

Universitätskurs

Gestaltung des
Wertangebots
in Zahnkliniken



tech technologische
universität

Universitätskurs

Gestaltung des
Wertangebots
in Zahnkliniken

- » Modalität: online
- » Dauer: 6 Wochen
- » Qualifizierung: TECH Technologische Universität
- » Zeitplan: in Ihrem eigenen Tempo
- » Prüfungen: online

Internetzugang: www.techtitude.com/de/zahnmedizin/universitatskurs/gestaltung-wertangebots-zahnkliniken

Index

01

Präsentation

Seite 4

02

Ziele

Seite 8

03

Kursleitung

Seite 12

04

Struktur und Inhalt

Seite 16

05

Methodik

Seite 20

06

Qualifizierung

Seite 28

01

Präsentation

Die wachsende Zahl von Hochschulabsolventen in der Zahnmedizin und die steigende Zahl von Zahnkliniken, die in den letzten Jahren entstanden sind, haben den klinisch-zahnmedizinischen Sektor zu einem der wettbewerbsintensivsten Märkte gemacht, die es heute gibt. Aus diesem Grund ist es für die Zahnärzte unerlässlich, die Rolle des Managers und Direktors ihrer Zahnklinik zu übernehmen. Sie müssen sich das Wissen über Unternehmensführung und Teammanagement aneignen, um die Kontinuität ihres eigenen Unternehmens zu gewährleisten.





“

Verbessern Sie Ihr Wissen über Gestaltung des Wertangebots in Zahnkliniken durch dieses Programm, in dem Sie das beste didaktische Material mit echten Fallstudien finden. Lernen Sie die neuesten Fortschritte in der Verwaltung von Kliniken kennen, um die Verwaltung von Qualitätszahnzentren durchführen zu können"

Das Management und die Leitung von Zahnkliniken hat in den letzten Jahren ein wachsendes Interesse geweckt, vor allem bei den Fachleuten, die erkannt haben, wie wichtig es ist, alle Ressourcen, die ihnen in ihrer Zahnklinik zur Verfügung stehen, richtig zu verwalten um sie in ein Unternehmen mit Zukunft zu verwandeln, mit einer Kontinuität, die nur durch die Nutzung der geeigneten betriebswirtschaftlichen Mittel gewährleistet werden kann.

In diesem neuen Umfeld ist der Fokus auf die Zahnarztpraxis als Organisationsstruktur besonders stark ausgeprägt, und alle Bereiche des Managements und der Führung müssen angesprochen und beherrscht werden: Personalwesen, Marketing, Qualität, Zeitmanagement, Planung und Strategie, Buchhaltung und Kosten, etc.

Dieser **Universitätskurs in Gestaltung des Wertangebots in Zahnkliniken** enthält das vollständigste und aktuellste wissenschaftliche Programm auf dem Markt.

Die wichtigsten Merkmale sind:

- Entwicklung von Fallstudien, die von Experten aus den verschiedenen Fachgebieten im Zusammenhang mit der Verwaltung und Leitung von Zahnkliniken vorgestellt werden
- Die anschaulichen, schematischen und äußerst praktischen Inhalte, mit denen sie konzipiert sind, liefern wissenschaftliche und strenge Informationen zu den Disziplinen, die für die berufliche Praxis unerlässlich sind
- Neues zum Thema Wertangebot und Strategieentwicklung in Zahnkliniken
- Interaktives Lernsystem, das auf Algorithmen basiert, um Entscheidungen über die gestellten Problemfälle zu treffen
- Verfügbarkeit der Inhalte von jedem festen oder tragbaren Gerät mit einer Internetverbindung



Jedes Unternehmen muss entscheiden, wo und mit wem es arbeitet, über welche Ressourcen es verfügt und was es damit erreichen will"

“

Dieser Universitätskurs ist die beste Investition, die Sie bei der Auswahl eines Auffrischungsprogramms tätigen können, und zwar aus zwei Gründen: Sie aktualisieren nicht nur Ihr Wissen über Gestaltung des Wertangebots von Zahnkliniken, sondern erhalten auch eine Qualifikation der TECH Technologischen Universität"

Das Dozententeam besteht aus Fachleuten aus dem Bereich Management und Leitung von Zahnkliniken, die ihre Erfahrungen in dieses Programm einbringen, sowie aus anerkannten Experten, die zu führenden Unternehmen der Branche und verwandter Sektoren gehören.

Dank der multimedialen Inhalte, die mit den neuesten Bildungstechnologien entwickelt wurden, wird es den Fachleuten ermöglicht, in einer situierten und kontextbezogenen Weise zu lernen, d. h. in einer simulierten Umgebung, die ein immersives Studium ermöglicht, das auf die Ausführung in realen Situationen programmiert ist.

Das Konzept dieses Programms basiert auf problemorientiertem Lernen, bei dem der Arzt versuchen muss, die verschiedenen Situationen der beruflichen Praxis zu lösen, die während des Programms auftreten. Dazu steht ein innovatives interaktives Videosystem zur Verfügung, das von anerkannten Experten auf dem Gebiet des Managements und der Leitung von Kliniken mit umfangreicher didaktischer Erfahrung entwickelt wurde.

Der Universitätskurs ermöglicht es Ihnen, in simulierten Umgebungen zu trainieren, die ein immersives Lernen ermöglichen, das für reale Situationen ausgerichtet ist.

Wir bieten Ihnen die Chance, Ihre Zukunft selbst in die Hand zu nehmen und Ihr Potenzial in zahnmedizinischen Zentren und Kliniken voll zu entfalten.



02 Ziele

Der Universitätskurs in Gestaltung des Wertangebots in Zahnkliniken zielt darauf ab, Ihre persönliche und berufliche Entwicklung zu fördern.



The background of the slide features a close-up, slightly blurred architectural drawing of a dental clinic floor plan. The drawing is on a white sheet of paper with a wooden ruler placed horizontally across it. The drawing shows various rooms and corridors, with labels such as 'JARDIN NPT.0.18', 'RECAMARA I NPT.0.90', and 'COCHERA'. The drawing is oriented upside down relative to the ruler.

“

Das Hauptziel dieses Programms ist es, Ihr persönliches und berufliches Wachstum zu fördern, indem es Ihnen hilft, als Verwalter einer Zahnklinik erfolgreich zu sein"



Allgemeine Ziele

- Nutzen der theoretischen, methodischen und analytischen Werkzeuge, um das eigene klinisch-zahnärztliche Geschäft optimal zu verwalten und zu leiten und sich in einem wettbewerbsintensiven Umfeld effektiv zu differenzieren
- Integrieren von Strategie- und Visionskenntnissen, um die Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten zu erleichtern
- Fördern des Erwerbs persönlicher und beruflicher Fähigkeiten, die die Studenten dazu ermutigen, ihre eigenen Unternehmensprojekte mit größerem Selbstvertrauen und größerer Entschlossenheit in Angriff zu nehmen, sowohl bei der Gründung eines eigenen klinisch-dentalen Unternehmens als auch bei der Innovation des Management- und Führungsmodells des klinisch-dentalen Unternehmens, das sie bereits besitzen
- Professionalisieren des klinisch-dentalen Sektors durch kontinuierliche und spezifische Fortbildung im Bereich der Unternehmensführung und Verwaltung



Nutzen Sie die Gelegenheit und machen Sie den ersten Schritt, um sich über die neuesten Entwicklungen im Bereich Gestaltung des Wertangebots in Zahnkliniken zu informieren"





Spezifische Ziele

- ◆ Gestalten von Arbeitsabläufen, die sich auf ein Modell für Produktivität und Qualität in der Zahnklinik konzentrieren, das auf der Philosophie der kontinuierlichen Verbesserung basiert
- ◆ Verwenden digitaler Tools, die die effiziente Planung und Verwaltung der Aufgaben der Zahnklinik erleichtern, führt kurzfristig zu erheblichen Kosteneinsparungen
- ◆ Anwenden von Instrumenten und Arbeitsverfahren, die für eine optimale Einkaufs- und Lagerverwaltung von Ressourcen unerlässlich sind, um einen unproduktiven Ausgabenfluss zu vermeiden
- ◆ Entwickeln von Verhandlungsgeschick für den Umgang mit Lieferanten, Kunden und dem Teammanagement mit dem Schwerpunkt auf *Win-Win*-Ergebnissen
- ◆ Beherrschen der wichtigsten Finanzinstrumente, um wichtige Entscheidungen auf der Grundlage objektiver Daten zu treffen
- ◆ Erwerben wichtiger Kenntnisse der Kostenanalyse, um die aktuelle Situation des Unternehmens in Bezug auf die Rentabilität zu verstehen und Zukunftsszenarien definieren zu können

03

Kursleitung

Das Dozententeam dieses Programms besteht aus anerkannten Fachkräften des Gesundheitswesens, die dem Bereich der Gestaltung von Wertvorschlägen in Zahnkliniken angehören und ihre Berufserfahrung in diese Fortbildung einbringen.

Darüber hinaus sind renommierte Spezialisten, die Mitglieder angesehen nationaler und internationaler wissenschaftlicher Gesellschaften sind, an der Gestaltung und Entwicklung beteiligt.





“

*Lernen Sie von führenden
Fachleuten die neuesten Fortschritte
im Bereich der Gestaltung des
Wertangebots in Zahnkliniken“*

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, Chyree

- 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 können Sie mit den besten Fachleuten der Welt lernen.“

Leitung



Hr. Gil, Andrés

- ◆ Geschäftsführer, Klinik Pilar Roig Odontología
- ◆ Mitbegründer und CEO von MedicalDays
- ◆ Masterstudiengang in Unternehmensführung (Michigan State University)
- ◆ Kurs in Zahnmedizinischem Management und Klinischer Verwaltung (*Dental Doctors Institute*)
- ◆ Kurs in Kostenrechnung (Handelskammer von Valencia)
- ◆ Buchhaltungskurs, Centro de Estudios Financieros
- ◆ Kurs über Führung und Teammanagement, César Piqueras
- ◆ Agraringenieur, Polytechnische Universität von Valencia



Hr. Guillot, Jaime

- ◆ Hochschulabschluss in Betriebswirtschaft und Management, Polytechnische Universität von Valencia
- ◆ Spezialisierung auf die Industrie
- ◆ Mitbegründer und Strategie-Direktor von Hikaru VR Agency
- ◆ Mitbegründung und Geschäftsführer von Drone Spain
- ◆ Gründung der *Internet & Mobile Business School*
- ◆ Gründung und CEO von Fight Technologies
- ◆ Umfassende Erfahrung in Start-ups
- ◆ Dozent im Masterstudiengang in Innovation und Unternehmensgründung von Bankinter
- ◆ Zertifizierter Coach durch die Europäische Schule für Führungskräfte (EEL)
- ◆ Ausbilder in Programmen für Führung und emotionales Management in Unternehmen



Professoren

Hr. Dolz, Juan Manuel

- ◆ Universitätskurs in Betriebswirtschaftslehre, Universität von Valencia
- ◆ Hochschulabschluss in Betriebswirtschaftslehre und Management, Universität von Valencia
- ◆ Professionelle Weiterbildung in Digitalem Marketing (*Internet Startup Camp* - UPV)
- ◆ Berater für die Digitalisierung von Unternehmen
- ◆ Umfassende Erfahrung in Start-ups
- ◆ Mitbegründer und CTO MedicalDays
- ◆ Mitbegründer und COO Drone Spain
- ◆ Mitbegründer und COO Hikaru VR Agency

Fr. Fortea Paricio, Anna

- ◆ Hochschulabschluss in Jura, Universität von Valencia
- ◆ Professioneller Neurocoach
- ◆ Gründerin des European Leadership Center in Miami, USA
- ◆ Gründerin des Zentrums für Menschliche Höchstleistungen Anna Fortea in Valencia, Spanien
- ◆ Mitbegründerin von Esex
- ◆ Präsidentin der INA (International Neurocoaching Association)
- ◆ Psychologie an der UOC und Neurowissenschaften an der UPenn, Universität von Pennsylvania, USA
- ◆ Zertifizierte CAC-Coach des Zentrums für Menschliche Höchstleistungen IESEC

04 Struktur und Inhalt

Die Struktur der Inhalte wurde von einem Team von Fachleuten aus den besten zahnmedizinischen Zentren, Geschäftszentren, Unternehmen und Universitäten entworfen, die sich der Relevanz der aktuellen Spezialisierung bewusst sind, um erfolgreiche Unternehmen leiten zu können, und sich für ein qualitativ hochwertiges Studium durch neue Bildungstechnologien einsetzen.





“

Dieser Universitätskurs in Gestaltung des Wertangebots in Zahnkliniken enthält das vollständigste und aktuellste wissenschaftliche Programm auf dem Markt”

Modul 1. Das Design einer Klinik

- 1.1. Einführung und Ziele
- 1.2. Aktuelle Situation des klinisch-dentalen Sektors
 - 1.2.1. Internationale Ebene
- 1.3. Die Entwicklung des klinisch-dentalen Sektors und seine Trends
 - 1.3.1. Internationale Ebene
- 1.4. Wettbewerbsanalyse
 - 1.4.1. Preisanalyse
 - 1.4.2. Analyse der Differenzierung
- 1.5. SWOT-Analyse
- 1.6. Wie gestalten Sie das Canvas-Modell für Ihre Zahnarztpraxis
 - 1.6.1. Kundensegment
 - 1.6.2. Bedürfnisse
 - 1.6.3. Lösungen
 - 1.6.4. Kanäle
 - 1.6.5. Wertangebot
 - 1.6.6. Struktur der Einnahmen
 - 1.6.7. Kostenstruktur
 - 1.6.8. Wettbewerbsvorteile
 - 1.6.9. Wichtige Metriken
- 1.7. Methode zur Validierung Ihres Geschäftsmodells: Lean Startup-Zyklus
 - 1.7.1. Fall 1: Validierung Ihres Modells in der Erstellungsphase
 - 1.7.2. Fall 2: Anwendung der Methode, um Ihr aktuelles Modell zu erneuern



- 1.8. Die Bedeutung der Validierung und Verbesserung des Geschäftsmodells Ihrer Zahnarztpraxis
- 1.9. Wie definieren Sie das Wertangebot Ihrer Zahnarztpraxis
- 1.10. Auftrag, Vision und Werte
 - 1.10.1. Mission
 - 1.10.2. Vision
 - 1.10.3. Werte
- 1.11. Definition des Zielpatienten
- 1.12. Optimaler Standort meiner Klinik
 - 1.12.1. Anlagenlayout
- 1.13. Optimale Personalstärke
- 1.14. Die Bedeutung eines Rekrutierungsmodells im Einklang mit der festgelegten Strategie
- 1.15. Schlüssel zur Festlegung der Preispolitik
- 1.16. Externe vs. interne Finanzierung
- 1.17. Analyse der Strategie eines erfolgreichen Falles in einer Zahnklinik



Eine einzigartige, wichtige und entscheidende Erfahrung, die Ihre berufliche Entwicklung fördert“

05 Methodik

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

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



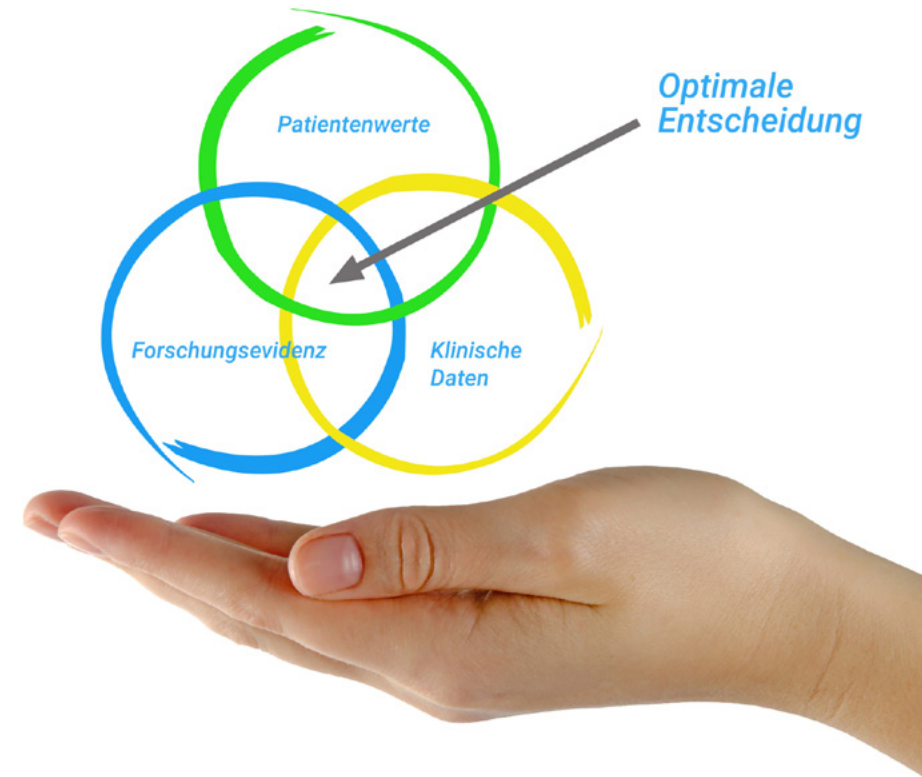


Entdecken Sie Relearning, ein System, das das herkömmliche lineare Lernen aufgibt und Sie durch zyklische Lehrsysteme führt: eine Art des Lernens, die sich als äußerst effektiv erwiesen hat, insbesondere in Fächern, die Auswendiglernen erfordern"

Bei TECH verwenden wir die Fallmethode

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

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



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

“

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

Die Wirksamkeit der Methode wird durch vier Schlüsselergebnisse belegt:

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



Relearning Methodik

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

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



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

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

Mit dieser Methode wurden mehr als 115.000 Zahnärzte mit beispiellosem Erfolg in allen klinischen Fachgebieten ausgebildet, unabhängig von der chirurgischen Belastung. Unsere Lehrmethodik wurde in einem sehr anspruchsvollen Umfeld entwickelt, mit einer Studentenschaft, die ein hohes sozioökonomisches Profil und ein Durchschnittsalter von 43,5 Jahren aufweist.

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

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

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



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



Studienmaterial

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

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



Techniken und Verfahren auf Video

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



Interaktive Zusammenfassungen

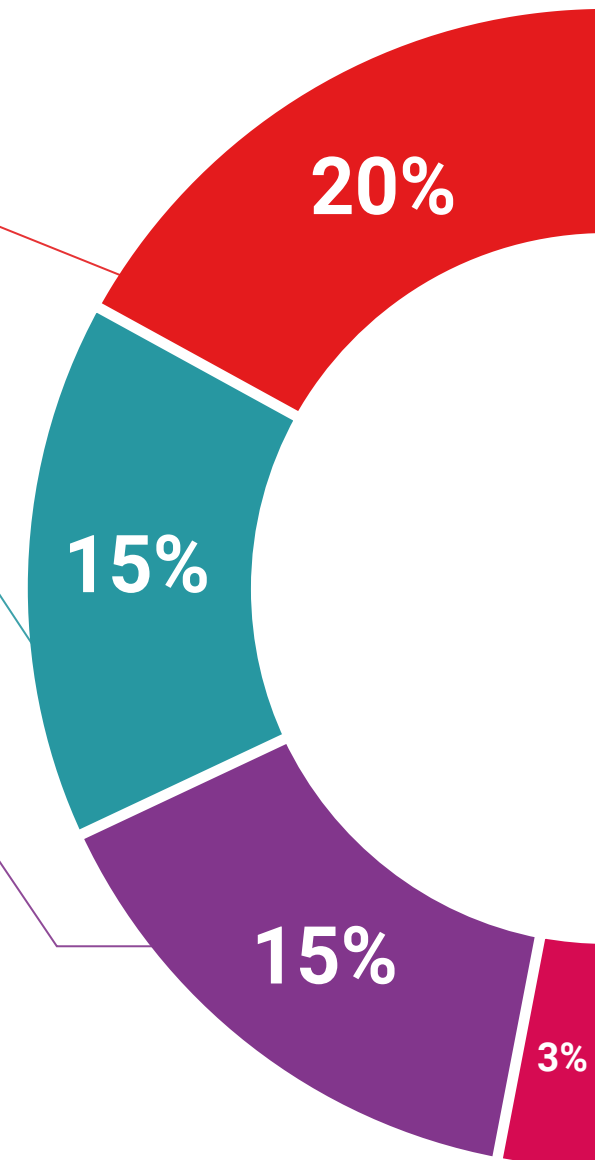
Das TECH-Team präsentiert die Inhalte auf attraktive und dynamische Weise in multimedialen Pillen, die Audios, Videos, Bilder, Diagramme und konzeptionelle Karten enthalten, um das Wissen zu vertiefen.

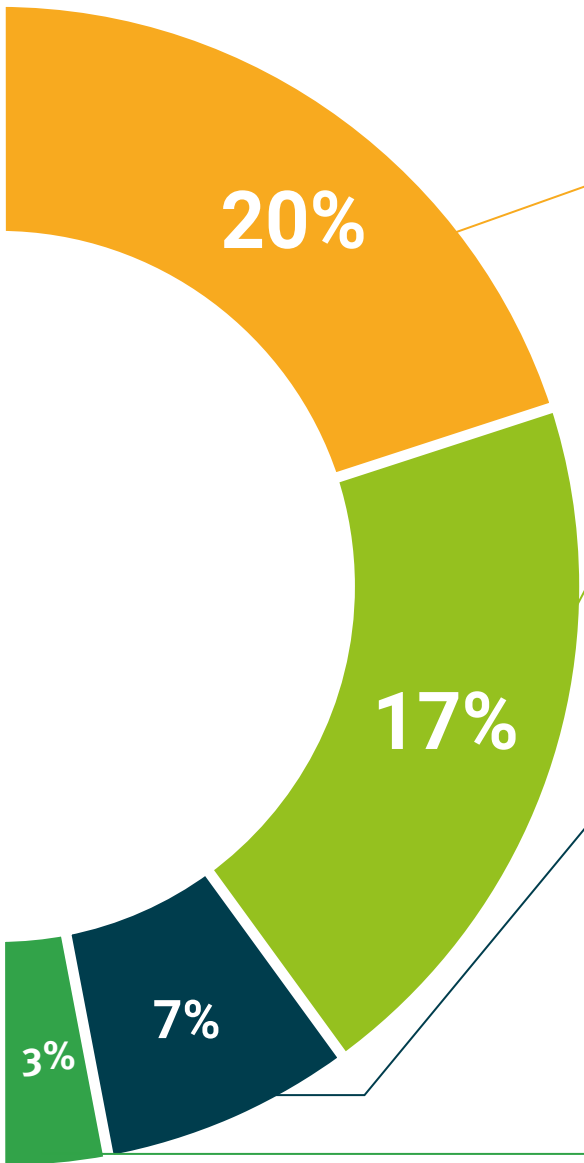
Dieses exklusive Schulungssystem für die Präsentation multimedialer Inhalte wurde von Microsoft als "Europäische Erfolgsgeschichte" ausgezeichnet.



Weitere Lektüren

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





Von Experten geleitete und von Fachleuten durchgeführte Fallstudien

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



Prüfung und Nachprüfung

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



Meisterklassen

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



Leitfäden für Schnellmaßnahmen

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



06

Qualifizierung

Der Universitätskurs in Gestaltung des Wertangebots in 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 **Universitätskurs in Gestaltung des Wertangebots in Zahnkliniken** enthält das vollständigste und aktuellste wissenschaftliche Programm auf dem Markt.

Sobald der Student die Prüfungen bestanden hat, erhält er/sie per Post* mit Empfangsbestätigung das entsprechende Diplom, ausgestellt von der **TECH Technologische 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: **Universitätskurs in Gestaltung des Wertangebots in Zahnkliniken**

Anzahl der offiziellen Arbeitsstunden: **150 Std.**



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

zukunft

gesundheit vertrauen menschen
erziehung information tutoren
garantie akkreditierung unterricht
institutionen technologie lernen

gemeinschaft verpflichtung

persönliche betreuung innovation

wissen gegenwart qualität

online-Ausbildung

entwicklung institutionen

virtuelles Klassenzimmer

tech technologische
universität

Universitätskurs

Gestaltung des
Wertangebots
in Zahnkliniken

- » Modalität: online
- » Dauer: 6 Wochen
- » Qualifizierung: TECH Technologische Universität
- » Zeitplan: in Ihrem eigenen Tempo
- » Prüfungen: online

Universitätskurs

Gestaltung des Wertangebots in Zahnkliniken

