

Universitätsexperte Geschäftsstrategie in Tierarztzentren





Universitätsexperte Geschäftsstrategie in Tierarztzentren

- » Modalität: online
- » Dauer: 6 Monate
- » Qualifizierung: TECH Technologische Universität
- » Aufwand: 16 Std./Woche
- » Zeitplan: in Ihrem eigenen Tempo
- » Prüfungen: online

Internetzugang: www.techtitute.com/de/veterinarmedizin/spezialisierung/spezialisierung-geschäftsstrategie-tierarztzentren

Index

01

Präsentation

Seite 4

02

Ziele

Seite 8

03

Kursleitung

Seite 12

04

Struktur und Inhalt

Seite 18

05

Methodik

Seite 24

06

Qualifizierung

Seite 32

01

Präsentation

Tierärzte sind Menschen, die bei der klinischen Behandlung der Tiere, die sie betreuen, nach Spitzenleistungen streben. Allerdings ist die Weiterbildung für das Management von Unternehmen in diesem Bereich jahrelang etwas in Vergessenheit geraten. Um diese Bildungslücke zu schließen, hat TECH diesen Universitätsexperten in Geschäftsstrategie in Tierarztzentren geschaffen, der es Ihnen ermöglicht, Ihr Management zum Erfolg zu führen.



“

Tierärzte müssen über ein hohes Maß an betriebswirtschaftlichen Kenntnissen verfügen, um ihr Unternehmen erfolgreich zu machen"

Unternehmensstrategie ist der Prozess, durch den ein Unternehmen einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil anstrebt. Sein Ziel ist es, das Überleben des Unternehmens zu sichern und gleichzeitig seinen Erfolg, der als Erzielung eines wirtschaftlichen Gewinns verstanden wird, in einem geschäftlichen Kontext zu erreichen. In den allermeisten Fällen werden die Erfolge, die zum Erfolg führen, nicht durch Zufall oder einfache Trägheit erzielt, sondern haben eine Strategie, die zuvor geplant und gemäß dieser Planung ausgeführt wurde, oft mit zwischenzeitlichen Korrekturen, um die auf dem Weg aufgetretenen Abweichungen zu korrigieren.

Darüber hinaus benötigen alle Unternehmen einen Geschäftsplan, ein Dokument, das von der Geschäftsführung oder der Leitung der Tierklinik allein oder mit Hilfe eines spezialisierten Beraters erstellt werden muss und das methodisch eine Reihe von Abschnitten enthalten muss, die identifiziert, analysiert und bewertet werden müssen, um festzustellen, wo sie derzeit stehen und wohin sie gelangen wollen.

In diesem Universitätsexperten werden den Fachleuten die Schlüssel für eine korrekte Geschäftsstrategie im Veterinärbereich an die Hand gegeben. Gleichzeitig wird eine eingehende Studie der Produktionsprozesse eines Unternehmens durchgeführt, wobei die verschiedenen Modelle der Unternehmensführung berücksichtigt werden, um zur Studie des *Lean Management*, angewandt auf Veterinärzentren, zu gelangen.

Die fehlende universitäre Unterweisung in Betriebswirtschaft im Studium der Tiermedizin hat einen großen Einfluss auf das mangelnde Bewusstsein des zukünftigen Unternehmers, wenn es darum geht, das Management seines Tierarztzentrums zu professionalisieren, wobei in Wirklichkeit die medizinische und chirurgische Praxis im Vordergrund steht.

Eines der Probleme, mit denen die postgraduale Weiterbildung derzeit zu kämpfen hat, ist ihre Vereinbarkeit mit Beruf und Privatleben. Die aktuellen beruflichen Anforderungen machen es schwierig, eine qualitativ hochwertige, spezialisierte Weiterbildung von Angesicht zu Angesicht anzubieten. Deshalb ermöglicht das Online-Format den Studenten, diese spezialisierte Fortbildung mit ihrer täglichen Berufspraxis in Einklang zu bringen, ohne dass dies bedeutet, dass sie nicht in der Lage sind, an dem Kurs teilzunehmen.

Dieser **Universitätsexperte in Geschäftsstrategie in Tierarztzentren** enthält das vollständigste und aktuellste wissenschaftliche Programm auf dem Markt. Die wichtigsten Merkmale sind:

- ♦ Die Entwicklung von Fallstudien, die von Experten für Geschäftsstrategie in Tierarztzentren vorgestellt werden
- ♦ Der anschauliche, schematische und äußerst praxisnahe Inhalt soll wissenschaftliche und praktische Informationen zu den für die berufliche Praxis wesentlichen Disziplinen vermitteln
- ♦ Neuigkeiten über Geschäftsstrategie in Tierarztzentren
- ♦ Die praktischen Übungen, bei denen der Selbstbewertungsprozess zur Verbesserung des Lernens durchgeführt werden kann
- ♦ Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf innovativen Methoden in der Geschäftsstrategie in Tierarztzentren
- ♦ Theoretische Vorträge, Fragen an den Experten, Diskussionsforen zu kontroversen Themen und individuelle Reflexionsarbeit
- ♦ Die Verfügbarkeit des Zugriffs auf die Inhalte von jedem festen oder tragbaren Gerät mit Internetanschluss



Tauchen Sie ein in diese Spezialisierung von höchster pädagogischer Qualität, die es Ihnen ermöglichen wird, sich den zukünftigen Herausforderungen des Managements und der Leitung von Veterinärmedizinischen Zentren zu stellen"

“

Dieser Universitätsexperte ist die beste Investition, die Sie bei der Auswahl eines Auffrischungsprogramms tätigen können, um Ihre Kenntnisse in der Geschäftsstrategie in Tierarztzentren zu aktualisieren“

Das Dozententeam setzt sich aus Fachleuten aus dem Bereich Geschäftsstrategie in Tierarztzentren zusammen, die ihre Berufserfahrung in diese Fortbildung einbringen, sowie aus anerkannten Spezialisten aus führenden Unternehmen und renommierten Universitäten.

Die multimedialen Inhalte, die mit der neuesten Bildungstechnologie entwickelt wurden, werden der Fachkraft ein situierendes und kontextbezogenes Lernen ermöglichen, d.h. eine simulierte Umgebung, die eine immersive Spezialisierung ermöglicht, die auf das Absolvieren von realen Situationen programmiert ist.

Die Konzeption dieses Studiengangs konzentriert sich auf problemorientiertes Lernen, bei dem der Spezialist versuchen muss, die verschiedenen Situationen der beruflichen Praxis zu lösen, die sich im Laufe des Kurses ergeben. Dabei wird die Fachkraft von einem innovativen interaktiven Videosystem unterstützt, das von renommierten und erfahrenen Experten in Geschäftsstrategie in Tierarztzentren entwickelt wurde.

Diese Spezialisierung verfügt über das beste didaktische Material, das Ihnen ein kontextbezogenes Studium ermöglicht, um Ihr Lernen zu erleichtern.

Dieser 100%ige Online-Universitätsexperte ermöglicht es Ihnen, Ihr Studium mit Ihrer beruflichen Tätigkeit zu verbinden und gleichzeitig Ihr Wissen in diesem Bereich zu erweitern.



02 Ziele

Der Universitätsexperte in Geschäftsstrategie in Tierarztzentren zielt darauf ab, die Leistung des Tierarztes mit den neuesten Fortschritten in diesem Sektor zu erleichtern.



“

*Unser Ziel ist es, akademische
Exzellenz zu erreichen und Ihnen zu
beruflichem Erfolg zu verhelfen"*



Allgemeine Ziele

- ♦ Festlegung einer Methodik für die Ausarbeitung eines jährlichen Geschäftsplans
- ♦ Identifizierung und Analyse der verschiedenen Abschnitte
- ♦ Analyse der Quellen für die Beschaffung der Daten und Informationen, die für die Vervollständigung der relevanten Dokumente erforderlich sind
- ♦ Vermittlung von Fachwissen, damit die Inhaber eines Veterinärzentrums in der Lage sind, dieses schriftliche Dokument selbst zu erstellen
- ♦ Wir müssen uns klarmachen, dass es sich um ein dynamisches Dokument handelt, das uns das ganze Jahr über begleiten sollte
- ♦ Entwicklung einer wirksamen und systematischen Methodik zur Formulierung einer dynamischen und innovativen Geschäftsstrategie in einer Tierarztpraxis
- ♦ Nützliche und praktische Arbeitsinstrumente für die Innovationsforschung vorschlagen
- ♦ Schaffung von Fachwissen über Innovation als Mittel zur Schaffung eines differenzierten Wertangebots für die Nutzer
- ♦ Ein dynamisches Geschäftsmodell zu entwickeln und vorzuschlagen, das es dem Unternehmen ermöglicht, sich an das sich verändernde globale Umfeld anzupassen
- ♦ Untersuchung und Entwicklung der Produktionsprozesse eines Veterinärzentrums
- ♦ Analyse bestehender Prozesse und Ermittlung von Engpässen
- ♦ Entwicklung und Umsetzung von Lean Business Management in einem Veterinärzentrum
- ♦ Förderung einer Kultur der kontinuierlichen Verbesserung der Unternehmensführung



Spezifische Ziele

Modul 1. Der Geschäftsplan für die veterinärmedizinischen Zentren

- ♦ Überlegungen zur Notwendigkeit und Verpflichtung, ein solches Dokument zu erstellen
- ♦ Die einzelnen Teile des Dokuments in logischer und begründeter Weise entwickeln
- ♦ Vorschlag einer Methodik zur Durchführung der Analyse des Umfelds und der externen Wettbewerbsanalyse
- ♦ Durchführung einer SWOT-Analyse und der entsprechenden CAME-Analyse
- ♦ Festlegung einer Methodik für die Festlegung von SMART-Zielen
- ♦ Prüfung einer Methodik zur Festlegung einer Strategie und zur Umsetzung jeder Strategie in mindestens eine spezifische Maßnahme
- ♦ Maßnahmen auf der Grundlage von Prioritäten in Bezug auf das Geschäft zu planen
- ♦ Überlegungen zur Notwendigkeit einer regelmäßigen Kontrolle des Geschäftsplans
- ♦ Festlegung einer praktischen Methodik für die Kontrolle und Überwachung des Geschäftsplans
- ♦ Analyse der Bedingungen, unter denen ein Notfallplan entwickelt werden muss, und der Vorgehensweise bei der Entwicklung eines solchen Plans
- ♦ Überprüfen einer Reihe von Vorlagen zur Unterstützung bei der Dateneingabe und der Erstellung des Geschäftsplans

Modul 2. Produktionsprozesse der veterinärmedizinischen Zentren

- ♦ Analyse der verschiedenen Produktionsprozesse in veterinärmedizinischen Zentren
- ♦ Ermittlung und Bewertung von "Engstellen" in den Produktionsprozessen
- ♦ Vertiefung der Kenntnisse über die Geschäftsmodelle eines veterinärmedizinischen Zentrums
- ♦ Vorstellung des *Lean-Management-Modells*, das in einem Veterinärmedizinischen Zentrum angewandt wird
- ♦ Zusammenstellung der Vorteile und des Nutzens des *Lean-Management-Modells*
- ♦ Eine Methodik für die Umsetzung des *Lean-Management-Modells* vorschlagen
- ♦ Vorstellung praktischer Beispiele für die Kontrolle und kontinuierliche Verbesserung der Unternehmensführung nach dem *Lean-Management-Modell*

Modul 3. Unternehmensstrategie und Innovation in veterinärmedizinischen Zentren

- ♦ Definition und Abgrenzung der Aufgaben eines Inhabers/Managers einer veterinärmedizinischen Praxis
- ♦ Definition des Auftrags, der Vision und der Werte eines Unternehmens im Bereich der Tiergesundheitszentren
- ♦ Vorschlag einer Arbeitsmethodik für die Erforschung innovativer Alternativen, die einen Mehrwert für den Nutzer bieten
- ♦ Recherche, Analyse und Erstellung eines idealen Nutzerprofils für das vorgeschlagene Geschäftsmodell
- ♦ Recherche, Analyse und Vorschlag eines "attraktiven" Wertangebots für das ideale Nutzerprofil für das Geschäftsmodell und Vorschlag von alternativen oder ergänzenden Geschäftsmodellen zu den herkömmlichen, die ein oder mehrere Nutzersegmente ansprechen
- ♦ Entwicklung und Umsetzung von *Design Thinking* als ergänzende Technik zu kreativem und innovativem Denken



03

Kursleitung

Zu den Dozenten des Programms gehören führende Experten in Management und Leitung von Veterinärmedizinischen Zentren, die ihre Erfahrungen aus ihrer Arbeit in diese Spezialisierung einbringen. Sie sind weltweit anerkannte Fachleute aus verschiedenen Ländern mit nachgewiesener theoretischer und praktischer Berufserfahrung.





“

Wir haben das beste Dozententeam, das über jahrelange Erfahrung verfügt und entschlossen ist, sein gesamtes Wissen über diesen Sektor weiterzugeben”

Leitung



Hr. Barreneche Martínez, Enrique

- ♦ Hochschulabschluss in Veterinärwissenschaften an der Universität Complutense in Madrid im Jahr
- ♦ Leitung der Beratungsfirma VetsPower.com, einer Unternehmensberatungsfirma, die sich ausschließlich auf tierärztliche Gesundheitszentren für Haustiere spezialisiert hat
- ♦ Vizepräsident des Arbeitgeberverbands des Veterinärsektors auf Provinzebene in Alicante, AEVA, und Schatzmeister des Verbands der Arbeitgeberverbände des Veterinärsektors in Spanien (CEVE)
- ♦ Mitbegründer der Arbeitsgruppe Management und Verwaltung der AVEPA (GGA), deren Vorsitzender er
- ♦ Eigene Geschäftserfahrung Gründer und Inhaber des Tierarztzentrums Amic in Alicante von, widmet sich nun ausschließlich der Unternehmensführung im Bereich der tierärztlichen Gesundheitszentren für Heimtiere
- ♦ Autor der Bücher über die Unternehmensführung in Tierarztpraxen "¿Quién se ha llevado mi centro veterinario?" (Wer hat mein Tierarztzentrum mitgenommen?) und "¡Ya encontré mi centro veterinario!" (Ich habe mein Tierarztzentrum gefunden!)
- ♦ Co-Autor von zwei Büchern und Verfasser spezifischer Kapitel in anderen Veröffentlichungen zur Ausbildung von veterinärmedizinischen Klinikassistenten (VCA)
- ♦ Referent bei verschiedenen Kursen und Workshops zur Unternehmensführung von Tierarztzentren, sowohl persönlich als auch online, sowohl in Spanien als auch im Ausland
- ♦ Teilnahme an zahlreiche Konferenzen, Kursen und Webinaren für Hilfskräfte in Tierarztpraxen

Leitung



Fr. García Hernández, Eva María

- Entwicklung von Trainingsplänen zur Kompetenz- und Fähigkeitsentwicklung für Unternehmen von Coaching On Focus
- Teamleitung, Projektmanagement und Geschäftspartner im Bereich Personalwesen bei Accenture
- Ausbildung von Ausbildern an der Universität Camilo José Cela
- Einführungsprogramm für Marketing und Handelsmanagement SECOT Lean-Methodik
- Masterstudiengang in Personal und Executive Coaching am Europäischen Coaching Institut
- NLP-Practitioner und Masterstudiengang in NLP am Instituto Create

Professoren

Hr. Martín González, Abel

- ♦ Hochschulabschluss in Veterinärmedizin an der Universität Complutense in Madrid
- ♦ Doktoratsstudium, ohne Einreichung einer Dissertation
- ♦ Zusammenarbeit mit der Bezirksregierung von Castilla La Mancha bei Kursen über die Verwaltung von Viehzuchtbetrieben
- ♦ Von der AESLA (Asociación de Criadores de Raza Lacauune) an verschiedenen Orten in Spanien organisierte Vorlesungen über Ökografie und Fortpflanzungskontrolle
- ♦ Referent bei der Konferenzreihe über die Bekämpfung von Stierkrankheiten, die von der Tierärztlichen Hochschule in Madrid organisiert wurde
- ♦ Vorträge über das Management von Veterinärzentren, organisiert von der AVEPA Management Group
- ♦ Referent bei mehreren von AVEPA organisierten nationalen Kongressen (GTA-AVEPA, IVEE-AVEPA, IVEE-AVEPA)
- ♦ Experte INCUAL bei der Ausarbeitung der beruflichen Qualifikation für Assistenz und sanitäre Hilfe bei der Verwaltung von Nutztieren
- ♦ Tierarzt in freier klinischer Praxis auf Viehzuchtbetrieben, als deren technischer Leiter, für Rinder, Schafe, Pferde und Schweine

Fr. Tabares, Nuria

- ♦ In Coaching Ability verbinde ich meine Leidenschaft für Beratung und Arbeits- und Führungskräftecoaching mit meinen anderen Leidenschaften als Dozentin (Spanien und Lateinamerika)
- ♦ Dozentin (Außerordentlicher Professor an der Autonomen Universität Barcelona in der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften und Business)
- ♦ Dozentin im Rahmen des dualen Citius-Masterstudiengangs an der UAB
- ♦ Technische Leitung der Veterinärklinik Terra San Fernando

Fr. Navarro Ferrer, María José

- ♦ Hochschulabschluss in Psychologie an der Universität Valencia
- ♦ Masterstudiengang in klinischer Psychologie CTMC Valencia
- ♦ Aufbaustudium in Sozialer Gerontologie Universität Valencia
- ♦ Aufbaustudium in Mindfulness und Psychotherapien IL3 UB
- ♦ Trainerin und Workshops für Unternehmen und private Organisationen
- ♦ Dozentin im Recull d'activitats per als Serveis Locals d'Ocupació: Persones i Empreses von Barcelona
- ♦ Mitwirkung an Personalmanagementprozessen, Schulung in Soft Skills (effektive Kommunikation Konfliktmanagement und Konfliktbewältigung)
- ♦ Mitarbeit an Personalmanagement-Prozessen, Schulungen in Soft Skills (effektive Kommunikation, Konfliktmanagement und Verhandlungstechniken, Aufmerksamkeit für schwierige Kunden), Mindfulness Trainer, Analyse und Transformation von Überzeugungen für Stressmanagement und Burnout-Prävention

Fr. Saleno, Delia

- ♦ Doktoratsstudium ohne Einreichung einer Dissertation
- ♦ Hochschulabschluss in Veterinärmedizin, Universität für Agrarwissenschaften und Veterinärmedizin, Cluj-Napoca, Rumänien
- ♦ Universitätskurs für weiterführende Studien in der Kleintierklinik
- ♦ Forschungsabschluss in Zytogenetik an der Universität von Córdoba mit einer Studie über Unfruchtbarkeit bei Pferden
- ♦ Kurs für Unternehmer, von EOI im Jahr in Palma de Mallorca (Spanien)
- ♦ Qualifizierungskurs zum Gutachter in Verfahren zur Anerkennung beruflicher Kompetenzen durch Berufserfahrung in der landwirtschaftlichen Familienwirtschaft
- ♦ Pre-Doktoranden-Forscherin in der Abteilung für Tierreproduktion der Fakultät für Veterinärmedizin in Cluj-Napoca (Rumänien)

Hr. Rotger Campins, Sebastià

- ♦ Ingenieur für Telekommunikation
- ♦ Hochschulabschluss in Nautik und Seeverkehr
- ♦ Kapitän der Handelsmarine
- ♦ Professioneller Tauchlehrer
- ♦ Sekretär des spanischen Verbandes der Veterinärindustrie CEVE
- ♦ Leitung der Abteilung Arbeit, Organisation und Ausbildung des CEVE
- ♦ Sekretär von Empresaris Veterinaris de les Illes Balears EMVETIB (Veterinärunternehmer der Balearen)
- ♦ Präsident der Dienstleistungskommission der Vereinigung der Unternehmensverbände der Balearen CAEB
- ♦ Mitglied des Exekutivausschusses der CAEB
- ♦ Vorsitzender des nationalen Verhandlungsausschusses des Tarifvertrags für die veterinärmedizinischen Zentren und Dienste
- ♦ Leitung der Veterinärklinik Veterinari Son Dureta SLP

Hr. Muñoz Sevilla, Carlos

- ♦ Hochschulabschluss in Veterinärmedizin an der Universität Complutense in Madrid Jahrgang
- ♦ MBA von der Universität Jaime I-(UJI), Studienjahr
- ♦ Professor für Anästhesiologie und Management von Tierkliniken an der Universität Cardenal Herrera CEU, von November bis heute
- ♦ Mitglied der AGESVET seit ihrer Gründung
- ♦ Mitwirkung an der Entwicklung und Schulung des AGESVET-Moduls für Humanressourcen

Hr. Villaluenga, José Luis

- ♦ Hochschulabschluss in Biowissenschaften an der Universität Complutense in Madrid
- ♦ Masterstudiengang in Digitalem Marketing, EAE und Universität Barcelona
- ♦ Masterstudiengang in Personalmanagement, EAE und Universität Barcelona
- ♦ Außerordentlicher Professor an der Fakultät für Veterinärmedizin der Universität Alfonso X El Sabio, Madrid (Spanien) im Studiengang Veterinärmedizin, in den Fächern Veterinärgenetik 1. und Ethnologie 2 (Modul: Management und Marketing im Bereich der Tiermedizin)
- ♦ Dozent im Bereich "Kundenservice", bei FORVET, Veterinärmedizinisches Ausbildungszentrum für veterinärmedizinische Fachassistenten, in Madrid (Spanien)
- ♦ Dozent für den Masterstudiengang Pferdesportmedizin an der Universität Córdoba (Spanien), Modul: Marketing und Management des Tierarztunternehmens für Pferde
- ♦ Lehrbeauftragter mit eigenem Titel als Experte für Physiotherapie und Rehabilitation von Kleintieren: Hunde und Katzen, Bereich: Betriebswirtschaftliche Leitung eines Rehabilitationszentrums für Kleintiere, an der Universität Complutense Madrid (Spanien)
- ♦ heute: Gründung als einer der 2 Gründungspartner des Unternehmens Rentabilidad Veterinaria, SL. Dieses Unternehmen widmet sich der Geschäftsführung von Tierarztzentren für Haustiere. Es entwickelt Beratung, Schulung, Betreuung, Unternehmensbewertung, Personalmanagement, wirtschaftlich-finanzielles Management und die Neugründung von Unternehmen

04

Struktur und Inhalt

Die Struktur des Inhalts wurde von den besten Fachleuten des Sektors im Bereich Management und Leitung von Veterinärzentren entwickelt, die über umfangreiche Erfahrung und ein anerkanntes Ansehen in der Branche verfügen, was durch die Menge der besprochenen und untersuchten Fälle untermauert wird, sowie durch umfassende Kenntnisse der neuen Technologien.



“

Wir verfügen über das umfassendste und aktuellste wissenschaftliche Programm auf dem Markt. Wir streben nach Exzellenz und wollen, dass auch Sie sie erreichen"

Modul 1. Der Geschäftsplan für die veterinärmedizinischen Zentren

- 1.1. Der Geschäftsplan in veterinärmedizinischen Zentren
 - 1.1.1. Planung und Kontrolle: die 2 Seiten der gleichen Medaille
 - 1.1.2. Warum und wozu einen Plan haben?
 - 1.1.3. Wer sollte ihn durchführen?
 - 1.1.4. Wann sollte man es tun?
 - 1.1.5. Wie wird er durchgeführt?
 - 1.1.6. Muss es schriftlich sein?
 - 1.1.7. Zu beantwortende Fragen
 - 1.1.8. Abschnitte des Geschäftsplans
- 1.2. Externe Analyse I: das Umfeld der veterinärmedizinischen Zentren
 - 1.2.1. Was sollte sie enthalten?
 - 1.2.2. Politisches Umfeld
 - 1.2.3. Wirtschaftliches Umfeld
 - 1.2.4. Soziales Umfeld
 - 1.2.5. Technologisches Umfeld
 - 1.2.6. Ökologisches Umfeld
 - 1.2.7. Rechtliches Umfeld
- 1.3. Externe Analyse II: Wettbewerbsumfeld für den Sektor der veterinärmedizinischen Zentren
 - 1.3.1. Kunden
 - 1.3.2. Wettbewerb
 - 1.3.3. Lieferanten
 - 1.3.4. Andere
- 1.4. Interne Analyse eines veterinärmedizinischen Zentrums
 - 1.4.1. Installationen und Ausrüstung
 - 1.4.2. Personal
 - 1.4.3. Einnahmen/Ausgaben
 - 1.4.4. Kunden
 - 1.4.5. Preise
 - 1.4.6. Dienstleistungen
 - 1.4.7. Kommunikation mit Kunden
 - 1.4.8. Fortbildung
 - 1.4.9. Lieferanten
 - 1.4.10. Wettbewerb
- 1.5. SWOT- und CAME-Analyse für veterinärmedizinische Zentren
 - 1.5.1. Schwächen
 - 1.5.2. Stärken
 - 1.5.3. Bedrohungen
 - 1.5.4. Gelegenheiten
 - 1.5.5. Korrigieren
 - 1.5.6. Entgegenstellen
 - 1.5.7. Beibehalten
 - 1.5.8. Ausbeuten
- 1.6. Ziele der veterinärmedizinischen Zentren als Unternehmen
 - 1.6.1. Was sind sie?
 - 1.6.2. Merkmale: SMART
 - 1.6.3. Typen
- 1.7. Geschäftsstrategien in veterinärmedizinischen Zentren
 - 1.7.1. Die 7 P's des Dienstleistungsmarketings
 - 1.7.2. Produkt-Service
 - 1.7.3. Preis
 - 1.7.4. Verteilung
 - 1.7.5. Kommunikation
 - 1.7.6. Personen
 - 1.7.7. Verfahren
 - 1.7.8. Beweismittel
- 1.8. Aktionsplan für eine Strategie der veterinärmedizinischen Zentren
 - 1.8.1. Was sind sie?
 - 1.8.2. Wie man eine Strategie entwickelt
 - 1.8.3. Was ist bei jeder Aktion zu beachten?
 - 1.8.4. Priorisierung von Maßnahmen auf der Grundlage der Geschäftsrelevanz
 - 1.8.5. Terminplanung
- 1.9. Kontroll- und Überwachungsplan für den Geschäftsplan eines veterinärmedizinischen Zentrums
 - 1.9.1. Planung und Kontrolle
 - 1.9.2. Was ist das und warum ist es notwendig?
 - 1.9.3. Wer und wie wird kontrolliert?
 - 1.9.4. Indikatorgestützte Überwachung
 - 1.9.5. Entscheidungstreffen

- 1.10. Notfallplanung, angewandt auf den Geschäftsplan eines veterinärmedizinischen Zentrums
 - 1.10.1. Was ist das und wofür wird es verwendet?
 - 1.10.2. Wie macht man das?
 - 1.10.3. Wie wird er verwendet?

Modul 2. Produktionsprozesse der veterinärmedizinischen Zentren

- 2.1. Einführung in die Produktionsprozesse in veterinärmedizinischen Zentren
 - 2.1.1. Konzept des Geschäftsprozesses
 - 2.1.2. Einführung in Geschäftsprozesse
 - 2.1.3. Grafische Darstellung der Prozesse
 - 2.1.4. Standardisierung von Prozessen
 - 2.1.5. Praktische Beispiele für Prozesse in Veterinärmedizinischen Zentren
- 2.2. Analyse der Produktionsprozesse in veterinärmedizinischen Zentren
 - 2.2.1. Prozess-Management-System
 - 2.2.2. Messung, Analyse und Verbesserung von Geschäftsprozessen
 - 2.2.3. Merkmale eines gut gesteuerten und verwalteten Prozesses
- 2.3. Unternehmensproduktivität in veterinärmedizinischen Zentren
 - 2.3.1. Konzentration auf die wichtigsten Ziele
 - 2.3.2. Erwirtschafteter Mehrwert für den Kunden
 - 2.3.3. Analyse des durch die Prozesse geschaffenen Wertes
 - 2.3.4. Wettbewerbsfähigkeit
 - 2.3.5. Produktivität. Analyse der Verluste und Verbesserungen
- 2.4. Betriebswirtschaftliche Modelle für das Veterinärwesen
 - 2.4.1. Traditionelle Massenverwaltung
 - 2.4.2. *Lean* Management
 - 2.4.3. Verwaltung auf der Grundlage eines verbesserten traditionellen Modells
- 2.5. Einführung in das *Lean-Management-Modells*, das in einem Veterinärmedizinischen Zentrum angewandt wird
 - 2.5.1. Grundlegende Prinzipien und Eigenschaften
 - 2.5.2. Ablauf der Aktivitäten
 - 2.5.3. *Pull-System*
 - 2.5.4. Fluss - *Pull*
 - 2.5.5. Kontinuierliche Verbesserung

- 2.6. Verschwendung in einem Produktionsmodell für veterinärmedizinischen Zentren
 - 2.6.1. Abfall, *Waste* oder Schrott
 - 2.6.2. Arten von Abfall
 - 2.6.3. Ursachen für Abfälle
 - 2.6.4. Beseitigung von Abfällen
- 2.7. Umsetzung des *Lean-Management-Modells* in Veterinärmedizinischen Zentren I
 - 2.7.1. Konditionierung des Prozesses
 - 2.7.2. Ausgeglichenen und flexibler *Pull-Flow*
 - 2.7.3. Übergang von einem traditionellen Modell zu einer Implementierung *Lean*
 - 2.7.4. Erste Phase: Herstellung eines regelmäßigen und ununterbrochenen Flusses
- 2.8. Umsetzung des *Lean-Management-Modells* in Veterinärmedizinischen Zentren II
 - 2.8.1. Zweite Phase: Konsolidierung der Abläufe, Beseitigung von Verschwendung, Gewährleistung der Qualität und Standardisierung der Abläufe
 - 2.8.2. Dritter Schritt: Einrichtung des *Pull-Flows*
 - 2.8.3. Vierte Stufe: Flexibilität im Produktionsrhythmus
- 2.9. Umsetzung des *Lean-Management-Modells* in Veterinärmedizinischen Zentren III
 - 2.9.1. Fünfte Stufe: Flexibilität bei der Art des Produkts
 - 2.9.2. Sechste Stufe: Vollständige Umsetzung des ausgewogenen, abgestuften und produktübergreifenden *Pull-Flows*
 - 2.9.3. Siebte Stufe: einfache Verwaltung und Kontrolle
- 2.10. Werkzeuge für die Umsetzung von *Lean* in Veterinärmedizinischen Zentren
 - 2.10.1. Die Wertstromkarte (*Value Stream Map*)
 - 2.10.2. A3: Analyse von neuen Ansätzen oder zu lösenden Problemen

Modul 3. Unternehmensstrategie und Innovation in veterinärmedizinischen Zentren

- 3.1. Die Rolle des Leiters eines veterinärmedizinischen Zentrums
 - 3.1.1. Allgemeine Verwaltung
 - 3.1.2. Management des Personalwesens
 - 3.1.3. Finanzielle Verwaltung
 - 3.1.4. Betriebliches Gesundheitsmanagement
 - 3.1.5. Verwaltung der Informationstechnologie
 - 3.1.6. Marketing- und Vertriebsmanagement
 - 3.1.7. Kundenservice und Public Relations Management
 - 3.1.8. Änderungsmanagement

- 3.2. Strategische Planung in veterinärmedizinischen Zentren
 - 3.2.1. Definitionen
 - 3.2.2. Bedeutung der Unternehmensstrategie
 - 3.2.3. Strategieplan eines veterinärmedizinischen Zentrums
- 3.3. Die philosophische Phase der strategischen Planung eines veterinärmedizinischen Zentrums
 - 3.3.1. Definition
 - 3.3.2. Elemente
 - 3.3.2.1. Mission
 - 3.3.2.2. Vision
 - 3.3.2.3. Werte
 - 3.3.2.4. Instrumente
 - 3.3.2.5. Strategische Ziele
 - 3.3.3. Praktische Beispiele
- 3.4. Der Geschäftsplan in traditionellen veterinärmedizinischen Zentren
 - 3.4.1. Einführung
 - 3.4.2. Struktur von veterinärmedizinischen Zentren
 - 3.4.3. Dienstleistungen
 - 3.4.4. Personalausstattung eines veterinärmedizinischen Zentrums
- 3.5. Forschung für Innovation in veterinärmedizinischen Zentren
 - 3.5.1. Konzept der Innovation im Veterinärsektor
 - 3.5.2. Die Strategie des blauen Ozeans für Veterinärmedizinische Zentren
 - 3.5.2.1. Konzept
 - 3.5.2.2. Analytische Instrumente
 - 3.5.3. Canvas-Methode für Innovation in Veterinärmedizinischen Zentren
 - 3.5.3.1. Beschreibung
 - 3.5.3.2. Operativ
 - 3.5.4. Formulierung von Innovationsstrategien in veterinärmedizinischen Zentren
 - 3.5.4.1. Generierung neuer Ideen und Synthese
 - 3.5.4.2. Epizentren der Innovation





- 3.6. Gestaltung des Wertangebots für die Kunden von veterinärmedizinischen Zentren
 - 3.6.1. Das Profil der Kunden/Nutzer von veterinärmedizinischen Zentren
 - 3.6.2. Die Wertekarte
 - 3.6.3. Übereinstimmung zwischen dem Nutzenversprechen und dem Kundenprofil der veterinärmedizinischen Zentren
- 3.7. Prototyping von Innovationen in veterinärmedizinischen Zentren
 - 3.7.1. Das Minimum an lebensfähigem Innovationssystem
 - 3.7.2. Globale Innovations-Scorecard
 - 3.7.3. Operativer Innovationsplan
- 3.8. Muster von Geschäftsmodellen im Bereich der tierärztlichen Gesundheitsversorgung
 - 3.8.1. Disaggregation von Geschäftsmodellen
 - 3.8.2. Long tail
 - 3.8.3. Mehrseitige Plattformen
 - 3.8.4. Das (Freemium)-Geschäftsmodell
 - 3.8.5. Offene Geschäftsmodelle
- 3.9. Design thinking und Anwendung in veterinärmedizinischen Zentren
 - 3.9.1. Konzept
 - 3.9.2. Leitlinien und Schlüssel
 - 3.9.3. Instrumente
- 3.10. Forschung zur kontinuierlichen Verbesserung der Unternehmensstrategie in veterinärmedizinischen Zentren
 - 3.10.1. Überwachung des Strategieplans eines veterinärmedizinischen Zentrums
 - 3.10.2. Umsetzung von Verbesserungen in der Strategie eines veterinärmedizinischen Zentrums



Diese Spezialisierung wird es Ihnen ermöglichen, Ihre Karriere auf bequeme Weise voranzutreiben"

05 Methodik

Dieses Fortbildungsprogramm bietet eine andere Art des Lernens. Unsere Methodik wird durch eine zyklische Lernmethode entwickelt: **das Relearning.**

Dieses Lehrsystem wird z. B. an den renommiertesten medizinischen Fakultäten der Welt angewandt und wird von wichtigen Publikationen wie dem **New England Journal of Medicine** als eines der effektivsten angesehen.





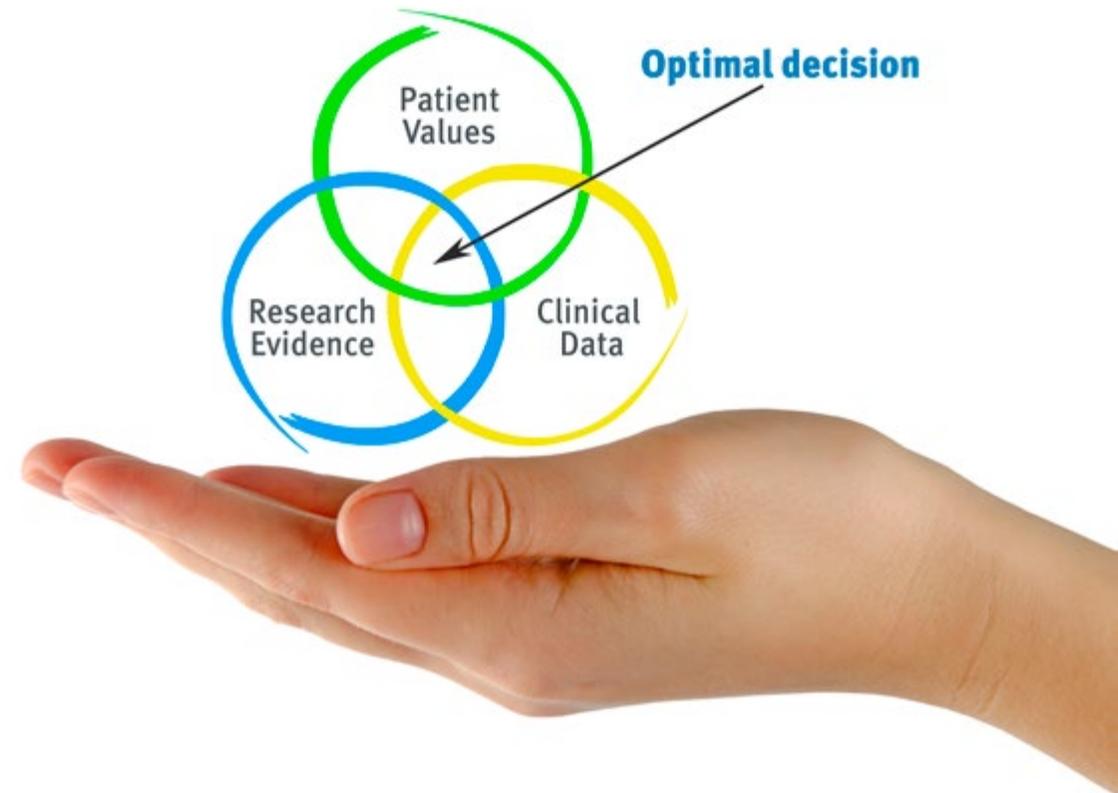
“

Entdecken Sie Relearning, ein System, das das herkömmliche lineare Lernen aufgibt und Sie durch zyklische Lehrsysteme führt: eine Art des Lernens, die sich als äußerst effektiv erwiesen hat, insbesondere in Fächern, die Auswendiglernen erfordern"

Bei TECH verwenden wir die Fallmethode

Was sollte eine Fachkraft in einer bestimmten Situation tun? Während des gesamten Programms werden Sie mit mehreren simulierten klinischen Fällen konfrontiert, die auf realen Patienten basieren und in denen Sie Untersuchungen durchführen, Hypothesen aufstellen und schließlich die Situation lösen müssen. Es gibt zahlreiche wissenschaftliche Belege für die Wirksamkeit der Methode. Fachkräfte lernen mit der Zeit besser, schneller und nachhaltiger.

Mit TECH werden Sie eine Art des Lernens erleben, die die Grundlagen der traditionellen Universitäten in der ganzen Welt verschiebt.



Nach Dr. Gérvas ist der klinische Fall die kommentierte Darstellung eines Patienten oder einer Gruppe von Patienten, die zu einem "Fall" wird, einem Beispiel oder Modell, das eine besondere klinische Komponente veranschaulicht, sei es wegen seiner Lehrkraft oder wegen seiner Einzigartigkeit oder Seltenheit. Es ist wichtig, dass der Fall auf dem aktuellen Berufsleben basiert und versucht, die tatsächlichen Bedingungen in der tierärztlichen Berufspraxis nachzubilden.

“

Wussten Sie, dass diese Methode im Jahr 1912 in Harvard, für Jurastudenten entwickelt wurde? Die Fallmethode bestand darin, ihnen reale komplexe Situationen zu präsentieren, in denen sie Entscheidungen treffen und begründen mussten, wie sie diese lösen könnten. Sie wurde 1924 als Standardlehrmethode in Harvard eingeführt"

Die Wirksamkeit der Methode wird durch vier Schlüsselergebnisse belegt:

1. Die Tierärzte, die diese Methode anwenden, nehmen nicht nur Konzepte auf, sondern entwickeln auch ihre geistigen Fähigkeiten, durch Übungen, die die Bewertung realer Situationen und die Anwendung von Wissen beinhalten.
2. Das Lernen basiert auf praktischen Fähigkeiten, die es den Studierenden ermöglichen, sich besser in die reale Welt zu integrieren.
3. Eine einfachere und effizientere Aufnahme von Ideen und Konzepten wird durch die Verwendung von Situationen erreicht, die aus der Realität entstanden sind.
4. Das Gefühl der Effizienz der investierten Anstrengung wird zu einem sehr wichtigen Anreiz für die Veterinärmedizin, was sich in einem größeren Interesse am Lernen und einer Steigerung der Zeit, die für die Arbeit am Kurs aufgewendet wird, niederschlägt.



Relearning Methodik

TECH ergänzt den Einsatz der Harvard-Fallmethode mit der derzeit besten 100%igen Online-Lernmethode: Relearning.

Unsere Universität ist die erste in der Welt, die das Studium klinischer Fälle mit einem 100%igen Online-Lernsystem auf der Grundlage von Wiederholungen kombiniert, das mindestens 8 verschiedene Elemente in jeder Lektion kombiniert und eine echte Revolution im Vergleich zum einfachen Studium und der Analyse von Fällen darstellt.



Der Tierarzt lernt durch reale Fälle und die Lösung komplexer Situationen in simulierten Lernumgebungen. Diese Simulationen werden mit modernster Software entwickelt, die ein immersives Lernen ermöglicht.



Die Relearning-Methode, die an der Spitze der weltweiten Pädagogik steht, hat es geschafft, die Gesamtzufriedenheit der Fachleute, die ihr Studium abgeschlossen haben, im Hinblick auf die Qualitätsindikatoren der besten spanischsprachigen Online-Universität (Columbia University) zu verbessern.

Mit dieser Methodik wurden mehr als 65.000 Veterinäre mit beispiellosem Erfolg ausgebildet, und zwar in allen klinischen Fachgebieten, unabhängig von der chirurgischen Belastung. Unsere Lehrmethodik wurde in einem sehr anspruchsvollen Umfeld entwickelt, mit einer Studentenschaft, die ein hohes sozioökonomisches Profil und ein Durchschnittsalter von 43,5 Jahren aufweist.

Das Relearning ermöglicht es Ihnen, mit weniger Aufwand und mehr Leistung zu lernen, sich mehr auf Ihr Fachgebiet einzulassen, einen kritischen Geist zu entwickeln, Argumente zu verteidigen und Meinungen zu kontrastieren: eine direkte Gleichung zum Erfolg.

In unserem Programm ist das Lernen kein linearer Prozess, sondern erfolgt in einer Spirale (lernen, verlernen, vergessen und neu lernen). Daher wird jedes dieser Elemente konzentrisch kombiniert.

Die Gesamtnote des TECH-Lernsystems beträgt 8,01 und entspricht den höchsten internationalen Standards.

Dieses Programm bietet die besten Lehrmaterialien, die sorgfältig für Fachleute aufbereitet sind:



Studienmaterial

Alle didaktischen Inhalte werden von den Fachleuten, die den Kurs unterrichten werden, speziell für den Kurs erstellt, so dass die didaktische Entwicklung wirklich spezifisch und konkret ist.

Diese Inhalte werden dann auf das audiovisuelle Format angewendet, um die TECH-Online-Arbeitsmethode zu schaffen. Und das alles mit den neuesten Techniken, die dem Studenten qualitativ hochwertige Stücke aus jedem einzelnen Material zur Verfügung stellen.



Neueste Videotechniken und -verfahren

TECH bringt den Studierenden die neuesten Techniken, die neuesten Ausbildungsfortschritte und die aktuellsten tiermedizinischen Verfahren und Techniken näher. All dies in der ersten Person, mit äußerster Strenge, erklärt und detailliert, um zur Assimilierung und zum Verständnis des Studierenden beizutragen. Und das Beste ist, dass Sie ihn so oft anschauen können, wie Sie wollen.



Interaktive Zusammenfassungen

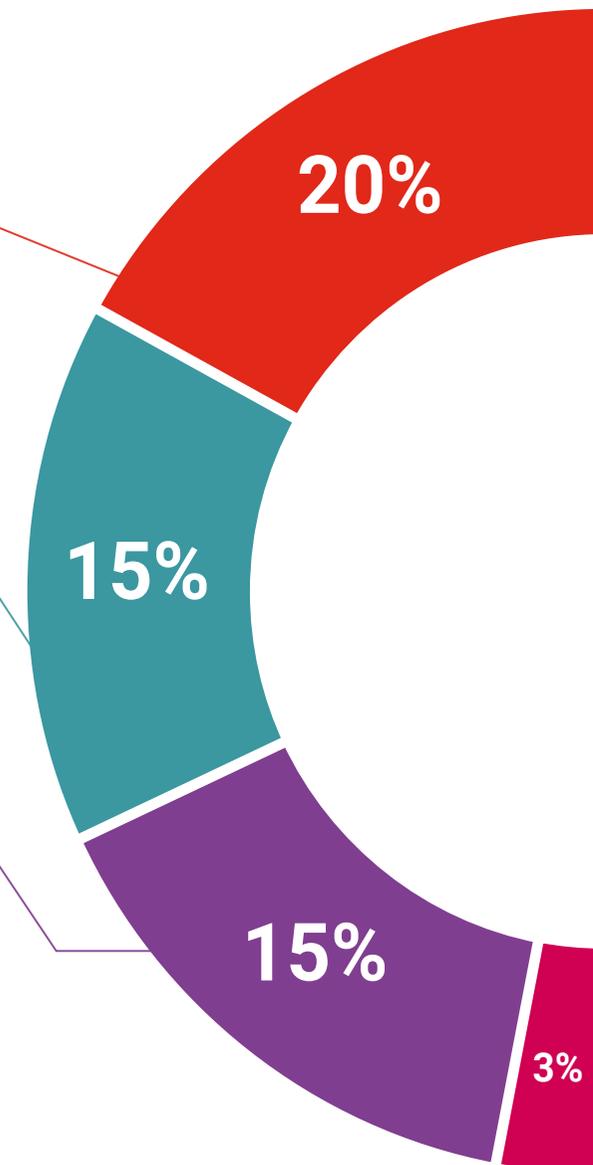
Das TECH-Team präsentiert die Inhalte auf attraktive und dynamische Weise in multimedialen Pillen, die Audios, Videos, Bilder, Diagramme und konzeptionelle Karten enthalten, um das Wissen zu vertiefen.

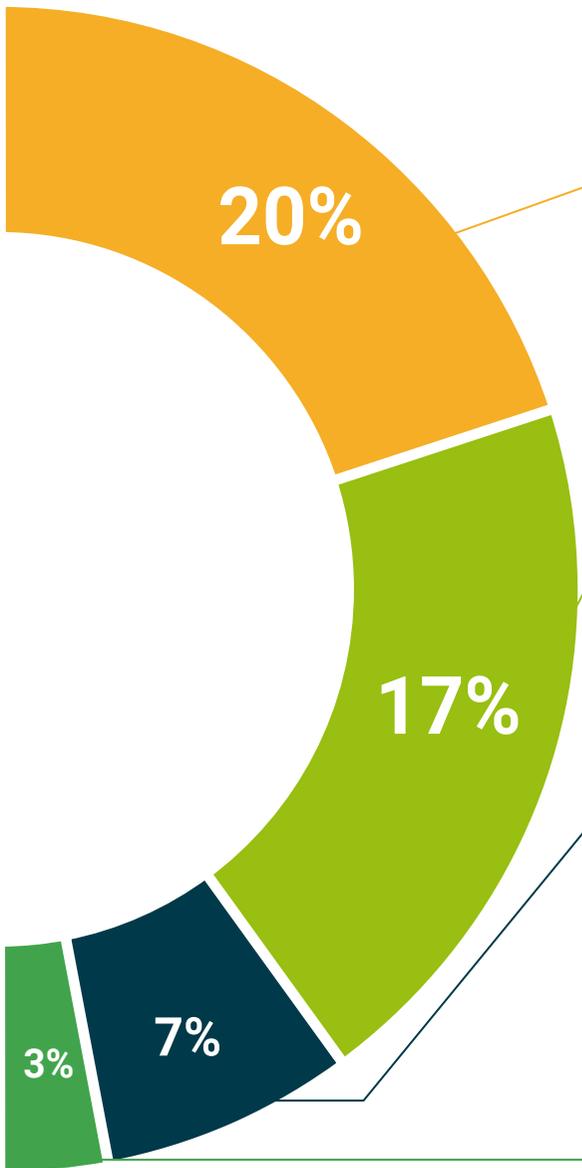
Dieses einzigartige Bildungssystem für die Präsentation multimedialer Inhalte wurde von Microsoft als "europäische Erfolgsgeschichte" ausgezeichnet.



Weitere Lektüren

Aktuelle Artikel, Konsensdokumente und internationale Leitfäden, u.a. In der virtuellen Bibliothek von TECH haben die Studenten Zugang zu allem, was sie für ihre Ausbildung benötigen.





Von Experten geleitete und von Fachleuten durchgeführte Fallstudien

Effektives Lernen muss notwendigerweise kontextabhängig sein. Aus diesem Grund stellt TECH die Entwicklung von realen Fällen vor, in denen der Experte den Studierenden durch die Entwicklung der Aufmerksamkeit und die Lösung verschiedener Situationen führt: ein klarer und direkter Weg, um den höchsten Grad an Verständnis zu erreichen.



Prüfung und Nachprüfung

Die Kenntnisse der Studenten werden während des gesamten Programms regelmäßig durch Bewertungs- und Selbsteinschätzungsaktivitäten und -übungen beurteilt und neu bewertet, so dass die Studenten überprüfen können, wie sie ihre Ziele erreichen.



Meisterklassen

Die Nützlichkeit der Expertenbeobachtung ist wissenschaftlich belegt. Das sogenannte Learning from an Expert baut Wissen und Gedächtnis auf und schafft Vertrauen für zukünftige schwierige Entscheidungen.



Leitfäden für Schnellmaßnahmen

TECH bietet die wichtigsten Inhalte des Kurses in Form von Arbeitsblättern oder Kurzanleitungen an. Ein synthetischer, praktischer und effektiver Weg, um den Studierenden zu helfen, in ihrem Lernen voranzukommen.



06

Qualifizierung

Der Universitätsexperte in Geschäftsstrategie in Tierarztzentren garantiert neben der strengsten und aktuellsten Ausbildung auch den Zugang zu einem von der TECH Technologischen Universität ausgestellten Diplom.



“

*Nehmen Sie einen Universitätsexperten
in Geschäftsstrategie in
Tierarztzentren in Ihren Lebenslauf
auf: ein hochqualifizierter Mehrwert für
jede Fachkraft in diesem Bereich"*

Dieser **Universitätsexperte in Geschäftsstrategie in Tierarztzentren** enthält das vollständigste und aktuellste Programm auf dem Markt.

Sobald der Student die Prüfungen bestanden hat, erhält er/sie per Post* mit Empfangsbestätigung das entsprechende Diplom, ausgestellt von der **TECH Technologischen Universität**.

Das von **TECH Technologische Universität** ausgestellte Diplom drückt die erworbene Qualifikation aus und entspricht den Anforderungen, die in der Regel von Stellenbörsen, Auswahlprüfungen und Berufsbildungsausschüssen verlangt werden.

Titel: **Universitätsexperte in Geschäftsstrategie in Tierarztzentren**

Anzahl der offiziellen Arbeitsstunden: **450 Std.**



*Haager Apostille. Für den Fall, dass der Student die Haager Apostille für sein Papierdiplom beantragt, wird TECH EDUCATION die notwendigen Vorkehrungen treffen, um diese gegen eine zusätzliche Gebühr zu beschaffen.

zukunft

gesundheit vertrauen menschen
erziehung information tutoeren
garantie akkreditierung unterricht
institutionen technologie lernen
gemeinschaft verpflichtung
persönliche betreuung innovation
wissen gegenwart qualität
online-Ausbildung
entwicklung institutionen
virtuelles Klassenzimmer sparten

tech technologische
universität

Universitätsexperte
Geschäftsstrategie
in Tierarztzentren

- » Modalität: online
- » Dauer: 6 Monate
- » Qualifizierung: TECH Technologische Universität
- » Aufwand: 16 Std./Woche
- » Zeitplan: in Ihrem eigenen Tempo
- » Prüfungen: online

Universitätsexperte Geschäftsstrategie in Tierarztzentren

