

Mastère Spécialisé

MBA en Gestion Clinique, Direction
Médicale et d'Assistance

M G C D M A



Mastère Spécialisé MBA en Gestion Clinique, Direction Médicale et d'Assistance

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 12 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne
- » Dirigé à: Titulaires d'une Licence ayant une expérience avérée dans le secteur

Accès au site web: www.techtute.com/fr/ecole-de-commerce/master/master-mba-gestion-clinique-direction-medicale-assistance

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 18

06

Structure et contenu

Page 22

07

Méthodologie

Page 38

08

Profil de nos étudiants

Page 46

09

Direction de la formation

Page 50

10

Impact sur votre carrière

Page 70

11

Bénéfices pour votre entreprise

Page 74

12

Diplôme

Page 78

01 Présentation

Aujourd'hui, il est de plus en plus nécessaire d'introduire des compétences managériales aux personnes responsables des processus de santé. Pour cette raison, ce programme vise à former les chefs de service et les responsables de la gestion médicale des centres hospitaliers, en développant des compétences et des techniques qui favorisent le développement de leur leadership. Cette formation de haut niveau présente un examen des systèmes et des politiques de santé, ainsi que du processus administratif, puis aborde les considérations relatives à la division des soins et de la médecine et à son rôle dans le système. L'achèvement de ce programme fournira une formation spécialisée à ses diplômés, qui atteindront les compétences nécessaires à leur développement professionnel dans le secteur clinique.



Mastère Spécialisé en MBA en Gestion Clinique, Direction Médicale et d'Assistance
TECH Université Technologique



“

*Découvrez les nouvelles techniques de
Gestion Clinique, Direction Médicale
et d'Assistance et appliquez-les dans
l'exercice quotidien de votre profession"*

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 programme est conçu pour renforcer les compétences de gestion et de leadership, ainsi que pour développer de nouvelles compétences et aptitudes, qui seront essentielles dans votre développement professionnel. Après l'issue du programme, vous serez en mesure de prendre des décisions globales avec une perspective innovante et une vision internationale.



“

L'un de nos principaux objectifs est de vous aider à développer les compétences essentielles pour gérer stratégiquement l'activité de votre entreprise"

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

Le Mastère Spécialisé en MBA en Gestion Clinique, Direction Médicale et d'Assistance formera les les étudiants à:

01

Analyser les théories et modèles sur l'organisation et le fonctionnement des Systèmes de Santé en mettant l'accent sur leur structure politique, sociale, juridique, économique et organisationnelle

02

Décrire les principes de leadership et de gestion clinique qui permettent la planification, l'organisation, la gestion et l'évaluation d'un centre, d'un service ou d'une unité de soins

03

Montrer et évaluer les initiatives et expériences avancées en matière de gestion clinique et sanitaire

04

Permettre au professionnel, grâce aux compétences de base nécessaires, d'améliorer la résolution des problèmes et la prise de décision dans la gestion clinique et l'assistance quotidienne

05

Reconnaître et savoir 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 prestation de soins de santé



06

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

08

Développer la capacité d'analyser différents services de soins de santé



07

Incorporer les concepts fondamentaux des techniques et outils d'évaluation économique appliqués dans les systèmes de santé dans la pratique de la gestion

09

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

10

Développer les capacités méthodologiques et instrumentales pour faire un usage approprié des différents systèmes d'information sanitaire dans les décisions de gestion des unités cliniques

05

Compétences

Pour une gestion efficace d'un centre clinique, il est essentiel que le professionnel développe des compétences spécifiques lui permettant d'aborder des questions aussi vastes qu'indispensables. Ainsi, il doit comprendre les fondements de l'évaluation économique pour le calcul des coûts et, en outre, acquérir des outils de pointe pour l'employabilité dans le secteur public et privé. C'est pourquoi, tout au long de ce diplôme, l'accent sera mis sur la méthodologie de travail que le diplômé mettra en œuvre dans son travail quotidien afin de devenir un expert dans le domaine.



“

Vous perfectionnerez les compétences nécessaires pour vous démarquer en tant que manager expert MBA en Gestion Clinique, Direction Médicale et d'Assistance et atteindre vos objectifs les plus ambitieux"

01

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

02

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

03

Améliorer les connaissances et les compétences professionnelles en gestion de la santé du point de vue de la gestion clinique, en connaissant 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 quotidien

04

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

05

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



06

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

08

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

09

Contextualiser la division de soins et médicale dans l'équipe interdisciplinaire et s'informer sur les nouveaux défis du secteur de santé

07

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

10

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



06

Structure et contenu

Le Mastère Spécialisé en MBA en Gestion Clinique, Direction Médicale et d'Assistance est un programme sur mesure 100% en ligne, afin que vous puissiez choisir le moment et le lieu qui conviennent le mieux à votre disponibilité, votre emploi du temps et vos intérêts.

Ce programme, qui se déroule sur 12 mois, se veut une expérience unique et stimulante, qui se prétend les bases de votre réussite en tant que manager et entrepreneur.



“

Ce que vous étudiez est très important. Les aptitudes et les compétences que vous acquérez sont les plus importantes. Vous ne trouverez pas de syllabus plus complet que celui-ci, croyez-nous”

Plan d'études

Le Mastère Spécialisé en MBA en Gestion Clinique, Direction Médicale et d'Assistance de TECH Université Technologique est un programme intense qui vous prépare à relever des défis et à prendre des décisions commerciales dans le domaine 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, qui l'étudiant vos compétences, réaliser un apprentissage approfondi qui vous sera d'une utilité dans votre travail quotidien. Il s'agit donc d'une véritable immersion dans des situations professionnelles réelles.

Ce Mastère Spécialisé, traite en profondeur différentes domaines de l'entreprise et est spécialisé à spécialiser les cadres qui comprennent le développement technologique la gestion supérieure d'un point de vue stratégique, international et innovant.

Un plan axée sur vous, axé sur votre perfectionnement professionnel et relations qui prépare au professionnel d' à atteindre l'excellence dans le domaine du management et de la gestion des affaires. Un programme qui comprend vos étude 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 programme se déroule sur une période de 12 mois et est divisé en 24 modules:

Module 1	Gestion et évaluation économique
Module 2	Gestion des Personnes et des Talents
Module 3	Gestion Clinique
Module 4	Planification et contrôle des organisations de santé
Module 5	La division Médicale et des soins dans le système de santé
Module 6	Gestion de qualité
Module 7	Gestion basée sur les compétences
Module 8	Sécurité des patients
Module 9	Accréditation de la qualité dans le domaine de la santé
Module 10	Gestion des services spéciaux et des services d'hospitalisation
Module 11	Gestion des services centraux
Module 12	Gestion des services transversaux et primaires
Module 13	Gestion des services ambulatoires
Module 14	Gestion du leadership
Module 15	Prise de décision et gestion du temps

Module 16	Créer une marque personnelle
Module 17	La communication interne dans le management
Module 18	Communication et marketing de la santé
Module 19	Gestion de l'enseignement et la recherche La recherche et l'innovation: La R+D+I dans le domaine de la santé
Module 20	Leadership, Éthique et Responsabilité Sociale des Entreprises
Module 21	Gestion des Personnes et des Talents
Module 22	Gestion Économique et Financière
Module 23	Gestion Commerciale et Marketing Stratégique
Module 24	<i>Management Exécutif</i>

Où, quand et comment cela se déroule?

TECH offre la possibilité d'étudier ce programme de Mastère Spécialisé en MBA en Gestion Clinique, Direction Médicale et d'Assistance entièrement en ligne. Pendant les 12 mois de formation, l'étudiant pourra 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. Gestion et évaluation économique

1.1. Modèles de financements

- 1.1.1. Modèles de paiement et acteurs du système de santé
- 1.1.2. Modèles de paiement pour les professionnels
- 1.1.3. Modèle de paiement idéal. Modèles de paiement comme modèles incitatifs
- 1.1.4. Évaluer l'efficacité des incitations

1.2. Calcul des coûts

- 1.2.1. Les bases de l'évaluation économique
- 1.2.2. Critiques des fondements de l'économie du bien-être
- 1.2.3. Classification de la comptabilité en fonction de ses objectifs
- 1.2.4. Concept et classification des coûts
- 1.2.5. Évaluations économiques utilisées dans le domaine de la santé
- 1.2.6. Centres de Coûts
- 1.2.7. Coût par processus et par patient
- 1.2.8. Analyse des coûts par GRD

1.3. Efficacité et durabilité du système de santé

- 1.3.1. Définitions
- 1.3.2. Viabilité macroéconomique
- 1.3.3. Facteurs qui exercent une pression à la hausse sur les dépenses de santé publique et compromettent leur durabilité
- 1.3.4. L'utilisation des services de santé L'offre et la demande

1.4. Accords de gestion

- 1.4.1. La planification stratégique comme point de départ
- 1.4.2. L'accord de gestion ou le contrat de programme
- 1.4.3. Contenu typique des accords de gestion
- 1.4.4. Accords de gestion et différenciation des salaires
- 1.4.5. Limites et aspects à prendre en compte dans un système de gestion par objectifs

1.5. Budget et marchés publics

- 1.5.1. Concept de budget et principes budgétaires
- 1.5.2. Types de budget
- 1.5.3. Structure du budget
- 1.5.4. Cycle budgétaire
- 1.5.5. Gestion des achats et des marchés publics
- 1.5.6. Gestion des contrats de service public

1.6. Achats, contrats et fournitures

- 1.6.1. Systèmes d'approvisionnement intégrés. Centralisation des achats
- 1.6.2. Gestion des contrats de service public: appels d'offres, conventions, etc.. Commissions d'achat et acquisition de biens
- 1.6.3. Les marchés publics dans le secteur privé
- 1.6.4. Logistique d'approvisionnement

1.7. Tableau des effectifs et calculs de rendement

- 1.7.1. Estimation des besoins en personnel soignant
- 1.7.2. Calcul des niveaux de dotation en personnel
- 1.7.3. Allocation du temps d'activité de soins

1.8. Gestion du budget

- 1.8.1. Le budget. Concept
- 1.8.2. Le budget public

1.9. Négociation avec les fournisseurs

- 1.9.1. Négociation avec les fournisseurs

Module 2. Gestion des Personnes et des Talents

- | | |
|--|--|
| <p>2.4. Évaluation des personnes et développement des talents. Climat social et institutionnel</p> <p>2.4.1. Évaluation des personnes</p> <p>2.4.2. Développement du talent</p> <p>2.4.3. Climat social et institutionnel</p> | <p>2.5. Visibilité dans la gestion Clinique et d'assistance: blogs et réseaux</p> <p>2.5.1. La révolution numérique dans la pratique des soins de santé et la gestion clinique. Description des nouveaux outils numériques</p> <p>2.5.2. Expériences sur les réseaux et blogs de professionnels de la santé</p> |
|--|--|

Module 3. Gestion Clinique

- | | | | |
|---|--|--|--|
| <p>3.1. Systèmes de classification des patients</p> <p>3.1.1. Groupes liés à un diagnostic (GDRG)</p> <p>3.1.2. Systèmes de classification des patients</p> <p>3.1.3. Ressources essentielles</p> | <p>3.2. Définition et réglementation de la gestion clinique</p> <p>3.2.1. Définition de la gouvernance clinique</p> <p>3.2.2. Évolution de la gouvernance clinique dans le système national de santé</p> <p>3.2.3. Le programme-contrat et la gestion clinique</p> <p>3.2.4. Situation actuelle et controverses</p> | <p>3.3. Processus et protocoles de gestion clinique. Gestion des preuves scientifiques</p> <p>3.3.1. La variabilité de la pratique médicale</p> <p>3.3.2. Preuves scientifiques</p> <p>3.3.3. Gestion clinique</p> <p>3.3.4. Processus, procédures, chemins cliniques et les unités de gestion clinique</p> | <p>3.4. Modèles et unités de gestion clinique: unités interhospitalières</p> <p>3.4.1. Ce qui peut être envisagé dans une unité de gestion clinique: l'inter-hospitalier</p> <p>3.4.2. Exigences des unités interhospitalières de gestion clinique</p> <p>3.4.3. Importance du leadership dans les unités de gestion clinique inter-hospitalières</p> |
| <p>3.4.4. Ressources humaines, formation continue, recherche et enseignement</p> <p>3.4.5. Patients et compagnons. L'humanisation des soins de santé</p> <p>3.4.6. Processus dans les unités de gestion clinique inter-hospitalières.</p> <p>3.4.7. Les indicateurs de ces unités inter-hospitalières</p> <p>3.4.8. Gestion par objectifs et amélioration</p> | <p>3.5. Prescription pharmacologique prudente Prescription électronique</p> <p>3.5.1. Normes de bonne prescription</p> <p>3.5.2. Principes de prescription prudente</p> <p>3.5.3. Outils pour une prescription pharmacologique prudente</p> <p>3.5.4. Indicateurs de la qualité de la prescription</p> | <p>3.6. Prescription d'examens complémentaires</p> <p>3.6.1. Gestion des demandes</p> <p>3.6.2. Modèle d'intégration des systèmes d'information pour la gestion des tests de diagnostic</p> <p>3.6.3. Avantages d'un gestionnaire de demandes</p> <p>3.6.4. L'approche Lean</p> | |

Module 4. Planification et contrôle des organisations de santé

4.1. Acteurs du système de santé

- 4.1.1. Durabilité du système de santé
- 4.1.2. Les acteurs du système de santé
- 4.1.3. Le contribuable
- 4.1.4. Le patient
- 4.1.5. Le professionnel
- 4.1.6. L'agence d'achat
- 4.1.7. L'acheteur
- 4.1.8. L'institution productrice
- 4.1.9. Conflits et intérêts

Module 5. La division médicale et de gestion des soins dans le système de santé

5.1. Gestion Médicale Classique vs. Gestion des Soins

- 5.1.1. La gestion médicale classique
- 5.1.2. La gestion des soins médicaux

5.2. Systèmes d'information de gestion et dossiers médicaux électroniques

- 5.2.1. Tableaux de bord
- 5.2.2. Dossiers cliniques électroniques
- 5.2.3. Systèmes de prescription assistée
- 5.2.4. Autres systèmes d'information utiles en gestion de la santé

5.3. Continuité des soins: intégration des soins primaires- hospitaliers- socio-sanitaires

- 5.3.1. La nécessité de l'intégration des soins
- 5.3.2. Les organisations de soins intégrés. Les bases initiales
- 5.3.3. Démarrage d'une OSI

5.4. Bioéthique et humanisation de la pratique médicale

- 5.4.1. Situation actuelle de la déshumanisation dans les soins de santé
- 5.4.2. Gestion de la qualité
- 5.4.3. Humanisation la gestion de la qualité
- 5.4.4. Programmes d'humanisation

5.5. Gestion médicale et gestion d'assistance: relations

- 5.5.1. Le rôle de la direction
- 5.5.2. La participation active de la direction
- 5.5.3. Objectifs de la direction
- 5.5.4. Régulation de la relation entre la gestion médicale et la direction
- 5.5.5. Les systèmes de gestion professionnelle

5.6. Santé publique, promotion de la santé et prévention des maladies pour la gestion des soins des hôpitaux et des domaines de la santé

- 5.6.1. Qu'est-ce que la santé publique?
- 5.6.2. Promotion de la santé
- 5.6.3. Prévention des maladies
- 5.6.4. Santé externe ou internationale
- 5.6.5. Défis de santé publique

5.7. Transformation du Modèle de santé. Le triple Objectif

- 5.7.1. Stratégie de continuité des soins
- 5.7.2. Stratégie socio-sanitaire
- 5.7.3. Efficacité, santé et expérience du patient

Module 6. Gestion de la qualité

6.1. La qualité dans la santé

- 6.1.1. Qualité des soins
- 6.1.2. Enregistrements des activités de santé et qualité

6.2. Programmes de qualité des soins

- 6.2.1. Qualité des soins

Module 7. Gestion basée sur les compétences

7.1. Évaluation des performances Gestion basée sur les compétences	7.1.5. Le back d'information des professions pour améliorer les performances et l'auto-évaluation	7.2. Méthodes et techniques. Gestion basée sur les compétences
7.1.1. Définition des compétences	7.1.6. Conception d'un parcours de formation pour le développement des compétences	7.2.1. L'entretien d'évaluation. Instructions pour l'évaluateur
7.1.2. Procédure d'Évaluation des Performances Implantation	7.1.7. Motivation intrinsèque et extrinsèque pour améliorer les performances et les Méthodes	7.2.2. Principes généraux de l'entretien motivationnel
7.1.3. Fonctions	7.1.8. Les grands principes du changement	7.2.3. L'entretien de motivation
7.1.4. Compétences généraux et spécifiques		7.2.4. Stratégies de communication
		7.2.5. Pyramide de Miller

Module 8. Sécurité des patients

8.1. Sécurité des patients. Évolution historique	8.2. Infection nosocomiale	8.3. Prévention	8.3.4. Programmes de dépistage: cancer du côlon. Sa gestion
8.1.1. Introduction et définition. Contexte et la situation actuelle	8.2.1. Infection nosocomiale Définition et classification.	8.3.1. Prévention primaire et secondaire. Types et exemples	8.3.5. Gestion d'un programme de vaccination. La vaccination des enfants
8.1.2. Identification inéquivoque du patient. Systèmes de suivi et de traçabilité	8.2.2. Soins infirmiers en cas d'infection intra-hospitalière	8.3.2. Prévenir et détecter les événements indésirables liés à la préparation et à l'administration des médicaments	8.3.6. Gestion d'un programme de vaccination. Vaccination contre la grippe
8.1.3. Patients pouvant souffrir d'ulcère de pression.	8.2.3. Réseaux et programmes de surveillance et de contrôle des infections hospitalières	8.3.3. Programmes de dépistage: cancer du sein. Sa gestion	8.3.7. AMDE (Analyse Modale des Défaillances et des Effets). Analyse causes/origine
8.1.4. Risque d'infections associées aux soins infirmiers Soins d'accès veineux	8.2.4. Asepsie, désinfection et stérilisation		
8.1.5. Risque de chute. Prévention et surveillance des chutes chez le patient hospitalisé			
8.4. Systèmes de rapports et d'enregistrement	8.5. Deuxième et troisième victimes		
8.4.1. Systèmes de rapports et d'enregistrement	8.5.1. Les professionnels de la santé face aux événements indésirables		
8.4.2. Systèmes de notification et d'enregistrement des événements indésirables	8.5.2. La trajectoire de rétablissement et le soutien émotionnel		
	8.5.3. L'impact sur l'image de l'entreprise		

Module 9. Accréditation de la qualité dans le domaine de la santé

9.9. Accréditation en matière de santé

- 9.1.1. Systèmes de gestion de la qualité: accréditation, certification et modèles d'excellence

9.2. Joint Commision International

- 9.2.1. Histoire
- 9.2.2. La Joint Commission International

9.3. Modèle EFQM

- 9.3.1. Les critères des modèles d'excellence
- 9.3.2. L'ordre du cadre logique
- 9.3.3. Mise à jour du modèle d'excellence EFQM

9.4. Accréditation ISO

- 9.4.1. Les normes servent de référence pour la certification
- 9.4.2. Statut de l'accréditation des systèmes de santé
- 9.4.3. L'accréditation en perspective: principaux conflits théorico-pratiques

Module 10. Gestion des services spéciaux et des services d'hospitalisation

10.1. Gestion des services d'urgence

- 10.1.1. Processus d'un service de Urgences
- 10.1.2. Planification et contrôle des services
- 10.1.3. Ressources humaines
- 10.1.4. Enseignement de la médecine d'urgence

10.2. Gestion de la USI

- 10.2.1. Définition de Soins Intensifs
- 10.2.2. L'Unité de Soins Intensifs. Structure physique
- 10.2.3. Les ressources humaines
- 10.2.4. Ressources matérielles: Technologie et équipement. Suivi
- 10.2.5. USI sans murs et modèles d'innovation
- 10.2.6. Gestion de Sécurité dans l'Unité de Soins Intensifs. Projets Zéro, Indicateurs de qualité. Transfert d'informations
- 10.2.7. Humanisation dans l'unité de soins intensifs

10.3. Gestion de la zone chirurgicale

- 10.3.1. Gestion de la zone chirurgicale Structure physique, organisation et circuits
- 10.3.2. Coordination entre les salles d'opération. Performance chirurgicale et indicateurs opérationnels Programmation des interventions chirurgicales. Amélioration des performances
- 10.3.3. Calcul des ressources humaines dans un secteur chirurgical

- 10.3.4. Calcul des Ressources matérielles: Dimensionnement du BQ et son fonctionnement
- 10.3.5. Gestion de la sécurité dans la zone chirurgicale CHECK LIST chirurgicale. Lavage des mains en chirurgie
- 10.3.6. Asepsie et stérilisation dans les salles d'opération. Surveillance environnementale du bloc opératoire

10.4. Gestion des unités d'hospitalisation

- 10.4.1. Qu'est-ce qu'une unité d'hospitalisation?
- 10.4.2. Exigences relatives aux unités d'hospitalisation
- 10.4.3. Importance du leadership des unités d'hospitalisation
- 10.4.4. Ressources humaines, formation continue, enseignement et recherche

- 10.4.5. Patients et accompagnants
- 10.4.6. Processus: stratégiques, opérationnels et structurels
- 10.4.7. Les indicateurs de l'unité d'hospitalisation
- 10.4.8. Le rôle des soins primaires et des autres établissements de santé
- 10.4.9. Gestion par objectifs et amélioration

10.5. Autres Unités et services spéciaux

- 10.5.1. Alternatives à l'hospitalisation conventionnelle: Hôpital de jour (HdJ)
- 10.5.2. Alternatives à l'hospitalisation conventionnelle: Postes en HDJ intégrés dans d'autres unités
- 10.5.3. Alternatives à l'hospitalisation conventionnelle: Hospitalisation à domicile (HAD)
- 10.5.4. Les alternatives à l'hospitalisation conventionnelle: les unités de court séjour

Module 11. Gestion des services centraux**11.1. Service des Admissions et Documentation Clinique**

- 11.1.1. Service des admissions et de la documentation clinique
- 11.1.2. Gestion des lits
- 11.1.3. Archivage des dossiers médicaux
- 11.1.4. Numérisation et indexation
- 11.1.5. Définition des métadonnées

11.2. Gestion des services de radiodiagnostic

- 11.2.1. Définition du Service de Radiologie
- 11.2.2. Structure et organisation du service de radiologie
- 11.2.3. Système d'Information Radiologique (SIR)
- 11.2.4. Circuit de demande radiologique
- 11.2.5. Droits des patients
- 11.2.6. Téléradiologie

11.3. Gestion du laboratoire

- 11.3.1. La phase pré-analytique
- 11.3.2. La phase analytique
- 11.3.3. La phase post-analytique
- 11.3.4. Les tests au point d'intervention (POCT)

11.4. Gestion de la pharmacie hospitalière et de Soins Primaires

- 11.4.1. Planification et organisation du Service de Pharmacie Structure physique, organisation et circuits
- 11.4.2. Ressources humaines et matérielles. Les différentes compétences et fonctions
- 11.4.3. Processus de Gestion des Achats et de la pharmacothérapie

- 11.4.4. Systèmes de dispensation hospitalière: stock de base, dose unitaire, systèmes automatisés
- 11.4.5. Zone de préparation des médicaments stériles: dangereuse et non dangereuse
- 11.4.6. Soins Pharmaceutiques ambulatoires et en consultation externe
- 11.4.7. Pharmacie de soins primaires et coordination des soins pharmacothérapeutiques

11.5. Gestion de l'accueil, des services auxiliaires et des services bénévoles

- 11.5.1. L'alimentation en milieu hospitalier
- 11.5.2. Service de linge de maison
- 11.5.3. Volontariat à l'hôpital

Module 12. Gestion des services transversaux et primaires**12.1. Soins de santé primaires**

- 12.1.1. Capacité de résolution des SSP
- 12.1.2. Soins communautaires: programmes de santé
- 12.1.3. Soins urgents et soins continus. Modèle PAC et modèle de services d'urgence spéciaux

12.2. Gestion du patient complexe-chronique

- 12.2.1. Modèles de Soins à la Chronicité
- 12.2.2. De la stratégie de Soins à la Chronicité à la gestion des patients chroniques
- 12.2.3. La chronicité et les Soins Sociaux et de Santé

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

- 12.3.1. Autonomisation du patient et contribution des infirmières
- 12.3.2. Soutien par les pairs
- 12.3.3. Soins personnels et soutien aux soins personnels
- 12.3.4. Éducation à la santé et éducation à l'autogestion
- 12.3.5. Programmes d'autogestion Caractéristiques
- 12.3.6. Programmes d'autogestion Expériences internationales

Module 13. Gestion des services ambulatoires

13.1. Gestion des services ambulatoires: hôpitaux de jour et cliniques ambulatoires

- 13.1.1. Organisation et fonctionnement de l'hôpital de jour
- 13.1.2. Gestion de l'hôpital de jour d'onco-hématologie
- 13.1.3. Organisation et gestion des services de consultation externe

13.2. Gestion des services extrahospitaliers

- 13.2.1. Évolution historique
- 13.2.2. Centres de coordination des urgences
- 13.2.3. Ressources humaines et compétences Équipe impliquée
- 13.2.4. Coordination avec le reste du réseau de soins de santé
- 13.2.5. Indicateurs de qualité pour les urgences et les situations d'urgence
- 13.2.6. Plan d'urgence Gestion des catastrophes

13.3. Soins à domicile: modèles

- 13.3.1. Hospitalisation à domicile types et concepts
- 13.3.2. Critères de sélection des patients
- 13.3.3. Calcul et gestion des ressources humaines et matérielles
- 13.3.4. Les soins palliatifs à domicile. Techniques et sélection des patients
- 13.3.5. Gestion de la famille et du soutien au deuil
- 13.3.6. Gestion de la surcharge des aidants principaux. Incapacité familiale

13.4. Santé Mentale, comportements addictifs et travail social

- 13.4.1. Santé mentale
- 13.4.2. Des soins complets
- 13.4.3. Techniques et procédures diagnostiques et thérapeutiques communes à tous les dispositifs
- 13.4.4. Transversalité et continuité des soins dans le domaine de la santé
- 13.4.5. Travail social

Module 14. Gestion du leadership

14.1. Leadership au sein de l'équipe

- 14.1.1. Le concept de leadership
- 14.1.2. Les étapes d'un leadership réussi
- 14.1.3. Les qualités d'un leader
- 14.1.4. Activités à réaliser par le responsable
- 14.1.5. Les sept habitudes des personnes qui réussissent et le leadership

14.2. Motivation

- 14.2.1. Motivation intrinsèque et extrinsèque
- 14.2.2. Différences entre motivation et satisfaction et leurs différentes théories

14.3. Délégation

- 14.3.1. Que signifie déléguer?
- 14.3.2. Méthodes d'évaluation de la délégation, des tâches
- 14.3.3. Fonctions non déléguables

14.4. Coaching directif

- 14.4.1. Développement

Module 15 . Prise de décision et gestion du temps

15.1. Prise de décision

- 15.1.1. La prise de décision en tant que processus organisationnel
- 15.1.2. Les étapes du processus de décisions
- 15.1.3. Caractéristiques d'une décision

15.2. Le processus de décision Techniques

- 15.2.1. Les écoles de gestion. Histoire
- 15.2.2. Le cadre de la fonction de pilotage et de prise de décision
- 15.2.3. Types de décisions
- 15.2.4. Caractéristiques d'une bonne décision
- 15.2.5. Points clés à considérer pour prendre une bonne décision
- 15.2.6. Le processus de raisonnement logique
- 15.2.7. Outils de soutien dans la prise de décision

15.3. Gestion du temps, du stress et du bonheur

- 15.3.1. Introduction au stress dans les postes de direction
- 15.3.2. Directives générales pour prévenir et/ou réduire l'expérience du stress
- 15.3.3. Gestion efficace du temps
- 15.3.4. Planification de l'agenda
- 15.3.5. Temps personnel et temps professionnel à la poursuite du bien-être

Module 16. Créer une marque personnelle**16.1. Le profil public**

- 16.1.1. Se présenter au monde. Notre empreinte numérique
- 16.1.2. Réputation digitale Références positives
- 16.1.3. La lettre de motivation à l'ère du 2.0

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

- 16.2.1. L'interview
- 16.2.2. Méthodes pour mener un entretien réussi

Module 17. La communication interne dans le management**17.1. Communication**

- 17.1.1. Approche conceptuelle
- 17.1.2. La communication interne dans l'organisation des soins de santé. Vous avez un plan?
- 17.1.3. Comment faire un plan de communication interne?
- 17.1.4. Les outils. Évolution. De la note de circulation interne au Réseau Social d'Entreprise.

17.2. Réunions

- 17.2.1. Approche conceptuelle
- 17.2.2. Réunions de direction et gestion du temps
- 17.2.3. Architecture des réunions d'équipe programmées Une proposition
- 17.2.4. Les clés du succès dans la préparation d'une réunion
- 17.2.5. Gestion des réunions

17.3. Gestion de conflits

- 17.3.1. Approche conceptuelle
- 17.3.2. Conflits de travail
- 17.3.3. Le changement Principale source de conflit avec la direction
- 17.3.4. Gestion des conflits dans les équipes de soins de santé

Module 18. Communication et marketing de la santé**18.1. Le Marketing et les réseaux sociaux**

- 18.1.1. Approche conceptuelle
- 18.1.2. Marketing des services de santé

18.2. La communication dans les organisations

- 18.2.1. Approche conceptuelle
- 18.2.2. Que communiquer dans l'organisation de la santé?
- 18.2.3. Les TIC comme outil de communication clé dans la gestion clinique

18.3. Relations avec les agents sociaux les utilisateurs et les fournisseurs

- 18.3.1. Financement et souscription
- 18.3.2. Réglementation Acteurs du système
- 18.3.3. Carte des relations, ce qu'ils attendent les uns des autres

18.4. Responsabilité Sociale des Entreprises. Bonne Gouvernance des Soins de Santé

- 18.4.1. Responsabilité et éthique dans les organisations
- 18.4.2. Principes et engagements pour développer la responsabilité sociale dans le système national de santé.
- 18.4.3. Bonne gouvernance en matière de santé
- 18.4.4. Pratiques de bonne gouvernance

Module 19. Gestion de l'enseignement et la recherche La recherche et l'innovation: La R+D+I dans le domaine de la santé

19.1. Méthodologie de recherche: Épidémiologie et conception et biais des études de recherche

- 19.1.1. Épidémiologie cliniques
- 19.1.2. Principaux modèles d'étude en recherche clinique
- 19.1.3. Qualité des études: Fiabilité et validité. Préjugés

19.2. Les sources d'information pour la recherche et stratégies de recherche. Bases de données

- 19.2.1. Questions de recherche clinique
- 19.2.2. Sources d'information
- 19.2.3. Où et comment chercher des informations
- 19.2.4. Recherche
- 19.2.5. Bases de données

19.3. Lecture critique d'articles

- 19.3.1. Les étapes de la lecture critique
- 19.3.2. Outils pour la lecture critique
- 19.3.3. Principales erreurs

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

- 19.4.1. Conception de projets de recherche
- 19.4.2. Financement de la recherche
- 19.4.3. Exploitation des résultats de la recherche

19.5. Communication et diffusion de la recherche

- 19.5.1. Rapports de recherche
- 19.5.2. Choisir une revue pour publier
- 19.5.3. Quelques recommandations de style

Module 20. Leadership, Éthique et Responsabilité Sociale des Entreprises

20.1. Mondialisation et Gouvernance

- 20.1.1. Gouvernance et Gouvernance d'Entreprise
- 20.1.2. Principes fondamentaux de la Gouvernance d'Entreprise dans les entreprises
- 20.1.3. Le Rôle du Conseil d'Administration dans le cadre de la Gouvernance d'Entreprise

20.2. Cross Cultural Management

- 20.2.1. Concept de *Cross Cultural Management*
- 20.2.2. Contributions à la Connaissance des Cultures Nationales
- 20.2.3. Gestion de la Diversité

20.3. Éthique des affaires

- 20.3.1. Éthique et Moralité
- 20.3.2. Éthique des Affaires
- 20.3.3. Leadership et éthique dans les entreprises

20.4. Durabilité

- 20.4.1. Durabilité et développement durable
- 20.4.2. Agenda 2030
- 20.4.3. Les entreprises durables

20.5. Responsabilité Sociale des Entreprises

- 20.5.1. La dimension internationale de la Responsabilité Sociale des Entreprises
- 20.5.2. La mise en œuvre de la Responsabilité Sociale des Entreprises
- 20.5.3. L'impact et la mesure de la Responsabilité Sociale des Entreprises

20.6. Systèmes et outils de Gestion responsable

- 20.6.1. RSE: Responsabilité sociale des entreprises
- 20.6.2. Questions clés pour la mise en œuvre d'une stratégie de gestion responsable
- 20.6.3. Étapes de la mise en œuvre d'un système de gestion de la responsabilité sociale des entreprises
- 20.6.4. Outils et normes en matière de la RSE

20.7. Multinationales et Droits de l'homme

- 20.7.1. Mondialisation, entreprises multinationales et droits de l'homme
- 20.7.2. Entreprises multinationales et droit international
- 20.7.3. Instruments juridiques pour les multinationales dans le domaine des droits de l'homme

20.8. Environnement juridique et gouvernance d'entreprise

- 20.8.1. Importation et exportation
- 20.8.2. Propriété intellectuelle et industrielle
- 20.8.3. Droit International du Travail

Module 21. Gestion des Personnes et des Talents
21.1. Gestion Stratégique des personnes

- 21.1.1. Direction Stratégique et ressources humaines
- 21.1.2. La direction stratégique des personnes

21.2. Gestion des ressources humaines basée sur les compétences

- 21.2.1. Analyse du potentiel
- 21.2.2. Politique de rémunération
- 21.2.3. Plans de carrière/succession

21.3. Évaluation et gestion des performances

- 21.3.1. Gestion des performances
- 21.3.2. La gestion des performances: objectifs et processus

21.4. Innovation dans la gestion des talents et des personnes

- 21.4.1. Modèles de gestion stratégique des talents
- 21.4.2. Identification, formation et développement des talents
- 21.4.3. Fidélisation et rétention
- 21.4.4. Proactivité et innovation

21.5. Développer des équipes performantes

- 21.5.1. Les équipes performantes: les équipes autogérées
- 21.5.2. Méthodologies de gestion des équipes autogérées très performantes

21.6. Gestion du changement

- 21.6.1. Gestion du changement
- 21.6.2. Type de processus de gestion du changement
- 21.6.3. Étapes ou phases de la gestion du changement

21.7. Négociation et gestion des conflits

- 21.7.1. Négociation
- 21.7.2. Gestion des Conflits
- 21.7.3. Gestion de Crise

21.8. Productivité, attraction, rétention et activation des talents

- 21.8.1. Productivité
- 21.8.2. Leviers d'attraction et rétention des talents

Module 22. Gestion Économique et Financière
22.1. Environnement Économique

- 22.1.1. Environnement macroéconomique et système financier
- 22.1.2. Institutions financières
- 22.1.3. Marchés financiers
- 22.1.4. Actifs financiers
- 22.1.5. Autres entités du secteur financier

22.2. Comptabilité de Gestion

- 22.2.1. Concepts de base
- 22.2.2. Actif de l'entreprise
- 22.2.3. Passif de l'entreprise
- 22.2.4. Le Patrimoine Net de l'entreprise
- 22.2.5. Le Compte de Profits et Pertes

22.3. Systèmes d'information et Business Intelligence

- 22.3.1. Principes fondamentaux et classification
- 22.3.2. Phases et méthodes de répartition des coûts
- 22.3.3. Choix du centre de coûts et de l'effet

22.4. Budget et Contrôle de Gestion

- 22.4.1. Le modèle budgétaire
- 22.4.2. Le budget d'Investissement
- 22.4.3. Le budget de Fonctionnement
- 22.4.5. Le budget de Trésorerie
- 22.4.6. Le suivi Budgétaire

22.5. Gestion Financière

- 22.5.1. Les décisions financières de l'entreprise
- 22.5.2. Le service financier
- 22.5.3. Excédents de trésorerie
- 22.5.4. Risques liés à la gestion financière
- 22.5.5. Gestion des risques liés à la gestion financière

22.6. Planification Financière

- 22.6.1. Définition de la planification financière
- 22.6.2. Actions à entreprendre dans le cadre de la planification financière
- 22.6.3. Création et mise en place de la stratégie d'entreprise
- 22.6.4. Le tableau des *Cash Flow*
- 22.6.5. Le tableau du fonds de roulement

22.7. Stratégie Financière de l'Entreprise

- 22.7.1. Stratégie de l'entreprise et sources de financement
- 22.7.2. Produits financiers de l'entreprise

22.8. Financement Stratégique

- 22.8.1. Autofinancement
- 22.8.2. Augmentation des fonds propres
- 22.8.3. Ressources Hybrides
- 22.8.4. Financement par des intermédiaires

22.9. Analyse et planification financières

- 22.9.1. Analyse du Bilan de la Situation
- 22.9.2. Analyse du Compte des Résultats
- 22.9.3. Analyse de la Rentabilité

22.10. Analyses et résolution de problèmes

- 22.10.1. Informations financières de Industrie de Design et Textile, S.A. (INDITEX)

Module 23. Gestion Commerciale et Marketing Stratégique

23.1. Gestion commerciale

- 23.1.1. Cadre conceptuel de la gestion commerciale
- 23.1.2. Stratégie et planification commerciale
- 23.1.3. Le rôle des directeurs commerciaux

23.2. Marketing

- 23.2.1. Concept de marketing
- 23.2.2. Éléments de base du marketing
- 23.2.3. Activités de marketing de l'entreprise

23.3. Gestion Stratégique du Marketing

- 23.3.1. Concept de Marketing stratégique
- 23.3.2. Concept de planification stratégique du marketing
- 23.3.3. Les étapes du processus de planification stratégique du marketing

23.4. Marketing numérique et e-commerce

- 23.4.1. Objectifs du Marketing Numérique et e-commerce
- 23.4.2. Marketing Numérique et moyen qu'il utilise
- 23.4.3. Commerce électronique. Contexte général
- 23.4.4. Catégories du commerce électronique
- 23.4.5. Avantages et inconvénients du *Ecommerce* face au commerce traditionnel

23.5. Marketing digital pour renforcer la marque

- 23.5.1. Stratégies en ligne pour améliorer la réputation de la marque
- 23.5.2. *Branded Content & Storytelling*

23.6. Marketing digital pour attirer et fidéliser les clients.

- 23.6.1. Stratégies de fidélisation et de liaison par Internet
- 23.6.2. *Visitor Relationship Management*
- 23.6.3. Hyper-segmentation

23.7. Gestion des campagnes numériques

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

23.8. Stratégie de vente

- 23.8.1. Stratégie de vente
- 23.8.2. Méthodes de vente

23.9. Communication et réputation numérique

- 23.9.1. Réputation en ligne
- 23.9.2. Comment mesurer la réputation numérique?
- 23.9.3. Outils de réputation en ligne
- 23.9.4. Rapport sur la réputation en ligne
- 23.9.5. *Branding en ligne*

Module 24. Management Exécutif**24.1. General Management**

- 24.1.1. Concept General Management
- 24.1.2. L'action du Manager Général
- 24.1.3. Le Directeur Général et ses fonctions
- 24.1.4. Transformation du travail de la Direction

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

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

24.3. Direction des opérations

- 24.3.1. Importance de la gestion
- 24.3.2. La chaîne de valeur
- 24.3.3. Gestion de qualité

24.4. Discours et formation de porte-parole

- 24.4.1. Communication interpersonnelle
- 24.4.2. Compétences communicatives et l'influence
- 24.4.3. Obstacles à la communication

24.5. Outils de communication personnels et organisationnels

- 24.5.1. Communication interpersonnelle
- 24.5.2. Outils de la communication Interpersonnelle
- 24.5.3. La communication dans les organisations
- 24.5.4. Outils dans l'organisation

24.6. La communication en situation de crise

- 24.6.1. Crise
- 24.6.2. Phases de la crise
- 24.6.3. Messages: contenu et calendrier

24.7. Préparer un plan de crise

- 24.7.1. Analyse des problèmes potentiels
- 24.7.2. Plan
- 24.7.3. Adéquation du personnel

24.8. Intelligence émotionnelle

- 24.8.1. Intelligence émotionnelle et communication
- 24.8.2. Affirmation, empathie et écoute active
- 24.8.3. Estime de soi et communication émotionnelle

24.9. Branding Personnel

- 24.9.1. Stratégies pour développer le Personal Branding
- 24.9.2. Les lois de l'image de marque personnelle
- 24.9.3. Outils de construction du Personal Branding

07

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.

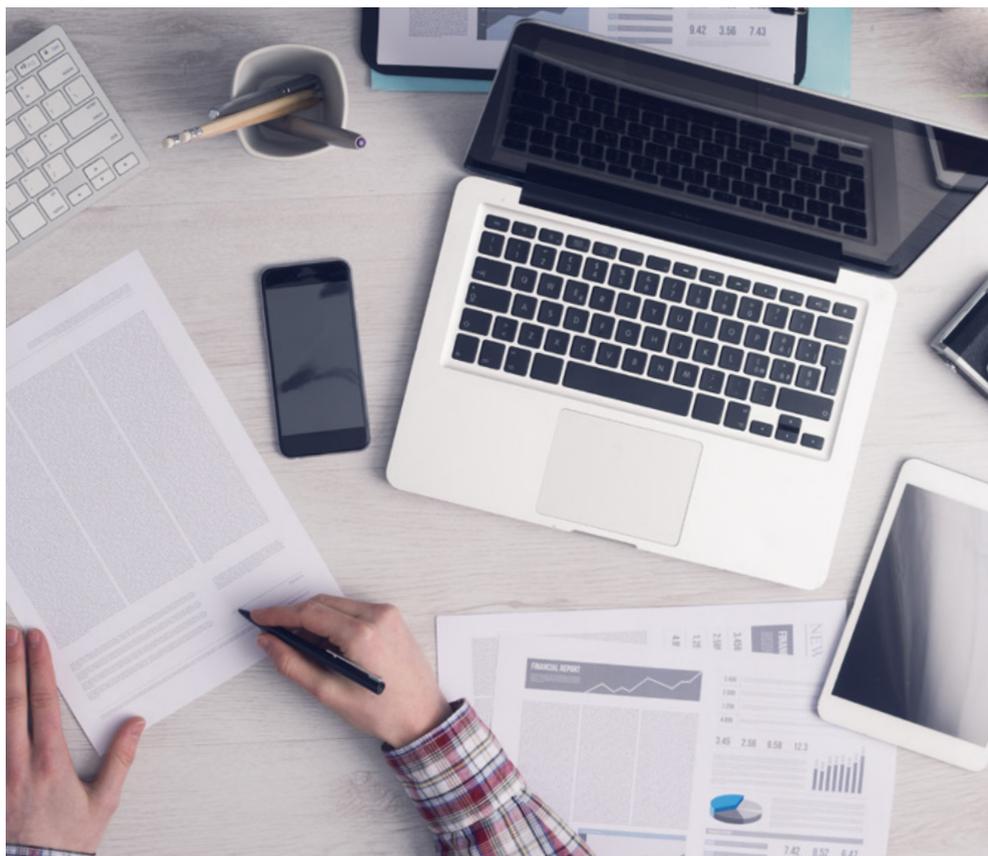
Notre programme offre une méthode révolutionnaire de développement des compétences et des connaissances. Notre objectif est de renforcer les compétences dans un contexte changeant, compétitif et hautement exigeant.

“

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

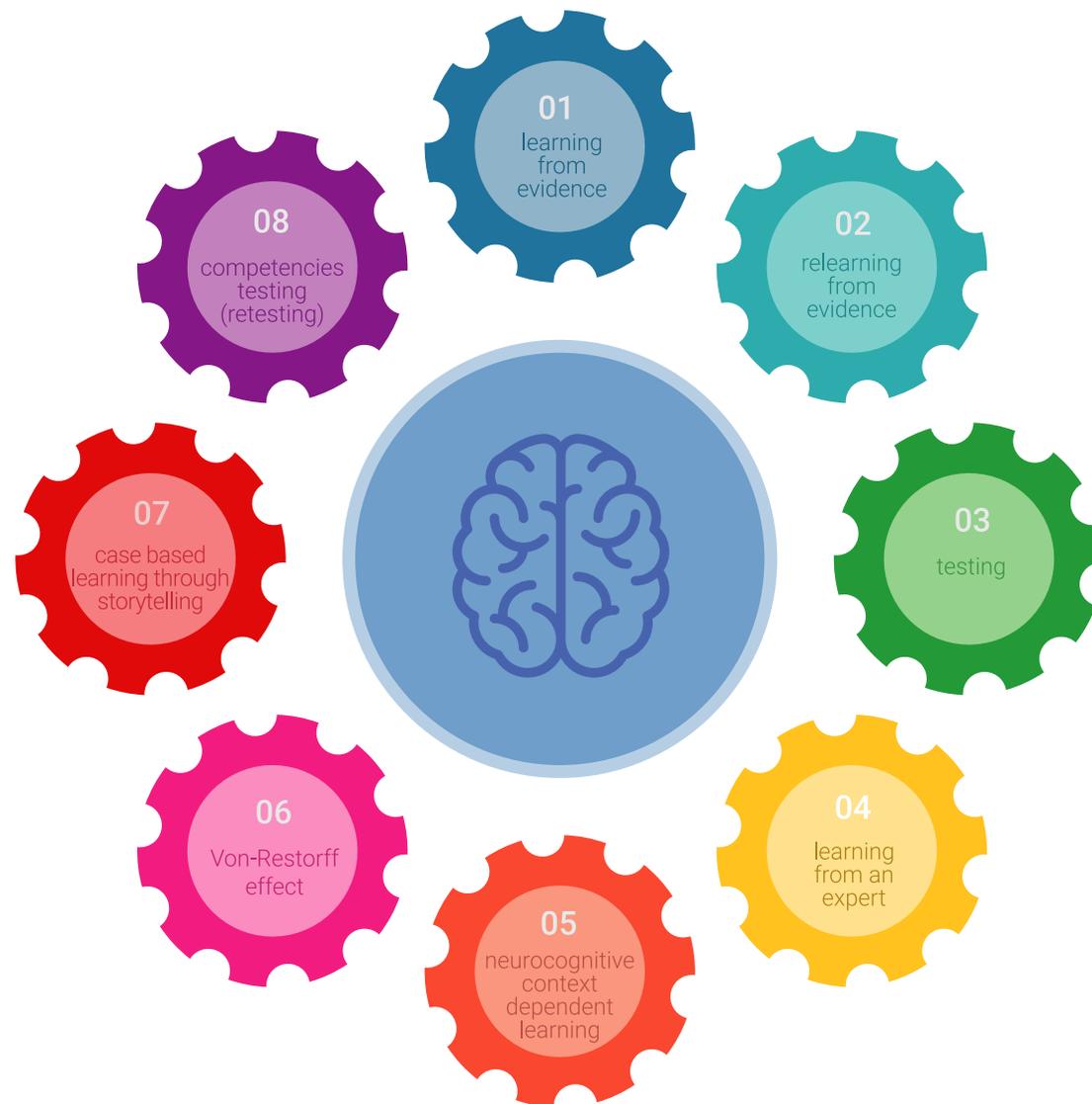
TECH combine efficacement la méthodologie des Études de Cas avec un système d'apprentissage 100% en ligne basé sur la répétition, qui associe différents éléments didactiques dans chaque leçon.

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.



08

Profil de nos étudiants

Le Mastère Spécialisé en MBA en Gestion Clinique, Direction Médicale et d'Assistance est un programme destiné aux diplômés universitaires qui souhaitent booster leur carrière professionnelle.

La diversité des participants, avec des profils académiques différents et de multiples nationalités constitue l'approche multidisciplinaire de ce programme.



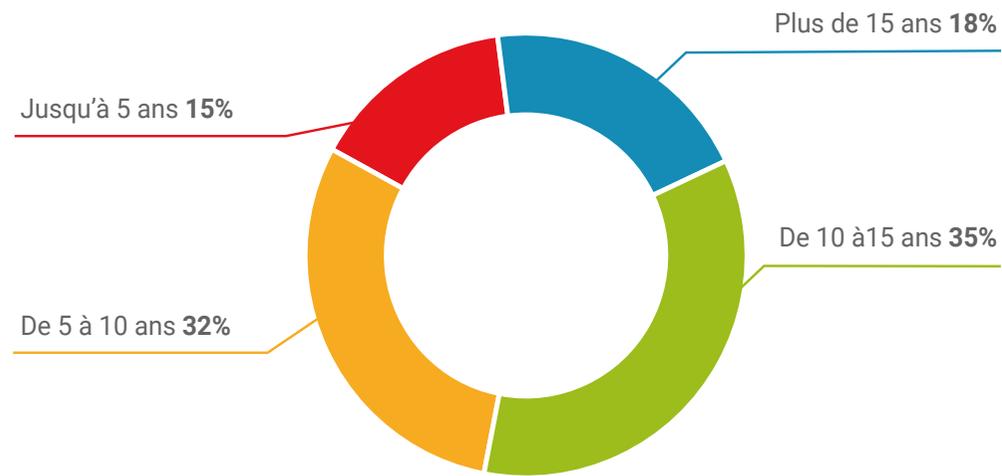
“

*Inscrivez-vous dès maintenant
et devenez un professionnel de
premier ordre grâce à ce Mastère
Spécialisé exclusif de TECH"*

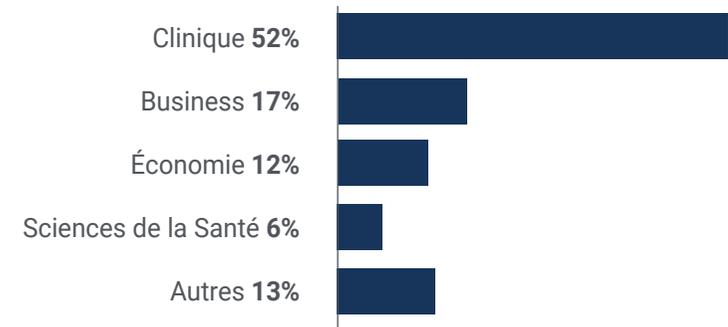
Âge moyen

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

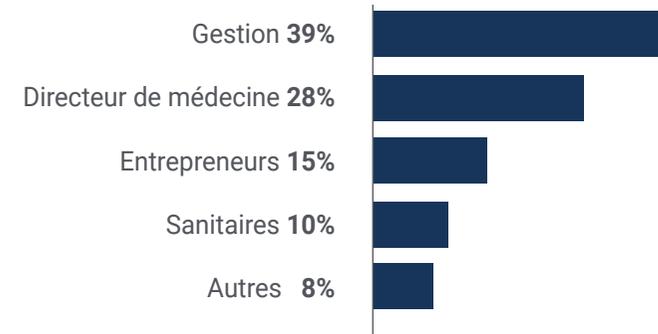
Années d'expérience



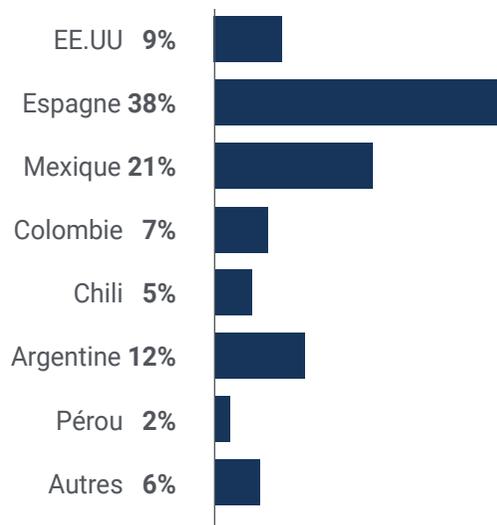
Formation



Profil académique



Distribution géographique



Susana González

Directrice d'hôpital

"Autant qu'on puisse le souhaiter, envisager un Mastère Spécialisé en MBA en Gestion Clinique, Direction Médicale et d'Assistance n'est pas une mince affaire, surtout lorsqu'il faut concilier activité professionnelle et vie de famille. Cependant, le programme en ligne MBA en Gestion Clinique, Direction Médicale et d'Assistance de TECH Université Technologique m'a offert la possibilité d'y parvenir. Les excellents enseignants ont rendu l'expérience et l'apprentissage encore plus enrichissants"

09

Direction de la formation

TECH s'engage continuellement en faveur de l'excellence académique. C'est pourquoi chacun de ses programmes dispose d'équipes d'enseignants de très haut niveau. Ces experts possèdent une vaste expérience dans leur domaine professionnel et ont obtenu des résultats significatifs grâce à leurs recherches empiriques et à leur travail sur le terrain. En outre, ces spécialistes jouent un rôle de premier plan au sein du diplôme universitaire, puisqu'ils assument les responsabilités de sélectionner les contenus les plus récents et les plus innovants à inclure dans le programme d'études. En même temps, ils participent au développement de nombreuses ressources multimédias d'une grande rigueur pédagogique.



“

Un corps enseignant très complet, composé d'experts dotés d'une grande expérience, sera à votre disposition dans ce programme de TECH"

Directeur invité international

Pauline Maisani est une professionnelle de premier plan dans le domaine de la gestion clinique et de la gestion médicale. Spécialiste de l'amélioration de la qualité et de la sécurité des services de santé, elle a axé sa carrière sur la mise en œuvre de projets stratégiques et la planification des soins de santé. En outre, ses intérêts portent sur la gestion financière des institutions hospitalières, ainsi que sur la planification et le développement de stratégies d'amélioration continue dans le domaine des soins de santé.

Tout au long de sa carrière, elle a occupé des postes de direction dans des institutions en France et au Canada. Elle a notamment été Directrice Générale Adjointe à l'Hôpital de la Pitié-Salpêtrière, où elle a mené des initiatives clés en matière d'amélioration des soins de santé et de gestion des ressources. Elle a également été Directrice de la Planification Stratégique au Centre Hospitalier de l'Université de Montréal, où elle a supervisé la mise en œuvre de projets majeurs et l'optimisation des services hospitaliers. Elle a également rendu de nombreux services à l'Assistance Publique et aux Hôpitaux Universitaires de Paris, en tant que Cheffe du Département de la Qualité et de la Sécurité des Soins de Santé à leur siège, ainsi qu'en tant que Directrice Adjointe des Finances et des Affaires Médicales.

Au niveau international, elle a été reconnue pour ses qualités de leader et sa capacité à gérer des projets complexes dans le secteur hospitalier. Son travail dans différents pays et sa collaboration avec des équipes pluridisciplinaires lui ont valu une réputation d'experte en gestion des soins de santé. Pauline Maisani a également contribué à plusieurs publications et études sur la gestion hospitalière et la planification stratégique des systèmes de santé. Son approche innovante et son engagement pour l'excellence lui ont valu le respect de ses collègues et la reconnaissance du secteur de la santé.



Mme Maisani, Pauline

- Directrice Générale Adjointe à l'Hôpital de la Pitié-Salpêtrière, Paris, France
- Directrice des Hôpitaux Universitaires de Beaujon et de Bichat Claude Bernard
- Directrice Générale Adjointe du Groupe Hospitalier Paris Nord Val de Seine, Paris, France
- Cheffe du Département Qualité et Sécurité des Soins à la Direction Générale de l'Assistance Publique - Hôpitaux de Paris
- Directrice de la Planification Stratégique au Centre Hospitalier de l'Université de Montréal, Canada
- Directrice Adjointe des Finances et des Affaires Médicales à la Direction Générale de l'Assistance Publique - Hôpitaux de Paris
- Directrice Adjointe de la Cellule d'Analyse Stratégique au CHU de Lille
- Formation en Gestion Hospitalière et en Administration/Gestion des Hôpitaux et des Soins de Santé à l'École des Hautes Etudes en Santé Publique (EHESP)
- Master en Affaires et Politiques Européennes de l'Université du Sussex
- Licence en Sciences Politiques et Gouvernementales de Sciences Po

“

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

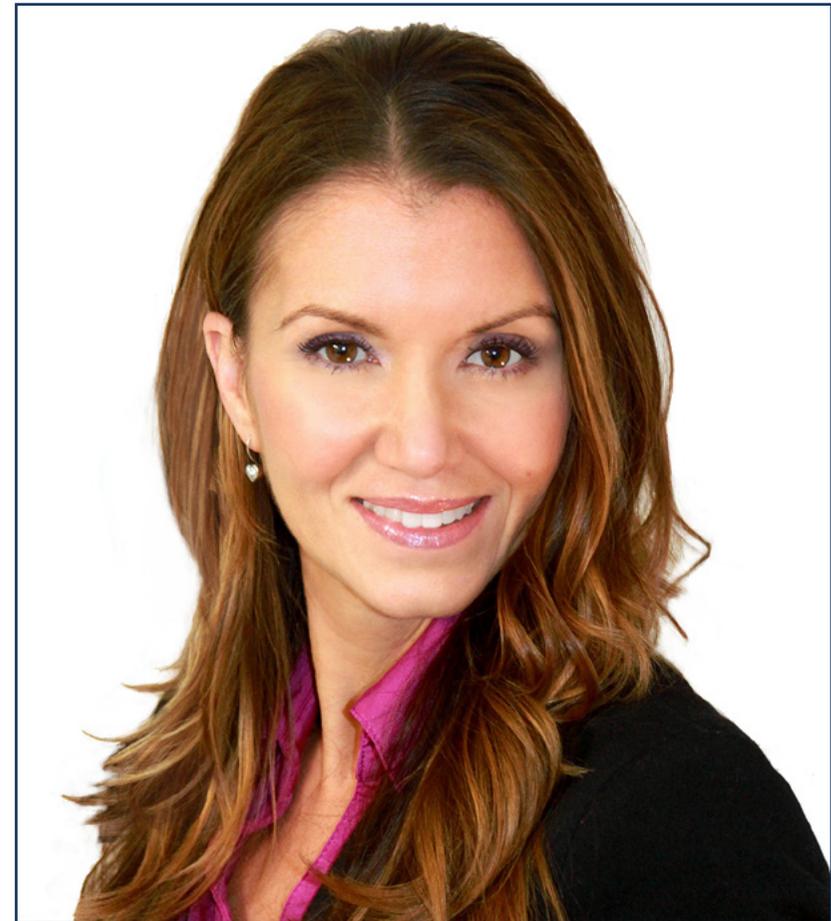
Directeur invité international

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 en recrutement et en stratégie technologique. Tout au long de sa carrière, elle a occupé des postes de direction 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 est chargée de superviser la stratégie et l'exécution de l'intégration des talents, en collaborant avec les chefs d'entreprise et les responsables des Ressources Humaines afin d'atteindre les objectifs opérationnels et stratégiques en matière de recrutement. Elle vise notamment à créer des équipes diversifiées, inclusives et performantes qui stimulent l'innovation et la croissance des produits et services de l'entreprise. Elle est également experte dans l'utilisation d'outils permettant d'attirer et de retenir les meilleurs professionnels 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 du développement professionnel continu, en participant activement à des réseaux de professionnels des Ressources Humaines et en contribuant au recrutement de nombreux employés dans différentes entreprises. Après avoir obtenu un diplôme en Communication Organisationnelle à l'Université de Miami, elle a occupé des postes de recruteuse senior dans des entreprises de divers domaines.

En outre, elle a été reconnue pour sa capacité à mener des transformations organisationnelles, à intégrer les technologies dans les processus de recrutement et à développer des programmes de leadership qui préparent les institutions à relever les défis futurs. Elle a également mis en œuvre avec succès des programmes de bien-être qui ont considérablement augmenté la satisfaction et la fidélisation des employés.



Mme Dove, Jennifer

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

“

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

Directeur invité international

Leader technologique possédant des décennies d'expérience au sein de **grandes multinationales technologiques**, Rick Gauthier 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 chef d'équipe et un manager très efficace, faisant preuve d'un talent naturel pour assurer un haut niveau 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 à **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

- Directeur régional des Technologies de l'Information chez Amazon, Seattle, États-Unis
- Directeur de programme senior chez Amazon
- Vice-président, Wimmer Solutions
- Directeur principal des services d'ingénierie de production chez Microsoft
- Diplôme en Cybersécurité de l'Université Western Governors
- Certificat Technique en *Plongée Commerciale* de l'Institut de Technologie de la Diversité
- Diplôme en Études Environnementales de l'Evergreen State College

“

Saisissez l'occasion de vous informer sur les derniers développements dans ce domaine pour 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 grâce à une formation de la plus haute qualité? 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



Optez pour 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 les plus qualifiés et les plus expérimentés au niveau international 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 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"

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!"

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.



“

Générer un changement positif dans votre carrière professionnelle est notre défi. Nous nous engageons pleinement à vous aider à y parvenir”

Si vous souhaitez apporter un changement positif à votre profession, le Mastère Spécialisé en MBA en Gestion Clinique, Direction Médicale et d'Assistance vous aidera à y parvenir.

Prêt à franchir le pas?

Une excellente évolution de carrière vous attend

Le Mastère Spécialisé en MBA en Gestion Clinique, Direction Médicale et d'Assistance de TECH Université Technologique est un programme intense qui vous prépare à relever des défis et à prendre des décisions commerciales au niveau international. Son principal objectif est de favoriser votre épanouissement personnel et professionnel. Vous aider à réussir.

Si un étudiant souhaite s'améliorer, apporter un changement positif au niveau professionnel et interagir avec les meilleurs, c'est l'endroit idéal pour lui.

Ne manquez pas l'occasion de vous entraîner avec nous et vous verrez comment vous obtiendrez l'amélioration que vous recherchez.

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 Mastère Spécialisé en MBA en Gestion Clinique, Direction Médicale et d'Assistance contribue à élever le talent de l'organisation à son potentiel maximal, grâce à la formation de cadres de haut niveau.

Participer à ce Mastère Spécialisé MBA en Gestion Clinique, Direction Médicale et d'Assistance est une occasion unique d'accéder à un puissant réseau de contacts dans lequel vous trouverez de futurs partenaires professionnels, clients ou fournisseurs.





“

Le manager apportera à l'entreprise de nouveaux concepts, stratégies et perspectives susceptibles d'entraîner des changements pertinents dans l'organisation"

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 Mastère Spécialisé en MBA en Gestion Clinique, Direction Médicale et d'Assistance garantit, outre la formation la plus rigoureuse et la plus actualisée, l'accès à un diplôme de Mastère Spécialisé délivré par TECH Université Technologique.



“

*Terminez ce programme avec succès
et recevez votre diplôme sans avoir
à vous soucier des déplacements ou
des formalités administratives”*

Ce **Mastère Spécialisé en MBA en Gestion Clinique, Direction Médicale et d'Assistance** 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 **Mastère Spécialisé** 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: **Mastère Spécialisé en MBA en Gestion Clinique, Direction Médicale et d'Assistance**

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.



Mastère Spécialisé MBA en Gestion Clinique, Direction Médicale et d'Assistance

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

Mastère Spécialisé

MBA en Gestion Clinique, Direction
Médicale et d'Assistance

