

Executive Mastère

MBA en Gestion des Hôpitaux et des Services de Santé pour Infirmiers

M B A G H S S I



Executive Mastère MBA en Gestion des Hôpitaux et des Services de Santé pour Infirmiers

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 12 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne
- » Dirigé à: diplômés ayant une expérience démontrable dans le secteur

Accès au site web: www.techtitute.com/fr/ecole-de-commerce/master/master-mba-gestion-hopitaux-services-sante-infirmiers

Sommaire

01

Présentation

page 4

02

Pourquoi étudier à TECH?

page 6

03

Pourquoi notre programme?

page 10

04

Objectifs

page 14

05

Compétences

page 20

06

Direction de la formation

page 26

07

Structure et contenu

page 46

08

Méthodologie

page 60

09

Profil de nos étudiants

page 68

10

Impact sur votre carrière

page 72

11

Bénéfices pour votre entreprise

page 76

12

Diplôme

page 80

01 Présentation

Cette formation de haut niveau permet aux professionnels des soins infirmiers d'acquérir les aptitudes et les compétences nécessaires pour mener à bien la gestion de la qualité. Avec cette spécialisation, les étudiants acquièrent les connaissances fondamentales pour la gestion d'un centre hospitalier, en approfondissant les aspects clés qui leur permettront de développer leurs compétences en matière de gestion. Le programme est rigoureusement présenté à l'aide d'études de cas et comprend 10 *Masterclasses* dirigées par un expert international dans le domaine, qui aideront les étudiants à acquérir de nouvelles approches de la planification et de la théorie organisationnelle, afin de maîtriser de nouvelles techniques déjà utilisées par certains professionnels dans différents services de santé.



Executive Mastère en MBA en Gestion des Hôpitaux et des Services de Santé pour Infirmiers
TECH Université Technologique



“

Vous apprendrez à analyser les théories et les modèles sur l'organisation et le fonctionnement des Systèmes de Santé, avec la vision d'un expert de renommée internationale"

02

Pourquoi étudier à TECH?

TECH est la plus grande école de commerce 100% en ligne au monde. Il s'agit d'une École de Commerce d'élite, avec un modèle de normes académiques des plus élevées. Un centre international performant pour la formation intensive aux techniques de gestion.



“

TECH est une université à la pointe de la technologie, qui met toutes ses ressources à la disposition de l'étudiant pour l'aider à réussir dans son entreprise"

À TECH Université Technologique



Innovation

L'université propose un modèle d'apprentissage en ligne qui associe les dernières technologies éducatives à la plus grande rigueur pédagogique. Une méthode unique, bénéficiant de la plus haute reconnaissance internationale, qui fournira aux étudiants les clés pour évoluer dans un monde en constante évolution, où l'innovation doit être l'engagement essentiel de tout entrepreneur.

« *Histoire de Succès Microsoft Europe* » pour avoir incorporé un système multi-vidéo interactif innovant dans les programmes.



Exigence maximale

Le critère d'admission de TECH n'est pas économique. Vous n'avez pas besoin de faire un gros investissement pour étudier avec nous. Cependant, pour obtenir un diplôme de TECH, les limites de l'intelligence et des capacités de l'étudiant seront testées. Les normes académiques de cette institution sont très élevées...

95%

des étudiants de TECH finalisent leurs études avec succès



Networking

Chez TECH, des professionnels du monde entier participent, de sorte que les étudiants pourront créer un vaste réseau de contacts qui leur sera utile pour leur avenir.

+100 000

dirigeants formés chaque année

+200

nationalités différentes



Empowerment

L'étudiant évoluera main dans la main avec les meilleures entreprises et des professionnels de grand prestige et de grande influence. TECH a développé des alliances stratégiques et un précieux réseau de contacts avec les principaux acteurs économiques des 7 continents.

+500

accords de collaboration avec les meilleures entreprises



Talent

Ce programme est une proposition unique visant à faire ressortir le talent de l'étudiant dans le domaine des affaires. C'est l'occasion de mettre en avant leurs intérêts et leur vision de l'entreprise.

TECH aide les étudiants à montrer leur talent au monde entier à la fin de ce programme.



Contexte Multiculturel

En étudiant à TECH, les étudiants bénéficieront d'une expérience unique. Vous étudierez dans un contexte multiculturel. Dans un programme à vision globale, grâce auquel vous apprendrez à connaître la façon de travailler dans différentes parties du monde, en recueillant les dernières informations qui conviennent le mieux à votre idée d'entreprise.

Les étudiants TECH sont issus de plus de 200 nationalités.

TECH recherche l'excellence et, à cette fin, elle possède une série de caractéristiques qui en font une université unique:



Analyse

TECH explore la pensée critique, le questionnement, la résolution de problèmes et les compétences interpersonnelles des étudiants.



Excellence académique

TECH offre aux étudiants la meilleure méthodologie d'apprentissage en ligne. L'université combine la méthode *Relearning* (la méthode d'apprentissage de troisième cycle la plus reconnue au niveau international) avec l'Étude de Cas. Entre tradition et innovation dans un équilibre subtil et dans le cadre d'un parcours académique des plus exigeants.



Économie d'échelle

TECH est la plus grande université en ligne du monde. Elle possède un portefeuille de plus de 10 000 diplômes de troisième cycle. Et dans la nouvelle économie, **volume + technologie = prix de rupture**. De cette manière, elle garantit que les études ne sont pas aussi coûteuses que dans une autre université.



Apprenez avec les meilleurs

L'équipe d'enseignants de TECH explique en classe ce qui les a conduits au succès dans leurs entreprises, en travaillant dans un contexte réel, vivant et dynamique. Des enseignants qui s'engagent pleinement à offrir une spécialisation de qualité permettant aux étudiants de progresser dans leur carrière et de se distinguer dans le monde des affaires.

Des professeurs de 20 nationalités différentes.



Chez TECH, vous aurez accès aux études de cas les plus rigoureuses et les plus récentes du monde académique"

03

Pourquoi notre programme?

Suivre le programme TECH, c'est multiplier les possibilités de réussite professionnelle dans le domaine de la gestion supérieure des affaires.

C'est un défi qui implique des efforts et du dévouement, mais qui ouvre la porte à un avenir prometteur. Les étudiants apprendront auprès de la meilleure équipe d'enseignants et avec la méthodologie éducative la plus flexible et la plus innovante.



“

Nous disposons du corps enseignant le plus prestigieux et du programme le plus complet du marché, ce qui nous permet de vous offrir une formation du plus haut niveau académique"

Ce programme apportera une multitude d'avantages aussi bien professionnels que personnels, dont les suivants:

01

Donner un coup de pouce définitif à la carrière des étudiants

En étudiant à TECH, les étudiants seront en mesure de prendre en main leur avenir et de développer tout leur potentiel. À l'issue de ce programme, ils acquerront les compétences nécessaires pour opérer un changement positif dans leur carrière en peu de temps.

70% des participants à cette spécialisation réalisent un changement positif dans leur carrière en moins de 2 ans.

02

Vous acquerez une vision stratégique et globale de l'entreprise

TECH offre un aperçu approfondi de la gestion générale afin de comprendre comment chaque décision affecte les différents domaines fonctionnels de l'entreprise.

Notre vision globale de l'entreprise améliorera votre vision stratégique.

03

Consolidation des étudiants en gestion supérieure des affaires

Étudier à TECH, c'est ouvrir les portes d'un panorama professionnel de grande importance pour que les étudiants puissent se positionner comme des managers de haut niveau, avec une vision large de l'environnement international.

Vous travaillerez sur plus de 100 cas réels de cadres supérieurs.

04

Vous obtiendrez de nouvelles responsabilités

Au cours du programme, les dernières tendances, évolutions et stratégies sont présentées, afin que les étudiants puissent mener à bien leur travail professionnel dans un environnement en mutation.

À l'issue de cette formation, 45% des étudiants obtiennent une promotion professionnelle au sein de leur entreprise.

05

Accès à un puissant réseau de contacts

TECH met ses étudiants en réseau afin de maximiser les opportunités. Des étudiants ayant les mêmes préoccupations et le même désir d'évoluer. Ainsi, les partenaires, les clients ou les fournisseurs peuvent être partagés.

Vous y trouverez un réseau de contacts essentiel pour votre développement professionnel.

06

Développer des projets d'entreprise de manière rigoureuse

Les étudiants acquerront une vision stratégique approfondie qui les aidera à élaborer leur propre projet, en tenant compte des différents domaines de l'entreprise.

20% de nos étudiants développent leur propre idée entrepreneuriale.

07

Améliorer les *soft skills* et les compétences de gestion

TECH aide les étudiants à appliquer et à développer les connaissances acquises et à améliorer leurs compétences interpersonnelles pour devenir des leaders qui font la différence.

Améliorez vos compétences en communication ainsi que dans le domaine du leadership pour booster votre carrière professionnelle.

08

Vous ferez partie d'une communauté exclusive

L'étudiant fera partie d'une communauté de managers d'élite, de grandes entreprises, d'institutions renommées et de professeurs qualifiés issus des universités les plus prestigieuses du monde : la communauté de TECH Université Technologique.

Nous vous donnons la possibilité de vous spécialiser auprès d'une équipe de professeurs de renommée internationale.

04 Objectifs

Ce Executive Mastère est un parcours de haute qualité à travers des contenus des plus actuels concernant les protocoles éducatives applicables à l'heure actuelle. Avec un objectif d'apprentissage immersif et transversal, il permettra aux étudiants d'acquérir les compétences d'un spécialiste dans ce domaine de travail. Une opportunité unique pour le professionnel infirmier qui souhaite mettre à jour ses compétences en matière de gestion, par des professionnels ayant des années d'expérience dans le secteur.



“

Avec cette spécialisation de haut niveau, l'étudiant sera en mesure de réaliser une analyse économique du fonctionnement des institutions de santé et du comportement économique des agents qui interviennent dans les systèmes de santé”

TECH considère les objectifs de ses étudiants comme les siens Ils collaborent pour les atteindre

Le Executive Mastère en MBA en Gestion des Hôpitaux et des Services de Santé pour Infirmiers vous formera à:

01

Analyser les théories et modèles sur l'organisation et le fonctionnement des systèmes de santé, en se concentrant sur leurs fondements politiques, sociaux, juridiques et économiques et sur leur structure organisationnelle

02

Améliorer les connaissances et les compétences professionnelles en matière de gestion de la santé, en apprenant les outils méthodologiques pratiques à appliquer dans les domaines critiques de la gestion et de la direction de la santé, tant au niveau institutionnel qu'au gestion journalière

03

Aborder la gestion clinique à partir des critères d'efficacité, d'efficience, d'efficacité, d'équité, de performance et de rentabilité et la résolution des problèmes par l'utilisation appropriée des systèmes d'information

04

Montrer et évaluer les initiatives et les expériences de gestion hospitalière avancée

05

Fournir les compétences de base nécessaires pour améliorer la résolution des problèmes et la prise de décision dans la gestion hospitalière



06

Comprendre, interpréter et appliquer de manière appropriée les outils les plus adaptés à l'évaluation et à la prise de décision dans chaque contexte

08

Contextualiser les soins et la répartition médicale dans l'équipe interdisciplinaire et comprendre les nouveaux défis du secteur de la santé

09

Effectuer une analyse économique du fonctionnement des institutions de santé et du comportement économique des agents impliqués dans les systèmes de santé

07

Appliquer les concepts et méthodes essentiels de planification, d'organisation et de gestion des établissements de soins de santé

10

Appliquer les concepts fondamentaux des techniques et instruments d'évaluation économique appliqués aux systèmes de santé



11

Déterminer les techniques, les styles et les méthodes pour définir, conduire et animer les politiques de gestion des professionnels et des talents dans les établissements de santé

12

Reconnaître, appliquer et savoir évaluer l'utilité dans le contexte clinique, les différents outils de gestion pouvant être appliqués au contexte de la pratique des soins de santé

13

Développer la capacité d'analyse des différents services de soins de santé

14

Diriger des systèmes de qualité et de sécurité des patients, appliqués au contexte des unités de gestion clinique



15

Développer les capacités méthodologiques et instrumentales en matière de recherche épidémiologique et d'évaluation des centres, services, technologies et programmes de santé

16

Appliquer les approches d'accréditation sanitaire à différents types d'organisations et de centres de santé

18

Concevoir et diriger des processus d'amélioration, d'innovation et de transformation dans les unités, les services et les centres

19

Identifier, comprendre et intégrer les compétences managériales dans les processus quotidiens de la gestion de la santé

17

Développer les capacités méthodologiques et instrumentales pour utiliser de manière adéquate les différents systèmes d'information sur la santé dans les décisions de direction et de gestion des unités cliniques

20

Communiquer les résultats d'une étude de recherche après avoir analysé, évalué et synthétisé les données



05

Compétences

À l'issue du programme, le professionnel infirmier sera prêt à relever les défis quotidiens de la gestion d'un centre hospitalier et des différents services de santé. Ainsi, le leadership et une bonne communication seront les piliers de leur pratique professionnelle. Reconnaître la nécessité de maintenir et d'actualiser les compétences professionnelles, en accordant une attention particulière à l'apprentissage autonome et continu de nouvelles connaissances.



“

Avec ce programme, vous aurez la capacité de concevoir et de diriger des processus d'amélioration, d'innovation et de transformation dans les unités, les services et les centres"

01

Décrire, comparer et interpréter les caractéristiques et les données de performance de différents modèles et systèmes de santé

02

Appliquer les concepts et méthodes essentielles de planification, d'organisation et de gestion des établissements de soins de santé

03

Contextualiser les soins et la répartition médicale dans l'équipe interdisciplinaire et comprendre les nouveaux défis du secteur de la santé

04

Comprendre, interpréter, transmettre et appliquer les normes réglementaires relatives aux activités et fonctions des professionnels de la santé en matière de gestion clinique, conformément au cadre juridique du secteur de la santé

05

Reconnaître, appliquer et interpréter le droit de la santé afin de contextualiser la pratique clinique en termes de responsabilité professionnelle et sociale, ainsi que les aspects éthiques associés à la fourniture de soins de santé



06

Effectuer une analyse économique du fonctionnement des institutions de santé et du comportement économique des agents impliqués dans les systèmes de santé

08

Déterminer les techniques, les styles et les méthodes pour définir, conduire et animer les politiques de gestion des professionnels et des talents dans les établissements de santé

09

Reconnaître, appliquer et savoir évaluer l'utilité dans le contexte clinique, les différents outils de gestion pouvant être appliqués au contexte de la pratique des soins de santé

07

Appliquer les concepts fondamentaux des techniques et instruments d'évaluation économique appliqués aux systèmes de santé

10

Développer la capacité d'analyse des différents services de soins de santé



11

Diriger des systèmes de qualité et de sécurité des patients, appliqués au contexte des unités de gestion clinique

12

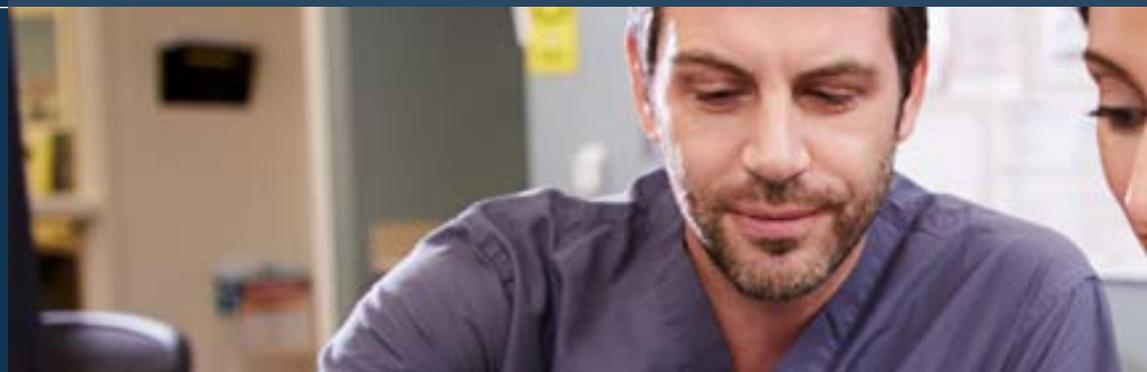
Développer les capacités méthodologiques et instrumentales en matière de recherche épidémiologique et d'évaluation des centres, services, technologies et programmes de santé

13

Appliquer les approches d'accréditation sanitaire à différents types d'organisations et de centres de santé

14

Développer les capacités méthodologiques et instrumentales pour utiliser de manière adéquate les différents systèmes d'information sur la santé dans les décisions de direction et de gestion des unités cliniques



15

Comprendre, interpréter et appliquer de manière appropriée les outils les plus appropriés dans chaque contexte pour l'évaluation clinique et la prise de décision

16

Concevoir et diriger des processus d'amélioration, d'innovation et de transformation dans les unités, les services et les centres

18

Gérer des bases de données scientifiques pour réaliser l'examen et la recherche bibliographique d'études scientifiques

19

Réaliser une étude critique et approfondie sur l'attention portée à la complexité et à la chronicité et sur les soins dans le système de santé

17

Identifier, comprendre et intégrer les compétences managériales dans les processus quotidiens de la gestion de la santé

20

Communiquer les résultats d'une étude de recherche après avoir analysé, évalué et synthétisé les données



06

Direction de la formation

TECH a sélectionné un groupe d'enseignants possédant des compétences exceptionnelles dans le domaine de la gestion financière des établissements de santé. Tous se distinguent par leur long parcours professionnel et leur parfaite maîtrise des outils de gestion applicables. Ainsi, les étudiants inscrits à ce cours bénéficieront d'une variété de ressources multimédias à portée de main pour une formation de haute qualité.





“

Saisissez l'occasion d'acquérir des compétences dans les processus quotidiens de gestion de la santé"

Directeur invité international

La Docteur Leslie K. Breitner est une **experte de renommée internationale**, qui a mené une brillante carrière dans les domaines de **l'administration des entreprises, de la gestion des organisations à but non lucratif et des soins de santé**. Sa carrière professionnelle et de recherche s'est concentrée sur l'analyse de l'impact des initiatives visant à améliorer la **qualité des systèmes financiers dans les organismes de soins de santé**. À cet égard, ses principales contributions ont été liées à **l'éducation et au leadership**, en collaborant avec de nombreux établissements d'enseignement à la création de programmes de formation pour les gestionnaires.

Elle est également co-auteur des ouvrages de comptabilité populaires *"Essentials of Accounting, 10th Edition"* y *"Essentials of Accounting Review"*. **Dans ces volumes, l'experte reflète sa connaissance approfondie de la gestion financière, de la budgétisation et de l'évaluation des performances dans les hôpitaux**. En outre, un grand nombre d'études et de contributions dans ses publications ont été soutenues par des subventions du **Département de la Santé et des Services Humains des États-Unis**.

Le Dr Breitner est **diplômée de l'Université de Boston** et collabore en tant que spécialiste avec l'Université McGill à Montréal, au Canada. Elle y a **fondé le programme du Master International en Leadership dans les Soins de Santé (IMHL)** et a été **Co-Directrice Académique du Programme d'Études Supérieures en Gestion des Soins de Santé**. Elle donne également des conférences à l'Université de Harvard, à l'Université de Washington et à l'université de Seton Hall.

L'expérience professionnelle du Dr Breitner a été reconnue à de nombreuses reprises, et elle a reçu des prix de la part d'institutions et d'organismes universitaires de premier plan dans le monde entier. Entre autres distinctions, elle a reçu le **Prix Beekhuis de l'École Supérieure de Gestion du Simmons College** et est **membre honoraire de la section de Boston de la Société Beta Gamma Sigma**.



Dr Breitner, Leslie

- Professeure, Faculté de Gestion, Université McGill, Montréal
- Spécialiste en Administration des Affaires de l'Hôtellerie et de la Restauration
- Directrice du Master International en Leadership en Soins de Santé
- Co-Directrice Académique du Programme d'études supérieures en Gestion des Soins de Santé
- Superviseuse du programme de stage de recherche de troisième cycle Mitacs-Accelerate
- Collaboration avec l'UNICEF pour la Formation à l'Analyse Budgétaire et Fiscale
- Doctorat en Administration des Affaires (DBA) de l'École Supérieure de Gestion de l'Université de Boston
- Master en Administration des Affaires (MBA) de l'École Supérieure de Gestion du Simmons College



Grâce à TECH, vous pourrez apprendre avec les meilleurs professionnels du monde"

Directeur invité international

Avec plus de 20 ans d'expérience dans la conception et la direction d'équipes mondiales d'acquisition de talents, Jennifer Dove est une experte du recrutement et de la stratégie dans le domaine des technologies. Tout au long de sa carrière, elle a occupé des postes à responsabilité dans plusieurs organisations technologiques au sein d'entreprises figurant au classement Fortune 50, notamment NBCUniversal et Comcast. Son parcours lui a permis d'exceller dans des environnements compétitifs et à forte croissance.

En tant que Vice-présidente de l'Acquisition des Talents chez Mastercard, elle supervise la stratégie et l'exécution de l'intégration des talents, en collaborant avec les chefs d'entreprise et les Ressources Humaines afin d'atteindre les objectifs opérationnels et stratégiques en matière de recrutement. En particulier, elle vise à constituer des équipes diversifiées, inclusives et très performantes qui stimulent l'innovation et la croissance des produits et services de l'entreprise. En outre, elle est experte dans l'utilisation d'outils permettant d'attirer et de retenir les meilleurs collaborateurs du monde entier. Elle est également chargée d'amplifier la marque employeur et la proposition de valeur de Mastercard par le biais de publications, d'événements et de médias sociaux. Jennifer Dove a démontré son engagement en faveur d'un développement professionnel continu, en participant activement à des réseaux de professionnels des Ressources Humaines et en aidant à recruter de nombreux employés dans différentes entreprises. Après avoir obtenu une licence en Communication Organisationnelle à l'Université de Miami, elle a occupé des postes de recruteuse senior dans des entreprises de divers domaines.

D'autre part, elle a été reconnue pour sa capacité à mener des transformations organisationnelles, à intégrer la technologie dans les processus de recrutement et à développer des programmes de leadership qui préparent les institutions aux défis à venir. Elle a également mis en œuvre avec succès des programmes de bien-être au travail qui ont permis d'accroître de manière significative la satisfaction et la fidélisation des employés.



Mme Dove, Jennifer

- ♦ Vice-présidente de l'Acquisition des Talents chez Mastercard, New York, États-Unis
- ♦ Directrice de l'Acquisition des Talents chez NBCUniversal, New York, États-Unis
- ♦ Responsable de la Sélection du Personnel chez Comcast
- ♦ Directrice de la Sélection du Personnel chez Rite Hire Advisory
- ♦ Vice-présidente de la Division des Ventes chez Ardor NY Real Estate
- ♦ Directrice de la Sélection du Personnel chez Valerie August & Associates
- ♦ Directrice des Comptes chez BNC
- ♦ Directrice des Comptes chez Vault
- ♦ Diplôme en Communication Organisationnelle de l'Université de Miami

“

TECH dispose d'un groupe distingué et spécialisé de Directeurs Internationaux Invités, avec des rôles de leadership importants dans les entreprises les plus avant-gardistes du marché mondial"

Directeur invité international

Leader dans le domaine de la technologie, Rick Gauthier a acquis des décennies d'expérience au sein de **grandes multinationales technologiques**, et s'est distingué dans le domaine des **services en nuage** et de l'amélioration des processus de bout en bout. Il a été reconnu comme un leader et un gestionnaire d'équipes très efficaces, faisant preuve d'un talent naturel pour assurer un niveau élevé d'engagement parmi ses employés.

Il est doué pour la stratégie et l'innovation exécutive, développant de nouvelles idées et étayant ses succès par des données de qualité. Son expérience chez **Amazon** lui a permis de gérer et d'intégrer les services informatiques de l'entreprise aux États-Unis. Chez **Microsoft** il a dirigé une équipe de 104 personnes, chargée de fournir une infrastructure informatique à l'échelle de l'entreprise et de soutenir les départements d'ingénierie des produits dans l'ensemble de l'entreprise.

Cette expérience lui a permis de se distinguer en tant que manager à fort impact, doté de remarquables capacités à accroître l'efficacité, la productivité et la satisfaction globale des clients.



M. Gauthier, Rick

- Responsable régional des Technologies de l'Information chez Amazon, Seattle, États-Unis
- Directeur de programme senior chez Amazon
- Vice-président de Wimmer Solutions
- Directeur principal des services d'ingénierie de production chez Microsoft
- Diplôme en Cybersécurité de la Western Governors University
- Certificat Technique en *Commercial Diving* de Divers Institute of Technology
- Diplôme en Études Environnementales de l'Evergreen State College

“

Profitez de l'occasion pour découvrir les dernières avancées dans ce domaine et les appliquer à votre pratique quotidienne”

Directeur invité international

Romi Arman est un expert international de renom qui compte plus de vingt ans d'expérience dans les domaines de la **Transformation Numérique**, du **Marketing**, de la **Stratégie** et du **Conseil**. Tout au long de sa longue carrière, il a pris de nombreux risques et est un **défenseur** constant de l'**innovation** et du **changement** dans l'environnement professionnel. Fort de cette expertise, il a travaillé avec des PDG et des organisations d'entreprises du monde entier, les poussant à s'éloigner des modèles d'entreprise traditionnels. Ce faisant, il a aidé des entreprises comme Shell Energy à devenir de **véritables leaders du marché**, axés sur leurs **clients** et le **monde numérique**.

Les stratégies conçues par Arman ont un impact latent, car elles ont permis à plusieurs entreprises **d'améliorer l'expérience des consommateurs, du personnel et des actionnaires**. Le succès de cet expert est quantifiable par des mesures tangibles telles que le **CSAT**, l'**engagement des employés** dans les institutions où il a travaillé et la croissance de l'**indicateur financier EBITDA** dans chacune d'entre elles.

De plus, au cours de sa carrière professionnelle, il a **nourri et dirigé des équipes très performantes** qui ont même été récompensées pour leur **potentiel de transformation**. Chez Shell, en particulier, le dirigeant s'est toujours efforcé de relever trois défis: répondre aux **demandes complexes** des clients en matière de **décarbonisation**, **soutenir une "décarbonisation rentable"** et **réorganiser** un paysage fragmenté sur le plan des **données, numérique et de la technologie**. Ainsi, ses efforts ont montré que pour obtenir un succès durable, il est essentiel de partir des besoins des consommateurs et de jeter les bases de la transformation des processus, des données, de la technologie et de la culture.

D'autre part, le dirigeant se distingue par sa maîtrise des **applications commerciales de l'Intelligence Artificielle**, sujet dans lequel il est titulaire d'un diplôme post-universitaire de l'École de Commerce de Londres. Parallèlement, il a accumulé de l'expérience dans les domaines de l'**IoT** et de **Salesforce**.



M. Arman, Romi

- Directeur de la Transformation Numérique (CDO) chez Shell Energy Corporation, Londres, Royaume-Uni
- Directeur Mondial du Commerce Électronique et du Service à la Clientèle chez Shell Energy Corporation
- Gestionnaire National des Comptes Clés (équipementiers et détaillants automobiles) pour Shell à Kuala Lumpur, Malaisie
- Consultant en Gestion Senior (Secteur des Services Financiers) pour Accenture basé à Singapour
- Licence de l'Université de Leeds
- Diplôme Supérieur en Applications Commerciales de l'IA pour les Cadres Supérieurs de l'École de Commerce de Londres
- Certification Professionnelle en Expérience Client CCXP
- Cours de Transformation Numérique pour les Cadres de l'IMD

“

Vous souhaitez mettre à jour vos connaissances en bénéficiant d'une qualité éducative optimale? TECH vous offre le contenu le plus récent du marché universitaire, conçu par des experts de renommée internationale"

Directeur invité international

Manuel Arens est un professionnel expérimenté de la gestion des données et le chef d'une équipe hautement qualifiée. En fait, M. Arens occupe le poste de **responsable mondial des achats** au sein de la division Infrastructure Technique et Centre de Données de Google, où il a passé la plus grande partie de sa carrière. Basée à Mountain View, en Californie, elle a fourni des solutions aux défis opérationnels du géant technologique, tels que **l'intégrité des données de base, les mises à jour des données des fournisseurs et la hiérarchisation des données des fournisseurs**. Il a dirigé la planification de la chaîne d'approvisionnement des centres de données et l'évaluation des risques liés aux fournisseurs, en apportant des améliorations aux processus et à la gestion des flux de travail, ce qui a permis de réaliser d'importantes économies.

Avec plus de dix ans d'expérience dans la fourniture de solutions numériques et de leadership pour des entreprises de divers secteurs, il possède une vaste expérience dans tous les aspects de la fourniture de solutions stratégiques, y compris le **Marketing, l'analyse des médias, la mesure et l'attribution**. Il a d'ailleurs reçu plusieurs prix pour son travail, notamment le **Prix du Leadership BIM, le Prix du Leadership en matière de Recherche, le Prix du Programme de Génération de Leads à l'Exportation et le Prix du Meilleur Modèle de Vente pour la région EMEA**.

M. Arens a également occupé le poste de **Directeur des Ventes** à Dublin, en Irlande. À ce titre, il a constitué une équipe de 4 à 14 membres en trois ans et a amené l'équipe de vente à obtenir des résultats et à bien collaborer avec les autres membres de l'équipe et avec les équipes interfonctionnelles. Il a également occupé le poste de **Analyste Principal** en Industrie à Hambourg, en Allemagne, où il a créé des scénarios pour plus de 150 clients à l'aide d'outils internes et tiers pour soutenir l'analyse. Il a élaboré et rédigé des rapports approfondis pour démontrer sa maîtrise du sujet, y compris la compréhension des **facteurs macroéconomiques et politiques/réglementaires** affectant l'adoption et la diffusion des technologies.

Il a également dirigé des équipes dans des entreprises telles que **Eaton, Airbus et Siemens**, où il a acquis une expérience précieuse en matière de gestion des comptes et de la chaîne d'approvisionnement. Il est particulièrement réputé pour dépasser continuellement les attentes en **établissant des relations précieuses avec les clients et en travaillant de manière transparente avec des personnes à tous les niveaux d'une organisation**, y compris les parties prenantes, la direction, les membres de l'équipe et les clients. Son approche fondée sur les données et sa capacité à développer des solutions innovantes et évolutives pour relever les défis de l'industrie ont fait de lui un leader éminent dans son domaine.



M. Arens, Manuel

- Directeur des Achats Globaux chez Google, Mountain View, États-Unis
- Responsable principal de l'Analyse et de la Technologie B2B chez Google, États-Unis
- Directeur des ventes chez Google, Irlande
- Analyste Industriel Senior chez Google, Allemagne
- Gestionnaire des comptes chez Google, Irlande
- Account Payable chez Eaton, Royaume-Uni
- Responsable de la Chaîne d'Approvisionnement chez Airbus, Allemagne

“

Misez sur la TECH! Vous aurez accès au meilleur matériel didactique, à la pointe de la technologie et de l'éducation, mis en œuvre par des spécialistes de renommée internationale dans ce domaine”

Directeur invité international

Andrea La Sala est un cadre expérimenté en Marketing dont les projets ont eu un impact significatif sur l'environnement de la Mode. Tout au long de sa carrière, il a développé différentes tâches liées aux Produits, au Merchandising et à la Communication. Tout cela, lié à des marques prestigieuses telles que Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein, entre autres.

Les résultats de ce manage de haut niveau international sont liés à sa capacité avérée à synthétiser les informations dans des cadres clairs et à exécuter des actions concrètes alignées sur des objectifs commerciaux spécifiques. En outre, il est reconnu pour sa proactivité et sa capacité à s'adapter à des rythmes de travail rapides. À tout cela, cet expert ajoute une forte conscience commerciale, une vision du marché et une véritable passion pour les produits.

En tant que Directeur Mondial de la Marque et du Merchandising chez Giorgio Armani, il a supervisé une variété de stratégies de Marketing pour l'habillement et les accessoires. Ses tactiques se sont également concentrées sur les besoins et le comportement des détaillants et des consommateurs. Dans ce cadre, La Sala a également été responsable de la commercialisation des produits sur les différents marchés, en tant que chef d'équipe dans les services de Design, de Communication et de Ventes.

D'autre part, dans des entreprises telles que Calvin Klein ou Gruppo Coin, il a entrepris des projets visant à stimuler la structure, le développement et la commercialisation de différentes collections. Parallèlement, il a été chargé de créer des calendriers efficaces pour les campagnes d'achat et de vente. Il a également été chargé des conditions, des coûts, des processus et des délais de livraison pour les différentes opérations.

Ces expériences ont fait d'Andrea La Sala l'un des dirigeants d'entreprise les plus qualifiés dans le secteur de la Mode et du Luxe. Une grande capacité managériale qui lui a permis de mettre en œuvre efficacement le positionnement positif de différentes marques et de redéfinir leurs indicateurs clés de performance (KPI).



M. La Sala, Andrea

- Directeur Mondial de la Marque et du Merchandising Armani Exchange chez Giorgio Armani, Milan, Italie
- Directeur du Merchandising chez Calvin Klein
- Chef de Marque chez Gruppo Coin
- Brand Manager chez Dolce&Gabbana
- Brand Manager chez Sergio Tacchini S.p.A
- Analyste de Marché chez Fastweb
- Diplôme en Business and Economics à l'Université degli Studi du Piémont Oriental

“

Les professionnels internationaux les plus qualifiés et les plus expérimentés vous attendent à TECH pour vous offrir un enseignement de premier ordre, actualisé et fondé sur les dernières données scientifiques. Qu'attendez-vous pour vous inscrire?"

Directeur invité international

Mick Gram est synonyme d'innovation et d'excellence dans le domaine de l'**Intelligence des Affaires** au niveau international. Sa carrière réussie est liée à des postes de direction dans des multinationales telles que **Walmart** et **Red Bull**. Il est également connu pour sa capacité à **identifier les technologies émergentes** qui, à long terme, auront un impact durable sur l'environnement des entreprises.

D'autre part, le dirigeant est considéré comme un **pionnier** dans l'**utilisation de techniques de visualisation de données** qui simplifient des ensembles complexes, les rendent accessibles et facilitent la prise de décision. Cette compétence est devenue le pilier de son profil professionnel, le transformant en un atout recherché par de nombreuses organisations qui misent sur la **collecte d'informations** et la **création d'actions** concrètes à partir de celles-ci.

L'un de ses projets les plus remarquables de ces dernières années a été la **plateforme Walmart Data Cafe**, la plus grande de ce type au monde, ancrée dans le nuage pour l'**analyse des Big Data**. En outre, il a occupé le poste de **Directeur de la Business Intelligence** chez **Red Bull**, couvrant des domaines tels que les **Ventes, la Distribution, le Marketing et les Opérations de la Chaîne d'Approvisionnement**. Son équipe a récemment été récompensée pour son innovation constante dans l'utilisation de la nouvelle API de Walmart Luminare pour les insights sur les Acheteurs et les Canaux de distribution.

En ce qui concerne sa formation, le cadre possède plusieurs Masters et études supérieures dans des centres prestigieux tels que l'**Université de Berkeley**, aux États-Unis et l'**Université de Copenhague**, au Danemark. Grâce à cette mise à jour continue, l'expert a acquis des compétences de pointe. Il est ainsi considéré comme un **leader né de la nouvelle économie mondiale**, centrée sur la recherche de données et ses possibilités infinies.



M. Gram, Mick

- ♦ Directeur de la *Business Intelligence* et des Analyses chez Red Bull, Los Angeles, États-Unis
- ♦ Architecte de solutions de *Business Intelligence* pour Walmart Data Cafe
- ♦ Consultant indépendant de *Business Intelligence* et de *Data Science*
- ♦ Directeur de *Business Intelligence* chez Capgemini
- ♦ Analyste en Chef chez Nordea
- ♦ Consultant en Chef de *Business Intelligence* pour SAS
- ♦ Executive Education en IA et Machine Learning au UC Berkeley College of Engineering
- ♦ MBA Executive en e-commerce à l'Université de Copenhague
- ♦ Licence et Master en Mathématiques et Statistiques à l'Université de Copenhague



Étudiez dans la meilleure université en ligne du monde selon Forbes! Dans le cadre de ce MBA, vous aurez accès à une vaste bibliothèque de ressources multimédias, élaborées par des professeurs de renommée internationale"

Directeur invité international

Scott Stevenson est un éminent expert en **Marketing Numérique** qui, pendant plus de 19 ans, a travaillé pour l'une des sociétés les plus puissantes de l'industrie du divertissement, **Warner Bros. Discovery**. À ce titre, il a joué un rôle essentiel dans la **supervision de la logistique** et des **flux de travail créatifs** sur de multiples plateformes numériques, y compris les médias sociaux, la recherche, le display et les médias linéaires.

Son leadership a été déterminant dans la mise en place de **stratégies de production de médias payants**, ce qui a entraîné une nette **amélioration des taux de conversion** de son entreprise. Parallèlement, il a assumé d'autres fonctions telles que celles de Directeur des Services Marketing et de Responsable du Trafic au sein de la même multinationale pendant la période où il occupait un poste de direction.

Stevenson a également participé à la distribution mondiale de jeux vidéo et de **campagnes de propriété numérique**. Il a également été responsable de l'introduction de stratégies opérationnelles liées à l'élaboration, à la finalisation et à la diffusion de contenus sonores et visuels pour les **publicités télévisées** et **les bandes-annonces**.

En outre, il est titulaire d'une Licence en Télécommunications de l'Université de Floride et d'un Master en Création Littéraire de l'Université de Californie, ce qui témoigne de ses compétences en matière de **communication** et de **narration**. En outre, il a participé à l'École de Développement Professionnel de l'Université de Harvard à des programmes de pointe sur l'utilisation de **l'Intelligence Artificielle** dans le monde des affaires. Son profil professionnel est donc l'un des plus pertinents dans le domaine actuel du **Marketing** et des **Médias Numériques**.



M. Stevenson, Scott

- Directeur du Marketing Numérique chez Warner Bros. Discovery, Burbank, États-Unis
- Responsable du Trafic chez Warner Bros. Entertainment
- Master en Création Littéraire de l'Université de Californie
- Licence en Télécommunications de l'Université de Floride

“

Atteignez vos objectifs académiques et professionnels avec les experts les plus qualifiés au monde! Les enseignants de ce MBA vous guideront tout au long du processus d'apprentissage processus d'apprentissage"

Directeur invité international

Le Docteur Eric Nyquist est un grand professionnel du sport international, qui s'est construit une carrière impressionnante, reconnue pour son **leadership stratégique** et sa capacité à conduire le changement et l'**innovation** dans des **organisations sportives** de classe mondiale.

En fait, il a occupé des postes de haut niveau, notamment celui de **Directeur de la Communication et de l'Impact** à la **NASCAR**, basée en **Floride, aux États-Unis**. Fort de ses nombreuses années d'expérience, le Docteur Nyquist a également occupé un certain nombre de postes de direction, dont ceux de premier **Vice-président du Développement Stratégique** et de **Directeur Général des Affaires Commerciales**, gérant plus d'une douzaine de disciplines allant du **développement stratégique** au **Marketing du divertissement**.

Nyquist a également laissé une marque importante sur les principales **franchises sportives** de Chicago. En tant que **Vice-président Exécutif** des **Bulls de Chicago** et des **White Sox de Chicago**, il a démontré sa capacité à mener à bien des **affaires** et des **stratégies** dans le monde du **sport professionnel**.

Enfin, il a commencé sa carrière dans le sport en travaillant à **New York** en tant qu'**analyste stratégique principal** pour **Roger Goodell** au sein de la **National Football League (NFL)** et, avant cela, en tant que **Stagiaire Juridique** auprès de la **Fédération de Football des États-Unis**.



Dr Nyquist, Eric

- Directeur de la Communication et de l'Impact, NASCAR, Floride, États-Unis
- Vice-président Senior du Développement Stratégique, NASCAR, Floride, États-Unis
- Vice-président de la Planification stratégique, NASCAR
- Directeur Senior des Affaires Commerciales à NASCAR
- Vice-président Exécutif, Franchises Chicago White Sox
- Vice-président Exécutif, Franchises des Bulls de Chicago
- Responsable de la Planification des Affaires à la National Football League (NFL)
- Stagiaire en Affaires Commerciales et Juridiques à la Fédération Américaine de Football
- Docteur en Droit de l'Université de Chicago
- Master en Administration des Affaires (MBA) de l'Université de Chicago (Booth School of Business)
- Licence en Économie Internationale du Carleton College



Grâce à ce diplôme universitaire 100% en ligne, vous pourrez combiner vos études avec vos obligations quotidiennes, avec l'aide des meilleurs experts internationaux dans le domaine qui vous intéresse. Inscrivez-vous dès maintenant!

07

Structure et contenu

Développés par des professionnels aux compétences avérées dans ce domaine, les contenus du Executive Mastère ont été créés sur la base d'un critère de qualité élevé dans chacun des moments d'apprentissage. À cette fin, les sujets les plus pertinents et les plus complets ont été sélectionnés, avec les mises à jour les plus intéressantes du moment. C'est pourquoi de plus en plus de professionnels souhaitent se spécialiser dans ce domaine, grâce à des programmes de haute qualité tels que celui proposé par TECH, spécifiquement sur le MBA en Gestion des Hôpitaux et des Services de Santé pour Infirmiers, qui dispose des dernières informations dans ce domaine.



“

*Notre plan d'études vous permettra de réaliser
une étude contextuelle et guidée des principaux
aspects de la gestion hospitalière"*

Plan d'études

Le Executive Mastère en MBA en Gestion des Hôpitaux et des Services de Santé pour Infirmiers de TECH Université Technologique est un programme intense qui vous prépare à relever des défis et à prendre des décisions au niveau international. Son contenu est conçu dans le but de favoriser le développement de compétences managériales permettant une prise de décision plus pertinente dans des environnements incertains.

Au cours des 2.700 heures d'étude, vous analyserez une multitude de cas pratiques par le biais de travaux individuels, ce qui vous permettra d'approfondir les aspects les plus pertinents de cette matière, que vous pourrez ensuite transférer dans votre travail quotidien. Il s'agit donc d'une véritable immersion dans des situations professionnelles réelles.

Ce Master MBA Gestion des Hôpitaux et des Services de Santé pour Infirmiers traite en profondeur de différents domaines des centres de soins de santé et est conçu pour spécialiser les gestionnaires qui comprennent la gestion hospitalière d'un point de vue stratégique, international et innovant.

Un plan conçu pour vous, axé sur votre perfectionnement professionnel et qui vous prépare à atteindre l'excellence dans le domaine du management et de la gestion des affaires. Un programme qui comprend vos besoins et ceux de votre entreprise grâce à un contenu innovant basé sur les dernières tendances, et soutenu par la meilleure méthodologie éducative et un corps professoral exceptionnel, qui vous donnera les compétences nécessaires pour résoudre des situations critiques de manière créative et efficace.

Ce Executive Mastère est développé sur 12 mois et est divisé en 21 modules:

Module 1	Planification et contrôle des organisations de santé
Module 2	Systèmes et politiques de santé
Module 3	La division Médicale et Gestion des soins dans le système de santé
Module 4	Gestion Clinique
Module 5	Gestion de la chronicité et télémédecine
Module 6	Gestion des personnes et des talents
Module 7	Gestion et évaluation économiques
Module 8	Gestion de la qualité
Module 9	Gestion des processus <i>Lean-Healthcare</i>
Module 10	Gestion basée sur les compétences
Module 11	Sécurité des patients

Module 12 Accréditation de la qualité dans le domaine de la santé

Module 13 Gestion du leadership

Module 14 Changement, prise de décision et gestion du temps

Module 15 La communication interne dans le management

Module 16 Créer une marque personnelle

Module 17 Communication et marketing de la santé

Module 18 Gestion de l'enseignement et la recherche

Module 19 Leadership, Éthique et Responsabilité Sociale des Entreprises

Module 20 Direction d'Entreprise et Marketing Stratégique

Module 21 *Management Exécutif*

Où, quand et comment cela se déroule?

TECH vous offre la possibilité de développer ce programme de manière totalement en ligne. Pendant les 12 mois de formation, vous pourrez accéder à tout moment à l'ensemble des contenus de ce programme, ce qui vous permettra de gérer vous-même votre temps d'étude.

*Une expérience
éducative unique, clé et
décisive pour stimuler
votre développement
professionnel.*

Module 1. Planification et contrôle des organisations de santé

1.1. Le processus de la planification stratégique

- 1.1.1. Mission, vision et valeurs
- 1.1.2. Le cycle de Planification stratégique Plan stratégique et lignes stratégiques
- 1.1.3. Planification et amélioration continue de la qualité Avantages de la planification
- 1.1.4. Analyse interne et analyse concurrentielle de l'environnement Benchmarking

1.2. Gestion par valeurs et objectifs

- 1.2.1. Planification opérationnelle Obtenir des objectifs à partir des lignes stratégiques
- 1.2.2. Types d'objectifs Objectifs
- 1.2.3. Le management par les valeurs et les objectifs: le management
- 1.2.4. Évaluation du plan stratégique et opérationnel

1.3. Théorie organisationnelle appliquée aux soins de santé

- 1.3.1. Types d'organisation
- 1.3.2. Le comportement organisationnel Enquêtes
- 1.3.3. Caractéristiques de l'organisation publique
- 1.3.4. Nouveaux modèles organisationnels Organisations liquides et matricielles

1.4. Leadership et gestion

- 1.4.1. Le processus de gestion
- 1.4.2. Organes collégiaux de gestion
- 1.4.3. Styles de management

1.5. L'organisation de l'avenir

- 1.5.1. Environnement organisationnel
- 1.5.2. La gestion des connaissances, moteur de l'organisation du futur
- 1.5.3. Hôpitaux et centres de santé innovants

Module 2. Systèmes et politiques de santé

2.1. Systèmes de santé

- 2.1.1. Principaux modèles de systèmes de santé Comparaison et résultats
- 2.1.2. Modèle de Santé Beverige SMS: exemple
- 2.1.3. Modèle Bismark des Systèmes de Santé Modèle d'assurance: exemples
- 2.1.4. Évolution des différents systèmes de santé

2.2. Financement et fourniture de soins de santé

- 2.2.1. Financement des systèmes de santé Contribution publique
- 2.2.2. Le droit aux soins de santé: élémentaire et complémentaire de basique et complémentaire
- 2.2.3. Différents modèles de fourniture dans un système national de santé Fourniture privée
- 2.2.4. Co-paiement et financement par les utilisateurs

2.3. Évolution et autres aspects des systèmes de santé

- 2.3.1. Complexité et chronicité des soins
- 2.3.2. Les technologies de l'information comme moteur de la transformation des systèmes de santé
- 2.3.3. Promotion de la santé et éducation à la santé Prévention
- 2.3.4. La santé publique traditionnelle et son évolution
- 2.3.5. Coordination ou intégration dans le domaine de la santé Le concept de l'espace social et sanitaire

2.4. Alternatives aux modèles de gestion traditionnels

- 2.541. Évaluation des nouveaux modèles de gestion Résultats et expériences

Module 3. La division médicale et de gestion des soins dans le système de santé

3.1. Gestion Médicale Classique vs. Gestion des Soins 3.1.1. Structure et contenu des organes de gestion d'un système de santé Organigrammes alternatifs actuels et futurs 3.1.2. Le personnel médical en tant que gestionnaires: des membres du conseil d'administration aux directeurs des soins et des gestionnaires à la direction générale 3.1.3. Préparation et création de valeur 3.1.4. Division médicale: zones critiques 3.1.5. Différentes structures organisationnelles de la division médicale	3.2. Systèmes d'information de gestion et dossiers médicaux électroniques 3.2.1. Tableaux de bord 3.2.2. Dossiers Médicaux électroniques 3.2.3. Systèmes de prescription assistée 3.2.4. Autres systèmes d'information utiles à la gestion de la santé	3.3. Continuité des soins Intégration des Soins Primaires- Hospitaliers et Services Sociaux de Santé 3.3.1. La nécessité de l'intégration des soins 3.3.2. Les organisations de soins intégrés. Les bases initiales 3.3.3. Démarrage d'une OSI	3.4. Bioéthique et humanisation de la pratique médicale 3.4.1. Principes de Bioéthique 3.4.2. Les comités d'éthique dans les organisations de soins de santé 3.4.3. Humanisation des soins de santé
3.5. Gestion médicale et des soins: relations avec la division des soins infirmiers 3.5.1. Outils pour la gestion des connaissances dans la gestion clinique et des soins 3.5.2. Gestion médicale et des soins: relations avec la division des soins infirmiers	3.6. Santé publique, promotion de la santé et directions des soins 3.6.1. Concept et portée de la santé publique 3.6.2. Promotion de la santé et éducation à la santé 3.6.3. Types de programmes de prévention	3.7. Transformation du modèle de santé Le triple objectif 3.7.1. Stratégie de continuité des soins 3.7.2. Stratégie socio-sanitaire 3.7.3. Efficacité, santé et expérience du patient	

Module 4. Gestion Clinique

4.1. Définition et réglementation de la gestion clinique 4.1.1. Différentes définitions et visions de la gestion clinique 4.1.2. Les différents décrets et règlements de la Gestion Clinique 4.1.3. Niveaux d'autonomie	4.2. Processus et protocoles de gestion clinique Gestion des preuves scientifiques 4.2.1. Types et classification des preuves scientifiques 4.2.2. Protocoles, directives de pratique clinique, parcours cliniques: différences 4.2.3. Grade et parcours de soins	4.3. Systèmes de classification des patients 4.3.1. Systèmes de classification des patients 4.3.2. Analyse de la dépendance des patients. Échelles de dépendance et classification des dépendances 4.3.3. Calcul des niveaux de dotation/efficacité en fonction de la classification des patients. Répartition de la charge de travail	4.4. Modèles et Unités de Gestion Clinique 4.4.1. Types d'unités de gestion clinique 4.4.2. Unités mixtes soins primaires et spécialisés 4.4.3. Unités interservices 4.4.4. Unités inter-hospitalières
4.5. Prescription pharmacologique prudente Prescription électronique 4.5.1. Prescription prudente: Choosing Wisely 4.5.2. Stratégies "à ne pas faire"	4.6. Prescription d'examen complémentaires 4.6.1. Prescription prudente vs. Médecine défensive 4.6.2. Audits de prescription et suivi des prescriptions: résultats		

Module 5. Gestion de la chronicité et télémédecine

5.1. Gestion du patient complexe et chronique

- 5.1.1. Chronic Care Model et stratification de la population. Kaiser Permanente
- 5.1.2. Gestion des groupes de population à risque. Gestion des maladies complexes et/ou chroniques à domicile
- 5.1.3. Chronicité et soins Socio-sanitaires

5.2. Expériences en matière d'autonomisation des patients: le patient actif, l'école des patients

- 5.2.1. Modèle de Patient actif. Université de Stanford
- 5.2.2. Programme d'éducation à l'auto-soin. Expériences internationales
- 5.2.3. Écoles de patients
- 5.2.4. Autonomisation du patient et contribution des infirmières

5.3. Télémédecine

- 5.3.1. Services actuellement en place et perspectives d'avenir

Module 6. Gestion des personnes et des talents

6.1. Évaluation des personnes et développement des talents Climat social et institutionnel

- 6.1.1. Plans d'accueil, d'encadrement et de licenciement
- 6.1.2. Détection et développement des talents
- 6.1.3. Climat institutionnel et social: mesure et amélioration

6.2. Tableau des effectifs et calculs de rendement

- 6.2.1. Estimation des besoins en personnel
- 6.2.2. Calcul des niveaux de dotation en personnel
- 6.2.3. Allocation du temps d'activité de soins

6.3. Visibilité dans la Gestion Clinique et des Soins: Blogs et réseaux

- 6.3.1. La révolution numérique dans la pratique des soins de santé et la gestion clinique. Description des nouveaux outils numériques Comment améliorer la visibilité
- 6.3.2. Expériences dans les réseaux et blogs de professionnels de la santé

6.4. Professionnels de la santé et types de relations

- 6.4.1. La révolution numérique dans la pratique des soins de santé et la gestion clinique. Description des nouveaux outils numériques
- 6.4.2. Expériences dans les réseaux et blogs de professionnels de la santé

Module 7. Gestion et évaluation économiques
7.1. Calcul des coûts

- 7.1.1. Pondération et calcul des coûts de santé
- 7.1.1.1. Coût/bénéfice
- 7.1.1.2. Coût/Utilité
- 7.1.1.3. Coût/Productivité

7.2. Méthode de comptabilisation

- 7.2.1. Base générale de la comptabilité
- 7.2.2. Qu'est-ce qu'un budget? Types de budgétisation et de gestion financière
- 7.2.3. Budgétisation rétrospective des recettes et des dépenses
- 7.2.4. Budget public prospectif par chapitre

7.3. Budgets et achats

- 7.3.1. Gestion des achats. Commissions d'achat et acquisition de biens
- 7.3.2. Systèmes d'approvisionnement intégrés. Centralisation des achats
- 7.3.3. Gestion des contrats de service public: Appels d'offres, accords
- 7.3.4. Les marchés publics dans le secteur privé
- 7.3.5. Logistique d'approvisionnement

7.4. Efficacité et durabilité du système de santé

- 7.4.1. Situation financière du système de santé publique: la crise de la durabilité
- 7.4.2. Dépenser pour améliorer la santé. Comparaison des investissements pour gagner plus de santé
- 7.4.3. Maîtriser les dépenses dans le système de santé publique

7.5. Modèles de financement

- 7.5.1. Budget historique et financement par activité
- 7.5.2. Financement par capitation
- 7.5.3. Financement par GRD et processus, paiement par acte
- 7.5.4. Incitations pour les professionnels en fonction du financement

7.6. Accords de gestion

- 7.6.1. Accords de gestion. Définition et modèles
- 7.6.2. Évolution et évaluation d'un accord de gestion

Module 8. Gestion de la qualité
8.1. La qualité dans la santé

- 8.1.1. Définitions de la qualité et évolution historique du concept. Dimensions de la qualité
- 8.1.2. Cycle d'évaluation et d'amélioration de la qualité
- 8.1.3. Modèle d'amélioration de la qualité EFQM. Implantation

- 8.1.4. Normes ISO et modèles d'accréditation de la qualité externe

8.2. Programmes de qualité des soins

- 8.2.1. Cercles de qualité
- 8.2.2. Stratégies d'amélioration continue de la qualité
- 8.2.3. LEAN

Module 9. Gestion des processus *Lean-Healthcare*
9.1. La gestion du "quoi": Gestion des processus et gestion des processus

- 9.1.1. Base conceptuelle
- 9.1.2. Gestion des processus

9.2. La gestion du "comment"

- 9.2.1. Processus de soins
- 9.2.2. Processus de soins intégrés
- 9.2.3. Procédures
- 9.2.4. Modes opératoires normalisés(PNT)
- 9.2.5. Protocoles
- 9.2.6. Directives de pratique clinique. Méthode de classement. Instrument AGREE
- 9.2.7. Voies d'accès cliniques
- 9.2.8. Guides de soins

9.3. Amélioration des processus

- 9.3.1. Amélioration continue des processus. Cycle PDCA
- 9.3.2. Réingénierie des processus
- 9.3.3. Autres méthodes d'amélioration des processus

Module 10. Gestion basée sur les compétences

10.1. Évaluation des performances Gestion basée sur les compétences

- 10.1.1. Définition des compétences
- 10.1.2. Procédure d'Évaluation des Performances Implantation
- 10.1.3. Le retour d'information des professions pour améliorer les performances et l'auto-évaluation
- 10.1.4. Conception d'un parcours de formation pour le développement des compétences

10.2. Méthodes et techniques

- 10.2.1. L'entretien d'évaluation. Instructions pour l'évaluateur
- 10.2.2. Principales erreurs et barrières courantes en matière d'évaluation
- 10.2.3. L'entretien de motivation
- 10.2.4. Pyramide de Miller

Module 11. Sécurité des patients

11.1. Sécurité des patients. Évolution historique

- 11.1.1. Introduction et Définition. Contexte et situation actuelle
- 11.1.2. Études de base sur la sécurité des patients

11.2. Infections nosocomiales

- 11.2.1. Réseaux et programmes de surveillance et de contrôle des infections hospitalières
- 11.2.2. Asepsie, désinfection et stérilisation

11.3. Prévention

- 11.3.1. Prévention et détection des événements indésirables liés aux soins de santé
- 11.3.2. AMDEC (Analyse des modes de défaillance et de leurs effets). Analyse des causes/effets

11.4. Systèmes de rapports et d'enregistrement

- 11.4.1. Systèmes de notification et d'enregistrement des événements indésirables

11.5. Deuxième et troisième victimes

- 11.5.1. Les professionnels de la santé face aux événements indésirables
- 11.5.2. La trajectoire de rétablissement et le soutien émotionnel
- 11.5.3. L'impact sur l'image de l'entreprise

Module 12. Accréditation de la qualité dans le domaine de la santé

12.1. Accréditation en matière de santé

- 12.1.1. Particularités de l'accréditation des services de santé
- 12.1.2. La valeur d'être accrédité. Avantages pour l'organisation et les patients
- 12.1.3. Accréditation de la santé dans les services cliniques

12.2. Commission Mixte Internationale

- 12.2.1. Critères et phases du processus

12.3. Modèle EFQM

- 12.3.1. Concept d'auto-évaluation
- 12.3.2. Plans d'amélioration
- 12.3.3. Exemple de mise en œuvre du modèle EFQM dans un hôpital et une zone de santé

12.4. Accréditation ISO

- 12.4.1. Définition et critères généraux
- 12.4.2. ISO 9001
- 12.4.3. ISO 14001
- 12.4.4. Autres types d'ISO pertinents pour le secteur de la santé

Module 13. Gestion du leadership**13.1. Leadership au sein de l'équipe**

- 13.1.1. Théories sur la nature et l'origine de l'autorité: Conception traditionnelle ou institutionnelle Conception fonctionnelle. Conception du comportement Conception intégrative
- 13.1.2. Autorité et pouvoir, types de pouvoir
- 13.1.3. Leadership Composantes du leadership et types
- 13.1.4. Comment faire un leader
- 13.1.5. Nouveaux modèles de leadership. Leader situationnel et coach
- 13.1.6. Le terme personnel, le schéma hiérarchique fonctionnel, les différents types de personnel, les concepts de ligne et de personnel, les théories, l'influence des cultures sur le leadership

13.2. Motivation

- 13.2.1. Les Agents de Motivation. La motivation intrinsèque et extrinsèque
- 13.2.2. Différences entre motivation et satisfaction et leurs différentes Théories
- 13.2.3. Données disponibles sur la manière de motiver les professionnels

13.3. Délégation

- 13.3.1. Que signifie déléguer? Formulaires de délégation Formulaires d'évaluation de la délégation, des Tâches et fonctions non déléguables
- 13.3.2. Attitudes personnelles à l'égard de la délégation. Lignes directrices pour une délégation efficace

13.4. Coaching directif

- 13.4.1. Le coaching. Types de coaching
- 13.4.2. Avantages organisationnels et applications au secteur de la santé. Exemples

Module 14. Changement, prise de décision et gestion du temps**14.1. Prise de décision**

- 14.1.1. La prise de décision en tant que processus organisationnel
- 14.1.2. Les étapes du processus de décisions
- 14.1.3. Caractéristiques d'une décision

14.2. Le processus de décision

- 14.2.1. Processus Décisionnel Centralisé, Processus Décisionnel Individuel, Processus Décisionnel de Groupe
- 14.2.2. Principe du facteur limitant Efficacité et rentabilité des coûts dans les processus de prise de décision
- 14.2.3. Choix de la meilleure solution. Établissement de priorités. Arbre de décision

14.3. Gestion du temps, du stress et du bonheur

- 14.3.1. Techniques de gestion du temps, gestion de l'agenda personnel et compatibilité avec la vie personnelle
- 14.3.2. Techniques de gestion du stress et de promotion du bonheur personnel et professionnel

Module 15. La communication interne dans le management**15.1. Communication**

- 15.1.1. La communication interne dans le management Le processus de communication. Éléments de communication Exigences de communication. Obstacles à la communication
- 15.1.2. Formes et instruments de communication. Communication verbale Communication non verbale Communication écrite

15.2. Réunions

- 15.2.1. Techniques pour des réunions réussies. La préparation des réunions et le type de réunions. Sélection des participants
- 15.2.2. Les comités et commissions de soins et techniques dans les hôpitaux, les centres de santé et les zones de santé
- 15.2.3. Négociation Types de stratégies: d'affirmation de soi. Stratégie Win-Win

15.3. Gestion de conflits

- 15.3.1. Les conflits possibles dans les organisations de soins de santé. Stratégies préventives
- 15.3.2. La gestion de conflits. Médiation

Module 16. Créer une marque personnelle

16.1. Le profil public

- 16.1.1. Se présenter au monde Notre empreinte numérique
- 16.1.2. Profil professionnel sur les réseaux sociaux professionnels
- 16.1.3. Réputation digitale Références positives
- 16.1.4. La lettre de motivation

16.2. L'entretien pour postuler à un poste de direction

- 16.2.1. Comment faire face à un entretien
- 16.2.2. Les messages de notre corps lors d'un entretien. La kinésie

Module 17. Communication et marketing de la santé

17.1. Le Marketing et autres domaines les réseaux sociaux

- 17.1.1. Définition du terme. Les dimensions du marketing. Mission et cycles de marketing. Outils de marketing
- 17.1.2. Patient, client, utilisateur? Marketing axé sur les utilisateurs de la santé publique
- 17.1.3. Planification du marketing externe dans un centre privé
- 17.1.4. Le Client interne. Plan Marketing et communication interne dans les établissements de santé
- 17.1.5. Gestion de la présence institutionnelle dans les réseaux. Facebook
- 17.1.6. Utilisation de Twitter pour l'organisation
- 17.1.7. Utilisation de LinkedIn pour l'organisation et au niveau professionnel
- 17.1.8. Utilisation d'autres réseaux: instagram, tumblr

17.2. La communication dans les organisations

- 17.2.1. Les Systèmes de communication dans les organisations. Intranet/Internet
- 17.2.2. La communication spécifique dans les établissements de santé. Hôpitaux
- 17.2.3. Prix de la santé. Soumission des candidatures
- 17.2.4. Organisation de Conférences, de Congrès et d'autres événements éducatifs
- 17.2.5. Gestion de la communication locale: presse
- 17.2.6. Gestion de la communication locale: radio
- 17.2.7. Gestion de la communication locale: télévision
- 17.2.8. Les conflits externes. Les crises d'information dues aux mauvaises nouvelles et leur gestion

17.3. Relations avec les agents sociaux, les utilisateurs et les fournisseurs

- 17.3.1. Communication avec les citoyens, les associations de patients et de consommateurs-utilisateurs
- 17.3.2. Communication avec les dirigeants politiques, les propriétaires-actionnaires et les fournisseurs
- 17.3.3. Collaboration avec l'industrie pharmaceutique
- 17.3.4. L'internationalisation du secteur de la santé. Tourisme de santé

17.4. Responsabilité Sociale des Entreprises. Bonne Gouvernance Sanitaire

- 17.4.1. La RSE dans le domaine de la santé. Plans stratégiques de RSE dans les organisations. La bonne gouvernance dans le domaine de la santé: Transparence des entreprises publiques et privées
- 17.4.2. Gestion environnementale et efficacité énergétique dans les établissements de santé
- 17.4.3. Coopération au développement par le biais des institutions de santé
- 17.4.4. Mise en Réseau. Alliances stratégiques
- 17.4.5. Le portail des patients. Promotion de la santé et prévention des maladies par l'internet

Module 18. Gestion de l'enseignement et la recherche**18.1. Méthodologie de recherche: Épidémiologie et conception et biais des études de recherche**

- 18.1.1. Épidémiologie cliniques
- 18.1.2. Principaux modèles d'étude en recherche clinique
- 18.1.3. Qualité des études: fiabilité et validité. Préjugés

18.2. Sources d'information pour la recherche et stratégies de recherche

- 18.2.1. Questions de recherche clinique
- 18.2.2. Sources d'information
- 18.2.3. Où et comment chercher des informations
- 18.2.4. Recherche
- 18.2.5. Bases de données

18.3. Lecture critique d'articles

- 18.3.1. Les étapes de la lecture critique
- 18.3.2. Outils pour la lecture critique
- 18.3.3. Principales erreurs

18.4. Projets de recherche: ressources financières Développement de produits et les brevets

- 18.4.1. Conception de projets de recherche
- 18.4.2. Financement de la recherche
- 18.4.3. Exploitation des résultats de la recherche

18.5. Communication et diffusion de la recherche

- 18.5.1. Rapports de recherche
- 18.5.2. Choisir une revue pour publier
- 18.5.3. Quelques recommandations de style

Module 19. Leadership, Éthique et Responsabilité Sociale des Entreprises**19.1. Mondialisation et Gouvernance**

- 19.1.1. Gouvernance et Gouvernement d'Entreprise
- 19.1.2. Principes fondamentaux de la Gouvernance d'Entreprise dans les entreprises
- 19.1.3. Le Rôle du Conseil d'Administration dans le cadre de la Gouvernance d'Entreprise

19.2. *Cross Cultural Management*

- 19.2.1. Concept de *Cross Cultural Management*
- 19.2.2. Contributions à la Connaissance des Cultures Nationales
- 19.2.3. Gestion de la Diversité

19.3. Éthique des affaires

- 19.3.1. Éthique et Morale
- 19.3.2. Éthique des Affaires
- 19.3.3. Leadership et éthique dans les affaires

19.4. Durabilité

- 19.4.1. Durabilité et développement durable
- 19.4.2. Agenda 2030
- 19.4.3. Entreprises durables

19.5. Responsabilité Sociale des Entreprises

- 19.5.1. Dimension internationale de la Responsabilité Sociale des Entreprises
- 19.5.2. Mise en œuvre de la Responsabilité Sociale des Entreprises
- 19.5.3. Impact et mesure de la Responsabilité Sociale des Entreprises

19.6. Systèmes et outils de Gestion responsables

- 19.6.1. RSC: Responsabilité sociale des entreprises
- 19.6.2. Questions clés pour la mise en œuvre d'une stratégie de gestion responsable
- 19.6.3. Étapes de la mise en œuvre d'un système de gestion de la responsabilité sociale des entreprises
- 19.6.4. Outils et normes en matière de RSE

19.7. Multinationales et droits de l'homme

- 19.7.1. Mondialisation, entreprises multinationales et droits de l'homme
- 19.7.2. Entreprises multinationales et droit international
- 19.7.3. Instruments juridiques pour les multinationales dans le domaine des droits de l'homme

19.8. Environnement juridique et *Corporate Governance*

- 19.8.1. Importation et exportation
- 19.8.2. Propriété intellectuelle et industrielle
- 19.8.3. Droit international du travail

Module 20. Direction d'Entreprise et Marketing Stratégique

20.1. Gestion commerciale

- 20.1.1. Cadre conceptuel de la gestion commerciale
- 20.1.2. Stratégie et planification commerciales
- 20.1.3. Le rôle des responsables commerciaux

20.2. Marketing digital et e-commerce

- 20.2.1. Objectifs du Marketing numérique et du commerce électronique
- 20.2.2. Marketing Numérique et médias utilisés
- 20.2.3. Commerce électronique Contexte général
- 20.2.4. Catégories de commerce électronique
- 20.2.5. Avantages et inconvénients d'E-commerce par rapport au commerce traditionnel

20.3. Marketing digital pour renforcer la marque

- 20.3.1. Stratégies en ligne pour améliorer la réputation de votre marque
- 20.3.2. *Branded Content & Storytelling*

20.4. Marketing digital pour attirer et fidéliser les clients

- 20.4.1. Stratégies de fidélisation et de liaison par Internet
- 20.4.2. *Visitor Relationship Management*
- 20.4.3. Hyper-segmentation

20.5. Gestion des campagnes numériques

- 20.5.1. Qu'est-ce qu'une campagne de publicité numérique?
- 20.5.2. Étapes du lancement d'une campagne de marketing en ligne
- 20.5.3. Erreurs dans les campagnes de publicité numérique

20.6. Stratégie de vente

- 20.6.1. Stratégie de vente
- 20.6.2. Méthodes de vente

20.7. Communication d'Entreprise

- 20.7.1. Concept
- 20.7.2. Importance de la communication dans l'organisation
- 20.7.3. Type de communication dans l'organisation
- 20.7.4. Fonctions de la communication dans l'organisation
- 20.7.5. Éléments de communication
- 20.7.6. Problèmes de communication
- 20.7.7. Scénarios de communication

20.8. Communication et réputation numérique

- 20.8.1. Réputation en ligne
- 20.8.2. Comment mesurer la réputation numérique?
- 20.8.3. Outils de réputation en ligne
- 20.8.4. Rapport sur la réputation en ligne
- 20.8.5. *Branding online*

Module 21. Management Exécutif

21.1. General Management

- 21.1.1. Concept *General Management*
- 21.1.2. L'action du Directeur Général
- 21.1.3. Le Directeur Général et ses fonctions
- 21.1.4. Transformation du travail de la direction

21.2. Le manager et ses fonctions. La culture organisationnelle et ses approches

- 21.2.1. Le manager et ses fonctions. La culture organisationnelle et ses approches

21.3. Direction des opérations

- 21.3.1. Importance de la gestion
- 21.3.2. La chaîne de valeur
- 21.3.3. Gestion de qualité

21.4. Discours et formation de porte-parole

- 21.4.1. Communication interpersonnelle
- 21.4.2. Compétences communicatives et l'influence
- 21.4.3. Obstacles à la communication

21.5. Outils de communication personnels et organisationnels

- 21.5.1. Communication interpersonnelle
- 21.5.2. Outils de communication interpersonnelle
- 21.5.3. La communication dans l'organisation
- 21.5.4. Outils dans l'organisation

21.6. La communication en situation de crise

- 21.6.1. Crise
- 21.6.2. Phases de la crise
- 21.6.3. Messages: contenu et calendrier

21.7. Préparer un plan de crise

- 21.7.1. Analyse des problèmes potentiels
- 21.7.2. Planification
- 21.7.3. Adéquation du personnel

21.8. Intelligence émotionnelle

- 21.8.1. Intelligence émotionnelle et communication
- 21.8.2. Affirmation, empathie et écoute active
- 21.8.3. Estime de soi et communication émotionnelle

21.9. Leadership et gestion d'équipes

- 21.9.1. Leadership et styles de leadership
- 21.9.2. Capacités et défis des leaders
- 21.9.3. Gestion des Processus de Changement
- 21.9.4. Gestion d'Équipes Multiculturelles



“

Une occasion unique de se spécialiser dans un secteur d'avenir, qui vous permettra d'atteindre la réussite professionnelle"

08

Méthodologie

Ce programme de formation offre une manière différente d'apprendre. Notre méthodologie est développée à travers un mode d'apprentissage cyclique: ***le Relearning***.

Ce système d'enseignement est utilisé, par exemple, dans les écoles de médecine les plus prestigieuses du monde et a été considéré comme l'un des plus efficaces par des publications de premier plan telles que le ***New England Journal of Medicine***.





“

Découvrez le Relearning, un système qui laisse de côté l'apprentissage linéaire conventionnel au profit des systèmes d'enseignement cycliques: une façon d'apprendre qui a prouvé son énorme efficacité, notamment dans les matières dont la mémorisation est essentielle”

TECH Business School utilise l'Étude de Cas pour contextualiser tout le contenu.

Notre programme offre une méthode révolutionnaire de développement des compétences et des connaissances. Notre objectif est de renforcer les compétences dans un contexte changeant, compétitif et hautement exigeant.

“

Avec TECH, vous pouvez expérimenter une manière d'apprendre qui ébranle les fondations des universités traditionnelles du monde entier”



Notre programme vous prépare à relever les défis commerciaux dans des environnements incertains et à faire réussir votre entreprise.



Notre programme vous prépare à relever de nouveaux défis dans des environnements incertains et à réussir votre carrière.

Une méthode d'apprentissage innovante et différente

Ce programme TECH est un parcours de formation intensif, créé de toutes pièces pour offrir aux managers des défis et des décisions commerciales au plus haut niveau, tant au niveau national qu'international. Grâce à cette méthodologie, l'épanouissement personnel et professionnel est stimulé, faisant ainsi un pas décisif vers la réussite. La méthode des cas, technique qui constitue la base de ce contenu, permet de suivre la réalité économique, sociale et commerciale la plus actuelle.

“

Vous apprendrez, par le biais d'activités collaboratives et de cas réels, la résolution de situations complexes dans des environnements professionnels réels”

La méthode des cas est le système d'apprentissage le plus utilisé dans les meilleures écoles de commerce du monde depuis qu'elles existent. Développée en 1912 pour que les étudiants en Droit n'apprennent pas seulement le droit sur la base d'un contenu théorique, la méthode des cas consiste à leur présenter des situations réelles complexes afin qu'ils prennent des décisions éclairées et des jugements de valeur sur la manière de les résoudre. En 1924, elle a été établie comme méthode d'enseignement standard à Harvard.

Dans une situation donnée, que doit faire un professionnel? C'est la question à laquelle nous sommes confrontés dans la méthode des cas, une méthode d'apprentissage orientée vers l'action. Tout au long du programme, les étudiants seront confrontés à de multiples cas réels. Ils devront intégrer toutes leurs connaissances, faire des recherches, argumenter et défendre leurs idées et leurs décisions.

Relearning Methodology

TECH combine efficacement la méthodologie des Études de Cas avec un système d'apprentissage 100% en ligne basé sur la répétition, qui associe différents éléments didactiques dans chaque leçon.

Nous enrichissons l'Étude de Cas avec la meilleure méthode d'enseignement 100% en ligne: le Relearning.

Notre système en ligne vous permettra d'organiser votre temps et votre rythme d'apprentissage, en l'adaptant à votre emploi du temps. Vous pourrez accéder aux contenus depuis n'importe quel appareil fixe ou mobile doté d'une connexion Internet.

À TECH, vous apprendrez avec une méthodologie de pointe conçue pour former les managers du futur. Cette méthode, à la pointe de la pédagogie mondiale, est appelée Relearning.

Notre école de commerce est la seule école autorisée à employer cette méthode fructueuse. En 2019, nous avons réussi à améliorer les niveaux de satisfaction globale de nos étudiants (qualité de l'enseignement, qualité des supports, structure des cours, objectifs...) par rapport aux indicateurs de la meilleure université en ligne.



Dans notre programme, l'apprentissage n'est pas un processus linéaire, mais se déroule en spirale (apprendre, désapprendre, oublier et réapprendre). C'est pourquoi nous combinons chacun de ces éléments de manière concentrique. Cette méthodologie a permis de former plus de 650.000 diplômés universitaires avec un succès sans précédent dans des domaines aussi divers que la biochimie, la génétique, la chirurgie, le droit international, les compétences en gestion, les sciences du sport, la philosophie, le droit, l'ingénierie, le journalisme, l'histoire, les marchés financiers et les instruments. Tout cela dans un environnement très exigeant, avec un corps étudiant universitaire au profil socio-économique élevé et dont l'âge moyen est de 43,5 ans.

Le Relearning vous permettra d'apprendre avec moins d'efforts et plus de performance, en vous impliquant davantage dans votre spécialisation, en développant un esprit critique, en défendant des arguments et en contrastant les opinions: une équation directe vers le succès.

D'après les dernières preuves scientifiques dans le domaine des neurosciences, non seulement nous savons comment organiser les informations, les idées, les images et les souvenirs, mais nous savons aussi que le lieu et le contexte dans lesquels nous avons appris quelque chose sont fondamentaux pour notre capacité à nous en souvenir et à le stocker dans l'hippocampe, pour le conserver dans notre mémoire à long terme.

De cette manière, et dans ce que l'on appelle Neurocognitive context-dependent e-learning, les différents éléments de notre programme sont reliés au contexte dans lequel le participant développe sa pratique professionnelle.



Ce programme offre le support matériel pédagogique, soigneusement préparé pour les professionnels:



Support d'étude

Tous les contenus didactiques sont créés par les spécialistes qui enseigneront le cours, spécifiquement pour le cours, afin que le développement didactique soit vraiment spécifique et concret.

Ces contenus sont ensuite appliqués au format audiovisuel, pour créer la méthode de travail TECH en ligne. Tout cela, avec les dernières techniques qui offrent des pièces de haute qualité dans chacun des matériaux qui sont mis à la disposition de l'étudiant.



Cours magistraux

Il existe de nombreux faits scientifiques prouvant l'utilité de l'observation par un tiers expert.

La méthode "Learning from an Expert" permet au professionnel de renforcer ses connaissances ainsi que sa mémoire, puis lui permet d'avoir davantage confiance en lui concernant la prise de décisions difficiles.



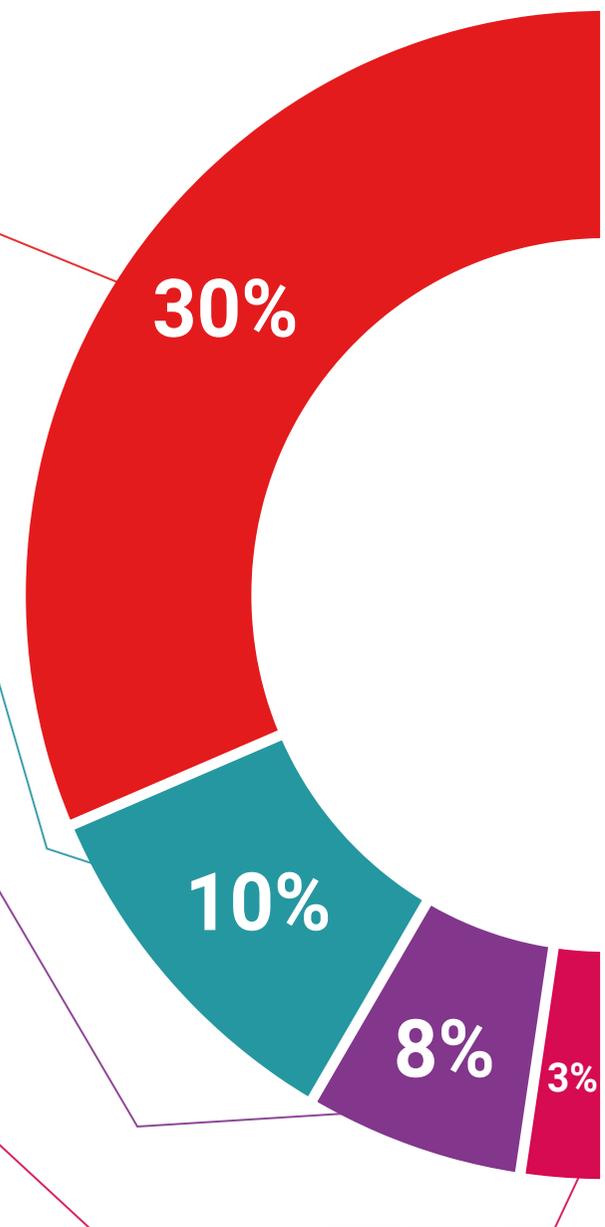
Stages en compétences de gestion

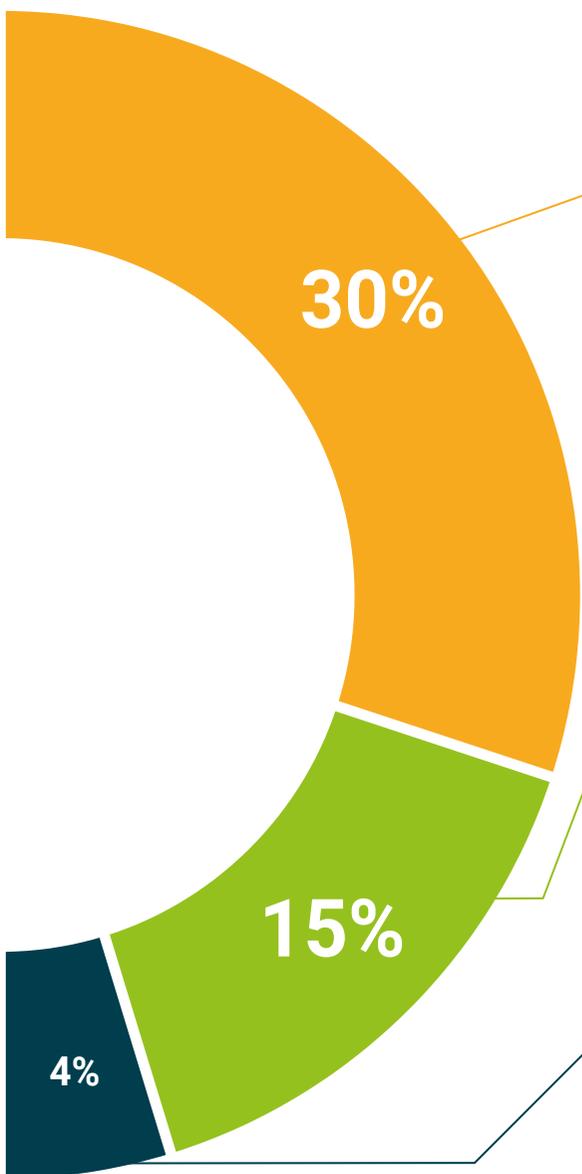
Ceux-ci mèneront des activités visant à développer des compétences de gestion spécifiques dans chaque domaine thématique. Pratiques et dynamiques pour acquérir et développer les compétences et les capacités dont un cadre supérieur a besoin dans le contexte de la mondialisation dans lequel nous vivons.



Lectures complémentaires

Articles récents, documents de consensus et directives internationales, entre autres. Dans la bibliothèque virtuelle de TECH, l'étudiant aura accès à tout ce dont il a besoin pour compléter sa formation.





Case studies

Ils réaliseront une sélection des meilleures études de cas choisies spécifiquement pour ce diplôme. Des cas présentés, analysés et tutorés par les meilleurs spécialistes de la direction d'entreprise sur la scène internationale.



Résumés interactifs

L'équipe TECH présente les contenus de manière attrayante et dynamique dans des pilules multimédia comprenant des audios, des vidéos, des images, des diagrammes et des cartes conceptuelles afin de renforcer les connaissances. Ce système éducatif unique pour la présentation de contenu multimédia a été récompensé par Microsoft en tant que "European Success Story".



Testing & Retesting

Les connaissances de l'étudiant sont évaluées et réévaluées périodiquement tout au long du programme, par des activités et des exercices d'évaluation et d'auto-évaluation, afin que l'étudiant puisse vérifier comment il atteint ses objectifs.



09

Profil de nos étudiants

Notre MBA Gestion des Hôpitaux et des Services de Santé pour Infirmiers est un programme destiné aux diplômés universitaires qui souhaitent transformer leur carrière professionnelle. La diversité des participants aux différents profils académiques et aux multiples nationalités, constitue l'approche multidisciplinaire de ce programme.





“

Notre programme s'adresse aux professionnels titulaires d'un diplôme universitaire qui souhaitent acquérir une spécialisation de haut niveau qui leur permettra de progresser dans leur profession"

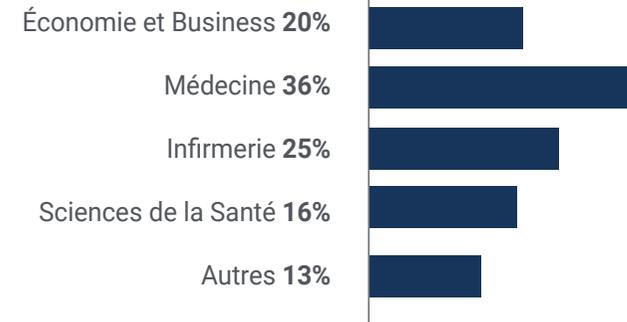
Âge moyen

Entre **35** et **45** ans

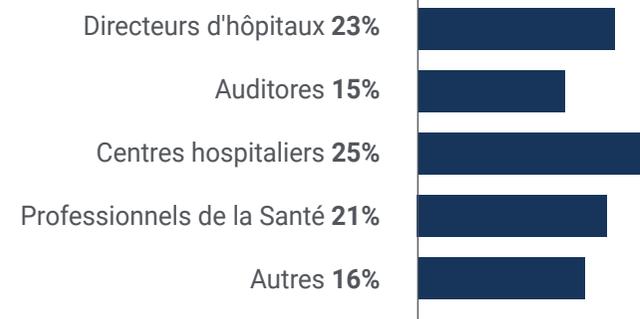
Années d'expérience



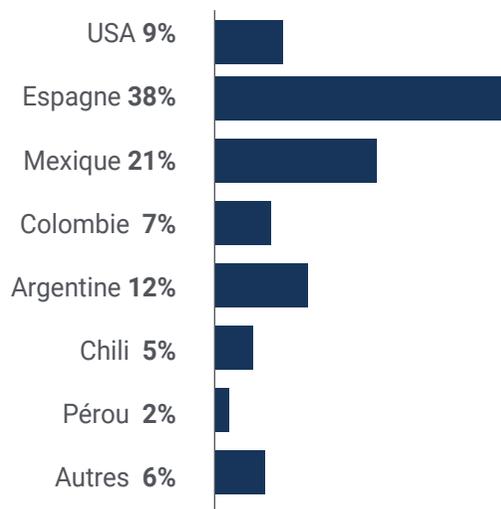
Formation



Profil académique



Distribution géographique



Roberto González

Directeur d'hôpital

"Grâce au MBA en gestion des hôpitaux et des services de santé pour les infirmières, j'ai développé mes compétences en matière de leadership et je gère maintenant un centre de santé. Le contenu du programme est tout à fait à jour et il est clair qu'il a été conçu par des professionnels ayant des années d'expérience dans le secteur. Sans aucun doute, ce fut une bonne décision de se spécialiser avec TECH. Je continuerai à développer mes connaissances et mes compétences de gestion avec eux"

10

Impact sur votre carrière

Nous sommes conscients qu'entreprendre un programme de cette nature représente un investissement financier, professionnel et, bien sûr, personnel important. Le principal objectif de cet investissement est la croissance professionnelle. Et, pour cette raison, nous mettons tous nos efforts et nos outils à votre disposition pour que vous acquériez les compétences et les capacités nécessaires qui vous permettront de réussir ce changement et de devenir un directeur d'hôpital à l'esprit critique et impartial.



“

À TECH, nous vous aidons à apporter un changement positif à votre carrière grâce à la qualité de notre programme”

Êtes-vous prêt à faire le grand saut? Vous allez booster votre carrière professionnelle.

Le Executive Mastère en MBA en Gestion des Hôpitaux et des Services de Santé pour Infirmiers de TECH Université Technologique est un programme intense qui vous prépare à relever des défis et à prendre des décisions au niveau international. Son principal objectif est de favoriser votre épanouissement personnel et professionnel. Vous aider à réussir.

Si vous voulez vous améliorer, réaliser un changement positif au niveau professionnel et interagir avec les meilleurs, c'est l'endroit idéal pour vous.

Obtenez la spécialisation dont vous avez besoin pour réorienter votre carrière.

Les professionnels doivent continuer à se spécialiser tout au long de leur carrière afin d'actualiser leurs connaissances et de se tenir au courant de toutes les dernières évolutions du secteur.

Heure du changement



Type de changement



Amélioration salariale

La réalisation de ce programme se traduit par une augmentation de salaire de plus de **25,22%** pour nos stagiaires



11

Bénéfices pour votre entreprise

Le MBA Gestion des Hôpitaux et des Services de Santé pour Infirmiers contribue à élever le talent de l'organisation à son potentiel maximal grâce à la spécialisation de leaders de haut niveau. De cette façon, vous acquerez une formation qui non seulement ajoutera de la qualité à votre CV, mais sera également une valeur ajoutée pour l'organisation dans laquelle vous travaillez. Par ailleurs, la participation à ce programme sera une occasion unique d'accéder à un puissant réseau de contacts dans lequel vous pourrez trouver de futurs partenaires professionnels, clients ou fournisseurs.





“

Notre programme de formation vous donnera les clés pour apporter des contributions plus précises dans votre travail quotidien”

Développer et retenir les talents dans les entreprises est le meilleur investissement à long terme.

01

Accroître les talents et le capital intellectuel

Le professionnel apportera à l'entreprise de nouveaux concepts, stratégies et perspectives susceptibles d'entraîner des changements importants dans l'organisation.

02

Conserver les cadres à haut potentiel et éviter la fuite des talents

Ce programme renforce le lien entre l'entreprise et le professionnel et ouvre de nouvelles perspectives d'évolution professionnelle au sein de l'entreprise.

03

Former des agents du changement

Vous serez en mesure de prendre des décisions en période d'incertitude et de crise, en aidant l'organisation à surmonter les obstacles.

04

Des possibilités accrues d'expansion internationale

Grâce à ce programme, l'entreprise entrera en contact avec les principaux marchés de l'économie mondiale.

05

Développement de projets propres

Le professionnel peut travailler sur un projet réel, ou développer de nouveaux projets, dans le domaine de la R+D ou le Business Development de son entreprise.

06

Accroître la compétitivité

Ce programme permettra à exiger de leurs professionnels d'acquérir les compétences nécessaires pour relever de nouveaux défis et pour faire progresser l'organisation.



12 Diplôme

Le Executive Mastère en MBA en Gestion des Hôpitaux et des Services de Santé pour Infirmiers garantit, outre la formation la plus rigoureuse et la plus actualisée, l'accès à un diplôme de Executive Mastère délivré par TECH Université Technologique.



“

Après avoir suivi notre programme, vous recevrez une qualification TECH qui s'ajoutera à l'excellence de votre cursus"

Ce **Executive Mastère en MBA en Gestion des Hôpitaux et des Services de Santé pour Infirmiers** contient le programme le plus complet et le plus actualisé du marché.

Après avoir passé l'évaluation, l'étudiant recevra par courrier* avec accusé de réception son diplôme de **Executive Mastère** délivrée par **TECH Université Technologique**.

Le diplôme délivré par **TECH Université Technologique** indiquera la note obtenue lors du Mastère Spécialisé, et répond aux exigences communément demandées par les bourses d'emploi, les concours et les commissions d'évaluation des carrières professionnelles.

Diplôme: **Executive Mastère en MBA en Gestion des Hôpitaux et des Services de Santé pour Infirmiers**

Modalité: **en ligne**

Durée: **12 mois**



*Si l'étudiant souhaite que son diplôme version papier possède l'Apostille de La Haye, TECH EDUCATION fera les démarches nécessaires pour son obtention moyennant un coût supplémentaire.



Executive Mastère

MBA en Gestion des Hôpitaux et des Services de Santé pour Infirmiers

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 12 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Executive Mastère

MBA en Gestion des Hôpitaux et des Services de Santé pour Infirmiers

