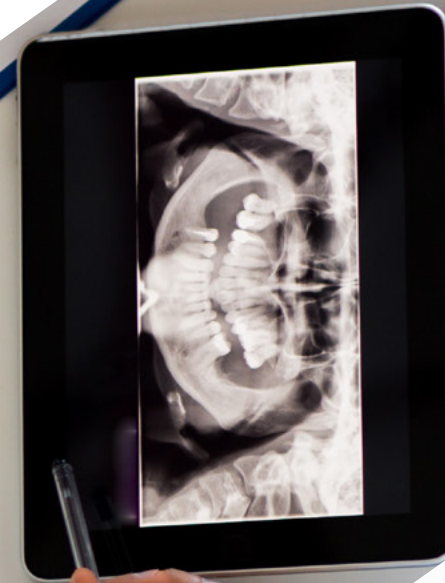


Weiterbildender Masterstudiengang MBA in Management und Leitung von Zahnkliniken

W M M B A M L Z





Weiterbildender Masterstudiengang MBA in Management und Leitung von Zahnkliniken

- » Modalität: online
- » Dauer: 2 Jahre
- » Qualifizierung: TECH Technologische Universität
- » Zeitplan: in Ihrem eigenen Tempo
- » Prüfungen: online

Internetzugang: www.techtitute.com/de/wirtschaftsschule/weiterbildender-masterstudiengang/weiterbildender-masterstudiengang-mba-management-leitung-zahnkliniken

Index

01

Willkommen

Seite 4

02

Warum an der TECH studieren?

Seite 6

03

Kursleitung

Seite 10

04

Warum unser Programm?

Seite 14

05

Ziele

Seite 20

06

Kompetenzen

Seite 20

07

Struktur und Inhalt

Seite 26

08

Methodik

Seite 40

09

Profil unserer Studenten

Seite 40

10

Auswirkung auf Ihre Karriere

Seite 52

11

Vorteile für ihr Unternehmen

Seite 56

12

Qualifizierung

Seite 60

01

Willkommen

Die steigende Zahl von Zahnkliniken hat diesen Sektor zu einem der wettbewerbsintensivsten gemacht, so dass sich die Fachleute in ihrem Geschäftsmodell differenzieren müssen. Zu diesem Zweck ist es unerlässlich, dass Führungskräfte sich im Management und in der Leitung dieser Art von Unternehmen fortbilden, um die speziellsten Kenntnisse in der Unternehmensführung und im Teammanagement zu erwerben, die den Erfolg ihres Unternehmens garantieren. Die Ergänzung des Studiums der Zahnmedizin durch höhere Qualifizierungen auf betriebswirtschaftlicher Ebene ist somit unerlässlich, um ein Unternehmen dieser Art erfolgreich zu führen, die Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern und das Unternehmen an neue Veränderungen in der Branche und der Gesellschaft anzupassen.



*Weiterbildender Masterstudiengang MBA in Management und Leitung von Zahnkliniken.
TECH Technologische Universität*



“

Die Spezialisierung auf das Management und die Leitung von Zahnkliniken wird Fachleuten die notwendigen Fähigkeiten vermitteln, um geschäftlichen Erfolg zu erzielen"

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.



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“

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.

03

Kursleitung

Dieses akademische Programm verfügt über den spezialisiertesten Lehrkörper auf dem aktuellen Bildungsmarkt. Es handelt sich um Spezialisten, die von TECH ausgewählt wurden, um den gesamten Studiengang zu entwickeln. Auf diese Weise haben sie auf der Grundlage ihrer eigenen Erfahrung und der neuesten Erkenntnisse die aktuellsten Inhalte entworfen, die eine Qualitätsgarantie für ein so relevantes Thema bieten.



“

*TECH bietet Ihnen den spezialisiertesten
Lehrkörper in diesem Fachgebiet. Schreiben
Sie sich jetzt ein und genießen Sie die
Qualität, die Sie verdienen”*

Internationaler Gastdirektor

Chyree Heirs-Alexandre ist eine Spezialistin für das Management des öffentlichen Gesundheitswesens mit umfassender Erfahrung in der Leitung von Arztpraxen. Als Direktorin des Worcester Family Medical Center in den Vereinigten Staaten hat sie sich für die Verbesserung der Gesundheit und des Wohlbefindens der Einwohner von Worcester eingesetzt. Insbesondere hat sie kulturell vielfältigen Bevölkerungsgruppen ihre Hilfe angeboten, indem sie ihnen Zugang zu sozialen Diensten und Primärversorgung verschafft hat. Ihr Ziel ist es, eine erschwingliche, hochwertige und umfassende Versorgung zu gewährleisten, unabhängig von der Zahlungsfähigkeit der Patienten.

Durch ihr kontinuierliches Engagement im Bereich der öffentlichen Gesundheit setzt sie sich dafür ein, dass Gesundheitsdienste und -politiken auf die Gewährleistung von Wohlbefinden und Lebensqualität ausgerichtet sein sollten. In diesem Sinne war sie stellvertretende Leiterin des Praxismanagements im Brockton Neighbourhood Health Centre. In dieser Position vertiefte sie ihre Fähigkeiten in der Koordinierung der Aktivitäten, die in medizinischen Zentren stattfinden.

Als Spezialistin in diesem Bereich ist Heirs-Alexandre bestrebt, eine effiziente Verwaltung des Gesundheitswesens zu gewährleisten, die auf den neuesten organisatorischen Instrumenten und Strategien basiert. In dieser Hinsicht hat sie in einer Vielzahl von Bereichen gearbeitet, um die Gesundheit zu fördern und Krankheiten in den Gemeinden vorzubeugen. In diesem Sinne beteiligte sie sich im Jahr 2020 an den Impfbemühungen während der COVID-19-Pandemie und stellte sicher, dass alle Menschen Zugang zu einer Impfung gegen diese Krankheit hatten.

Einige ihrer Hauptaufgaben waren die Mitarbeit an Programmen zur Krankheitsvorbeugung und die Förderung gesunder Lebensgewohnheiten, um nur einige zu nennen. Chyree Heirs-Alexandre ist Associate Director und Chief Operating Officer an der Harvard Dental School. In dieser Position ist sie für das Management der täglichen Aktivitäten und des Hilfspersonals des Zentrums verantwortlich.



Dr. Heirs-Alexandre, Chyre

- Chief Operating Officer der Harvard Dental School, Boston, USA
- Gründerin des Unternehmens Orchids in Bloom Credentialing
- Direktorin des klinischen Betriebs im Family Health Center in Worcester
- Stellvertretende Direktorin für Praxismanagement im Brockton Neighborhood Health Center
- Koordinatorin für Akkreditierung bei Stamford Health
- Spezialistin für Akkreditierung bei NextGen Healthcare
- Koordinatorin für das Gesundheitswesen bei Vein Restoration Center-Corporate Medical Industry
- Klinische Assistentin im Stamford Hospital
- Masterstudiengang in Öffentlicher Gesundheit von der Southern New Hampshire University
- Hochschulabschluss in Gesundheitsverwaltung vom Charter Oak State College

“

Dank TECH werden Sie mit den besten Fachleuten der Welt lernen können”

04

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.

05 Ziele

Dieses Programm zielt darauf ab, die Management- und Führungsfähigkeiten der Studenten zu stärken sowie neue Kompetenzen und Fähigkeiten zu entwickeln, die für ihre berufliche Entwicklung unerlässlich sind. Nach Abschluss des Programms werden sie in der Lage sein, globale Entscheidungen mit einer innovativen Perspektive und einer internationalen Vision zu treffen und so eine Verbesserung auf persönlicher und beruflicher Ebene, aber auch eine positive Veränderung in ihrem Unternehmen zu erreichen, die es ihnen ermöglicht, sich in der Branche abzuheben.



“

Das Hauptziel von TECH ist es, Ihnen dabei zu helfen, die wesentlichen Kompetenzen zu entwickeln, um Zahnkliniken strategisch zu managen"

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

Der Weiterbildender Masterstudiengang MBA in Management und Leitung von Zahnkliniken wird die Studenten zu Folgendem befähigen:

01

Neue Trends und Entwicklungen in der Unternehmensführung definieren

03

Entwicklung von Strategien zur Entscheidungsfindung in einem komplexen und instabilen Umfeld

02

Erstellung eines Plans zur Entwicklung und Verbesserung der persönlichen und unternehmerischen Fähigkeiten

04

Entwickeln der Fähigkeit Probleme zu erkennen, zu analysieren und zu lösen



05

Entwicklung der wesentlichen Kompetenzen für das strategische Management der Unternehmenstätigkeit

07

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



06

Präsentieren des Unternehmens aus globaler Sicht sowie die Zuständigkeiten der einzelnen Bereiche des Unternehmens

08

Formulierung und Umsetzung von Wachstumsstrategien, die das Unternehmen an die Veränderungen im nationalen und internationalen Umfeld anpassen

09

Theoretische, methodische und analytische Werkzeuge nutzen, um ihr eigenes klinisch-dentales Geschäft optimal zu verwalten und zu leiten und sich in einem wettbewerbsintensiven Umfeld effektiv zu differenzieren

10

Fähigkeiten in den Bereichen Strategie und Vision, um die Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten zu erleichtern

11

Förderung des Erwerbs persönlicher und beruflicher Fähigkeiten, die die Studenten dazu ermutigen, ihre eigenen Unternehmensprojekte mit mehr Selbstvertrauen und Entschlossenheit anzugehen





12

Erkennen von Talenten in internationalen Unternehmen

13

Anwendung von Marketinginstrumenten, die dazu beitragen, das Image und den Ruf des Unternehmens auf internationaler Ebene zu verbessern

14

Gründliche Kenntnis des Rechtssystems des internationalen Handels

06

Kompetenzen

Nach Bestehen der Bewertungen des Weiterbildenden Masterstudiengangs MBA in Management und Leitung von Zahnkliniken wird die Fachkraft die notwendigen Kompetenzen für eine qualitativ hochwertige und aktuelle Praxis erworben haben, die auf der innovativsten Lehrmethodik basiert. Es ist zweifellos eine einzigartige Gelegenheit, sich in einem Bereich weiterzuentwickeln, der ein hohes Maß an Qualifikation von den Fachleuten verlangt, die in diesem Bereich arbeiten und für die es wichtig ist, ihr Wissen während ihrer gesamten Laufbahn zu aktualisieren.





“

*Entwickeln Sie die notwendigen
Kompetenzen, um in einer hart
umkämpften Branche erfolgreich zu sein“*

01

Ein globales Management des Unternehmens durchführen und dabei Führungstechniken anwenden, 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

Auf Innovation in allen Prozessen und Bereichen des Unternehmens zu setzen

07

Eingehende Untersuchung der neuen Geschäftsmodelle für Informationssysteme

10

Die Rolle jedes einzelnen Teammitglieds innerhalb der Zahnarztpraxis definieren



11

Angemessenes Management bestehender Strategien für die Anwerbung, Vergütung und Gewinnung von Talenten

14

Erstellung von Zufriedenheitsumfragen zur Entwicklung und Umsetzung von Verbesserungen, die sich an die Bedürfnisse der Patienten in der Zahnklinik anpassen

12

Die Modalitäten des Vertragsabschlusses wirksam anwenden, um die Gehaltsabrechnung zu verwalten und so eine korrekte Formalisierung der Vergütung der Mitglieder des Teams der Zahnklinik zu erreichen



13

Festlegung von Handlungsprotokollen, die eine korrekte Durchführung von Aufgaben in der Zahnklinik ermöglichen, einschließlich Überwachungsinstrumenten zur Kontrolle und Bewertung der Anwendung dieser Protokolle

15

Erkennen und antizipieren neuer Managementtrends im Bereich der Zahnkliniken

16

Wissen, wie man ein Arbeitsteam im klinisch-dentalen Bereich managt und leitet

18

Definition und Bewertung von Lieferantenauswahl-, Beschaffungs- und Lieferprozessen, die dazu beitragen, den Fluss der für den ordnungsgemäßen Betrieb der Klinik erforderlichen Materialien zu gewährleisten

19

Kontrolle der Bestände auf effiziente Weise und somit die Verbesserung der Verwaltung des Anlagekapitals

17

Organisation und Durchführung der Einkaufsfunktion in einer Klinik

20

Verhandlungen auf intelligente und einfache Weise führen, um die günstigsten Bedingungen für die richtige Entfaltung der Zahnklinik zu erhalten



07

Struktur und Inhalt

Der Weiterbildende Masterstudiengang MBA in Management und Leitung von Zahnkliniken ist ein maßgeschneidertes Programm, das zu 100% online angeboten wird, so dass die Studenten den Zeitpunkt und den Ort wählen können, der ihrer Verfügbarkeit, ihrem Zeitplan und ihren Interessen am besten entspricht. Ein 24-monatiges Programm mit dem Ziel, eine einzigartige und anregende Erfahrung zu machen, die den Grundstein für den Erfolg als Manager und Unternehmer legt.



“

Ein einzigartiges Programm, mit einem sehr gut strukturierten Lehrplan, so dass Sie sich in Ihrem eigenen Tempo und ohne Komplikationen spezialisieren können"

Lehrplan

Der Weiterbildende Masterstudiengang MBA in Management und Leitung von Zahnkliniken der TECH Global University ist ein intensiver Studiengang, der die Studenten darauf vorbereitet, unternehmerische Herausforderungen und Entscheidungen sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene zu treffen. Der Inhalt ist darauf ausgerichtet, die Entwicklung von Managementfähigkeiten zu fördern, die es ermöglichen, in unsicheren Umgebungen Entscheidungen mit größerer Strenge zu treffen.

Während der 3.600 Unterrichtsstunden wird der Student eine Vielzahl praktischer Fälle in Einzelarbeit analysieren und dabei kontextbezogenes Wissen erwerben, das er dann auf seine tägliche Arbeit anwenden kann. Es ist also ein authentisches Eintauchen in reale Geschäftssituationen.

Dieser Weiterbildende Masterstudiengang MBA in Management und Leitung von Zahnkliniken befasst sich eingehend mit verschiedenen Unternehmensbereichen und ist darauf ausgerichtet, Führungskräften die Unternehmensführung aus einer strategischen, internationalen und innovativen Perspektive zu vermitteln.

Ein Plan für Studenten, der sich auf ihre berufliche Weiterentwicklung konzentriert und sie darauf vorbereitet, Spitzenleistungen im Bereich des Managements und der Leitung von Zahnkliniken zu erbringen. Ein Programm, das ihre Bedürfnisse und die ihres Unternehmens durch innovative Inhalte, die auf den neuesten Trends basieren, versteht. Unterstützt durch die beste Lehrmethodik und einen außergewöhnlichen Lehrkörper, der ihnen die Kompetenzen 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	Säulen des Managements einer Zahnklinik
Modul 10	Die Gestaltung Ihrer Zahnklinik
Modul 11	Einführung in das Marketing
Modul 12	Marketing 2.0
Modul 13	Der Wert des Humankapitals
Modul 14	Team-Management
Modul 15	Qualitäts- und Zeitmanagement in der Zahnklinik
Modul 16	Einkauf und Lagerverwaltung
Modul 17	Kosten und Finanzen für Zahnkliniken
Modul 18	Zahnärztliche Ethik



Wo, wann und wie wird unterrichtet?

TECH bietet die Möglichkeit, dieses Programm vollständig online zu entwickeln. Während dieser 24-monatigen Spezialisierung kann er jederzeit auf alle Inhalte dieses Programms zugreifen, so dass er seine Studienzzeit selbst verwalten kann.

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
- 1.2.3. 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. Strategische Ausrichtung und Managementdirektion

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. Change Management: 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. <i>Coaching</i> 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. Internes Rechnungswesen 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 <i>Berichterstattung</i>	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 <i>Chief Financial Officer</i> (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. Vertriebsmanagement

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

7.2. Strategisches Marketingmanagement

- 7.2.1. Quellen der Innovation
- 7.2.2. Aktuelle Trends im Marketing
- 7.2.3. Marketinginstrumente
- 7.2.4. Marketingstrategie und Kundenkommunikation

7.3. Digitale Marketingstrategie

- 7.3.1. Ansatz für digitales Marketing
- 7.3.2. Digitale Marketingstrategie
- 7.3.3. *Inbound* Marketing und Entwicklung des digitalen Marketings

7.4. Verkaufs- und Kommunikationsstrategie

- 7.4.1. Positionierung und Förderung
- 7.4.2. Öffentlichkeitsarbeit
- 7.4.3. Verkaufs- und Kommunikationsstrategie

7.5. Unternehmenskommunikation

- 7.5.1. Interne und externe Kommunikation
- 7.5.2. Abteilungen für Kommunikation
- 7.5.3. Kommunikationsmanager (DIRCOM): Managementkompetenzen und Verantwortlichkeiten

7.6. Strategie der Unternehmenskommunikation

- 7.6.1. Strategie der Unternehmenskommunikation
- 7.6.2. Kommunikationsplan
- 7.6.3. Pressemitteilung/*Clipping*/*Publicity* schreiben

Modul 8. Innovation und Projektleitung

8.1. Innovation

- 8.1.1. Makrokonzept 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. Säulen des Managements einer Zahnklinik

<p>9.1. Einführung in Managements einer Zahnklinik</p> <p>9.1.1. Konzept des Managements 9.1.2. Zweck der Verwaltung</p>	<p>9.2. Die unternehmerische Vision der Zahnarztpraxis</p> <p>9.2.1. Definition des Unternehmens: Ansatz der Zahnarztpraxis als Dienstleistungsunternehmen 9.2.2. Elemente des Unternehmens, wie sie in Zahnarztpraxen angewendet werden</p>	<p>9.3. Die Figur des Managers</p> <p>9.3.1. Beschreibung der Führungsposition in Zahnkliniken 9.3.2. Die Aufgaben des Managers</p>	<p>9.4. Formen der Unternehmensorganisation</p> <p>9.4.1. Der Eigentümer 9.4.2. Die juristische Person als Inhaber einer Zahnarztpraxis</p>
<p>9.5. Kenntnisse des klinisch-dentalen Sektors</p>	<p>9.6. Terminologie und Schlüsselkonzepte des</p>	<p>Managements und der Unternehmensführung</p>	<p>9.7. Aktuelle erfolgreiche Modelle von Zahnkliniken</p>

Modul 10. Die Gestaltung Ihrer Zahnklinik

<p>10.1. Einführung und Ziele</p>	<p>10.2. Aktuelle Situation des klinisch-dentalen Sektors</p> <p>10.2.1. Nationale Ebene 10.2.2. Internationale Ebene</p>	<p>10.3. Die Entwicklung des klinisch-dentalen Sektors und seine Trends</p> <p>10.3.1. Nationale Ebene 10.3.2. Internationale Ebene</p>	<p>10.4. Wettbewerbsanalyse</p> <p>10.4.1. Preisanalyse 10.4.2. Analyse der Differenzierung</p>
<p>10.5. SWOT-Analyse</p>	<p>10.6. Gestaltung des Canvas-Modells für Ihre Zahnarztpraxis</p> <p>10.6.1. Kundensegment 10.6.2. Bedürfnisse 10.6.3. Lösungen 10.6.4. Kanäle 10.6.5. Nutzenversprechen 10.6.6. Struktur der Einnahmen 10.6.7. Kostenstruktur 10.6.8. Wettbewerbsvorteile 10.6.9. Wichtige Metriken</p>	<p>10.7. Methode zur Validierung Ihres Geschäftsmodells: Lean Startup-Zyklus</p> <p>10.7.1. Fall 1: Validierung Ihres Modells in der Erstellungsphase 10.7.2. Fall 2: Anwendung der Methode, um Ihr aktuelles Modell zu erneuern</p>	<p>10.8. Die Bedeutung der Validierung und Verbesserung des Geschäftsmodells Ihrer Zahnarztpraxis</p>
<p>10.9. Wie definieren Sie das Wertversprechen Ihrer Zahnarztpraxis?</p>	<p>10.10. Auftrag, Vision und Werte</p> <p>10.10.1. Mission 10.10.2. Vision 10.10.3. Werte</p>	<p>10.11. Definition des Zielpatienten</p>	<p>10.12. Optimaler Standort meiner Klinik</p> <p>10.12.1. Anlagenlayout</p>
<p>10.13. Optimale Personalstärke</p>	<p>10.14. Die Bedeutung eines Rekrutierungsmodells im Einklang mit der festgelegten Strategie</p>	<p>10.15. Schlüssel zur Festlegung der Preispolitik</p>	<p>10.16. Externe Finanzierung vs. Interne Finanzierung</p>
<p>10.17. Strategeanalyse einer erfolgreichen Zahnarztpraxis</p>			

Modul 11. Einführung in das Marketing

11.1. Die wichtigsten Grundlagen des Marketings

- 11.1.1. Grundlegende Marketingvariablen
- 11.1.2. Entwicklung des Marketingkonzepts
- 11.1.3. Marketing als Tauschsystem

11.2. Neue Trends im Marketing

- 11.2.1. Entwicklung und Zukunft des Marketings

11.3. Emotionale Intelligenz im Marketing

- 11.3.1. Was ist emotionale Intelligenz?
- 11.3.2. Wie können Sie emotionale Intelligenz in Ihrer Marketingstrategie einsetzen

11.4. Soziales Marketing und soziale Verantwortung der Unternehmen

11.5. Internes Marketing

- 11.5.1. Traditionelles Marketing (Marketing-Mix)
- 11.5.2. Empfehlungsmarketing
- 11.5.3. Content Marketing

11.6. Externes Marketing

- 11.6.1. Operatives Marketing
- 11.6.2. Strategisches Marketing
- 11.6.3. *Inbound* Marketing
- 11.6.4. *E-Mail*-Marketing
- 11.6.5. Influencer Marketing

11.7. Internes Marketing vs. Externes Marketing

11.8. Techniken zur Patientenbindung

- 11.8.1. Die Bedeutung der Patiententreue
- 11.8.2. Digitale Tools für die Patientenbindung

Modul 12. Marketing 2.0

12.1. Die Bedeutung von Branding für die Differenzierung

- 12.1.1. Visuelle Identität
- 12.1.2. Die Phasen des *Branding*
- 12.1.3. *Branding* als Differenzierungsstrategie
- 12.1.4. *Jung's* Archetypen, um Ihrer Marke Persönlichkeit zu verleihen

12.2. Die Website und der Corporate Blog der Zahnklinik

- 12.2.1. Die Schlüssel zu einer effektiven und funktionalen Website
- 12.2.2. Wahl des Tonfalls der Kommunikationskanäle
- 12.2.3. Vorteile eines Corporate Blogs

12.3. Effektive Nutzung der sozialen Medien

- 12.3.1. Die Bedeutung einer Strategie für soziale Medien
- 12.3.2. Automatisierungstools für soziale Medien

12.4. Verwendung von Instant Messaging

- 12.4.1. Die Bedeutung der direkten Kommunikation mit Ihren Patienten
- 12.4.2. Kanal für personalisierte Werbeaktionen oder Massennachrichten

12.5. Die Bedeutung des transmedialen Geschichtenerzählens in der Kommunikation 2.0

12.6. Wie erstellt man Datenbanken durch Kommunikation?

12.7. Google Analytics zur Messung der Wirkung Ihrer 2.0-Kommunikation

12.8. Analyse der Situation

- 12.8.1. Analyse der externen Situation
- 12.8.2. Analyse der internen Situation

12.9. Festlegung der Ziele

- 12.9.1. Wichtige Punkte bei der Zielsetzung

12.10. Wahl der Strategien

- 12.10.1. Arten von Strategien

12.11. Aktionsplan

12.12. Budgets

- 12.12.1. Zuweisung von Finanzmitteln
- 12.12.2. Leistungsprognose

12.13. Methoden zur Kontrolle und Überwachung

Modul 13. Der Wert des Humankapitals

13.1. Einführung in das Personalmanagement

13.2. Unternehmenskultur und Arbeitsklima

13.3. Das Team

- 13.3.1. Das zahnärztliche Team
- 13.3.2. Das Helfsteam
- 13.3.3. Verwaltung und Management

13.4. Organigramm in unserer Zahnarztpraxis

- 13.4.1. Organigramm der Klinik: Hierarchie
- 13.4.2. Beschreibung der Abteilungen im Organigramm
- 13.4.3. Stellenbeschreibungen für jede Abteilung
- 13.4.4. Zuweisung von Aufgaben für jeden Posten
- 13.4.5. Koordinierung der Abteilungen

13.5. Einführung in das Arbeits- und Personalmanagement

13.6. Strategien für die Einbindung von Humankapital

- 13.6.1. Strategie der Personalauswahl
- 13.6.2. Anwerbsstrategie

13.7. Vergütungspolitik

- 13.7.1. Feste Vergütung
- 13.7.2. Variable Vergütung

13.8. Strategie zur Bindung von Talenten

- 13.8.1. Was bedeutet Talentbindung?
- 13.8.2. Vorteile der Bindung von Talenten in einer Zahnarztpraxis
- 13.8.3. Wege zur Bindung von Talenten

13.9. Strategie zur Verwaltung der Abwesenheit

- 13.9.1. Die Bedeutung der Abwesenheitsplanung
- 13.9.2. Wege zur Verwaltung der Arbeitsausfälle in einer Zahnarztpraxis

13.10. Das Arbeitsverhältnis

- 13.10.1. Der Arbeitsvertrag
- 13.10.2. Arbeitszeit

13.11. Modalitäten der Einstellung

- 13.11.1. Arten und Modalitäten von Arbeitsverträgen
- 13.11.2. Wesentliche Änderungen des Arbeitsvertrags
- 13.11.3. Ineffizienz, Aussetzung und Beendigung des Arbeitsvertrags

13.12. Verwaltung der Gehaltsabrechnung

- 13.12.1. Verwalter: der intelligente Verbündete des Zahnarztes
- 13.12.2. Sozialversicherungsbeiträge
- 13.12.3. Einbehaltung der persönlichen Einkommensteuer

13.13. Gesetzliche Bestimmungen

- 13.13.1. Das System der Sozialversicherung
- 13.13.2. Systeme der Sozialversicherung
- 13.13.3. Anmeldung und Abmeldung

Modul 14. Team-Management

<p>14.1. Was ist persönliche Führung?</p>	<p>14.2. Die Bedeutung der Anwendung der 33%-Regel</p>	<p>14.3. Vorteile der Einführung einer Führungskultur in der Zahnarztpraxis</p>	<p>14.4. Welche Art von Führung ist für die Leitung Ihrer Zahnarztpraxis am besten geeignet?</p> <p>14.4.1. Autokratische Führung 14.4.2. Führen durch Zielsetzung 14.4.3. Wertebasierte Führung</p>
<p>14.5. Persönliche Führungsqualitäten</p> <p>14.5.1. Strategisches Denken 14.5.2. Die Bedeutung der Vision der Führungspersönlichkeit 14.5.3. Wie kann ich eine gesunde selbstkritische Haltung entwickeln?</p>	<p>14.6. Zwischenmenschliche Führungsqualitäten</p> <p>14.6.1. Selbstbewusste Kommunikation 14.6.2. Die Fähigkeit zu delegieren 14.6.3. Feedback geben und empfangen</p>	<p>14.7. Emotionale Intelligenz in der Konfliktlösung</p> <p>14.7.1. Die grundlegenden Emotionen für die Aktion erkennen 14.7.2. Die Bedeutung des aktiven Zuhörens 14.7.3. Einfühlungsvermögen als persönliche Schlüsselqualifikation 14.7.4. Wie Sie emotionales Hijacking erkennen 14.7.5. Wie erreicht man "Win-Win"-Vereinbarungen?</p>	<p>14.8. Die Vorteile der Technik der Organisationsaufstellung</p>
<p>14.9. Motivierende Techniken zur Bindung von Talenten</p> <p>14.9.1. Die Anerkennung 14.9.2. Zuweisung von Verantwortlichkeiten 14.9.3. Betriebliche Gesundheitsförderung 14.9.4. Anreize bieten</p>	<p>14.10. Die Bedeutung der Leistungsbeurteilung</p>		

Modul 15. Qualitäts- und Zeitmanagement in der Zahnklinik

<p>15.1. Qualität bei den angebotenen Behandlungen</p> <p>15.1.1. Definition von Qualität in der Zahnmedizin 15.1.2. Standardisierung der Prozesse in der Zahnklinik</p>	<p>15.2. Grundsätze des Qualitätsmanagements</p> <p>15.2.1. Was ist ein Qualitätsmanagementsystem? 15.2.2. Vorteile für die Organisation</p>	<p>15.3. Qualität der Aufgabenerfüllung</p> <p>15.3.1. Protokolle: Definition 15.3.2. Protokolle: Ziele ihrer Umsetzung 15.3.3. Protokolle: Vorteile ihrer Umsetzung 15.3.4. Praktisches Beispiel: Protokoll des ersten Besuchs</p>	<p>15.4. Tools für die Überwachung und Überprüfung von Protokollen</p>
<p>15.5. Kontinuierliche Verbesserung in Zahnkliniken</p> <p>15.5.1. Was ist kontinuierliche Verbesserung? 15.5.2. Phase 1: Beratung 15.5.3. Phase 2: Lernen 15.5.4. Phase 3: Nachfolge</p>	<p>15.6. Qualität in der Patientenzufriedenheit</p> <p>15.6.1. Zufriedenheitsumfragen 15.6.2. Durchführung der Zufriedenheitsumfrage 15.6.3. Berichte zur Verbesserung</p>	<p>15.7. Praktische Fälle von Qualität in der Zahnklinik</p> <p>15.7.1. Fallstudie 1: Protokoll für das Notfallmanagement 15.7.2. Fallstudie 2: Vorbereitung einer Zufriedenheitsumfrage</p>	<p>15.8. Management von Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz in einer Zahnklinik</p> <p>15.8.1. Die Bedeutung der Definition der Hauptaufgaben in der Zahnarztpraxis 15.8.2. Produktivitätsmethode "eine Aufgabe, ein Verantwortlicher" 15.8.3. Digitale Aufgabenmanager</p>

15.9. Standardisierung der Zeit bei zahnärztlichen Behandlungen

- 15.9.1. Die Bedeutung der Erfassung von Zeitdaten
- 15.9.2. Wie Sie die Zeitstandardisierung dokumentieren

15.10. Forschungsmethodik zur Optimierung von Qualitätsprozessen

15.11. Beschreibung des Qualitätsmanagementmodells für zahnärztliche Dienstleistungen

15.12. Die Gesundheitsprüfung: Phasen

Modul 16. Einkauf und Lagerverwaltung

16.1. Die Bedeutung einer guten Einkaufsplanung

16.2. Verantwortlichkeiten der Einkaufsfunktion in einer Zahnarztpraxis

16.3. Effiziente Lagerverwaltung

- 16.3.1. Lagerhaltungskosten
- 16.3.2. Sicherheitsinventar
- 16.3.3. Register für Materialeingabe und -ausgabe

16.4. Etappen des Beschaffungsprozesses

- 16.4.1. Nach Informationen suchen und Alternativen erwägen
- 16.4.2. Bewertung und Entscheidungsfindung
- 16.4.3. Nachbereitung und Überwachung

16.5. Wege zur Implementierung von Konten und Kontenverwaltung

- 16.5.1. Die Art der Bestellung an unsere Bedürfnisse anpassen
- 16.5.2. Risikomanagement

16.6. Beziehung zum Lieferanten

- 16.6.1. Arten von Beziehungen
- 16.6.2. Zahlungspolitik

16.7. Verhandlung im Einkauf

- 16.7.1. Erforderliche Kenntnisse und Fähigkeiten
- 16.7.2. Etappen des Verhandlungsprozesses
- 16.7.3. Tipps für eine erfolgreiche Verhandlung

16.8. Qualität im Einkauf

- 16.8.1. Vorteile für die Klinik als Ganzes
- 16.8.2. Messparameter

16.9. Effizienz-Indikatoren

16.10. Neue Trends im Einkaufsmanagement

Modul 17. Kosten und Finanzen für Zahnkliniken

17.1. Grundlegende Prinzipien der Wirtschaft

17.2. Die Bilanz

- 17.2.1. Zusammensetzung der Bilanz
- 17.2.2. Vermögenswerte
- 17.2.3. Verbindlichkeiten
- 17.2.4. Nettovermögen
- 17.2.5. Interpretation von Bilanzen

17.3. Die Gewinn- und Verlustrechnung

- 17.3.1. Zusammensetzung der Gewinn- und Verlustrechnung
- 17.3.2. Interpretation der Gewinn- und Verlustrechnung

17.4. Einführung in die Kostenrechnung

17.5. Vorteile der Anwendung

17.6. Fixkosten in der Zahnarztpraxis

- 17.6.1. Definition der Fixkosten
- 17.6.2. Fixkosten einer typischen Zahnarztpraxis
- 17.6.3. Kosten/Stunde des Praktikers

17.7. Variable Kosten in der Zahnarztpraxis

- 17.7.1. Definition der variablen Kosten
- 17.7.2. Variable Kosten einer typischen Zahnarztpraxis

17.8. Kosten/Stunde in einer Zahnarztpraxis

17.9. Behandlungskosten

17.10. Gewinn aus der Behandlung

17.11. Strategie zum Pricing

17.12. Einführung in die Finanzierung

17.13. Rechnungen und andere Zahlungsdokumente

- 17.13.1. Die Rechnung: Bedeutung und Mindestinhalt
- 17.13.2. Andere Zahlungsdokumente

17.14. Inkasso und Zahlungsmanagement

- 17.14.1. Administrative Organisation
- 17.14.2. Die Verwaltung von Einnahmen und Zahlungen
- 17.14.3. Das Budget der Kasse
- 17.14.4. ABC-Patientenanalyse
- 17.14.5. Uneinbringliche Forderungen

17.15. Modalitäten der externen Finanzierung

- 17.15.1. Bankfinanzierung
- 17.15.2. Leasing
- 17.15.3. Unterschiede zwischen Leasing und Renting
- 17.15.4. Abzug von bargeldlosen Zahlungsmitteln

17.16. Liquiditätsanalyse für Ihre Klinik

17.17. Analyse der Rentabilität Ihrer Klinik

17.18. Analyse der Verschuldung

Modul 18. Zahnärztliche Ethik

18.1. Grundlegende Konzepte

- 18.1.1. Definition und Ziele
- 18.1.2. Umfang der Anwendung
- 18.1.3. Klinischer Akt
- 18.1.4. Der Zahnarzt

18.2. Allgemeine Grundsätze

- 18.2.1. Grundsatz der Gleichheit der Patienten
- 18.2.2. Vorrang der Interessen des Patienten
- 18.2.3. Berufliche Pflichten des Zahnarztes

18.3. Pflege von Patienten

- 18.3.1. Der Umgang mit dem Patienten
- 18.3.2. Der minderjährige Patient
- 18.3.3. Freiheit bei der Wahl des Arztes
- 18.3.4. Freiheit der Annahme und Ablehnung von Patienten

18.4. Die Krankenakte

18.5. Informationen für Patienten

- 18.5.1. Das Recht des Patienten auf klinische Informationen
- 18.5.2. Zustimmung nach Inkenntnissetzung
- 18.5.3. Klinische Berichte

18.6. Berufsgeheimnis

- 18.6.1. Konzept und Inhalt
- 18.6.2. Ausmaß der Verpflichtung
- 18.6.3. Ausnahmen vom Berufsgeheimnis
- 18.6.4. Computer-Dateien

18.7. Werbung

- 18.7.1. Grundvoraussetzungen für professionelle Werbung
- 18.7.2. Erwähnung von Titeln
- 18.7.3. Professionelle Werbung
- 18.7.4. Aktionen mit möglicher Öffentlichkeitswirkung

08

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.



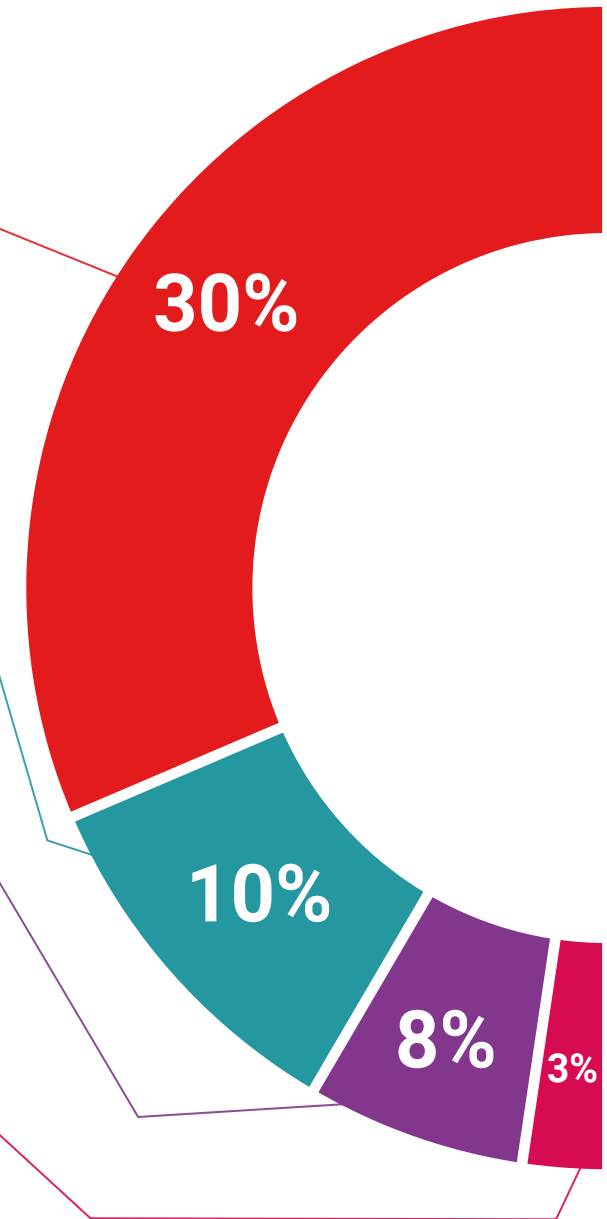
Praxis der Managementfähigkeiten

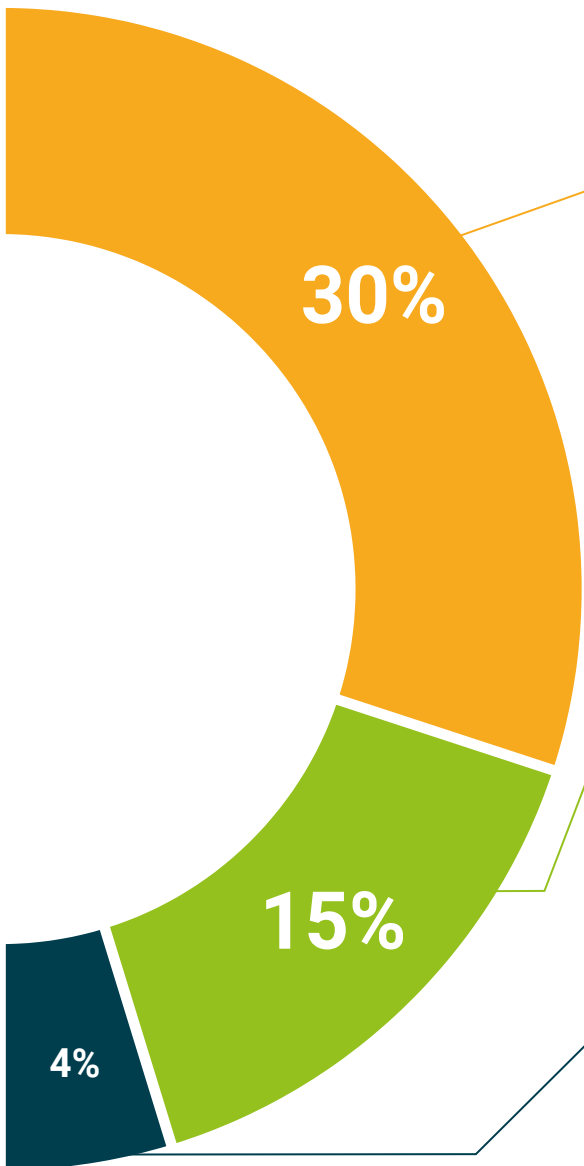
Sie werden Aktivitäten durchführen, um spezifische Managementfähigkeiten in jedem Fachbereich zu entwickeln. Praktiken und Dynamiken zum Erwerb und zur Entwicklung der Fähigkeiten und Fertigkeiten, die ein leitender Angestellter im Rahmen der Globalisierung, in der wir leben, entwickeln muss.



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.



09

Profil unserer Studenten

Der Weiterbildende Masterstudiengang MBA in Management und Leitung von Zahnkliniken ist ein Programm, das sich an erfahrene Fachleute richtet, die ihr Wissen aktualisieren und ihre berufliche Karriere vorantreiben wollen. Die Vielfalt der Teilnehmer mit unterschiedlichen akademischen Profilen und mehreren Nationalitäten macht den multidisziplinären Ansatz dieses Programms aus, was in diesen Zeiten, in denen die Internationalisierung für alle Sektoren der Weg nach vorne ist, ein Plus an Qualität ist.





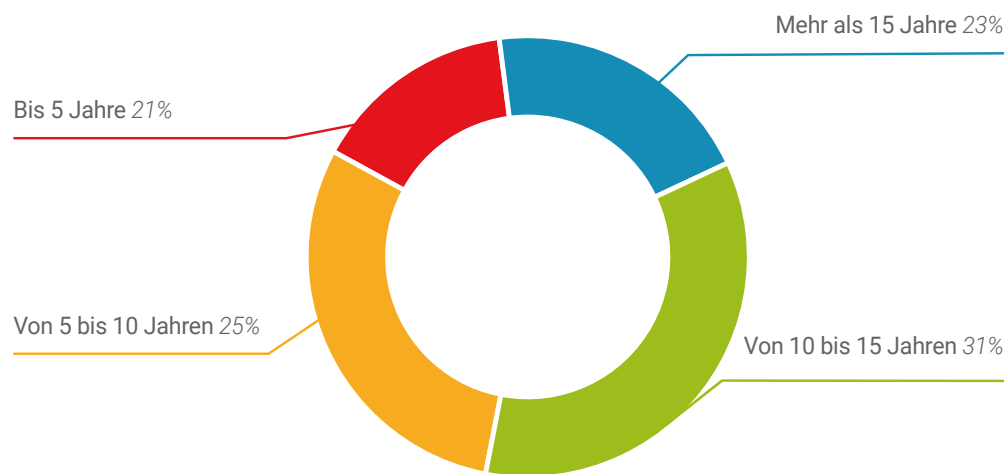
“

Ein Programm, das sich an Fachleute mit Erfahrung in diesem Bereich richtet, die sich weiterbilden und ihre tägliche Praxis verbessern möchten"

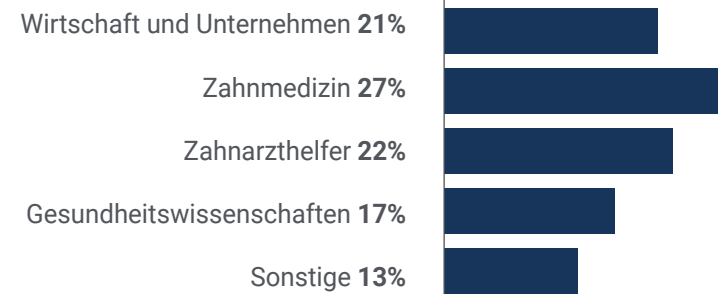
Durchschnittliches Alter

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

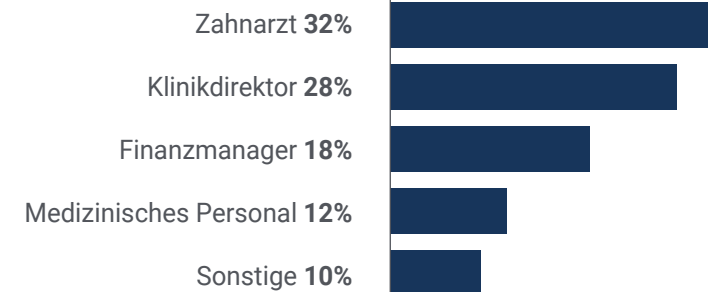
Jahre der Erfahrung



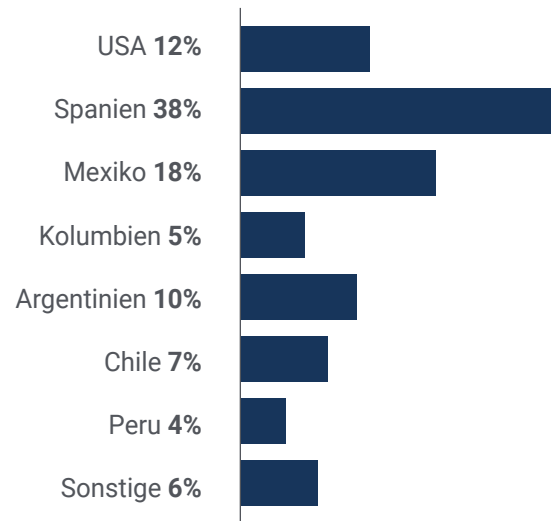
Ausbildung



Akademisches Profil



Geografische Verteilung



Elena Jiménez

Direktorin einer Zahnklinik

"Der Weiterbildende Masterstudiengang MBA in Management und Leitung von Zahnkliniken hat mir die Möglichkeit gegeben, mich auf dieses spannende Gebiet zu spezialisieren und es mit meinen übrigen täglichen Aufgaben zu kombinieren. Das war der Schritt, den ich brauchte, um meiner Karriere einen Schub zu geben, und dank dessen leite ich heute meine eigene Zahnarztpraxis"

10

Auswirkung auf Ihre Karriere

TECH Technologische Universität ist sich bewusst, dass die Teilnahme an einem Programm mit diesen Merkmalen für Studenten eine große wirtschaftliche, berufliche und natürlich auch persönliche Investition darstellt. Das ultimative Ziel dieser großen Anstrengung sollte es sein, beruflich zu wachsen. Deshalb stellt TECH den Studenten all ihre Bemühungen und Mittel zur Verfügung, damit sie die notwendigen Fähigkeiten und Fertigkeiten erwerben können, um diese Veränderung zu erreichen.





“

TECH wird Ihnen helfen, einen positiven Wandel in Ihrem Beruf herbeizuführen"

Sind Sie bereit, den Sprung zu wagen?

Es erwartet Sie eine hervorragende berufliche Weiterentwicklung

Der Weiterbildende Masterstudiengang MBA in Management und Leitung von Zahnkliniken der TECH Global University ist ein intensiver Studiengang, der die Studenten darauf vorbereitet, unternehmerische Herausforderungen und Entscheidungen sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene zu treffen. Das Hauptziel ist es, die persönliche und berufliche Entwicklung zu fördern. Ihnen zum Erfolg zu verhelfen.

Wer sich also verbessern, eine positive Veränderung auf beruflicher Ebene erreichen und mit den Besten zusammenarbeiten möchte, wird bei TECH seinen Platz finden.

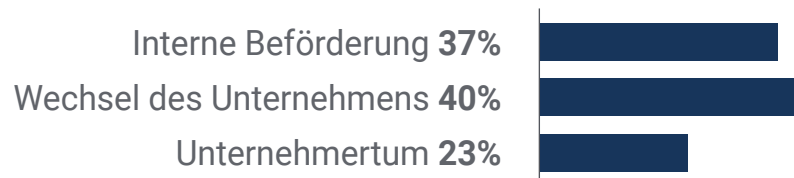
Ein einzigartiges Programm, um Ihre Weiterbildung in diesem Bereich zu optimieren.

Erreichen Sie die von Ihnen gewünschte Beförderung, indem Sie Ihre Wettbewerbsfähigkeit mit dem Abschluss dieses Programms verbessern.

Zeit für Veränderungen



Art der Änderung



Verbesserung der Gehälter

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



11

Vorteile für ihr Unternehmen

Der Weiterbildende Masterstudiengang MBA in Management und Leitung von Zahnkliniken trägt dazu bei, dass die Talente der Organisation durch die Spezialisierung hochrangiger Führungskräfte ihr volles Potenzial entfalten können. Daher wird die Teilnahme an diesem akademischen Programm nicht nur auf persönlicher, sondern vor allem auch auf beruflicher Ebene zu einer Verbesserung der Qualifizierung und der Managementfähigkeiten der Studenten führen. 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.





“

*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

Der Manager bringt neue Konzepte, Strategien und Perspektiven in das Unternehmen ein, die relevante 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

Der Manager wird in der Lage sein, in Zeiten der Ungewissheit und der Krise 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 Ihrer eigenen Projekte

Die Führungskraft wird an einem echten Projekt arbeiten oder neue Projekte im Bereich FuE oder Business Development ihres Unternehmens entwickeln können.

06

Gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit

Dieser weiterbildende Masterstudiengang wird die Studenten mit den notwendigen Fähigkeiten ausstatten, um neue Herausforderungen anzunehmen und so die Organisation voranzubringen.

12

Qualifizierung

Der Weiterbildender Masterstudiengang MBA in Management und Leitung von Zahnkliniken 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 **Weiterbildender Masterstudiengang MBA in Management und Leitung von Zahnkliniken** 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 MBA in Management und Leitung von Zahnkliniken**

Anzahl der offiziellen Arbeitsstunden: **3.000 Std.**





Weiterbildender Masterstudiengang MBA in Management und Leitung von Zahnkliniken

- » Modalität: **online**
- » Dauer: **2 Jahre**
- » Qualifizierung: **TECH Technische Universität**
- » Zeitplan: **in Ihrem eigenen Tempo**
- » Prüfungen: **online**

Weiterbildender Masterstudiengang MBA in Management und Leitung von Zahnkliniken

