهج متعدد التخصصات لهذا البرنامج.



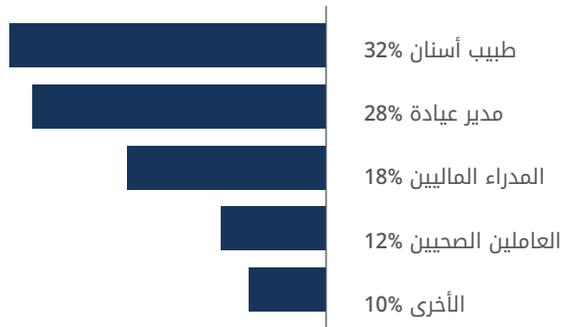


سيمنحك برنامجنا المفاتيح التي تمكنك من
العمل بنجاح في إدارة عيادات طب الأسنان"

التدريب في مجال



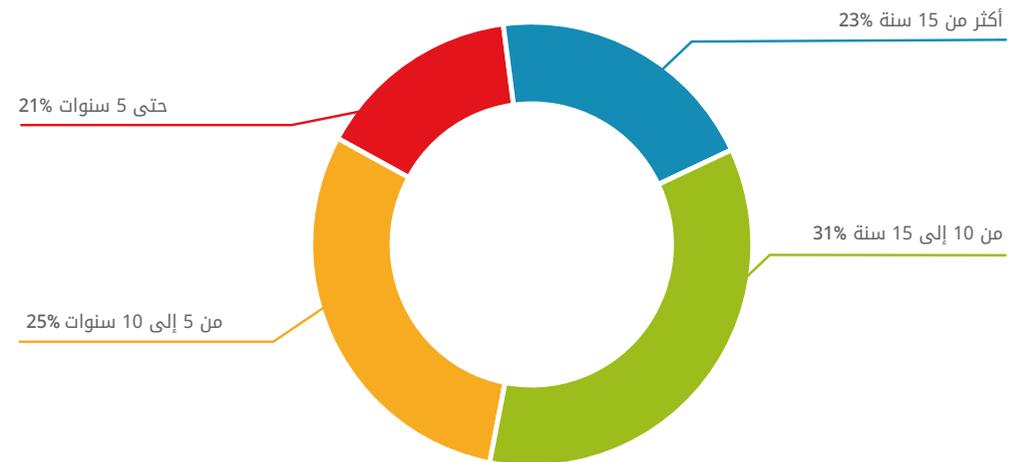
المؤهل الأكاديمي



متوسط العمر

بين 35 و 45 سنة

عدد سنوات الخبرة



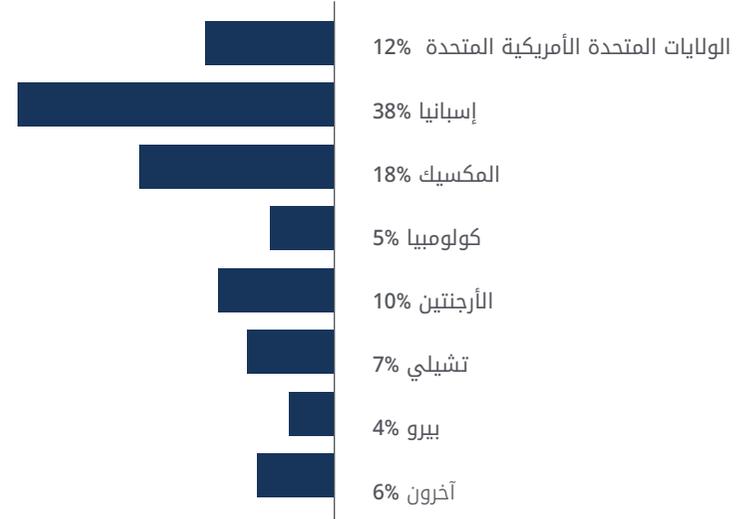


Mónica Mendoza

مديرة عيادة أسنان

"بفضل هذا البرنامج تمكنت من اكتساب المعرفة المحددة التي أحتاجها لإدارة عيادات الأسنان بكفاءة. لقد كانت جودة المحتوى وهيئة التدريس ضرورية بالنسبة لي لإكمال البرنامج بنجاح، كما أن منهجيته المبتكرة أتاحت لي التعلم بطريقة بسيطة"

التوزيع الجغرافي



هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية

يتضمن البرنامج في هيئة التدريس خبراء بارزين في توجيه وإدارة عيادات طب الأسنان ، الذين يصوبون في هذا البرنامج خبرة سنوات عملهم. بالإضافة إلى ذلك، يشارك في تصميمه وإعداده متخصصون آخرون من ذوي المكانة المعترف بها في المجالات التي تكمل الـ MBA متعددة التخصصات، مما يجعلها، تجربة فريدة ومغذية للغاية لمستوى الأكاديمي للطلاب.

في TECH لدينا فريق التدريس الأكثر تخصصا في السوق"



المدير الدولي المستضاف

Chyree Heirre Heirs-Alexandre هي أخصائية إدارة الصحة العامة وتتمتع بخبرة واسعة في إدارة عمليات الممارسة الطبية. كمديرة لمركز Worcester الطبي العائلي في الولايات المتحدة الأمريكية، عملت على تحسين صحة ورفاهية سكان المدينة. على وجه الخصوص، عرضت مساعدتها للسكان المتنوعين ثقافياً من خلال توفير إمكانية الوصول إلى الخدمات الاجتماعية والرعاية الأولية. تهدف إلى ضمان توفير رعاية شاملة وعالية الجودة وبأسعار معقولة، بغض النظر عن قدرة المرضى على الدفع.

قادها التزامها المستمر بالصحة العامة إلى الدعوة إلى ضرورة توجيه الخدمات والسياسات الصحية نحو ضمان الرفاهية وجودة الحياة. بهذه الصفة، شغلت منصب مساعد مدير إدارة الممارسة في مركز حي Brockton الصحي في بروكستون. في هذا المنصب، عززت مهاراتها في تنسيق الأنشطة التي يتم تنفيذها في المراكز الطبية.

تهدف Heirs-Alexandre، بصفتها متخصصة في هذا القطاع، إلى توفير إدارة فعالة للرعاية الصحية، استناداً إلى أحدث الأدوات والاستراتيجيات التنظيمية. في هذا الصدد، عملت في مجموعة واسعة من المجالات لتعزيز الصحة والوقاية من الأمراض في المجتمعات. تماشياً مع ذلك، شاركت في عام 2020 في جهود التطعيم خلال جائحة كوفيد-19، لضمان حصول جميع الأشخاص على التطعيم ضد كوفيد-19.

تمثلت بعض مهامها الرئيسية في التعاون في برامج الوقاية من الأمراض والترويج للعدادات الصحية وغيرها. بالإضافة إلى ذلك، تشغل Chyree Heirs-Alexandre منصب المدير المساعد والرئيسة التنفيذية للعمليات في كلية طب الأسنان بجامعة هارفارد. في هذا المنصب، تعتبر مسؤولة عن إدارة الأنشطة اليومية وموظفي الدعم في المركز.



أ. Heirs-Alexandre, Chyree

- ♦ الرئيسة التنفيذية للعمليات، كلية هارفارد لطب الأسنان، بوسطن، الولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ مؤسسة شركة Orchids in Bloom Credentialing
- ♦ مديرة العمليات السريرية في مركز صحة الأسرة في Worcester
- ♦ مديرة مساعدة في إدارة الممارسة في مركز حي Brockton الصحي
- ♦ منسقة الاعتمادات الصحية في Stamford Health
- ♦ أخصائية الاعتمادات في NextGen للرعاية الصحية
- ♦ منسقة العمليات الصحية في مركز ترميم الأوردة - الصناعة الطبية للشركات
- ♦ مساعد سريري في مستشفى Stamford
- ♦ ماجستير في الصحة العامة من جامعة جنوب نيو هامبشاير
- ♦ إجازة في الإدارة الصحية من كلية ولاية Charter Oak الحكومية

بفضل TECH ستتمكن من التعلم
مع أفضل المحترفين في العالم"



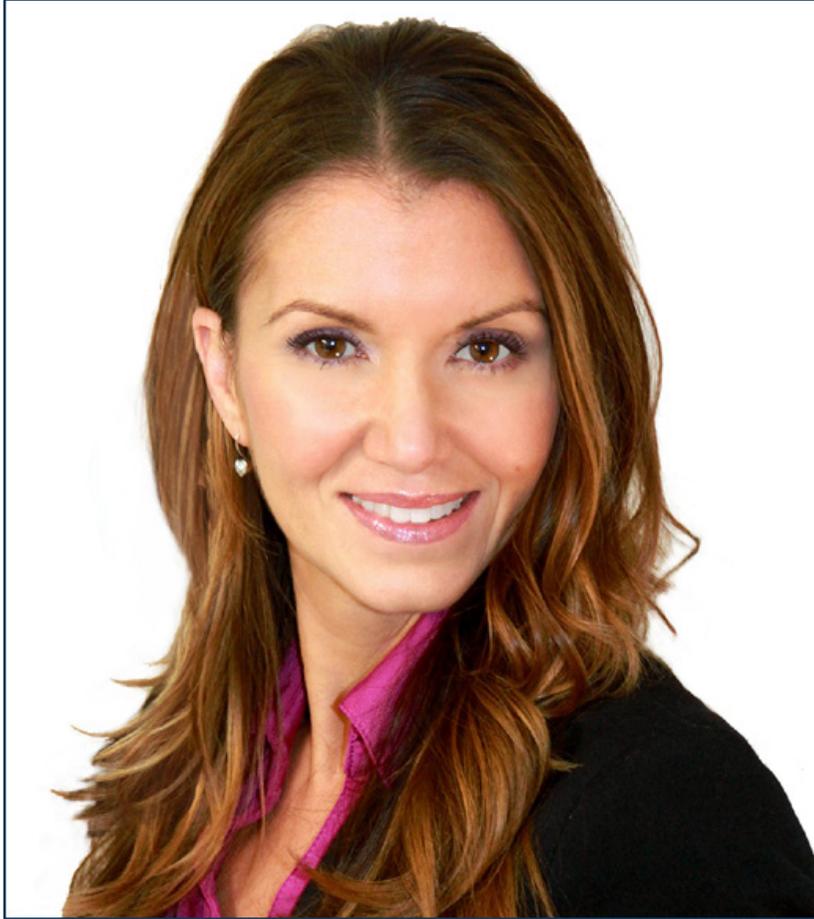
المدير الدولي المستضاف

بـخبرة تزيد عن 20 عاماً في تصميم وقيادة فرق عالمية لاستقطاب المواهب، Jennifer Dove هي خبيرة في التوظيف و استراتيجية التكنولوجيا. وقد شغلت طوال حياتها المهنية مناصب رفيعة في العديد من المؤسسات التكنولوجية في العديد من الشركات المدرجة على قائمة Fortune 50، بما في ذلك Comcast و NBCUniversal. وقد مكّنه سجله الحافل من التفوق في بيئات تنافسية وعالية النمو.

بصفتها نائبة رئيس قسم استقطاب المواهب في Mastercard، تشرف على استراتيجية استقطاب المواهب وتنفيذها، وتعاون مع قادة الأعمال ومسؤولي الموارد البشرية لتحقيق أهداف التوظيف التشغيلية والاستراتيجية. هي تهدف على وجه الخصوص إلى إنشاء فرق عمل متنوعة وشاملة وذات أداء عالٍ تدفع إلى الابتكار والنمو في منتجات الشركة وخدماتها. كما أنها خبيرة في استخدام الأدوات اللازمة لجذب أفضل المهنيين من جميع أنحاء العالم والاحتفاظ بهم. كما تتولى مسؤولية تعزيز علامة صاحب العمل التجارية والقيمة التي تقدمها Mastercard من خلال المنشورات والفعاليات ووسائل التواصل الاجتماعي.

أثبتت Jennifer Dove التزامها بالتطوير المهني المستمر، حيث شاركت بنشاط في شبكات المتخصصين في مجال الموارد البشرية وساهمت في توظيف العديد من الموظفين في شركات مختلفة. بعد حصولها على البكالوريوس في الإعلام التنظيمي من جامعة Miami، شغلت مناصب عليا في مجال التوظيف في شركات في مجالات متنوعة.

من جهة أخرى، قد اشتهرت بقدرتها على قيادة التحولات التنظيمية، ودمج التكنولوجيا في عمليات التوظيف، وتطوير برامج القيادة التي تُعد المؤسسات للتحديات المقبلة. قد نجحت أيضاً في تنفيذ برامج الرفاهية المهنية التي زادت بشكل كبير من رضا الموظفين والاحتفاظ بهم.



أ. Jennifer Dove

- ♦ نائب الرئيس، استقطاب المواهب، Mastercard، نيويورك، الولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ مديرة استقطاب المواهب، NBCUniversal، نيويورك، الولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ رئيسة قسم التوظيف Comcast
- ♦ رئيسة قسم التوظيف في شركة Rite Hire Advisory
- ♦ نائب الرئيس التنفيذي، قسم المبيعات في شركة Ardor NY Real Estate
- ♦ مديرة التوظيف في شركة Valerie August وشركاه
- ♦ مديرة تنفيذية للحسابات في شركة BNC
- ♦ مديرة تنفيذية للحسابات في شركة Vault
- ♦ خريجة في الإعلام المؤسسي من جامعة Miami

بفضل TECH ستتمكن من التعلم
مع أفضل المحترفين في العالم"



المدير الدولي المستضاف

رائد تقني مع عقود من الخبرة في مجال التكنولوجيا في كبرى شركات التكنولوجيا متعددة الجنسيات، Rick Gauthier، طور بشكل بارز في مجال الخدمات السحابية وتحسين العمليات من البداية إلى النهاية. وقد تم الاعتراف به كقائد ومدير فريق ذو كفاءة عالية، حيث أظهر موهبة طبيعية لضمان مستوى عالٍ من الالتزام بين موظفيه.

فهو يتمتع بموهبة فطرية في الاستراتيجية والابتكار التنفيذي، وتطوير أفكار جديدة ودعم نجاحها ببيانات عالية الجودة. وقد أتاحت له مسيرته المهنية في Amazon إدارة ودمج خدمات تكنولوجيا المعلومات الخاصة بالشركة في الولايات المتحدة. قاد في شركة Microsoft فريقاً مكوناً من 104 أشخاص، وكان مسؤولاً عن توفير البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات على مستوى الشركة ودعم أقسام هندسة المنتجات في جميع أنحاء الشركة.

وقد مكنته هذه الخبرة من البروز كمدير عالي التأثير يتمتع بقدرات ملحوظة على زيادة الكفاءة والإنتاجية ورضا العملاء بشكل عام.



أ. Rick Gauthier

- ♦ مدير تكنولوجيا المعلومات الإقليمي في Amazon, Seattle, الولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ رئيس قسم البرامج العليا في Amazon
- ♦ نائب رئيس شركة Wimmer Solutions
- ♦ المدير الأول لخدمات هندسة الإنتاجية في Microsoft
- ♦ شهادة في الأمن السيبراني من Western Governors University
- ♦ شهادة تقنية في الغوص التجاري Commercial Diving من Divers Institute of Technology
- ♦ شهادة في الدراسات البيئية من The Evergreen State College



اغتنم الفرصة للتعرف على أحدث
التطورات في هذا الشأن لتطبيقها
في ممارستك اليومية"



المدير الدولي المستضاف

Romi Arman هو خبير دولي شهير يتمتع بخبرة تزيد عن عقدين من الزمن في مجال التحول الرقمي، والتسويق، والاستراتيجيات والاستشارات. وطوال مسيرته المهنية الطويلة، قام بالعديد من المخاطر، وهو مدافع دائم عن الابتكار والتغيير في بيئة الأعمال. وبفضل هذه الخبرة، عمل مع رؤساء تنفيذيين وشركات في جميع أنحاء العالم، ودفعمهم إلى الابتعاد عن نماذج الأعمال التقليدية. وهكذا، قد ساعد شركات مثل Shell للطاقة على أن تصبح شركات رائدة حقيقية في السوق، مع التركيز على عملائها و العالم الرقمي.

إن الاستراتيجيات التي صممها Arman لها تأثير كامن، حيث مكنت العديد من الشركات من تحسين تجارب المستهلكين، والموظفين و المساهمين على حد سواء. نجاح هذا الخبير يمكن قياسه كمياً من خلال مقاييس ملموسة مثل CSAT، و مشاركة الموظفين في المؤسسات التي عمل فيها ونمو المؤشر المالي للأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء في كل منها.

كما قام أيضاً برعاية وقيادة فرق عالية الأداء حصلت على جوائز تقديراً لإمكاناتها التحولية.. مع شركة Shell، بالتحديد، شرع المدير التنفيذي في التغلب على ثلاثة تحديات: تلبية متطلبات من أجل ازالة الكربون المعقدة للعملاء، ودعم "إزالة الكربون الفعالة من حيث التكلفة" و إصلاح مشهد مجزأ للبيانات، والرقمية والتكنولوجيا. وبالتالي، فقد أظهرت جهودهم أنه من أجل تحقيق النجاح المستدام، من الضروري البدء من احتياجات المستهلكين وإرساء أسس التحول في العمليات والبيانات والتكنولوجيا والثقافة.

من ناحية أخرى، يتميز المدير التنفيذي بإتقانه لتطبيقات الذكاء الاصطناعي في مجال الأعمال، وهو موضوع يحمل فيه شهادة الدراسات العليا من كلية لندن للأعمال. وفي الوقت نفسه، اكتسب خبرة متراكمة في مجال إنترنت الأشياء و Salesforce.

أ. Arman, Romi

- ♦ مدير التحول الرقمي (CDO) في شركة Shell للطاقة، لندن، المملكة المتحدة
- ♦ الرئيس العالمي للتجارة الإلكترونية وخدمة العملاء في شركة Shell للطاقة
- ♦ مدير الحسابات الرئيسية الوطنية (مصنعي المعدات الأصلية للسيارات والتجزئة) لشركة Shell في كوالالمبور، ماليزيا
- ♦ مستشار إداري أول (قطاع الخدمات المالية) لدى شركة Accenture من سنغافورة
- ♦ خريج جامعة Leeds
- ♦ الدراسات العليا في تطبيقات الذكاء الاصطناعي في مجال الأعمال لكبار التنفيذيين من كلية لندن للأعمال
- ♦ شهادة محترف تجربة العملاء CCXP
- ♦ دورة التحول الرقمي التنفيذي من IMD



هل ترغب في تحديث معرفتك بأعلى جودة
تعليمية؟ تقدم لك جامعة TECH أحدث محتوى في
السوق الأكاديمي، صممه خبراء مشهورون دوليًا

المدير الدولي المستضاف



Manuel Arens هو خبير متمرس في إدارة البيانات وقائد فريق عمل على درجة عالية من الكفاءة. في الواقع، يشغل Arens منصب مدير المشتريات العالمية في قسم البنية التحتية التقنية ومركز البيانات في Google، حيث قضى معظم حياته المهنية. وقد قدمت الشركة، التي يقع مقرها في Mountain View، حلولاً للتحديات التشغيلية التي تواجه عملاق التكنولوجيا، مثل تكامل البيانات الرئيسية، و تحديثات بيانات البائعين وتحديد أولويات بيانات البائعين. وقد قاد عملية تخطيط سلسلة التوريد في مركز البيانات وتقييم مخاطر الموردين، مما أدى إلى تحسينات في العمليات وإدارة سير العمل أدت إلى تحقيق وفورات كبيرة في التكاليف.

مع أكثر من عشر سنوات من العمل في تقديم الحلول الرقمية والقيادة للشركات في مختلف الصناعات، يتمتع بخبرة واسعة في جميع جوانب تقديم الحلول الاستراتيجية، بما في ذلك التسويق، وتحليلات الوسائط، والقياس والإسناد. في الواقع، حصلت الشركة على العديد من الجوائز عن عملها، بما في ذلك جائزة الريادة BIM، و جائزة الريادة في البحث، جائزة برنامج توليد العملاء المحتملين للتصدير و جائزة أفضل نموذج مبيعات في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا.

كما شغل Arens منصب مدير المبيعات في Dublin، أيرلندا. في هذا المنصب، قام ببناء فريق من 4 إلى 14 عضواً في ثلاث سنوات وقاد فريق المبيعات لتحقيق النتائج والتعاون بشكل جيد مع بعضهم البعض ومع الفرق متعددة الوظائف. كما عمل أيضاً كمحلل أول للصناعة في هامبورغ بألمانيا، حيث قام بإعداد خطوط سير لأكثر من 150 عميلاً باستخدام أدوات داخلية وخارجية لدعم التحليل. تطوير وكتابة تقارير متعمقة لإثبات إتقان الموضوع، بما في ذلك فهم العوامل الاقتصادية الكلية والسياسية/التنظيمية التي تؤثر على تبني التكنولوجيا ونشرها.

وقد قاد أيضاً فرق عمل في شركات مثل Siemens Eaton، Airbus، حيث اكتسب خبرة قيّمة في إدارة الحسابات وسلسلة التوريد. وقد اشتهر بشكل خاص بعمله على تجاوز التوقعات باستمرار من خلال بناء علاقات قيّمة مع العملاء والعمل بسلاسة مع الأشخاص على جميع مستويات المؤسسة، بما في ذلك أصحاب المصلحة والإدارة وأعضاء الفريق والعملاء. لقد جعله نهجه القائم على البيانات وقدرته على تطوير حلول مبتكرة وقابلة للتطوير لتحديات الصناعة رائداً بارزاً في مجاله.

أ. Arens, Manuel

- ♦ مدير المشتريات العالمية في Google, Mountain View, الولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ مدير أول، تحليلات وتكنولوجيا Google, B2B, الولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ مدير مبيعات في Google, أيرلندا
- ♦ كبير محللي الصناعة في Google, ألمانيا
- ♦ مدير حساب في Google, أيرلندا
- ♦ Accounts Payable في Eaton, المملكة المتحدة
- ♦ مدير سلسلة التوريد في شركة Airbus, ألمانيا



راهن على جامعة ITECH! ستتمكن من الوصول إلى أفضل المواد التعليمية، في طليعة التكنولوجيا والتعليم، والتي ينفذها متخصصون مشهورون دوليًا في هذا المجال"

المدير الدولي المستضاف

Andrea La Sala هو مدير تنفيذي في مجال التسويق كان لمشاريعه معنى مؤثر في بيئة الأزياء. وطوال مسيرته المهنية الناجحة قام بتطوير مجموعة متنوعة من المهام المتعلقة بالمنتجات، والتسويق و الإعلانات. كل هذا مرتبط بعلامات تجارية مرموقة مثل Calvin Klein، Dolce&Gabbana، Giorgio Armani، وغيرها.

وقد ارتبطت نتائج هذا المدير من أعلى المستويات الدولية بقدرته المثبتة على تجميع المعلومات في أطر عمل واضحة وتنفيذ إجراءات ملموسة تتماشى مع أهداف العمل المحددة. بالإضافة إلى ذلك، فهو معروف باستباقيته و قدرته على التكيف مع الإيقاع السريع للعمل. ومع كل هذا، يضيف هذا الخبير وعياً تجارياً قوياً، ورؤية للسوق و شغفاً حقيقياً بالمنتجات.

كمدير عالمي للعلامات التجارية والتسويق في Giorgio Armani، أشرف على استراتيجيات تسويقية مختلفة للملابس و الإكسسوارات. كما ركزت تكتيكاتهم أيضاً في مجال البيع بالتجزئة و احتياجات المستهلكين وسلوكهم. في هذا كان La Sala مسؤولاً أيضاً عن تشكيل تسويق المنتجات في الأسواق المختلفة، حيث عمل كقائد فريق في أقسام التصميم، والإعلانات و المبيعات.

ومن ناحية أخرى، قام في شركات مثل Calvin Klein أو Gruppo Coin، بمشاريع لتعزيز هيكلية، لكلا التطوير و التسويق لـ مجموعات مختلفة. كما كان مسؤولاً عن إنشاء تقويمات فعالة لكل من حملات البيع والشراء. كما كان مسؤولاً عن شروط، وتكاليف، وعمليات و مواعيد تسليم العمليات المختلفة.

وقد جعلت هذه الخبرات من Andrea La Sala أحد أهم والأكثر تأهيل لقيادة الشركات في مجال الأزياء و الرفاهية. قدرة إدارية عالية تمكّن من خلالها بطريقة فعالة من تنفيذ التموضع الإيجابي للعلامات التجارية المختلفة وإعادة تحديد مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs).



أ. La Sala, Andrea

- ♦ المدير العالمي للعلامة التجارية والتسويق العالمي لعلامة أرمانى للمرافقة في جورجيو أرمانى، ميلانو، إيطاليا
- ♦ مدير التسويق التجاري في Calvin Klein
- ♦ مدير العلامة التجارية في Gruppo Coin
- ♦ مدير العلامة التجارية في Dolce&Gabbana
- ♦ مدير العلامة التجارية في Sergio Tacchini S.p.A
- ♦ محلل السوق في Fastweb
- ♦ خريج كلية إدارة الأعمال والاقتصاد في جامعة Piemonte الشرقية



ينتظرك أكثر المتخصصين الدوليين تأهيلاً وخبرة في جامعة TECH ليقدموا لك تعليماً من الدرجة الأولى ومحدثاً ومبنيًا على أحدث الأدلة العلمية. ما الذي تنتظره بعد؟"



المدير الدولي المستضاف

Mick Gram مرادف للابتكار والتميز في مجال ذكاء الأعمال لى المستوى الدولي. ترتبط مسيرته المهنية الناجحة بمناصب قيادية في شركات متعددة الجنسيات مثل Walmart و Red Bull. كما أنه معروف برؤيته في تحديد التقنيات الناشئة التي لها تأثير دائم على المدى الطويل على بيئة الشركات.

من ناحية أخرى، يُعتبر المدير التنفيذي رائداً في استخدام تقنيات تصور البيانات التي تبسط المجموعات المعقدة وتجعلها في متناول الجميع وتسهّل عملية اتخاذ القرار. وقد أصبحت هذه المهارة الدعامة الأساسية لملفه المهني، مما جعله رصيذاً مرغوباً فيه لدى العديد من المنظمات التي كانت ملتزمة بجمع المعلومات و توليد إجراءات ملموسة بناءً عليها.

ومن أبرز مشاريعها في السنوات الأخيرة منصة Walmart Data Cafe، وهي أكبر منصة من نوعها في العالم تعتمد على السحابة لتحليل البيانات الضخمة Big Data. وقد شغل أيضاً منصب مدير ذكاء الأعمال Business Intelligence في شركة Red Bull، حيث غطى مجالات مثل المبيعات والتوزيع والتسويق وعمليات سلسلة التوريد. وقد تم تكريم فريقه مؤخراً لابتكاراته المستمرة في استخدام واجهة برمجة تطبيقات Walmart Luminare API الجديدة الخاصة بالمتسوقين وقنوات التسوق.

أما بالنسبة إلى تعليمه، فقد حصل المدير التنفيذي على العديد من شهادات الماجستير والدراسات العليا في مراكز مرموقة مثل جامعة Berkeley، في الولايات المتحدة و جامعة Copenhagen، في الدنمارك. ومن خلال هذا التحديث المستمر، يكون الخبير قد حقق أحدث الكفاءات. وعلى هذا النحو، فقد أصبح يُنظر إليه على أنه قائد مولود للاقتصاد العالمي الجديد، الذي يتمحور حول السعي وراء البيانات وإمكانياتها اللانهائية.

أ. Mick Gram

- ♦ مدير ذكاء الأعمال Business Intelligence والتحليلات في Red Bull, الولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ مهندس حلول ذكاء الأعمال Business Intelligence في Walmart Data Cafe
- ♦ استشاري مستقل لذكاء الأعمال Business Intelligence وعلوم البيانات Data Science
- ♦ مدير ذكاء الأعمال Business Intelligence في Capgemini
- ♦ محلل أول في Nordea
- ♦ استشاري أول ذكاء الأعمال Business Intelligence في SAS
- ♦ التعليم التنفيذي في IA و Machine Learning في UC Berkeley Colleg of Engineering
- ♦ MBA التنفيذي في التجارة الإلكترونية في جامعة Copenhagen
- ♦ اجازة وماجستير في الرياضيات والإحصاء في جامعة Copenhagen



ادرس في أفضل جامعة أونلاين في العالم حسب مجلة فوربس! ستتمكن في MBA هذا من الوصول إلى مكتبة واسعة من موارد الوسائط المتعددة التي طورها أساتذة مشهورون عالمياً

المدير الدولي المستضاف

Scott Stevenson هو خبير متميز في قطاع التسويق الرقمي Marketing Digital ارتبط لأكثر من 19 عامًا بوحدة من أقوى الشركات في مجال الترفيه، وهي شركة Warner Bros. Discovery. في هذا المنصب، لعب دوراً رئيسياً في الإشراف على الخدمات اللوجستية و سير العمل الإبداعي عبر مجموعة متنوعة من المنصات الرقمية، بما في ذلك وسائل الإعلام الاجتماعي والبحث والعرض والوسائط الخطية.

لقد كانت قيادة هذا المدير التنفيذي حاسمة في قيادة استراتيجيات الإنتاج فيالإعلامي المدفوع، مما أدى الى نتائج ملحوظة افضل في معدلات التحويل في شركته. وفي الوقت نفسه، تولى في الوقت نفسه مناصب أخرى، مثل مدير خدمات التسويق ومدير حركة المرور في نفس الشركة متعددة الجنسيات خلال فترة إدارته السابقة.

شارك أيضاً في التوزيع العالمي لألعاب الفيديو و حملات الملكية الرقمية. كما كان مسؤولاً أيضاً عن تقديم الاستراتيجيات التشغيلية المتعلقة بتشكيل ووضع اللمسات الأخيرة على محتوى الصوت والصورة للإعلانات التلفزيونية و المقاطع الدعائية.

بالإضافة إلى ذلك، يحمل الخبير اجازة في الإعلانات السلوكية واللاسلكية من جامعة فلوريدا والماجستير في الكتابة الإبداعية من جامعة كاليفورنيا، مما يدل على مهاراته في الإعلام و رواية القصص. بالإضافة إلى ذلك، شارك في كلية التطوير المهني بجامعة Harvard في برامج متطورة حول استخدام الذكاء الاصطناعي في الأعمال التجارية. وبالتالي، فإن ملفه المهني هو أحد أكثر الملفات المهنية أهمية في مجال التسويق و الإعلام الرقمي الحالي.



أ. Stevenson, Scott

- ♦ مدير التسويق الرقمي في Warner Bros. Discovery, Burbank, الولايات المتحدة
- ♦ مدير حركة المرور Warner Bros. ترفيه (Entertainment)
- ♦ ماجستير في الكتابة الإبداعية من جامعة كاليفورنيا
- ♦ إجازة في الإعلانات السلوكية واللاسلكية من جامعة فلوريدا



حقق أهدافك الأكاديمية والمهنية مع
أفضل الخبراء المؤهلين في العالم!
سيرشدك أساتذة MBA هذا، خلال
عملية التعلم بأكملها"

المدير الدولي المستضاف

الدكتور Eric Nyquist هو خبير في مجال الرياضة العالمية، بنى مسيرة مهنية رائعة، وقد اشتهر بقيادته الاستراتيجية وقدرته على قيادة التغيير والابتكار في المؤسسات الرياضية بمستوى عالي.

في الواقع، لقد شغل مناصب رفيعة مثل مدير الإعلانات والتأثير في NASCAR، في Florida، Estados Unidos. مع سنوات عديدة من الخبرة، شغل الدكتور Nyquist أيضًا عددًا من المناصب القيادية، بما في ذلك نائب الرئيس الأول للتطوير الاستراتيجي و المدير العام لشؤون الأعمال، حيث أدار أكثر من عشرة تخصصات تتراوح بين التطوير الاستراتيجي و التسويق الترفيهي.

ترك Nyquist أيضًا بصمة كبيرة على الامتيازات الرياضية الأكثر أهمية في شيكاغو. وبصفته نائب الرئيس التنفيذي لامتيازات Chicago Bulls و Chicago White Sox فقد أثبت قدرته على قيادة الأعمال الناجحة و الاستراتيجية في عالم الرياضة الاحترافية..

وأخيرًا، بدأ مسيرته المهنية في مجال الرياضة أثناء عمله في نيويورك ك محلل استراتيجي رئيسي لدى Roger Goodell في الدوري الوطني لكرة القدم الأمريكية وقبل ذلك كمدرب قانوني لدى الاتحاد الأمريكي لكرة القدم.



أ. Eric Nyquist

- ♦ مدير الإعلانات والتأثير في NASCAR، في فلوريدا، الولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ نائب الرئيس الأول للتطوير الاستراتيجي في NASCAR
- ♦ نائب رئيس التخطيط الاستراتيجي في NASCAR
- ♦ المدير العام لشؤون الأعمال في NASCAR
- ♦ نائب الرئيس التنفيذي، امتيازات Chicago White Sox
- ♦ نائب الرئيس التنفيذي، امتيازات Chicago Bulls
- ♦ مدير تخطيط الأعمال في الدوري الوطني لكرة القدم الأمريكية
- ♦ الشؤون التجارية/متدرب الشؤون التجارية/القانونية في الاتحاد الأمريكي لكرة القدم
- ♦ من جامعة شيكاغو
- ♦ ماجستير في إدارة الأعمال من كلية بوث لإدارة الأعمال في جامعة شيكاغو
- ♦ إجازة في الآداب في الاقتصاد الدولي من كلية Carleton



بفضل هذا المؤهل الجامعي 100%،
ستتمكن من الجمع بين دراستك
والتزاماتك اليومية، بمساعدة كبار الخبراء
الدوليين في مجال اهتمامك. سجل الآن!

هيكل الإدارة

أ. Guillot, Jaime

- ♦ رائد أعمال ومستثمر Web3
- ♦ الرئيس التنفيذي لشركة Mergelina Inversiones
- ♦ الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة Demium Startups
- ♦ المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي للاستراتيجية لوكالة Hikaru VR Agency
- ♦ المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي لشركة Drone Spain
- ♦ المؤسس المشارك لكلية IMBS للأعمال
- ♦ مؤسس مدرسة الانترنت و الأعمال المتنقلة
- ♦ المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة Fight Technologies
- ♦ خبرة عالية في إنشاء الأعمال
- ♦ أستاذ جامعي لماجستير الابتكار وإنشاء شركات بانكينتر
- ♦ مدرب تنفيذي معتمد من المدرسة الأوروبية للقادة (EEL)
- ♦ مدير العمليات . BBVA
- ♦ مدرب في برامج القيادة والإدارة العاطفية في الشركات
- ♦ بكالوريوس في إدارة الأعمال والإدارة . UPV
- ♦ التخصص الصناعي
- ♦ مدير عمليات
- ♦ متطوع في رابطة الرعاية التعليمية لذوي الاحتياجات الخاصة



أ. Andrés Gil

- ♦ خبير في الابتكار والإدارة الاستراتيجية
- ♦ العضو المنتدب في عيادة Pilar Roig لطب الأسنان
- ♦ المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي في ميديكالدايس
- ♦ محاضرة جامعية في إدارة الأسنان والإدارة السريرية. (DentalDoctors Institute)معهد أطباء الأسنان
- ♦ محاضرة جامعية في محاسبة التكاليف. غرفة تجارة Valencia
- ♦ مهندس زراعي. UPV
- ♦ ماجستير في الإدارة والتوجيه. جامعة ولاية ميشيغان
- ♦ دورة في المحاسبة. مركز الدراسات المالية
- ♦ دورة القيادة وإدارة الفرق. César Piqueras



الأساتذة

أ. Dolz, Juan Manuel

- ◆ مستشار رقمته الأعمال
- ◆ مدير الفريق الفني في مجموعة Irene Milián
- ◆ خبرة عالية في إنشاء الأعمال
- ◆ المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي في MedicalDays
- ◆ المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي للعمليات Drone Spain
- ◆ المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي للعمليات COO Hikaru VR Agency
- ◆ المؤسس المشارك HaloValencia
- ◆ يكالوريوس في الإدارة وإدارة الأعمال والتسويق. جامعة Valencia
- ◆ منحة فريموفر، الإدارة الدولية، الاتصالات والمبيعات، القيادة. جامعة Berna
- ◆ محاضرة جامعية في علوم الأعمال. جامعة Valencia
- ◆ التدريب المهني في التسويق الرقمي. Internet Startup Camp. مخيم بدء تشغيل الإنترنت. UPV

اغتنم الفرصة للتعرف على أحدث التطورات في هذا الشأن لتطبيقها على ممارستك اليومية"



أ. Fortea Paricio, Anna

- مدرب دولي محترف، خبير في التدريب التنفيذي والأعمال
- مدرب عصبي محترف
- رئيسة الجمعية الدولية للتدريب العصبي
- مديرة في Coaching Connection.es (مجلة رقمية متخصصة في التدريب)
- شريكة مؤسسة في شركة Co & Co (للتدريب والاستشارات)
- مؤسسة مركز القيادة الأوروبية
- مؤسسة مركز Anna Fortea للأداء البشري العالي
- المؤسس المشارك لإيسيوكس
- أستاذة في العديد من الجامعات الإسبانية، UAC وجامعة Humboldt
- مدرسة متخصصة في الرابطة الأوروبية لطلاب القانون، ييسر التدريب بالتعاون مع اليونسكو واليونسيف والأمم المتحدة
- متطوعة في مؤسسة Josep Carreras
- متطوعة في فدرالية عون الشعب الصحراوي
- إجازة في القانون من جامعة فالنسيا
- دورة في علم النفس في UOC وعلوم الأعصاب في UPenn
- مدربة محترفة معتمدة دولياً من معهد الأداء البشري العالي (IESEC)
- خبيرة في التواصل والتفاوض والقيادة واحترام الذات من PsicoActiva
- MBA في مدرسة إدارة الأعمال CEREM
- عضوة فريق خبراء المفوضية الأوروبية والرابطة الوطنية للذكاء العاطفي (ASNIE)

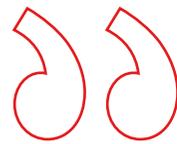


مدى تأثير هذه الدراسة على حياتك المهنية

نحن ندرك أن دراسة برنامج مثل هذا يستلزم استثمارًا اقتصاديًا ومهنيًا وشخصيًا كبيرًا بالطبع. يجب أن يكون الهدف النهائي لهذا الجهد العظيم هو تحقيق النمو المهني. ولهذا السبب، نضع كل جهودنا وأدواتنا تحت تصرفك حتى تكتسب المهارات والقدرات اللازمة التي تتيح لك تحقيق هذا التغيير.



التحدي الرئيسي الذي يواجهنا هو مساعدتك
على إحداث تغيير إيجابي في حياتك المهنية"



هل أنت مستعد لأخذ القفزة الأمام؟ تطور مهني ممتاز في انتظارك

MBA إدارة عيادات طب الأسنان من TECH هو برنامج مكثف يعد الطلاب لمواجهة التحديات وقرارات الأعمال في المجال التعليمي على الصعيد الدولي. هدفه الرئيسي هو تعزيز نموك الشخصي والمهني. نساعدك على تحقيق النجاح. إذا كنت ترغب في تحسين نفسك وتحقيق تغيير إيجابي على المستوى المهني والتفاعل مع الأفضل، فهذا هو مكانك.

سيسمح لك هذا البرنامج
باكتساب المهارات التي تحتاجها
للعمل كمدير لعيادة طب الأسنان.

وقت التغيير



إذا كنت تبحث عن فرصة عمل
في مجال إدارة عيادات طب
الأسنان، فنحن في TECH
نقدم لك جميع مواردنا لزيادة
معرفتك في هذا المجال.

نوع التغيير



زيادة الرواتب

دراسة هذا البرنامج يعني لطلابنا زيادة في الراتب تزيد عن 25.22%



المزايا لشركتك

تساهم المحاضرة الجامعية في جغرافيا الموارد والوجهات السياحية في رفع موهبة المنظمة إلى أقصى إمكاناتها من خلال تخصص قادة رفيعي المستوى.

تعد المشاركة في هذا البرنامج فريدة للوصول إلى شبكة اتصالات قوية التي يمكن من خلالها العثور على شركاء أو عملاء أو موردين محترفين في المستقبل.

الشخصية الخاص بك ضرورية لإجراء
بحث وثيق الصلة في مجال الأعمال"



يعد تطوير المواهب والاحتفاظ بها في الشركات أفضل استثمار طويل الأجل.

01 رأس المال الفكري ونمو المواهب

سيقدم المسؤول التنفيذي الشركة إلى المفاهيم والاستراتيجيات ووجهات النظر الجديدة التي يمكن أن تحدث تغييرات كبيرة في المنظمة.

01

02 الاحتفاظ بالمديرين التنفيذيين ذوي الإمكانيات العالية لتجنب استنزاف المواهب

يعزز هذا البرنامج الصلة بين الشركة والمدير ويفتح آفاقاً جديدة للنمو المهني داخل الشركة.

02

03 وكلاء البناء للتغيير

ستكون قادرًا على اتخاذ القرارات في أوقات عدم اليقين، والأزمات مما يساعد المنظمة في التغلب على العقبات.

03

04 زيادة إمكانيات التوسع الدولي

بفضل هذا البرنامج، ستتواصل الشركة مع الأسواق الرئيسية في الاقتصاد العالمي.

04

تطوير مشاريع شخصية

يمكن للمهني العمل في مشروع حقيقي أو تطوير مشاريع جديدة في نطاق البحث والتطوير أو تطوير الأعمال في شركتك.

05

تعزيز القدرة التنافسية

سيزود هذا البرنامج مهنييه بالمهارات لمواجهة التحديات الجديدة وبالتالي تعزيز المؤسسة.

06



المؤهل العلمي

تضمن ماجستير خاص في MBA إدارة عيادات طب الأسنان، بالإضافة إلى التدريب الأكثر دقة وحداثة، الحصول على مؤهل الماجستير الخاص الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية.



اجتاز هذا البرنامج بنجاح واحصل على مؤهل علمي
دون الحاجة إلى السفر أو القيام بأية إجراءات مرهقة"



إن المؤهل الصادر عن **TECH الجامعة التكنولوجية** سوف يشير إلى التقدير الذي تم الحصول عليه في البرنامج الأكاديمي وسوف يفي بالمطلوبات التي عادة ما تُطلب من قبل مكاتب التوظيف ومسابقات التعيين ولجان التقييم الوظيفي والمهني.

المؤهل العلمي: ماجستير خاص في **MBA إدارة عيادات طب الأسنان**

اطريقة: عبر الإنترنت

مدة: 12 شهر

يحتوي هذا ماجستير خاص في **MBA إدارة عيادات طب الأسنان** على البرنامج الأكثر اكتمالاً وحدائثة في السوق.

بعد اجتياز الطالب للتقييمات، سوف يتلقى عن طريق البريد العادي* مصحوب بعلم وصول مؤهل ماجستير خاص ذا الصلة الصادر عن **TECH الجامعة التكنولوجية**.



ماجستير خاص في إدارة عيادات طب الأسنان

التوزيع العام للخطة الدراسية		التوزيع العام للخطة الدراسية	
الدرجة	المدة	نوع المادة	عدد الساعات
1*	12	مركز لوزة عيادات طب الأسنان	1500
1*	12	تصميم عيادة طب الأسنان	0
1*	12	مقدمة في التسويق	0
1*	12	التسويق 2.0	0
1*	12	قيادة رأس المال البشري	0
1*	12	قيادة فريق	0
1*	12	القيادة وإدارة الوقت في عيادة الأسنان	0
1*	12	إدارة المشورتات والمخاطر	0
1*	12	التكاتف والموارد المالية المصنفة على عيادات الأسنان	0
1*	12	طب الأسنان	0
1*	12	القيادة والأخلاق والمسؤولية الاجتماعية للشركة	0
1*	12	قيادة الأفراد وإدارة المواهب	0
1*	12	إدارة التفاعلية والمالية	0
1*	12	Management مدير	200



الجامعة التكنولوجية **tech**

شهادة تخرج
هذه الشهادة مملوثة إلى

المواطن/المواطنة مع وثيقة تحقيق شخصية رقم

لاجتيازه/لاجتيازها بنجاح والحصول على برنامج

ماجستير خاص

في

MBA إدارة عيادات طب الأسنان

وهي شهادة خاصة من هذه الجامعة موافقة لـ 1500 ساعة، مع تاريخ بدء يوم/شهر/ سنة وتاريخ انتهاء يوم/شهر/سنة

تيك مؤسسة خاصة للتعليم العالي معتمدة من وزارة التعليم العام منذ 28 يونيو 2018

في تاريخ 17 يونيو 2020





ماجستير خاص MBA إدارة عيادات طب الأسنان

- « طريقة التدريس: أونلاين
- « مدة الدراسة: 12 شهر
- « المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية
- « مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة
- « الامتحانات: أونلاين

ماجستير خاص MBA إدارة عيادات طب الأسنان