Профессиональная магистерская специализация

Global MBA в области руководстваи управления аптеками

DANIEL GRAYMAN





Профессиональная магистерская специализация

Global MBA в области руководстваи управления аптеками

» Формат: **онлайн**

» Продолжительность: **2 года**

» Учебное заведение: **ТЕСН Технологический университет**

» Режим обучения: 16ч./неделя

» Расписание: **по своему усмотрению**

» Экзамены: онлайн

Веб-доступ: www.techtitute.com/ru/school-of-business/advanced-master-degree-global-mba-pharmacy-office-management-administration

Оглавление

Добро пожаловать

Почему стоит учиться в **TECH**

стр. 4

03

Почему именно наша программа?

стр. 10

Цели

стр. 14

05

Компетенции

стр. 24

стр. 6

Структура и содержание

стр. 32

Методология

стр. 44

80

Профиль наших учащихся

стр. 52

Руководство курса

Влияние на карьеру

стр. 62

Преимущества для вашей компании

Квалификация

стр. 66

стр. 56

стр. 70

01 Добро пожаловать

Фармацевтическая помощь является основополагающим элементом в современном обществе, где все больше заботятся о здоровье. Сегодня профессионалы в этой сфере должны не только обладать обширными знаниями в области фармацевтики и ухода за пациентами, но и быть высокоспециализированными специалистами в области управления бизнесом, чтобы достичь поставленных перед компанией целей. По этой причине ТЕСН разработал эту комплексную программу с двумя очень хорошо дифференцированными направлениями обучения. С одной стороны, лучшая на сегодняшний день программа МВА, а с другой — самая свежая и актуальная информация по управлению аптеками. Уникальная программа обучения, которая позволит вам достичь самых высоких стандартов качества в вашей профессии.









tech 008 | Почему стоит учиться в ТЕСН?

В ТЕСН Технологическом университете



Инновации

Мы предлагаем вам модель онлайн-обучения, сочетающую в себе новейшие образовательные технологии и максимальную педагогическую строгость. Уникальный метод с высочайшим международным признанием, который даст вам возможность развиваться в мире постоянных перемен, где инновации играют ключевую роль в деятельности каждого предпринимателя. "История успеха от Microsoft Europe" за включение в программы инновационной интерактивной мультивидеосистемы.



Высокие требования

Критерий приема в ТЕСН не представляет больших затрат. Чтобы учиться у нас, вам не нужно делать большие инвестиции. Однако для того, чтобы получить диплом в ТЕСН, необходимо проверить уровень знаний и возможностей студента. Наши академические стандарты очень высоки...

95%

студентов TECH успешно завершают обучение.



Нетворкинг

Профессионалы из разных стран принимают участие в образовании в ТЕСН, чтобы вы смогли создать большую сеть контактов, полезных для вашего будущего.

+100000

+200

менеджеров, прошедших ежегодную подготовку

разных национальностей.



Расширение прав и возможностей

Развивайтесь наряду с лучшими компаниями и профессионалами, обладающими большим авторитетом и влиянием. Мы создали стратегические альянсы и ценную сеть контактов с основными экономическими субъектами на 7 континентах.

+500

соглашений о сотрудничестве с лучшими компаниями.



Талант

Наша программа — это уникальное предложение для раскрытия вашего таланта в мире бизнеса. Возможность, с помощью которой вы сможете заявить о своих интересах и видении своего бизнеса.

ТЕСН помогает студентам показать миру свой талант по окончании этой программы.



Мультикультурный контекст

Обучаясь в ТЕСН, студенты могут получить уникальный опыт. Вы будете учиться в мультикультурном контексте. В программе с глобальным видением, благодаря которой вы сможете узнать о том, как работают в разных частях света, собрать самую свежую информацию, которая наилучшим образом соответствует вашей бизнес-идее.

Наши студенты представляют более 200 национальностей.



Учитесь у лучших

Наши преподаватели объясняют, что привело их к успеху в их компаниях, работая в реальном, живом и динамичном контексте. Преподаватели, которые полностью посвящают себя тому, чтобы предложить вам качественную специализацию, которая позволит вам продвинуться по карьерной лестнице и выделиться в мире бизнеса.

Преподаватели представляют 20 различных национальностей.



В ТЕСН у вас будет доступ к самому строгому и современному методу кейсов в академической среде"

Почему стоит учиться в ТЕСН? | 009 **tech**

TECH стремится к совершенству и для этого обладает рядом характеристик, которые делают его уникальным университетом:



Анализ

ТЕСН исследует критическую сторону ученика, его способность задавать вопросы, навыки решения проблем и навыки межличностного общения.



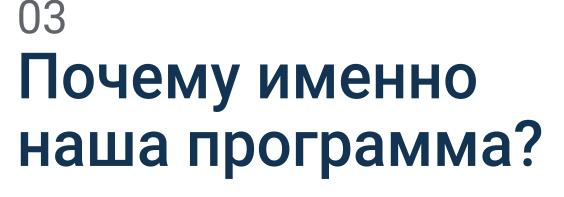
Академическое превосходство

ТЕСН предлагает студентам лучшую методику онлайнобучения. Университет сочетает метод *Relearning* (наиболее признанная во всем мире методология постдипломного образования) с *«методом кейсов »* Гарвардской школы бизнеса. Традиции и современность в сложном балансе и в контексте самого требовательного академического маршрута.



Экономия за счет масштаба

ТЕСН — крупнейший в мире онлайн-университет. В его портфолио насчитывается более 10000 университетских последипломных программ. А в новой экономике объем + технология = разрушительная цена. Таким образом, мы заботимся о том, чтобы учеба для вас была не такой дорогой, как в другом университете.



Прохождение программы ТЕСН означает увеличение ваших шансов достичь профессиональный успех в области высшего менеджмента.

Это задача, которая требует усилий и самоотдачи, но которая открывает дверь в многообещающее будущее. Вы будете учиться у лучших преподавателей и с самой гибкой и инновационной образовательной методологией.



tech 12 | Почему именно наша программа?

Эта программа обеспечит вам множество преимуществ в трудоустройстве и личной жизни, включая следующие:



Дать определенный толчок карьере студента

Мы даем вам возможность взять под контроль свое будущее и полностью раскрыть свой потенциал. Пройдя нашу программу, вы приобретете необходимые навыки, чтобы за короткий срок добиться положительных изменений в своей карьере.

70% студентов этой специализации добиваются успешных изменений в своей карьере менее чем за 2 года.



Разрабатывать стратегическое и глобальное видение компании

Мы предлагаем вам глубокое понимание общего администрирования, чтобы вы узнали, как каждое решение влияет на различные функциональные области компании.

Наше глобальное видение компании улучшит ваше стратегическое мышление.



Укрепить знания в области высшего менеджмента предприятий

Обучение в ТЕСН означает открытие дверей в профессиональную область, в которой студенты смогут позиционировать себя в качестве менеджеров высокого уровня, обладающих широким видением международной среды.

Вы будете работать над более чем 100 реальными кейсами топ-менеджеров.



Брать на себя новые обязанности

Мы покажем вам последние тенденции, разработки и стратегии для осуществления вашей профессиональной деятельности в меняющихся условиях.

45% наших студентов получают повышение внутри компании.



Получить доступ к мощной сети контактов

ТЕСН формирует своих студентов, чтобы максимально расширить их возможности. Студенты с теми же интересами и желанием развиваться. Таким образом, можно будет обмениваться контактами партнеров, клиентов или поставщиков.

Вы найдете сеть контактов, необходимых для вашего профессионального развития.



Разрабатывать свой бизнес-проект в строгой последовательности

Вы получите глубокое стратегическое видение, которое поможет вам разработать собственный проект, принимая во внимание различные направления деятельности компании.

20% наших студентов разрабатывают собственную бизнес-идею.



Совершенствовать свои софт-скиллы и управленческие умения

Мы помогаем вам применять и развивать полученные знания и совершенствовать навыки межличностного общения, чтобы стать лидером, который меняет мир к лучшему.

Улучшите свои коммуникативные и лидерские навыки и продвигайтесь по карьерной лестнице.



Стать частью эксклюзивного сообщества

Мы предлагаем вам возможность стать частью сообщества элитных менеджеров, крупных компаний, известных институтов и квалифицированных преподавателей из самых престижных университетов мира: сообщества ТЕСН Технологического университета.

Мы даем вам возможность специализироваться с командой всемирно признанных преподавателей.





tech 16|Цели

Ваши цели - это наши цели.

ТЕСН работает вместе со студентом, чтобы помочь ему/ей достичь своих целей.

Профессиональная магистерская специализация Global MBA в области руководства и управления аптеками научит вас:



Определять последние тенденции в управлении бизнесом, принимая во внимание глобализированную среду, которая определяет критерии высшего менеджмента



Разрабатывать стратегии принятия решений в сложной и нестабильной среде



Развить ключевые лидерские качества, которые должны определять профессионалов своего дела





При разработке бизнес-плана следовать критериям устойчивости, установленным международными стандартами



Создавать корпоративные стратегии, задающие сценарий, по которому компания должна следовать, чтобы стать более конкурентоспособной и достичь своих целей



Развивать необходимые навыки для стратегического управления деловой деятельностью



Понять, как лучше управлять человеческими ресурсами компании, добиваясь их более эффективной работы в пользу прибыли компании





Приобрести навыки коммуникации, необходимые бизнес-лидеру для того, чтобы его послание было услышано и понято членами его сообщества



Разрабатывать инновационные стратегии и политику для улучшения управления и эффективности бизнеса



Понимать экономическую среду, в которой работает компания, и разрабатывать соответствующие стратегии для предвидения изменений



Уметь управлять экономическим и финансовым планом компании



Реализовать маркетинговую стратегию, которая позволит сделать продукт известным среди потенциальных клиентов и сформировать адекватный имидж компании



Понять логистические операции, необходимые в бизнес-среде, чтобы разработать адекватное управление ими



13

Уметь применять информационные и коммуникационные технологии в различных сферах деятельности компании



Уметь разрабатывать все фазы бизнесидеи: дизайн, технико-экономический план, исполнение, последующие действия и т.д.



Выявить потенциальные деловые риски, которые могут возникнуть



Обучиться ответственному управлению





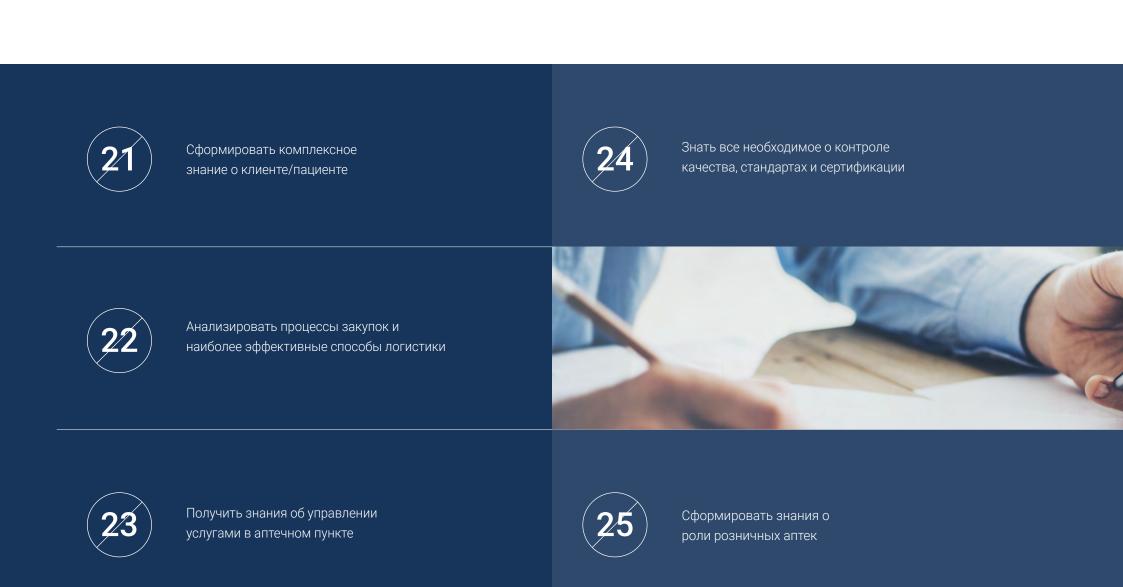
Знать, как управлять финансовой сферой аптеки

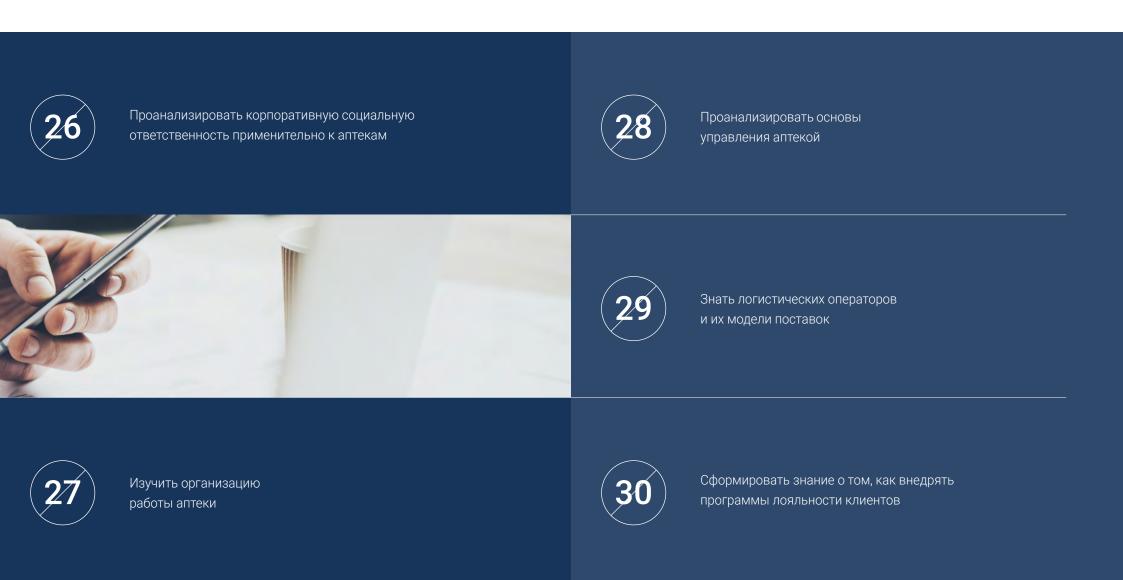


Приобрести знания и методы, необходимые для выполнения и распределения организационных обязанностей в аптеке



Знать, как управлять всеми аспектами кадровых ресурсов





31

Изучить основы фармацевтического маркетинга и маркетинга взаимоотношений

32

Сформировать знания о маркетинговых исследованиях для аптек



Сформировать знания об аптечном мерчедайзинге, рекламе и промоакциях





34

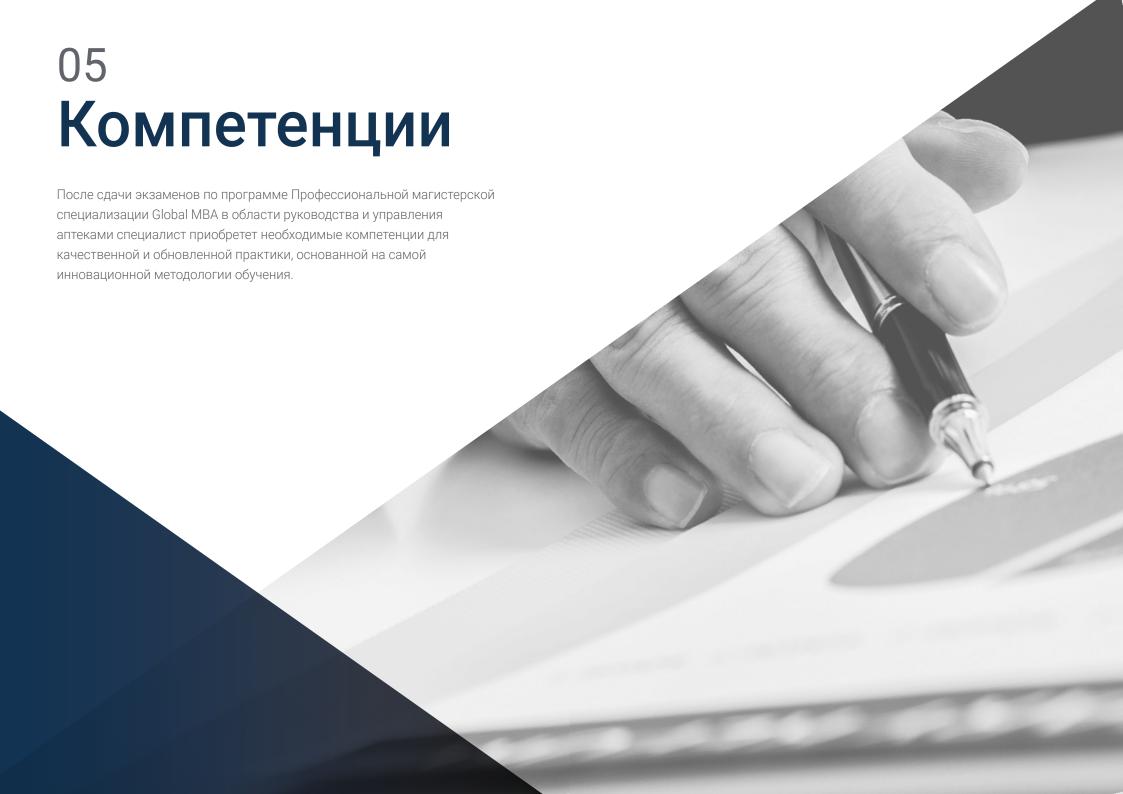
Сформировать знания о внутренней коммуникации и управлении конфликтами

35

Понимать важность имиджа аптечного пункта

36

Сформировать знания о сертификатах качества аптечного пункта







Осуществлять глобальное управление компанией, применяя методы лидерства, влияющие на производительность работников, таким образом, чтобы достигались цели



Осуществлять правильное управление командой для повышения производительности и, следовательно, прибыли компании



Быть частью и руководить корпоративной и конкурентной стратегией компании

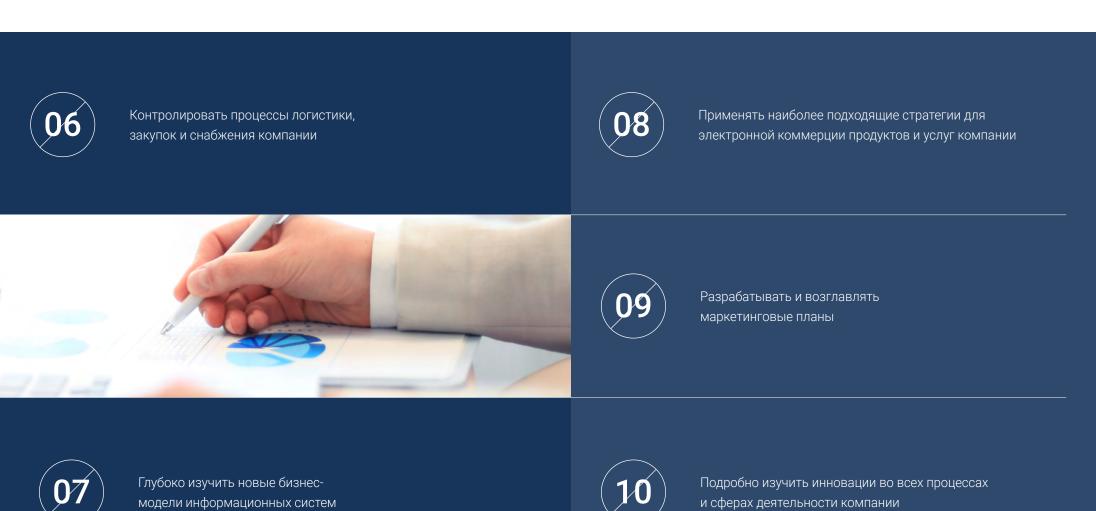


03

Разрешать конфликты на предприятии и проблемы между работниками



Осуществлять экономический и финансовый контроль компании





Руководить различными проектами компании



Успешно управлять всеми аспектами, связанными с работой аптеки



Глубоко изучить устойчивое развитие компании, избегая воздействия на окружающую среду



13

Руководить и управлять проектами меньшей или большей интенсивности и сложности в области аптечного бизнеса



Успешно руководить всеми областями, в которых осуществляется данная деятельность



Обладать способностью анализировать и диагностировать проблемы



Обеспечить глобальное и стратегическое видение всех операционных областей компании





Правильно управлять кадровыми ресурсами аптеки



Освоить передовые инструменты управления бизнесом



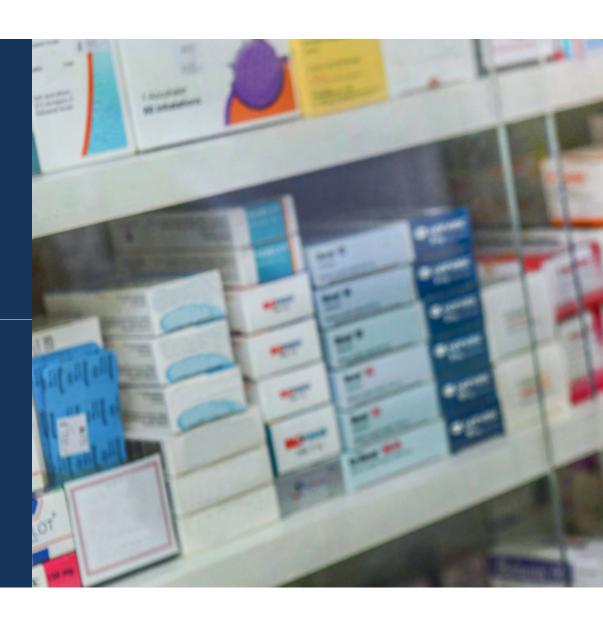
Правильно управлять отношениями с пациентами/клиентами

21

Разработать стратегии внутренней и внешней коммуникации



Разработать и внедрить услуги, которые будут предлагаться в аптечном пункте





23)

Внедрять систему управления качеством в аптечном пункте

24

Брать на себя ответственность и мыслить комплексно и интегративно, анализируя и разрешая ситуации в нестабильной обстановке





tech 34 | Структура и содержание

Учебный план

Профессиональная магистерская специализация Global MBA в области руководства и управления аптеками от ТЕСН Технологического университета — это интенсивная программа, которая готовит студентов к решению бизнес-задач и принятию решений на международном уровне. Содержание программы призвано способствовать развитию управленческих компетенций, позволяющих принимать решения.

На протяжении 3 000 часов обучения, в ходе индивидуальной работы будет проанализировано множество практических кейсов, что позволит студенту приобрести необходимые знания, чтобы быть более эффективным и конкурентоспособным в своей повседневной практике. Таким образом, вы сможете погрузиться в реальные ситуации в сфере бизнеса.

Данная Профессиональная магистерская специализация Global MBA в области руководства и управления аптеками углубленно рассматривает основные сферы деятельности компании и предназначена для руководителей, стремящихся понять аптечный менеджмент со стратегической, международной и инновационной точек зрения.

План, ориентированный на профессиональное развитие, который подготовит вас к достижению совершенства в области управления бизнесом и администрирования в фармацевтике. Программа, которая понимает ваши потребности и потребности вашей компании благодаря инновационному содержанию, основанному на последних тенденциях, и поддерживается лучшей образовательной методологией и исключительным преподавательским составом, что позволит вам приобрести навыки решения критических ситуаций творческим и эффективным способом.

Эта программа рассчитана на 24 месяца и состоит из 18 модулей:

Модуль 1.	Лидерство, этика и КСО
Модуль 2.	Стратегическое управление и управленческий менеджмент
Модуль 3.	Управление персоналом и талантами
Модуль 4.	Экономический и финансовый менеджмент
Модуль 5.	Управление операциями и логистикой
Модуль 6.	Управление информационными системами
Модуль 7.	Коммерческий менеджмент, маркетинг и корпоративные коммуникации
Модуль 8.	Инновации и управление проектами
Модуль 9.	Ответственное управление аптекой
Модуль 10.	Экономико-финансовое управление аптекой
Модуль 11.	Руководство и управление персоналом в аптеке
Модуль 12.	Оптимизация процессов закупки и логистики в аптеке
Модуль 13.	Работа с клиентами/пациентами
Модуль 14.	Аптечный маркетинг
Модуль 15.	Продажи в аптеках
Модуль 16.	Коммуникация в аптеке
Модуль 17.	Управление профессиональными услугами аптеки
Модуль 18.	Управление качеством в аптеке



Где, когда и как учиться?

ТЕСН предлагает вам возможность пройти это обучение полностью в режиме онлайн. В течение 24 месяцев обучения вы сможете в любое время получить доступ ко всему содержанию данной программы, что позволит вам самостоятельно управлять временем на учебу.

Уникальный, ключевой и решающий опыт обучения для повышения вашего профессионального роста.

tech 36 | Структура и содержание

Модуль 1. Лидерство, этика и КСО

2.5.4. Стратегическое управление и отчетность

1.1. Глобализация и управление 1.2. Лидерство 1.4. Устойчивое развитие 1.3. Деловая этика 1.1.1. Глобализация и тенденции: 1.2.1. Межкультурная среда 1.3.1. Этика и добросовестность 1.4.1. Бизнес и устойчивое развитие интернационализация рынков 1.2.2. Лидерство и менеджмент компании 1.3.2. Этичное ведение бизнеса 1.4.2. Социальное, экологическое и 1.1.2. Экономическая среда и 1.2.2. Роли и обязанности руководства 1.3.3. Деонтология, этические кодексы экономическое воздействие корпоративное управление и кодексы поведения 1.4.3. Повестка дня на 2030 год и ЦУР 1.1.3. Accountability или подотчетность 1.3.4. Предотвращение мошенничества и коррупции 1.5. Корпоративная социальная ответственность 1.5.1. Корпоративная социальная ответственность 1.5.2. Роли и обязанности 1.5.3. Внедрение корпоративной социальной ответственности Модуль 2. Стратегическое управление и управленческий менеджмент 2.1. Организационный 2.2. Корпоративная стратегия 2.3. Стратегическое планирование 2.4. Стратегические модели анализ и дизайн и формулирование и паттерны Стратегия корпоративного уровня 2.2.2. Типологии стратегий 2.1.1. Организационная культура 2.3.1. Стратегическое мышление 2.4.1. Богатство, стоимость корпоративного уровня 2.1.2. Организационный анализ 2.3.2. Стратегическое планирование и возврат инвестиций 2.2.3. Определение корпоративной стратегии 2.1.3. Дизайн организационной структуры и формулирование 2.4.2. Корпоративная стратегия: методологии 2.2.4. Корпоративная стратегия 2.3.3. Устойчивое развитие и 2.4.3. Рост и консолидация и репутационный имидж корпоративной стратегии корпоративная стратегия 2.6. Внедрение стратегии 2.7. Управленческий менеджмент 2.8. Анализ и решение 2.5. Стратегическое управление кейсов/проблем и исполнение 2.5.1. Миссия, видение и 2.7.1. Интеграция функциональных стратегий стратегические ценности в общие бизнес-стратегии 2.6.1. Стратегическая реализация: цели, 2.8.1. Методология решения проблем 2.5.2. Balanced Scorecard/Система 2.7.2. Политика и процессы управления действия и последствия 2.8.2. Метод кейсов сбалансированных показателей 2.7.3. Управление знаниями 2.6.2. Мониторинг и стратегическое 2.8.3. Позиционирование и принятие решений 2.5.3. Анализ, мониторинг и оценка согласование корпоративной стратегии 2.6.3. Подход к постоянному

совершенствованию

4.12. Анализ и решение кейсов/проблем

4.12.2. Метод кейсов

4.12.1. Методология решения проблем

.1.1. Теория	низационное поведение	3.2.	Стратегическое управление	3.3.	Развитие менеджмента	3.4.	Управление изменениями
12 Ключе	я организаций евые факторы изменений в	321	персоналом Разработка рабочих мест, найм	331	и лидерства Управленческие навыки:		Анализ производительности Стратегический подход
органи	изациях		и подбор персонала		компетенции и умения 21 века		Управление изменениями:
	рративные стратегии, типологии и	3.2.2.	Стратегический план управления		Не управленческие навыки		ключевые факторы, разработка
управл	ление знаниями		человеческими ресурсами: разработка и реализация		Карта компетенций и навыков Лидерство и управление персоналом	3 / /	и управление процессом Подход к постоянному
		3.2.3.	Анализ рабочих мест; проектирование	3.3.4.	лидерство и управление персоналом	0.4.4.	совершенствованию
		0.0.4	процесса подбора персонала				'
		3.2.4.	Образование и профессиональное развитие				
.5. Пер <u>е</u>	еговоры и управление	3.6.	Управленческая коммуникация	3.7.		3.8.	Управление знаниями
	оликтами		Анализ производительности	071	эффективность работы людей	201	и талантами
	переговоров: ительные элементы	3.6.2.	Управлять изменениями. Сопротивление изменениям	3.7.1.	Многокультурная и многодисциплинарная среда	3.8.1.	Выявление знаний и талантов в организациях
	ктивные методы	3.6.3.	Управление процессами изменений	3.7.2.	Управление командой и людьми	3.8.2.	Корпоративные модели управления
	ия переговоров		Управление мультикультурными	3.7.3.	Коучинг и эффективность		знаниями и талантами
	пикты: факторы и типологии		командами	0.7.4	работы с людьми	3.8.3.	Креативность и инновации
	ктивное управление конфликтами:			3.7.4.	Совещания руководителей: планирование		
перего	оворы и коммуникация 🖰				и управление временем		
Модуль 4 I.1. Экон	оворы и коммуникация і 4. Экономический и финансов номическая среда я организаций	4.2.	Управленческий учет Международная система	4.3.	ы управление временем Бюджет и управленческий контроль		Корпоративная финансовая ответственность
Модуль 4 1.1. Экон 1.1. Теория 1.2. Ключе	оворы и коммуникация і 4. Экономический и финансов номическая среда	4.2. 4.2.1.	Управленческий учет	4.3. 4.3.1.	и управление временем Бюджет и управленческий контроль Планирование бюджета		ОТВЕТСТВЕННОСТЬ Корпоративная финансовая
Модуль 4 1.1. Экон 1.1. Теория 1.2. Ключе измен 1.3. Корпо	4. Экономический и финансов номическая среда по организаций по организаций по организациях организациях организациях организные стратегии,	4.2. 4.2.1. 4.2.2. 4.2.3.	Управленческий учет Международная система бухгалтерского учета Введение в цикл бухгалтерского учета Бухгалтерская отчетность предприятий	4.3. 4.3.1.	ы управление временем Бюджет и управленческий контроль	4.4.1.	ответственность
Модуль 4 1.1. Экон 1.1. Теория 1.2. Ключе измен 1.3. Корпо	оворы и коммуникация — 4. Экономический и финансов номическая среда по организаций в организаций в организациях	4.2. 4.2.1. 4.2.2. 4.2.3.	Управленческий учет Международная система бухгалтерского учета Введение в цикл бухгалтерского учета	4.3. 4.3.1. 4.3.2.	и управление временем Бюджет и управленческий контроль Планирование бюджета Управленческий контроль:	4.4.1.	ОТВЕТСТВЕННОСТЬ Корпоративная финансовая ответственность
Модуль 4 1.1. Экон 1.1. Теория 1.2. Ключе измен 1.3. Корпо	4. Экономический и финансов номическая среда по организаций по организаций по организациях организациях организациях организные стратегии,	4.2. 4.2.1. 4.2.2. 4.2.3.	Управленческий учет Международная система бухгалтерского учета Введение в цикл бухгалтерского учета Бухгалтерская отчетность предприятий Анализ финансовых отчетов:	4.3. 4.3.1. 4.3.2.	и управление временем Бюджет и управленческий контроль Планирование бюджета Управленческий контроль: структура и цели	4.4.1. 4.4.2.	ОТВЕТСТВЕННОСТЬ Корпоративная финансовая ответственность
Модуль 4 1.1. Экон 1.1. Теория 1.2. Ключе измен 1.3. Корпо типоло	4. Экономический и финансов номическая среда по организаций невые факторы нений в организациях оративные стратегии, огии и управление знаниями	4.2. 4.2.1. 4.2.2. 4.2.3. 4.2.4.	Управленческий учет Международная система бухгалтерского учета Введение в цикл бухгалтерского учета Бухгалтерская отчетность предприятий Анализ финансовых отчетов: принятие решений Финансовый менеджмент	4.3. 4.3.1. 4.3.2. 4.3.3.	и управление временем Бюджет и управленческий контроль Планирование бюджета Управленческий контроль: структура и цели Мониторинг и отчетность	4.4.1. 4.4.2.	ответственность Корпоративная финансовая ответственность Налоговая процедура: страновой подход
Модуль 4 1.1. Экон 1.1. Теория 1.2. Ключе измен 1.3. Корпо типоло	4. Экономический и финансов номическая среда порганизаций в евые факторы нений в организациях оративные стратегии, погии и управление знаниями	4.2. 4.2.1. 4.2.2. 4.2.3. 4.2.4. 4.6. 4.6.1.	Управленческий учет Международная система бухгалтерского учета Введение в цикл бухгалтерского учета Бухгалтерская отчетность предприятий Анализ финансовых отчетов: принятие решений Финансовый менеджмент Введение в финансовый менеджмент Финансовый менеджмент	4.3. 4.3.1. 4.3.2. 4.3.3. 4.7. 4.7.1.	и управление временем Бюджет и управленческий контроль Планирование бюджета Управленческий контроль: структура и цели Мониторинг и отчетность Финансовое планирование Бизнес-модели и потребности в финансировании	4.4.1. 4.4.2. 4.8 .	ответственность Корпоративная финансовая ответственность Налоговая процедура: страновой подход Корпоративная финансовая
Модуль 4 1.1. Экон 1.1. Теория 1.2. Ключе измен 1.3. Корпо типоло	4. Экономический и финансов номическая среда и организаций вевые факторы нений в организациях оративные стратегии, огии и управление знаниями	4.2. 4.2.1. 4.2.2. 4.2.3. 4.2.4. 4.6. 4.6.1. 4.6.2.	Управленческий учет Международная система бухгалтерского учета Введение в цикл бухгалтерского учета Бухгалтерская отчетность предприятий Анализ финансовых отчетов: принятие решений Финансовый менеджмент Введение в финансовый менеджмент и корпоративная стратегия	4.3. 4.3.1. 4.3.2. 4.3.3. 4.7. 4.7.1.	и управление временем Бюджет и управленческий контроль Планирование бюджета Управленческий контроль: структура и цели Мониторинг и отчетность Финансовое планирование Бизнес-модели и потребности в финансировании Инструменты финансового анализа	4.4.1. 4.4.2. 4.8. 4.8.1.	ответственность Корпоративная финансовая ответственность Налоговая процедура: страновой подход Корпоративная финансовая стратегия
Модуль 4 1.1. Экон 1.1.1. Теория 1.1.2. Ключе измен 1.1.3. Корпо типоле 1.5. Систе пред 1.5.1. Типоле 1.5.2. Норма	4. Экономический и финансов номическая среда порганизаций порганизаций порганизациях порганиз	4.2. 4.2.1. 4.2.2. 4.2.3. 4.2.4. 4.6. 4.6.1. 4.6.2.	Управленческий учет Международная система бухгалтерского учета Введение в цикл бухгалтерского учета Бухгалтерская отчетность предприятий Анализ финансовых отчетов: принятие решений Финансовый менеджмент Введение в финансовый менеджмент Финансовый менеджмент	4.3. 4.3.1. 4.3.2. 4.3.3. 4.7. 4.7.1.	и управление временем Бюджет и управленческий контроль Планирование бюджета Управленческий контроль: структура и цели Мониторинг и отчетность Финансовое планирование Бизнес-модели и потребности в финансировании	4.4.1. 4.4.2. 4.8. 4.8.1.	ответственность Корпоративная финансовая ответственность Налоговая процедура: страновой подход Корпоративная финансовая стратегия Корпоративные финансовые инвестиции

4.11. Деньги и рынки капитала

4.11.1. Рынок фиксированного дохода

4.11.3. Оценка стоимости компании

4.11.2. Рынок акций

4.10. Стратегическое финансирование

4.10.1. Банковский бизнес: современные условия

4.10.2. Анализ и управление рисками

4.9. Макроэкономический контекст

4.9.1. Макроэкономический анализ

4.9.2. Экономические показатели

4.9.3. Экономический цикл

tech 38 | Структура и содержание

6.5.1. Бизнес-модели на основе технологий

6.5.2. Способность к инновациям

создания стоимости

6.5.3. Редизайн процессов цепочки

5.1. 5.1.1. 5.1.2. 5.1.3.	Управление операциями Определение стратегии операций Планирование и контроль цепочки поставок Системы индикаторов	5.2. 5.2.1. 5.2.2. 5.2.3.	Управление закупками Управление запасами Управление складом Управление закупками и снабжением	5.3. 5.3.1. 5.3.2. 5.3.3.	Управление цепями поставок (I) Стоимость и эффективность цепочки операций Изменение структуры спроса Изменение стратегии операций	5.4.1. 5.4.2.	Управление цепями поставок (II). Исполнение Бережливое производство/ Бережливое мышление Управление логистикой Закупки
5.5.	Логистические процессы	5.6.	Логистика и клиенты	5.7.	Международная логистика	5.8.	Конкуренция по операциям
5.5.1. 5.5.2. 5.5.3.	Организация и управление процессами Закупки, производство, распределение	5.6.1. 5.6.2. 5.6.3.	Анализ спроса и прогнозирование Прогнозирование и планирование продаж Совместное планирование, прогнозирование и замена	5.7.1. 5.7.2.	Таможенные, экспортные и импортные процессы Методы и средства международных платежей Международные логистические платформы	5.8.1.	Инновации в операционной деятельности как конкурентное преимущество предприятия Новые технологии и науки
М	одуль 6. Управление информационн	ІЫМИ СІ	истемами				
6.1.	Управление информационными системами	6.2.	Информационные технологии и бизнес-стратегия	6.3. 6.3.1.	Стратегическое планирование ИС Процесс стратегического планирования	6.4.	Информационные системы и бизнес-аналитика
	CHCTCIVIAIVIN				1 2 1		. CRM и бизнес-аналитика
6.1.1.	Информационные системы в бизнесе	6.2.1.	Анализ компании и отрасли	6.3.2. 6.3.3.			
	Информационные системы в бизнесе Стратегические решения	6.2.1. 6.2.2. 6.2.3.	Анализ компании и отрасли Бизнес-модели на базе Интернета Значение ИТ в бизнесе			6.4.2.	CRM и бизнес-аналитика Управление проектами Business Intelligence Архитектура Business Intelligence
6.1.1. 6.1.2.	Информационные системы в бизнесе Стратегические решения Роль CIO	6.2.2.	Бизнес-модели на базе Интернета			6.4.2.	Управление проектами Business Intelligence

электронной коммерции

6.6.3. Электронная коммерция как

6.6.2. Управление логистикой и обслуживание

клиентов в электронной коммерции

возможность интернационализации

6.7.2. Оптимизация каналов обслуживания

и поддержки клиентов

6.7.3. Цифровое регулирование

6.8.2. Дизайн и юзабилити 6.8.3. Операции электронной коммерции

Мо	Модуль 7. Коммерческий менеджмент, маркетинг и корпоративные коммуникации							
7.1.2. 7.1.3.	Коммерческий менеджмент Управление продажами Коммерческая стратегия Техника продаж и ведения переговоров Управление отделом продаж	7.2.1. 7.2.2.	Маркетинг Маркетинг и влияние на бизнес Основные переменные маркетинга План маркетинга	7.3.2. 7.3.3.	Стратегическое управление маркетингом Источники инноваций Современные тенденции в маркетинге Инструменты маркетинга Маркетинговая стратегия и коммуникация с клиентами	7.4.2.	Стратегия цифрового маркетинга Подход к цифровому маркетингу Инструменты цифрового маркетинга Входящий маркетинг и эволюция цифрового маркетинга	
7.5. 7.5.1. 7.5.2. 7.5.3.	Стратегия продаж и коммуникаций Позиционирование и продвижение Связи с общественностью Стратегия продаж и коммуникаций	7.6.1.	Корпоративная коммуникация Внутренние и внешние коммуникации Департаменты коммуникации Менеджеры по коммуникациям: управленческие компетенции и обязанности	7.7. 7.7.1. 7.7.2. 7.7.3.	Корпоративная коммуникационная стратегия Корпоративная коммуникационная стратегия План коммуникации Написание пресс-релизов/ клиппинг/реклама			

	Модуль 8. Инновации и управление проектами								
8.1 8.1	Инновации Концептуальная основа для инноваций Типологии инноваций Непрерывные и прерывистые инновации Обучение и инновации		разработка и управление	8.3.2. 8.3.3. 8.3.4.	Разработка и проверка бизнес-модели Методология «Бережливого стартапа» Инновационная бизнес-инициатива: этапы Способы финансирования Инструменты моделирования: карта эмпатии, модель сапуах и метрики Рост и лояльность	8.4.2. 8.4.3. 8.4.4.	Управление проектами Инновационные возможности Технико-экономическое обоснование и спецификация предложений Определение и разработка проектов Реализация проекта Закрытие проекта		

tech 40 | Структура и содержание

Модуль 9. Ответственное управлен	ие аптекой		
9.1. Роль розничных аптек. Область действий сотрудников	9.2. Анализ среды розничных аптек	9.4. Внедрение передовой практики в розничных аптеках	9.6. Обучение и информация для надлежащего использовани
розничных аптек. Миссия розничной аптеки	9.3. Продвижение здоровья		лекарственных средств и медицинских изделий
poo	посредством розничных аптек	9.5. Рациональное использование лекарственных средств в аптеках	
9.7. Профессиональная тайна. Моральная основа секрета. Фармацевт и профессиональная тайна	9.8. Понятие и функции этических кодексов. Ответственное использование профессиональных компетенций. Недобросовестная конкуренция	9.9. Корпоративная социальная ответственность в применении к аптекам. Экологичность и утилизация отходов	9.10. Организация работы аптеки
Модуль 10. Экономико-финансовое	е управление аптекой		
10.1. Основы управления аптекой	10.2. Административные процессы в аптеке	10.3. Анализ финансово- экономических показателей в аптеке	10.4. Управление товарно- материальными запасами
Модуль 11. Руководство и управле	ние персоналом в аптеке		
 11.1. Организационные модели. Структура и организационные схемы 	11.2. Команда как движущая сила. Профиль владельца и сотрудников	11.3. Подбор персонала и проведение собеседований	11.4. Родственники в аптеке
11.5. Определение миссии Заинтересованные стороны или стейкхолдеры	11.6. Взаимозависимость и лидерство	11.7. Модель управления и развития персонала, основанная на стремлении к выполнению миссии	11.8. Мотивация: образование и профессиональное развитие, вознаграждение
11.9. Предотвращение профессиональных рисков	11.10. Организация и внутренняя коммуникация		

Структура и содержание | 41 **tech**

равление закупками родвижение и запуск овых продуктов ммуникация с биномом иент/пациент	12.3. Управление поставщиками и ведение переговоров12.7. Управление поставками13.3. Сегментация клиентов	12.4. Дистрибьюторская цепочка 12.8. Управление товарными запасами 13.4. Психология и поведение потребителей
родвижение и запуск овых продуктов ммуникация с биномом		13.4. Психология и поведение
овых продуктов ммуникация с биномом	13.3. Сегментация клиентов	
	13.3. Сегментация клиентов	
	13.3. Сегментация клиентов	
		потреонтелен
стоянные и новые клиенты	13.7. Программы лояльности клиентов	13.8. Обслуживание клиентов
	14.3. Рынки. Позиционирование	14.4. Маркетинговые исследования в аптечных учреждениях
клама и продвижение	14.7. Цифровизация фармацевтики: от 1.0 к 3.0	14.8. Стратегический маркетинг
ıŗ	течный маркетинг и вркетинг взаимоотношений клама и продвижение	ркетинг взаимоотношений на продвижение 14.7. Цифровизация фармацевтики:

tech 42 | Структура и содержание

Модуль 15. Продажи в аптеках			
15.1. Психология и техника продаж	15.2. Цикл продаж	15.3. Прогнозирование продаж	15.4. Политика ценообразования
15.5. Типологии товаров	15.6. Ориентация на прибыльность продукции	15.7. Типологии покупок и клиентов	15.8. Перекрестные продажи и повышение продаж
15.9. Сложные ситуации	15.10. Управление цифровой электронной коммерцией		
Модуль 16. Коммуникация в аптеке	3		
16.1. Концепция и значение внутренней коммуникации	16.2. Коммуникация с сотрудниками	16.3. Управление конфликтами	16.4. Лидерство и управление командой
16.5. Коммуникация с клиентами	16.6. Имидж аптеки	16.7. Технические средства коммуникации	16.8. Стратегии действий в социальных сетях
16.9. Цифровой маркетинг для привлечения и удержания клиентов			
Модуль 17. Управление профессио	нальными услугами аптеки		
17.1. Услуги, которые можно оказывать в аптеке	17.2. Выбор и предоставление услуг	17.3. Требования к разработке услуг	17.4. Предложение услуг и контроль за их оказанием
17.5. Экономическое управление сферой услуг			
Модуль 18. Управление качеством	в аптеке		
18.1. Качество	18.2. Сертификация качества работы аптечной организации	18.3. Стратегический менеджмент и всеобщее управление качеством (TQM)	18.4. Точки контроля и индикаторы улучшения
18.5. Определение стратегических ниш и конкурентных преимуществ	18.6. Панель индикаторов		







tech 46 | Методология

Бизнес-школа TECH использует метод кейсов для контекстуализации всего содержания

Наша программа предлагает революционный метод развития навыков и знаний. Наша цель - укрепить компетенции в условиях меняющейся среды, конкуренции и высоких требований.



С ТЕСН вы сможете познакомиться со способом обучения, который опровергает основы традиционных методов образования в университетах по всему миру"



Эта программа подготовит вас к решению бизнес-задач в условиях неопределенности и достижению успеха в бизнесе.



Наша программа подготовит вас к решению новых задач в условиях неопределенности и достижению успеха в карьере.

Инновационный и отличный от других метод обучения

Эта программа ТЕСН - интенсивная программа обучения, созданная с нуля для того, чтобы предложить менеджерам задачи и бизнес-решения на самом высоком уровне, на международной арене. Благодаря этой методологии ускоряется личностный и профессиональный рост, делая решающий шаг на пути к успеху. Метод кейсов, составляющий основу данного содержания, обеспечивает следование самым современным экономическим, социальным и деловым реалиям.



В ходе совместной деятельности и рассмотрения реальных кейсов студент научится разрешать сложные ситуации в реальной бизнес-среде"

Метод кейсов является наиболее широко используемой системой обучения в лучших бизнес-школах мира на протяжении всего времени их существования. Разработанный в 1912 году для того, чтобы студенты-юристы могли изучать право не только на основе теоретического содержания, метод кейсов заключается в том, что им представляются реальные сложные ситуации для принятия обоснованных решений и ценностных суждений о том, как их разрешить. В 1924 году он был установлен в качестве стандартного метода обучения в Гарвардском университете.

Что должен делать профессионал в определенной ситуации? Именно с этим вопросом мы сталкиваемся при использовании метода кейсов - метода обучения, ориентированного на действие. На протяжении всей программы студенты будут сталкиваться с многочисленными реальными случаями из жизни. Им придется интегрировать все свои знания, исследовать, аргументировать и защищать свои идеи и решения.

tech 48 | Методология

Методология Relearning

ТЕСН эффективно объединяет метод кейсов с системой 100% онлайн-обучения, основанной на повторении, которая сочетает различные дидактические элементы в каждом уроке.

Мы улучшаем метод кейсов с помощью лучшего метода 100% онлайн-обучения: *Relearning*.

Наша онлайн-система позволит вам организовать свое время и темп обучения, адаптируя его к вашему графику. Вы сможете получить доступ к содержанию с любого стационарного или мобильного устройства с выходом в интернет.

В ТЕСН вы будете учиться по передовой методике, разработанной для подготовки руководителей будущего. Этот метод, играющий ведущую роль в мировой педагогике, называется *Relearning*.

Наша Бизнес-школа - единственный вуз, имеющий лицензию на использование этого успешного метода. В 2019 году нам удалось повысить общий уровень удовлетворенности наших студентов (качество преподавания, качество материалов, структура курса, цели...) по отношению к показателям лучшего онлайн-университета.



Методология | 49

В нашей программе обучение не является линейным процессом, а происходит по спирали (мы учимся, разучиваемся, забываем и заново учимся). Поэтому мы дополняем каждый из этих элементов по концентрическому принципу. Благодаря этой методике более 650 000 выпускников университетов добились беспрецедентного успеха в таких разных областях, как биохимия, генетика, хирургия, международное право, управленческие навыки, спортивная наука, философия, право, инженерное дело, журналистика, история, финансовые рынки и инструменты. Наша методология преподавания разработана в среде с высокими требованиями к уровню подготовки, с университетским контингентом студентов с высоким социально-экономическим уровнем и средним возрастом 43,5 года.

Методика Relearning позволит вам учиться с меньшими усилиями и большей эффективностью, все больше вовлекая вас в процесс обучения, развивая критическое мышление, отстаивая аргументы и противопоставляя мнения, что непосредственно приведет к успеху.

Согласно последним научным данным в области нейронауки, мы не только знаем, как организовать информацию, идеи, образы и воспоминания, но и знаем, что место и контекст, в котором мы что-то узнали, имеют фундаментальное значение для нашей способности запомнить это и сохранить в гиппокампе, чтобы удержать в долгосрочной памяти.

Таким образом, в рамках так называемого нейрокогнитивного контекстно-зависимого электронного обучения, различные элементы нашей программы связаны с контекстом, в котором участник развивает свою профессиональную практику.

В рамках этой программы вы получаете доступ к лучшим учебным материалам, подготовленным специально для вас:



Учебный материал

Все дидактические материалы создаются преподавателями специально для студентов этого курса, чтобы они были действительно четко сформулированными и полезными.

Затем вся информация переводится в аудиовизуальный формат, создавая дистанционный рабочий метод ТЕСН. Все это осуществляется с применением новейших технологий, обеспечивающих высокое качество каждого из представленных материалов.



Мастер-классы

Существуют научные данные о пользе экспертного наблюдения третьей стороны.

Так называемый метод обучения у эксперта укрепляет знания и память, а также формирует уверенность в наших будущих сложных решениях.



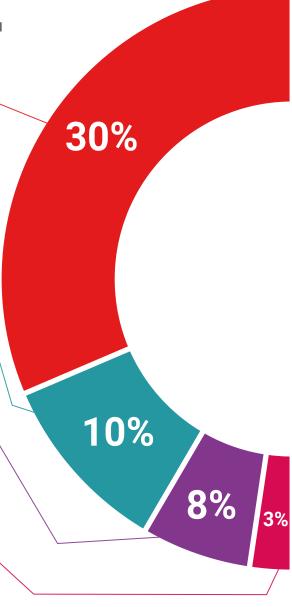
Практика управленческих навыков

Студенты будут осуществлять деятельность по развитию конкретных управленческих компетенций в каждой предметной области. Практика и динамика приобретения и развития навыков и способностей, необходимых топ-менеджеру в условиях глобализации, в которой мы живем.



Дополнительная литература

Новейшие статьи, консенсусные документы и международные руководства включены в список литературы курса. В виртуальной библиотеке ТЕСН студент будет иметь доступ ко всем материалам, необходимым для завершения обучения.



Метод кейсов

Метод дополнится подборкой лучших кейсов, выбранных специально для этой квалификации. Кейсы представляются, анализируются и преподаются лучшими специалистами в области высшего менеджмента на международной арене.

Интерактивные конспекты



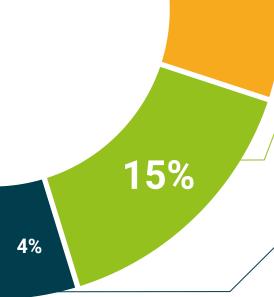
Мы представляем содержание в привлекательной и динамичной мультимедийной форме, которая включает аудио, видео, изображения, диаграммы и концептуальные карты для закрепления знаний.

Эта уникальная обучающая система для представления мультимедийного содержания была отмечена компанией Microsoft как "Европейская история успеха".

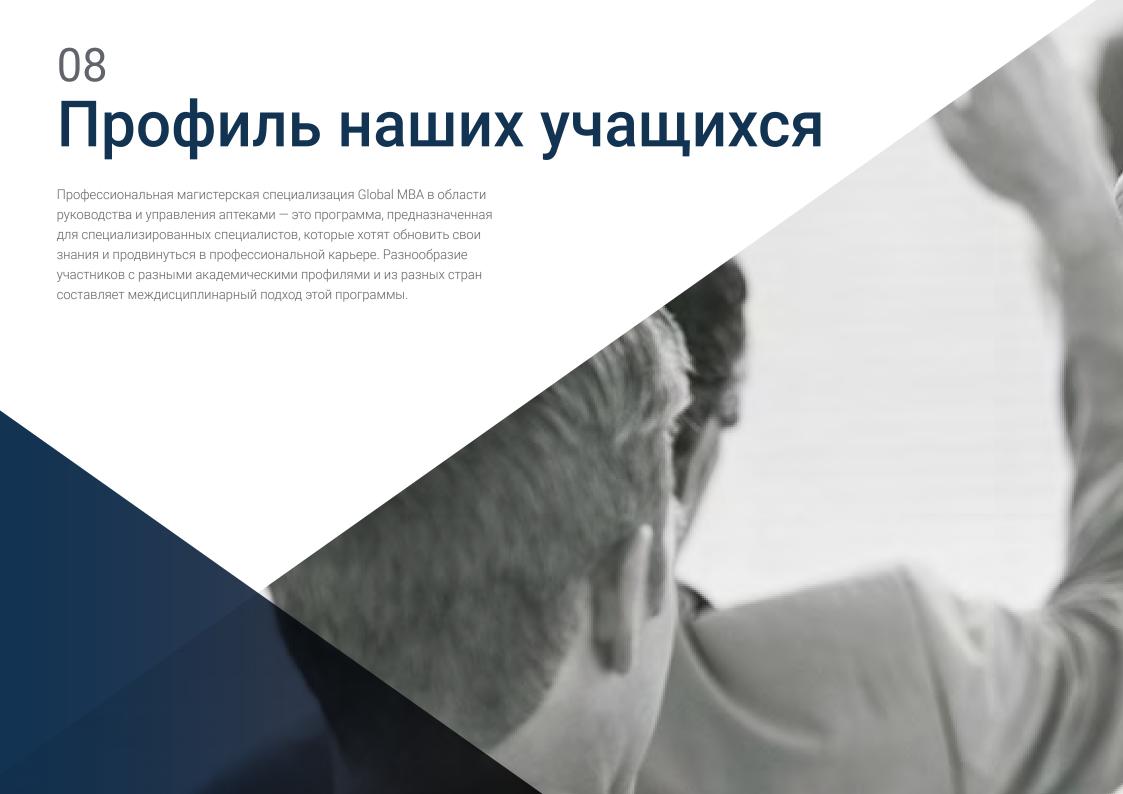
Тестирование и повторное тестирование



На протяжении всей программы мы периодически оцениваем и переоцениваем ваши знания с помощью оценочных и самооценочных упражнений: так вы сможете убедиться, что достигаете поставленных целей.

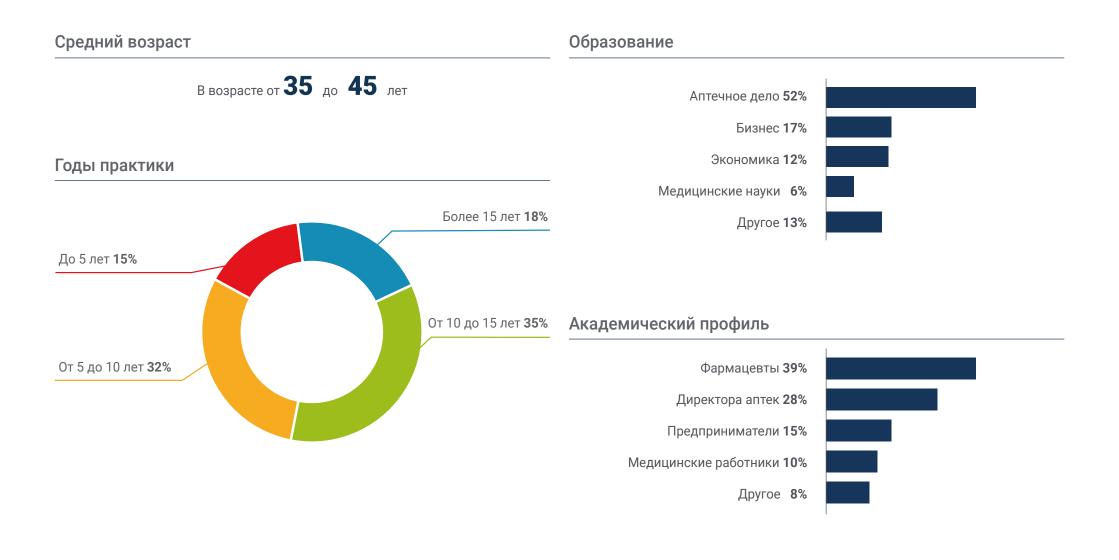


30%

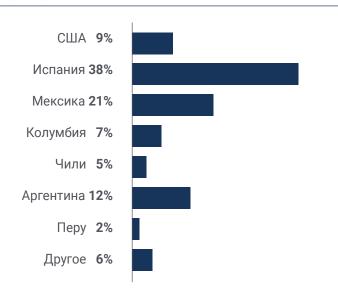




tech 54 | Профиль наших учащихся



Географическое распределение





Марсиаль Хименес

Директор аптеки

"Управление аптеками требует высокой степени специализации, поскольку любая ошибка может нанести ущерб здоровью пациентов, поэтому необходимо обладать обширными знаниями не только на фармацевтическом уровне, но и на уровне бизнеса. Хотя аптечная сфера является той, в которой я больше всего разбираюсь, я искал программу повышения квалификации, которая помогла бы мне быть в курсе событий в обеих областях, и, к счастью, в этой Профессиональной магистерской специализации от ТЕСН я нашел все, что хотел: очень полный учебный план и идеальную образовательную методику, позволяющую совмещать учебу и работу"





Приглашенный международный руководитель

Доктор Кэтрин ДеСанктис, получившая международное признание за разработку инновационных решений во время пандемии COVID-19, является ведущим фармацевтом, специализирующимся на оперативном управлении. Ее подход позволяет применять стратегии лидерства для расширения возможностей клиницистов и оптимизации работы аптечных служб в больницах.

Таким образом, она сделала обширную карьеру, которая позволила ей стать частью таких известных медицинских учреждений, как Mass General Brigham в США. Среди его главных достижений - руководство цифровой трансформацией учреждений для обеспечения качественного ухода за пациентами на дому. Это позволило усовершенствовать процессы, повышающие эффективность и безопасность распределения лекарств.

В связи с этим ее работа неоднократно получала признание. Например, ее способность управлять в кризисные времена принесла ей международную награду в области здравоохранения. Кроме того, специализированные издания, такие как Becker's Hospital Review, публиковали статьи о ее работе, подчеркивая ее передовой подход.

Среди наиболее заметных его достижений - создание панели управления во время вспышки атипичной пневмонии (SARS-CoV-2) для повышения вовлеченности сотрудников и улучшения организационной культуры. Эта система позволила удержать сотрудников и повысить их мотивацию для преодоления этого сложного периода.

Она совмещает эту работу с работой в качестве клинического исследователя. В сферу ее интересов входят фармацевтические технологии, безопасность лекарств и управление. В этом отношении она активно сотрудничает с Фармацевтическим советом Vizient. Таким образом, она делится своими глубокими знаниями на таких платформах, как YouTube, чтобы повысить уровень понимания специалистов в таких областях, как приготовление лекарств, централизованная дистрибуция или периоперационные аптеки.



Д-р ДеСанктис, Кэтрин

- Директор по фармацевтическим операциям в Mass General Brigham, Maccaчусетс, США
- Директор Массачусетской больницы общего профиля
- Ординатор по управлению аптеками в системах здравоохранения в UW Health
- Доктор фармацевтических наук Иллинойского университета в Чикаго
- Степень магистра фармацевтики в Университете Висконсин-Мэдисон
- Степень бакалавра наук в Университете Вилланова
- Член: Американское общество фармацевтов системы здравоохранения, Массачусетское общество фармацевтов системы здравоохранения, Фармацевтический совет Vizient



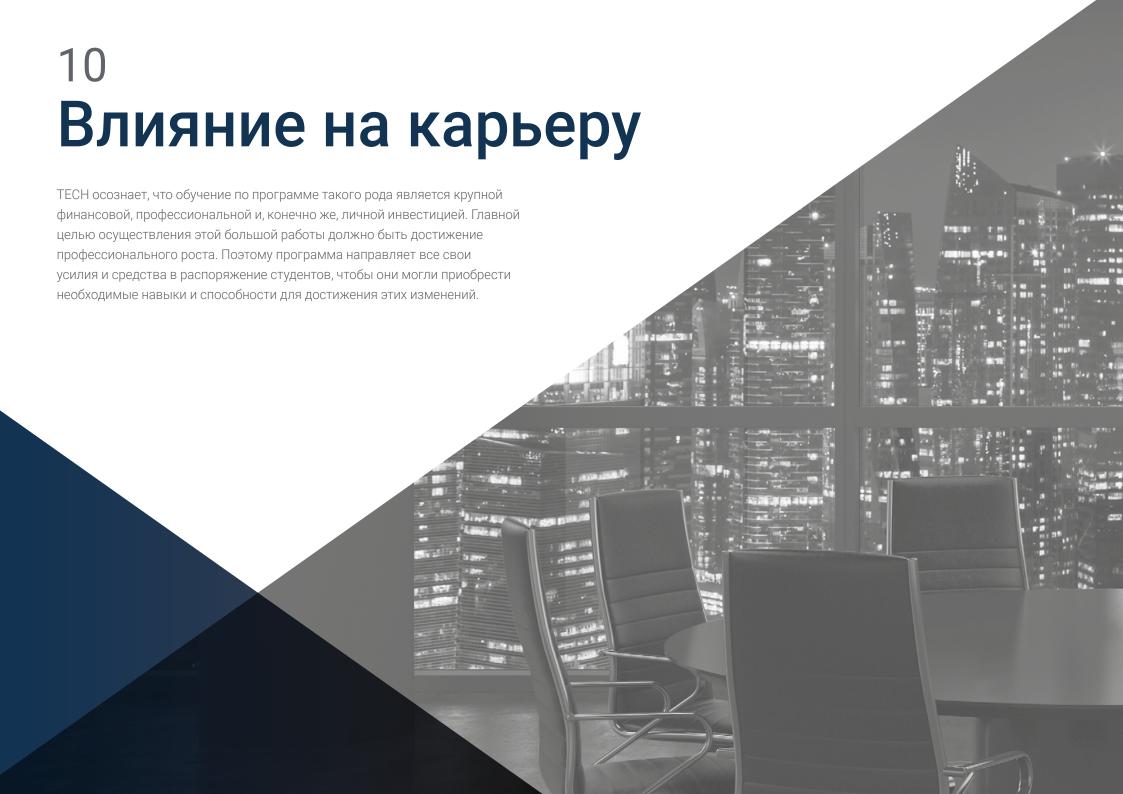
Руководство



Г-жа Ауньон Лавариас, Мария Эухения

- Степень в области фармацевтики. Университет Валенсии
- Степень бакалавра в области пищевых наук и технологий. Университет Валенсии
- Автор книги "Диетическое ведение избыточного веса в аптеке". Издат. Médica Panamericana (Панамериканская медицина) 2012
- Руководитель университетского курса "Контроль избыточного веса в аптечном учреждении". Университет Барселоны. IL3 Институт непрерывного обучения
- Руководитель университетского курса "Дермокосметика в аптечном учреждении"
- Университет Барселоны. IL3 Институт непрерывного обучения







Готовы ли вы решиться на перемены? Вас ждет отличный профессиональный рост

Профессиональная магистерская специализация Global MBA в области руководства и управления аптеками, от TECH Технологического университета — это интенсивная программа, которая готовит студентов к решению бизнес-задач и принятию решений на международном уровне. Главная цель - способствовать вашему личностному и профессиональному росту. Мы помогаем вам добиться успеха.

Если вы хотите развиваться, добиться положительных изменений на профессиональном уровне и общаться с лучшими, эта программа для вас. Не упустите возможность пройти программу вместе с нами и достигните того улучшения, к которому вы так долго стремились.

Уникальная программа, как по содержанию, так и по качеству, которая будет очень полезна для вашего развития в этой области.

Время профессиональных перемен для наших студентов



Что изменится



Повышение заработной платы

Прохождение этой программы означает для наших студентов повышение заработной платы более чем на 25,22%

Предыдущий заработок

57 900 €

Повышение заработной платы

25,22%

Последующая заработная плата

72 500 €





tech 68 | Преимущества для вашей компании

Развитие и удержание талантов в компаниях - лучшая долгосрочная инвестиция.



Рост талантов и интеллектуального капитала

Руководитель привносит в компанию новые концепции, стратегии и перспективы, которые могут привести к значительным изменениям в организации.



Удержание руководителей с высоким потенциалом и избежание «утечки мозгов»

Эта программа укрепляет связь между компанией и менеджером и открывает новые возможности для профессионального роста внутри компании.



Создание агентов изменений

Вы сможете принимать решения в периоды неопределенности и кризиса, помогая организации преодолеть их.



Расширение возможностей для международной экспансии

Эта программа позволит компании установить контакт с основными рынками мировой экономики.



Преимущества для вашей компании | 69 🕇 🗲 🦍



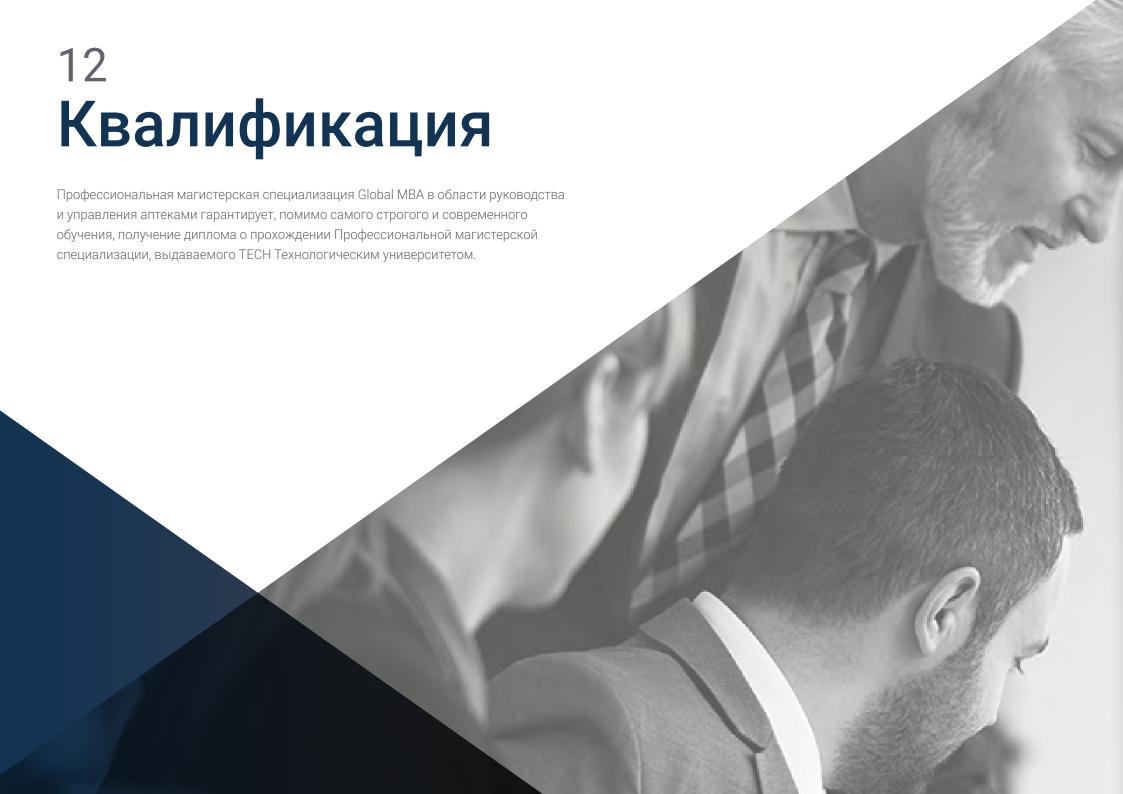
Разработка собственных проектов

Менеджер сможет работать над реальным проектом или разрабатывать новые проекты в области НИОКР или развития бизнеса своей компании.



Повышение конкурентоспособности

Эта Профессиональная магистерская специализация предоставит студентам необходимые навыки и возможность справляться с новыми вызовами и тем самым двигать организацию вперед.





tech 72 | Квалификация

Данная **Профессиональная магистерская специализация в области Global МВА в области руководства и управления аптеками** содержит самую полную и современную программу на рынке.

После прохождения аттестации студент получит по почте* с подтверждением получения соответствующий диплом Специализированной магистратуры, выданный ТЕСН Технологическим университетом.

Диплом, выданный **TECH Технологическим университетом**, подтверждает квалификацию, полученную в Специализированной магистратуре, и соответствует требованиям, обычно предъявляемым биржами труда, конкурсными экзаменами и комитетами по оценке карьеры.

Диплом: **Профессиональная магистерская специализация в области Global MBA** в области руководства и управления аптеками

Количество учебных часов: 1500 часов





^{*}Гаагский апостиль. В случае, если студент потребует, чтобы на его диплом в бумажном формате был проставлен Гаагский апостиль, TECH EDUCATION предпримет необходимые шаги для его получения за дополнительную плату.



Профессиональная магистерская специализация

Global MBA в области руководстваи управления аптеками

- » Формат: **онлайн**
- » Продолжительность: **2 года**
- » Учебное заведение: **ТЕСН Технологический университет**
- » Режим обучения: 16ч./неделя
- » Расписание: **по своему усмотрению**
- » Экзамены: **онлайн**

