

Бизнес-магистратура

МВА в области управления стоматологическими клиниками





tech технологический
университет

Бизнес-магистратура МВА в области управления стоматологическими клиниками

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 12 месяцев
- » Учебное заведение: TECH Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн

Веб-доступ: www.techitute.com/ru/school-of-business/professional-master-degree/master-mba-management-dental-clinics

Оглавление

01	Добро пожаловать	02	Почему стоит учиться в TESH?	03	Почему именно наша программа?	04	Цели
	<hr/>		<hr/>		<hr/>		<hr/>
	стр. 4		стр. 6		стр. 10		стр. 14
		05	Компетенции	06	Структура и содержание	07	Методология
			<hr/>		<hr/>		<hr/>
			стр. 20		стр. 26		стр. 38
		08	Профиль наших учащихся	09	Руководство курса	10	Влияние на карьеру
			<hr/>		<hr/>		<hr/>
			стр. 46		стр. 50		стр. 74
				11	Преимущества для вашей компании	12	Квалификация
					<hr/>		<hr/>
					стр. 78		стр. 82

01

Добро пожаловать

Стоматологический сектор становится все более конкурентным благодаря появлению в последние годы многочисленных стоматологических клиник. Более того, чтобы стоматологическая клиника была успешной, необходимо также достичь совершенства на уровне бизнеса, поэтому специализация в этой области необходима для того, чтобы дать необходимый толчок для возведения этих компаний в элиту своего сектора. Таким образом, важно, чтобы профессионалы приобрели необходимые навыки в области финансов, логистики, маркетинга и коммуникации или управления человеческими ресурсами. Кроме того, в рамках этого обучения TECH студенты смогут посетить 10 *мастер-классов*, которые проведет престижный приглашенный международный руководитель.



МВА в области управления стоматологическими клиниками
TECH Технологический университет



““

Вы будете выделяться среди других профессионалов отрасли, получив знания о глобальном управлении стоматологической клиникой от известного международного приглашенного руководителя”

02

Почему стоит учиться в ТЕСН?

ТЕСН — это крупнейшая бизнес-школа 100% онлайн-формата в мире. Мы являемся элитной бизнес-школой с образовательной моделью с самыми высокими академическими стандартами. Международный высокопроизводительный центр интенсивного обучения управленческим навыкам.



“

TECH – это передовой технологический университет, который предоставляет все свои ресурсы в распоряжение студентов, чтобы помочь им достичь успеха в бизнесе”

В TECH Технологическом университете



Инновации

Мы предлагаем вам модель онлайн-обучения, сочетающую в себе новейшие образовательные технологии и максимальную педагогическую строгость. Уникальный метод с высочайшим международным признанием, который даст вам возможность развиваться в мире постоянных перемен, где инновации играют ключевую роль в деятельности каждого предпринимателя.

"История успеха Microsoft Europe" за включение в программы инновационной интерактивной мультимедийной системы.



Высокие требования

Чтобы поступить в TECH, не потребуются большие затраты. Чтобы учиться у нас, вам не нужно делать большие инвестиции. Однако для того, чтобы получить диплом в TECH, необходимо проверить уровень знаний и возможностей студента. Наши академические стандарты очень высоки...

95%

студентов TECH успешно завершают обучение



Нетворкинг

Профессионалы со всего мира принимают участие в TECH, чтобы вы смогли создать большую сеть контактов, полезных для вашего будущего.

100 000+

менеджеров, прошедших ежегодную подготовку

200+

разных национальностей



Расширение прав и возможностей

Развивайтесь наряду с лучшими компаниями и профессионалами, обладающими большим авторитетом и влиянием. Мы создали стратегические альянсы и ценную сеть контактов с основными экономическими субъектами на 7 континентах.

+500+

соглашений о сотрудничестве с лучшими компаниями



Талант

Наша программа - это уникальное предложение для раскрытия вашего таланта в мире бизнеса. Возможность, с помощью которой вы сможете заявить о своих интересах и видении своего бизнеса.

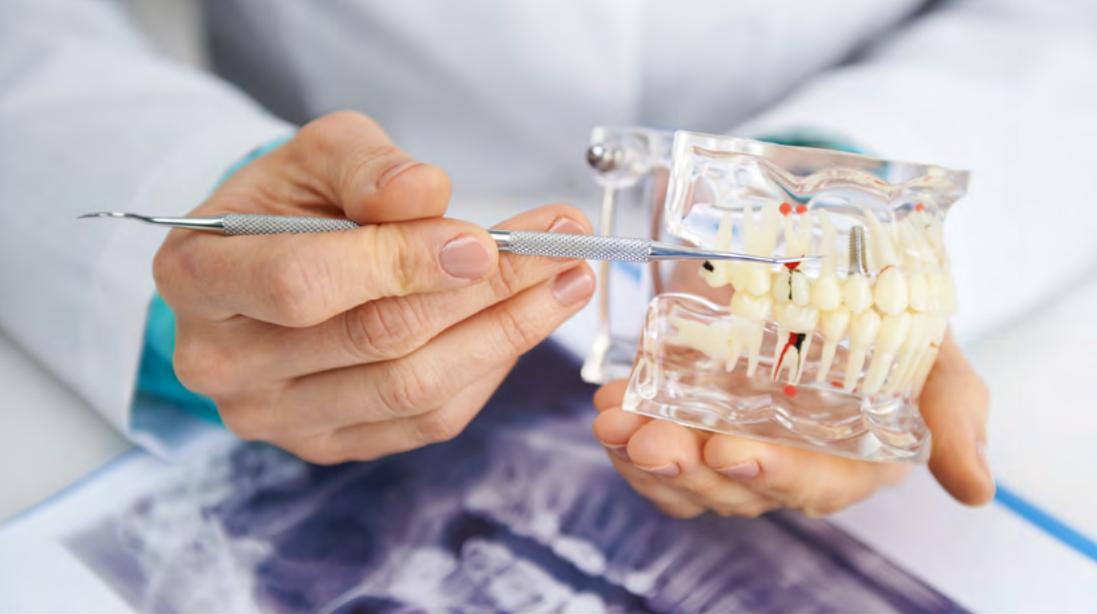
TECH помогает студентам показать миру свой талант при прохождении этой программы.



Мультикультурный контекст

Обучаясь в TECH, студенты могут получить уникальный опыт. Вы будете учиться в многокультурном контексте. В данной программе мы применяем глобальный подход, благодаря которому вы сможете узнать о том, как работают в разных частях света, собрать самую свежую информацию, которая наилучшим образом соответствует вашей бизнес-идее.

Наши студенты представляют более 200 национальностей.



TECH стремится к совершенству и для этого обладает рядом характеристик, которые делают его уникальным университетом:



Анализ

TECH исследует критическую сторону студента, его способность задавать вопросы, навыки решения проблем и навыки межличностного общения.



Академическое превосходство

TECH предлагает студентам лучшую методику онлайн-обучения. Университет сочетает метод *Relearning* (наиболее признанная во всем мире методология последипломного обучения) с «методом кейсов» Гарвардской школы бизнеса. Традиции и современность в сложном балансе и в контексте самого требовательного академического маршрута.



Экономия за счет масштаба

TECH — крупнейший в мире онлайн-университет. В его портфолио насчитывается более 10 000 университетских последипломных программ. А в новой экономике **объем + технология = разорительная цена**. Таким образом, мы заботимся о том, чтобы учеба для вас была не такой дорогой, как в другом университете.



Учитесь у лучших

Наши преподаватели объясняют в аудиториях, что привело их к успеху в их компаниях, работая в реальном, живом и динамичном контексте. Преподаватели, которые полностью посвящают себя тому, чтобы предложить вам качественную специализацию, которая позволит вам продвинуться по карьерной лестнице и выделиться в мире бизнеса.

Преподаватели представляют 20 различных национальностей.



В TECH у вас будет доступ к самому строгому и современному методу кейсов в академической среде"

03

Почему именно наша програм?

Прохождение программы TECH увеличит ваши шансы достичь профессиональный успех в области высшего менеджмента.

Это задача, которая требует усилий и самоотдачи, но которая открывает дверь в многообещающее будущее. Вы будете учиться у лучших преподавателей и по самой гибкой и инновационной образовательной методологии.



“

У нас самый престижный преподавательский состав и самый полный учебный план на рынке, что позволяет нам предложить вам обучение на самом высоком академическом уровне”

Эта программа обеспечит вам множество преимуществ в трудоустройстве и вопросах личного развития, включая следующие:

01

Дать решающий толчок карьере студента

Мы даем вам возможность взять под контроль свое будущее и полностью раскрыть свой потенциал. Пройдя нашу программу, вы приобретете необходимые навыки, чтобы за короткий срок добиться положительных изменений в своей карьере.

70% студентов этой специализации добиваются успешных изменений в своей карьере менее чем за 2 года.

02

Разрабатывать стратегическое и глобальное видение компании

Мы предлагаем вам глубокое понимание общего менеджмента, чтобы вы узнали, как каждое решение влияет на различные функциональные области компании.

Наше глобальное видение компании улучшит ваше стратегическое мышление.

03

Закрепиться в высшем руководстве предприятия

Обучение в TECH открывает двери в профессиональную среду, в которой студенты смогут позиционировать себя в качестве руководителей высокого уровня, обладающих широким видением международной среды.

Вы будете работать над более чем 100 реальными кейсами из области высшего менеджмента.

04

Брать на себя новые обязанности

Мы покажем вам последние тенденции, разработки и стратегии для осуществления вашей профессиональной деятельности в меняющихся условиях.

45% наших студентов получают повышение внутри компании.

05

Получить доступ к мощной сети контактов

TECH формирует своих студентов, чтобы максимально расширить их возможности. Студенты с теми же интересами и желанием развиваться. Таким образом, можно будет обмениваться контактами партнеров, клиентов или поставщиков.

Вы найдете сеть контактов, необходимых для вашего профессионального развития.

06

Разрабатывать свой бизнес-проект в строгой последовательности

Вы получите глубокое стратегическое видение, которое поможет вам разработать собственный проект, принимая во внимание различные направления деятельности компании.

20% наших студентов разрабатывают собственную бизнес-идею.

07

Совершенствовать свои **софт-скиллы** и управленческие умения

Мы помогаем вам применять и развивать полученные знания и совершенствовать навыки межличностного общения, чтобы стать лидером, который меняет мир к лучшему.

Улучшите свои коммуникативные и лидерские навыки и продвигайтесь по карьерной лестнице.

08

Стать частью эксклюзивного сообщества

Мы предлагаем вам возможность стать частью сообщества элитных менеджеров, крупных компаний, известных институтов и квалифицированных преподавателей из самых престижных университетов мира: сообщества TECH Технологического университета.

Мы даем вам возможность специализироваться с командой признанных преподавателей на международной сцене.

04

Цели

Эта программа предназначена для укрепления ваших управленческих и лидерских навыков в области стоматологических клиник, а также для развития новых компетенций и навыков, которые будут необходимы для вашего профессионального развития. После окончания программы вы сможете принимать глобальные решения с инновационной перспективой и международным мировоззрением.



“

*В TECH мы научим вас, как стратегически
управлять стоматологической клиникой”*

TECH делает цели своих студентов своими собственными
Мы работаем вместе для достижения этих целей

Программа МВА в области управления стоматологическими клиниками позволит вам:

01

Использовать теоретические, методологические и аналитические инструменты для оптимального управления и руководства собственным клинико-стоматологическим бизнесом, эффективно дифференцируя себя в условиях жесткой конкуренции

02

Способствовать приобретению личных и профессиональных навыков, которые побуждают студентов с большей уверенностью и решительностью браться за реализацию собственных бизнес-проектов, как в случае начала создания собственного клинико-стоматологического бизнеса, так и в случае внедрения инноваций в модели управления и развития клинико-стоматологического бизнеса, который у них уже есть

03

Повысить профессионализм в клинико-стоматологическом секторе путем непрерывной и конкретной специализации в области менеджмента и управления бизнесом

04

Описать текущую ситуацию и будущие тенденции в моделях менеджмента и управления клинико-стоматологическим бизнесом на международном уровне, чтобы уметь определять цели и дифференцирующие и успешные стратегии

05

Ознакомиться с терминологией и концепциями, характерными для области менеджмента и управления бизнесом, с целью их эффективного применения в клинико-стоматологическом бизнесе



06

Выявить и проанализировать ключевые моменты историй успеха бизнес-модели ведущих стоматологических клиник в секторе, с целью повышения мотивации, вдохновения и стратегического мышления будущих менеджеров

08

Изучить метод валидации для создания и инновации бизнес-моделей, наиболее часто используемых во всех секторах бизнеса, с практическим и конкретным применением в клинично-стоматологическом секторе

09

Описать язык, концепции, инструменты и логику маркетинга как ключевого направления деятельности для роста и позиционирования клинично-стоматологического бизнеса

07

Научиться эффективно определять и описывать ценностное предложение стоматологического бизнеса в качестве прочной основы для создания последующей стратегии маркетинга и продаж

10

Углубиться в инструменты цифровой коммуникации, которыми необходимо овладеть в эпоху 2.0, чтобы донести ценностное предложение стоматологической клиники до целевых пациентов по наиболее подходящим каналам



11

Приобрести навыки управления, основанные на лидерстве, которые способствуют эффективному общению с коллективом, благоприятствуя созданию здоровой рабочей среды, ориентированной на общие цели и достижение результатов

14

Обдумать характеристики лидера в организациях и повысить управленческие компетенции для успешного лидерства, применяя новейшие методы коучинга и эмоционального интеллекта

12

Изучить фундаментальные понятия управления персоналом, чтобы руководить процессами найма и защищать таланты команды, формирующей стоматологическую клинику

13

Разработать эффективную методику управления коллективом, принятия решений и разрешения конфликтов на основе модели эмоционального интеллекта и техник организационного коучинга

15

Разработать рабочие процедуры, ориентированные на модель производительности и качества для стоматологической клиники, основанную на философии непрерывного совершенствования

16

Использовать цифровые инструменты, которые облегчают эффективное планирование и управление задачами стоматологической клиники, что приводит к значительной экономии средств в краткосрочной перспективе

18

Освоить основные финансовые инструменты для принятия ключевых решений на основе объективных данных

19

Приобрести важные знания по анализу затрат для того, чтобы понять текущее состояние вашей компании с точки зрения прибыльности и уметь определять сценарии будущего

17

Использовать инструменты и рабочие процедуры, необходимые для оптимального управления закупками и запасами ресурсов, которое позволит избежать непроизводительного потока расходов

20

Объяснить основные моральные обязанности и обязательства, связанные с развитием профессионала-стоматолога в бизнес-среде, с основным акцентом на лечение пациента



05

Компетенции

После прохождения аттестации по программе MBA в области управления стоматологическими клиниками специалист приобретет необходимые компетенции для качественной и современной практики, основанной на самой инновационной дидактической методологии.



“

Благодаря знаниям, полученным с помощью данной программы MBA, вы сможете успешно управлять стоматологической клиникой”

01

Определить приоритетность роли каждого из членов команды в стоматологической клинике

02

Правильно управлять существующими стратегиями по приему на работу, поощрению и привлечению талантов в сфере человеческого капитала

03

Эффективно применять методы подбора персонала для управления платежной ведомостью и, таким образом, добиваться правильной формализации вознаграждения членов команды стоматологической практики

04

Определить протоколы действий, которые позволяют правильно выполнять задачи в стоматологической клинике, включая инструменты мониторинга для контроля и оценки применения этих протоколов

05

Проводить опросы удовлетворенности для разработки и внедрения улучшений, адаптированных к потребностям пациентов стоматологической практики

06

Определить виды затрат, которые возникают в стоматологической клинике для того, чтобы рассчитать стоимость часа и установить соответствующее ценообразование

07

Выявлять и предвидеть новые тенденции в клинко-стоматологическом менеджменте

10

Организовывать и осуществлять функцию закупок в клинике

08

Уметь разрабатывать оптимальную бизнес-стратегию в соответствии с целями, которых необходимо достичь

11

Определять и оценивать процессы выбора поставщиков, закупок и поставок, помогая обеспечить поток материалов, необходимых для нормального функционирования клиники

09

Уметь управлять и руководить командой в стоматологическом секторе

12

Эффективно контролировать запасы, тем самым улучшая управление основным капиталом

13

Вести переговоры осмысленно и просто для получения наиболее благоприятных условий и правильного развития работы стоматологической клиники





14

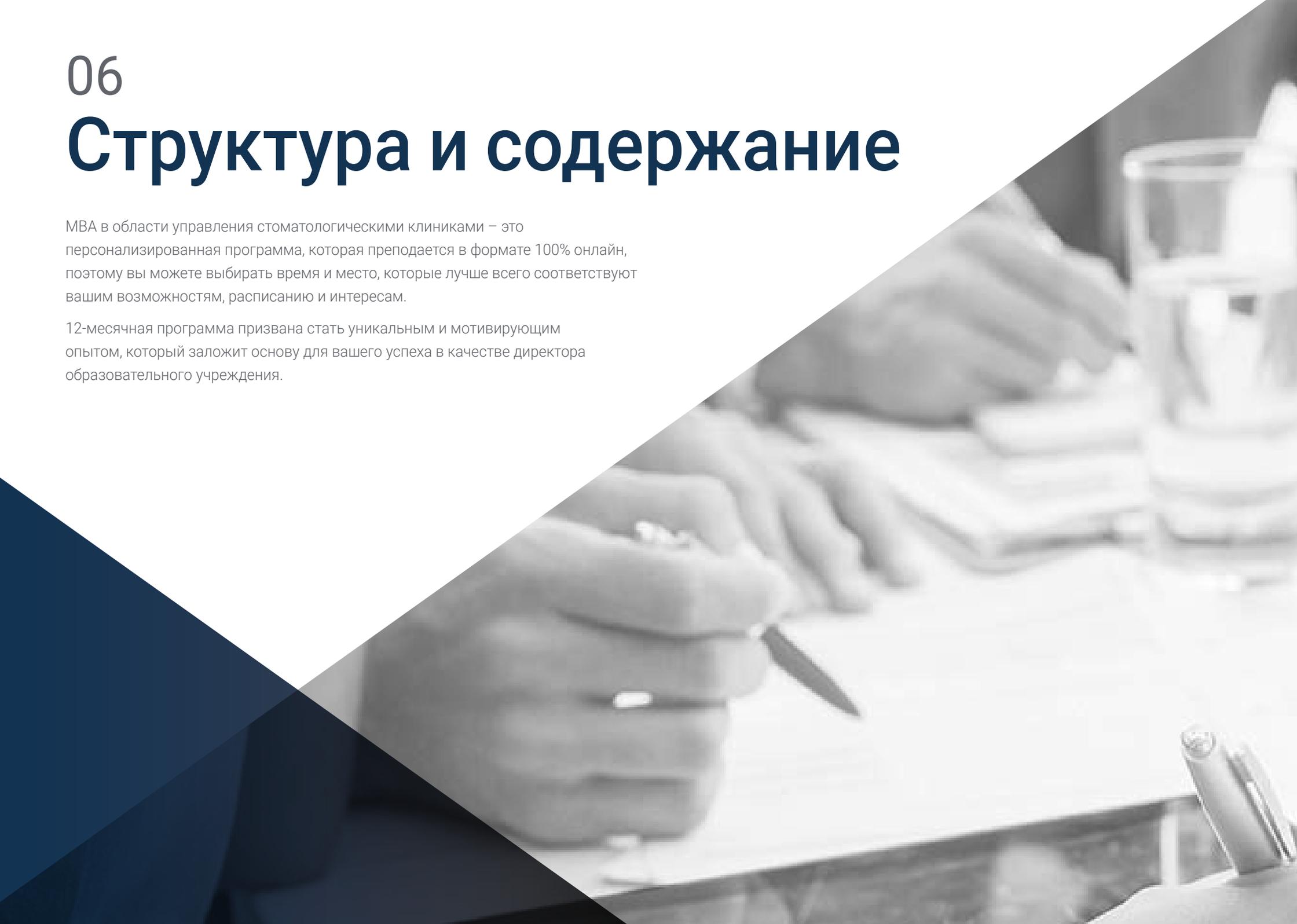
Развивать стоматологическую профессию
на этических и моральных основах

06

Структура и содержание

МВА в области управления стоматологическими клиниками – это персонализированная программа, которая преподается в формате 100% онлайн, поэтому вы можете выбирать время и место, которые лучше всего соответствуют вашим возможностям, расписанию и интересам.

12-месячная программа призвана стать уникальным и мотивирующим опытом, который заложит основу для вашего успеха в качестве директора образовательного учреждения.



“

Развивайте навыки, необходимые для успешного руководства стоматологическими клиниками. И чтобы помочь вам достичь этого, в TECH мы предлагаем вам этот комплексный план обучения”

Учебный план

МВА в области управления стоматологическими клиниками ТЕСН Технологический университет – это интенсивная программа, которая подготовит вас к решению проблем и принятию бизнес-решений на национальном и международном уровне. Содержание программы призвано способствовать развитию управленческих компетенций, позволяющих принимать решения.

На протяжении 2700 часов обучения студенты будут анализировать множество практических кейсов в ходе индивидуальной работы, что позволит им получить глубокие знания и знания в контексте, которые пригодятся в вашей повседневной практике. Таким образом, вы сможете погрузиться в реальные ситуации в сфере бизнеса.

Эта программа МВА углубленно рассматривает различные области образовательных учреждений и предназначена для специализации руководителей, которые понимают высшее руководство со стратегической, международной и инновационной точек зрения.

План, разработанный и ориентированный на ваше профессиональное совершенствование, подготовит вас к достижению превосходства в области менеджмента и управления стоматологическими клиниками. Программа, которая понимает ваши потребности и потребности вашего бизнеса благодаря инновационному содержанию, основанному на последних тенденциях, и поддерживается лучшей образовательной методологией и исключительным преподавательским составом, что даст вам навыки решения критических ситуаций креативным и эффективным способом.

Эта программа рассчитана на 12 месяцев и состоит из 14 модулей:

Модуль 1.	Столпы управления стоматологическими клиниками
Модуль 2.	Проектирование стоматологической клиники
Модуль 3.	Введение в маркетинг
Модуль 4.	Маркетинг 2.0
Модуль 5.	Ценность человеческого капитала
Модуль 6.	Управление командами
Модуль 7.	Качество и управление временем в стоматологической практике
Модуль 8.	Управление закупками и складом
Модуль 9.	Затраты и финансы, применяемые в стоматологических клиниках
Модуль 10.	Стоматология
Модуль 11.	Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность
Модуль 12.	Управление персоналом и талантами
Модуль 13.	Финансово-экономическое управление
Модуль 14.	Управленческий менеджмент



Где, когда и как учиться?

TECH предлагает вам возможность пройти это обучение полностью в режиме онлайн. В течение 12 месяцев обучения вы сможете в любое время получить доступ ко всему содержанию этой программы, что позволит вам самостоятельно распоряжаться своим учебным временем.

Уникальный, ключевой и решающий опыт обучения для повышения вашего профессионального роста"

Модуль 1. Столпы управления стоматологическими клиниками

1.1. Введение в менеджмент стоматологических клиник 1.1.1. Понятие менеджмента 1.1.2. Цель менеджмента	1.2. Бизнес-видение стоматологической клиники 1.2.1. Определение компании: подход к стоматологической практике как к компании, сферы услуг 1.2.2. Элементы компании, применимые к стоматологической практике	1.3. Фигура руководителя 1.3.1. Описание должности руководителя в стоматологических клиниках 1.3.2. Функции руководителя	1.4. Формы бизнес-организации 1.4.1. Владелец 1.4.2. Юридическое лицо как владелец стоматологической практики
1.5. Знание клинико-стоматологического сектора	1.6. Терминология и основные понятия менеджмента и управления бизнесом	1.7. Современные успешные модели стоматологических клиник	

Модуль 2. Проектирование стоматологической клиники

2.1. Введение и цели	2.2. Текущая ситуация клинико-стоматологического сектора 2.2.1. Международный уровень	2.3. Эволюция клинико-стоматологического сектора и его тенденции 2.3.1. Международный уровень	2.4. Анализ конкуренции 2.4.1. Анализ цен 2.4.2. Дифференциальный анализ
2.5. SWOT-анализ	2.6. Как разработать модель Canvas в стоматологической клинике 2.6.1. Сегментация клиентов 2.6.2. Потребности 2.6.3. Решение 2.6.4. Каналы 2.6.5. Ценностное предложение 2.6.6. Структуры доходов 2.6.7. Структура затрат 2.6.8. Конкурентные преимущества 2.6.9. Ключевые показатели	2.7. Метод проверки бизнес-модели: цикл Lean Startup 2.7.1. Случай 1: оценка вашей модели на этапе создания 2.7.2. Случай 2: применение метода для инновации в вашей текущей модели	2.8. Значимость оценки и совершенствования бизнес-модели вашей стоматологической клиники
2.9. Как оценить ценностное предложение нашей стоматологической клиники?	2.10. Задача, видение и ценности 2.10.1. Миссия 2.10.2. Видение 2.10.3. Ценности	2.11. Определение целевого пациента	2.12. Оптимальное расположение моей клиники 2.12.1. Планировка предприятия
2.13. Оптимальный подбор персонала	2.14. Значимость модели подбора персонала в соответствии с определенной стратегией	2.15. Ключи к определению ценовой политики	2.16. Внешнее финансирование vs. Внутреннее финансирование
2.17. Анализ стратегии успешного кейса стоматологической клиники			

Модуль 3. Введение в маркетинг**3.1. Основы маркетинга**

- 3.1.1. Основные переменные маркетинга
- 3.1.2. Эволюция концепции маркетинга
- 3.1.3. Маркетинг как система обмена

3.2. Новые маркетинговые тенденции

- 3.2.1. Эволюция и будущее маркетинга

3.3. Эмоциональный интеллект, применимый к маркетингу

- 3.3.1. Что такое эмоциональный интеллект?
- 3.3.2. Как применять эмоциональный интеллект к вашей маркетинговой стратегии?

3.4. Социальный маркетинг и корпоративная социальная ответственность**3.5. Внутренний маркетинг**

- 3.5.1. Традиционный маркетинг (маркетинг-микс)
- 3.5.2. Рекомендательный маркетинг
- 3.5.3. Контент-маркетинг

3.6. Внешний маркетинг

- 3.6.1. Операционный маркетинг
- 3.6.2. Стратегический маркетинг
- 3.6.3. *Входящий* маркетинг
- 3.6.4. *Email*-маркетинг
- 3.6.5. Маркетинг *влияния*

3.7. Внутренний маркетинг vs. Внешний маркетинг**3.8. Техники удержания пациентов**

- 3.8.1. Важность удержания пациентов
- 3.8.2. Применение цифровых инструментов для вовлечения пациентов

Модуль 4. Маркетинг 2.0**4.1. Значимость брендинга для дифференциации**

- 4.1.1. Визуальная идентичность
- 4.1.2. Этапы *брендинга*
- 4.1.3. *Брендинг* как стратегия дифференциации
- 4.1.4. Архетипы *Юнга* для персонификации вашего бренда

4.2. Корпоративные сеть и блог стоматологической клиники

- 4.2.1. Ключи к созданию эффективного и функционального веб-сайта
- 4.2.2. Выбор тона голоса для каналов коммуникации
- 4.2.3. Преимущества наличия корпоративного блога

4.3. Эффективное использование социальных сетей

- 4.3.1. Значимость стратегии социальных сетей
- 4.3.2. Инструменты автоматизации для социальных сетей

4.4. Применение мгновенного обмена сообщениями

- 4.4.1. Значимость прямого общения с пациентами
- 4.4.2. Канал для персонализированных рекламных акций или массовой рассылки сообщений

4.5. Значимость трансмедийного нарратива в коммуникации 2.0**4.6. Как создавать базы данных посредством коммуникации****4.7. Google Analytics для измерения воздействия вашей коммуникации 2.0****4.8. Анализ ситуации**

- 4.8.1. Анализ внешней ситуации
- 4.8.2. Анализ внутренней ситуации

4.9. Определение целей

- 4.9.1. Ключевые моменты в постановке целей

4.10. Выбор стратегий

- 4.10.1. Типы стратегий

4.11. План действий**4.12. Бюджет**

- 4.12.1. Распределение бюджета
- 4.12.2. Прогнозирование производительности

4.13. Методы контроля и последующие действия

Модуль 5. Ценность человеческого капитала

<p>5.1. Введение в управление человеческими ресурсами</p>	<p>5.2. Бизнес-культура и рабочий климат</p>	<p>5.3. Команда 5.3.1. Команда стоматологов 5.3.2. Вспомогательная команда 5.3.3. Администрация и руководство</p>	<p>5.4. Организграмма нашей стоматологической клиники 5.4.1. Организграмма клиники: иерархия 5.4.2. Описание отделов организационной схемы 5.4.3. Описание должностей каждого отдела 5.4.4. Распределение задач каждой должности 5.4.5. Координация отделов</p>
<p>5.5. Введение в рабочее управление человеческими ресурсами</p>	<p>5.6. Стратегии внедрения человеческого капитала 5.6.1. Стратегия отбора персонала 5.6.2. Стратегия найма</p>	<p>5.7. Политика вознаграждения 5.7.1. Фиксированное вознаграждение 5.7.2. Переменное вознаграждение</p>	<p>5.8. Стратегия удержания талантов 5.8.1. Что такое удержание талантов 5.8.2. Преимущества удержания талантов в стоматологической клинике 5.8.3. Способы удержания талантов</p>
<p>5.9. Стратегия управления прогулами 5.9.1. Важность планирования для управления прогулами 5.9.2. Способы управления прогулами в стоматологической клинике</p>	<p>5.10. Трудовые отношения 5.10.1. Трудовой договор 5.10.2. Время проведения</p>	<p>5.11. Способы трудоустройства 5.11.1. Виды и условия трудовых договоров 5.11.2. Существенные изменения трудового договора 5.11.3. Неэффективность, приостановление и расторжение трудового договора</p>	<p>5.12. Управление заработной платой 5.12.1. Консалтинговые услуги: умный союзник стоматолога 5.12.2. Взносы на социальное страхование 5.12.3. Удержание подоходного налога с физических лиц</p>
<p>5.13. Правовые нормы 5.13.1. Система социального обеспечения 5.13.2. Схемы социального обеспечения 5.13.3. Регистрация и снятия с регистрации</p>			

Модуль 6. Управление командами

<p>6.1. Что такое личное лидерство?</p>	<p>6.2. Значимость применения правила 33%</p>	<p>6.3. Преимущества внедрения культуры лидерства в стоматологической клинике</p>	<p>6.4. Какой тип руководства лучше всего подходит для управления вашей стоматологической клиникой? 6.4.1. Авторитарное лидерство 6.4.2. Лидерство, основанное на целях 6.4.3. Лидерство, основанное на ценностях</p>
--	--	--	---

<p>6.5. Способности личного лидерства</p> <p>6.5.1. Стратегическое мышление 6.5.2. Значимость видения лидера 6.5.3. Как развить здоровое самокритичное отношение?</p>	<p>6.6. Межличностные лидерские качества</p> <p>6.6.1. Ассертивная коммуникация 6.6.2. Способность к делегированию 6.6.3. Давать и получать <i>обратную связь</i></p>	<p>6.7. Эмоциональный интеллект в применении к решению конфликтов</p> <p>6.7.1. Определить основные эмоции действия 6.7.2. Значимость активного слушания 6.7.3. Эмпатия как ключевой личностный навык 6.7.4. Как распознать эмоциональный захват 6.7.5. Как достичь соглашений "<i>Win-Win</i>"</p>	<p>6.8. Преимущества техники организационных плед</p>
<p>6.9. Мотивационные техники для удержания талантов</p> <p>6.9.1. Признание 6.9.2. Распределение обязанностей 6.9.3. Продвижение здоровья на рабочем месте 6.9.4. Предоставление стимулов</p>	<p>6.10. Важность производительности</p>		
<p>Модуль 7. Качество и управление временем в стоматологической практике</p>			
<p>7.1. Качество предлагаемых процедур</p> <p>7.1.1. Определение качества в стоматологии 7.1.2. Стандартизация процессов в стоматологической клинике</p>	<p>7.2. Принципы управления качеством</p> <p>7.2.1. Что представляет собой система управления качеством 7.2.2. Преимущества для организации</p>	<p>7.3. Качество выполнения заданий</p> <p>7.3.1. Протоколы: определение 7.3.2. Протоколы: цели применения 7.3.3. Протоколы: преимущества применения 7.3.4. Практический пример: протокол первых приемов</p>	<p>7.4. Инструменты для мониторинга и пересмотра протоколов</p>
<p>7.5. Непрерывное совершенствование в стоматологических клиниках</p> <p>7.5.1. Что такое непрерывное совершенствование? 7.5.2. Фаза 1: консультация 7.5.3. Фаза 2: обучение 7.5.4. Фаза 3: мониторинг</p>	<p>7.6. Качество в удовлетворении потребностей пациентов</p> <p>7.6.1. Опросы об удовлетворенности 7.6.2. Применение опроса удовлетворения 7.6.3. Отчеты об улучшении</p>	<p>7.7. Практические кейсы качества в стоматологической клинике</p> <p>7.7.1. Практический кейс 1: протокол управления чрезвычайными ситуациями 7.7.2. Практический кейс 2: разработка исследования удовлетворенности</p>	<p>7.8. Управление охраной труда и промышленной безопасностью в стоматологической клинике</p> <p>7.8.1. Значимость определения основных задач в стоматологической клинике 7.8.2. Техника продуктивности "одна задача - один ответственный" 7.8.3. Цифровые менеджеры задач</p>
<p>7.9. Стандартизация времени на стоматологические процедуры</p> <p>7.9.1. Значимость сбора данных о времени 7.9.2. Как документировать стандартизацию времени</p>	<p>7.10. Методология исследования для оптимизации процессов качества</p>	<p>7.11. Описание модели управления качеством стоматологических услуг</p>	<p>7.12. Аудит здоровья: этапы</p>

Модуль 8. Управление закупками и складом

8.1. Значимость правильного планирования закупок	8.2. Обязанности отдела закупок в стоматологической клинике	8.3. Эффективное управление нашим складом 8.3.1. Затраты на хранение 8.3.2. Инвентарь безопасности 8.3.3. Учет входящих и исходящих материалов	8.4. Этапы процесса закупок 8.4.1. Поиск информации и рассмотрение альтернатив 8.4.2. Оценка и принятие решений 8.4.3. Последующие действия и мониторинг
8.5. Способы исполнения счетов и управление счетами 8.5.1. Настройка типа заказа в соответствии с нашими потребностями 8.5.2. Управление рисками	8.6. Отношение с поставщиком 8.6.1. Виды отношений 8.6.2. Политика оплаты	8.7. Переговоры в сфере закупок 8.7.1. Необходимые знания и навыки 8.7.2. Этапы переговорного процесса 8.7.3. Советы для успешного ведения переговоров	8.8. Качество закупок 8.8.1. Преимущества для клиники в целом 8.8.2. Параметры измерения
8.9. Показатели эффективности	8.10. Новые тенденции в управлении закупками		

Модуль 9. Затраты и финансы, применяемые в стоматологических клиниках

9.1. Основные принципы экономики	9.2. Балансовый отчет 9.2.1. Состав балансового отчета 9.2.2. Активы 9.2.3. Пассивы 9.2.4. Чистая стоимость 9.2.5. Интерпретация балансового отчета	9.3. Подсчет результатов 9.3.1. Состав счета результатов 9.3.2. Интерпретация счета результатов	9.4. Введение в учет затрат
9.5. Преимущества применения	9.6. Постоянные расходы в стоматологической клинике 9.6.1. Определение постоянных затрат 9.6.2. Постоянные расходы типичной стоматологической клиники 9.6.3. Стоимость работы практикующего специалиста/час	9.7. Переменные расходы в стоматологической практике 9.7.1. Определение переменных расходов 9.7.2. Переменные расходы типичной стоматологической клиники	9.8. Стоимость работы стоматологической клиники/час
9.9. Шкала лечебных мероприятий	9.10. Преимущество лечения	9.11. Стратегия ценообразования	9.12. Введение
9.13. Счета-фактуры и другие платежные документы 9.13.1. Счет-фактура: значение и минимальное содержание 9.13.2. Другие платежные документы	9.14. Управление инкассацией и платежами 9.14.1. Административная организация 9.14.2. Управление поступлениями и платежами 9.14.3. Бюджет денежных средств 9.14.4. ABC-анализ пациентов 9.14.5. Безнадежные долги	9.15. Формы внешнего финансирования 9.15.1. Банковское финансирование 9.15.2. Лизинг (финансовая рента) 9.15.3. Различия между лизингом и арендой 9.15.4. Дисконтирование коммерческих бумаг	9.16. Анализ ликвидности вашей клиники
9.17. Анализ рентабельности вашей клиники	9.18. Анализ задолженности		

Модуль 10. Стоматология**10.1. Основные понятия**

- 10.1.1. Определение и цели
- 10.1.2. Сфера применения
- 10.1.3. Клинический акт
- 10.1.4. Стоматолог

10.2. Общие принципы

- 10.2.1. Принцип равенства пациентов
- 10.2.2. Приоритет интересов пациента
- 10.2.3. Профессиональные обязанности стоматолога

10.3. Обслуживание пациента

- 10.3.1. Отношение с пациентом
- 10.3.2. Несовершеннолетний пациент
- 10.3.3. Свобода выбора практикующего врача
- 10.3.4. Свобода принимать и отказывать пациентам

10.4. История болезни**10.5. Профессиональная тайна**

- 10.5.1. Понятие и содержание
- 10.5.2. Масштаб обязательств
- 10.5.3. Исключения из профессиональной тайны
- 10.5.4. Компьютерные файлы

10.6. Реклама

- 10.6.1. Основные требования к профессиональной рекламе
- 10.6.2. Упоминание названий
- 10.6.3. Профессиональная реклама
- 10.6.4. Действия с возможным рекламным эффектом

Модуль 11. Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность**11.1. Глобализация и руководство**

- 11.1.1. Руководство и корпоративное управление
- 11.1.2. Основы корпоративного управления в компаниях
- 11.1.3. Роль совета директоров в рамках корпоративного управления

11.2. Лидерство

- 11.2.1. Лидерство. Концептуальный подход
- 11.2.2. Лидерство в бизнесе
- 11.2.3. Значение лидера в управлении бизнесом

11.3. Кросс-культурный менеджмент

- 11.3.1. Концепция кросс-культурного менеджмента
- 11.3.2. Вклад в познание национальных культур
- 11.3.3. Управление разнообразием

11.4. Развитие менеджмента и лидерства

- 11.4.1. Концепция развития менеджмента
- 11.4.2. Концепция лидерства
- 11.4.3. Теории лидерства
- 11.4.4. Стили лидерства
- 11.4.5. Интеллект в лидерстве
- 11.4.6. Проблемы лидерства сегодня

11.5. Деловая этика

- 11.5.1. Этика и мораль
- 11.5.2. Деловая этика
- 11.5.3. Лидерство и этика в компаниях

11.6. Устойчивость

- 11.6.1. Устойчивость и устойчивое развитие
- 11.6.2. Повестка дня на 2030 год
- 11.6.3. Устойчивые предприятия

11.7. Корпоративная социальная ответственность

- 11.7.1. Международное измерение корпоративной социальной ответственности
- 11.7.2. Реализация корпоративной социальной ответственности
- 11.7.3. Влияние и измерение корпоративной социальной ответственности

11.8. Системы и инструменты ответственного управления

- 11.8.1. КСО: Корпоративная социальная ответственность
- 11.8.2. Ключевые вопросы реализации стратегии ответственного управления
- 11.8.3. Шаги по внедрению системы управления корпоративной социальной ответственностью
- 11.8.4. Инструменты и стандарты КСО

11.9. Транснациональные компании и права человека

- 11.9.1. Глобализация, многонациональные компании и права человека
- 11.9.2. Транснациональные компании и международное право
- 11.9.3. Правовые инструменты для транснациональных корпораций в области прав человека

11.10. Правовое регулирование и корпоративное управление

- 11.10.1. Международные стандарты импорта и экспорта
- 11.10.2. Интеллектуальная и промышленная собственность
- 11.10.3. Международное трудовое право

Модуль 12. Управление персоналом и талантами

12.1. Стратегическое управление персоналом

- 12.1.1. Стратегическое управление и человеческие ресурсы
- 12.1.2. Стратегическое управление персоналом

12.2. Управление человеческими ресурсами на основе компетенций

- 12.2.1. Анализ потенциала
- 12.2.2. Политика вознаграждения
- 12.2.3. Планирование карьеры/повышения

12.3. Оценка производительности и управление эффективностью

- 12.3.1. Управление производительностью
- 12.3.2. Управление эффективностью: цели и процесс

12.4. Инновации в управлении талантами и людьми

- 12.4.1. Модели стратегического управления талантами
- 12.4.2. Выявление, обучение и развитие талантов
- 12.4.3. Лояльность и удержание
- 12.4.4. Проактивность и инновации

12.5. Мотивация

- 12.5.1. Природа мотивации
- 12.5.2. Теория ожиданий
- 12.5.3. Теории потребностей
- 12.5.4. Мотивация и финансовое вознаграждение

12.6. Развитие высокоэффективных команд

- 12.6.1. Высокоэффективные команды: самоуправляемые команды
- 12.6.2. Методики управления высокоэффективными самоуправляемыми командами

12.7. Управление изменениями

- 12.7.1. Управление изменениями
- 12.7.2. Тип процессов управления изменениями
- 12.7.3. Этапы или фазы управления изменениями

12.8. Переговоры и управление конфликтами

- 12.8.1. Переговоры
- 12.8.2. Управление конфликтами
- 12.8.3. Антикризисное управление

12.9. Управленческая коммуникация

- 12.9.1. Внутренняя и внешняя коммуникация в бизнесе
- 12.9.2. Департаменты коммуникации
- 12.9.3. Менеджер по коммуникациям с общественностью компании. Профиль менеджера по коммуникациям

12.10. Производительность, привлечение, удержание и активизация талантов

- 12.10.1. Производительность
- 12.10.2. Рычаги привлечения и удержания талантов

Модуль 13. Финансово-экономическое управление**13.1. Экономическая среда**

- 13.1.1. Макроэкономическая среда и внутренняя финансовая система
- 13.1.2. Финансовые учреждения
- 13.1.3. Финансовые рынки
- 13.1.4. Финансовые активы
- 13.1.5. Прочие организации финансового сектора

13.2. Управленческий учет

- 13.2.1. Основные понятия
- 13.2.2. Активы компании
- 13.2.3. Обязательства компании
- 13.2.4. Чистая стоимость компании
- 13.2.5. Счет прибылей и убытков

13.3. Информационные системы и Business Intelligence

- 13.3.1. Основы и классификация
- 13.3.2. Этапы и методы распределения затрат
- 13.3.3. Выбор центра затрат и эффекта

13.4. Бюджет и управленческий контроль

- 13.4.1. Модель бюджета
- 13.4.2. Капитальный бюджет
- 13.4.3. Операционный бюджет
- 13.4.5. Бюджет казначейства
- 13.4.6. Мониторинг бюджета

13.5. Финансовый менеджмент

- 13.5.1. Финансовые решения компании
- 13.5.2. Финансовый отдел
- 13.5.3. Денежные излишки
- 13.5.4. Риски, связанные с управлением финансами
- 13.5.5. Управление рисками в финансовом менеджменте

13.6. Финансовое планирование

- 13.6.1. Определение финансового планирования
- 13.6.2. Действия, которые необходимо предпринять при финансовом планировании
- 13.6.3. Создание и разработка бизнес-стратегии
- 13.6.4. Таблица движения денежных средств
- 13.6.5. Таблица оборотных активов

13.7. Корпоративная финансовая стратегия

- 13.7.1. Корпоративная стратегия и источники финансирования
- 13.7.2. Продукты корпоративного финансирования

13.8. Стратегическое финансирование

- 13.8.1. Самофинансирование
- 13.8.2. Увеличение собственных средств
- 13.8.3. Гибридные ресурсы
- 13.8.4. Финансирование через посредников

13.9. Финансовый анализ и планирование

- 13.9.1. Анализ бухгалтерского баланса
- 13.9.2. Анализ отчета о прибылях и убытках
- 13.9.3. Анализ рентабельности

13.10. Анализ и решение кейсов/проблем

- 13.10.1. Финансовая информация о компании Industria de Diseño y Textil, S.A. (INDITEX)

Модуль 14. Управленческий менеджмент**14.1. Общий менеджмент**

- 14.1.1. Концепция общего менеджмента
- 14.1.2. Действия генерального директора
- 14.1.3. Генеральный директор и его функции
- 14.1.4. Трансформация работы менеджмента

14.2. Менеджер и его функции. Организационная культура и подходы к ней

- 14.2.1. Менеджер и его функции. Организационная культура и подходы к ней

14.3. Управление операциями

- 14.3.1. Важность управления
- 14.3.2. Цепочка создания стоимости
- 14.3.3. Управление качеством

14.4. Публичные выступления и тренинги для пресс-секретарей

- 14.4.1. Межличностная коммуникация
- 14.4.2. Коммуникативные навыки и влияние
- 14.4.3. Барьеры коммуникации

14.5. Средства личной и организационной коммуникации

- 14.5.1. Межличностная коммуникация
- 14.5.2. Инструменты межличностной коммуникации
- 14.5.3. Коммуникация в организации
- 14.5.4. Инструменты в организации

14.6. Кризисная коммуникация

- 14.6.1. Кризис
- 14.6.2. Фазы кризиса
- 14.6.3. Сообщения: содержание и моменты

14.7. Подготовка кризисного плана

- 14.7.1. Анализ потенциальных проблем
- 14.7.2. Планирование
- 14.7.3. Адекватность персонала

14.8. Личный брендинг

- 14.8.1. Стратегии личного брендинга
- 14.8.2. Законы личного брендинга
- 14.8.3. Инструменты для создания личного бренда

14.9. Лидерство и управление командой

- 14.9.1. Лидерство и стили лидерства
- 14.9.2. Возможности и проблемы лидеров
- 14.9.3. Управление процессами изменений
- 14.9.4. Управление мультикультурными командами

07

Методология

Данная учебная программа предлагает особый способ обучения. Наша методология разработана в режиме циклического обучения: **Relearning**.

Данная система обучения используется, например, в самых престижных медицинских школах мира и признана одной из самых эффективных ведущими изданиями, такими как *Журнал медицины Новой Англии*.





“

Откройте для себя методику *Relearning*, которая отвергает традиционное линейное обучение, чтобы показать вам циклические системы обучения: способ, который доказал свою огромную эффективность, особенно в предметах, требующих запоминания”

Бизнес-школа TECH использует метод кейсов для контекстуализации всего содержания

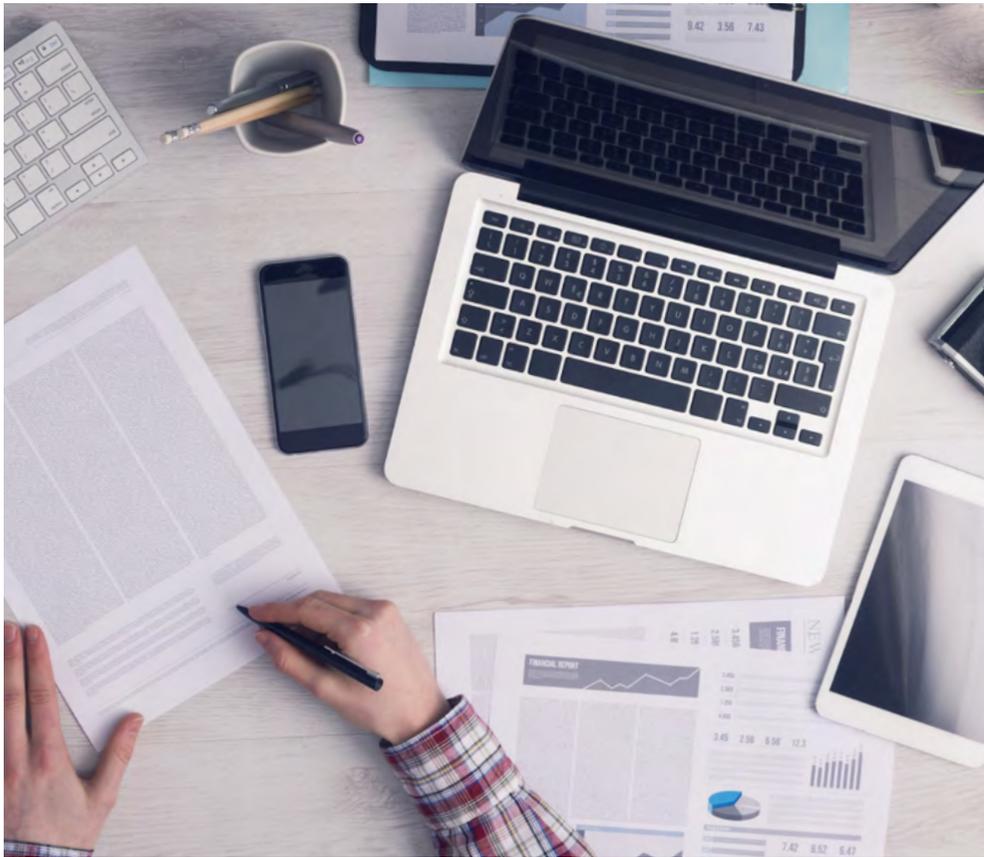
Наша программа предлагает революционный метод развития навыков и знаний. Наша цель - укрепить компетенции в условиях меняющейся среды, конкуренции и высоких требований.

“

С TECH вы сможете познакомиться со способом обучения, который опровергает основы традиционных методов образования в университетах по всему миру”



Эта программа подготовит вас к решению бизнес-задач в условиях неопределенности и достижению успеха в бизнесе.



Наша программа подготовит вас к решению новых задач в условиях неопределенности и достижению успеха в карьере.

Инновационный и отличный от других метод обучения

Эта программа TECH - интенсивная программа обучения, созданная с нуля для того, чтобы предложить менеджерам задачи и бизнес-решения на самом высоком уровне, на международной арене. Благодаря этой методологии ускоряется личностный и профессиональный рост, делая решающий шаг на пути к успеху.

Метод кейсов, составляющий основу данного содержания, обеспечивает следование самым современным экономическим, социальным и деловым реалиям.

“

В ходе совместной деятельности и рассмотрения реальных кейсов студент научится разрешать сложные ситуации в реальной бизнес-среде”

Метод кейсов является наиболее широко используемой системой обучения в лучших бизнес-школах мира на протяжении всего времени их существования. Разработанный в 1912 году для того, чтобы студенты-юристы могли изучать право не только на основе теоретического содержания, метод кейсов заключается в том, что им представляются реальные сложные ситуации для принятия обоснованных решений и ценностных суждений о том, как их разрешить. В 1924 году он был установлен в качестве стандартного метода обучения в Гарвардском университете.

Что должен делать профессионал в определенной ситуации? Именно с этим вопросом мы сталкиваемся при использовании метода кейсов - метода обучения, ориентированного на действие. На протяжении всей программы студенты будут сталкиваться с многочисленными реальными случаями из жизни. Им придется интегрировать все свои знания, исследовать, аргументировать и защищать свои идеи и решения.

Методология *Relearning*

TECH эффективно объединяет метод кейсов с системой 100% онлайн-обучения, основанной на повторении, которая сочетает различные дидактические элементы в каждом уроке.

Мы улучшаем метод кейсов с помощью лучшего метода 100% онлайн-обучения: *Relearning*.

Наша онлайн-система позволит вам организовать свое время и темп обучения, адаптируя его к вашему графику. Вы сможете получить доступ к содержанию с любого стационарного или мобильного устройства с выходом в интернет.

В TECH вы будете учиться по передовой методике, разработанной для подготовки руководителей будущего. Этот метод, играющий ведущую роль в мировой педагогике, называется *Relearning*.

Наша Бизнес-школа - единственный вуз, имеющий лицензию на использование этого успешного метода. В 2019 году нам удалось повысить общий уровень удовлетворенности наших студентов (качество преподавания, качество материалов, структура курса, цели...) по отношению к показателям лучшего онлайн-университета.



В нашей программе обучение не является линейным процессом, а происходит по спирали (мы учимся, разучиваемся, забываем и заново учимся). Поэтому мы дополняем каждый из этих элементов по концентрическому принципу. Благодаря этой методике более 650 000 выпускников университетов добились беспрецедентного успеха в таких разных областях, как биохимия, генетика, хирургия, международное право, управленческие навыки, спортивная наука, философия, право, инженерное дело, журналистика, история, финансовые рынки и инструменты. Наша методология преподавания разработана в среде с высокими требованиями к уровню подготовки, с университетским контингентом студентов с высоким социально-экономическим уровнем и средним возрастом 43,5 года.

Методика Relearning позволит вам учиться с меньшими усилиями и большей эффективностью, все больше вовлекая вас в процесс обучения, развивая критическое мышление, отстаивая аргументы и противопоставляя мнения, что непосредственно приведет к успеху.

Согласно последним научным данным в области нейронауки, мы не только знаем, как организовать информацию, идеи, образы и воспоминания, но и знаем, что место и контекст, в котором мы что-то узнали, имеют фундаментальное значение для нашей способности запомнить это и сохранить в гиппокампе, чтобы удержать в долгосрочной памяти.

Таким образом, в рамках так называемого нейрокогнитивного контекстно-зависимого электронного обучения, различные элементы нашей программы связаны с контекстом, в котором участник развивает свою профессиональную практику.



В рамках этой программы вы получаете доступ к лучшим учебным материалам, подготовленным специально для вас:



Учебный материал

Все дидактические материалы создаются преподавателями специально для студентов этого курса, чтобы они были действительно четко сформулированными и полезными.

Затем вся информация переводится в аудиовизуальный формат, создавая дистанционный рабочий метод TECH. Все это осуществляется с применением новейших технологий, обеспечивающих высокое качество каждого из представленных материалов.



Мастер-классы

Существуют научные данные о пользе экспертного наблюдения третьей стороны.

Так называемый метод обучения у эксперта укрепляет знания и память, а также формирует уверенность в наших будущих сложных решениях.



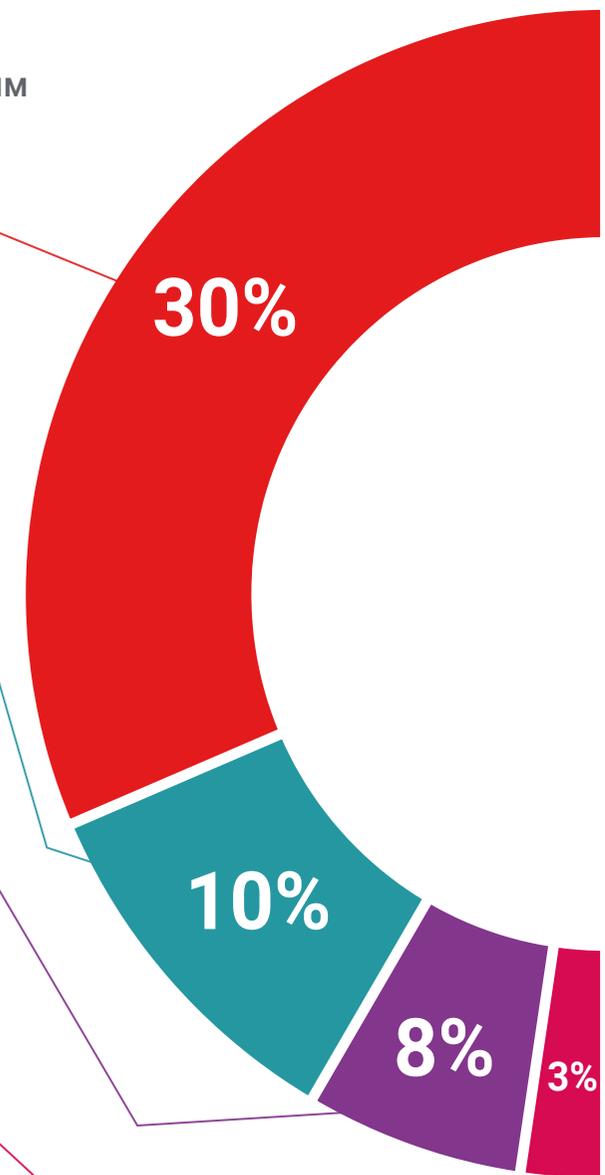
Практика управленческих навыков

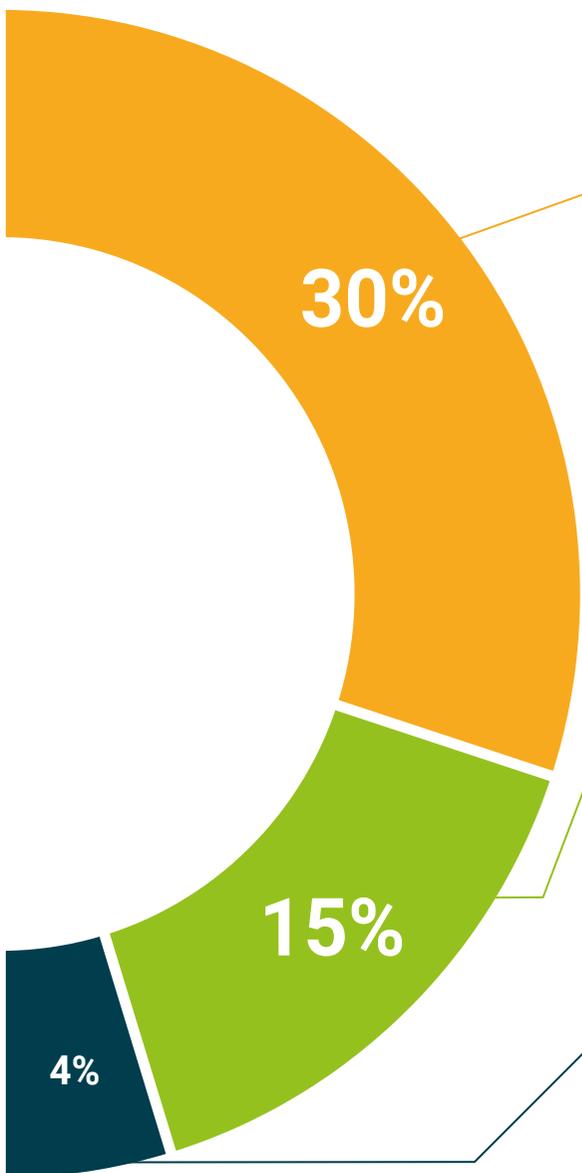
Студенты будут осуществлять деятельность по развитию конкретных управленческих компетенций в каждой предметной области. Практика и динамика приобретения и развития навыков и способностей, необходимых топ-менеджеру в условиях глобализации, в которой мы живем.



Дополнительная литература

Новейшие статьи, консенсусные документы и международные руководства включены в список литературы курса. В виртуальной библиотеке TECH студент будет иметь доступ ко всем материалам, необходимым для завершения обучения.





Метод кейсов

Метод дополнится подборкой лучших кейсов, выбранных специально для этой квалификации. Кейсы представляются, анализируются и преподаются лучшими специалистами в области высшего менеджмента на международной арене.



Интерактивные конспекты

Мы представляем содержание в привлекательной и динамичной мультимедийной форме, которая включает аудио, видео, изображения, диаграммы и концептуальные карты для закрепления знаний.

Эта уникальная обучающая система для представления мультимедийного содержания была отмечена компанией Microsoft как "Европейская история успеха".



Тестирование и повторное тестирование

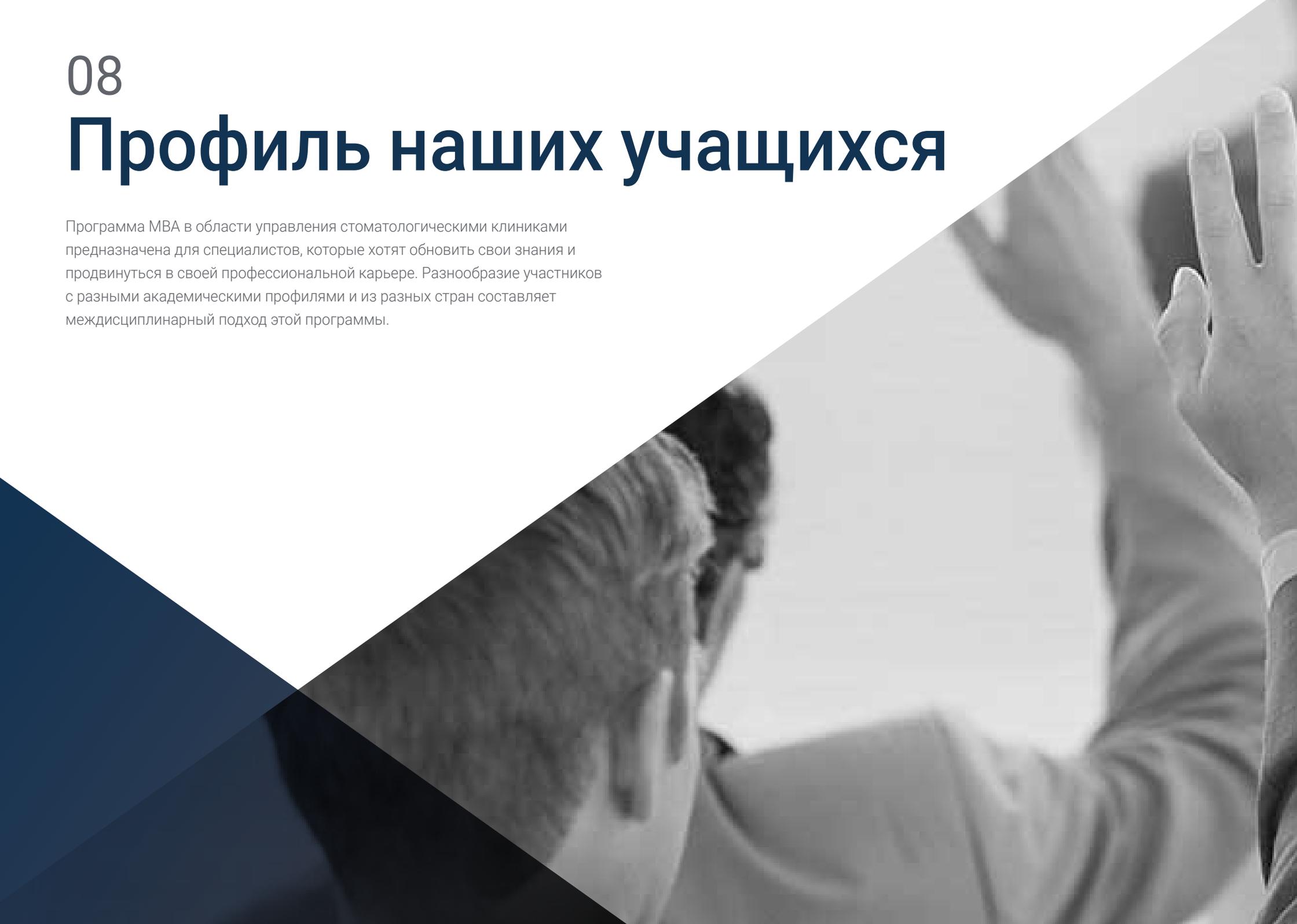
На протяжении всей программы мы периодически оцениваем и переоцениваем ваши знания с помощью оценочных и самооценочных упражнений: так вы сможете убедиться, что достигаете поставленных целей.



08

Профиль наших учащихся

Программа MBA в области управления стоматологическими клиниками предназначена для специалистов, которые хотят обновить свои знания и продвинуться в своей профессиональной карьере. Разнообразие участников с разными академическими профилями и из разных стран составляет междисциплинарный подход этой программы.



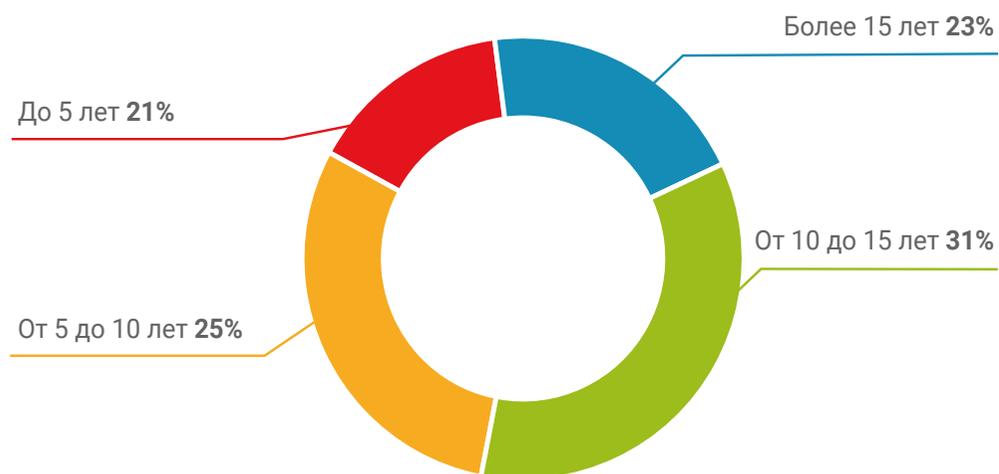
“

*Наша программа даст вам ключи
к успешной практике в управлении
стоматологическими клиниками”*

Средний возраст

В возрасте от **35** до **45** лет

Годы практики



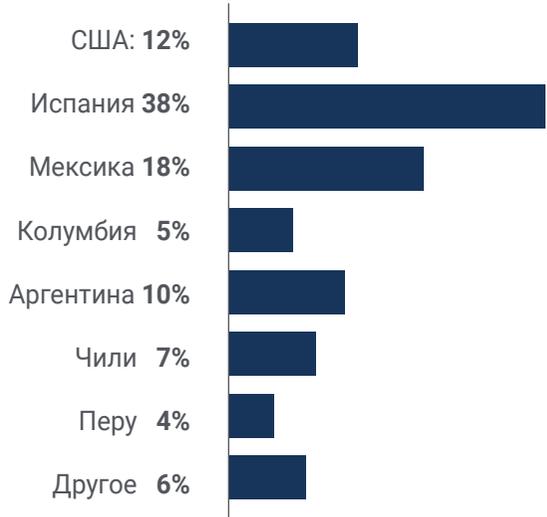
Образование



Академический профиль



Географическое распределение



Моника Мендоса

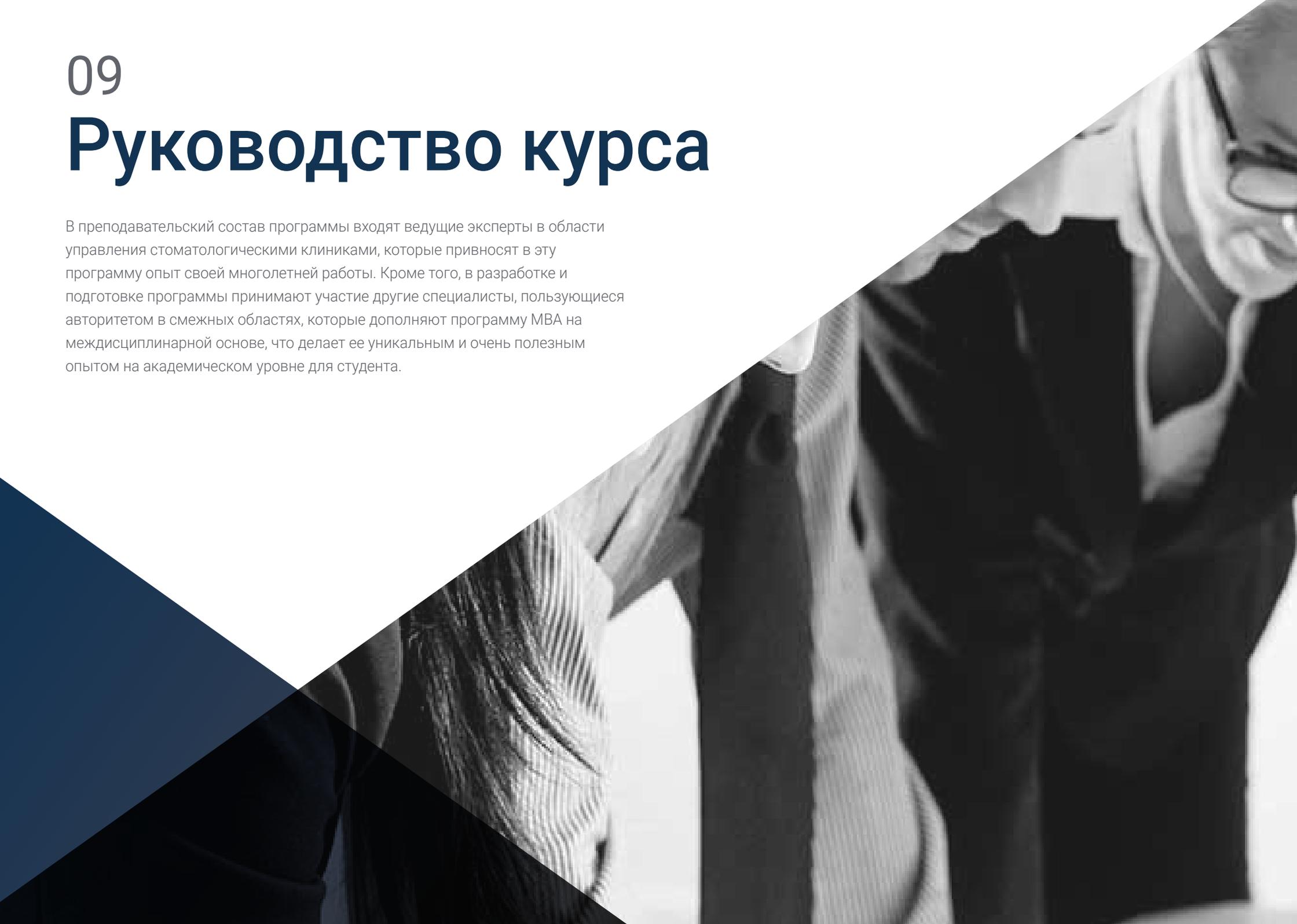
Директор стоматологической клиники

"Благодаря данной программе я смогла получить конкретные знания, необходимые для эффективного управления стоматологическими клиниками. Качество содержания и преподавательский состав сыграли важную роль для меня в успешном прохождении программы, а ее инновационная методология позволила мне получить знания простым способом"

09

Руководство курса

В преподавательский состав программы входят ведущие эксперты в области управления стоматологическими клиниками, которые привносят в эту программу опыт своей многолетней работы. Кроме того, в разработке и подготовке программы принимают участие другие специалисты, пользующиеся авторитетом в смежных областях, которые дополняют программу MBA на междисциплинарной основе, что делает ее уникальным и очень полезным опытом на академическом уровне для студента.



“

В TECH у нас самая специализированная команда преподавателей на рынке”

Приглашенный руководитель международного уровня

Чири Хейрс-Александр является специалистом по управлению здравоохранением с большим опытом управления деятельностью медицинских учреждений. Будучи директором Семейного медицинского центра Вустера, США, она работала над улучшением здоровья и благосостояния жителей Вустера. В частности, она предлагает свою помощь культурно разнообразным группам населения, обеспечивая доступ к социальным услугам и первичной медицинской помощи. Ее цель заключается в обеспечении доступного, качественного и комплексного обслуживания, независимо от платежеспособности пациентов.

Благодаря своей постоянной приверженности идее общественного здравоохранения она выступает за то, чтобы медицинские услуги и политика были направлены на обеспечение благополучия и качества жизни. В связи с этим она занимала должность помощника директора по управлению медицинской клиникой в центре здоровья Brockton Neighbourhood. На этой должности она развивала свои навыки в области координации деятельности медицинских центров.

Будучи специалистом в этой области, Хейрс-Александр стремится обеспечить эффективное управление здравоохранением, основанное на новейших организационных инструментах и стратегиях. Поэтому она работает в самых разных областях, направленных на укрепление здоровья и профилактику заболеваний в сообществах. В соответствии с этим в 2020 году она участвовала в вакцинации во время пандемии COVID-19, обеспечивая доступ всех людей к иммунизации против этого заболевания.

Среди ее основных функций было сотрудничество в программах профилактики заболеваний и пропаганды здоровых привычек. Чири Хейрс-Александр занимает должность помощника директора и главного операционного директора в Гарвардской школе стоматологии. На этой должности она отвечает за управление повседневной деятельностью и работой вспомогательного персонала центра.



Г-жа Хейрс-Александре, Чири

- ♦ Главный операционный директор Гарвардской стоматологической школы, Бостон, США
- ♦ Основатель компании Orchids in Bloom Credentialing
- ♦ Директор по клиническим операциям в Семейном центре здоровья в Вустере, США
- ♦ Помощник директора по управлению медицинской клиникой в центре здоровья Brockton Neighborhood
- ♦ Координатор по проверке полномочий в Stamford Health
- ♦ Специалист по проверке полномочий в NextGen Healthcare
- ♦ Координатор операций в сфере здравоохранения в Центре восстановления вен, корпоративная медицинская индустрия
- ♦ Клинический ассистент в больнице Стэмфорда
- ♦ Степень магистра общественного здравоохранения в Университете Южного Нью-Гэмпшира
- ♦ Степень бакалавра в области управления здравоохранением в Государственном колледже Чартер Оук

“

Благодаря TECH вы сможете учиться у лучших мировых профессионалов”

Приглашенный руководитель международного уровня

Обладая более чем 20-летним опытом создания и руководства глобальными командами по привлечению талантов, Дженнифер Дав является экспертом в области рекрутинга и технологической стратегии. На протяжении своей карьеры она занимала руководящие должности в нескольких технологических организациях в компаниях из списка *Fortune 50*, таких как *NBCUniversal* и *Comcast*. Ее послужной список позволил ей добиться успеха в конкурентной среде с высокими темпами роста.

В качестве вице-президента по привлечению талантов в *Mastercard* она курирует стратегию и реализацию программы привлечения талантов, сотрудничая с бизнес-лидерами и отделом кадров для достижения операционных и стратегических целей найма. В частности, она стремится создать разнообразные, инклюзивные и высокопроизводительные команды, которые будут способствовать инновациям и росту продуктов и услуг компании. Кроме того, она является экспертом в использовании инструментов для привлечения и удержания лучших специалистов со всего мира. Она также отвечает за усиление бренда и ценностного предложения *Mastercard* через публикации, мероприятия и социальные сети.

Дженнифер Дав демонстрирует свое стремление к постоянному профессиональному развитию, активно участвуя в работе сетей *HR-специалистов* и принимая участие в принятии на работу большого количества сотрудников в различных компаниях. Получив степень бакалавра в области организационных коммуникаций в Университете Майами, она занимала руководящие должности в сфере рекрутинга в компаниях различных направлений.

Она получила признание за способность руководить организационными преобразованиями, внедрять технологии в процессы подбора персонала и разрабатывать программы для руководителей, которые готовят учреждения к предстоящим испытаниям. Она также успешно реализовала оздоровительные программы, которые значительно повысили удовлетворенность сотрудников и их удержание.



Г-жа Дав, Дженнифер

- Вице-президент по поиску талантов в Mastercard, Нью-Йорк, США
- Директор по привлечению талантов в NBCUniversal, Нью-Йорк, США
- Руководитель отдела по подбору персонала в Comcast
- Директор по подбору персонала в Rite Hire Advisory
- Исполнительный вице-президент отдела продаж в Ardor NY Real Estate
- Директор по подбору персонала в Valerie August & Associates
- Исполнительный директор по работе с клиентами в BNC
- Менеджер по работе с клиентами в Vault
- Степень бакалавра в области организационной коммуникации Университета Майами

“

TECH имеет выдающуюся и специализированную группу приглашенных международных руководителей, занимающих важные лидерские позиции в самых передовых компаниях на мировом рынке"

Приглашенный руководитель международного уровня

Лидер в области технологий с десятилетним опытом работы в крупных транснациональных корпорациях, Рик Готье занимает видное место в сфере облачных услуг и комплексного совершенствования процессов. Он признан как высокоэффективный лидер и руководитель команды, демонстрирующий природный талант обеспечивать высокий уровень вовлеченности своих сотрудников.

Рик прекрасно разбирается в стратегии и инновациях, разрабатывает новые идеи и подкрепляет свои успехи качественными данными. Его опыт работы в Amazon позволил ему управлять и интегрировать ИТ-службы компании в США. В Microsoft он руководил командой из 104 человек, отвечая за обеспечение корпоративной ИТ-инфраструктуры и поддержку отделов разработки продуктов по всей компании.

Этот опыт позволил ему выделиться как высокоэффективному руководителю с выдающимися способностями к повышению эффективности, производительности и общей удовлетворенности клиентов.



Г-н Готье, Рик

- Региональный директор по ИТ в Amazon, Сиэтл, США
- Старший менеджер программ в Amazon
- Вице-президент компании Wimmer Solutions
- Старший директор по продуктивным инженерным услугам в Microsoft
- Степень по кибербезопасности в Университете Западных Губернаторов
- Профессиональный сертификат по *коммерческому дайвингу* от Технологического института дайверов
- Степень в области экологических исследований в Эвергринском государственном колледже

“

*Воспользуйтесь
возможностью узнать о
последних достижениях в этой
области, чтобы применить их в
своей повседневной практике”*

Приглашенный руководитель международного уровня

Роми Арман является известным международным экспертом с более чем двадцатилетним опытом работы в области **цифровой трансформации, маркетинга, стратегии и консалтинга**. На протяжении всей своей карьеры он не раз шел на риск и постоянно **выступал за инновации и изменения** в бизнес-среде. Благодаря этому опыту он работал с руководителями компаний и корпоративных организаций по всему миру, подталкивая их к отходу от традиционных бизнес-моделей. Он помог таким компаниям, как Shell Energy, стать **настоящими лидерами рынка, ориентированными на своих клиентов и цифровой мир**.

Стратегии, разработанные Арманом, имеют неоспоримое влияние, поскольку они позволили нескольким корпорациям **улучшить опыт как потребителей, так и сотрудников и акционеров**. Успех этого эксперта можно оценить с помощью таких осязаемых показателей, как **CSAT, вовлеченность сотрудников** в работу учреждений, в которых он работал, и **рост финансового показателя EBITDA** в каждом из них.

Кроме того, в своей профессиональной карьере он **взращивал и возглавлял высокоэффективные команды**, которые даже получали награды за свой **трансформационный потенциал**. В компании Shell он всегда стремился решить три задачи: удовлетворить сложные **требования клиентов по декарбонизации, поддержать "рентабельную декарбонизацию"** и **перестроить фрагментированный ландшафт данных, цифровых технологий и технологий**. Таким образом, его усилия показали, что для достижения устойчивого успеха необходимо исходить из потребностей потребителей и **закладывать основы для трансформации процессов, данных, технологий и культуры**.

С другой стороны, этот руководитель выделяется своим мастерством в области **бизнес-применения искусственного интеллекта**, по которому он получил степень в аспирантуре Лондонской школы бизнеса. В то же время он накопил опыт в области **IoT и Salesforce**.



Г-н Арман, Роми

- Директор по цифровой трансформации (CDO) в Shell Energy Corporation, Лондон, Великобритания
- Глобальный руководитель отдела электронной коммерции и обслуживания клиентов в Shell Energy Corporation, Лондон, Великобритания
- Национальный менеджер по работе с ключевыми клиентами (автомобильные комплектующие и розничная торговля) для компании Shell в Куала-Лумпуре, Малайзия
- Старший консультант по вопросам управления (сектор финансовых услуг) в компании Accenture в Сингапуре
- Степень бакалавра от Университета Лидса
- Степень аспиранта Лондонской школы бизнеса по применению искусственного интеллекта в бизнесе для руководителей высшего звена
- Профессиональный сертификат CCXP Customer Experience
- Курс по цифровой трансформации для руководителей от IMD



Вы хотите обновить свои знания, получив образование высочайшего качества? TECH предлагает вам самый актуальный контент на академическом рынке, разработанный настоящими экспертами международного уровня"

Приглашенный руководитель международного уровня

Мануэль Аренс — опытный специалист по управлению данными и руководитель высококвалифицированной команды. В действительности Аренс занимает должность **менеджера по глобальным закупкам** в подразделении технической инфраструктуры и центров обработки данных компании Google, где он провел большую часть своей карьеры. Находясь в Маунтин-Вью (Калифорния), он занимался решением таких операционных задач технологического гиганта, как **обеспечение целостности основных данных, обновление данных о поставщиках** и определение их **приоритетности**. Он руководил планированием цепочки поставок центров обработки данных и оценкой рисков поставщиков, обеспечивая совершенствование процессов и управление рабочими процессами, что позволило добиться значительной экономии средств.

За более чем десятилетний опыт работы в области предоставления цифровых решений и руководства компаниями различных отраслей он обладает обширным опытом во всех аспектах предоставления стратегических решений, включая **маркетинг, медиааналитику, измерения и атрибуцию**. За свою работу он получил несколько наград, в том числе **BIMLeadership Award, Search Leadership Award, Export Lead Generation Programme Award** и **EMEA Best Sales Model Award**.

Аренс также занимал должность **менеджера по продажам** в Дублине, Ирландия. На этой должности он за три года сформировал команду из 4-14 человек и привел отдел продаж к достижению результатов и эффективному взаимодействию друг с другом и межфункциональными группами. Он также работал **старшим отраслевым аналитиком** в Гамбурге (Германия), создавая сторилайны для более чем 150 клиентов с использованием внутренних и сторонних инструментов для поддержки анализа. Аренс разрабатывал и составлял подробные отчеты, демонстрирующие экспертные знания в предметной области, включая понимание **макроэкономических и политических/регуляторных факторов**, влияющих на внедрение и распространение технологий.

Он также возглавлял команды в таких компаниях, как **Eaton, Airbus и Siemens**, где приобрел ценный опыт управления клиентами и цепочками поставок. Его особенно отличает умение постоянно превосходить ожидания, **выстраивая ценные отношения с клиентами и беспрепятственно работая с людьми на всех уровнях организации**, включая заинтересованные стороны, руководство, членов команды и клиентов. Его подход, основанный на использовании данных, и способность разрабатывать инновационные и масштабируемые решения проблем отрасли сделали его выдающимся лидером в своей области.



Г-н Аренс, Мануэль

- Генеральный менеджер по глобальным закупкам в области Google, Маунтин-Вью, США
- Старший менеджер по аналитике и технологиям B2B в Google, США
- Директор по продажам в Google, Ирландия
- Старший отраслевой аналитик в Google, Германия
- Менеджер по работе с клиентами в Google, Ирландия
- Кредиторская задолженность в Eaton, Великобритания
- Менеджер по цепочке поставок в Airbus, Германия



Выбирайте TECH! Вы сможете получить доступ к лучшим учебным материалам, находящимся на передовой линии технологий и образования, которые реализуются всемирно известными специалистами в этой области"

Приглашенный руководитель международного уровня

Андреа Ла Сала – опытный руководитель отдела маркетинга, чьи проекты оказали значительное влияние на индустрию моды. На протяжении своей успешной карьеры он решал различные задачи, связанные с продуктом, мерчендайзингом и коммуникациями. Все это связано с такими престижными брендами, как Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein и другими.

Результаты работы этого высокопоставленного руководителя международного уровня связаны с его доказанной способностью синтезировать информацию в четкие схемы и осуществлять конкретные действия в соответствии с конкретными бизнес-целями. Кроме того, его признают за проактивность и адаптацию к быстро меняющемуся ритму работы. Ко всему этому он добавляет сильное коммерческое понимание, видение рынка и искреннюю страсть к продукции.

В качестве директора по глобальному бренду и мерчендайзингу в Giorgio Armani он курировал различные маркетинговые стратегии в области одежды и аксессуаров. Его тактика также была направлена на изучение розничной торговли, потребностей и поведения потребителей. В этой роли Ла Сала также отвечал за формирование маркетинга продукции на различных рынках, выступая в качестве руководителя групп в отделах дизайна, коммуникаций и продаж.

С другой стороны, в таких компаниях, как Calvin Klein или Gruppo Coin, он занимался проектами по улучшению структуры, разработке и маркетингу различных коллекций. Андреа отвечал за создание эффективных календарей для кампаний по покупке и продаже. Он также управлял условиями, затратами, процессами и сроками поставки для различных операций.

Этот опыт сделал Андреа Ла Сала одним из лучших и наиболее квалифицированных корпоративных лидеров в сфере моды и роскоши. Обладая высоким управленческим потенциалом, он сумел эффективно реализовать позитивное позиционирование различных брендов и переопределить их ключевые показатели эффективности (KPI).



Г-н Ла Сала, Андреа

- Директор по глобальному бренду и мерчандайзингу Armani Exchange в Giorgio Armani, Милан, Италия
- Директор по мерчандайзингу в компании Calvin Klein
- Управляющий брендом в Gruppo Coin
- Бренд-менеджер в Dolce&Gabbana
- Бренд-менеджер в Sergio Tacchini S.p.A.
- Маркетинговый аналитик в Fastweb
- Выпускник факультета бизнеса и экономики Восточного университета Пьемонта

“

Самые квалифицированные и опытные специалисты международного уровня ждут вас в ТЕСН, чтобы предложить вам первоклассное обучение, обновленное и основанное на последних научных данных. Чего вы ждете, чтобы поступить?”

Приглашенный руководитель международного уровня

Мик Грэм является синонимом инноваций и передового опыта в области бизнес-аналитики на международном уровне. Его успешная карьера связана с руководящими должностями в таких транснациональных корпорациях, как Walmart и Red Bull. Он также известен своей способностью определять новые технологии, которые в долгосрочной перспективе окажут долгосрочное влияние на корпоративную среду.

С другой стороны, руководитель считается первопроходцем в использовании методов визуализации данных, которые упрощали сложные массивы, делая их доступными и облегчая принятие решений. Это умение стало основой его профессионального профиля, превратив его в желанного сотрудника для многих организаций, делающих ставку на сбор информации и выработку конкретных действий на ее основе.

Одним из его самых выдающихся проектов последних лет стала платформа Walmart Data Safe - крупнейшая в мире платформа для анализа больших данных, созданная на основе облачных технологий. Кроме того, он занимал должность директора по бизнес-аналитике в компании Red Bull, охватывая такие сферы, как продажи, дистрибуция, маркетинг и управление цепочками поставок. Недавно его команда была отмечена за постоянные инновации в использовании нового API Walmart Luminare для анализа покупателей и каналов сбыта.

Что касается образования, то руководитель имеет несколько магистерских и аспирантских степеней, полученных в таких престижных центрах, как Университет Беркли в США и Копенгагенский университет в Дании. Благодаря постоянному повышению квалификации эксперт добился передовых навыков. Таким образом, он стал считаться прирожденным лидером новой глобальной экономики, в центре которой - стремление к данным и их безграничным возможностям.



Г-н Грэм, Мик

- Директор по *бизнес-аналитике* и анализу в Red Bull, Лос-Анджелес, США
- Архитектор решений в области *бизнес-аналитики* в Walmart Data Cafe
- Независимый консультант по *бизнес-аналитике* и *науке о данных*
- Директор по бизнес-аналитике в *Capgemini*
- Руководитель аналитического отдела в Nordea
- Старший консультант *бизнес-аналитики* для SAS
- Образование для руководителей в области искусственного интеллекта и машинного обучения в Инженерном колледже Калифорнийского университета в Беркли
- Эксклюзивная программа MBA по электронной коммерции в Копенгагенском университете
- Бакалавриат и магистратура по математике и статистике в Копенгагенском университете



Учитесь в лучшем онлайн-университете мира по версии Forbes! На этой программе MBA вы получите доступ к обширной библиотеке мультимедийных ресурсов, разработанных всемирно известными преподавателями"

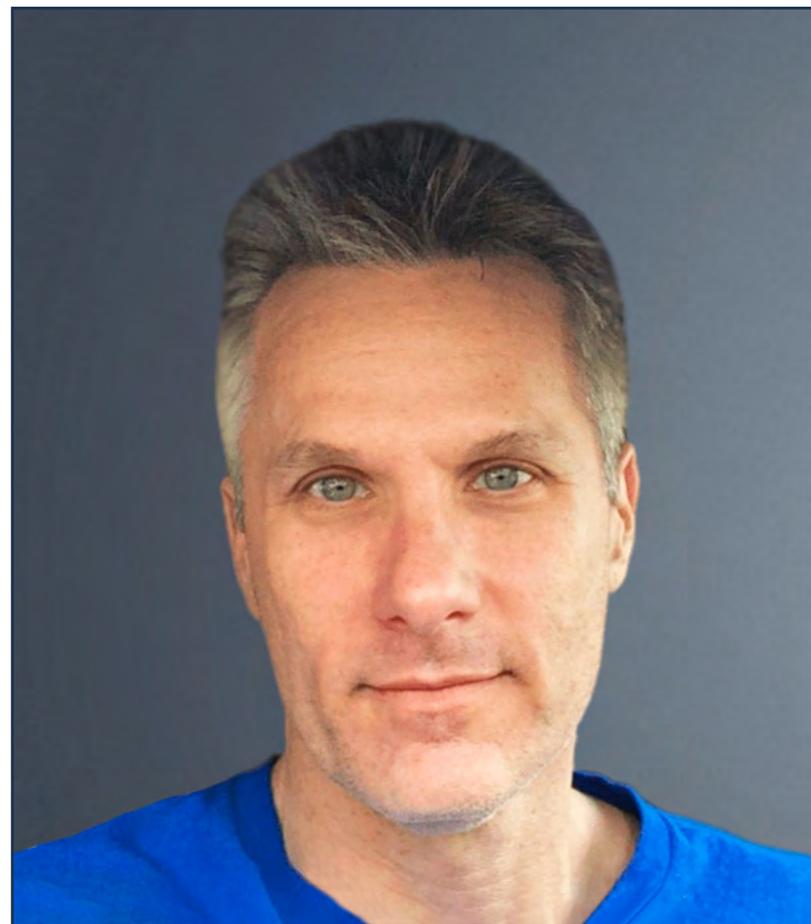
Приглашенный руководитель международного уровня

Скотт Стивенсон – выдающийся эксперт в области цифрового маркетинга, который уже более 19 лет связан с одной из самых влиятельных компаний в индустрии развлечений, **Warner Bros. Discovery**. В этой должности он играл ключевую роль в контроле за **логистикой и творческими процессами** на различных цифровых платформах, включая социальные, поисковые, дисплейные и линейные медиа.

Его руководство сыграло решающую роль в разработке **стратегий производства платных медиа**, что привело к заметному **улучшению показателей конверсии** в компании. В то же время он занимал и другие должности, такие как директор по маркетинговым услугам и менеджер по трафику в той же транснациональной корпорации во время своей прежней работы в руководстве.

Стивенсон также участвовал в глобальной дистрибуции видеоигр и кампаниях по **продаже цифровой собственности**. Он также отвечал за внедрение операционных стратегий, связанных с формированием, завершением и доставкой звукового и графического контента для **телевизионных рекламных роликов и трейлеров**.

Кроме того, он получил степень бакалавра в области телекоммуникаций в Университете Флориды и степень магистра в области творческого писательства в Калифорнийском университете, что свидетельствует о его мастерстве в области **коммуникации и подачи материала**. Кроме того, он участвовал в Школе профессионального развития Гарвардского университета в передовых программах по использованию **искусственного интеллекта в бизнесе**. Таким образом, его профессиональный профиль является одним из самых актуальных в современной сфере **маркетинга и цифровых медиа**.



Г-н Стивенсон, Скотт

- Директор по цифровому маркетингу в Warner Bros. Discovery, Бербанк, Соединенные Штаты Америки
- Менеджер по трафику в Warner Bros. Entertainment
- Степень магистра искусств в области творческого писательства Калифорнийского университета
- Степень бакалавра наук в области телекоммуникаций из Университета Флориды

“

Достигайте своих академических и карьерных целей с лучшими в мире экспертами! Преподаватели MBA будут сопровождать вас на протяжении всего процесса обучения”

Приглашенный руководитель международного уровня

Доктор Эрик Найквист – ведущий профессионал в области международного спорта, построивший впечатляющую карьеру, отмеченную его стратегическим лидерством и способностью управлять изменениями и инновациями в спортивных организациях высшего уровня.

Он занимал такие высокие должности, как **директор по коммуникациям и влиянию в NASCAR**, расположенном во **Флориде, США**. Имея за плечами многолетний опыт работы в NASCAR, доктор Найквист также занимал ряд руководящих должностей, в том числе старшего вице-президента по стратегическому развитию и генерального директора по **коммерческим вопросам**, управляя более чем десятком направлений - от стратегического развития до маркетинга развлечений.

Найквист также внес значительный вклад в развитие ведущих спортивных франшиз Чикаго. Будучи исполнительным вице-президентом клубов **Chicago Bulls** и **Chicago White Sox**, он продемонстрировал свою способность добиваться **делового и стратегического успеха** в мире профессионального спорта.

Наконец, он начал свою карьеру в спорте, работая в **Нью-Йорке** в качестве старшего стратегического аналитика для Роджера Гуделла в Национальной футбольной лиге (НФЛ), а до этого - в качестве стажера-юриста в Федерации футбола США.



Д-р Найквист, Эрик

- Директор по коммуникациям и влиянию в NASCAR, Флорида, США
- Старший вице-президент по стратегическому развитию NASCAR
- Вице-президент по стратегическому планированию NASCAR
- Старший директор по деловым вопросам NASCAR
- Исполнительный вице-президент франшизы Chicago White Sox
- Исполнительный вице-президент франшизы Chicago Bulls
- Менеджер по бизнес-планированию в Национальной футбольной лиге (НФЛ)
- Стажер по деловым вопросам/юриспруденции в Федерации футбола США
- Доктор юриспруденции Чикагского университета
- Магистр делового администрирования-MBA в Школе бизнеса Бут Чикагского университета
- Степень бакалавра по международной экономике в Карлтонском колледже

“

Благодаря этой 100% онлайн-программе вы сможете совмещать учебу с повседневными обязанностями под руководством ведущих международных экспертов в интересующей вас области. Записывайтесь сейчас!"

Руководство



Г-н Гильот, Хайме

- ♦ Предприниматель и инвестор Web3
- ♦ Генеральный директор Mergelina Inversiones
- ♦ Главный операционный директор Demium Startups
- ♦ Сооснователь и директор по стратегии Hikaru VR Agency
- ♦ Соучредитель и генеральный директор Drone Spain
- ♦ Соучредитель бизнес-школы IMBS
- ♦ Основатель Internet & Mobile Business School
- ♦ Основатель и генеральный директор Fight Technologies
- ♦ Обширный опыт в создании бизнеса
- ♦ Преподаватель по программе магистратуры Bankinter в области инноваций и создания бизнеса
- ♦ Исполнительный коуч, сертифицированный Европейской школой лидеров (EEL)
- ♦ Оперативный руководитель. BBVA
- ♦ Тренер по программам лидерства и эмоционального менеджмента в компаниях.
- ♦ Степень бакалавра в области делового администрирования и управления. Политехнический университет Валенсии
- ♦ Промышленная специализация
- ♦ Владение такими языками, как английский, немецкий и китайский
- ♦ Волонтер Ассоциации педагогического внимания к людям с особыми потребностями



Г-н Хиль, Андрес

- ♦ Эксперт в области инноваций и стратегического менеджмента
- ♦ Управляющий директор одонтологической клиники Пилар Роиг
- ♦ Соучредитель и генеральный директор MedicalDays
- ♦ Диплом в области стоматологического менеджмента и клинического управления. DentalDoctors Institute
- ♦ Диплом в области учета затрат. Валенсийская торговая палата
- ♦ Инженер-агроном. Политехнический университет Валенсии
- ♦ Степень магистра в области управления и менеджмента. Университет штата Мичиган
- ♦ Курс бухгалтерского учета. Центр финансовых исследований
- ♦ Курс по лидерству и управлению командой. Сезар Пикерас

Преподаватели

Гн Дольц, Хуан Мануэль

- Консультант в области цифровизации бизнеса
- Руководитель технической группы в компании Irene Milián Group
- Обширный опыт в создании бизнеса
- Соучредитель и технический директор MedicalDays
- Соучредитель и главный операционный директор Drone Spain
- Соучредитель и главный операционный директор Hikaru VR Agency
- Соучредитель HalloValencia
- Степень бакалавра в области делового администрирования, менеджмента и маркетинга. Университет Валенсии
- Стипендия Freemover, международный менеджмент, коммуникации и продажи, лидерство. Университет в Берне
- Диплом в области бизнес-исследований. Университет Валенсии
- Профессиональная подготовка в области цифрового маркетинга. Internet Startup Camp. Политехнический университет Валенсии

“

Используйте возможность ознакомиться с последними достижениями в этой области, чтобы применять их в вашей повседневной практике”





Г-жа Фортеа Парисио, Анна

- ♦ Международный профессиональный коуч, эксперт в области коучинга руководителей и бизнеса
- ♦ Профессиональный нейрокоуч
- ♦ Президент Международной ассоциации нейрокоучинга
- ♦ Директор Coaching Connection.es (цифровой журнал, специализирующийся на коучинге)
- ♦ Партнер-основатель Co & Co (коучинг и консалтинг)
- ♦ Основатель Европейского центра лидерства
- ♦ Основатель Центра высокой эффективности человека имени Анна Фортеа
- ♦ Соучредитель компании Eseoх
- ♦ Преподаватель в нескольких испанских университетах, в UAC и в Университете Гумбольдта
- ♦ Преподаватель-специалист Европейской ассоциации студентов-юристов (ELSA), проводит тренинги в сотрудничестве с ЮНЕСКО, ЮНИСЕФ и ООН
- ♦ Волонтер в Фонде Хосе Каррераса
- ♦ Волонтер Федерации помощи народу Сахары
- ♦ Степень в области права Университета Валенсии
- ♦ Изучала психологию в UOC и нейронауки в UPenn
- ♦ Профессиональный коуч с международным сертификатом, выданным Институтом высокого уровня эффективности человека (IESEC).
- ♦ Курс профессиональной подготовки в области общения, переговоров, лидерства и самооценки от PsicoActiva
- ♦ MBA в бизнес-школе CEREM
- ♦ Член экспертной группы Европейской комиссии и Национальной ассоциации эмоционального интеллекта (ASNIE)

10

Влияние на карьеру

Мы понимаем, что обучение по программе такого рода является крупной финансовой, профессиональной и, конечно же, личной инвестицией. Главной целью осуществления этой большой работы должно быть достижение профессионального роста. Именно поэтому мы направляем все наши усилия и инструменты в ваше распоряжение, чтобы вы могли приобрести необходимые навыки и умения, которые позволят вам добиться этих изменений.



“

*Наша главная задача – помочь вам добиться
положительных изменений в вашей карьере”*

Если вы ищете работу в области управления стоматологической клиникой, в ТЕСН мы предлагаем вам все наши ресурсы для расширения ваших знаний в этой области.

Готовы ли вы решиться на перемены? Вас ждет отличный профессиональный рост

Программа MBA в области управления стоматологическими клиниками от ТЕСН – это интенсивная программа, которая готовит вас к решению проблем и принятию бизнес-решений в области стоматологических клиник, как на национальном, так и на международном уровне. Главная цель – способствовать вашему личностному и профессиональному росту. Мы помогаем вам добиться успеха.

Если вы хотите усовершенствоваться, добиться положительных изменений на профессиональном уровне и пообщаться с лучшими, это место для вас.

Наша программа обучения позволит вам приобрести навыки, необходимые для того, чтобы стать управляющим стоматологической клиники.



Повышение заработной платы

Прохождение этой программы означает для наших студентов повышение заработной платы более чем на **25,22%**



11

Преимущества для вашей компании

Программа MBA в области управления стоматологическими клиниками способствует повышению таланта организации до его максимального потенциала посредством специализации лидеров высокого уровня. Поэтому прохождение этой академической программы позволит совершенствоваться не только на личном, но, прежде всего, на профессиональном уровне, повышая свою квалификацию и улучшая управленческие навыки. Более того, вступление в образовательное сообщество ТЕСН — это уникальная возможность получить доступ к мощной сети контактов, в которой можно найти будущих профессиональных партнеров, клиентов или поставщиков.



“

Овладейте необходимыми знаниями, чтобы придать вашей стоматологической клинике глобальное представление, необходимое для достижения совершенства”

Развитие и удержание талантов в компаниях – лучшая долгосрочная инвестиция.

01

Рост талантов и интеллектуального капитала

Профессионал привносит в компанию новые концепции, стратегии и перспективы, которые могут привести к соответствующим изменениям в организации.

02

Удержание руководителей с высоким потенциалом и избежание "утечки мозгов"

Эта программа укрепляет связь между компанией и специалистом и открывает новые возможности для профессионального роста внутри компании.

03

Создание агентов изменений

Вы сможете принимать решения в периоды неопределенности и кризиса, помогая организации преодолеть их.

04

Расширение возможностей для международной экспансии

Эта программа позволит компании установить контакт с основными рынками мировой экономики.

05

Разработка собственных проектов

Профессионал может работать над реальным проектом или разрабатывать новые проекты в области НИОКР или развития бизнеса своей компании.

06

Повышение конкурентоспособности

Данная программа предоставит специалистам необходимые навыки, чтобы они могли решать новые задачи и тем самым двигать организацию вперед.

12

Квалификация

Бизнес-магистратура в области MBA в области управления стоматологическими клиниками гарантирует, помимо самого строгого и современного обучения, получение диплома о прохождении Бизнес-магистратура, выдаваемого ТЕСН Технологическим университетом.



““

Успешно пройдите эту программу и получите университетский диплом без хлопот, связанных с поездками и бумажной волокитой”

Данная **Бизнес-магистратура в области MBA в области управления стоматологическими клиниками** содержит самую полную и современную программу на рынке.

После прохождения аттестации студент получит по почте* с подтверждением получения соответствующий диплом **Бизнес-магистратура**, выданный **TECH Технологическим университетом**.

Диплом, выданный **TECH Технологическим университетом**, подтверждает квалификацию, полученную в Специализированной магистратуре, и соответствует требованиям, обычно предъявляемым биржами труда, конкурсными экзаменами и комитетами по оценке карьеры.

Диплом: **Бизнес-магистратура в области MBA в области управления стоматологическими клиниками**

Формат: **онлайн**

Продолжительность: **12 месяцев**



*Гаагский апостиль. В случае, если студент потребует, чтобы на его диплом в бумажном формате был проставлен Гаагский апостиль, TECH EDUCATION предпримет необходимые шаги для его получения за дополнительную плату.



Бизнес-магистратура МВА в области управления стоматологическими клиниками

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 12 месяцев
- » Учебное заведение: ТЕСН Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн

Бизнес-магистратура

МВА в области управления стоматологическими клиниками

