

Executive Master

MBA in Direzione e Gestione di Farmacie

M B A D G F





tech università
tecnologica

Executive Master MBA in Direzione e Gestione di Farmacie

- » Modalità: online
- » Durata: 12 mesi
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » 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

pag. 4

02

Perché studiare in TECH?

pag. 6

03

Perché scegliere il nostro programma?

pag. 10

04

Obiettivi

pag. 14

05

Competenze

pag. 20

06

Struttura e contenuti

pag. 26

07

Metodologia

pag. 36

08

Profilo dei nostri studenti

pag. 44

09

Direzione del corso

pag. 48

10

Impatto sulla tua carriera

pag. 70

11

Benefici per la tua azienda

pag. 74

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.



MBA in Direzione e Gestione di Farmacie
TECH Università Tecnológica



“

Un programma di grande interesse per i professionisti della farmacia, a portata di mano con la spinta e l'eccellenza di TECH”

02

Perché studiare in TECH?

TECH è la più grande business school del mondo che opera al 100% in modalità online. Si tratta di una Business School d'élite, con un modello dotato dei più alti standard accademici. Un centro internazionale ad alto rendimento per la preparazione intensiva di competenze manageriali.



“

TECH è un'università all'avanguardia della tecnologia, che agglomera tutte le risorse a sua disposizione con l'obiettivo di aiutare lo studente a raggiungere il successo aziendale”

In TECH Università Tecnologica



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

manager specializzati ogni anno

+200

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.

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.



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

03

Perchè scegliere il nostro programma?

Studiare con TECH significa moltiplicare le tue possibilità di raggiungere il successo professionale nell'ambito del Senior Management.

È una sfida che comporta sforzo e dedizione, ma che apre le porte a un futuro promettente. Lo studente imparerà dai migliori insegnanti e con la metodologia educativa più flessibile e innovativa.



“

Disponiamo del personale docente più prestigioso e del programma più completo del mercato, il che ci permette di offrire una preparazione di altissimo livello accademico"

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

01

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.

02

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.

03

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.

04

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.

05

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.

06

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.

07

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.

08

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 Università Tecnologica.

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

04 Obiettivi

Questo MBA fornirà allo studente le conoscenze e le tecniche necessarie per l'assunzione e l'organizzazione delle responsabilità organizzative di una Farmacia. Una formazione che ti consentirà di guidare e dirigere progetti, di minore o maggiore intensità e complessità, con la capacità di gestire in modo fluido e di dirigere con successo in tutte le aree in cui questa azione viene eseguita.



“

Il nostro obiettivo è quello di spingerti verso la più alta concorrenza, attraverso un supporto reale e costante e la flessibilità di un apprendimento autogestito”

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

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

01

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

02

Approfondire la gestione responsabile

03

Saper gestire l'area finanziaria della Farmacia

04

Sapere come gestire tutti gli aspetti delle risorse umane

05

Conoscere il cliente/paziente in tutti i suoi aspetti



06

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

08

Approfondire il controllo qualità, gli standard e le certificazioni.



09

Conoscere il ruolo della farmacia comunitaria

07

Conoscere la gestione servizi nella Farmacia

10

Analizzare la responsabilità sociale d'impresa applicata alla farmacia

11

Approfondire l'organizzazione della Farmacia

12

Analizzare i fondamenti della gestione della farmacia

13

Conoscere gli operatori logistici e i loro modelli di approvvigionamento

14

Sapere come realizzare programmi di fidelizzazione dei clienti



15

Studiare i fondamenti del marketing farmaceutico e relazionale

16

Conoscere la Ricerca di Mercato nella Farmacia

18

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



19

Conoscere l'importanza dell'immagine della farmacia

17

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

20

Conoscere le certificazioni di qualità della Farmacia

05

Competenze

Dopo aver superato le valutazioni dell'MBA in Direzione e Gestione di Farmacie, il professionista avrà acquisito le competenze necessarie per una pratica di qualità e aggiornata, basata in una metodologia didattica più innovativa.



“

Questo programma ti permetterà di acquisire le competenze necessarie per essere più brillante nel tuo lavoro quotidiano”

01

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

02

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

04

Agire con capacità di analisi e diagnosi di problemi

05

Padroneggiare gli strumenti di gestione aziendale avanzata



06

Dotare di una visione globale e strategica tutte le aree operative dell'azienda

08

Gestire le risorse umane

09

Ottimizzare la gestione e la logistica

07

Realizzare la gestione economica e finanziaria

10

Gestire il rapporto con il paziente/cliente



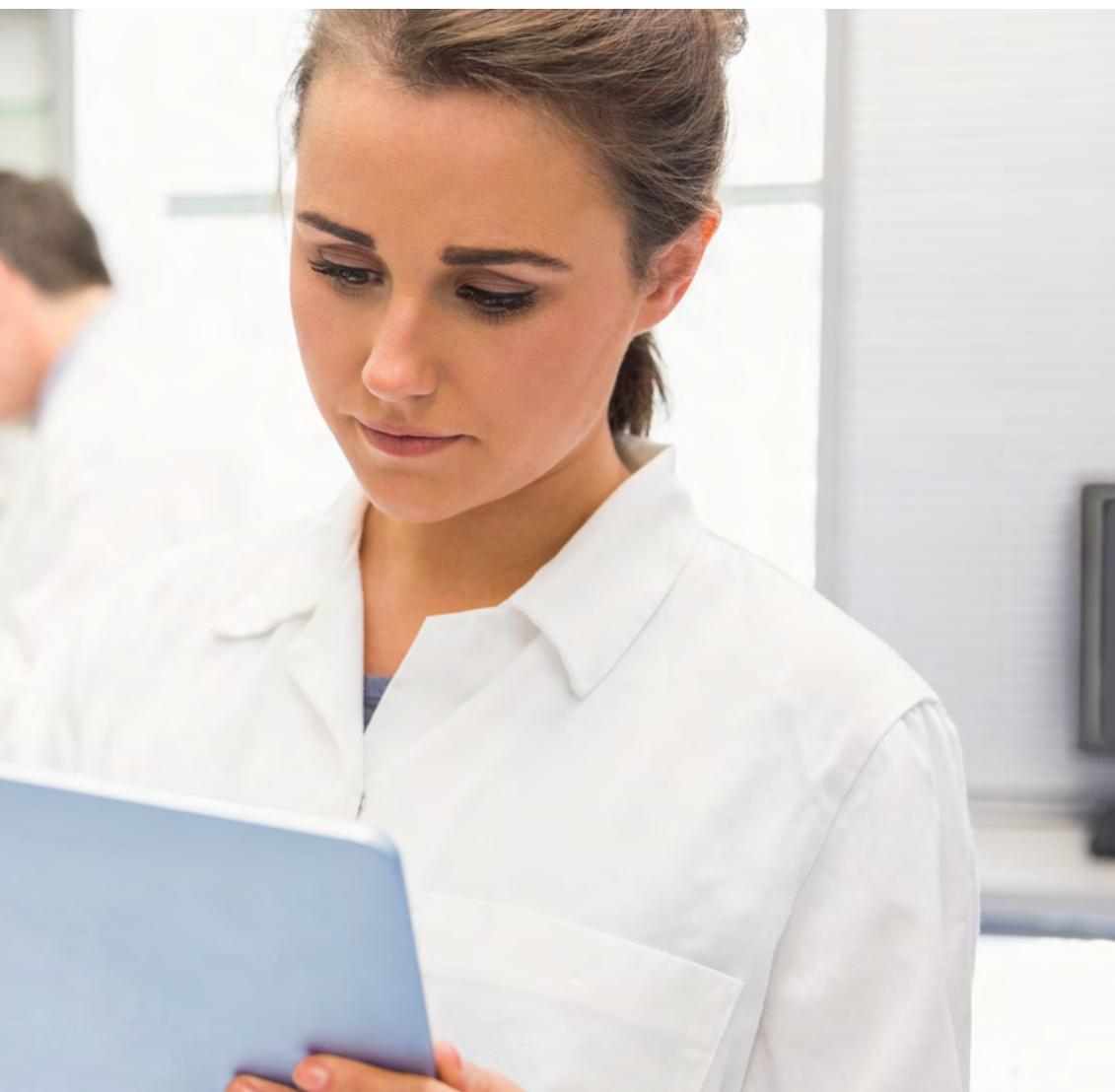
11

Stabilire strategie di comunicazione

12

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

06

Struttura e contenuti

L'MBA in Direzione e Gestione di Farmacie è un programma su misura, che viene insegnato in formato 100% online in modo che lo studente scelga il momento e il luogo che meglio si adatta alla sua disponibilità, agli orari e agli interessi.

Un programma che si sviluppa su 12 mesi e che vuole essere un'esperienza unica e stimolante che pone le basi per il successo nella gestione di farmacie.



“

Attraverso un programma concreto e molto efficiente, i professionisti acquisiranno le competenze necessarie per la direzione e la gestione delle farmacie”

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 | <i>Management Direttivo</i> |



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.*

Modulo 1. La Direzione Responsabile della Farmacia

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		

Modulo 2. Gestione Economica e Finanziaria della Farmacia

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
---	--	---	-------------------------------

Modulo 3. Direzione e Gestione delle Risorse Umane 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		

Modulo 4. Ottimizzazione dei Processi di Acquisto 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		

Modulo 5. La Gestione del Cliente/Paziente

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

Modulo 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. <i>Merchandising</i> 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			

Modulo 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		

Modulo 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 | | | |

Modulo 9. Gestione dei Servizi Professionali della Farmacia

- | | | | |
|--|--|--|---|
| 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 | | | |

Modulo 10. Gestione Qualità presso la Farmacia

- | | | | |
|--|--|--|--|
| 10.1. La qualità | 10.2. Certificazioni di qualità della farmacia | 10.3. Gestione Strategica e Qualità Totale (TQM) | 10.4. Punti di controllo e indicatori di miglioramento |
| 10.5. Individuazione di nicchie strategiche e vantaggi competitivi | | 10.6. Dashboard | |

Modulo 11. Leadership, Etica e Responsabilità Sociale d'Impresa**11.1. Globalizzazione e Governance**

- 11.1.1. Governance e Corporate Governance
- 11.1.2. Fondamenti della Corporate Governance nelle imprese
- 11.1.3. Il ruolo del Consiglio di Amministrazione nel quadro della Corporate Governance

11.2. Cross Cultural Management

- 11.2.1. Concetto di *Cross Cultural Management*
- 11.2.2. Contributi alla conoscenza delle culture
- 11.2.3. Gestione della Diversità

11.3. Sviluppo manageriale e leadership

- 11.3.1. Concetto di Sviluppo Direttivo
- 11.3.2. Concetto di leadership
- 11.3.3. Teorie di leadership
- 11.3.4. Stili di leadership
- 11.3.5. L'intelligenza nella leadership
- 11.3.6. Le sfide del leader nell'attualità

11.4. Etica d'impresa

- 11.4.1. Etica e Morale
- 11.4.2. Etica Aziendale
- 11.4.3. Leadership ed etica nelle imprese

11.5. Sostenibilità

- 11.5.1. Sostenibilità e sviluppo sostenibile
- 11.5.2. Agenda 2030
- 11.5.3. Le imprese sostenibili

11.6. Sistemi e strumenti di gestione responsabile

- 11.6.1. RSC: Responsabilità sociale corporativa
- 11.6.2. Aspetti essenziali per implementare una strategia di gestione responsabile
- 11.6.3. Le fasi di implementazione di un sistema di gestione della responsabilità sociale d'impresa
- 11.6.4. Strumenti e standard della RSC

11.7. Multinazionali e diritti umani

- 11.7.1. Globalizzazione, imprese multinazionali e diritti umani
- 11.7.2. Imprese multinazionali di fronte al diritto internazionale
- 11.7.3. Strumenti giuridici per le multinazionali in materia di diritti umani

11.8. Ambiente legale e Corporate Governance

- 11.8.1. Regolamenti internazionali di importazione ed esportazione
- 11.8.2. Proprietà intellettuale e industriale
- 11.8.3. Diritto internazionale del lavoro

Modulo 12. Management del personale e gestione del talento**12.1. Management strategico del personale**

- 12.1.1. Direzione strategica e risorse umane
- 12.1.2. Management strategico del personale

12.2. Gestione delle Risorse Umane basata sulle competenze

- 12.2.1. Analisi del potenziale
- 12.2.2. Politiche di retribuzione
- 12.2.3. Piani di avanzamento di carriera/successione

12.3. Valutazione e gestione del rendimento lavorativo

- 12.3.1. Gestione del rendimento
- 12.3.2. La gestione delle prestazioni: obiettivi e processi

12.4. Sviluppo di team ad alte prestazioni

- 12.4.1. I team ad alte prestazioni: I team autogestiti
- 12.4.2. Metodologie per la gestione di team autogestiti ad alte prestazioni

12.5. Gestione del cambiamento

- 12.5.1. Gestione del cambiamento
- 12.5.2. Tipo di processi di gestione del cambiamento
- 12.5.3. Tappe o fasi nella gestione del cambiamento

12.6. Negoziazione e gestione dei conflitti

- 12.6.1. Negoziazione
- 12.6.2. Gestione dei Conflitti
- 12.6.3. Gestione delle Crisi

12.7. Comunicazione direttiva

- 12.7.1. Comunicazione interna ed esterna nel settore delle imprese
- 12.7.2. Dipartimento di comunicazione
- 12.7.3. Il responsabile di comunicazione di azienda: Il profilo del Dircom

12.8. Produttività, attrazione, mantenimento e attivazione del talento

- 12.8.1. La produttività
- 12.8.2. Leve di attrazione e ritenzione del talento

Modulo 13. Gestione Economico-Finanziaria

13.1. Contesto Economico

- 13.1.1. Contesto macroeconomico e sistema finanziario
- 13.1.2. Istituti finanziari
- 13.1.3. Mercati finanziari
- 13.1.4. Attivi finanziari
- 13.1.5. Altri enti del settore finanziario

13.2. Contabilità Direttiva

- 13.2.1. Concetti di base
- 13.2.2. L'Attivo aziendale
- 13.2.3. Il Passivo aziendale
- 13.2.4. Il Patrimonio Netto dell'azienda
- 13.2.5. Il Conto Economico

13.3. Sistemi informativi e *business intelligence*

- 13.3.1. Concetto e classificazione
- 13.3.2. Fasi e metodi della ripartizione dei costi
- 13.3.3. Scelta del centro di costi ed effetti

13.4. Bilancio di previsione e controllo di gestione

- 13.4.1. Il modello di bilancio
- 13.4.2. Bilancio del Capitale
- 13.4.3. Bilancio di Gestione
- 13.4.5. Bilancio del Tesoro
- 13.4.6. Controllo del bilancio

13.5. Direzione Finanziaria

- 13.5.1. Decisioni finanziarie dell'azienda
- 13.5.2. Dipartimento finanziario
- 13.5.3. Eccedenza di tesoreria
- 13.5.4. Rischi associati alla direzione finanziaria
- 13.5.5. Gestione dei rischi della direzione finanziaria

13.6. Pianificazione Finanziaria

- 13.6.1. Definizione della pianificazione finanziaria
- 13.6.2. Azioni da effettuare nella pianificazione finanziaria
- 13.6.3. Creazione e istituzione della strategia aziendale

13.6.4. La tabella *Cash Flow*

13.6.5. La tabella di flusso

13.7. Strategia finanziaria corporativa

- 13.7.1. Strategia corporativa e fonti di finanziamento
- 13.7.2. Prodotti finanziari di finanziamento delle imprese

13.8. Finanziamento strategico

- 13.8.1. Autofinanziamento
- 13.8.2. Aumento dei fondi propri
- 13.8.3. Risorse ibride
- 13.8.4. Finanziamenti tramite intermediari

13.9. Analisi e pianificazione finanziaria

- 13.9.1. Analisi dello Stato Patrimoniale
- 13.9.2. Analisi del Conto Economico
- 13.9.3. Analisi del Rendimento

**13.10. Analisi e risoluzione di casi/
problemi**

- 13.10.1. Informazioni finanziarie di Industria di Disegno e Tessile, S.A. (INDITEX)

Modulo 14. Management Direttivo**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

07

Metodologia

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*.





“

Scopri il Relearning, un sistema che abbandona l'apprendimento lineare convenzionale, per guidarti attraverso dei sistemi di insegnamento ciclici: una modalità di apprendimento che ha dimostrato la sua enorme efficacia, soprattutto nelle materie che richiedono la memorizzazione”



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

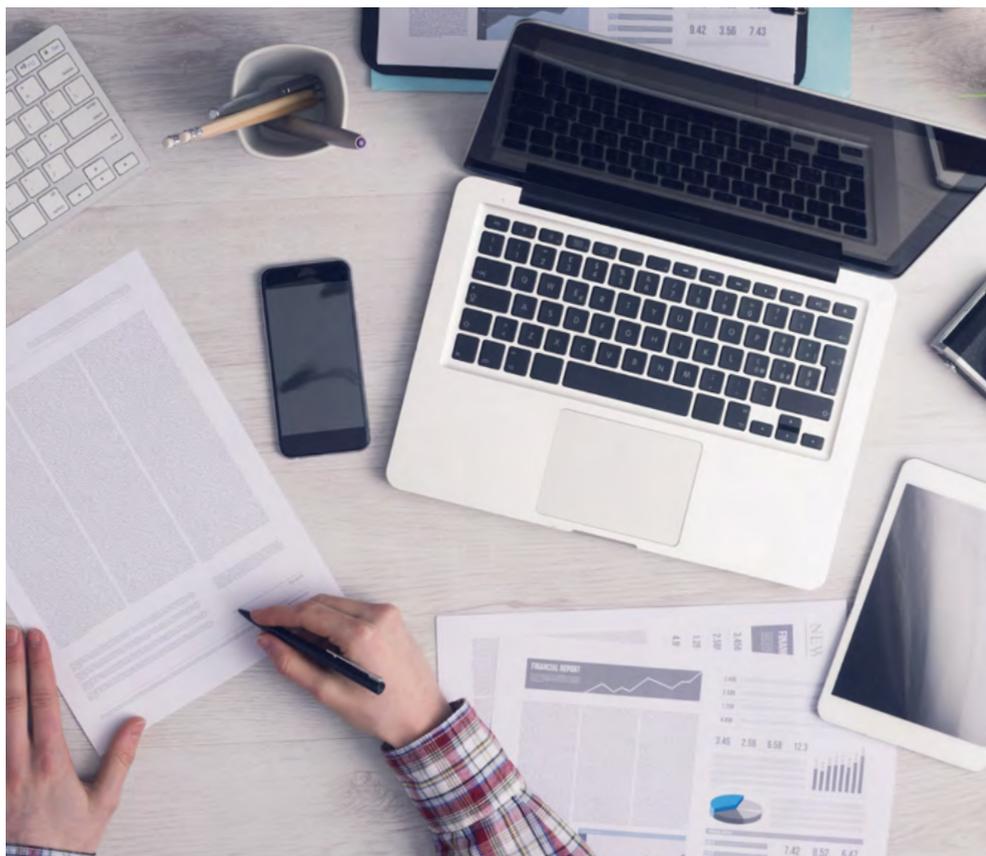
Il nostro programma offre un metodo rivoluzionario per sviluppare le abilità e le conoscenze. Il nostro obiettivo è quello di rafforzare le competenze in un contesto mutevole, competitivo e altamente esigente.

“

Con TECH potrai sperimentare un modo di imparare che sta 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.

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.





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.

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

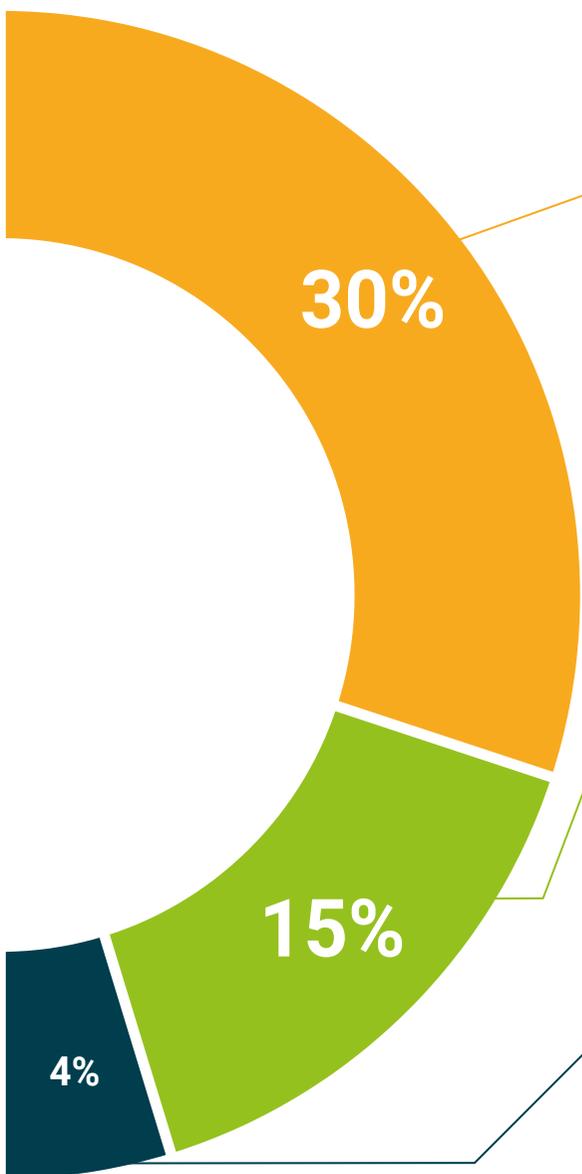
Svolgerai attività per sviluppare competenze manageriali specifiche in ogni area tematica. Pratiche e dinamiche per acquisire e sviluppare le competenze e le abilità che un senior manager deve sviluppare nel quadro della globalizzazione in cui viviamo.



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.



08

Profilo dei nostri studenti

Questo MBA in Direzione e Gestione di Farmacie è un programma rivolto a professionisti specializzati che vogliono aggiornare le loro conoscenze e avanzare nella loro carriera professionale. La diversità dei partecipanti, con diversi profili accademici e di diverse nazionalità, costituisce l'approccio multidisciplinare di questo programma.





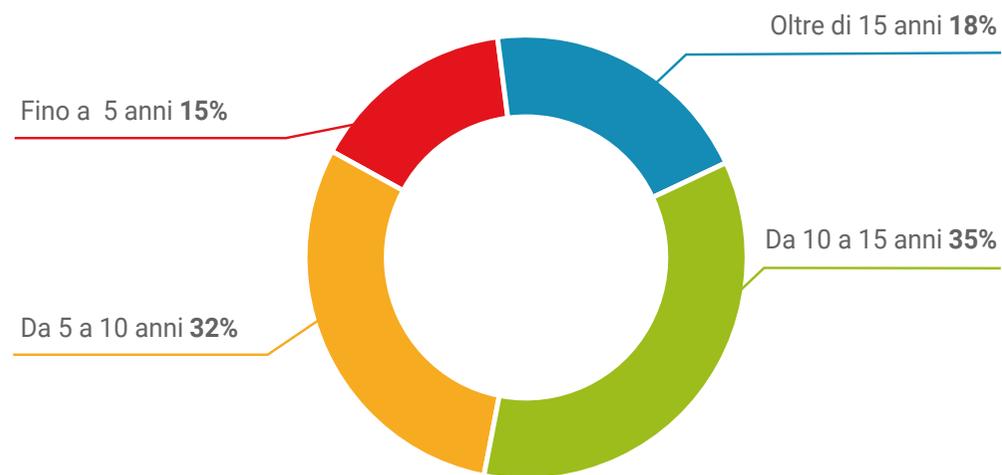
“

*Ottieni le competenze e le abilità
necessarie per prendere le giuste
decisioni nella gestione di farmacie”*

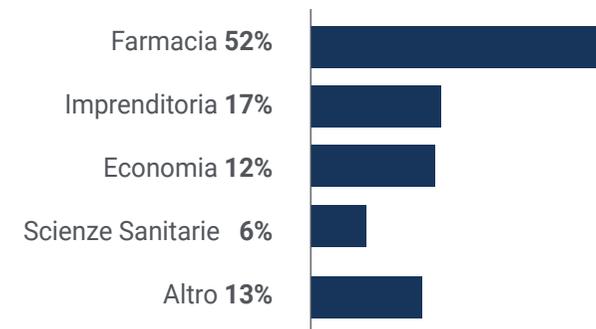
Età media

Da **35** a **45** anni

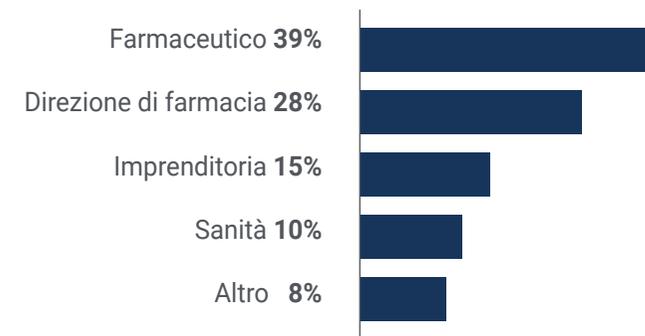
Anni di esperienza



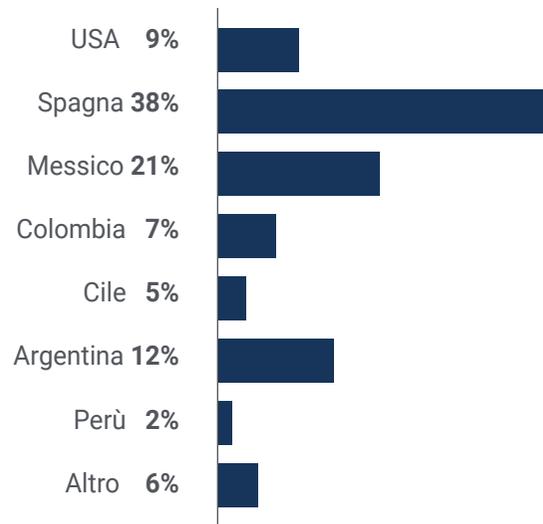
Educazione



Profilo accademico



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"

09

Direzione del corso

Il personale docente del programma comprende rinomati a esperti in Direzione e Gestione di Farmacie, che apportano al corso l'esperienza del loro lavoro. Inoltre, altri specialisti di riconosciuto prestigio in aree correlate partecipano alla sua progettazione e preparazione, completando il Executive Master in modo interdisciplinare, rendendolo, così, un'esperienza unica e altamente educativa a livello accademico.



“

*Il nostro personale docente ti fornirà
gli aspetti chiave per svilupparti con
successo in questo settore”*

Direttrice Ospite Internazionale

Riconosciuta a livello internazionale per lo sviluppo di soluzioni innovative durante la pandemia COVID-19, la dottoressa Katherine DeSanctis è una prestigiosa azienda **farmaceutica** specializzata in **gestione operativa**. Il suo approccio si distingue per l'applicazione di **strategie di leadership** per la formazione di specialisti clinici e l'ottimizzazione dei servizi di farmacia in ambienti ospedalieri.

In questo modo, ha un lungo percorso di lavoro che gli ha permesso di far parte di istituzioni sanitarie riconosciute come il **Mass General Brigham** degli Stati Uniti. Tra i suoi principali risultati, spicca il fatto che ha guidato la **trasformazione digitale** nelle istituzioni per fornire assistenza di qualità ai pazienti a casa. Ciò ha permesso di migliorare i processi per arricchire sia l'efficienza che la sicurezza nella distribuzione dei farmaci.

In questo senso, il suo lavoro è stato riconosciuto in numerose occasioni. Ad esempio, la sua capacità di gestione in tempi di crisi gli è valsa un premio internazionale nel settore sanitario. Anche pubblicazioni specializzate come **Becker's Hospital Review** hanno pubblicato articoli sul suo lavoro evidenziando la sua mentalità all'avanguardia.

Tra i suoi contributi più importanti, c'è anche la creazione di un **quadro di controllo** durante l'irruzione del **SARS-CoV-2** per incoraggiare l'impegno dei dipendenti e migliorare la cultura organizzativa. Questo sistema ha migliorato la **fidelizzazione del personale** e ne ha aumentato la motivazione per affrontare questo periodo difficile.

Ha combinato questo aspetto con il suo lavoro come **ricercatrice clinica**. La sua area di interesse è la **tecnologia farmaceutica**, la **sicurezza dei farmaci** e la **gestione della direzione**. In questo senso, collabora attivamente con il Consiglio di Farmacia di Vizient. In questo modo, condivide le sue solide conoscenze su piattaforme come YouTube per aumentare la comprensione dei professionisti in settori quali la preparazione di farmaci, la distribuzione centrale o le farmacie perioperatorie.



Dott.ssa DeSanctis, Katherine

- ♦ Direttrice delle Operazioni Farmaceutiche presso Mass General Brigham, Massachusetts, USA
- ♦ Direttrice dell'ospedale generale del Massachusetts
- ♦ Specializzanda in Gestione delle farmacie nei sistemi sanitari presso UW Health
- ♦ Dottorato in Farmacia presso l'Università dell'Illinois a Chicago
- ♦ Master in Scienze presso l'Università del Wisconsin-Madison
- ♦ Laurea in Scienze presso l'Università di Villanova
- ♦ Membro di:
 - ♦ Società Americana di Farmacisti del Sistema Sanitario
 - ♦ Massachusetts Health System Society di farmacisti
 - ♦ Consiglio di Farmacia di Vizient

“

*Grazie a TECH potrai
apprendere con i migliori
professionisti del mondo”*

Direttrice Ospite Internazionale

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 lavoro** 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

“

*Grazie a TECH potrai
apprendere con i migliori
professionisti del mondo”*

Direttore Ospite Internazionale

Leader tecnologico con decenni di esperienza nelle principali multinazionali tecnologiche, Rick Gauthier si è sviluppato in modo prominente nel campo dei servizi nel cloud 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”*

Direttore Ospite Internazionale

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 AI 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”

Direttore Ospite 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”

Direttore Ospite Internazionale

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?"

Direttore Ospite Internazionale

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 Luminare 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 *Business 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”

Direttore Ospite 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 **supervisione della logistica e dei 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”*

Direttore Ospite Internazionale

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!”

Direzione



Dott.ssa Auni3n 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"



10

Impatto sulla tua carriera

Realizzare un programma di queste caratteristiche è un importante investimento finanziario, professionale e naturalmente, personale. L'obiettivo finale di questo grande sforzo deve essere la crescita professionale. Pertanto, TECH mette a tua disposizione tutti gli sforzi e gli strumenti affinché tu possa acquisire le competenze e le abilità necessarie per realizzare questo cambiamento.



“

*Ci impegnamo al massimo ad
aiutarti a raggiungere il cambiamento
professionale che desideri”*

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

L'MBA in Direzione e Gestione di Farmacie di TECH Università Tecnologica 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.

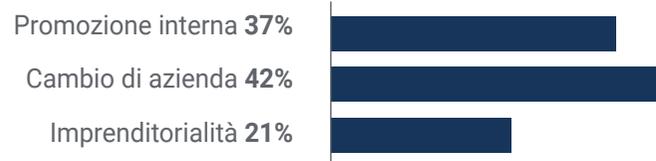
Mettiamo tutti i nostri strumenti a tua disposizione per darti la spinta necessaria a fare carriera.

Specializzati con TECH e raggiungi il cambiamento professionale che desideri.

Momento del cambiamento



Tipo di cambiamento



Miglioramento salariale

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



11

Benefici per la tua azienda

L'MBA in Direzione e Gestione di Farmacie aiuta ad elevare il talento dell'organizzazione al suo massimo potenziale, attraverso la specializzazione di leader di alto livello. Per questo motivo, frequentare questo programma accademico ti farà migliorare non solo a livello personale, ma, soprattutto a livello professionale, rendendoti più preparato e migliorando le tue capacità direttive. Inoltre, entrare nella comunità educativa TECH è un'opportunità unica per accedere a una potente rete di contatti in cui trovare futuri partner professionali, clienti o fornitori.





“

*Potrai apportare alla tua azienda
una nuova visione di business”*

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

01

Crescita del talento e del capitale intellettuale

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

02

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.

03

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.

04

Incremento delle possibilità di espansione internazionale

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



05

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.

06

Aumento della competitività

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

12 Titolo

L'MBA in Direzione e Gestione di Farmacie garantisce, oltre alla preparazione più rigorosa e aggiornata, il conseguimento di una qualifica di Master Privato rilasciata da TECH Università Tecnologica.



“

Porta a termine questo programma e ricevi la tua qualifica universitaria senza spostamenti o fastidiose formalità”

Questo **MBA in Direzione e Gestione di Farmacie** possiede il programma più completo e aggiornato del mercato.

Dopo aver superato la valutazione, lo studente riceverà mediante lettera certificata* con ricevuta di ritorno, la sua corrispondente qualifica di **Executive Master** rilasciata da **TECH Università Tecnologica**.

Il titolo rilasciato da **TECH Università Tecnologica** esprime la qualifica ottenuta nel Executive Master e riunisce tutti i requisiti comunemente richiesti da borse di lavoro, concorsi e commissioni di valutazione di carriere professionali. .

Titolo: **Executive Master MBA in Direzione e Gestione di Farmacie**

Modalità: **online**

Durata: **12 mesi**



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



Executive Master MBA in Direzione e Gestione di Farmacie

- » Modalità: **online**
- » Durata: **12 mesi**
- » Titolo: **TECH Università Tecnologica**
- » Orario: **a tua scelta**
- » Esami: **online**

Executive Master

MBA in Direzione e Gestione di Farmacie

