

Mastère Spécialisé

MBA en Direction et Gestion de Pharmacie





Mastère Spécialisé MBA en Direction et Gestion de Pharmacie

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 12 mois
- » Qualification: TECH Euromed University
- » Accréditation: 90 ECTS
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Accès au site web: www.techtitute.com/fr/pharmacie/master/master-mba-direction-gestion-pharmacie

Sommaire

01

Présentation

page 4

02

Objectifs

page 8

03

Compétences

page 14

04

Direction de la formation

page 18

05

Structure et contenu

page 40

06

Méthodologie d'étude

page 48

07

Diplôme

page 58

01

Présentation

Les soins dispensés par les pharmaciens ont toujours été l'un des piliers du soutien à la population générale. Aujourd'hui, cette pertinence a pris un rôle encore plus important, ce qui exige du professionnel une formation ou un recyclage plus approfondi et plus complet. Dans ce Mastère Spécialisé, nous offrons aux professionnels de la pharmacie les outils de gestion et d'administration nécessaires pour développer l'activité avec la solvabilité requise dans les domaines les plus pratiques. Ceux qui peuvent déterminer la force de marché d'une pharmacie.



“

*Les connaissances les plus étendues
du Mastère Spécialisé en Direction et
Gestion de Pharmacie sont compilées
pour vous dans un enseignement de
la plus haute qualité"*

Ce Mastère Spécialisé répond à un besoin important de mise à jour des connaissances dans le secteur de la pharmacie. Aujourd'hui, cette exigence répond entre autres à la croissance de la profession et à la demande de pharmacies dans le secteur public, ce qui fait de cette mise à jour une opportunité pour les professionnels de la pharmacie occupant des postes administratifs et de gestion.

Les connaissances du professionnel ne doivent plus se limiter à la maîtrise de la pharmacologie et aux connaissances du pharmacien en matière de soins de santé, mais nécessitent des compétences qui le positionneront dans le monde des affaires de manière stable et compétitive.

Grâce à une méthode d'étude dont l'efficacité est avérée, vous pourrez acquérir des compétences dans les domaines du leadership et de la gestion, ainsi que dans les domaines essentiels du développement commercial.

Ce **Mastère Spécialisé en MBA en Direction et Gestion de Pharmacie** contient le programme scientifique le plus complet et le plus actualisé du marché. Ses caractéristiques sont les suivantes:

- ♦ Le développement de cas pratiques présentés par des experts
- ♦ Son contenu graphique, schématique et éminemment pratique, qui vise à fournir des informations scientifiques et pratiques sur les disciplines essentielles à la pratique professionnelle
- ♦ Les exercices pratiques où effectuer le processus d'auto-évaluation pour améliorer l'apprentissage
- ♦ Il met l'accent sur les méthodologies innovantes
- ♦ Cours théoriques, questions à l'expert, forums de discussion sur des sujets controversés et travail de réflexion individuel
- ♦ Il est possible d'accéder aux contenus depuis tout appareil fixe ou portable doté d'une connexion à internet



Ce Mastère Spécialisé en Direction et Gestion de Pharmacie vous aidera à vous tenir à jour afin de fournir des soins complets et de qualité"

“

Ce Mastère Spécialisé est le meilleur investissement que vous puissiez faire dans le choix d'un programme de remise à niveau scientifique pour deux raisons: outre la mise à jour de vos connaissances, vous serez en mesure de propulser tout cabinet de pharmacie vers le succès"

Le corps enseignant du programme comprend des professionnels du secteur qui apportent à cette formation l'expérience de leur travail, ainsi que des spécialistes reconnus de grandes sociétés et d'universités prestigieuses.

Son contenu multimédia, développé avec les dernières technologies éducatives, permettra au professionnel un apprentissage situé et contextuel, c'est-à-dire un environnement simulé qui fournira un étude immersif programmé pour s'entraîner dans des situations réelles.

La conception de ce programme est basée sur l'Apprentissage Par les Problèmes, par laquelle le pharmacien doit tenter de résoudre les différentes situations d'exercice professionnel qui se présentent. Pour ce faire, le spécialiste sera assisté d'un système vidéo interactif innovant créé par des experts reconnus et expérimentés dans le domaine du Mastère Spécialisé en Direction et Gestion de Pharmacie.

Augmentez votre confiance dans la prise de décision en actualisant vos connaissances grâce à ce Mastère Spécialisé.

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



02 Objectifs

L'objectif de ce master très complet est de vous accompagner et d'encourager les étudiants dans un processus de croissance professionnelle qui vous permettra d'atteindre un autre niveau de performance. Avec les connaissances les plus actuelles et les plus pertinentes du moment dans le cadre d'une formation axée sur la pratique intensive.





“

Une mise à jour complète et efficace sur la gestion du bureau de pharmacie qui vous propulsera à un autre niveau d'intervention"



Objectifs généraux

- ◆ Acquérir les connaissances et les techniques indispensables pour assumer et organiser les responsabilités organisationnelles d'une pharmacie
- ◆ Apprendre la gestion responsable
- ◆ Savoir gérer le domaine financier de la pharmacie
- ◆ Savoir comment gérer tous les aspects des Ressources Humaines
- ◆ Apprendre à connaître le client/patient sous tous ses aspects
- ◆ Analyser les processus d'achat et les moyens logistiques les plus efficaces
- ◆ Savoir gérer tous les aspects des Ressources Humaines
- ◆ Analyser les processus de marketing
- ◆ Étudier la gestion des ventes
- ◆ Apprendre la communication externe et interne
- ◆ Découvrez la gestion des services au sein du bureau de la pharmacie
- ◆ Apprenez tout ce que vous devez savoir sur le contrôle de la qualité, les normes et les certifications



Des objectifs réalistes qui se traduiront par des progrès immédiats dans votre travail"





Objectifs spécifiques

Module 1. Gestion responsable d'une pharmacie

- ♦ Apprendre le rôle de la pharmacie communautaire
- ♦ Étude des techniques de promotion de la santé dans les pharmacies communautaires
- ♦ Apprendre à mettre en œuvre les bonnes pratiques en pharmacie communautaire.
- ♦ S'informer sur l'utilisation appropriée des médicaments et des dispositifs médicaux
- ♦ Pour connaître le Secret professionnel
- ♦ Analyser la responsabilité sociale des entreprises appliquée à la pharmacie
- ♦ Connaître l'organisation de la pharmacie

Module 2. Gestion économique-financière de la pharmacie

- ♦ Gestion économique-financière de la pharmacie
- ♦ Apprendre à utiliser les ratios financiers et économiques en pharmacie
- ♦ Savoir gérer les inventaires

Module 3. Direction et Gestion des Ressources Humaines en pharmacie

- ♦ Apprendre les modèles d'organisation
- ♦ Savoir effectuer une sélection et un entretien du personnel
- ♦ Apprendre les interdépendances et le leadership
- ♦ Étude sur les modèles de gestion
- ♦ Étude sur RH en pharmacie
- ♦ Apprendre la prévention des risques professionnels
- ♦ Organisation et communication interne

Module 4. Optimisation des processus d'achat et de logistique de la pharmacie

- ♦ Pour connaître les opérateurs logistiques et leurs modèles d'approvisionnement
- ♦ Apprenez à gérer les fournisseurs et tous les processus avant et après l'achat de produits
- ♦ Pour voir comment le stock est géré
- ♦ Apprenez à promouvoir et à lancer de nouveaux produits

Module 5. Gestion des clients/patients

- ♦ Analyser la communication avec le client/patient
- ♦ Reconnaître la segmentation de la clientèle
- ♦ Apprendre la psychologie du consommateur
- ♦ Réaliser des programmes de fidélisation des clients
- ♦ Module 6. Marketing Pharmaceutique
- ♦ Étudier les principes fondamentaux du marketing pharmaceutique et relationnel
- ♦ Pour en savoir plus sur les études de marché dans le cabinet pharmaceutique
- ♦ Étude sur le merchandising pharmaceutiques, publicité et promotion
- ♦ Connaître les processus de numérisation de la pharmacie, le Marketing Stratégique et le Micromarketing

Module 7. Ventes en Pharmacie

- ♦ Approfondir la psychologie appliquée aux techniques de vente
- ♦ Connaître le fonctionnement du Cycle de vente
- ♦ Apprendre à Prévoir les ventes
- ♦ Comprendre les différentes politiques de tarification
- ♦ Approfondir les différentes typologies de produits
- ♦ Connaître les techniques de rentabilisation des produits
- ♦ Répondre aux différents types d'achats et de clients
- ♦ Connaître les bases de la vente croisée et de la vente incitative
- ♦ Connaître la manière d'agir face à des situations compromettantes
- ♦ Connaître les bases du Digital e-commerce Management

Module 8. Communication en pharmacie

- ♦ Apprendre la communication interne et la gestion des conflits
- ♦ Voir les formes de communication avec le client
- ♦ Apprendre l'importance de l'image de la pharmacie
- ♦ Étudier les supports techniques de la communication
- ♦ Intégrer des stratégies pour agir dans les réseaux sociaux
- ♦ Découvrir l'utilisation du marketing numérique pour attirer et fidéliser les clients.

Module 9. Gestion des services professionnels dans le bureau de la pharmacie

- ♦ Analyser quels services peuvent être développés dans la pharmacie
- ♦ Étudier comment sélectionner et mettre en œuvre les services et leurs exigences



Module 10. Gestion de la Qualité en Pharmacie

- ♦ Pour connaître les certifications de qualité de la Pharmacie
- ♦ Apprendre à réaliser la Gestion Stratégique et la Gestion de la Qualité totale (TQM)
- ♦ Savoir quels sont les points de contrôle et les indicateurs d'amélioration
- ♦ Identifier les niches stratégiques et les avantages concurrentiels

Module 11. Leadership, Éthique et Responsabilité Sociale des Entreprises

- ♦ Analyser l'impact de la mondialisation sur la gouvernance et le gouvernement d'entreprise
- ♦ Évaluer l'importance d'un leadership efficace dans la gestion et la réussite des entreprises
- ♦ Définir des stratégies de gestion interculturelle et leur pertinence dans des environnements commerciaux diversifiés
- ♦ Développer des compétences en matière de leadership et comprendre les défis actuels auxquels sont confrontés les dirigeants
- ♦ Déterminer les principes et les pratiques de l'éthique des affaires et leur application dans la prise de décision au sein de l'entreprise
- ♦ Structurer des stratégies pour la mise en œuvre et l'amélioration de la durabilité et de la responsabilité sociale dans les entreprises

Module 12. Gestion des Personnes et des Talents

- ♦ Déterminer la relation entre l'orientation stratégique et la gestion des ressources humaines
- ♦ Approfondir les compétences requises pour une gestion efficace des ressources humaines basée sur les compétences
- ♦ Approfondir les méthodologies d'évaluation et de gestion des performances
- ♦ Intégrer les innovations en matière de gestion des talents et leur impact sur la rétention et la fidélisation du personnel
- ♦ Développer des stratégies de motivation et de développement d'équipes performantes
- ♦ Proposer des solutions efficaces pour la gestion du changement et la résolution des conflits dans les organisations

Module 13. Gestion Économique et Financière

- ♦ Analyser l'environnement macroéconomique et son influence sur le système financier international
- ♦ Définir les systèmes d'information et la Business Intelligence pour la prise de décision financière
- ♦ Distinguer les décisions financières clés et la gestion des risques dans la gestion financière
- ♦ Évaluer les stratégies de planification financière et d'obtention d'un financement d'entreprise

Module 14. Management Exécutif

- ♦ Définir le concept de Gestion Générale et sa pertinence dans la gestion d'entreprise
- ♦ Évaluer les rôles et les responsabilités de la direction dans la culture organisationnelle
- ♦ Analyser l'importance de la gestion des opérations et de la gestion de la qualité dans la chaîne de valeur
- ♦ Développer des compétences en matière de communication interpersonnelle et de prise de parole en public pour la formation des porte-parole

03

Compétences

Notre programme scientifique a été spécialement conçu pour garantir que les étudiants terminent la formation avec une réelle capacité à appliquer les connaissances acquises. Ces nouvelles compétences vous conduiront à une capacité de travail beaucoup plus grande et donneront à votre CV un nouvel avantage concurrentiel, essentiel sur le marché du travail actuel.



“

Incluez dans votre formation les compétences nécessaires pour travailler dans le domaine de la direction et gestion d'une pharmacie avec assurance et connaissance des exigences actuelles du secteur"



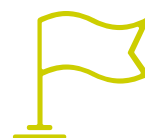
Compétences générales

- ♦ Conduire et diriger des projets d'intensité et de complexité moindres ou plus importantes dans le secteur de la pharmacie
- ♦ Gérer avec aisance tous les aspects liés à une pharmacie
- ♦ Gérer avec succès tous les domaines dans lesquels cette action est menée

“

*Renforcez vos compétences
grâce à notre formation de
qualité et donnez un coup
de pouce à votre carrière”*





Compétences spécifiques

- ◆ Agir avec une capacité d'analyse et de diagnostic des problèmes
- ◆ Maîtriser les outils avancés de gestion d'entreprise,
- ◆ Fournir une vision globale et stratégique de tous les domaines opérationnels de l'entreprise
- ◆ Assurer la gestion économique et financière
- ◆ Gérer les RH
- ◆ Optimiser l'administration et la logistique
- ◆ Gérer les relations avec les patients/clients
- ◆ Gérer les dernières techniques de vente
- ◆ Établir des stratégies de communication
- ◆ Concevoir et mettre en œuvre les services à offrir à partir du bureau de la pharmacie
- ◆ Mettre en œuvre un système de gestion de la qualité
- ◆ Assumer des responsabilités et penser de manière transversale et intégrative pour analyser et résoudre des situations dans des environnements incertains

04

Direction de la formation

Ce Mastère Spécialisé est l'occasion d'apprendre auprès des meilleurs, avec un corps enseignant composé de professionnels du secteur qui mettront à profit leurs connaissances théoriques et pratiques pour amener les étudiants au plus haut niveau de formation. Avec les méthodes d'enseignement les plus actuelles et les plus efficaces sur le marché de l'enseignement en ligne.





“

Une opportunité inégalée d'apprendre et de se développer professionnellement, main dans la main avec les meilleurs spécialistes de ce domaine"

Directeur invité international

Reconnue au niveau international pour avoir développé des solutions innovantes lors de la pandémie de COVID-19, le Dr Katherine DeSanctis est une **Pharmacienne** de premier plan spécialisée dans la **Gestion Opérationnelle**. Elle excelle dans l'application de **stratégies de leadership** visant à responsabiliser les cliniciens et à optimiser les services Pharmaceutiques en milieu hospitalier.

Elle a ainsi mené une longue carrière qui lui a permis de faire partie d'établissements de santé renommés tels que le **Mass General Brigham** aux États-Unis. Parmi ses principales réalisations, on peut citer la **transformation numérique** des établissements afin de fournir des soins de qualité aux patients à leur domicile. Elle a ainsi amélioré les processus pour renforcer à la fois l'efficacité et la sécurité dans la distribution des médicaments.

À cet égard, son travail a été reconnu à de multiples reprises. Par exemple, sa capacité à gérer les périodes de crise lui a valu un prix international dans le secteur des soins de santé. De même, des publications spécialisées telles que *Becker's Hospital Review* ont publié des articles sur son travail, soulignant sa mentalité avant-gardiste.

En outre, l'une de ses contributions les plus notables a été la création d'un **tableau de bord** pendant l'épidémie de **SRAS-CoV-2** afin de favoriser l'engagement des employés et d'améliorer la culture organisationnelle. Ce système a permis de mieux **fidéliser le personnel** et d'accroître sa motivation pour faire face à cette période difficile.

Elle a combiné cette activité avec son travail de **Chercheuse Clinique**. Ses domaines d'intérêt comprennent la **technologie pharmaceutique**, la **sécurité des médicaments** et la **gestion**. À cet égard, elle collabore activement avec le Conseil de Pharmacie de Vizient. Elle partage ainsi ses solides connaissances sur des plateformes telles que YouTube afin d'améliorer la compréhension des professionnels dans des domaines tels que la préparation des médicaments, la distribution centrale ou les pharmacies périopératoires.



Dr DeSanctis, Katherine

- Directrice des Opérations Pharmaceutiques à Mass General Brigham, Massachusetts, États-Unis
 - Directrice, Hôpital Général du Massachusetts
Résidente en Administration de la Pharmacie des Systèmes de Santé à l'UW Health
 - Doctorat en Pharmacie de l'Université de l'Illinois à Chicago
 - Master en Sciences de l'Université du Wisconsin-Madison
 - Licence en Sciences de l'Université de Villanova
- Membre de : Société Américaine des Pharmaciens du Système de Santé, Société des Pharmaciens du Système de Santé du Massachusetts, Conseil de Pharmacie de Vizient

“

Grâce à TECH Euromed University, 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 Euromed University, 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



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 Euromed University 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 Euromed University! 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 Euromed University 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 Luminate 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.

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!

Direction



Mme Aunió Lavarías, María Eugenia

- ♦ Pharmacienne expert en Nutrition Clinique
- ♦ Auteur de l'ouvrage de référence dans le domaine de la Nutrition Clinique "Gestion Diététique du Surpoids en Pharmacie" (Edition Médica Panamericana)
- ♦ Pharmacienne ayant une grande expérience dans le secteur public et privé
- ♦ Pharmacienne
- ♦ Assistante en Pharmacie Chaîne de Pharmacies. Détaillants Britanniques de Produits de Santé et de Beauté Boots UK Oxford Street Central London
- ♦ Licence en Sciences et Technologies de l'Alimentation. Université de Valence
- ♦ Directrice du Cours Universitaire de Dermocosmétique Bureau de la Pharmacie



05

Structure et contenu

Le programme de ce programme est une base de connaissances créée pour donner au pharmacien l'opportunité de mettre à jour ou d'incorporer les connaissances les plus avancées en matière de Direction et Gestion de Pharmacie dans le panorama actuel. Plein de sujets polyvalents, la structure de ce programme se veut un conglomérat d'aspects rigoureux qui aideront le pharmacien à identifier les principaux piliers et le modus operandi correct pour la gestion d'une officine.





“

Un programme d'enseignement très complet, structuré en unités didactiques très développées, orienté vers un apprentissage efficace et, compatible avec votre vie personnelle et professionnelle”

Module 1. Gestion responsable d'une pharmacie

- 1.1. Le rôle de la Pharmacie Communautaire Champ d'action du pharmacien communautaire Mission de l'organisation
- 1.2. Analyse de l'environnement de la pharmacie communautaire
- 1.3. La promotion de la santé par la pharmacie communautaire
- 1.4. Mise en œuvre de bonnes pratiques en Pharmacie Communautaire
- 1.5. Utilisation rationnelle des médicaments dans les pharmacies
- 1.6. Formation et information l'utilisation appropriée des médicaments et des dispositifs médicaux
- 1.7. Secret professionnel. Fondement moral du secret pharmaceutique et du secret professionnel
- 1.8. Concept et fonctions des codes déontologiques Exercice responsable de la compétence professionnelle Concurrence déloyale
- 1.9. Responsabilité sociale des entreprises à la pharmacie Respect de l'environnement et gestion des déchets
- 1.10. Organisation de la pharmacie

Module 2. Gestion économico-financière de la pharmacie

- 2.1. Principes fondamentaux de l'administration des pharmacies
- 2.2. Processus administratifs dans la Pharmacie
- 2.3. Apprendre à utiliser les ratios financiers et économiques en Pharmacie
- 2.4. Gestion des inventaires

Module 3. Direction et Gestion des Ressources Humaines dans la pharmacie

- 3.1. Modèles organisationnels Structures et organigrammes
- 3.2. L'équipe comme force motrice Profil du titulaire et des collaborateurs
- 3.3. Sélection et entretien du personnel
- 3.4. Les membres de la famille dans la pharmacie
- 3.5. Définition de la mission Groupes d'intérêt ou stakeholders
- 3.6. Interdépendances et leadership
- 3.7. Modèle de gestion et de développement des personnes par identification à la mission
- 3.8. Motivation: formation et développement professionnel, rétribution
- 3.9. Prévention des risques professionnels
- 3.10. Organisation et communication interne



Module 4. Optimisation des processus d'achat et de logistique de la pharmacie

- 4.1. Les opérateurs logistiques et leurs modèles d'approvisionnement
- 4.2. L'achat
- 4.3. Gestion et négociation des fournisseurs
- 4.4. La chaîne de distribution
- 4.5. Assortiment de produits
- 4.6. Gestion de l'assortiment
- 4.7. Gestion des achats
- 4.8. Gestion des stocks
- 4.9. Les produits
- 4.10. Promotion et lancement de nouveaux produits

Module 5. Gestion des clients/patients

- 5.1. La pharmacie comme espace de gestion de la santé
- 5.2. Communication pour l'approche du binôme client/ patient
- 5.3. Segmentation de la clientèle
- 5.4. Psychologie et comportement du consommateur
- 5.5. La responsabilité professionnelle, moteur de la gestion
- 5.6. Clients réguliers et nouveaux clients
- 5.7. Programmes de fidélisation des clients
- 5.8. Service à la clientèle

Module 6. Marketing Pharmaceutique

- 6.1. Principes fondamentaux du marketing
- 6.2. Marketing pharmaceutique et relationnel
- 6.3. Les marchés Positionnement
- 6.4. Étude de marché en pharmacie
- 6.5. Merchandising pharmaceutique: offres et communication
- 6.6. Publicité et promotion
- 6.7. La numérisation de la pharmacie: de 1.0 à 3.0
- 6.8. Marketing stratégique
- 6.9. Micromarketing

Module 7. Ventes en Pharmacie

- 7.1. Psychologie et techniques de vente
- 7.2. Cycle de vente
- 7.3. Prévisions de ventes
- 7.4. Politiques de tarification
- 7.5. Typologies de produits
- 7.6. Orientation vers la rentabilité des produits
- 7.7. Typologies des achats et des clients
- 7.8. Vente croisée et vente incitative
- 7.9. Situations compromises
- 7.10. Digital e-commerce management

Module 8. Communication en pharmacie

- 8.1. Concept et valeur de la communication internet
- 8.2. Communication avec les employés
- 8.3. Gestion de conflits
- 8.4. Leadership et gestion d'équipes
- 8.5. Leadership avec le client
- 8.6. L'image de la pharmacie
- 8.7. Supports de communication technique
- 8.8. Stratégies d'action sur les réseaux sociaux
- 8.9. Marketing digital pour attirer et fidéliser les clients.

Module 9. Gestion des services professionnels dans le bureau de la pharmacie

- 9.1. Services quels peuvent être développés dans la Pharmacie
- 9.2. Sélection et mise en œuvre des services
- 9.3. Exigences pour le développement des services
- 9.4. Offre et suivi des services
- 9.5. Gestion économique des services

Module 10. Gestion de la Qualité en Pharmacie

- 10.1. La qualité
- 10.2. Certifications de qualité de la pharmacie
- 10.3. Qualité Totale et Gestion Stratégique (TQM)
- 10.4. Points de contrôle et indicateurs d'amélioration
- 10.5. Identification des niches stratégiques et des avantages concurrentiels
- 10.6. Tableau de bord

Module 11. Leadership, Éthique et Responsabilité Sociale des Entreprises

- 11.1. Mondialisation et Gouvernance
 - 11.1.1. Gouvernance et Gouvernement d'Entreprise
 - 11.1.2. Principes fondamentaux de la Gouvernance d'Entreprise dans les entreprises
 - 11.1.3. Le Rôle du Conseil d'Administration dans le cadre de la Gouvernance d'Entreprise
- 11.2. *Cross Cultural Management*
 - 11.2.1. Concept de *Cross Cultural Management*
 - 11.2.2. Contributions à la Connaissance des Cultures Nationales
 - 11.2.3. Gestion de la Diversité
- 11.3. Développement de la gestion et le leadership
 - 11.3.1. Concept de développement de la gestion
 - 11.3.2. Le concept de Leadership
 - 11.3.3. Théories du Leadership
 - 11.3.4. Styles de Leadership
 - 11.3.5. L'intelligence dans le Leadership
 - 11.3.6. Les défis du leadership aujourd'hui
- 11.4. Éthique des affaires
 - 11.4.1. Éthique et Morale
 - 11.4.2. Éthique des Affaires
 - 11.4.3. Leadership et éthique dans les affaires
- 11.5. Durabilité
 - 11.5.1. Durabilité et développement durable
 - 11.5.2. Agenda 2030
 - 11.5.3. Entreprises durables

- 11.6. Systèmes et outils de Gestion responsables
 - 11.6.1. RSC: Responsabilité sociale des entreprises
 - 11.6.2. Questions clés pour la mise en œuvre d'une stratégie de gestion responsable
 - 11.6.3. Étapes de la mise en œuvre d'un système de gestion de la responsabilité sociale des entreprises
 - 11.6.4. Outils et normes en matière de RSE
- 11.7. Multinationales et Droits de l'homme
 - 11.7.1. Mondialisation, entreprises multinationales et droits de l'homme
 - 11.7.2. Entreprises multinationales et droit international
 - 11.7.3. Instruments juridiques pour les multinationales dans le domaine des droits de l'homme
- 11.8. Environnement juridique et *Corporate Governance*
 - 11.8.1. Importation et exportation
 - 11.8.2. Propriété intellectuelle et industrielle
 - 11.8.3. Droit international du travail

Module 12. Gestion des personnes et des talents

- 12.1. La Direction Stratégique des personnes
 - 12.1.1. Direction Stratégique et Ressources Humaines
 - 12.1.2. La direction stratégique des personnes
- 12.2. Gestion des ressources humaines basée sur les compétences
 - 12.2.1. Analyse du potentiel
 - 12.2.2. Politique de rémunération
 - 12.2.3. Plans de carrière/succession
- 12.3. Évaluation et gestion des performances
 - 12.3.1. Gestion des performances
 - 12.3.2. Gestion des performances: objectifs et processus
- 12.4. Développer des équipes performantes
 - 12.4.1. Équipes performantes: équipes autogérées
 - 12.4.2. Méthodologies de gestion des équipes autogérées très performantes
- 12.5. Gestion du changement
 - 12.5.1. Gestion du changement
 - 12.5.2. Types de processus de gestion des changements
 - 12.5.3. Étapes ou phases de la gestion du changement

- 12.6. Négociation et gestion des conflits
 - 12.6.1. Négociation
 - 12.6.2. Gestion des Conflits
 - 12.6.3. Gestion de Crise
- 12.7. La communication managériale
 - 12.7.1. Communication interne et externe dans l'environnement professionnel
 - 12.7.2. Département de communication
 - 12.7.3. Le responsable de la communication de l'entreprise. Le profil du Dircom
- 12.8. Productivité, attraction, rétention et activation des talents
 - 12.8.1. Productivité
 - 12.8.2. Leviers d'attraction et de rétention des talents

Module 13. Gestion Économique et Financière

- 13.1. Environnement Économique
 - 13.1.1. Environnement macroéconomique et système financier
 - 13.1.2. Institutions financières
 - 13.1.3. Marchés financiers
 - 13.1.4. Actifs financiers
 - 13.1.5. Autres entités du secteur financier
- 13.2. Comptabilité de Gestion
 - 13.2.1. Concepts de base
 - 13.2.2. Les Actifs de l'entreprise
 - 13.2.3. Le Passif de l'entreprise
 - 13.2.4. La Valeur Nette de l'entreprise
 - 13.2.5. Le Compte de Résultat
- 13.3. Systèmes d'information et *Business intelligence*
 - 13.3.1. Principes fondamentaux et classification
 - 13.3.2. Phases et méthodes de répartition des coûts
 - 13.3.3. Choix du centre de coûts et de l'effet
- 13.4. Budget et Contrôle de Gestion
 - 13.4.1. Le modèle budgétaire
 - 13.4.2. Budget d'Investissement
 - 13.4.3. Le Budget de Fonctionnement
 - 13.4.5. Le Budget de Trésorerie
 - 13.4.6. Le Suivi Budgétaire
- 13.5. Direction Financière
 - 13.5.1. Les décisions financières de l'entreprise
 - 13.5.2. Département financier
 - 13.5.3. Les excédents de trésorerie
 - 13.5.4. Les risques liés à la gestion financière
 - 13.5.5. Gestion des risques liés à la gestion financière
- 13.6. Planification Financière
 - 13.6.1. Définition de la planification financière
 - 13.6.2. Mesures à prendre dans le cadre de la planification financière
 - 13.6.3. Création et mise en place de la stratégie d'entreprise
 - 13.6.4. Le schéma *Cash Flow*
 - 13.6.5. Le tableau des fonds de roulement
- 13.7. Stratégie Financière de l'Entreprise
 - 13.7.1. Stratégie de l'entreprise et sources de financement
 - 13.7.2. Produits de financement des entreprises
- 13.8. Financement Stratégique
 - 13.8.1. Autofinancement
 - 13.8.2. Augmentation des fonds propres
 - 13.8.3. Ressources Hybrides
 - 13.8.4. Financement par des intermédiaires
- 13.9. Analyse et planification financières
 - 13.9.1. Analyse du Bilan
 - 13.9.2. Analyse du Compte de Résultat
 - 13.9.3. Analyse de la Rentabilité
- 13.10. Analyses et résolution de problèmes
 - 13.10.1. Informations financières de Industria de Diseño y Textil, S.A. (INDITEX)

Module 14. Management Exécutif

- 14.1. General Management
 - 14.1.1. Concept General Management
 - 14.1.2. L'action du Directeur Général
 - 14.1.3. Le Directeur Général et ses fonctions
 - 14.1.4. Transformation du travail de la Direction
- 14.2. Le manager et ses fonctions. La culture organisationnelle et ses approches
 - 14.2.1. Le manager et ses fonctions. La culture organisationnelle et ses approches
- 14.3. Direction des opérations
 - 14.3.1. Importance de la gestion
 - 14.3.2. La chaîne de valeur
 - 14.3.3. Gestion de qualité
- 14.4. Discours et formation de porte-parole
 - 14.4.1. Communication interpersonnelle
 - 14.4.2. Compétences communicatives et l'influence
 - 14.4.3. Obstacles à la communication
- 14.5. Outils de communication personnels et organisationnels
 - 14.5.1. Communication interpersonnelle
 - 14.5.2. Outils de communication interpersonnelle
 - 14.5.3. La communication dans l'organisation
 - 14.5.4. Outils dans l'organisation
- 14.6. La communication en situation de crise
 - 14.6.1. Crise
 - 14.6.2. Phases de la crise
 - 14.6.3. Messages: contenu et calendrier
- 14.7. Préparer un plan de crise
 - 14.7.1. Analyse des problèmes potentiels
 - 14.7.2. Planification
 - 14.7.3. Adéquation du personnel





- 14.8. Intelligence émotionnelle
 - 14.8.1. Intelligence émotionnelle et communication
 - 14.8.2. Affirmation, empathie et écoute active
 - 14.8.3. Estime de soi et communication émotionnelle
- 14.9. *Branding Personnel*
 - 14.9.1. Stratégies pour développer le Personal Branding
 - 14.9.2. Les lois de l'image de marque personnelle
 - 14.9.3. Outils de construction du Personal Branding

“

*Une expérience formation unique,
clé et décisive pour stimuler votre
développement professionnel”*

06

Méthodologie d'étude

TECH Euromed University est la première au monde à combiner la méthodologie des **case studies** avec **Relearning**, un système d'apprentissage 100% en ligne basé sur la répétition guidée.

Cette stratégie d'enseignement innovante est conçue pour offrir aux professionnels la possibilité d'actualiser leurs connaissances et de développer leurs compétences de manière intensive et rigoureuse. Un modèle d'apprentissage qui place l'étudiant au centre du processus académique et lui donne le rôle principal, en s'adaptant à ses besoins et en laissant de côté les méthodologies plus conventionnelles.



“

*TECH Euromed University vous prépare
à relever de nouveaux défis dans des
environnements incertains et à réussir
votre carrière”*

L'étudiant: la priorité de tous les programmes de TECH Euromed University

Dans la méthodologie d'étude de TECH Euromed University, l'étudiant est le protagoniste absolu.

Les outils pédagogiques de chaque programme ont été sélectionnés en tenant compte des exigences de temps, de disponibilité et de rigueur académique que demandent les étudiants d'aujourd'hui et les emplois les plus compétitifs du marché.

Avec le modèle éducatif asynchrone de TECH Euromed University, c'est l'étudiant qui choisit le temps qu'il consacre à l'étude, la manière dont il décide d'établir ses routines et tout cela dans le confort de l'appareil électronique de son choix. L'étudiant n'a pas besoin d'assister à des cours en direct, auxquels il ne peut souvent pas assister. Les activités d'apprentissage se dérouleront à votre convenance. Vous pouvez toujours décider quand et où étudier.

“

À TECH Euromed University, vous n'aurez PAS de cours en direct (auxquelles vous ne pourrez jamais assister)”



Les programmes d'études les plus complets au niveau international

TECH Euromed University se caractérise par l'offre des itinéraires académiques les plus complets dans l'environnement universitaire. Cette exhaustivité est obtenue grâce à la création de programmes d'études qui couvrent non seulement les connaissances essentielles, mais aussi les dernières innovations dans chaque domaine.

Grâce à une mise à jour constante, ces programmes permettent aux étudiants de suivre les évolutions du marché et d'acquérir les compétences les plus appréciées par les employeurs. Ainsi, les diplômés de TECH Euromed University reçoivent une préparation complète qui leur donne un avantage concurrentiel significatif pour progresser dans leur carrière.

De plus, ils peuvent le faire à partir de n'importe quel appareil, PC, tablette ou smartphone.

“

Le modèle de TECH Euromed University est asynchrone, de sorte que vous pouvez étudier sur votre PC, votre tablette ou votre smartphone où vous voulez, quand vous voulez et aussi longtemps que vous le voulez”

Case studies ou Méthode des cas

La méthode des cas est le système d'apprentissage le plus utilisé par les meilleures écoles de commerce du monde. Développée en 1912 pour que les étudiants en Droit n'apprennent pas seulement le droit sur la base d'un contenu théorique, sa fonction était également de leur présenter des situations réelles et complexes. De cette manière, ils pouvaient prendre des décisions en connaissance de cause et porter des jugements de valeur sur la manière de les résoudre. Elle a été établie comme méthode d'enseignement standard à Harvard en 1924.

Avec ce modèle d'enseignement, ce sont les étudiants eux-mêmes qui construisent leurs compétences professionnelles grâce à des stratégies telles que *Learning by doing* ou le *Design Thinking*, utilisées par d'autres institutions renommées telles que Yale ou Stanford.

Cette méthode orientée vers l'action sera appliquée tout au long du parcours académique de l'étudiant avec TECH Euromed University. Vous serez ainsi confronté à de multiples situations de la vie réelle et devrez intégrer des connaissances, faire des recherches, argumenter et défendre vos idées et vos décisions. Il s'agissait de répondre à la question de savoir comment ils agiraient lorsqu'ils seraient confrontés à des événements spécifiques complexes dans le cadre de leur travail quotidien.



Méthode Relearning

À TECH Euromed University, les *case studies* sont complétées par la meilleure méthode d'enseignement 100% en ligne: le *Relearning*.

Cette méthode s'écarte des techniques d'enseignement traditionnelles pour placer l'apprenant au centre de l'équation, en lui fournissant le meilleur contenu sous différents formats. De cette façon, il est en mesure de revoir et de répéter les concepts clés de chaque matière et d'apprendre à les appliquer dans un environnement réel.

Dans le même ordre d'idées, et selon de multiples recherches scientifiques, la répétition est le meilleur moyen d'apprendre. C'est pourquoi TECH Euromed University propose entre 8 et 16 répétitions de chaque concept clé au sein d'une même leçon, présentées d'une manière différente, afin de garantir que les connaissances sont pleinement intégrées au cours du processus d'étude.

Le Relearning vous permettra d'apprendre plus facilement et de manière plus productive tout en développant un esprit critique, en défendant des arguments et en contrastant des opinions: une équation directe vers le succès.



Un Campus Virtuel 100% en ligne avec les meilleures ressources didactiques

Pour appliquer efficacement sa méthodologie, TECH Euromed University se concentre à fournir aux diplômés du matériel pédagogique sous différents formats: textes, vidéos interactives, illustrations et cartes de connaissances, entre autres. Tous ces supports sont conçus par des enseignants qualifiés qui axent leur travail sur la combinaison de cas réels avec la résolution de situations complexes par la simulation, l'étude de contextes appliqués à chaque carrière professionnelle et l'apprentissage basé sur la répétition, par le biais d'audios, de présentations, d'animations, d'images, etc.

Les dernières données scientifiques dans le domaine des Neurosciences soulignent l'importance de prendre en compte le lieu et le contexte d'accès au contenu avant d'entamer un nouveau processus d'apprentissage. La possibilité d'ajuster ces variables de manière personnalisée aide les gens à se souvenir et à stocker les connaissances dans l'hippocampe pour une rétention à long terme. Il s'agit d'un modèle intitulé *Neurocognitive context-dependent e-learning* qui est sciemment appliqué dans le cadre de ce diplôme d'université.

D'autre part, toujours dans le but de favoriser au maximum les contacts entre mentors et mentorés, un large éventail de possibilités de communication est offert, en temps réel et en différé (messagerie interne, forums de discussion, service téléphonique, contact par courrier électronique avec le secrétariat technique, chat et vidéoconférence).

De même, ce Campus Virtuel très complet permettra aux étudiants TECH Euromed University d'organiser leurs horaires d'études en fonction de leurs disponibilités personnelles ou de leurs obligations professionnelles. De cette manière, ils auront un contrôle global des contenus académiques et de leurs outils didactiques, mis en fonction de leur mise à jour professionnelle accélérée.



Le mode d'étude en ligne de ce programme vous permettra d'organiser votre temps et votre rythme d'apprentissage, en l'adaptant à votre emploi du temps"

L'efficacité de la méthode est justifiée par quatre acquis fondamentaux:

1. Les étudiants qui suivent cette méthode parviennent non seulement à assimiler les concepts, mais aussi à développer leur capacité mentale au moyen d'exercices pour évaluer des situations réelles et appliquer leurs connaissances.
2. L'apprentissage est solidement traduit en compétences pratiques ce qui permet à l'étudiant de mieux s'intégrer dans le monde réel.
3. L'assimilation des idées et des concepts est rendue plus facile et plus efficace, grâce à l'utilisation de situations issues de la réalité.
4. Le sentiment d'efficacité de l'effort investi devient un stimulus très important pour les étudiants, qui se traduit par un plus grand intérêt pour l'apprentissage et une augmentation du temps passé à travailler sur le cours.

La méthodologie universitaire la mieux évaluée par ses étudiants

Les résultats de ce modèle académique innovant sont visibles dans les niveaux de satisfaction générale des diplômés de TECH Euromed University.

L'évaluation par les étudiants de la qualité de l'enseignement, de la qualité du matériel, de la structure du cours et des objectifs est excellente. Il n'est pas surprenant que l'institution soit devenue l'université la mieux évaluée par ses étudiants selon l'indice global score, obtenant une note de 4,9 sur 5.

Accédez aux contenus de l'étude depuis n'importe quel appareil disposant d'une connexion Internet (ordinateur, tablette, smartphone) grâce au fait que TECH Euromed University est à la pointe de la technologie et de l'enseignement.

Vous pourrez apprendre grâce aux avantages offerts par les environnements d'apprentissage simulés et à l'approche de l'apprentissage par observation: le Learning from an expert.



Ainsi, le meilleur matériel pédagogique, minutieusement préparé, sera disponible dans le cadre de ce programme:



Matériel didactique

Tous les contenus didactiques sont créés par les spécialistes qui enseignent les cours. Ils ont été conçus en exclusivité pour le programme afin que le développement didactique soit vraiment spécifique et concret.

Ces contenus sont ensuite appliqués au format audiovisuel afin de mettre en place notre mode de travail en ligne, avec les dernières techniques qui nous permettent de vous offrir une grande qualité dans chacune des pièces que nous mettrons à votre service.



Pratique des aptitudes et des compétences

Vous effectuerez des activités visant à développer des compétences et des aptitudes spécifiques dans chaque domaine. Pratiques et dynamiques permettant d'acquérir et de développer les compétences et les capacités qu'un spécialiste doit acquérir dans le cadre de la mondialisation dans laquelle nous vivons.



Résumés interactifs

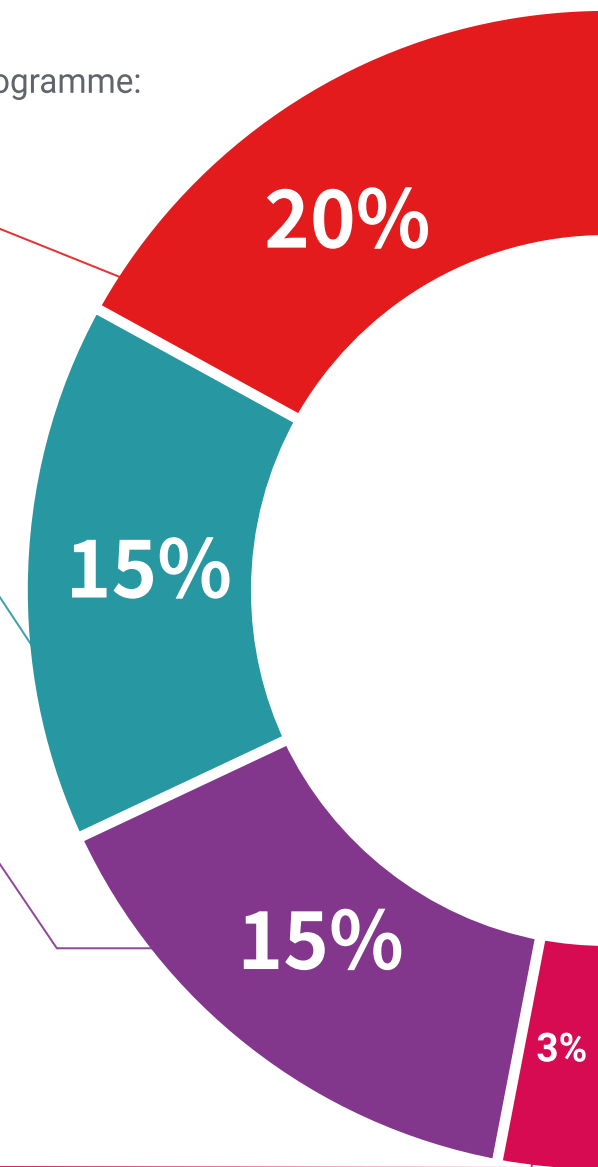
Nous présentons les contenus de manière attrayante et dynamique dans des dossiers multimédias qui incluent de l'audio, des vidéos, des images, des diagrammes et des cartes conceptuelles afin de consolider les connaissances.

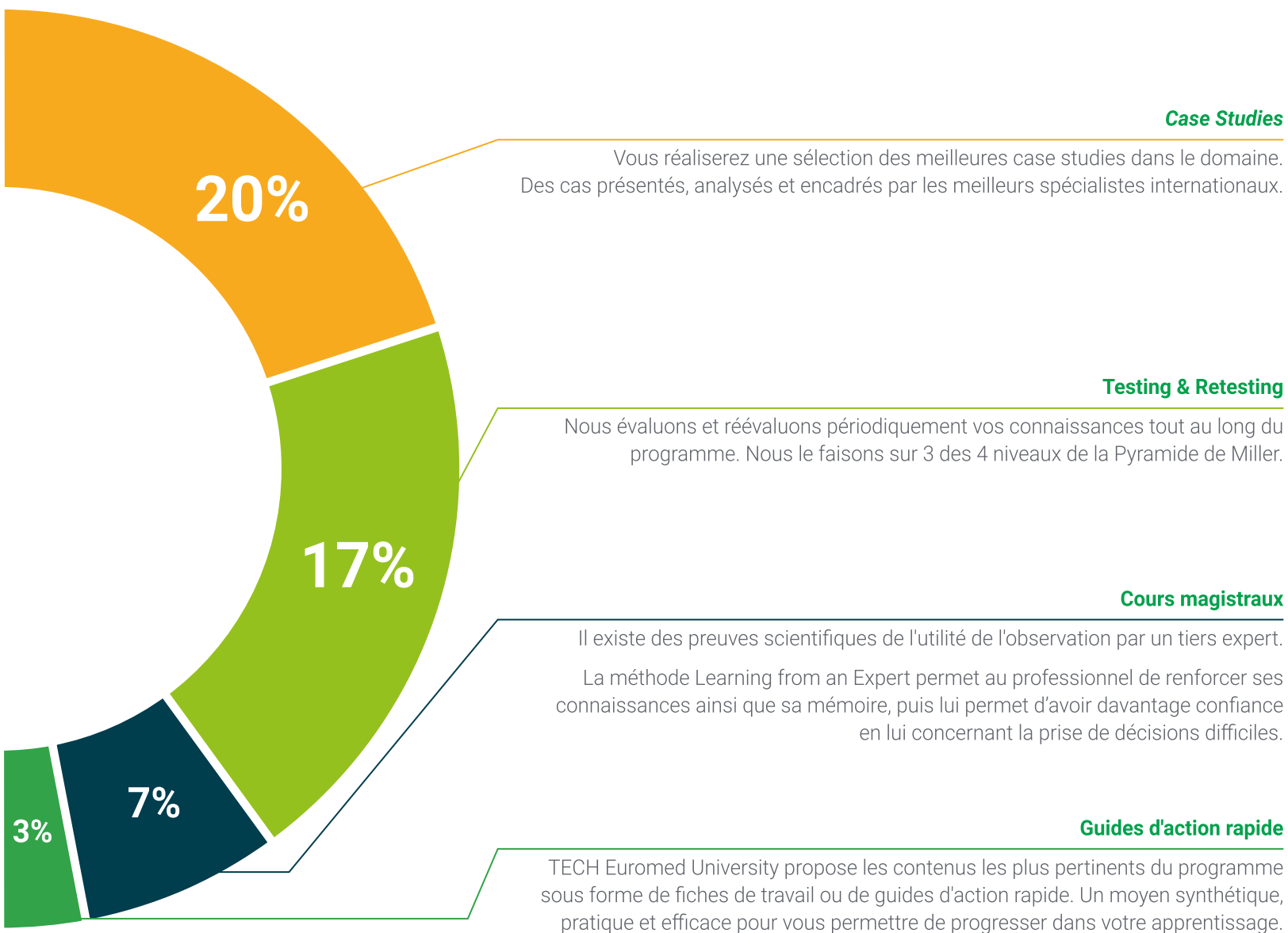
Ce système éducatif unique de présentation de contenu multimédia a été récompensé par Microsoft en tant que «European Success Story».



Lectures complémentaires

Articles récents, documents de consensus, guides internationaux, etc... Dans notre bibliothèque virtuelle, vous aurez accès à tout ce dont vous avez besoin pour compléter votre formation.





07 Diplôme

Le Mastère Spécialisé en MBA en Direction et Gestion de Pharmacie garantit, outre la formation la plus rigoureuse et la plus actualisée, l'accès à un diplôme de Mastère Spécialisé délivré par TECH Global University, et un autre par Euromed University of Fes.



“

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

Le programme du **Mastère Spécialisé en MBA en Direction et Gestion de Pharmacie** est le programme le plus complet sur la scène académique actuelle. Après avoir obtenu leur diplôme, les étudiants recevront un diplôme d'université délivré par TECH Global University et un autre par Université Euromed de Fès.

Ces diplômes de formation continue et d'actualisation professionnelle de TECH Global University et d'Université Euromed de Fès garantissent l'acquisition de compétences dans le domaine de la connaissance, en accordant une grande valeur curriculaire à l'étudiant qui réussit les évaluations et accrédite le programme après l'avoir suivi dans son intégralité.

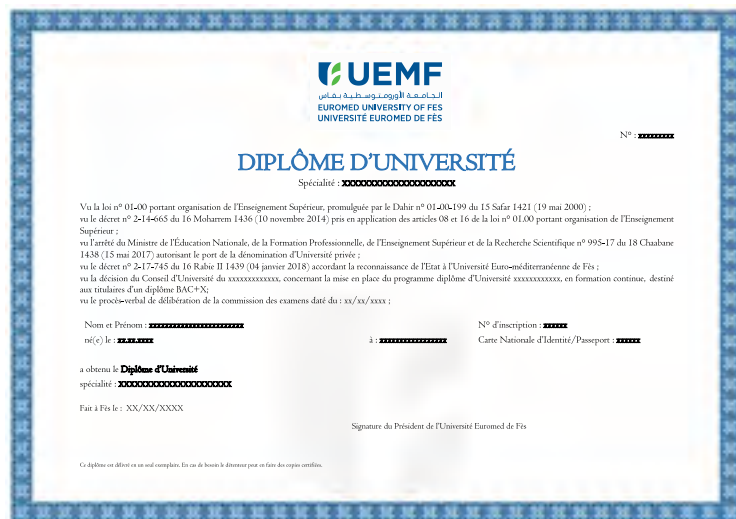
Ce double certificat, de la part de deux institutions universitaires de premier plan, représente une double récompense pour une formation complète et de qualité, assurant à l'étudiant l'obtention d'une certification reconnue au niveau national et international. Ce mérite académique vous positionnera comme un professionnel hautement qualifié, prêt à relever les défis et à répondre aux exigences de votre secteur professionnel.

Diplôme: **Mastère Spécialisé en MBA en Direction et Gestion de Pharmacie**

Modalité: **en ligne**

Durée: **12 mois**

Accréditation: **90 ECTS**



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

future

santé confiance personnes

éducation information tuteurs

garantie accréditation enseignement

institutions technologie apprentissage

communauté engagement

tech Euromed
University

Mastère Spécialisé
MBA en Direction et
Gestion de Pharmacie

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 12 mois
- » Qualification: TECH Euromed University
- » Accréditation: 90 ECTS
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Mastère Spécialisé

MBA en Direction et
Gestion de Pharmacie

