



Executive Master MBA in Direzione e Gestione di Farmacie

» Modalità: online

» Durata: 12 mesi

» Titolo: TECH Global University

» Accreditamento: 90 ECTS

» Orario: a tua scelta

» Esami: online

Accesso al sito web: www.techtitute.com/it/business-school/master/master-mba-direzione-gestione-farmacie

Indice

01

Benvenuto

02

Perché studiare in TECH?

03

Perché scegliere il nostro programma?

04

Obiettivi

pag. 4

pa

pag. 6

pag. 10

pag. 14

05

Competenze

pag. 20

06

Struttura e contenuti

pag. 26

07

Metodologia

pag. 36

80

Profilo dei nostri studenti

pag. 44

09

Direzione del corso

pag. 48

10

Impatto sulla tua carriera

pag. 68

11

Benefici per la tua azienda

12

Titolo

01 **Benvenuto**

L'assistenza sanitaria è diventata più importante che mai negli ultimi tempi. In uno scenario in cui questa necessità è diventata estrema, soprattutto la farmacia e l'attenzione del farmacista, sono diventati uno dei pilastri per la popolazione. In questo programma, ai professionisti della farmacia vengono offerti gli strumenti di direzione e gestione più appropriati per svolgere l'attività con la competenza necessaria nei campi più pratici. In questo modo, avranno una visione più generale di ciò che è il lavoro in questi centri di distribuzione di farmaci, che sono di prima necessità per la società in generale. Pertanto, l'attività deve essere svolta secondo i più alti standard di qualità, poiché qualsiasi errore può causare danni alla salute degli utenti.









In TECH Global University



Innovazione

L'Università offre un modello di apprendimento online che combina le ultime tecnologie educative con il massimo rigore pedagogico. Un metodo unico con il più alto riconoscimento internazionale che fornirà allo studente le chiavi per inserirsi in un mondo in costante cambiamento, in cui l'innovazione è concepita come la scommessa essenziale di ogni imprenditore.

"Caso di Successo Microsoft Europa" per aver incorporato l'innovativo sistema multivideo interattivo nei nostri programmi.



Massima esigenza

Il criterio di ammissione di TECH non si basa su criteri economici. Non è necessario effettuare un grande investimento per studiare in questa Università. Tuttavia, per ottenere una qualifica rilasciata da TECH, i limiti dell'intelligenza e della capacità dello studente saranno sottoposti a prova. I nostri standard accademici sono molto alti...

95%

degli studenti di TECH termina i suoi studi con successo.



Networking

In TECH partecipano professionisti provenienti da tutti i Paesi del mondo al fine di consentire allo studente di creare una vasta rete di contatti utile per il suo futuro.

+100000

+200

manager specializzati ogni anno

nazionalità differenti



Empowerment

Lo studente cresce di pari passo con le migliori aziende e con professionisti di grande prestigio e influenza. TECH ha sviluppato alleanze strategiche e una preziosa rete di contatti con i principali esponenti economici dei 7 continenti.

+500

accordi di collaborazione con le migliori aziende



Talento

Il nostro programma è una proposta unica per far emergere il talento dello studente nel mondo imprenditoriale. Un'opportunità unica di affrontare i timori e la propria visione relativi al business.

TECH si propone di aiutare gli studenti a mostrare al mondo il proprio talento grazie a questo programma.



Contesto Multiculturale

Gli studenti che intraprendono un percorso con TECH possono godere di un'esperienza unica. Studierai in un contesto multiculturale. Lo studente, inserito in un contesto globale, potrà addentrarsi nella conoscenza dell'ambito lavorativo multiculturale mediante una raccolta di informazioni innovativa e che si adatta al proprio concetto di business.

Gli studenti di TECH provengono da oltre 200 nazioni differenti.



A.

Impara con i migliori

Il personale docente di TECH contribuisce a mostrare agli studenti il proprio bagaglio di esperienze attraverso un contesto reale, vivo e dinamico. Si tratta di docenti impegnati a offrire una specializzazione di qualità che permette allo studente di avanzare nella sua carriera e distinguersi in ambito imprenditoriale.

Professori provenienti da 20 nazionalità differenti.



In TECH avrai accesso ai casi di studio più rigorosi e aggiornati del mondo accademico"

Perché studiare in TECH? | 09 tech

TECH punta all'eccellenza e dispone di una serie di caratteristiche che la rendono unica:



Analisi

In TECH esploriamo il lato critico dello studente, la sua capacità di mettere in dubbio le cose, la sua competenza nel risolvere i problemi e le sue capacità interpersonali.



Eccellenza accademica

TECH offre agli studenti la migliore metodologia di apprendimento online. L'università combina il metodo *Relearning* (la metodologia di apprendimento post-laurea meglio valutata a livello internazionale), con i casi di studio. Tradizione e avanguardia in un difficile equilibrio e nel contesto del più esigente itinerario educativo.



Economia di scala

TECH è la più grande università online del mondo. Dispone di oltre 10.000 corsi universitari di specializzazione universitaria. Nella nuova economia, **volume + tecnologia = prezzo dirompente**. In questo modo, garantiamo che lo studio non sia così costoso come in altre università.





tech 12 | Perché scegliere il nostro programma?

Questo programma fornirà molteplici vantaggi professionali e personali, tra i seguenti:



Dare una spinta decisiva alla carriera di studente

Studiando in TECH, lo studente può prendere le redini del suo futuro e sviluppare tutto il suo potenziale. Completando il nostro programma acquisirà le competenze necessarie per ottenere un cambio positivo nella sua carriera in poco tempo.

Il 70% dei partecipanti a questa specializzazione ottiene un cambiamento di carriera positivo in meno di 2 anni.



Svilupperai una visione strategica e globale dell'azienda

TECH offre una visione approfondita della gestione generale per comprendere come ogni decisione influenzi le diverse aree funzionali dell'azienda.

La nostra visione globale di azienda migliorerà la tua visione strategica.



Consolidare lo studente nella gestione aziendale superiore

Studiare in TECH significa avere accesso ad un panorama professionale di grande rilevanza, che permette agli studenti di ottenere un ruolo di manager di alto livello e di possedere un'ampia visione dell'ambiente internazionale.

Lavorerai con più di 100 casi reali di alta direzione.



Assumerai nuove responsabilità

Durante il programma vengono mostrate le ultime tendenze, gli sviluppi e le strategie per svolgere il lavoro professionale in un contesto in continuo cambiamento.

Il 45% degli studenti ottiene una promozione interna nel proprio lavoro.



Accesso a un'importante rete di contatti

TECH crea reti di contatti tra i suoi studenti per massimizzare le opportunità. Studenti con le stesse preoccupazioni e il desiderio di crescere. Così, sarà possibile condividere soci, clienti o fornitori.

Troverai una rete di contatti essenziali per la tua crescita professionale.



Svilupperai il progetto di business in modo rigoroso

Lo studente acquisirà una profonda visione strategica che lo aiuterà a sviluppare il proprio progetto, tenendo conto delle diverse aree dell'azienda.

Il 20% dei nostri studenti sviluppa la propria idea di business.



Migliorare le soft skills e le competenze direttive

TECH aiuta lo studente ad applicare e sviluppare le conoscenze acquisite e migliorare le capacità interpersonali per diventare un leader che faccia la differenza.

Migliora le tue capacità di comunicazione e di leadership e dai una spinta alla tua professione.



Farai parte di una comunità esclusiva

Lo studente farà parte di una comunità di manager d'élite, grandi aziende, istituzioni rinomate e professori qualificati delle università più prestigiose del mondo: la comunità di TECH Global University.

Ti diamo l'opportunità di specializzarti grazie a un personale docente di reputazione internazionale.





tech 16 | Obiettivi

TECH fa suoi gli obiettivi dei suoi studenti Lavoriamo insieme per raggiungerli

Il MBA in Direzione e Gestione di Farmacie ti permetterà di:



Acquisirai le conoscenze e le tecniche necessarie per l'assunzione e l'organizzazione delle responsabilità organizzative di una Farmacia



Sapere come gestire tutti gli aspetti delle risorse umane



Approfondire la gestione responsabile



03

Saper gestire l'area finanziaria della Farmacia



Conoscere il cliente/paziente in tutti i suoi aspetti



Analizzare i processi di acquisto e i modi più efficienti nella logistica



Approfondire il controllo qualità, gli standard e le certificazioni.



09

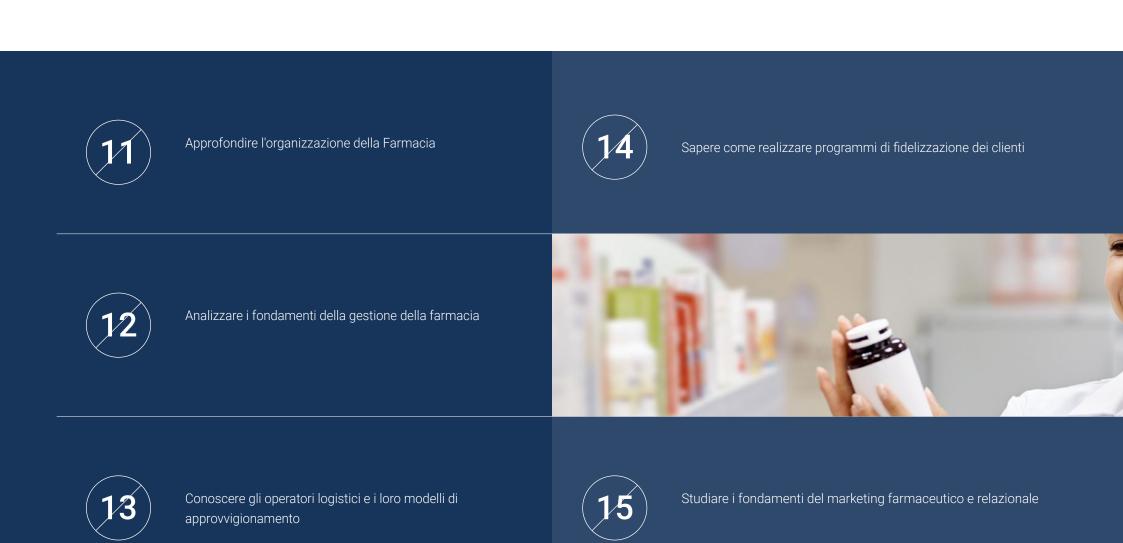
Conoscere il ruolo della farmacia comunitaria



Conoscere la gestione servizi nella Farmacia



Analizzare la responsabilità sociale d'impresa applicata alla farmacia





Conoscere la Ricerca di Mercato nella Farmacia



Imparare ciò che riguarda la comunicazione interna e la gestione di conflitti



19

Conoscere l'importanza dell'immagine della farmacia



Studiare il *Merchandising* farmaceutico, la pubblicità e la promozione



Conoscere le certificazioni di qualità della Farmacia







Guidare e dirigere progetti di minore o maggiore intensità e complessità nell'area della Farmacia



Agire con capacità di analisi e diagnosi di problemi



Gestire in modo fluido tutti gli aspetti che intervengono in una Farmacia

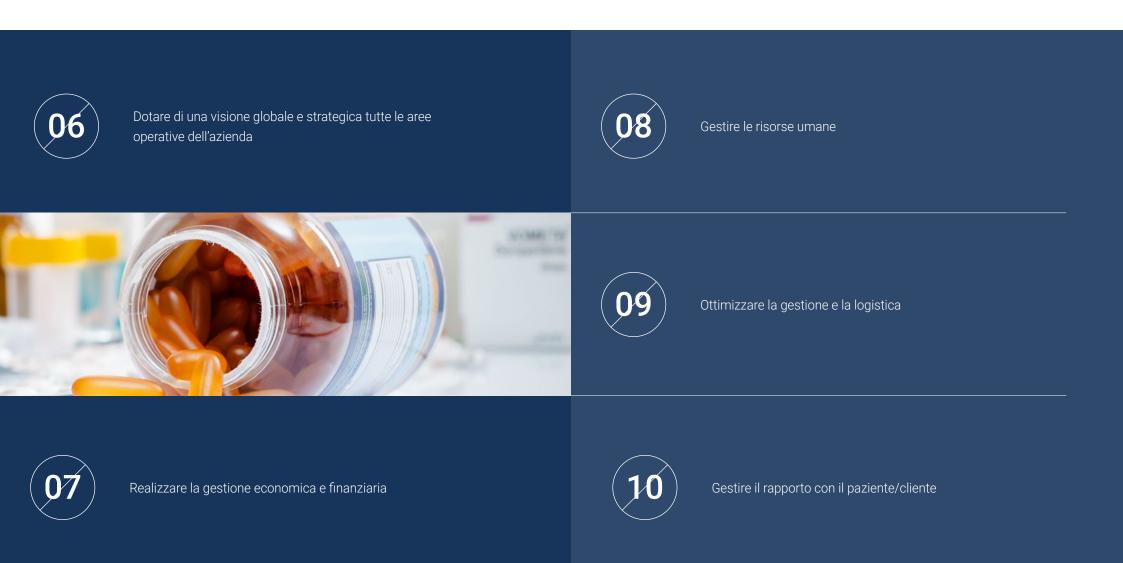


03

Dirigere con successo in tutte le aree in cui questa azione viene eseguita



Padroneggiare gli strumenti di gestione aziendale avanzata





Stabilire strategie di comunicazione



Progettare e implementare servizi da offrire in Farmacia





13

Implementare i sistemi di gestione della qualità

14

Assumere responsabilità e pensare in maniera trasversale e integrativa per analizzare e risolvere situazioni in contesti di incertezza





tech 28 | Struttura e contenuti

Piano di studi

I contenuti di questo MBA in Direzione e Gestione di Farmacie sono guidati da esperti nelle aree di gestione e gestione della farmacia, che riversano in questo programma la loro esperienza e quindi la loro visione realistica e prossima della realtà professionale, in modo consapevole e proattivo.

Nel corso dell'anno, verranno analizzati e analizzati tutti gli aspetti della direzione della Farmacia, imparando i concetti chiave in questo campo, i processi di identificazione, definizione, unificazione e coordinamento

Un percorso che porterà gli studenti all'analisi delle chiavi del successo dei progetti, nei diversi ambienti; e alla riflessione sull'imprescindibile gestione del tempo nel loro cammino verso l'efficacia, la gestione dei costi, la qualità, le risorse, le comunicazioni, la valutazione dei rischi, la gestione degli acquisti e le certificazioni.

Tutto questo sviluppo da parte di professionisti riconosciuti e apprezzati a livello mondiale, per riuscire a imparare dai migliori; con il miglior sistema di apprendimento, e un processo educativo stimolante e coinvolgente.

Un'altra chiave del successo di questa specializzazione è la possibilità che sia lo studente a decidere come organizzare il suo apprendimento: dal tempo, al luogo e all'intensità dello studio. In questo modo si assicura che questo sforzo sia pienamente compatibile con la vita personale e professionale, in modo da non perdere mai la motivazione.

In questo senso, lo studio è condotto al 100% online, anche se è possibile scaricare i contenuti, per continuare offline se lo si desidera. Inoltre, disporrà, con video illustrativi, audio di ripasso e una biblioteca online con materiale complementare.

Questo programma ha una durata di 12 mesi ed è suddiviso in 14 moduli:

Modulo 1	La Direzione Responsabile della Farmacia
Modulo 2	Gestione Economica e Finanziaria della Farmacia
Modulo 3	Direzione e Gestione delle Risorse Umane presso la Farmacia
Modulo 4	Ottimizzazione dei Processi di Acquisto e Logistica della Farmacia
Modulo 5	La Gestione del Cliente/Paziente
Modulo 6	Marketing Farmaceutico
Modulo 7	Vendita presso la Farmacia
Modulo 8	Comunicazione nella Farmacia
Modulo 9	Gestione dei Servizi Professionali della Farmacia
Modulo 10	Gestione Qualità presso la Farmacia
Modulo 11	Leadership, Etica e Responsabilità Sociale d'Impresa
Modulo 12	Management del Personale e Gestione del Talento
Modulo 13	Gestione Economico-Finanziaria
Modulo 14	Management Direttivo



Dove, quando e come si svolge?

TECH ti offre la possibilità di svolgere questo MBA in Direzione e Gestione di Farmacie completamente online. Durante i 12 mesi di durata della specializzazione, gli studenti potranno accedere in qualsiasi momento a tutti i contenuti di questo programma, che consentirà loro di autogestire il proprio tempo di studio.

Un'esperienza formativa unica, fondamentale e decisiva per potenziare il proprio sviluppo professionale e fare il salto definitivo.

tech 30 | Struttura e contenuti

		_					
Mod	ulo 1. La Direzione Responsabile della Fa	armaci	a de la composição de la				
1.1.	Il ruolo della farmacia comunitaria: Ambito d'azione del farmacista di comunità. Missione dell'organizzazione	1.2.	Analisi del l'ambiente della farmacia comunitaria	1.3.	La promozione della salute dalla farmacia comunitaria	1.4.	Attuazione delle buone pratiche nella farmacia comunitaria
1.5.	Uso razionale dei medicinali in farmacia	1.6.	Formazione e informazione sull'uso corretto dei medicinali e dei dispositivi medici	1.7.	Il segreto professionale: Fondamento morale del segreto. Farmacista e segreto professionale	1.8.	Concetto e funzioni dei codici deontologici: Esercizio responsabile delle competenze professionali. Concorrenza sleale
1.9.	Responsabilità sociale d'impresa applicata alla farmacia: Rispetto dell'ambiente e gestione dei rifiuti	1.10.	Organizzazione della farmacia				
Mod	ulo 2. Gestione Economica e Finanziaria	della F	armacia				
2.1.	Fondamenti dell'amministrazione della farmacia	2.2.	Processi amministrativi in farmacia	2.3.	Analisi dei rapporti finanziari ed economici in farmacia	2.4.	Gestione dell'inventario
Mod	ulo 3. Direzione e Gestione delle Risorse	Uman	e presso la Farmacia				
3.1.	Modelli di organizzazione: Struttura e organigrammi	3.2.	La squadra come motore: Profilo del titolare e collaboratori	3.3.	Selezione del personale e colloquio	3.4.	Familiari in Farmacia
3.5.	Definizione della missione: Gruppi di interesse o <i>Stakeholder</i>	3.6.	Interdipendenze e leadership	3.7.	Modello di gestione e sviluppo delle persone attraverso l'identificazione con la missione	3.8.	Motivazione: preparazione e sviluppo professionale, retribuzione
3.9.	Prevenzione dei rischi sul lavoro	3.10.	Organizzazione e comunicazione interna				

Mod	ulo 4. Ottimizzazione dei Processi di <i>i</i>	Acquisto	o e Logistica della Farmacia				
4.1.	Gli operatori logistici e i loro modelli di approvvigionamento	4.2.	L'acquisto	4.3.	Gestione e negoziazione di fornitori	4.4.	La catena di distribuzione
4.5.	L'assortimento dei prodotti	4.6.	Gestione dell'assortimento	4.7.	Gestione degli acquisti	4.8.	Gestione di stock
4.9.	I prodotti	4.10.	Promozione e lancio di novità				
Mod	ulo 5. La Gestione del Cliente/Paziente	Э					
5.1.	La farmacia come spazio per la gestione della salute	5.2.	Comunicazione per l'approccio del binomio cliente/paziente	5.3.	Segmentazione dei clienti	5.4.	Psicologia e comportamento del consumatore
5.5.	Responsabilità professionale, motore della gestione	5.6.	Cliente abituale e nuovo cliente	5.7.	Programmi di fidelizzazione del cliente	5.8.	Servizio clienti
Mod	Julo 6. Marketing Farmaceutico						
6.1.	Fondamenti di Marketing	6.2.	Il marketing farmaceutico e relazionale	6.3.	Mercati: Posizionamento	6.4.	Ricerche di mercato presso la farmacia
6.5.	Merchandising farmaceutico: offerte e comunicazione	6.6.	Pubblicità e promozione	6.7.	Digitalizzazione della farmacia: da 1.0 a 3.0	6.8.	Marketing strategico
6.9.	MicroMarketing						
Mod	ulo 7. Vendita presso la Farmacia						
7.1.	Psicologia e tecniche di vendita	7.2.	Ciclo delle vendite	7.3.	Previsione delle vendite	7.4.	Politiche di determinazione dei prezzi
7.5.	Tipologie di prodotti	7.6.	Orientamento alla redditività dei prodotti	7.7.	Tipologie di acquisti e di clienti	7.8.	Cross-selling e up-selling
7.9.	Situazioni compromesse	7.10.	Digital E-commerce Management				

tech 32 | Struttura e contenuti

Mod	lulo 8. Comunicazione nella Farmacia						
8.1.	Concetto e valore di comunicazione interna	8.2.	Comunicazione con i dipendenti	8.3.	Gestione dei conflitti	8.4.	Leadership e gestione di team
8.5.	Comunicazione con i clienti	8.6.	L'immagine della farmacia	8.7.	Supporti tecnici di comunicazione	8.8.	Strategie per agire sui social media
8.9.	Marketing Digitale per captare e fidelizzare clienti						
Mod	lulo 9. Gestione dei Servizi Professionali d	della F	armacia				
9.1.	Servizi che possono essere sviluppati in farmacia	9.2.	Selezione e implementazione dei servizi	9.3.	Requisiti per lo sviluppo dei servizi	9.4.	Offerta e monitoraggio dei servizi
9.5.	Gestione economia dei servizi						
Mod	lulo 10. Gestione Qualità presso la Farma	icia					
10.1	. La qualità	10.2.	Certificazioni di qualità della farmacia		Gestione Strategica e Qualità Totale (TQM)		Punti di controllo e indicatori di miglioramento
10.5	. Individuazione di nicchie strategiche e vantaggi competitivi	10.6.	Dashboard				

11.4. Etica d'impresa

11.1.1. Governance e Corporate Governance 11.2.1. Concetto di Cross Cultural Management 11.3.1. Concetto di Sviluppo Direttivo 11.4.1. Etica e Morale 11.2.2. Contributi alla conoscenza delle culture 11.4.2. Etica Aziendale 11.1.2. Fondamenti della Corporate Governance 11.3.2. Concetto di leadership nelle imprese 11.2.3. Gestione della Diversità 11.3.3. Teorie di leadership 11.4.3. Leadership ed etica nelle imprese 11.1.3. Il ruolo del Consiglio di Amministrazione nel 11.3.4. Stili di leadership quadro della Corporate Governance 11.3.5. L'intelligenza nella leadership 11.3.6. Le sfide del leader nell'attualità 11.8. Ambiente legale e Corporate 11.5. Sostenibilità 11.7. Multinazionali e diritti umani 11.6. Sistemi e strumenti di gestione responsabile Governance 11.5.1. Sostenibilità e sviluppo sostenibile 11.7.1. Globalizzazione, imprese multinazionali e 11.5.2. Agenda 2030 diritti umani 11.6.1. RSC: Responsabilità sociale corporativa 11.8.1. Regolamenti internazionali di importazione 11.5.3. Le imprese sostenibili 11.7.2. Imprese multinazionali di fronte al diritto 11.6.2. Aspetti essenziali per implementare una ed esportazione internazionale strategia di gestione responsabile 11.8.2. Proprietà intellettuale e industriale 11.7.3. Strumenti giuridici per le multinazionali in 11.6.3. Le fasi di implementazione di un sistema di 11.8.3. Diritto internazionale del lavoro materia di diritti umani gestione della responsabilità sociale d'impresa 11.6.4. Strumenti e standard della RSC Modulo 12. Management del personale e gestione del talento 12.4. Sviluppo di team ad alte prestazioni 12.1. Management strategico del 12.2. Gestione delle Risorse Umane 12.3. Valutazione e gestione del personale basata sulle competenze rendimento lavorativo 12.4.1. I team ad alte prestazioni: I team autogestiti 12.1.1. Direzione strategica e risorse umane 12.2.1. Analisi del potenziale 12.3.1. Gestione del rendimento 12.1.2. Management strategico del personale 12.2.2. Politiche di retribuzione 12.3.2. La gestione delle prestazioni: obiettivi e 12.4.2. Metodologie per la gestione di team 12.2.3. Piani di avanzamento di carriera/ processi autogestiti ad alte prestazioni successione 12.5. Gestione del cambiamento 12.6. Negoziazione e gestione dei 12.7. Comunicazione direttiva 12.8. Produttività, attrazione, conflitti mantenimento e attivazione del 12.5.1. Gestione del cambiamento 12.7.1. Comunicazione interna ed esterna nel talento 12.6.1. Negoziazione 12.5.2. Tipo di processi di gestione del settore delle imprese 12.8.1. La produttività 12.6.2. Gestione dei Conflitti cambiamento 12.7.2. Dipartimento di comunicazione 12.8.2. Leve di attrazione e ritenzione del talento 12.6.3. Gestione delle Crisi 12.7.3. Il responsabile di comunicazione di azienda: 12.5.3. Tappe o fasi nella gestione del cambiamento

11.3. Sviluppo manageriale e leadership

Il profilo del Dircom

Modulo 11. Leadership, Etica e Responsabilità Sociale d'Impresa

11.2. Cross Cultural Management

11.1. Globalizzazione e Governance

tech 34 | Struttura e contenuti

13.9.2. Analisi del Conto Economico

13.9.3. Analisi del Rendimento

Modulo 13. Gestione Economico-Finanziaria 13.1. Contesto Economico 13.4. Bilancio di previsione e controllo di 13.2. Contabilità Direttiva 13.3. Sistemi informativi e business intelligence gestione 13.1.1. Contesto macroeconomico e sistema 13.2.1. Concetti di base 13.2.2. L'Attivo aziendale finanziario 13.3.1. Concetto e classificazione 13.4.1. Il modello di bilancio 13.2.3. Il Passivo aziendale 13.1.2. Istituti finanziari 13.3.2. Fasi e metodi della ripartizione dei costi 13.4.2. Bilancio del Capitale 13.1.3. Mercati finanziari 13.2.4. Il Patrimonio Netto dell'azienda 13.3.3. Scelta del centro di costi ed effetti 13.4.3. Bilancio di Gestione 13.2.5. Il Conto Economico 13.1.4. Attivi finanziari 13.4.5. Bilancio del Tesoro 13.1.5. Altri enti del settore finanziario 13.4.6. Controllo del bilancio 13.6.4. La tabella Cash Flow 13.6.5. La tabella di flusso 13.5. Direzione Finanziaria 13.6. Pianificazione Finanziaria 13.8. Finanziamento strategico 13.7. Strategia finanziaria corporativa 13.5.1. Decisioni finanziarie dell'azienda 13.6.1. Definizione della pianificazione finanziaria 13.8.1. Autofinanziamento 13.5.2. Dipartimento finanziario 13.7.1. Strategia corporativa e fonti di finanziamento 13.6.2. Azioni da effettuare nella pianificazione 13.8.2. Aumento dei fondi propri 13.5.3. Eccedenza di tesoreria 13.7.2. Prodotti finanziari di finanziamento delle 13.8.3. Risorse ibride finanziaria 13.5.4. Rischi associati alla direzione finanziaria imprese 13.6.3. Creazione e istituzione della strategia 13.8.4. Finanziamenti tramite intermediari 13.5.5. Gestione dei rischi della direzione finanziaria aziendale 13.9. Analisi e pianificazione finanziaria 13.10. Analisi e risoluzione di casi/ 13.9.1. Analisi dello Stato Patrimoniale problemi

13.10.1. Informazioni finanziarie di Industria di

Disegno e Tessile, S.A. (INDITEX)

14.1. General Management 14.1.1. Concetto di General Management 14.1.2. L'azione del General Management 14.1.3. Il direttore generale e le sue funzioni 14.1.4. Trasformazione del lavoro della direzione	 14.2. Il direttivo e le sue funzioni: La cultura organizzativa e i suoi approcci 14.2.1. Il direttivo e le sue funzioni: La cultura organizzativa e i suoi approcci 	14.3. Direzione di operazioni 14.3.1. Importanza della direzione 14.3.2. La catena di valore 14.3.3. Gestione della qualità	 14.4. Oratoria e preparazione dei portavoce 14.4.1. Comunicazione interpersonale 14.4.2. Capacità di comunicazione e influenza 14.4.3. Barriere nella comunicazione
 14.5. Strumenti di comunicazioni personali e organizzative 14.5.1. Comunicazione interpersonale 14.5.2. Strumenti della comunicazione interpersonale 14.5.3. La comunicazione nelle imprese 14.5.4. Strumenti nelle imprese 	14.6. Comunicazione in situazioni di crisi 14.6.1. Crisi 14.6.2. Fasi della crisi 14.6.3. Messaggi: contenuti e momenti	14.7. Preparazione di un piano di crisi 14.7.1. Analisi dei potenziali problemi 14.7.2. Pianificazione 14.7.3. Adeguatezza del personale	14.8. Intelligenza emotiva 14.8.1. Intelligenza emotiva e comunicazione 14.8.2. Assertività, empatia e ascolto attivo 14.8.3. Autostima e comunicazione emotiva
14.9. Branding personale 14.9.1. Strategie per sviluppare il personal branding 14.9.2. Leggi del personal branding 14.9.3. Strumenti per la costruzione di personal branding			



Questo programma ti offre un modo differente di imparare. La nostra metodologia si sviluppa in una modalità di apprendimento ciclico: *il Relearning*.

Questo sistema di insegnamento viene applicato nelle più prestigiose facoltà di medicina del mondo ed è considerato uno dei più efficaci da importanti pubblicazioni come *il New England Journal of Medicine*.



tech 38 | Metodologia

La Business School di TECH utilizza il Caso di Studio per contestualizzare tutti i contenuti

Il nostro programma offre un metodo rivoluzionario per sviluppare le abilità e le conoscenze. Il nostro obiettivo è quello di rafforzare le competenze in un contesto mutevole, competitivo e altamente esigente.



Con TECH potrai sperimentare un modo di imparare che sta scuoten modo di imparare che sta scuotendo le fondamenta delle università tradizionali in tutto il mondo"



Il nostro programma ti prepara ad affrontare sfide in ambienti incerti e a raggiungere il successo nel tuo business.



Il nostro programma ti prepara ad affrontare nuove sfide in ambienti incerti e a raggiungere il successo nella tua carriera.

Un metodo di apprendimento innovativo e differente

Questo programma di TECH consiste in un insegnamento intensivo, creato ex novo, che propone le sfide e le decisioni più impegnative in questo campo, sia a livello nazionale che internazionale. Grazie a questa metodologia, la crescita personale e professionale viene potenziata, effettuando un passo decisivo verso il successo. Il metodo casistico, la tecnica che sta alla base di questi contenuti, garantisce il rispetto della realtà economica, sociale e aziendale più attuali.



Imparerai, attraverso attività collaborative e casi reali, la risoluzione di situazioni complesse in ambienti aziendali reali"

Il metodo casistico è stato il sistema di apprendimento più usato nelle migliori business school del mondo da quando esistono. Sviluppato nel 1912 affinché gli studenti di Diritto non imparassero la legge solo sulla base del contenuto teorico, il metodo casistico consisteva nel presentare loro situazioni reali e complesse per prendere decisioni informate e giudizi di valore su come risolverle. Nel 1924 fu stabilito come metodo di insegnamento standard ad Harvard.

Cosa dovrebbe fare un professionista per affrontare una determinata situazione?

Questa è la domanda con cui ci confrontiamo nel metodo casistico, un metodo
di apprendimento orientato all'azione. Durante il programma, gli studenti si
confronteranno con diversi casi di vita reale. Dovranno integrare tutte le loro
conoscenze, effettuare ricerche, argomentare e difendere le proprie idee e decisioni.

tech 40 | Metodologia

Metodologia Relearning

TECH coniuga efficacemente la metodologia del Caso di Studio con un sistema di apprendimento 100% online basato sulla ripetizione, che combina diversi elementi didattici in ogni lezione.

Potenziamo il Caso di Studio con il miglior metodo di insegnamento 100% online: il Relearning.

Il nostro sistema online ti permetterà di organizzare il tuo tempo e il tuo ritmo di apprendimento, adattandolo ai tuoi impegni. Sarai in grado di accedere ai contenuti da qualsiasi dispositivo fisso o mobile con una connessione internet.

In TECH imparerai con una metodologia all'avanguardia progettata per formare i manager del futuro. Questo metodo, all'avanguardia della pedagogia mondiale, si chiama Relearning.

La nostra scuola di business è l'unica autorizzata a utilizzare questo metodo di successo. Nel 2019, siamo riusciti a migliorare il livello di soddisfazione generale dei nostri studenti (qualità dell'insegnamento, qualità dei materiali, struttura del corso, obiettivi...) rispetto agli indicatori della migliore università online.



Metodologia | 41 tech

Nel nostro programma, l'apprendimento non è un processo lineare, ma avviene in una spirale (impariamo, disimpariamo, dimentichiamo e re-impariamo). Di conseguenza, combiniamo ciascuno di questi elementi in modo concentrico. Con questa metodologia abbiamo formato oltre 650.000 laureati con un successo senza precedenti, in ambiti molto diversi come la biochimica, la genetica, la chirurgia, il diritto internazionale, le competenze manageriali, le scienze sportive, la filosofia, il diritto, l'ingegneria, il giornalismo, la storia, i mercati e gli strumenti finanziari. Tutto questo in un ambiente molto esigente, con un corpo di studenti universitari con un alto profilo socio-economico e un'età media di 43,5 anni.

Il Relearning ti permetterà di apprendere con meno sforzo e più performance, impegnandoti maggiormente nella tua specializzazione, sviluppando uno spirito critico, difendendo gli argomenti e contrastando le opinioni: un'equazione che punta direttamente al successo.

Dalle ultime evidenze scientifiche nel campo delle neuroscienze, non solo sappiamo come organizzare le informazioni, le idee, le immagini e i ricordi, ma sappiamo che il luogo e il contesto in cui abbiamo imparato qualcosa è fondamentale per la nostra capacità di ricordarlo e immagazzinarlo nell'ippocampo, per conservarlo nella nostra memoria a lungo termine.

In questo modo, e in quello che si chiama Neurocognitive Context-dependent E-learning, i diversi elementi del nostro programma sono collegati al contesto in cui il partecipante sviluppa la sua pratica professionale.

tech 42 | Metodologia

Questo programma offre i migliori materiali didattici, preparati appositamente per i professionisti:



Materiale di studio

Tutti i contenuti didattici sono creati appositamente per il corso dagli specialisti che lo impartiranno, per fare in modo che lo sviluppo didattico sia davvero specifico e concreto.

Questi contenuti sono poi applicati al formato audiovisivo che supporterà la modalità di lavoro online di TECH. Tutto questo, con le ultime tecniche che offrono componenti di alta qualità in ognuno dei materiali che vengono messi a disposizione dello studente.



Master class

Esistono evidenze scientifiche sull'utilità dell'osservazione di esperti terzi.

Imparare da un esperto rafforza la conoscenza e la memoria, costruisce la fiducia nelle nostre future decisioni difficili.



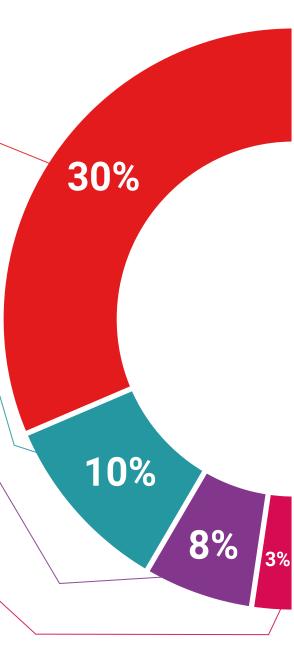
Stage di competenze manageriali

Svolgerai attività per sviluppare competenze manageriali specifiche in ogni area tematica. Pratiche e dinamiche per acquisire e sviluppare le competenze e le abilità che un senior manager deve sviluppare nel quadro della globalizzazione in cui viviamo.



Letture complementari

Articoli recenti, documenti di consenso e linee guida internazionali, tra gli altri. Nella biblioteca virtuale di TECH potrai accedere a tutto il materiale necessario per completare la tua specializzazione.



Casi di Studio

Completerai una selezione dei migliori casi di studio scelti appositamente per questo corso. Casi presentati, analizzati e tutorati dai migliori specialisti in senior management del panorama internazionale.

Riepiloghi interattivi



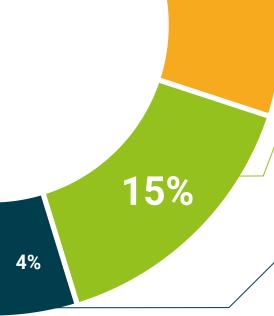
Il team di TECH presenta i contenuti in modo accattivante e dinamico in pillole multimediali che includono audio, video, immagini, diagrammi e mappe concettuali per consolidare la conoscenza.

Questo esclusivo sistema di specializzazione per la presentazione di contenuti multimediali è stato premiato da Microsoft come "Caso di successo in Europa".

Testing & Retesting



Valutiamo e rivalutiamo periodicamente le tue conoscenze durante tutto il programma con attività ed esercizi di valutazione e autovalutazione, affinché tu possa verificare come raggiungi progressivamente i tuoi obiettivi.

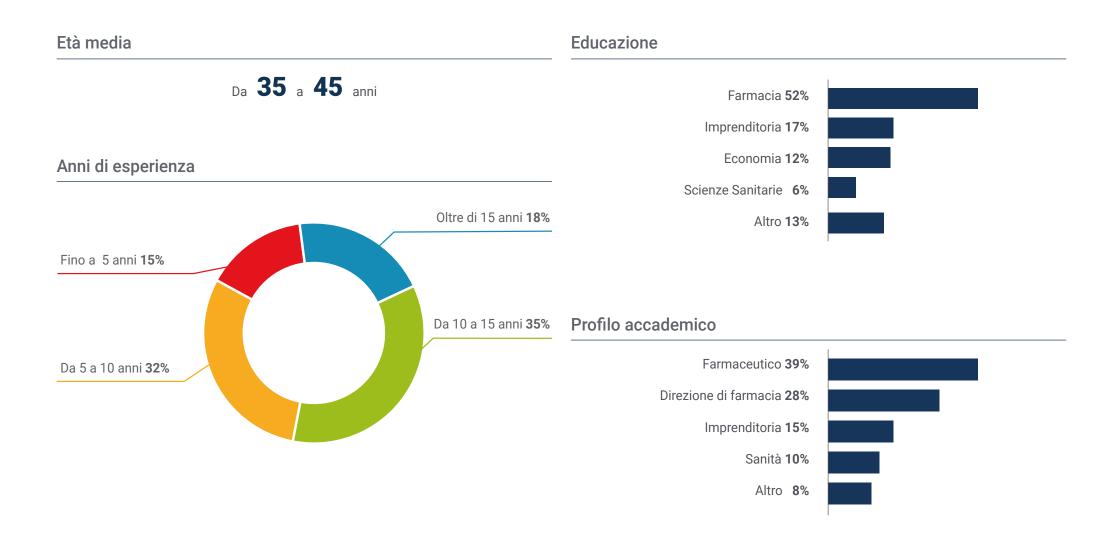


30%

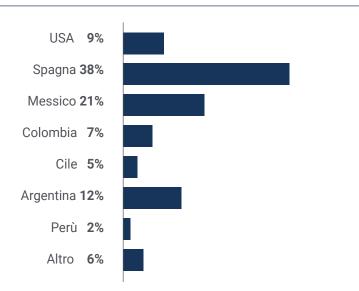




tech 46 | Profilo dei nostri studenti



Distribuzione geografica





Ricardo López

Direttore di Farmacia

"La realizzazione di questo programma accademico di TECH sulla direzione e gestione della Farmacia ha rappresentato un plus nella visibilità del mio CV, così come nello sviluppo delle mie competenze professionali. Sottolineo la qualità dei contenuti e degli insegnanti. Inoltre, è stato un processo di lavoro molto fluido e molto costante, che sono stato in grado di organizzare a modo mio"





Con oltre 20 anni di esperienza nella progettazione e gestione di team globali di acquisizione di talenti, Jennifer Dove è esperta in reclutamento e strategia tecnologica. Nel corso della sua esperienza professionale ha ricoperto posizioni dirigenziali in varie organizzazioni tecnologiche all'interno delle aziende Fortune 50, come NBCUniversal e Comcast. Il suo percorso le ha permesso di eccellere in ambienti competitivi e ad alta crescita.

In qualità di Vicepresidentessa di Acquisizione di Talento presso Mastercard, supervisiona la strategia e l'esecuzione dell'onboarding dei talenti, collaborando con i leader aziendali e i responsabili delle Risorse Umane per raggiungere gli obiettivi operativi e strategici di assunzione. In particolare, mira a creare team diversificati, inclusivi e ad alte prestazioni che promuovano l'innovazione e la crescita dei prodotti e dei servizi dell'azienda. Inoltre, è esperta nell'uso di strumenti per attirare e trattenere i migliori professionisti in tutto il mondo. Si occupa anche di amplificare il marchio del datore di lavor e la proposta di valore di Mastercard attraverso post, eventi e social media.

Jennifer Dove ha dimostrato il suo impegno per lo sviluppo professionale continuo, partecipando attivamente alle reti di professionisti delle Risorse Umane e contribuendo all'inserimento di numerosi dipendenti in diverse aziende. Dopo aver conseguito la laurea in Comunicazione Organizzativa presso l'Università di Miami, ha ricoperto posizioni manageriali di selezione del personale in aziende di varie aree.

Inoltre, è stata riconosciuta per la sua capacità di guidare le trasformazioni organizzative, integrare le tecnologie nei processi di reclutamento e sviluppare programmi di leadership che preparano le istituzioni alle sfide future. Ha anche implementato con successo programmi di benessere sul lavoro che hanno aumentato significativamente la soddisfazione e la fidelizzazione dei dipendenti.



Dott.ssa Dove, Jennifer

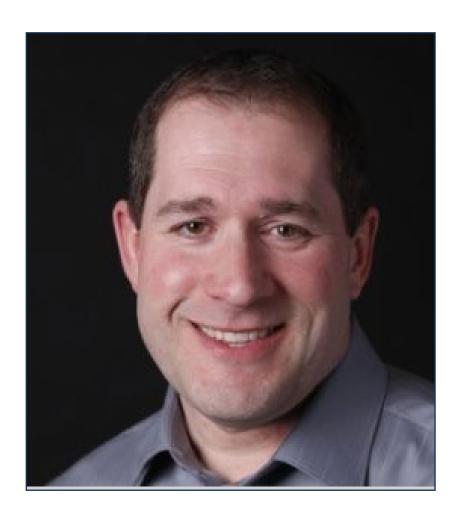
- Vice Presidentessa per l'acquisizione di talenti alla Mastercard di New York, Stati Uniti
- Direttrice di acquisizione di talenti alla NBCUniversal, New York, USA
- Responsabile della Selezione del Personale presso Comcast
- Direttrice della selezione del personale presso Rite Hire Advisory
- Vicepresidentessa esecutiva della divisione vendite di Ardor NY Real Estate
- Direttrice della selezione del personale presso Valerie August & Associates
- Responsabile dei conti presso BNC
- Responsabile dei conti presso Vault
- Laurea in Comunicazione Organizzativa presso l'Università di Miami



Leader tecnologico con decenni di esperienza nelle principali principali multinazionali tecnologiche, Rick Gauthier si è sviluppato in modo prominente nel campo dei servizi nel coud e del miglioramento dei processi end-to-end. È stato riconosciuto come leader e team manager con grande efficienza, mostrando un talento naturale per garantire un alto livello di coinvolgimento tra i suoi dipendenti.

Possiede doti innate nella strategia e nell'innovazione esecutiva, sviluppando nuove idee e supportando il suo successo con dati di qualità. La sua esperienza in **Amazon** gli ha permesso di gestire e integrare i servizi informatici dell'azienda negli Stati Uniti. In **Microsoft** ha guidato un team di 104 persone, incaricate di fornire infrastrutture IT a livello aziendale e supportare i dipartimenti di ingegneria dei prodotti in tutta l'azienda.

Questa esperienza gli ha permesso di distinguersi come un manager di alto impatto, con capacità notevoli per aumentare l'efficienza, la produttività e la soddisfazione generale del cliente.



Dott. Gauthier, Rick

- Direttore IT di Amazon, Seattle, Stati Uniti
- Responsabile di programmi senior su Amazon
- Vicepresidente di Wimmer Solutions
- Senior Director di servizi di ingegneria produttiva presso Microsoft
- Laurea in sicurezza informatica presso la Western Governors University
- Certificato tecnico in *Commercial Diving* presso Divers Institute of Technology
- Laureato in studi ambientali presso The Evergreen State College



Cogli l'occasione per conoscere gli ultimi sviluppi in questa materia e applicarli alla tua pratica quotidiana"

Romi Arman è un rinomato esperto internazionale con oltre due decenni di esperienza in Trasformazione Digitale, Marketing, Strategia e Consulenza. Attraverso questo percorso esteso, ha assunto diversi rischi ed è un costante sostenitore di innovazione e cambio nella congiuntura aziendale. Con questa competenza, ha collaborato con CEO e organizzazioni aziendali di tutto il mondo, spingendoli a mettere da parte i modelli di business tradizionali. In questo modo, aziende come la Shell Energy sono diventate leader di mercato, focalizzate sui clienti e sul mondo digitale.

Le strategie progettate da Arman hanno un impatto latente, poiché hanno permesso a diverse aziende di migliorare le esperienze dei consumatori, del personale e degli azionisti. Il successo di questo esperto è quantificabile attraverso metriche tangibili come il CSAT, l'impegno dei dipendenti nelle istituzioni in cui ha esercitato e la crescita dell'indicatore finanziario EBITDA in ciascuna di esse.

Inoltre, nel suo percorso professionale ha nutrito e guidato team ad alte prestazioni che hanno anche ricevuto riconoscimenti per il loro potenziale trasformatore. Con Shell, in particolare, l'esecutivo ha sempre cercato di superare tre sfide: soddisfare le complesse richieste di decarbonizzazione dei clienti, sostenere una "decarbonizzazione redditizia" e rivedere un panorama frammentato di dati, digitale e tecnologico. I suoi sforzi hanno dimostrato che per raggiungere un successo sostenibile è fondamentale partire dalle esigenze dei consumatori e gettare le basi per la trasformazione di processi, dati, tecnologia e cultura.

D'altra parte, il manager si distingue per la sua padronanza delle **applicazioni aziendali** di **Intelligenza Artificiale**, tematica in cui ha una laurea presso la Business School di Londra. Allo stesso tempo, ha accumulato esperienze in **IoT** e **Salesforce**.



Dott. Arman, Romi

- Direttore della trasformazione digitale (CDO) presso la società Energy Shell, Londra, Regno Unito
- Direttore Globale di E-commerce e Servizio Clienti alla Shell Energy Corporation
- Gestore nazionale dei conti chiave (OEM e rivenditori di automobili) per Shell a Kuala Lumpur, Malesia
- Senior Management Consultant (Financial Services Industry) per Accenture da Singapore
- Laurea presso l'Università di Leeds
- Laurea in applicazioni aziendali Al per dirigenti della London Business School
- Certificazione professionale in esperienza del cliente CCXP
- Corso di trasformazione digitale esecutiva di IMD



Vuoi aggiornare le tue conoscenze con la massima qualità educativa? TECH ti offre i contenuti più aggiornati del mercato accademico, progettati da autentici esperti di prestigio internazionale"

Manuel Arens è un **esperto professionista** nella gestione dei dati e leader di un team altamente qualificato. Infatti, Arens ricopre il ruolo di **Global Procurement Manager** nella divisione Infrastruttura Tecnica e Data Center di Google, dove ha svolto la maggior parte della sua carriera. Con sede a Mountain View, California, ha fornito soluzioni per le sfide

operazioni del gigante tecnologico, come l'integrità dei dati master, gli aggiornamenti dati dei fornitori e la loro prioritizzazione. Ha guidato la pianificazione della supply chain dei data center e la valutazione dei rischi dei fornitori, apportando miglioramenti al processo e la gestione dei flussi di lavoro che hanno portato a significativi risparmi sui costi.

Con oltre un decennio di lavoro fornendo soluzioni digitali e leadership per le aziende in vari settori, ha una vasta esperienza in tutti gli aspetti della fornitura di soluzioni strategiche, tra cui Marketing, analisi dei media, misurazione e attribuzione. Ha ricevuto numerosi riconoscimenti per il suo lavoro, tra cui il BIM Leadership Award, il Search Leadership Award, il Lead Export Generation Award e il Best Sales Model Award EMEA.

Inoltre, Arens ha lavorato come Sales Manager a Dublino, in Irlanda. In questo ruolo, ha costruito un team di 4-14 membri in tre anni e ha guidato il team di vendita per ottenere risultati e collaborare bene tra loro e con team interfunzionali. Ha anche lavorato come analista senior dell'industria ad Amburgo, in Germania, creando storylines per oltre 150 clienti utilizzando strumenti interni e di terze parti per supportare l'analisi. Ha sviluppato e redatto rapporti approfonditi per dimostrare la sua padronanza dell'argomento, compresa la comprensione dei fattori macroeconomici e politici/normativi che influenzano adozione e diffusione della tecnologia.

Ha anche guidato team in aziende come Eaton, Airbus e Siemens, in cui ha acquisito una preziosa esperienza nella gestione dell'account e della supply chain. Sottolinea in particolare il suo lavoro per superare continuamente le aspettative attraverso la costruzione di relazioni preziose con i clienti e lavorare in modo fluido con persone a tutti i livelli di un'organizzazione, tra cui stakeholder, gestione, membri del team e clienti. Il suo approccio basato sui dati e la sua capacità di sviluppare soluzioni innovative e scalabili per le sfide del settore lo hanno reso un leader prominente nel suo campo.



Dott. Arens, Manuel

- Global Shopping Manager presso Google, Mountain View, Stati Uniti
- Responsabile principale dell'analisi e della tecnologia B2B presso Google, USA
- Direttore delle vendite presso Google, Irlanda
- · Senior Industrial Analyst presso Google, Germania
- Account manager su Google, Irlanda
- Accounts Payable a Eaton, Regno Unito
- Supply Chain Manager presso Airbus, Germania



Scegli TECH! Potrai accedere ai migliori materiali didattici, all'avanguardia tecnologica ed educativa, implementati da rinomati specialisti di fama internazionale in materia"

Andrea La Sala è un **esperto dirigente** del **Marketing** i cui progetti hanno avuto un **impatto significativo** sull'ambiente **della Moda**. Nel corso della sua carriera di successo ha sviluppato diversi compiti relativi a **Prodotti**, **Merchandising** e **Comunicazione**. Tutto questo, legato a marchi di prestigio come **Giorgio Armani**, **Dolce&Gabbana**, **Calvin Klein**, ecc.

I risultati di questo manager di alto profilo internazionale sono stati collegati alla sua comprovata capacità di sintetizzare informazioni in framework chiari e di eseguire azioni concrete allineate a obiettivi aziendali specifici. Inoltre, è riconosciuto per la sua proattività e adattamento a ritmi accelerati di lavoro. A tutto ciò, questo esperto aggiunge una forte consapevolezza commerciale, visione del mercato e una vera passione per i prodotti.

Come Global Brand Manager e Merchandising presso Giorgio Armani, ha supervisionato diverse strategie di Marketing per abbigliamento e accessori. Inoltre, le loro tattiche sono state centrate nel settore del commercio al dettaglio, delle necessità e del comportamento del consumatore. La Sala è stato anche responsabile di configurare la commercializzazione dei prodotti in diversi mercati, agendo come team leader nei dipartimenti di Design, Comunicazione e Vendite.

D'altra parte, in aziende come Calvin Klein o il Gruppo Coin, ha intrapreso progetti per promuovere la struttura, lo sviluppo e la commercializzazione di diverse collezioni. A sua volta, è stato incaricato di creare calendari efficaci per le campagne di acquisto e vendita.

Inoltre, ha avuto sotto la sua direzione termini, costi, processi e tempi di consegna di diverse operazioni.

Queste esperienze hanno reso Andrea La Sala uno dei principali e più qualificati leader aziendali della Moda e del Lusso. Un'elevata capacità manageriale con cui è riuscita a implementare in modo efficace il posizionamento positivo di diverse marche e ridefinire gli indicatori chiave di prestazione (KPI).



Dott. La Sala, Andrea

- Brand Global Director e Merchandising Armani Exchange presso Giorgio Armani, Milano
- Direttore di merchandising presso Calvin Klein
- Brand Manager presso Gruppo Coin
- Brand Manager in Dolce&Gabbana
- Brand Manager presso Sergio Tacchini S.p.A.
- Analista di mercato a Fastweb
- Laureato in Business and Economics all'Università degli Studi del Piemonte Orientale



I professionisti più qualificati ed esperti a livello internazionale ti aspettano a TECH per offrirti un insegnamento di alto livello, aggiornato e basato sulle ultime prove scientifiche. Cosa aspetti ad iscriverti?"

Mick Gram è sinonimo di innovazione ed eccellenza nel campo della Business Intelligence a livello internazionale. La sua carriera di successo è legata a posizioni di leadership in multinazionali come Walmart e Red Bull. Inoltre, questo esperto si distingue per la sua visione di identificare tecnologie emergenti che, a lungo termine, raggiungono un impatto permanente nell'ambiente aziendale.

D'altra parte, l'esecutivo è considerato un pioniere nell'uso di tecniche di visualizzazione dei dati che hanno semplificato complessi insiemi, rendendoli accessibili e facilitatori del processo decisionale. Questa abilità divenne il pilastro del suo profilo professionale, trasformandolo in una risorsa desiderata per molte organizzazioni che scommettevano sulla raccolta di informazioni e sulla generazione di azioni concrete a partire da queste ultime.

Uno dei suoi progetti più importanti degli ultimi anni è stata la piattaforma Walmart Data Cafe, la più grande del suo genere al mondo ancorata al cloud per l'analisi dei *Big Data*. Ha inoltre ricoperto il ruolo di Direttore di Business Intelligence presso Red Bull, in settori quali Vendite, Distribuzione, Marketing e Supply Chain Operations. Il suo team è stato recentemente riconosciuto per la sua costante innovazione nell'utilizzo della nuova API Walmart Luminate per Buyer e Channel Insights.

Per quanto riguarda la sua formazione, il manager ha diversi master e studi post-laurea in centri prestigiosi come l'Università di Berkeley, USA, e l'Università di Copenaghen, in Danimarca.

Attraverso questo aggiornamento continuo, l'esperto ha acquisito competenze all'avanguardia.

Così, è diventato un vero leader della nuova economia mondiale, incentrata sulla spinta dei dati e sulle sue infinite possibilità.



Dott. Gram, Mick

- Direttore di *Business Intelligence* e Analisi alla Red Bull di Los Angeles, Stati Uniti
- Architetto di soluzioni di Business Intelligence presso Walmart Data Cafe
- Consulente capo di Business Intelligence e Data Science
- Direttore di Business Intelligence presso Capgemini
- Capo analista presso Nordea
- Consulente capo di Bussiness Intelligence presso SAS
- Executive Education in IA e Machine Learning al UC Berkeley College of Engineering
- MBA Executive in e-commerce presso l'Università di Copenaghen
- Laurea e Master in Matematica e Statistica presso l'Università di Copenaghen



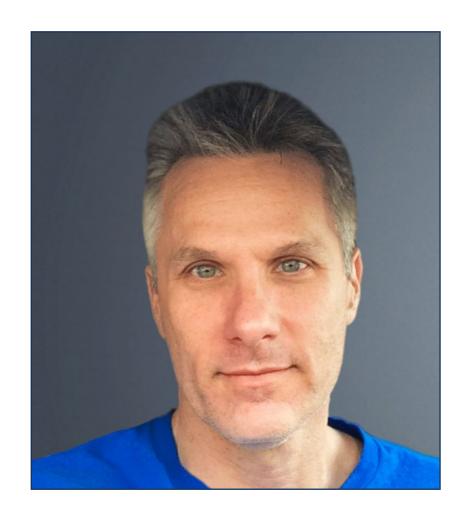
Studia nella migliore università
Online del mondo secondo
Forbes! In questo MBA avrai
accesso a una vasta libreria di
risorse multimediali, elaborate da
docenti riconosciuti di rilevanza
internazionale"

Scott Stevenson è un illustre esperto del settore del Marketing Digitale che, per oltre 19 anni, è stato associato a una delle più potenti aziende del settore dell'intrattenimento, Warner Bros, Discovery. In questo ruolo, è stato determinante nella ssupervisione della logistica e fdei flussi di lavoro creativi su diverse piattaforme digitali, tra cui social media, ricerca, display e media lineari.

La sua leadership è stata cruciale nel guidare strategie di produzione dei media a pagamento, che hanno portato a un netto miglioramento dei tassi di conversione dell'azienda. Allo stesso tempo, ha assunto altri ruoli, come quello di Direttore dei Servizi di Marketing e di Responsabile del Traffico presso la stessa multinazionale durante il suo precedente mandato dirigenziale.

Stevenson si è occupato anche della distribuzione globale di videogiochi e di campagne immobiliari digitali. È stato anche responsabile dell'introduzione di strategie operative relative alla creazione, al completamento e alla consegna di contenuti audio e immagini per spot televisivi e trailer.

Inoltre, ha conseguito una Laurea in Telecomunicazioni presso l'Università della Florida e un Master in Scrittura Creativa presso l'Università della California, a dimostrazione delle sue capacità comunicative e narrative. Inoltre, ha partecipato alla School of Professional Development dell'Università di Harvard a programmi all'avanguardia sull'uso dell'Intelligenza Artificiale nel mondo degli affari. Il suo profilo professionale è quindi uno dei più rilevanti nell'attuale settore del Marketing e dei Media Digitali.



Dott. Stevenson, Scott

- Direttore del Marketing Digitale della Warner Bros, Discovery, Burbank, USA
- Responsabile del Traffico della Warner Bros, Entertainment
- Master in Scrittura Creativa presso l'Università della California
- Laurea in Telecomunicazioni presso l'Università della Florida



Raggiungi i tuoi obiettivi accademici e professionali con gli esperti più qualificati al mondo! Gli insegnanti di questo MBA ti guideranno durante l'intero processo di apprendimento"

Il Dott. Eric Nyquist è un professionista di spicco **nell'ambito dello sport internazionale**, che ha costruito una carriera impressionante, distinguendosi per la sua **leadership strategica** e la sua capacità di guidare il cambiamento e **l'innovazione** nelle **organizzazioni sportive** di alto livello.

Infatti, ha ricoperto ruoli di alto livello, come quello di Direttore delle Comunicazioni e dell'Impatto presso NASCAR, con sede in Florida, USA. Con molti anni di esperienza alle spalle in questa entità, il dottor Nyquist ha anche ricoperto diverse posizioni di leadership, tra cui Vicepresidente Senior dello Sviluppo Strategico e Direttore Generale degli Affari Commerciali, gestendo più di una dozzina di discipline che vanno dallo sviluppo strategico al Marketing dell'intrattenimento.

Inoltre, Nyquist ha lasciato un segno significativo nei principali franchising sportivi di Chicago. In qualità di Vicepresidente Esecutivo del franchising dei Chicago Bulls e dei Chicago White Sox ha dimostrato la sua capacità di promuovere il successo aziendale e strategico nel mondo dello sport professionistico.

Infine, va notato che ha iniziato la sua carriera sportiva mentre lavorava a New York come analista strategico principale per Roger Goodell nella National Football League (NFL) e, anteriormente, come Stagista Legale nella Federcalcio degli Stati Uniti.



Dott. Nyquist, Eric

- Direttore delle Comunicazioni e dell'Impatto alla NASCAR, Florida, Stati Uniti
- · Vicepresidente Senior dello Sviluppo Strategico alla NASCAR
- Vicepresidente della Pianificazione Strategica alla NASCAR
- Direttore Generale degli Affari Commerciali alla NASCAR
- Vicepresidente Esecutivo del Franchising Chicago White Sox
- Vicepresidente Esecutivo del Franchising Chicago Bulls
- Responsabile della Pianificazione Aziendale presso la National Football League (NFL)
- Affari commerciali/Stagista legale presso la Federcalcio degli Stati Uniti
- Dottorato in Giurisprudenza presso l'Università di Chicago
- Master in Business Administration-MBA presso la Booth School of Business presso l'Università di Chicago
- Laurea in Economia Internazionale presso Carleton College



Grazie a questa qualifica, 100% online, potrai combinare lo studio con i tuoi impegni quotidiani, grazie ai maggiori esperti internazionali nel campo di tuo interesse. Iscriviti subito!"

tech 66 | Direzione del corso

Direzione



Dott.ssa Aunión Lavarías, María Eugenia

- Farmacista ed Esperta in Nutrizione Clinica
- Autrice del libro di riferimento nel campo della Nutrizione Clinica "Gestione Dietetica del Sovrappeso in Farmacia". (Editoriale Medico Panamericano)
- Farmacista con ampia esperienza nel settore pubblico e privato
- Farmacista titolare presso Farmacia Valencia
- Assistente Farmacista presso la catena britannica di farmacie specializzate in salute e bellezza Boots, Regno Unito
- Laurea in Farmacia e Scienze e Tecnologie degli Alimenti Università di Valencia
- Direttrice del Corso Universitario "Dermocosmetica in Farmacia"







Sei pronto a dare una svolta? Un eccellente miglioramento professionale ti aspetta.

L'MBA in Direzione e Gestione di Farmacie di TECH Global University è un programma intensivo che prepara gli studenti ad affrontare le sfide e problemi con sicurezza e risolutezza. Il suo obiettivo principale è quello di promuovere la tua crescita personale e professionale. Aiutare a professionisti a raggiungere il successo.

Se vuoi superarti, ottenere un cambiamento positivo a livello professionale e creare una rete con i migliori contatti, questo è il posto che fa per te.

Mettiamo tutti i nostri strumenti a tua disposizione per darti la spinta necessaria a fare carriera.

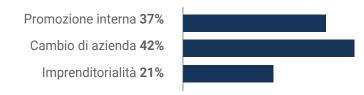
Specializzati con TECH e raggiungi il cambiamento professionale che desideri.

Momento del cambiamento

Durante il programma
15%

Durante il primo anno
28%

Tipo di cambiamento



Miglioramento salariale

La realizzazione di questo programma prevede per i nostri studenti un incremento salariale superiore al **25,22%**

Salario precedente

57.900 €

Incremento salariale

25,22%

Salario posteriore

72.500 €





tech 74 | Benefici per la tua azienda

Sviluppare e mantenere il talento nelle aziende è il miglior investimento a lungo termine.



Crescita del talento e del capitale intellettuale

Il manager apporterà all'azienda nuovi concetti, strategie e prospettive che possono generare cambiamenti significativi nell'organizzazione.



Trattenere i manager ad alto potenziale ed evitare la fuga di cervelli

Questo programma rafforza il legame tra l'azienda e il manager e apre nuove strade per la crescita professionale all'interno dell'azienda.



Creare agenti di cambiamento

Il manager sarà in grado di prendere decisioni in tempi di incertezza e di crisi, aiutando l'organizzazione a superare gli ostacoli.



Incremento delle possibilità di espansione internazionale

Grazie a questo programma, l'azienda entrerà a contatto con i principali mercati dell'economia mondiale.





Sviluppo di progetti propri

Il manager potrà lavorare su un progetto esistente o sviluppare nuovi progetti nell'ambito di R&S o del Business Development della sua azienda.



Aumento della competitività

Questo programma fornirà ai nostri studenti le competenze per affrontare nuove sfide e far progredire l'organizzazione.







tech 78 | Titolo

Questo programma ti consentirà di ottenere il titolo di studio privato di **MBA in Direzione e Gestione di Farmacie** rilasciato da **TECH Global University**, la più grande università digitale del mondo.

TECH Global University, è un'Università Ufficiale Europea riconosciuta pubblicamente dal Governo di Andorra (*bollettino ufficiale*). Andorra fa parte dello Spazio Europeo dell'Istruzione Superiore (EHEA) dal 2003. L'EHEA è un'iniziativa promossa dall'Unione Europea che mira a organizzare il quadro formativo internazionale e ad armonizzare i sistemi di istruzione superiore dei Paesi membri di questo spazio. Il progetto promuove valori comuni, l'implementazione di strumenti congiunti e il rafforzamento dei meccanismi di garanzia della qualità per migliorare la collaborazione e la mobilità tra studenti, ricercatori e accademici.

Questo titolo privato di **TECH Global University**, è un programma europeo di formazione continua e aggiornamento professionale che garantisce l'acquisizione di competenze nella propria area di conoscenza, conferendo allo studente che supera il programma un elevato valore curriculare.

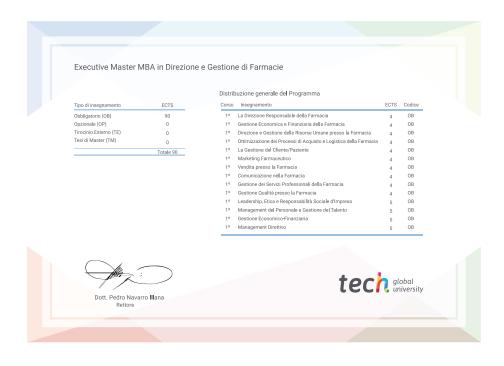
Titolo: Executive Master MBA in Direzione e Gestione di Farmacie

Modalità: online

Durata: 12 mesi

Accreditamento: 90 ECTS





^{*}Apostilla dell'Aia. Se lo studente dovesse richiedere che il suo diploma cartaceo sia provvisto di Apostille dell'Aia, TECH Global University effettuerà le gestioni opportune per ottenerla pagando un costo aggiuntivo.



Executive MasterMBA in Direzione e Gestione di Farmacie

» Modalità: online

» Durata: 12 mesi

» Titolo: TECH Global University

» Accreditamento: 90 ECTS

» Orario: a tua scelta

» Esami: online

