

Universitätsexperte Management von Tierarztzentren



tech technologische
universität

Universitätsexperte Management von Tierarztzentren

Modalität: Online

Dauer: 6 Monate

Qualifizierung: TECH Technologische Universität

Unterrichtsstunden: 600 Std.

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

Index

01

Präsentation

Seite 4

02

Ziele

Seite 8

03

Kursleitung

Seite 12

04

Struktur und Inhalt

Seite 18

05

Methodik

Seite 26

06

Qualifizierung

Seite 34

01

Präsentation

Die Arbeit in einem Tierarztzentren erfordert besondere Sorgfalt, da der Erfolg der Fachleute von der Rettung des Lebens der Haustiere abhängt. Aber wir dürfen nicht vergessen, dass es wie jedes andere Geschäft auch ein korrektes Management braucht, um wirtschaftlich lebensfähig zu sein. In diesem Programm geben wir Ihnen die Schlüssel, um Ihre Fähigkeiten im Management von Tierarztzentren zu verbessern.





“

Wir bieten Ihnen die umfassendste Fortbildung auf dem Markt, damit Sie die Geschäftsführung Ihres Tierarztzentrums auf das gleiche Niveau bringen können wie die klinische und medizinische Praxis und Ihren Kunden in beiden Bereichen die höchste Qualität bieten können"

Der Leiter eines Tierarztzentrums muss über umfassende Kenntnisse in allen Aspekten seines Geschäfts verfügen, sowohl im gesundheitlichen als auch im geschäftlichen Bereich, denn mit der Kombination aus beidem ist es möglich, den Erfolg des Zentrums in allen Aspekten zu erreichen. Außerdem ist es wichtig, daran zu denken, dass es oft die Tierärzte sind, die sich entscheiden, ihre eigenen Zentren zu gründen, daher ist es wichtig, dass sie auch in geschäftlichen Angelegenheiten geschult sind.

Es muss berücksichtigt werden, dass die fehlende universitäre Bildung in Betriebswirtschaft im Tiermedizinstudium einen großen Einfluss auf das mangelnde Bewusstsein des zukünftigen Unternehmers hat, wenn es darum geht, das Management seines Tierarztzentrums zu professionalisieren, wobei in Wirklichkeit die medizinische und chirurgische Praxis im Vordergrund steht.

In diesem Zusammenhang entsteht dieser Universitätsexperte für das Management von Tierarztzentren, der darauf abzielt, Veterinärmediziner im betriebswirtschaftlichen Bereich auszubilden, mit besonderem Augenmerk auf Themen wie Finanzen und Geschäftspläne, die auf Tierkliniken angewandt werden, oder die Führungs- und Managementfähigkeiten, die der Leiter dieser Zentren besitzen muss.

Eines der Probleme bei der Weiterbildung ist derzeit die Vereinbarkeit mit Beruf und Privatleben. Die gegenwärtigen beruflichen Anforderungen machen es schwierig, eine qualitativ hochwertige, spezialisierte Fortbildung von Angesicht zu Angesicht anzubieten. Deshalb ermöglicht das Online-Format den Studenten, diese spezialisierte Fortbildung mit ihrer täglichen Berufspraxis in Einklang zu bringen, ohne dabei den Bezug zur Fortbildung und Spezialisierung zu verlieren.

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

- ♦ Die Entwicklung von Fallstudien die von Experten in Management von 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 das Management von Tierarztzentren
- ♦ Die praktischen Übungen, bei denen der Selbstbewertungsprozess zur Verbesserung des Lernens durchgeführt werden kann
- ♦ Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf innovativen Methoden im Management von 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 Fortbildung von höchster pädagogischer Qualität, die es Ihnen ermöglichen wird, sich den zukünftigen Herausforderungen des Managements von Tierarztzentren zu stellen"

“

Dieser Universitätsexperte ist die beste Investition, die Sie bei der Auswahl eines Auffrischungsprogramms tätigen können, um Ihr Wissen im Bereich Management von 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 den neuesten Bildungstechnologien entwickelt wurden, ermöglichen den Fachleuten ein situiertes und kontextbezogenes Lernen, d. h. eine simulierte Umgebung, die ein immersives Training ermöglicht, das auf reale Situationen ausgerichtet ist.

Das Konzept dieses Studiengangs konzentriert sich auf problemorientiertes Lernen, bei dem die Fachkraft versuchen muss, die verschiedenen Situationen der Berufspraxis zu lösen, die während des gesamten Studiengangs auftreten. Dabei wird die Fachkraft von einem innovativen interaktiven Videosystem unterstützt, das von renommierten und erfahrenen Experten im Management von Tierarztzentren entwickelt wurde.

Diese Weiterbildung verfügt über das beste didaktische Material, das Ihnen ein kontextbezogenes Studium ermöglicht, das Ihr Lernen erleichtert.

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 Management von 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

- ◆ Erkennen der Komplexität des Veterinärsektors im derzeitigen sozioökonomischen Kontext
- ◆ Erarbeitung von Fachwissen über den Sektor der tierärztlichen Dienstleistungen: Umfeld, Herausforderungen und Trends
- ◆ Zusammenstellung und Analyse der Innovationsbereiche im Veterinärsektor
- ◆ Ermittlung des Fortbildungsbedarfs im Bereich der Veterinärdienste in einem sich wandelnden Umfeld
- ◆ Prüfung der Finanzkonzepte, die für den erfolgreichen Betrieb eines Tierarztzentrums erforderlich sind
- ◆ Entwicklung von Finanzinstrumenten für die Verwaltung eines Veterinärzentrums
- ◆ Identifizierung und Bewertung des Verhaltens und der Verbrauchertrends der Kunden eines Tierarztzentrums
- ◆ Zusammenstellung der für die Erstellung einer Finanz-Scorecard erforderlichen Daten
- ◆ Entwurf, Erstellung und Interpretation der Ergebnisse einer Finanz-Scorecard
- ◆ 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 der für eine gute Führungskraft erforderlichen Fähigkeiten
- ◆ Vorschlag einer Methodik zur Gewährleistung der erforderlichen Effizienz und Effektivität eines Managers
- ◆ Förderung und Stärkung professioneller Hochleistungsteams
- ◆ Schulung von Managern für den erfolgreichen Umgang mit Konflikten in professionellen Teams



Spezifische Ziele

Modul 1. Der Wirtschaftssektor der veterinärmedizinischen Zentren

- ◆ Definition und Analyse der neuen Herausforderungen in einem grünen und sozialwirtschaftlichen Umfeld
- ◆ Spezifizierung und Analyse der Informationen über den Klimawandel und seine Auswirkungen auf den Veterinärsektor
- ◆ Bestimmung des "One Health"-Konzepts und Spezifizierung seiner gemeinsamen Entwicklung als Marktchance
- ◆ Untersuchung der digitalen Tiergesundheit und Analyse ihres disruptiven Potenzials für Tierarztpraxen
- ◆ Unterscheidung zwischen den verschiedenen Akteuren in der Haustierbranche und den Wechselbeziehungen innerhalb desselben Marktes
- ◆ Einigung über die Bedeutung von Unternehmensverbänden und Analyse der Möglichkeiten, in einem Sektor, der hauptsächlich aus Kleinstunternehmen besteht, als Hebel für Veränderungen zu fungieren
- ◆ Ermittlung neuer Konzepte und Bedürfnisse, neuer Formen der Kommunikation und Interaktion zwischen Kunden und Arbeitnehmern des Sektors
- ◆ Untersuchung der neuen Herausforderungen für die öffentliche Gesundheit, die durch den Klimawandel, den Verlust der biologischen Vielfalt, die Globalisierung, den internationalen Handel mit exotischen Tieren usw. entstehen

Modul 2. Finanzierung der veterinärmedizinischen Zentren

- ◆ Ermittlung der fixen und variablen Geschäftskosten in einem Tierarztzentrum
- ◆ Festlegung der Handelsspannen für die in einem Veterinärzentrum angebotenen Dienstleistungen und Produkte
- ◆ Effiziente Verwaltung des Produktbestands im Lager

- Auswertung der Verkaufszahlen eines Tierarztzentrums zur Analyse des Konsumverhaltens seiner Nutzer
- Analyse des Break-even-Punkts einer Geschäftsaktivität
- Untersuchung der verschiedenen Indikatoren, die sich aus der Geschäftstätigkeit in einem Veterinärzentrum ergeben können
- Analyse und Bewertung der verschiedenen Indikatoren, um diejenigen auszuwählen, die für die Verwaltung des Tierarztzentrums und die Kosten der verschiedenen in einem Veterinärzentrum erbrachten Dienstleistungen entscheidend sind
- Nutzung von Finanzinstrumenten, die die Kontrolle des Cashflows und der Budgets eines Tierarztunternehmens ermöglichen
- Analyse und Interpretation der Gewinn- und Verlustrechnung und der Bilanz eines Veterinärmedizinischen Zentrums
- Unterbreitung von Vorschlägen zur Bewertung von Unternehmen im Bereich der Tiergesundheitszentren

Modul 3. 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 4. Führungs- und Managementfähigkeiten in veterinärmedizinischen Zentren

- Analyse der Werte, die ein Manager entwickeln sollte
- Vorschlag für eine Methode, um eine gute Führungskraft zu werden
- Einem Verhandlungsprozess mit Zuversicht und Sicherheit begegnen
- Vertrauen in die Menschen, mit denen eine Führungskraft zusammenarbeitet, und in sich selbst zu schaffen
- Entwicklung der notwendigen Fähigkeiten für ein hervorragendes Zeitmanagement
- Eine geeignete Methode vorschlagen, um die Produktivität des Managers zu optimieren
- Aufbau und Zusammenführung professioneller Spitzenteams
- Identifizierung und Analyse interner Konflikte in einem veterinärmedizinischen Zentrum
- Leitung professioneller Teams, um ihnen zu helfen, Lösungen für ihre internen Konflikte zu finden



Geben Sie Ihrer Karriere einen Schub mit diesem umfassenden Universitätsexperten"

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 Ausbildung 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 1990
- Leitung der Beratungsfirma VetsPower.com, einer Unternehmensberatungsfirma, die sich ausschließlich mit tierärztlichen Gesundheitszentren für Haustiere befasst
- 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 zwischen 2011 und 2013 war
- Eigene Geschäftserfahrung: Gründer und Inhaber des Tierarztzentrums Amic in Alicante von 1991 bis 2018, 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?) (2009) und "¡Ya encontré mi centro veterinario!" (Ich habe mein Tierarztzentrum gefunden!) (2013)
- 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 Veterinärzentren, sowohl vor Ort als auch online, sowohl in Spanien als auch im Ausland
- Teilnahme an zahlreichen Konferenzen, Kursen und Webinaren für Hilfskräfte in Tierarztpraxen

Professoren

Hr. Martín González, Abel

- ♦ Hochschulabschluss in Veterinärmedizin an der Universität Complutense in Madrid, 1989
- ♦ Doktoratsstudium, ohne Einreichung einer Dissertation
- ♦ Zusammenarbeit mit der Junta de Comunidades de Castilla La Mancha bei Kursen über die Verwaltung von Viehzuchtbetrieben
- ♦ Von der AESLA (Asociación de Criadores de Raza Lacauenne) 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
- ♦ Technische Leitung der AD SG in Castilla La Mancha (Spanien): AD SG Bovino Castillo de Bayuela, AD SG Bovino La Jara, AD SG Extensivo Belvis, AD SG Bovino Los Navalmorales, AD SG Porcino La Jara
- ♦ Technische Leitung der Qualitätsmarke für Fleisch aus Sierra de San Vicente
- ♦ Leitung des Veterinärzentrums Talavera und der Tierklinik Veco in Talavera de la Reina (Toledo)
- ♦ Leitung des Tierkrankenhauses Talavera

- ♦ Gründungsmitglied des CEVE (Spanischer Verband der Tierärzteschaft), wo er derzeit Vizepräsident ist Mitglied der Kommission für Gesundheit und der Kommission für Digitales des CEVE
- ♦ Gründungsmitglied der CEVE-CLM (Confederación Empresarial Veterinaria de Castilla La Mancha), deren Präsident er derzeit ist
- ♦ Mitglied in mehreren nationalen und internationalen Berufsverbänden wie AVEPA, ANEMBE, SEOC, AVETO
- ♦ Mitglied der Digitalen Kommission des CEOE (Verband spanischer Unternehmensorganisationen)

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 Promotion 1985-1990
- ◆ MBA von der Universität Jaime I-(UJI), Studienjahr 2017-18
- ◆ Professor für Anästhesiologie und Management von Tierkliniken an der Universität Cardenal Herrera CEU
- ◆ Mitglied der AGESVET seit ihrer Gründung bis 2018
- ◆ Mitwirkung an der Entwicklung und Schulung des AGESVET-Moduls für Humanressourcen

Fr. Saleno, Delia

- ◆ Doktoratsstudium (2000- 2003) ohne Einreichung einer Dissertation
- ◆ Hochschulabschluss in Veterinärmedizin, Universität für Agrarwissenschaften und Veterinärmedizin, Cluj-Napoca, Rumänien
- ◆ Universitätskurs für weiterführende Studien in der Kleintierklinik (2000)
- ◆ Forschungsabschluss in Zytogenetik an der Universität von Córdoba (2005) mit einer Studie über Unfruchtbarkeit bei Pferden
- ◆ Kurs für Unternehmer (500h), von EOI im Jahr 2007 in Palma de Mallorca (Spanien)
- ◆ Qualifizierungskurs zum Gutachter in Verfahren zur Anerkennung beruflicher Kompetenzen durch Berufserfahrung in der landwirtschaftlichen Familienwirtschaft
- ◆ Pre-Doktorandin in der Abteilung für Tierreproduktion der Fakultät für Veterinärmedizin in Cluj-Napoca (Rumänien)
- ◆ Pre-Doktorandin an der Abteilung für Genetik der Universität Cordoba (Spanien)
- ◆ Sie ist seit mehr als 20 Jahren klinisch in der Hunde- und Katzenmedizin tätig, zunächst an der Veterinärmedizinischen Universitätsklinik von Cluj-Napoca und später in mehreren Kliniken und Krankenhäusern in Spanien
- ◆ Im Jahr 2008 begann sie ihre unternehmerische Tätigkeit mit einer Tierklinik in Palma de Mallorca: Tierärztliche Klinik Son Dureta

- ◆ Gründungsmitglied von Empresaris Veterinaria de les Illes Balears (EMVETIB) und der Confederación Empresarial Veterinaria Española (CEVE) Seit November 2012 hat sie den Vorsitz von EMVETIB inne und seit März 2017 den Vorsitz von CEVE
- ◆ Seit September 2018 ist sie Mitglied des Verwaltungsrats von CEOE
- ◆ Vertretung des Veterinärsektors in verschiedenen nationalen und internationalen Wirtschaftsforen sowie in den sektoralen Beobachtungsstellen und Arbeitsgruppen des Bildungsministeriums, des Arbeitsministeriums und des Landwirtschaftsministeriums

Hr. Villaluenga, José Luis

- ◆ Hochschulabschluss in Biowissenschaften an der Universität Complutense in Madrid (1979)
- ◆ Masterstudiengang in Digitalem Marketing, EAE und Universität Barcelona (2016)
- ◆ Masterstudiengang in Personalmanagement, EAE und Universität Barcelona (2018)
- ◆ 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), seit 2019 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)
- ◆ 2016 - 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

Fr. Navarro Ferrer, María José

- ♦ Hochschulabschluss in Psychologie an der Universität Valencia (UV) 1987- 1992 (UV)
- ♦ Masterstudiengang in klinischer Psychologie CTMC Valencia (1992-1994)
- ♦ Aufbaustudium in Sozialer Gerontologie Universität Valencia (1994-1994)
- ♦ Aufbaustudium in Mindfulness und Psychotherapien IL3 UB (2014-2015)
- ♦ 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. 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 Unternehmen)
- ♦ Dozentin im Rahmen des dualen Citius-Masterstudiengangs an der UAB
- ♦ Technische Leitung der Veterinärklinik Terra San Fernando

Hr. Albuixech Martínez, Miguel

- ♦ Leitung des Tierkrankenhauses AniCura Valencia Sur
- ♦ Freiberuflicher Berater für die Leitung von Veterinärzentren
- ♦ Integrale Beratung in Grupo Audit, Deloitte & Touche oder Sealco Consultores
- ♦ Hochschulabschluss in Betriebswirtschaft und Management (ADE) an der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften und Unternehmensführung der Universität Valencia
- ♦ Masterstudiengang in Personalmanagement von der ADEIT (Stiftung Universität-Wirtschaft)

Hr. Vilches Sáez, José

- ♦ Projektleitung - CursoACV.com
- ♦ Verantwortlich für die Ausbildungsplattform - Cursoveterinaria.es
- ♦ Projektleitung - Duna Formación
- ♦ Kaufmännische Leitung - Gesvilsa
- ♦ Geschäftsführung bei Formación Professional Duna, SL
- ♦ Community Manager
- ♦ Ministeriumsverwaltung - AGESVET
- ♦ Verkaufsleitung Spanien - ProvetCloud
- ♦ Technische Verkaufsleitung - Guerrero Coves

04

Struktur und Inhalt

Die Struktur des Inhalts wurde von den besten Fachleuten des Sektors im Bereich Management und Leitung von Veterinärmedizinischen Zentren entwickelt, die über umfassende Erfahrung und anerkanntes Ansehen in der Branche verfügen, was durch die Menge der geprüften und untersuchten Fälle untermauert wird, und die die neuen Technologien umfassend beherrschen.



“

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 Wirtschaftssektor der veterinärmedizinischen Zentren

- 1.1. Die Rolle des Haustieres in der heutigen Gesellschaft
 - 1.1.1. Haustiere und ihr Nutzen für die körperliche und emotionale Gesundheit des Menschen
 - 1.1.2. Haustiere und die gesunde Entwicklung von Minderjährigen
 - 1.1.3. Haustiere und gesundes Altern
 - 1.1.4. Haustiere und die Vorteile für das Zusammenleben in der Gemeinschaft
 - 1.1.5. Tierquälerei und ihr Zusammenhang mit Gewalt im familiären Umfeld
 - 1.1.6. Tiere im therapeutischen und pflegerischen Kontext
- 1.2. Die Rolle des Unternehmens im aktuellen gesellschaftlichen Kontext
 - 1.2.1. Soziale Verantwortung der Unternehmen
 - 1.2.2. Klimawandel und der Green New Deal
 - 1.2.3. Die Ziele für nachhaltige Entwicklung (SDGs) und die Agenda 2030
 - 1.2.4. Herausforderungen für das Veterinärdienstleistungsunternehmen
- 1.3. Der Markt für Haustiere
 - 1.3.1. Industrie, Einzelhandel und Vertrieb
 - 1.3.2. Dienstleistungen
 - 1.3.2.1. Klinische Veterinärdienste
 - 1.3.2.2. Dienstleistungen in der Hundebildung
 - 1.3.2.3. Dienstleistungen für die Tierpflege
 - 1.3.2.4. Kontrolle von Wildtierpopulationen
 - 1.3.3. Verkauf von Tierarzneimitteln
 - 1.3.4. Zucht und Verkauf von Heimtieren
 - 1.3.5. NGOs
- 1.4. Typologie der veterinärmedizinischen Zentren und Dienste
 - 1.4.1. Veterinärmedizinische Zentren
 - 1.4.2. Tierärztliche Gesundheitsdienste
 - 1.4.3. Öffentlich-private Partnerschaften
- 1.5. Makroökonomische Situation des klinischen Veterinärsektors
 - 1.5.1. Sozioökonomische Lage der Sektoren
 - 1.5.2. Sektorale Arbeitssituation



NESS PLAN



- 1.6. Elektronische Gesundheitsdienste im Veterinärbereich
 - 1.6.1. Digitalisierung des Veterinärwesens
 - 1.6.2. Faktoren und digitale Werkzeuge, die den Wandel unterstützen werden
 - 1.6.3. Faktoren, die die digitale Entwicklung behindern
 - 1.6.4. Digitale Unterscheidungsmerkmale
 - 1.6.5. Aktuelle Situation und digitale Herausforderungen im Veterinärsektor
- 1.7. Das "One Health"-Konzept für die Einrichtungen des Veterinärwesens
 - 1.7.1. Das allgemeine Konzept von *One Health One Wellness*
 - 1.7.2. Die Rolle des klinischen Tierarztes bei "One Health"
- 1.8. Die Bildung von Berufskategorien in Einrichtungen des Veterinärwesens
 - 1.8.1. Der aktuelle Kontext der Ausbildung in diesem Sektor und der tatsächliche Bedarf der Einrichtungen des Veterinärwesens
 - 1.8.2. Weiterbildungsmaßnahmen
 - 1.8.3. Duale Ausbildung
- 1.9. Sektorale Unternehmensstrategie
 - 1.9.1. Geschäftspartnerschaften: Was ist das, wie funktioniert es und wofür ist es gut?
 - 1.9.2. Proaktives Eingreifen bei der Schaffung von Vorschriften, die den Sektor betreffen
- 1.10. Zeit der Unsicherheit, Zeit des Wandels und Markttrends
 - 1.10.1. Arbeiter mit neuen Konzepten und Sensibilitäten
 - 1.10.2. Kunden mit neuen Wünschen und Bedürfnissen
 - 1.10.3. Neue Herausforderungen im Bereich der öffentlichen Gesundheit
 - 1.10.4. Neue Formen der Kommunikation

Modul 2. Finanzierung der veterinärmedizinischen Zentren

- 2.1. Ausgaben und Einnahmen in einem veterinärmedizinischen Zentrum
 - 2.1.1. Fixe Kosten
 - 2.1.2. Variable Kosten
 - 2.1.3. Direkte Kosten
 - 2.1.4. Indirekte Kosten
 - 2.1.5. Einnahmen aus Dienstleistungen
 - 2.1.6. Einnahmen aus dem Verkauf von Erzeugnissen
 - 2.1.7. Brutto-Marge
 - 2.1.8. Netto-Marge
 - 2.1.9. Marge beim Kauf
 - 2.1.10. Gewinnspanne beim Verkauf

- 2.2. Die Gewinn- und Verlustrechnung eines veterinärmedizinischen Zentrums
 - 2.2.1. EBITDA
 - 2.2.2. EBIT oder EBII
 - 2.2.3. Rentabilität
 - 2.2.4. Produktivität
 - 2.2.5. Nettoergebnis
- 2.3. Verwaltung des Lagerbestands in einem veterinärmedizinischen Zentrum
 - 2.3.1. Kosten des Umsatzes
 - 2.3.2. Merkmale eines Bestandsverwaltungssystems
 - 2.3.3. Beschaffung und *Bestandskontrolle*
 - 2.3.4. Warnpunkt des Lagerbestands
 - 2.3.5. Sicherheitsbestand
 - 2.3.6. Bestellpunkt
 - 2.3.7. Rotation des *Stocks*
- 2.4. Verkaufskennzahlen in einem Veterinärzentrum. Der Break-even-Punkt
 - 2.4.1. Wichtigste praktische Verhältnisse in einem veterinärmedizinischen Zentrum
 - 2.4.1.1. Häufigkeit der Transaktionen
 - 2.4.1.2. Durchschnittlicher Transaktionsbetrag
 - 2.4.1.3. Durchschnittliche Ausgaben pro Kunde
 - 2.4.1.4. Anzahl der Transaktionen pro Tag
 - 2.4.1.5. Anzahl der Transaktionen pro Jahr
 - 2.4.2. Konzept des Break-even-Points
 - 2.4.3. Voraussichtliche Break-even-Berechnung
 - 2.4.4. Rückwirkende Break-even-Berechnung
- 2.5. Analyse der Kosten für Dienstleistungen in einem veterinärmedizinischen Zentrum. Technologische Investitionen
 - 2.5.1. Grundlagen der Kostenanalyse in veterinärmedizinischen Zentren
 - 2.5.1.1. Kostenanalyse für die Tierarztpraxis
 - 2.5.1.2. Analyse der Kosten für andere professionelle Dienstleistungen
 - 2.5.2. Berechnung der Kostenwirksamkeit einer technologischen Investition
- 2.6. Cashflow-Kontrolle und Budgetverwaltung in tierärztlichen Einrichtungen
 - 2.6.1. Grundlagen der Kassenführung
 - 2.6.2. Instrumente zur Kassenführung
 - 2.6.3. Grundlagen der Haushaltsführung
 - 2.6.4. Instrumente zur Haushaltsführung
- 2.7. Wirtschaftliche Bewertung eines veterinärmedizinischen Zentrums
 - 2.7.1. Grundlagen für die wirtschaftliche Bewertung eines veterinärmedizinischen Zentrums
 - 2.7.2. Methodik für die Bewertung eines veterinärmedizinischen Zentrums
 - 2.7.3. Goodwill
- 2.8. Schlüsselindikatoren für das Management in veterinärmedizinischen Zentren
 - 2.8.1. Konzepte
 - 2.8.2. Grundlegende Informationen
 - 2.8.3. Häufigste Indikatoren in veterinärmedizinischen Zentren
 - 2.8.4. Grundlegende Indikatoren für das Personalwesen
 - 2.8.5. Grundlegende Indikatoren für die Qualität der Kundenbetreuung
 - 2.8.6. Auswahl der wichtigsten Managementindikatoren
- 2.9. Die finanzielle Scorecard für Veterinärmedizinische Zentren
 - 2.9.1. Grundlagen der finanziellen Scorecard
 - 2.9.2. Trendanalyse und Vergleiche zwischen Zeiträumen
 - 2.9.3. Operationalisierung der Scorecard
 - 2.9.4. Interpretation der Scorecard-Ergebnisse
- 2.10. Bilanz eines veterinärmedizinischen Zentrums
 - 2.10.1. Konzept
 - 2.10.2. Struktur einer Bilanz
 - 2.10.3. Zusammensetzung der Bilanz
 - 2.10.4. Bewertung der Vermögenswerte
 - 2.10.5. Diagnose der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung
 - 2.10.6. Analyse der Bilanz
 - 2.10.7. Untersuchung der interessantesten Bilanzkennzahlen
 - 2.10.8. Dynamische Aktienanalyse
 - 2.10.9. Analyse der Gewinn- und Verlustrechnung
 - 2.10.10. Indikatoren der Gewinn- und Verlustrechnung

Modul 3 Der Geschäftsplan für die veterinärmedizinischen Zentren

- 3.1. Der Geschäftsplan in veterinärmedizinischen Zentren
 - 3.1.1. Planung und Kontrolle: die 2 Seiten der gleichen Medaille
 - 3.1.2. Warum und wozu einen Plan haben?
 - 3.1.3. Wer sollte ihn durchführen?
 - 3.1.4. Wann sollte man es tun?
 - 3.1.5. Wie wird er durchgeführt?
 - 3.1.6. Muss es schriftlich sein?
 - 3.1.7. Zu beantwortende Fragen
 - 3.1.8. Abschnitte des Geschäftsplans
- 3.2. Externe Analyse I: das Umfeld der veterinärmedizinischen Zentren
 - 3.2.1. Was sollte sie enthalten?
 - 3.2.2. Politisches Umfeld
 - 3.2.3. Wirtschaftliches Umfeld
 - 3.2.4. Soziales Umfeld
 - 3.2.5. Technologisches Umfeld
 - 3.2.6. Ökologisches Umfeld
 - 3.2.7. Rechtliches Umfeld
- 3.3. Externe Analyse II: Wettbewerbsumfeld für den Sektor der Veterinärmedizinischen Zentren
 - 3.3.1. Kunden
 - 3.3.2. Wettbewerb
 - 3.3.3. Lieferanten
 - 3.3.4. Andere
- 3.4. Interne Analyse eines veterinärmedizinischen Zentrums
 - 3.4.1. Installationen und Ausrüstung
 - 3.4.2. Personal
 - 3.4.3. Einnahmen/Ausgaben
 - 3.4.4. Kunden
 - 3.4.5. Preise
 - 3.4.6. Dienstleistungen
 - 3.4.7. Kommunikation mit Kunden
 - 3.4.8. Fortbildung
 - 3.4.9. Lieferanten
 - 3.4.10. Wettbewerb
- 3.5. SWOT- und CAME-Analyse für veterinärmedizinische Zentren
 - 3.5.1. Schwächen
 - 3.5.2. Stärken
 - 3.5.3. Bedrohungen
 - 3.5.4. Gelegenheiten
 - 3.5.5. Korrigieren
 - 3.5.6. Entgegenstellen
 - 3.5.7. Beibehalten
 - 3.5.8. Ausbeuten
- 3.6. Ziele der veterinärmedizinischen Zentren als Unternehmen
 - 3.6.1. Was sind sie?
 - 3.6.2. Merkmale: SMART
 - 3.6.3. Typen
- 3.7. Geschäftsstrategien in veterinärmedizinischen Zentren
 - 3.7.1. Die 7 P's des Dienstleistungsmarketings
 - 3.7.2. Produkt-Service
 - 3.7.3. Preis
 - 3.7.4. Verteilung
 - 3.7.5. Kommunikation
 - 3.7.6. Personen
 - 3.7.7. Verfahren
 - 3.7.8. Beweismittel
- 3.8. Aktionsplan für eine Strategie der veterinärmedizinischen Zentren
 - 3.8.1. Was sind sie?
 - 3.8.2. Wie man eine Strategie entwickelt
 - 3.8.3. Was ist bei jeder Aktion zu beachten?
 - 3.8.4. Priorisierung von Maßnahmen auf der Grundlage der Geschäftsrelevanz
 - 3.8.5. Terminplanung
- 3.9. Kontroll- und Überwachungsplan für den Geschäftsplan eines veterinärmedizinischen Zentrums
 - 3.9.1. Planung und Kontrolle
 - 3.9.2. Was ist das und warum ist es notwendig?
 - 3.9.3. Wer und wie wird kontrolliert?
 - 3.9.4. Indikatorgestützte Überwachung
 - 3.9.5. Entscheidungstreffen

- 3.10. Notfallplanung, angewandt auf den Geschäftsplan eines veterinärmedizinischen Zentrums
 - 3.10.1. Was ist das und wofür wird es verwendet?
 - 3.10.2. Wie macht man das?
 - 3.10.3. Wie wird er verwendet?

Modul 4. Führungs- und Managementfähigkeiten in veterinärmedizinischen Zentren

- 4.1. Wesentliche Managementfähigkeiten eines Leiters und/oder Inhabers eines veterinärmedizinischen Zentrums
 - 4.1.1. Verwaltung
 - 4.1.2. Entscheidungstreffen
 - 4.1.3. Beschlussfassung
 - 4.1.4. Flexibilität
 - 4.1.5. Selbsterkenntnis
 - 4.1.6. Selbstbehauptung
 - 4.1.7. Kommunikation
 - 4.1.8. Emotionale Intelligenz
- 4.2. Führung in veterinärmedizinischen Zentren
 - 4.2.1. Merkmale der Führungskraft
 - 4.2.2. Vorteile der Führung
 - 4.2.3. Übungen des Leiters
 - 4.2.4. Die Delegation
 - 4.2.4.1. Strategie der Delegation
 - 4.2.4.2. Auswahl der Aufgabe
 - 4.2.4.3. Prozess der Befähigung
 - 4.2.5. Motivationsgespräche mit Mitarbeitern
 - 4.2.5.1. GROW/MAPA-Verfahren
- 4.3. Verhandlungsführung für den Leiter des veterinärmedizinischen Zentrums
 - 4.3.1. Fähigkeiten als Verhandlungsführer
 - 4.3.2. Arten und Stile der Verhandlung
 - 4.3.3. Phasen der Verhandlung
 - 4.3.3.1. Vorbereitung
 - 4.3.3.2. Diskussion und Argumentation
 - 4.3.3.3. Vorschlag
 - 4.3.3.4. Austausch
 - 4.3.3.5. Abschluss
 - 4.3.3.6. Follow-up
 - 4.3.4. Verhandlungstaktiken und -techniken
 - 4.3.5. Strategien
- 4.4. Zeitmanagement des Leiters des veterinärmedizinischen Zentrums
 - 4.4.1. Verlangsamen, Nachdenken, Analysieren und Entscheiden
 - 4.4.2. Insiderwissen
 - 4.4.3. Wie man Prioritäten setzt
 - 4.4.4. Agieren
 - 4.4.5. Planen und Organisieren
 - 4.4.6. Zeitdiebe
- 4.5. Wie man Vertrauen in das Personal eines veterinärmedizinischen Zentrums aufbauen
 - 4.5.1. Selbstvertrauen
 - 4.5.2. Vertrauen in andere
 - 4.5.3. Konstruktive Selbstkritik
 - 4.5.4. Respekt und Verantwortung
 - 4.5.5. Ehrlichkeit
 - 4.5.6. Versuch und Irrtum
- 4.6. Produktivitätsmanagement des Leiters eines veterinärmedizinischen Zentrums
 - 4.6.1. Produktivitätsdiebe
 - 4.6.2. Die Getting Things Done® (GTD)-Methode
 - 4.6.2.1. Grundlagen
 - 4.6.2.2. Sammeln oder Erfassen
 - 4.6.2.3. Verarbeiten oder klären
 - 4.6.2.4. Organisieren
 - 4.6.2.5. Überprüfen
 - 4.6.2.6. Machen

- 4.7. Professionelle Hochleistungsteams in veterinärmedizinischen Zentren
 - 4.7.1. Arbeitsgruppen
 - 4.7.2. Merkmale von Profiteams
 - 4.7.3. Vorteile von leistungsstarken professionellen Teams
 - 4.7.4. Praktische Beispiele
- 4.8. Erkennen und Lösen interner Konflikte in veterinärmedizinischen Zentren
 - 4.8.1. Die Methode der fünf Funktionsstörungen von Profiteams
 - 4.8.1.1. Mangelndes Vertrauen
 - 4.8.1.2. Furcht vor Konflikten
 - 4.8.1.3. Mangelndes Engagement
 - 4.8.1.4. Vermeiden von Verantwortung
 - 4.8.1.5. Desinteresse an Ergebnissen
 - 4.8.2. Ursachen für das Scheitern von Profiteams
- 4.9. Prävention von interner Toxizität in veterinärmedizinischen Zentren
 - 4.9.1. Organisatorische Gesundheit
 - 4.9.2. Vorbeugende Maßnahmen
 - 4.9.2.1. Schaffung eines kohärenten Führungsteams
 - 4.9.2.2. Schaffung von Klarheit innerhalb der Organisation
 - 4.9.2.3. Zu viel Klarheit kommunizieren
 - 4.9.2.4. Stärkung der Klarheit
- 4.10. Veränderungsmanagement in der Verwaltung von veterinärmedizinischen Zentren
 - 4.10.1. Prüfung der Glaubwürdigkeit
 - 4.10.2. Entwicklung des Charakters
 - 4.10.3. Aktionen für den Wandel



Diese Fortbildung 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 kombiniert die Methodik der Fallstudien effektiv mit einem 100%igen Online-Lernsystem, das auf Wiederholung basiert und in jeder Lektion 8 verschiedene didaktische Elemente kombiniert.

Wir ergänzen die Fallstudie mit der besten 100%igen Online-Lehrmethode: Relearning.



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

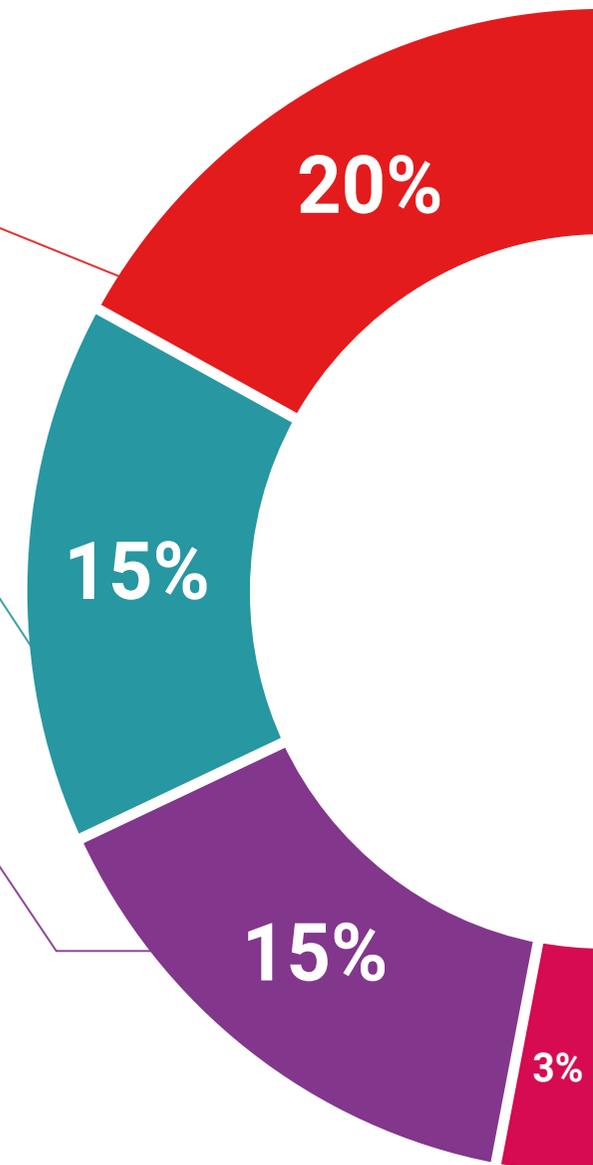
Das TECH-Team präsentiert die Inhalte auf attraktive und dynamische Weise in multimedialen Pillen, die Audios, Videos, Bilder, Diagramme und konzeptionelle Karten enthalten, um das Wissen zu vertiefen.

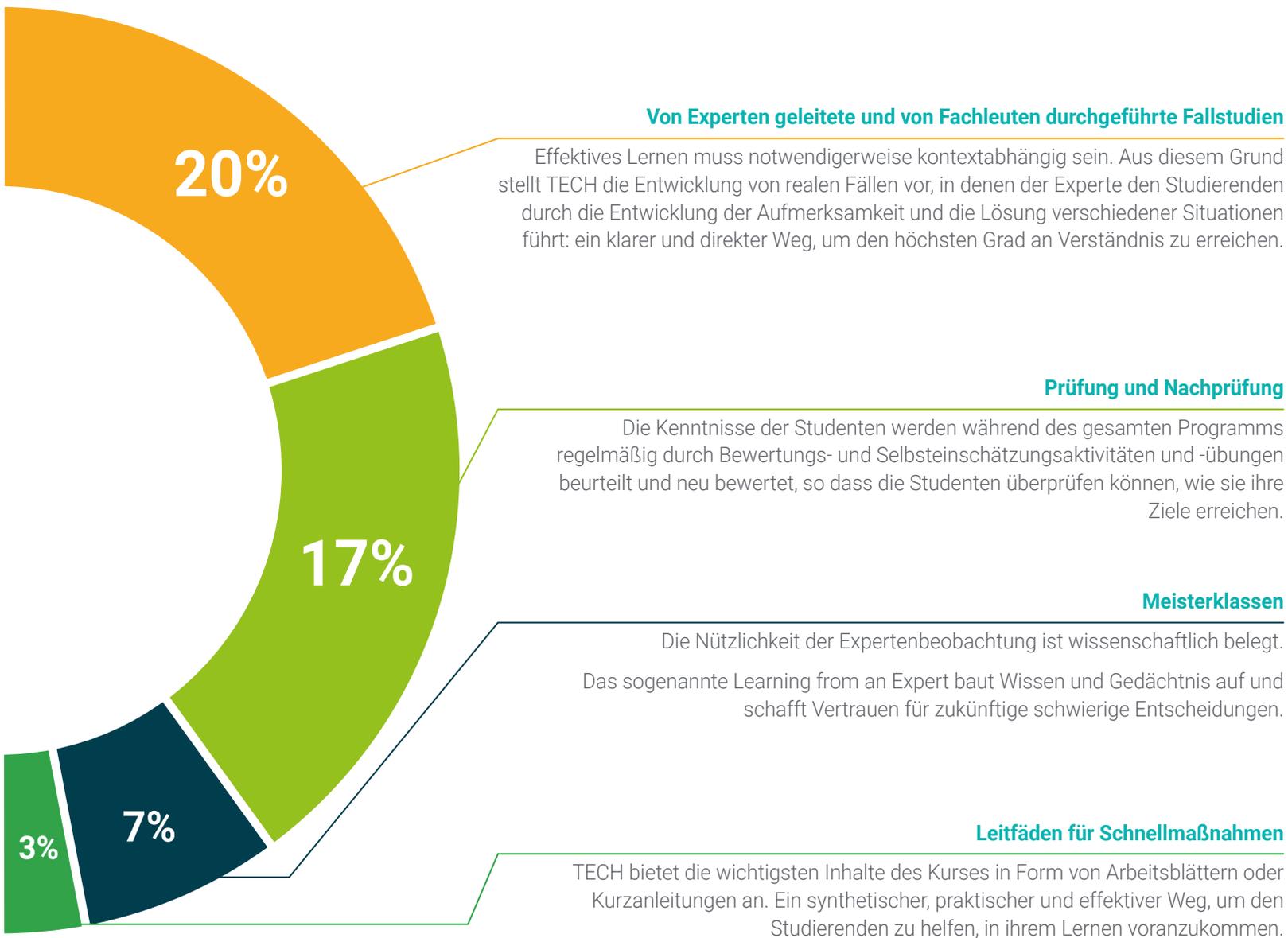
Dieses einzigartige Bildungssystem für die Präsentation multimedialer Inhalte wurde von Microsoft als "europäische Erfolgsgeschichte" ausgezeichnet.



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.





06

Qualifizierung

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



“

*Schließen Sie dieses Programm erfolgreich ab
und erhalten Sie Ihren Universitätsabschluss
ohne lästige Reisen oder Formalitäten”*

Dieser **Universitätsexperte in Management von Tierarztzentren** enthält das vollständigste und aktuellste wissenschaftliche 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 Management von Tierarztzentren**

Anzahl der offiziellen Arbeitsstunden: **600 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

tech technologische
universität

Universitätsexperte

Management von
Tierarztzentren

Modalität: Online

Dauer: 6 Monate

Qualifizierung: TECH Technologische Universität

Unterrichtsstunden: 600 Std.

Universitätsexperte

Management von Tierarztzentren

