

# Weiterbildender Masterstudiengang Global MBA in Leitung und Management von Apotheken

W M M B A G L M A





## Weiterbildender Masterstudiengang Global MBA in Leitung und Management von Apotheken

- » Modalität: online
- » Dauer: 2 Jahre
- » Qualifizierung: TECH Technologische Universität
- » Aufwand: 16 Std./Woche
- » Zeitplan: in Ihrem eigenen Tempo
- » Prüfungen: online

Internetzugang: [www.techitute.com/de/wirtschaftsschule/weiterbildender-masterstudiengang/weiterbildender-masterstudiengang-global-mba-leitung-management-apotheken](http://www.techitute.com/de/wirtschaftsschule/weiterbildender-masterstudiengang/weiterbildender-masterstudiengang-global-mba-leitung-management-apotheken)

# Index

01

Willkommen

---

Seite 4

02

Warum an der TECH  
studieren?

---

Seite 6

03

Warum unser Programm?

---

Seite 10

04

Ziele

---

Seite 14

05

Kompetenzen

---

Seite 24

06

Struktur und Inhalt

---

Seite 32

07

Methodik

---

Seite 44

08

Profil unserer Studenten

---

Seite 52

09

Kursleitung

---

Seite 56

10

Auswirkung auf Ihre Karriere

---

Seite 60

11

Vorteile für Ihr Unternehmen

---

Seite 64

12

Qualifizierung

---

Seite 68

# 01

# Willkommen

Die pharmazeutische Versorgung ist ein Grundpfeiler in der heutigen Gesellschaft, in der die Sorge um die Gesundheit wächst. Fachleute in diesem Sektor müssen heute nicht nur über umfassende Kenntnisse in den Bereichen Pharmazeutika und Patientenversorgung verfügen, sondern auch hochspezialisiert in der Unternehmensführung sein, um sicherzustellen, dass ihr Unternehmen seine Ziele erreicht. Aus diesem Grund hat TECH dieses sehr umfassende Programm mit zwei sehr gut differenzierten Studiengängen konzipiert. Einerseits das beste MBA-Programm der Gegenwart und andererseits die aktuellsten und relevantesten Informationen über das Management von Apotheken. Ein einzigartiges Fortbildungsprogramm, das Sie in die Lage versetzen wird, die höchsten Qualitätsstandards in Ihrem Beruf zu erreichen.



Weiterbildender Masterstudiengang Global MBA in Leitung und Management von Apotheken.  
TECH Technologische Universität



“

*Diese Spezialisierung von TECH vermittelt Ihnen ein umfassendes Wissen über die beste Art und Weise, Apotheken erfolgreich zu leiten"*

02

# Warum an der TECH studieren?

TECH ist die weltweit größte 100%ige Online Business School. Es handelt sich um eine Elite-Business School mit einem Modell, das höchsten akademischen Ansprüchen genügt. Ein leistungsstarkes internationales Zentrum für die intensive Ausbildung von Führungskräften.



“

*TECH ist eine Universität an der Spitze der Technologie, die den Studenten alle Ressourcen zur Verfügung stellt, um ihnen zu helfen, geschäftlich erfolgreich zu sein”*

## Bei TECH Technologische Universität



### Innovation

Die Universität bietet ein Online-Lernmodell an, das modernste Bildungstechnologie mit höchster pädagogischer Strenge verbindet. Eine einzigartige Methode mit höchster internationaler Anerkennung, die dem Studenten die Schlüssel für seine Entwicklung in einer Welt des ständigen Wandels liefert, in der Innovation der wesentliche Einsatz eines jeden Unternehmers sein muss.

*“Die Erfolgsgeschichte von Microsoft Europa”*, für die Einbeziehung des neuen interaktiven Multivideosystems in unsere Programme.



### Maximalforderung

Das Zulassungskriterium von TECH sind nicht wirtschaftlich. Sie brauchen keine große Investitionen zu tätigen, um bei uns zu studieren. Um jedoch einen Abschluss bei TECH zu erlangen, werden die Grenzen der Intelligenz und der Kapazität des Schülers getestet. Die akademischen Standards unserer Einrichtung sind sehr hoch...

**95%**

Der Studenten von TECH schließen ihr Studium erfolgreich ab.



### Vernetzung

Fachleute aus der ganzen Welt nehmen an der TECH teil, so dass die Studenten ein umfangreiches Netz von Kontakten knüpfen können, die ihnen für ihre Zukunft nützlich sein werden.

**+100.000**

Jährlich geschulte Manager

**+200**

verschiedene Nationalitäten



### Empowerment

Der Student wird Hand in Hand mit den besten Unternehmen und Fachleuten von großem Prestige und Einfluss wachsen. TECH hat strategische Allianzen und ein wertvolles Netz von Kontakten zu den wichtigsten Wirtschaftsakteuren auf den 7 Kontinenten aufgebaut.

**+500**

Partnerschaften mit den besten Unternehmen



### Talent

Dieses Programm ist ein einzigartiger Vorschlag, um die Talente der Studenten in der Geschäftswelt zu fördern. Eine Gelegenheit für Sie, Ihre Anliegen und Ihre Unternehmensvisionen vorzutragen.

TECH hilft den Studenten, ihr Talent am Ende dieses Programms der Welt zu zeigen.



### Multikultureller Kontext

Ein Studium bei TECH bietet den Studenten eine einzigartige Erfahrung. Sie werden in einem multikulturellen Kontext studieren. In einem Programm mit einer globalen Vision, dank derer Sie die Arbeitsweise in verschiedenen Teilen der Welt kennenlernen und die neuesten Informationen sammeln können, die am besten zu Ihrer Geschäftsidee passen.

Unsere Studenten kommen aus mehr als 200 Ländern.



TECH strebt nach Exzellenz und hat zu diesem Zweck eine Reihe von Merkmalen, die sie zu einer einzigartigen Universität machen:



### Analyse

---

TECH erforscht die kritische Seite des Studenten, seine Fähigkeit, Dinge zu hinterfragen, seine Problemlösungsfähigkeiten und seine zwischenmenschlichen Fähigkeiten.



### Akademische Spitzenleistung

---

TECH bietet den Studenten die beste Online-Lernmethodik an. Die Universität kombiniert die Relearning-Methode (die international am besten bewertete postgraduale Lernmethodik) mit Fallstudien. Tradition und Avantgarde in einem schwierigen Gleichgewicht, und das im Rahmen des anspruchsvollsten akademischen Weges.



### Skaleneffekt

---

TECH ist die größte Online-Universität der Welt. Sie verfügt über ein Portfolio von mehr als 10.000 Hochschulabschlüssen. Und in der neuen Wirtschaft, **Volumen + Technologie = disruptives Preisniveau**. Damit stellen wir sicher, dass das Studium nicht so kostspielig ist wie an einer anderen Universität.



### Lerne mit den Besten

---

Das TECH-Lehrerteam erklärt im Unterricht, was sie in ihren Unternehmen zum Erfolg geführt hat, und arbeitet dabei in einem realen, lebendigen und dynamischen Kontext. Lehrkräfte, die sich voll und ganz dafür einsetzen, Ihnen eine hochwertige Spezialisierung zu bieten, die es die es den Studenten ermöglichen, in Ihrer Karriere voranzukommen und sich in der Geschäftswelt zu profilieren.

Lehrkräfte aus 20 verschiedenen Ländern.



*Bei TECH werden Sie Zugang zu den gründlichsten und aktuellsten Fallstudien der akademischen Welt haben"*

03

# Warum unser Programm?

Die Teilnahme am TECH-Programm bedeutet eine Vervielfachung Ihrer Chancen auf beruflichen Erfolg im Bereich der höheren Unternehmensführung.

Es ist eine Herausforderung, die Anstrengung und Hingabe erfordert, aber die Tür zu einer vielversprechenden Zukunft öffnet. Die Studenten werden von den besten Lehrkräften und mit den flexibelsten und innovativsten Lehrmethoden unterrichtet.



“

*Wir verfügen über das renommierteste Lehrpersonal und den umfassendsten Lehrplan auf dem Markt, so dass wir Ihnen eine Ausbildung auf höchstem akademischen Niveau bieten können“*

Dieses Programm bietet eine Vielzahl von beruflichen und persönlichen Vorteilen, darunter die folgenden:

01

### Einen deutlichen Schub für die Karriere des Studenten

Ein Studium bei TECH bietet den Studenten, Ihre Zukunft selbst in die Hand zu nehmen und Ihr volles Potenzial zu entfalten. Durch die Teilnahme an unserem Programm erwerben Sie in kurzer Zeit die notwendigen Fähigkeiten, um Ihre berufliche Laufbahn positiv zu verändern.

*70% der Teilnehmer an dieser Spezialisierung erreichen in weniger als 2 Jahren eine positive Veränderung in ihrer Karriere.*

02

### Sie werden eine strategische und globale Vision des Unternehmens entwickeln

TECH bietet einen detaillierten Überblick über das allgemeine Management, um zu verstehen, wie sich jede Entscheidung auf die verschiedenen Funktionsbereiche des Unternehmens auswirkt.

*Unsere globale Vision des Unternehmens wird Ihre strategische Vision verbessern.*

03

### Sie werden sich in der Unternehmensführung fest etablieren

Ein Studium an der TECH öffnet die Türen zu einem beruflichen Panorama von großer Bedeutung, so dass sich die Studenten als hochrangige Führungskräfte mit einem umfassenden Blick auf das internationale Umfeld positionieren können.

*Sie werden mehr als 100 reale Fälle aus dem Bereich der Unternehmensführung bearbeiten.*

04

### Sie werden neue Aufgaben übernehmen

Während des Programms werden die neuesten Trends, Entwicklungen und Strategien vorgestellt, damit die Studenten ihre berufliche Tätigkeit in einem sich verändernden Umfeld ausüben können.

*45% der Auszubildenden werden intern befördert.*

05

### Sie haben Zugang zu einem leistungsfähigen Netzwerk von Kontakten

TECH vernetzt seine Studenten, um ihre Chancen zu maximieren. Studenten mit den gleichen Sorgen und den Wunsch zu wachsen. So wird es möglich sein, Partner, Kunden und oder Lieferanten zu teilen.

*Sie werden ein Netz von Kontakten finden, das für Ihre berufliche Entwicklung unerlässlich ist.*

06

### Rigorese Entwicklung von Unternehmensprojekten

Der Student wird eine tiefgreifende strategische Vision erlangen, die ihm helfen wird, sein eigenes Projekt unter Berücksichtigung der verschiedenen Bereiche des Unternehmens zu entwickeln.

*20% unserer Studenten entwickeln ihre eigene Geschäftsidee.*

07

### Verbessern Sie *Soft Skills* und Führungsqualitäten

TECH hilft den Studenten, ihr erworbenes Wissen anzuwenden und weiterzuentwickeln und ihre zwischenmenschlichen Fähigkeiten zu verbessern, damit sie zu Führungskräften werden, die etwas bewirken.

*Verbessern Sie Ihre Kommunikation- und Führungsfähigkeiten und bringen Sie Ihre Karriere in Schwung.*

08

### Sie werden Teil einer exklusiven Gemeinschaft sein

Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, Teil einer Gemeinschaft von Elite-Managern, großen Unternehmen, renommierten Institutionen und qualifizierten Professoren der renommiertesten Universitäten der Welt zu werden. Die TECH Technologische Universität Community.

*Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, sich mit einem Team von international anerkannten Lehrern zu spezialisieren.*

# 04 Ziele

Dieses Programm ist darauf ausgerichtet, Management- und Führungsfähigkeiten zu stärken sowie neue Kompetenzen und Fähigkeiten zu entwickeln, die für die berufliche Entwicklung von wesentlicher Bedeutung sein werden. Nach dem Programm wird der Student in der Lage sein, globale Entscheidungen mit einer innovativen Perspektive und einer internationalen Vision zu treffen.



“

*Unser Programm wird Ihnen helfen,  
Ihre akademischen und beruflichen  
Ziele in kurzer Zeit zu erreichen"*

TECH macht sich die Ziele seiner Studenten zu eigen.  
Wir arbeiten zusammen, um sie zu erreichen.

Der Weiterbildender Masterstudiengang Global MBA in Leitung und Management von Apotheken wird den Studenten zu Folgendem befähigen:

01

Definition der neusten Trends in der Unternehmensführung unter Berücksichtigung des globalisierten Umfeldes, das die Kriterien des Topmanagements bestimmt

04

Entwicklung von Strategien zur Entscheidungsfindung in einem komplexen und instabilen Umfeld

02

Entwicklung der wichtigsten Führungsqualitäten, die für Berufstätige wichtig sind



03

Beachten der Nachhaltigkeitskriterien, die durch internationale Standards festgelegt sind, bei der Ausarbeitung eines Geschäftsplans

05

Erstellung von Unternehmensstrategien, die das Vorgehen für das Unternehmen vorgeben, um wettbewerbsfähiger zu sein und die eigenen Ziele zu erreichen



06

Entwicklung der wesentlichen Kompetenzen für das strategische Management der Unternehmenstätigkeit

08

Verstehen, wie die Humanressourcen des Unternehmens am besten verwaltet werden können, um eine bessere Leistung derselben zugunsten der Unternehmensgewinne zu erreichen

09

Aneignung der Kommunikationsfähigkeiten, die eine Führungskraft benötigt, um sich Gehör zu verschaffen und von den Mitgliedern ihrer Gemeinschaft verstanden zu werden

07

Entwicklung innovativer Strategien und Maßnahmen zur Verbesserung der Management- und Geschäftseffizienz

10

Verständnis des wirtschaftlichen Umfeldes, in dem das Unternehmen tätig ist, und Entwicklung geeigneter Strategien zur Antizipation von Veränderungen



11

In der Lage sein, den Wirtschafts- und Finanzplan des Unternehmens zu verwalten

14

Durchführung einer Marketingstrategie, die es ermöglicht, das Produkt bei unseren potenziellen Kunden bekannt zu machen und ein angemessenes Image des Unternehmens zu erzeugen

12

Verstehen der logistischen Abläufe, die im Unternehmensumfeld notwendig sind, um ein entsprechendes Management zu entwickeln



13

In der Lage sein, die Informations- und Kommunikationstechnologien in den verschiedenen Bereichen des Unternehmens anzuwenden

15

In der Lage sein, alle Phasen einer Geschäftsidee zu entwickeln: Entwurf, Realisierungsplan, Umsetzung, Überwachung usw.

16

Angehen von potenziellen Geschäftsrisiken, die auftreten können

18

Informationen zum verantwortungsvollen Management



19

In der Lage sein, den Finanzbereich der Apotheke zu verwalten

17

Aneignung der Kenntnisse und Techniken, die für die Übernahme und Organisation der administrativen Aufgaben einer Apotheke erforderlich sind

20

Wissen, wie man alle Aspekte des Personalwesens verwaltet

21

Den Kunden/Patienten in all seinen Aspekten kennenlernen

24

Kenntnis aller wichtigen Informationen über Qualitätskontrolle, Standards und Zertifizierungen

22

Analyse der Einkaufsprozesse und der effizientesten Wege der Logistik



23

Informationen zum Servicemanagement in der Apotheke

25

Die Rolle der Gemeinschaftsapotheke kennenlernen

26

Analyse der sozialen Verantwortung von Unternehmen im Hinblick auf die Apothekenpraxis

28

Analyse der Grundlagen der Apothekenverwaltung



29

Informationen über Logistikunternehmen und ihre Beschaffungsmodelle

27

Erlernen der Organisation einer Apotheke

30

Wissen, wie man Kundenbindungsprogramme durchführt

31

Studium der Grundlagen des pharmazeutischen und des Beziehungsmarketings

32

Informationen über Marktforschung in der Apothekenpraxis

33

Studium des pharmazeutischen *Merchandising*, der Werbung und Promotion





34

Interne Kommunikation und Konfliktmanagement lernen

35

Kenntnis der Bedeutung des Images der Apotheke

36

Kenntnis der Qualitätszertifikate der Apotheke

05

# Kompetenzen

Nach Bestehen der Bewertungen des Weiterbildenden Masterstudiengangs Global MBA in Leitung und Management von Apotheken wird die Fachkraft die notwendigen Kompetenzen für eine hochwertige und aktualisierte Praxis auf der Grundlage der innovativsten didaktischen Methodik erworben haben.







“

*Entwickeln Sie dank der von diesem Weiterbildenden Masterstudiengang angebotenen Spezialisierung die notwendigen Fähigkeiten, um eine Apotheke erfolgreich zu leiten"*

01

Durchführung eines globalen Managements des Unternehmens unter Anwendung von Führungstechniken, die die Leistung der Mitarbeiter so beeinflussen, dass die Ziele des Unternehmens erreicht werden

02

Teil der Unternehmens- und Wettbewerbsstrategie des Unternehmens sein und diese leiten

03

Lösen von Konflikten und Problemen zwischen Arbeitnehmern

04

Durchführung eines korrekten Teammanagements, um die Produktivität und damit den Gewinn des Unternehmens zu verbessern

05

In der Lage sein, den Wirtschafts- und Finanzplan des Unternehmens zu verwalten



06

Steuerung der logistischen Prozesse des Unternehmens sowie des Einkaufs und der Beschaffung

08

Anwendung der am besten geeigneten Strategien für den elektronischen Handel mit den Produkten des Unternehmens



09

Ausarbeitung und Leitung von Marketingplänen

07

Eingehende Untersuchung der neuen Geschäftsmodelle für Informationssysteme

10

Ausrichtung auf Innovation in allen Prozessen und Bereichen des Unternehmens

11

Leitung der verschiedenen Projekte des Unternehmens

14

Reibungslose Verwaltung aller Aspekte, die in einer Apotheke anfallen

12

Einsatz für eine nachhaltige Entwicklung des Unternehmens unter Vermeidung von Umweltbelastungen



13

Führung und Leitung von Projekten geringerer oder größerer Intensität und Komplexität im Bereich der Apotheke

15

Alle Bereiche, in denen diese Aktion durchgeführt wird, erfolgreich verwalten

16

In der Lage sein, Probleme zu analysieren und zu diagnostizieren

18

Eine globale und strategische Vision für alle operativen Bereiche des Unternehmens bieten



19

Korrektes Management der Personalressourcen der Apotheke

17

Moderne Business Management Tools beherrschen

20

Angemessenes Management der Kundenbeziehungen

21

Festlegen von internen und externen Kommunikationsstrategien

22

Entwurf und Umsetzung von Dienstleistungen, die von der Apotheke angeboten werden





23

Einführung eines Qualitätsmanagementsystems  
in der Apotheke

24

Verantwortung übernehmen und transversal und  
integrativ denken, um Situationen in unsicheren  
Umgebungen zu analysieren und zu lösen

06

# Struktur und Inhalt

Der Weiterbildende Masterstudiengang Global MBA in Leitung und Management von Apotheken ist ein maßgeschneidertes Programm, das zu 100% online angeboten wird, so dass er den Zeitpunkt und den Ort wählen kann, der seiner Verfügbarkeit, seinem Zeitplan und seinen Interessen am besten entspricht.

Ein 24-monatiges Programm mit dem Ziel, eine einzigartige und anregende Erfahrung zu machen, die den Grundstein für seinen Erfolg als Manager und Unternehmer im pharmazeutischen Bereich legt.





“

*Durch diesen sehr umfassenden Lehrplan werden unsere Studenten in der Lage sein, ein tiefes Wissen über dieses Thema zu erwerben"*

## Lehrplan

Der Weiterbildende Masterstudiengang Global MBA in Leitung und Management von Apotheken der TECH Technologischen Universität ist ein intensiver Studiengang, der den Studenten darauf vorbereitet, unternehmerische Herausforderungen und Entscheidungen sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene zu treffen. Der Inhalt ist so konzipiert, dass er die Entwicklung von Managementfähigkeiten fördert, um eine bessere Entscheidungsfindung in unsicheren Umgebungen zu ermöglichen.

Während der 3.000 Unterrichtsstunden wird eine Vielzahl praktischer Fälle in Einzelarbeit analysiert, so dass der Student die notwendigen Kenntnisse erwirbt, um in seiner täglichen Praxis effektiver und wettbewerbsfähiger zu sein. Es ist also ein echtes Eintauchen in reale Geschäftssituationen.

Dieser Weiterbildende Masterstudiengang Global MBA in Leitung und Management von Apotheken befasst sich eingehend mit den wichtigsten Bereichen des Unternehmens und ist darauf ausgerichtet, Führungskräften das pharmazeutische Management aus einer strategischen, internationalen und innovativen Perspektive zu vermitteln.

Ein Plan, der auf die berufliche Weiterentwicklung abzielt und Sie darauf vorbereitet, hervorragende Leistungen im Bereich des Management und der Unternehmensführung auf pharmazeutischer Ebene zu erzielen.

Ein Programm, das die Bedürfnisse der Studenten und ihrer Unternehmen durch innovative Inhalte, die auf den neuesten Trends basieren, versteht. Unterstützt durch die beste Lehrmethodik und einen außergewöhnlichen Lehrkörper, der ihnen die Fähigkeiten vermitteln wird, kritische Situationen auf kreative und effiziente Weise zu lösen.

Dieses Programm erstreckt sich über einen Zeitraum von 24 Monaten und ist in 18 Module unterteilt:

### Modul 1

Führung, Ethik und CSR

### Modul 2

Strategisches *Management* und Unternehmensführung

### Modul 3

Personal- und Talentmanagement

### Modul 4

Wirtschafts- und Finanzmanagement

### Modul 5

Operations- und Logistikmanagement

### Modul 6

Verwaltung von Informationssystemen

### Modul 7

Kaufmännisches Management, Marketing und Unternehmenskommunikation

### Modul 8

Innovation und Projektleitung

### Modul 9

Verantwortungsvolles Management der Apotheke

<b>Modul 10</b>	Wirtschaftlich-finanzielles Management der Apotheke
<b>Modul 11</b>	Führung und Management der Personalabteilung in der Apotheke
<b>Modul 12</b>	Optimierung der Einkaufs- und Logistikprozesse in der Apotheke
<b>Modul 13</b>	Kunden-/Patientenmanagement
<b>Modul 14</b>	Pharmazeutisches Marketing
<b>Modul 15</b>	Verkauf in der Apotheke
<b>Modul 16</b>	Kommunikation in der Apotheke
<b>Modul 17</b>	Management der professionellen Dienstleistungen in der Apotheke
<b>Modul 18</b>	Qualitätsmanagement in der Apotheke

### Wo, wann und wie wird unterrichtet?

TECH bietet die Möglichkeit, diesen Weiterbildender Masterstudiengang Global MBA in Leitung und Management von Apotheken vollständig online zu absolvieren. Während der 2-jährigen Spezialisierung kann der Student jederzeit auf alle Inhalte dieses Programms zugreifen, was ihm die Möglichkeit gibt, seine Studienzeit selbst zu verwalten.

*Eine einzigartige, wichtige und entscheidende Bildungserfahrung, um Ihre berufliche Entwicklung voranzutreiben und den endgültigen Sprung zu schaffen.*

## Modul 1. Führung, Ethik und CSR

### 1.1. Globalisierung und Führung

- 1.1.1. Globalisierung und Trends: Internationalisierung der Märkte
- 1.1.2. Wirtschaftliches Umfeld und Unternehmensführung
- 1.1.3. *Accountability* oder Rechenschaftspflicht

### 1.2. Führungsrolle

- 1.2.1. Interkulturelles Umfeld
- 1.2.2. Führung und Unternehmensmanagement
- 1.2.2. Aufgaben und Zuständigkeiten von Führungskräften

### 1.3. Wirtschaftsethik

- 1.3.1. Ethik und Integrität
- 1.3.2. Ethisches Verhalten in der Wirtschaft
- 1.3.3. Deontologie, Ethik- und Verhaltenskodizes
- 1.3.4. Prävention von Betrug und Korruption

### 1.4. Nachhaltigkeit

- 1.4.1. Unternehmen und nachhaltige Entwicklung
- 1.4.2. Soziale, ökologische und wirtschaftliche Auswirkungen
- 1.4.3. Agenda 2030 und SDGs

### 1.5. Soziale Verantwortung des Unternehmens

- 1.5.1. Soziale Verantwortung der Unternehmen
- 1.5.2. Rollen und Verantwortlichkeiten
- 1.5.3. Umsetzung der sozialen Verantwortung der Unternehmen

## Modul 2. Strategisches Management und Unternehmensführung

### 2.1. Organisatorische Analyse und Gestaltung

- 2.1.1. Organisatorische Kultur
- 2.1.2. Organisatorische Analyse
- 2.1.3. Gestaltung der Organisationsstruktur

### 2.2. Unternehmensstrategie

- 2.2.1. Strategie auf Unternehmensebene
- 2.2.2. Typologien von Strategien auf Unternehmensebene
- 2.2.3. Festlegung der Unternehmensstrategie
- 2.2.4. Unternehmensstrategie und Ansehen

### 2.3. Strategische Planung und Formulierung

- 2.3.1. Strategisches Denken
- 2.3.2. Strategische Planung und Formulierung
- 2.3.3. Nachhaltigkeit und Unternehmensstrategie

### 2.4. Strategische Modelle und Muster

- 2.4.1. Wohlstand, Wert und Rentabilität von Investitionen
- 2.4.2. Unternehmensstrategie: Methoden
- 2.4.3. Wachstum und Konsolidierung der Unternehmensstrategie

### 2.5. Strategisches Management

- 2.5.1. Auftrag, Vision und strategische Werte
- 2.5.2. *Balanced Scorecard*/Dashboard
- 2.5.3. Analyse, Kontrolle und Bewertung der Unternehmensstrategie
- 2.5.4. Strategisches Management und *reporting*

### 2.6. Strategische Umsetzung und Durchführung

- 2.6.1. Strategische Umsetzung: Ziele, Maßnahmen und Auswirkungen
- 2.6.2. Kontrolle und strategische Ausrichtung
- 2.6.3. Ansatz zur kontinuierlichen Verbesserung

### 2.7. Geschäftsleitung

- 2.7.1. Integration von funktionalen Strategien in globale Unternehmensstrategien
- 2.7.2. Management-Politik und -Prozesse
- 2.7.3. *Wissensmanagement*

### 2.8. Analyse und Lösung von Fällen/Problemen

- 2.8.1. Methodik der Problemlösung
- 2.8.2. Fallmethode
- 2.8.3. Positionierung und Entscheidungsfindung

**Modul 3. Personal- und Talentmanagement**

**3.1. Organisatorisches Verhalten**

- 3.1.1. Organisationstheorie
- 3.1.2. Schlüsselfaktoren für den Wandel in Organisationen
- 3.1.3. Unternehmensstrategien, Typologien und Wissensmanagement

**3.2. Strategisches Management von Menschen**

- 3.2.1. Arbeitsplatzgestaltung, Einstellung und Auswahl
- 3.2.2. Strategischer Personalplan: Entwurf und Umsetzung
- 3.2.3. Arbeitsplatzanalyse; Gestaltung und Auswahl von Mitarbeitern
- 3.2.4. Schulung und berufliche Entwicklung

**3.3. Managemententwicklung und Führung**

- 3.3.1. Managementfähigkeiten: Kompetenzen und Fähigkeiten des 21. Jahrhunderts
- 3.3.2. Nicht-managerielle Fähigkeiten
- 3.3.3. Karte der Kompetenzen und Fertigkeiten
- 3.3.4. Führung und Personalmanagement

**3.4. Änderungsmanagement**

- 3.4.1. Leistungsanalyse
- 3.4.2. Strategisches Denken
- 3.4.3. Änderungsmanagement: Schlüsselfaktoren, Prozessgestaltung und -management
- 3.4.4. Ansatz zur kontinuierlichen Verbesserung

**3.5. Verhandlungsführung und Konfliktmanagement**

- 3.5.1. Verhandlungsziele: differenzierende Elemente
- 3.5.2. Wirksame Verhandlungstechniken
- 3.5.3. Konflikte: Faktoren und Typologien
- 3.5.4. Effizientes Konfliktmanagement: Verhandlung und Kommunikation

**3.6. Kommunikation der Führungskräfte**

- 3.6.1. Leistungsanalyse
- 3.6.2. Den Wandel leiten. Widerstand gegen Veränderungen
- 3.6.3. Management von Veränderungsprozessen
- 3.6.4. Leitung multikultureller Teams

**3.7. Teammanagement und Mitarbeiterleistung**

- 3.7.1. Multikulturelles und multidisziplinäres Umfeld
- 3.7.2. Team- und Personalmanagement
- 3.7.3. Coaching und menschliche Leistung
- 3.7.4. Managementsitzungen: Planung und Zeitmanagement

**3.8. Wissens- und Talentmanagement**

- 3.8.1. Identifizierung von Wissen und Talent in Organisationen
- 3.8.2. Modelle für das Wissens- und Talentmanagement in Unternehmen
- 3.8.3. Kreativität und Innovation

**Modul 4. Wirtschafts- und Finanzmanagement**

**4.1. Wirtschaftliches Umfeld**

- 4.1.1. Organisationstheorie
- 4.1.2. Schlüsselfaktoren für den Wandel in Organisationen
- 4.1.3. Unternehmensstrategien, Typologien und Wissensmanagement

**4.2. Buchhaltung**

- 4.2.1. Internationaler Rechnungslegungsrahmen
- 4.2.2. Einführung in den Buchhaltungszyklus
- 4.2.3. Jahresabschlüsse von Unternehmen
- 4.2.4. Analyse von Rechnungsabschlüssen: Entscheidungsfindung

**4.3. Haushalts- und Verwaltungskontrolle**

- 4.3.1. Haushaltsplanung
- 4.3.2. Managementkontrolle: Aufbau und Ziele
- 4.3.3. Beaufsichtigung und Berichterstattung

**4.4. Steuerliche Verantwortung der Unternehmen**

- 4.4.1. Steuerliche Verantwortung der Gesellschaften
- 4.4.2. Steuerverfahren: ein Fall-Länder-Ansatz

**4.5. Systeme der Unternehmenskontrolle**

- 4.5.1. Arten der Kontrolle
- 4.5.2. Einhaltung der Vorschriften/Compliance
- 4.5.3. Interne Prüfung
- 4.5.4. Externe Prüfung

**4.6. Finanzmanagement**

- 4.6.1. Einführung in das Finanzmanagement
- 4.6.2. Finanzmanagement und Unternehmensstrategie
- 4.6.3. Finanzdirektor oder *Chief Financial Officer (CFO)*: Führungskompetenzen

**4.7. Finanzielle Planung**

- 4.7.1. Geschäftsmodelle und Finanzierungsbedarf
- 4.7.2. Instrumente zur Finanzanalyse
- 4.7.3. Kurzfristige Finanzplanung
- 4.7.4. Langfristige Finanzplanung

**4.8. Finanzielle Unternehmensstrategie**

- 4.8.1. Finanzielle Investitionen von Unternehmen
- 4.8.2. Strategisches Wachstum: Typologien

**4.9. Makroökonomischer Kontext**

- 4.9.1. Makroökonomische Analyse
- 4.9.2. Kurzfristige Indikatoren
- 4.9.3. Wirtschaftskreislauf

**4.10. Strategische Finanzierungen**

- 4.10.1. Bankgeschäft: Aktuelles Umfeld
- 4.10.2. Risikoanalyse und -management

**4.11. Geld- und Kapitalmärkte**

- 4.11.1. Festverzinslicher Markt
- 4.11.2. Aktienmarkt
- 4.11.3. Bewertung des Unternehmens

**4.12. Analyse und Lösung von Fällen/Problemen**

- 4.12.1. Methodik der Problemlösung
- 4.12.2. Fallmethode

## Modul 5. Operations- und Logistikmanagement

### 5.1. Verwaltung der Operationen

- 5.1.1. Definieren Sie die operative Strategie
- 5.1.2. Planung und Kontrolle der Lieferkette
- 5.1.3. Indikatorensysteme

### 5.2. Verwaltung der Einkäufe

- 5.2.1. Verwaltung der *Bestände*
- 5.2.2. Lagerverwaltung
- 5.2.3. Einkauf und Beschaffungsmanagement

### 5.3. Supply chain management (I)

- 5.3.1. Kosten und Effizienz der Betriebskette
- 5.3.2. Veränderte Nachfragemuster
- 5.3.3. Änderung der Betriebsstrategie

### 5.4. Supply chain management (II). Umsetzung

- 5.4.1. *Lean Manufacturing/Lean Thinking*
- 5.4.2. Logistikmanagement
- 5.4.3. Einkauf

### 5.5. Logistische Prozesse

- 5.5.1. Organisation und Verwaltung durch Prozesse
- 5.5.2. Beschaffung, Produktion, Vertrieb
- 5.5.3. Qualität, Qualitätskosten und Instrumente
- 5.5.4. Service nach dem Verkauf

### 5.6. Logistik und Kunden

- 5.6.1. Bedarfsanalyse und -prognose
- 5.6.2. Absatzprognose und -planung
- 5.6.3. Kollaborative Planung, Vorhersage und Ersatz

### 5.7. Internationale Logistik

- 5.7.1. Zoll-, Ausfuhr- und Einfuhrverfahren
- 5.7.2. Formen und Mittel des internationalen Zahlungsverkehrs
- 5.7.3. Internationale Logistikplattformen

### 5.8. Konkurrieren aus dem Betriebsablauf

- 5.8.1. Innovation im Betriebsablauf als Wettbewerbsvorteil für das Unternehmen
- 5.8.2. Aufstrebende Technologien und Wissenschaften
- 5.8.3. Informationssysteme im Betriebsablauf

## Modul 6. Verwaltung von Informationssystemen

### 6.1. Management von Informationssystemen

- 6.1.1. Wirtschaftsinformatik
- 6.1.2. Strategische Entscheidungen
- 6.1.3. Rolle des CIO

### 6.2. Informationstechnologie und Unternehmensstrategie

- 6.2.1. Unternehmens und Branchenanalyse
- 6.2.2. Internetbasierte Geschäftsmodelle
- 6.2.3. Der Wert der IT im Unternehmen

### 6.3. Strategische IS-Planung

- 6.3.1. Der strategische Planungsprozess
- 6.3.2. Formulierung der IS-Strategie
- 6.3.3. Plan zur Umsetzung der Strategie

### 6.4. Informationssysteme und Business Intelligence

- 6.4.1. CRM und Business Intelligence
- 6.4.2. *Business Intelligence* Projektmanagement
- 6.4.3. *Business Intelligence* Architektur

### 6.5. Neue IKT-basierte Geschäftsmodelle

- 6.5.1. Technologiebasierte Geschäftsmodelle
- 6.5.2. Fähigkeiten zur Innovation
- 6.5.3. Neugestaltung der Prozesse in der Wertschöpfungskette

### 6.6. Elektronischer Geschäftsverkehr

- 6.6.1. Strategieplan für elektronischen Geschäftsverkehr
- 6.6.2. Logistikmanagement und Kundendienst im elektronischen Handel
- 6.6.3. E-Commerce als Potential für die Internationalisierung

### 6.7. E-Business-Strategien

- 6.7.1. Strategien für *Social Media*
- 6.7.2. Optimierung des Kundendienstes und der Supportkanäle
- 6.7.3. Digitale Regulierung

### 6.8. Digitales Geschäft

- 6.8.1. Mobiler e-Commerce
- 6.8.2. Design und Benutzerfreundlichkeit
- 6.8.3. E-Commerce-Aktivitäten

**Modul 7. Kaufmännisches Management, Marketing und Unternehmenskommunikation**

**7.1. Kaufmännisches Management**

- 7.1.1. Vertriebsmanagement
- 7.1.2. Kommerzielle Strategie
- 7.1.3. Verkaufs- und Verhandlungstechniken
- 7.1.4. Leitung des Verkaufsteams

**7.2. Marketing**

- 7.2.1. Marketing und seine Auswirkungen auf das Unternehmen
- 7.2.2. Grundlegende Marketingvariablen
- 7.2.3. Marketingplan

**7.3. Strategisches Marketingmanagement**

- 7.3.1. Quellen der Innovation
- 7.3.2. Aktuelle Trends im Marketing
- 7.3.3. Marketinginstrumente
- 7.3.4. Marketingstrategie und Kundenkommunikation

**7.4. Digitale Marketingstrategie**

- 7.4.1. Ansatz für digitales Marketing
- 7.4.2. Digitale Marketing-Tools
- 7.4.3. Inbound *Marketing* und die Entwicklung des digitalen Marketings

**7.5. Verkaufs- und Kommunikationsstrategie**

- 7.5.1. Positionierung und Förderung
- 7.5.2. Öffentlichkeitsarbeit
- 7.5.3. Verkaufs- und Kommunikationsstrategie

**7.6. Unternehmenskommunikation**

- 7.6.1. Interne und externe Kommunikation
- 7.6.2. Abteilungen für Kommunikation
- 7.6.3. Kommunikationsmanager (DIRCOM): Managementkompetenzen und Verantwortlichkeiten

**7.7. Strategie der Unternehmenskommunikation**

- 7.7.1. Strategie der Unternehmenskommunikation
- 7.7.2. Kommunikationsplan
- 7.7.3. Pressemitteilung/*Clipping*/*Publicity* schreiben

**Modul 8. Innovation und Projektleitung**

**8.1. Innovation**

- 8.1.1. Konzeptioneller Rahmen der Innovation
- 8.1.2. Typologien der Innovation
- 8.1.3. Kontinuierliche und diskontinuierliche Innovation
- 8.1.4. Schulung und Innovation

**8.2. Innovationsstrategie**

- 8.2.1. Innovation und Unternehmensstrategie
- 8.2.2. Globales Innovationsprojekt: Konzeption und Management
- 8.2.3. Innovations-Workshops

**8.3. Entwurf und Validierung des Geschäftsmodells**

- 8.3.1. *Lean-Startup*-Methodik
- 8.3.2. Innovative Unternehmensinitiative: Phasen
- 8.3.3. Modalitäten der Finanzierung
- 8.3.4. Werkzeuge des Modells: Empathiekarte, Canvas-Modell und Metriken
- 8.3.5. Wachstum und Loyalität

**8.4. Projektleitung und -management**

- 8.4.1. Innovationsmöglichkeiten
- 8.4.2. Durchführbarkeitsstudie und Konkretisierung der Vorschläge
- 8.4.3. Definition und Konzeption von Projekten
- 8.4.4. Durchführung des Projekts
- 8.4.5. Abschluss des Projekts

### Modul 9. Verantwortungsvolles Management der Apotheke

9.1. Die Rolle der Gemeinschaftsapotheke. Tätigkeitsbereich der Gemeinschaftsapotheke. Mission der Organisation	9.2. Analyse des Umfelds der Gemeinschaftsapotheke	9.3. Gesundheitsförderung in der Gemeinschaftsapotheke	9.4. Umsetzung bewährter Praktiken in der Gemeinschaftsapotheke
9.5. Rationelle Verwendung von Medikamenten in Apotheken	9.6. Fortbildung und Information für die angemessene Verwendung von Arzneimitteln und Medizinprodukten	9.7. Berufsgeheimnis. Moralische Grundlage. Apotheker und Berufsgeheimnis	9.8. Konzept und Funktionen von ethischen Kodizes. Verantwortungsvolle Ausübung der beruflichen Kompetenz. Unlauterer Wettbewerb
9.9. Soziale Verantwortung von Unternehmen angewandt auf Apotheken. Respekt für die Umwelt und die Abfallwirtschaft	9.10. Organisation der Apotheke		

### Modul 10. Wirtschaftlich-finanzielles Management der Apotheke

10.1. Grundlagen der Apothekenverwaltung	10.2. Verwaltungsabläufe in der Apotheke	10.3. Analyse der finanziellen und wirtschaftlichen Kennzahlen in der Apotheke	10.4. Inventarverwaltung
--	--	--	--------------------------

### Modul 11. Führung und Management der Personalabteilung in der Apotheke

11.1. Organisatorische Modelle. Struktur und Organigramme	11.2. Das Team als treibende Kraft. Profil des Eigentümers und seiner Mitarbeiter	11.3. Personalauswahl und Vorstellungsgespräch	11.4. Familienmitglieder in der Apotheke
11.5. Definition der Mission. Interessengruppen oder <i>Stakeholders</i>	11.6. Interdependenzen und Führung	11.7. Modell der Verwaltung und Entwicklung von Menschen durch Identifikation mit der Mission	11.8. Motivation: Fortbildung und berufliche Entwicklung, Vergeltung
11.9. Vorbeugung gegen berufliche Risiken	11.10. Organisation und interne Kommunikation		



**Modul 12. Optimierung der Einkaufs- und Logistikprozesse in der Apotheke**

12.1. Logistikunternehmen und ihre Beschaffungsmodelle	12.2. Der Einkauf	12.3. Verwaltung und Verhandlung von Lieferanten	12.4. Die Vertriebskette
12.5. Produktsortiment	12.6. Sortimentsmanagement	12.7. Management der Einkäufe	12.8. Lagerverwaltung
12.9. Die Produkte	12.10. Förderung und Einführung neuer Produkte		

**Modul 13. Kunden-/Patientenmanagement**

13.1. Die Apotheke als Raum für Gesundheitsmanagement	13.2. Kommunikation für die Annäherung an das Kunden/Patienten-Binom	13.3. Kundensegmentierung	13.4. Verbraucherpsychologie und -verhalten
13.5. Professionelle Verantwortung, die treibende Kraft des Managements	13.6. Stamm- und Neukunden	13.7. Kundenbindungsprogramme	13.8. Kundendienst

**Modul 14. Pharmazeutisches Marketing**

14.1. Grundlagen des Marketings	14.2. Pharmazeutisches und Beziehungsmarketing	14.3. Märkte. Positionierung	14.4. Marktforschung in der Apotheke
14.5. Pharmazeutisches <i>Merchandising</i> : Angebote und Kommunikation	14.6. Werbung und Promotion	14.7. Die Digitalisierung der Apotheke: von 1.0 bis 3.0	14.8. Strategisches Marketing
14.9. Mikromarketing			

**Modul 15. Verkauf in der Apotheke**

15.1. Psychologie und Verkaufstechniken	15.2. Verkaufszyklus	15.3. Umsatzprognose	15.4. Preispolitik
15.5. Produkttypologien	15.6. Rentabilitätsorientierung der Produkte	15.7. Typologien von Käufen und Kunden	15.8. Cross-Selling und Up-Selling
15.9. Kompromittierte Situationen	15.10. <i>Digital e-commerce management</i>		

### Modul 16. Kommunikation in der Apotheke

16.1. Konzept und Wert der internen Kommunikation	16.2. Kommunikation mit Mitarbeitern	16.3. Management von Konflikten	16.4. Führungsrolle und Teammanagement
16.5. Kommunikation mit dem Kunden	16.6. Das Image der Apotheke	16.7. Medien für technische Kommunikation	16.8. Strategien zum Handeln in sozialen Netzwerken
16.9. Digitales Marketing zur Anwerbung und Bindung von Kunden			

### Modul 17. Management der professionellen Dienstleistungen in der Apotheke

17.1. Dienstleistungen, die in der Apotheke angeboten werden können	17.2. Auswahl und Implementierung von Dienstleistungen	17.3. Anforderungen an die Entwicklung von Dienstleistungen	17.4. Angebot und Überwachung von Dienstleistungen
17.5. Wirtschaftliche Verwaltung von Dienstleistungen			

### Modul 18. Qualitätsmanagement in der Apotheke

18.1. Qualität	18.2. Qualitätszertifizierungen der Apotheke	18.3. Totale Qualität und strategisches Management (TQM)	18.4. Kontrollpunkte und Verbesserungsindikatoren
18.5. Identifizierung von strategischen Nischen und Wettbewerbsvorteilen			
18.6. Dashboard			



07

# 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"*



## Die TECH Wirtschaftsschule verwendet die Fallstudie, um alle Inhalte zu kontextualisieren

Unser Programm bietet eine revolutionäre Methode zur Entwicklung von Fähigkeiten und Kenntnissen. Unser Ziel ist es, Kompetenzen in einem sich wandelnden, wettbewerbsorientierten und sehr anspruchsvollen Umfeld zu stärken.

“

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



*Dieses Programm bereitet Sie darauf vor, geschäftliche Herausforderungen in einem unsicheren Umfeld zu meistern und Ihr Unternehmen erfolgreich zu machen.*



*Unser Programm bereitet Sie darauf vor, sich neuen Herausforderungen in einem unsicheren Umfeld zu stellen und in Ihrer Karriere erfolgreich zu sein.*

## Eine innovative und andersartige Lernmethode

Dieses TECH-Programm ist eine intensive Spezialisierung, die von Grund auf neu geschaffen wurde, um Managern Herausforderungen und Geschäftsentscheidungen auf höchstem Niveau zu bieten, sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene. Dank dieser Methodik wird das persönliche und berufliche Wachstum gefördert und ein entscheidender Schritt in Richtung Erfolg gemacht. Die Fallmethode, die Technik, die diesem Inhalt zugrunde liegt, gewährleistet, dass die aktuellste wirtschaftliche, soziale und geschäftliche Realität berücksichtigt wird.

“

*Sie werden durch gemeinschaftliche Aktivitäten und reale Fälle lernen, komplexe Situationen in realen Geschäftsumgebungen zu lösen“*

Die Fallmethode ist das am weitesten verbreitete Lernsystem an den besten Wirtschaftsschulen der Welt, und das schon so lange, wie es sie gibt. Die Fallmethode wurde 1912 entwickelt, damit die Jurastudenten das Recht nicht nur anhand theoretischer Inhalte erlernen, sondern ihnen reale, komplexe Situationen vorlegen, damit sie fundierte Entscheidungen treffen und Werturteile darüber fällen können, wie diese zu lösen sind. Sie wurde 1924 als Standardlehrmethode in Harvard eingeführt.

Was sollte eine Fachkraft in einer bestimmten Situation tun? Mit dieser Frage konfrontieren wir Sie in der Fallmethode, einer handlungsorientierten Lernmethode. Während des gesamten Programms werden Sie mit mehreren realen Fällen konfrontiert. Sie müssen Ihr gesamtes Wissen integrieren, recherchieren, argumentieren und Ihre Ideen und Entscheidungen verteidigen.

## Relearning Methodik

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

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

*Unser Online-System ermöglicht es Ihnen, Ihre Zeit und Ihr Lerntempo zu organisieren und an Ihren Zeitplan anzupassen. Sie können die Inhalte von jedem festen oder mobilen Gerät mit Internetanschluss abrufen.*

Bei TECH lernen Sie mit einer hochmodernen Methodik, die darauf ausgerichtet ist, die Führungskräfte der Zukunft auszubilden. Diese Methode, die an der Spitze der weltweiten Pädagogik steht, wird Relearning genannt.

Unsere Wirtschaftsschule ist die einzige spanischsprachige Schule, die für die Anwendung dieser erfolgreichen Methode zugelassen ist. Im Jahr 2019 ist es uns gelungen, die Gesamtzufriedenheit unserer Studenten (Qualität der Lehre, Qualität der Materialien, Kursstruktur, Ziele...) in Bezug auf die Indikatoren der besten Online-Universität in Spanisch zu verbessern.





In unserem Programm ist das Lernen kein linearer Prozess, sondern erfolgt in einer Spirale (lernen, verlernen, vergessen und neu lernen). Daher kombinieren wir jedes dieser Elemente konzentrisch. Mit dieser Methode wurden mehr als 650.000 Hochschulabsolventen mit beispiellosem Erfolg in so unterschiedlichen Bereichen wie Biochemie, Genetik, Chirurgie, internationales Recht, Managementfähigkeiten, Sportwissenschaft, Philosophie, Recht, Ingenieurwesen, Journalismus, Geschichte, Finanzmärkte und -Instrumente ausgebildet. Dies alles in einem sehr anspruchsvollen Umfeld mit einer Studentenschaft mit hohem sozioökonomischem Profil und einem Durchschnittsalter von 43,5 Jahren.

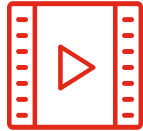
*Das Relearning ermöglicht es Ihnen, mit weniger Aufwand und mehr Leistung zu lernen, sich mehr auf Ihre Spezialisierung einzulassen, einen kritischen Geist zu entwickeln, Argumente zu verteidigen und Meinungen zu kontrastieren: eine direkte Gleichung zum Erfolg.*

Nach den neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen der Neurowissenschaften wissen wir nicht nur, wie wir Informationen, Ideen, Bilder und Erinnerungen organisieren, sondern auch, dass der Ort und der Kontext, in dem wir etwas gelernt haben, von grundlegender Bedeutung dafür sind, dass wir uns daran erinnern und es im Hippocampus speichern können, um es in unserem Langzeitgedächtnis zu behalten.

Auf diese Weise sind die verschiedenen Elemente unseres Programms im Rahmen des so genannten neurokognitiven kontextabhängigen E-Learnings mit dem Kontext verbunden, in dem der Teilnehmer seine berufliche Praxis entwickelt.



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.



### 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.



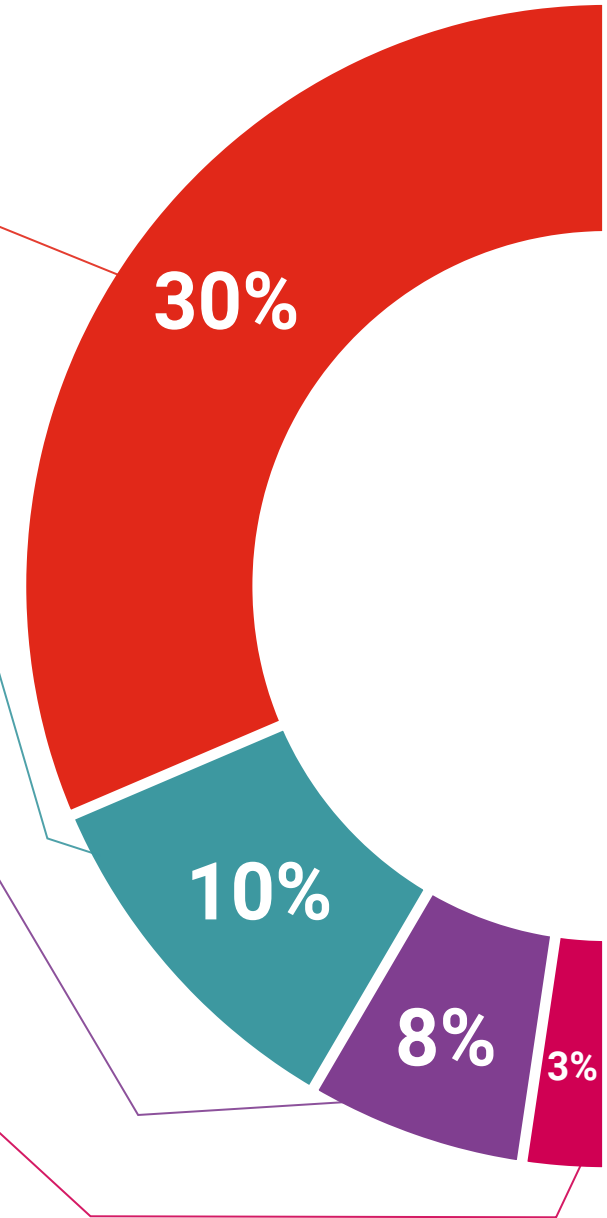
### Praxis der Managementfähigkeiten

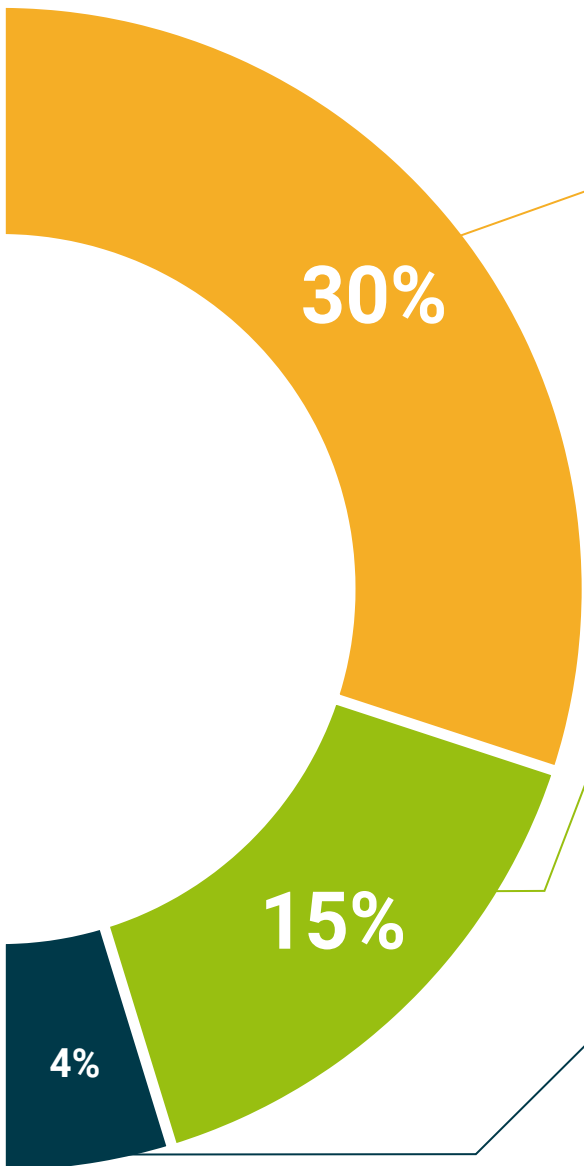
Sie werden Aktivitäten durchführen, um spezifische Managementfähigkeiten in jedem Fachbereich zu entwickeln. Praktiken und Dynamiken zum Erwerb und zur Entwicklung der Fähigkeiten und Fertigkeiten, die ein leitender Angestellter im Rahmen der Globalisierung, in der wir leben, entwickeln muss.



### 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.





### Fallstudien

Sie werden eine Auswahl der besten Fallstudien vervollständigen, die speziell für diese Qualifizierung ausgewählt wurden. Fälle, die von den besten Experten in Senior Management der internationalen Szene präsentiert, analysiert und betreut werden.



### 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.



### 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.



08

# Profil unserer Studenten

Der Weiterbildende Masterstudiengang Global MBA in Leitung und Management von Apotheken ist ein Programm, das sich an spezialisierte Fachleute richtet, die ihr Wissen aktualisieren und ihre berufliche Karriere vorantreiben möchten. Die Vielfalt der Teilnehmer mit unterschiedlichen akademischen Profilen und mehreren Nationalitäten macht den multidisziplinären Ansatz dieses Programms aus.





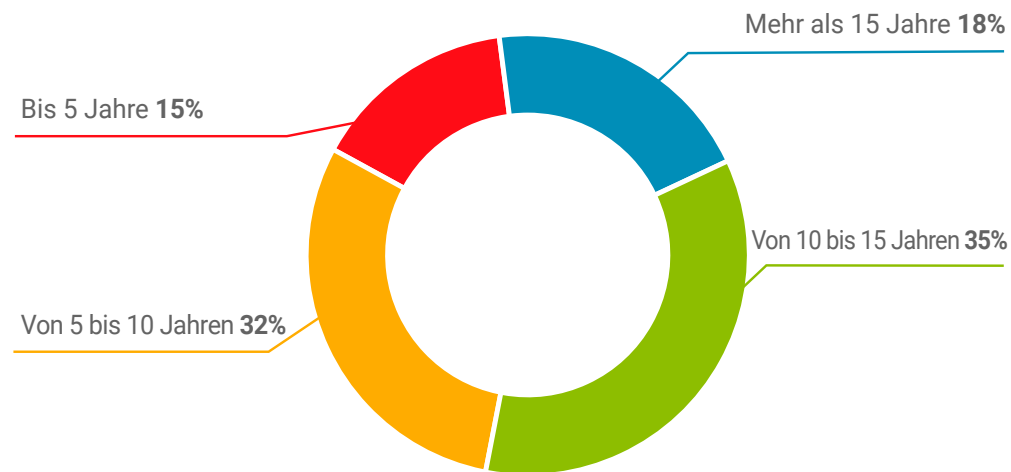
“

*Unsere Studenten sind erfahrene Fachleute,  
die eine hochwertige Spezialisierung im  
pharmazeutischen Management anstreben”*

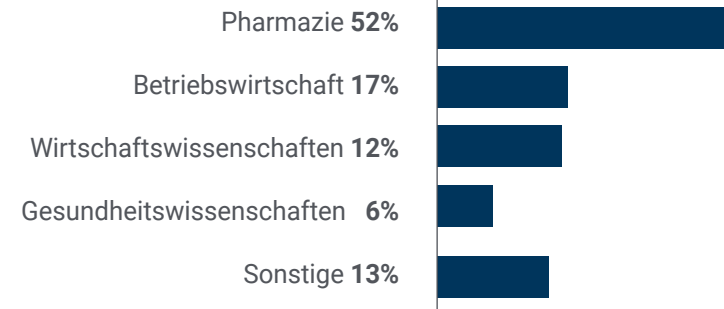
## Durchschnittliches Alter

Zwischen **35** und **45** Jahren

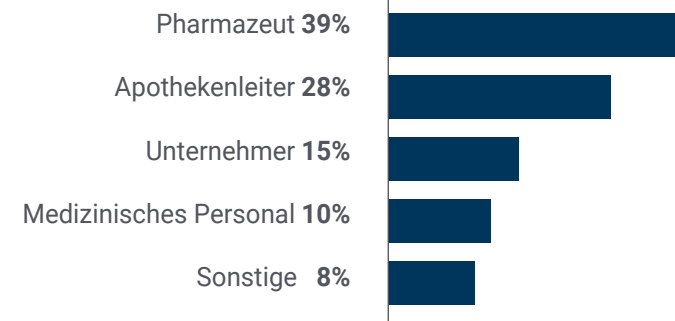
## Jahre der Erfahrung



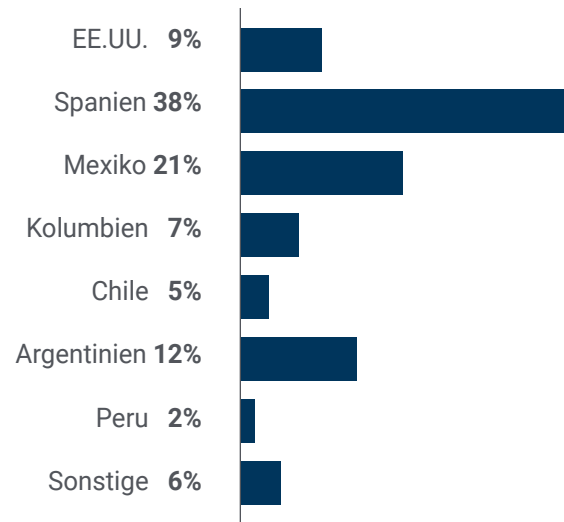
## Ausbildung



## Akademisches Profil



## Geografische Verteilung



## Marcial Jiménez

**Apothekenleiter**

„Das Management von Apotheken erfordert ein hohes Maß an Spezialisierung, da jeder Fehler der Gesundheit der Patienten schaden kann. Daher ist es unerlässlich, über umfassende Kenntnisse auf pharmazeutischer, aber auch auf geschäftlicher Ebene zu verfügen. Obwohl der pharmazeutische Bereich derjenige ist, den ich am meisten beherrsche, suchte ich nach einem Aktualisierungsprogramm, das mir helfen würde, in beiden Bereichen auf dem Laufenden zu bleiben, und glücklicherweise habe ich in diesem weiterbildenden Masterstudiengang von TECH alles gefunden, was ich wollte: einen sehr vollständigen Lehrplan und die perfekte Bildungsmethodik, um meine Studien- und Arbeitszeiten miteinander zu verbinden“

09

# Kursleitung

Zu den Dozenten des Programms gehören führende Experten für Betriebswirtschaft und pharmazeutisches Management, die ihre langjährige Erfahrung in das Programm einbringen. Darüber hinaus sind weitere anerkannte Fachleute aus verwandten Bereichen an der Gestaltung und Vorbereitung beteiligt, die den weiterbildenden Masterstudiengang interdisziplinär vervollständigen und ihn somit zu einer einzigartigen und sehr bereichernden Erfahrung auf akademischer Ebene für die Studenten machen.





“

*Ein Lehrkörper, der bereit ist, Ihnen alles  
beizubringen, was Sie wissen müssen, um  
bei Ihrer täglichen Arbeit erfolgreich zu sein"*

## Leitung



### Fr. Aunió Lavarías, María Eugenia

- ♦ Hochschulabschluss in Pharmazie Universität von Valencia
- ♦ Hochschulabschluss in Lebensmittelwissenschaft und -technologie Universität von Valencia
- ♦ Autorin Diätetisches Management von Übergewicht in der Apotheke, Verlag Panamerikanische Medizin 2012
- ♦ Leitung des Universitätskurses "Management von Übergewicht in der Apotheke", Universität von Barcelona. IL3 Institut für Fortbildung
- ♦ Leitung des Universitätskurses "Dermokosmetik in der Apothekenpraxis"
- ♦ Universität von Barcelona. IL3 Institut für Fortbildung



10

# Auswirkung auf Ihre Karriere

TECH ist sich bewusst, dass die Teilnahme an einem Programm mit diesen Merkmalen eine große wirtschaftliche, berufliche und natürlich auch persönliche Investition darstellt. Das oberste Ziel dieser großen Anstrengung muss es sein, berufliches Wachstum zu erreichen. Deshalb stellt TECH dem Studenten all ihre Bemühungen und Mittel zur Verfügung, damit er die notwendigen Fähigkeiten und Fertigkeiten erwerben kann, um diese Veränderung zu erreichen.



“

*Wir stellen Ihnen alle unsere Ressourcen zur Verfügung, um Ihnen zu helfen, die von Ihnen gewünschte berufliche Veränderung zu erreichen"*

*Ein einzigartiges Programm, sowohl was den Inhalt als auch die Qualität betrifft, das Ihnen bei Ihrer weiteren Entwicklung in diesem Bereich von großem Nutzen sein wird.*

### Sind Sie bereit, den Sprung zu wagen?

#### Es erwartet Sie eine hervorragende berufliche Weiterentwicklung

Der Weiterbildende Masterstudiengang Global MBA in Leitung und Management von Apotheken der TECH Technologischen Universität ist ein intensiver Studiengang, der Sie darauf vorbereitet, geschäftliche Herausforderungen und Entscheidungen sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene zu treffen. Das Hauptziel ist es, Ihre persönliche und berufliche Entwicklung zu fördern. Wir helfen Ihnen, erfolgreich zu sein.

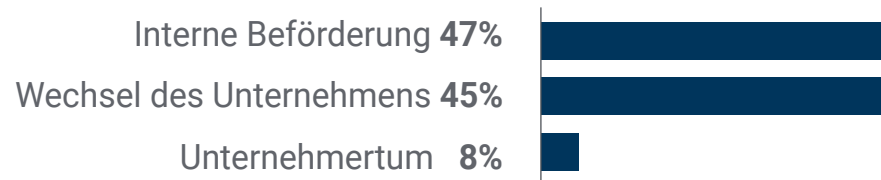
Wenn Sie sich selbst verbessern, eine positive Veränderung auf beruflicher Ebene herbeiführen und sich mit den Besten vernetzen möchten, ist dies der richtige Ort für Sie.

*Verpassen Sie nicht die Gelegenheit, dieses Programm bei uns zu absolvieren und erreichen Sie die angestrebte Verbesserung.*

### Zeit für Veränderungen



### Art der Änderung



## Verbesserung der Gehälter

---

Der Abschluss dieses Programms führt zu einer Gehaltserhöhung von mehr als **25,22%** für unsere Auszubildenden.



11

# Vorteile für Ihr Unternehmen

Der Weiterbildende Masterstudiengang Global MBA in Leitung und Management von Apotheken trägt dazu bei, dass die Talente der Organisation durch die Spezialisierung hochrangiger Führungskräfte ihr volles Potenzial entfalten können. Die Teilnahme an diesem akademischen Programm wird Sie also nicht nur persönlich, sondern vor allem auch beruflich weiterbringen, indem Sie sich weiterbilden und Ihre Managementfähigkeiten verbessern. Darüber hinaus bietet der Beitritt zur TECH-Bildungsgemeinschaft die einmalige Gelegenheit, ein leistungsfähiges Netz von Kontakten zu knüpfen, um künftige berufliche Partner, Kunden oder Lieferanten zu finden.







“

*Spezialisieren Sie sich bei TECH und bringen Sie eine neue Geschäftsvision in Ihr Unternehmen"*

Die Entwicklung und Bindung von Talenten in Unternehmen ist die beste langfristige Investition.

01

### Wachsendes Talent und intellektuelles Kapital

Sie werden neue Konzepte, Strategien und Perspektiven in das Unternehmen einbringen, die bedeutende Veränderungen in der Organisation bewirken können.

---

02

### Bindung von Führungskräften mit hohem Potenzial und Vermeidung der Abwanderung von Fachkräften

Dieses Programm stärkt die Verbindung zwischen dem Unternehmen und der Führungskraft und eröffnet neue Wege für die berufliche Entwicklung innerhalb des Unternehmens.

03

### Aufbau von Akteuren des Wandels

Sie werden in der Lage sein, in unsicheren und krisenhaften Zeiten Entscheidungen zu treffen und der Organisation zu helfen, Hindernisse zu überwinden.

---

04

### Verbesserte Möglichkeiten zur internationalen Expansion

Dank dieses Programms wird das Unternehmen mit den wichtigsten Märkten der Weltwirtschaft in Kontakt kommen.



05

### Entwicklung eigener Projekte

Sie werden an einem realen Projekt arbeiten oder neue Projekte im Bereich FuE oder Business Development Ihres Unternehmens entwickeln können.

---

06

### Gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit

Dieses Programm wird die Studenten mit den notwendigen Fähigkeiten ausstatten, um neue Herausforderungen anzunehmen und so die Organisation voranzubringen.

12

# Qualifizierung

Der Weiterbildender Masterstudiengang Global MBA in Leitung und Management von Apotheken 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 **Global MBA in Leitung und Management von Apotheken** 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: Weiterbildender Masterstudiengang Global MBA in Leitung und Management von Apotheken**

Anzahl der offiziellen Arbeitsstunden: **3.000 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.



## Weiterbildender Masterstudiengang Global MBA in Leitung und Management von Apotheken

- » Modalität: online
- » Dauer: 2 Jahre
- » Qualifizierung: TECH Technologische Universität
- » Aufwand: 16 Std./Woche
- » Zeitplan: in Ihrem eigenen Tempo
- » Prüfungen: online

# Weiterbildender Masterstudiengang Global MBA in Leitung und Management von Apotheken

