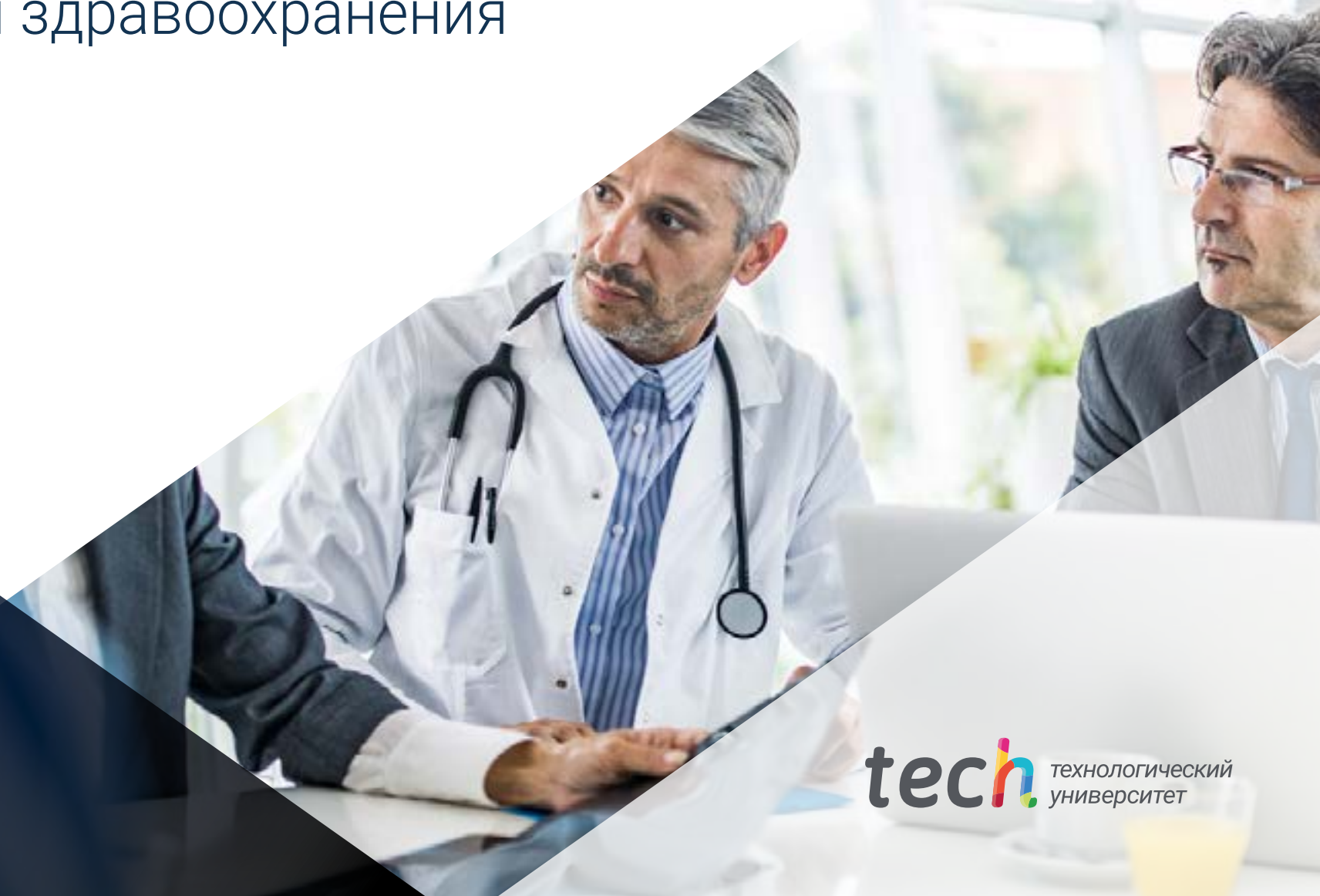


Бизнес-магистратура

МВА в области управления больницами
и службами здравоохранения





Бизнес-магистратура МВА в области управления больницами и службами здравоохранения

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 12 месяцев
- » Учебное заведение: TECH Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн
- » Программа предназначена для: бакалавров с подтвержденным опытом работы в данном секторе

Веб-доступ: www.techtitute.com/ru/school-of-business/professional-master-degree/master-mba-hospital-management-health-services

Оглавление

01	Добро пожаловать	стр. 4	02	Почему стоит учиться в TECH?	стр. 6	03	Почему именно наша программа?	стр. 10	04	Цели	стр. 14
			05	Компетенции	стр. 20	06	Структура и содержание	стр. 26	07	Методология	стр. 40
			08	Профиль наших учащихся	стр. 48	09	Руководство курса	стр. 52	10	Влияние на карьеру	стр. 72
						11	Преимущества для вашей компании	стр. 76	12	Квалификация	стр. 80

01

Добро пожаловать

Фигура директора больницы является ключевой для правильного осуществления деятельности, регулирования и стандартизации структуры, управляющей этими центрами. Таким образом, мы сталкиваемся с фигурой, цель которой – планировать, направлять, координировать, контролировать и оценивать управление медицинским центром. Независимо от их категории, компаниям требуются профессионалы с особыми знаниями, поскольку это важные организации, в которых качество услуг должно быть основополагающим элементом. По этой причине в TECH мы разработали эту программу магистратуры с обширным содержанием, включающим 10 мастер-классов международного эксперта, внесшего большой вклад в клинический менеджмент в сфере здравоохранения, управление людьми, талантами и профессионалами в организации, а также управление инвестициями и экономическую оценку.



Бизнес-магистратура MBA в области управления больницами и службами здравоохранения
TECH Технологический университет

“

Станьте первоклассным
директором больницы, применяя
стратегический подход всемирно
известных экспертов”

02

Почему стоит учиться в ТЕСН?

ТЕСН — это крупнейшая бизнес-школа 100% онлайн-формата в мире. Мы являемся элитной бизнес-школой с образовательной моделью с самыми высокими академическими стандартами. Международный высокопроизводительный центр интенсивного обучения управленческим навыкам.



“

TESH — это передовой технологический университет, который предоставляет все свои ресурсы в распоряжение студентов, чтобы помочь им достичь успеха в бизнесе"

В TECH 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 Microsoft Europe" за включение в программы инновационной интерактивной мультимедийной системы.

Высокие требования

Чтобы поступить в TECH, не потребуются большие затраты. Чтобы учиться у нас, вам не нужно делать большие инвестиции. Однако для того, чтобы получить диплом в TECH, необходимо проверить уровень знаний и возможностей студента. Наши академические стандарты очень высоки...

95%

студентов TECH успешно завершают обучение



Нетворкинг

Профессионалы со всего мира принимают участие в TECH, чтобы вы смогли создать большую сеть контактов, полезных для вашего будущего.

100 000+

менеджеров, прошедших ежегодную подготовку

200+

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.

TECH помогает студентам показать миру свой талант при прохождении этой программы.



Мультикультурный контекст

Обучаясь в TECH, студенты могут получить уникальный опыт. Вы будете учиться в многокультурном контексте. В данной программе мы применяем глобальный подход, благодаря которому 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.



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



Анализ

TECH исследует критическую сторону студента, его способность задавать вопросы, навыки решения проблем и навыки межличностного общения.



Академическое превосходство

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



Экономия за счет масштаба

TECH — крупнейший в мире онлайн-университет. В его портфолио насчитывается более 10 000 университетских последипломных программ. А в новой экономике **объем + технология = разорительная цена**. Таким образом, мы заботимся о том, чтобы учеба для вас была не такой дорогой, как в другом университете.



Учитесь у лучших

Наши преподаватели объясняют в аудиториях, 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 TECH у вас будет доступ к самому строгому и современному методу кейсов в академической среде"

03

Почему именно наша програм?

Прохождение программы TECH увеличит ваши шансы 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 по самой гибкой и инновационной образовательной методологии.



“

У нас самый престижный преподавательский состав и самый полный учебный план на рынке, что позволяет нам предложить вам обучение на самом высоком академическом уровне”

Эта программа обеспечит вам множество преимуществ в трудоустройстве и вопросах личного развития, включая следующие:

01

Дать решающий 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.

02

Разрабатывать стратегическое и глобальное видение компании

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

Наше глобальное видение компании улучшит ваше стратегическое мышление.

03

Закрепиться в высшем руководстве предприятия

Обучение в TECH открывает двери в профессиональную среду, в которой студенты смогут позиционировать себя в качестве руководителей высокого уровня, обладающих широким видением международной среды.

Вы будете работать над более чем 100 реальными кейсами из области высшего менеджмента.

04

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.

05

Получить доступ к мощной сети контактов

TECH 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.

06

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.

07

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.

08

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 TECH Global University.

Мы даем вам возможность специализироваться с командой признанных преподавателей на международной сцене.

04

Цели

Эта программа призвана укрепить управленческие навыки профессионалов, развить их критическое мышление при принятии важных решений, влияющих на организацию, и направить все их усилия на управление ресурсами. Пройдя программу в области управления больницами и службами здравоохранения студенты смогут решать новые профессиональные задачи глобального характера с инновационной перспективой и международным видением.



“

Распознайте, применяйте и оценивайте
полезность в клиническом контексте различных
инструментов управления, которые могут быть
применены в среде практики здравоохранения”

ТЕСН делает цели своих студентов своими собственными
Мы работаем вместе для достижения этих целей

Данная Бизнес-магистратура МВА в области управления больницами и службами здравоохранения научит студентов:

01

Проанализировать теории и модели организаций и функционирования систем здравоохранения уделяя особое внимание их политическим, социальным, правовым и экономическим основам и организационной структуре

04

Демонстрировать и оценивать передовые инициативы и опыт в области управления больницами

02

Совершенствовать знания и профессиональные компетенции в области управления здравоохранением менеджмента, владея практическими методологическими инструментами для применения в важнейших областях управления и руководства здравоохранением, как институционального, так и повседневного

03

Подойти к клиническому менеджменту с точки зрения критериев действенности, эффективности, результативности, справедливости, производительности и рентабельности и решать проблемы с помощью надлежащего использования информационных систем

05

Овладеть базовыми навыками, необходимыми для улучшения решения проблем и принятия решений в повседневной клинической деятельности и управлении уходом



06

Понимать, интерпретировать и применять должным образом самые подходящие для каждого контекста инструменты при оценке и принятии решений

08

Анализировать уход и медицинское подразделение в междисциплинарной команде и узнать о новых задачах в сфере здравоохранения

09

Провести экономический анализ функционирования учреждений здравоохранения и экономического поведения агентов, вовлеченных в системы здравоохранения

07

Применять основные концепции и методы планирования, организации и управления учреждениями здравоохранения

10

Применять фундаментальные концепции методов и инструментов экономической оценки, применяемых в системах здравоохранения



11

Определить приемы, стили и методы определения, проведения и руководства политикой управления профессиональным талантом в учреждениях здравоохранения

12

Распознавать, применять и уметь оценивать использование в клиническом контексте различных инструментов управления, которые могут применяться в контексте практики здравоохранения

13

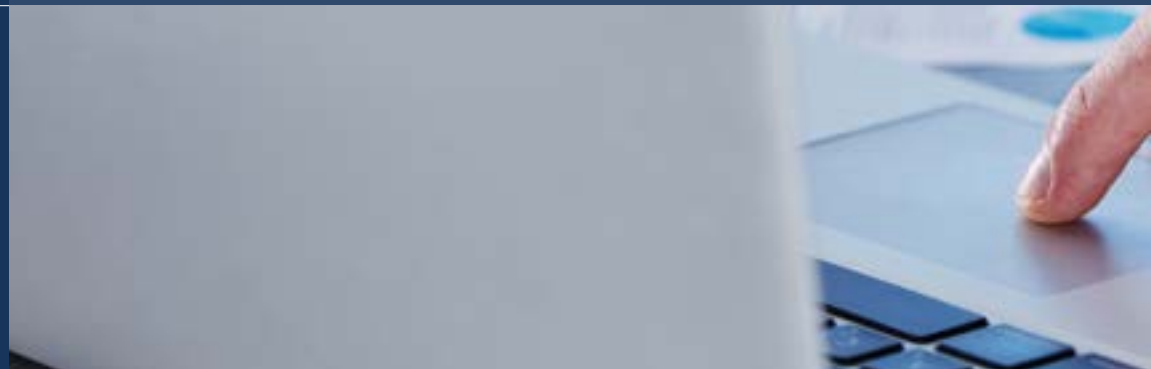
Развить способности анализировать различные преимущества здравоохранения

14

Руководить системами качества и безопасности пациентов, применяемые в контексте клинических управленческих подразделений

15

Развивать методологический и инструментальный потенциал в области эпидемиологических исследований и оценки деятельности медицинских центров, услуг, технологий и программ



16

Применять подходы к аккредитации здравоохранения к различным типам организаций и медицинских учреждений

18

Разрабатывать и руководить процессами совершенствования, инноваций и преобразований в подразделениях, службах и центрах

19

Определять, понимать и интегрировать управленческие навыки в повседневные процессы управления здравоохранением

17

Развивать методологический и инструментальный потенциал для адекватного использования различных информационных систем здравоохранения в решениях руководства и менеджмента клинических подразделений

20

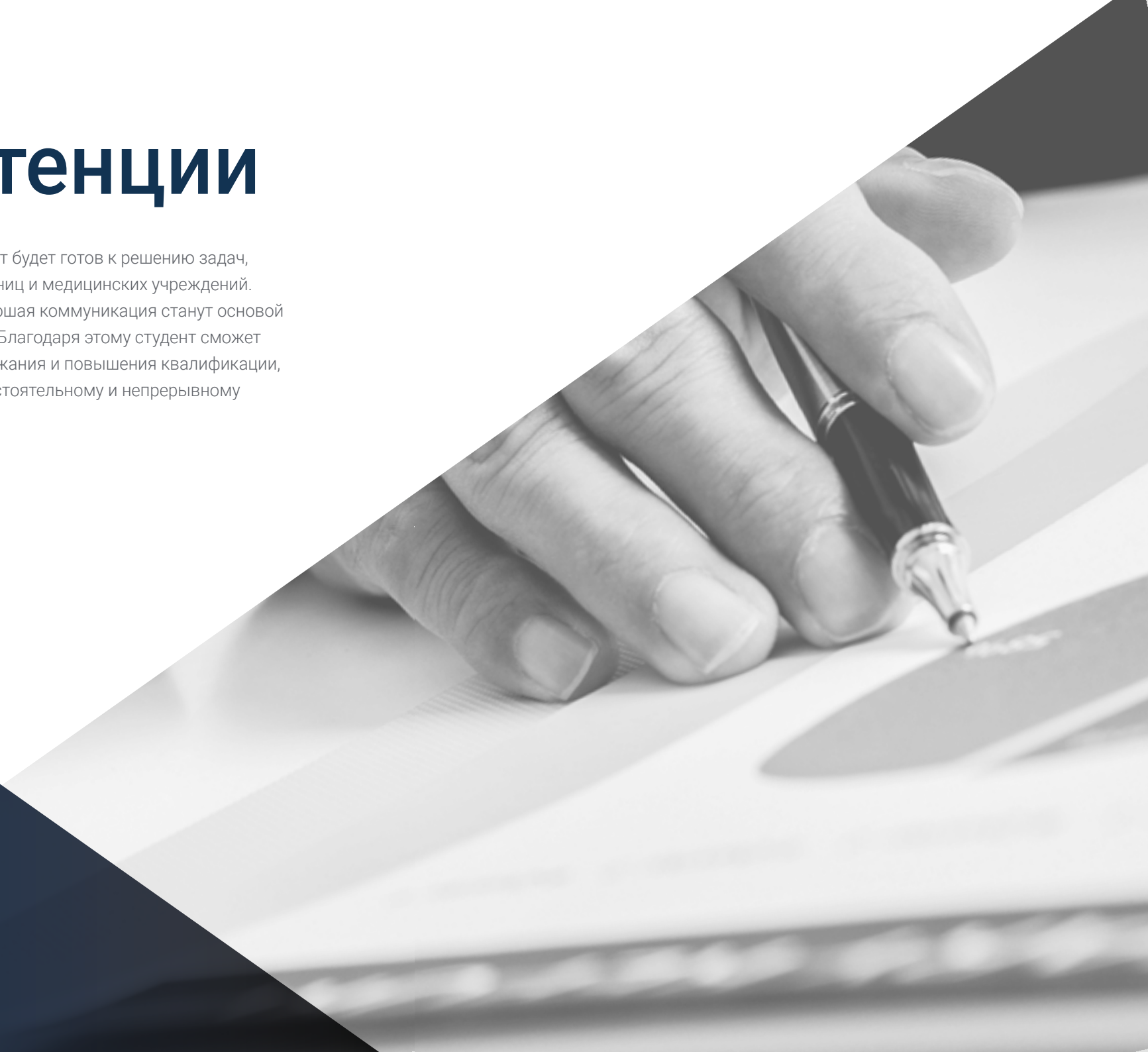
Сообщать о результатах исследовательского проекта после анализа, оценки и обобщения данных



05

Компетенции

По окончании программы студент будет готов к решению задач, стоящих перед директором больниц и медицинских учреждений. Таким образом, лидерство и хорошая коммуникация станут основой их профессиональной практики. Благодаря этому студент сможет осознать необходимость поддержания и повышения квалификации, придавая особое значение самостоятельному и непрерывному освоению новых знаний.



“

Руководить системами качества и безопасности пациентов, применяемыми в контексте клинических подразделений, выполняя роль директора больниц и службами здравоохранения”

01

Развивать профессию с уважением к другим специалистам здравоохранения, приобретая навыки работы в команде

03

Развивать способность к критическому анализу и исследованиям в области своей профессии

02

Признавать необходимость поддержания и совершенствования профессиональных навыков с особым акцентом на самостоятельное и непрерывное получение новых знаний

04

Планировать медицинские услуги и структуры с точки зрения клинического менеджмента, принимая во внимание различия в организационных моделях и опыт организаций международного масштаба, обеспечивая будущие тенденции и потребности системы здравоохранения



05

Определить инструменты и ресурсы для управления клиникой и здравоохранением, отдавая предпочтение как наилучшему качеству обслуживания, так и оптимальному управлению имеющимися ресурсами обслуживания, включая как социальные, так и экономические затраты, на основе непрерывности обслуживания

07

Включать новые разработки в программные соглашения в области здравоохранения, а также разработку бюджетов и последующий контроль расходов, оценку и интерпретацию финансовых и социально-экономических результатов различных клинических процессов

06

Улучшение ухода при сложных и хронических заболеваниях путем получения необходимой информации о взаимосвязи и координации с областью здравоохранения

08

Оценивать работу отдела здравоохранения и ухода с учетом критериев биоэтики и надлежащего управления здравоохранением на мультидисциплинарной и междисциплинарной основе



09

Выполнять функции менеджера здравоохранения создавая индивидуальное и коллективное критическое осмысление каждого стиля работы, как индивидуально, так и в команде в организационной среде здравоохранения

10

Владеть основами и принципами экономики здравоохранения, применяемыми в сфере клинического менеджмента в областях клинического менеджмента, управления профессиональными способностями и экономического менеджмента

11

Разработать современные методы управления пользователями-пациентами-клиентами с использованием основных элементов и систем управления качеством обслуживания и клинической безопасности, повышая удовлетворенность и лояльность как пользователей, так и специалистов, которые их обслуживают и улучшая рабочую среду





12

Определять и использовать основные понятия клинического менеджмента и управления услугами для организации различных стационарных служб, центральных служб, специальных служб и служб поддержки больницы, а также первичной и амбулаторной помощи в условиях сложного и хронического ведения пациентов

13

Описывать действующих лиц в сфере здравоохранения и их нынешние и будущие взаимоотношения с медицинскими работниками, а также основные аспекты нашей системы здравоохранения с ее текущим состоянием и будущим развитием

14

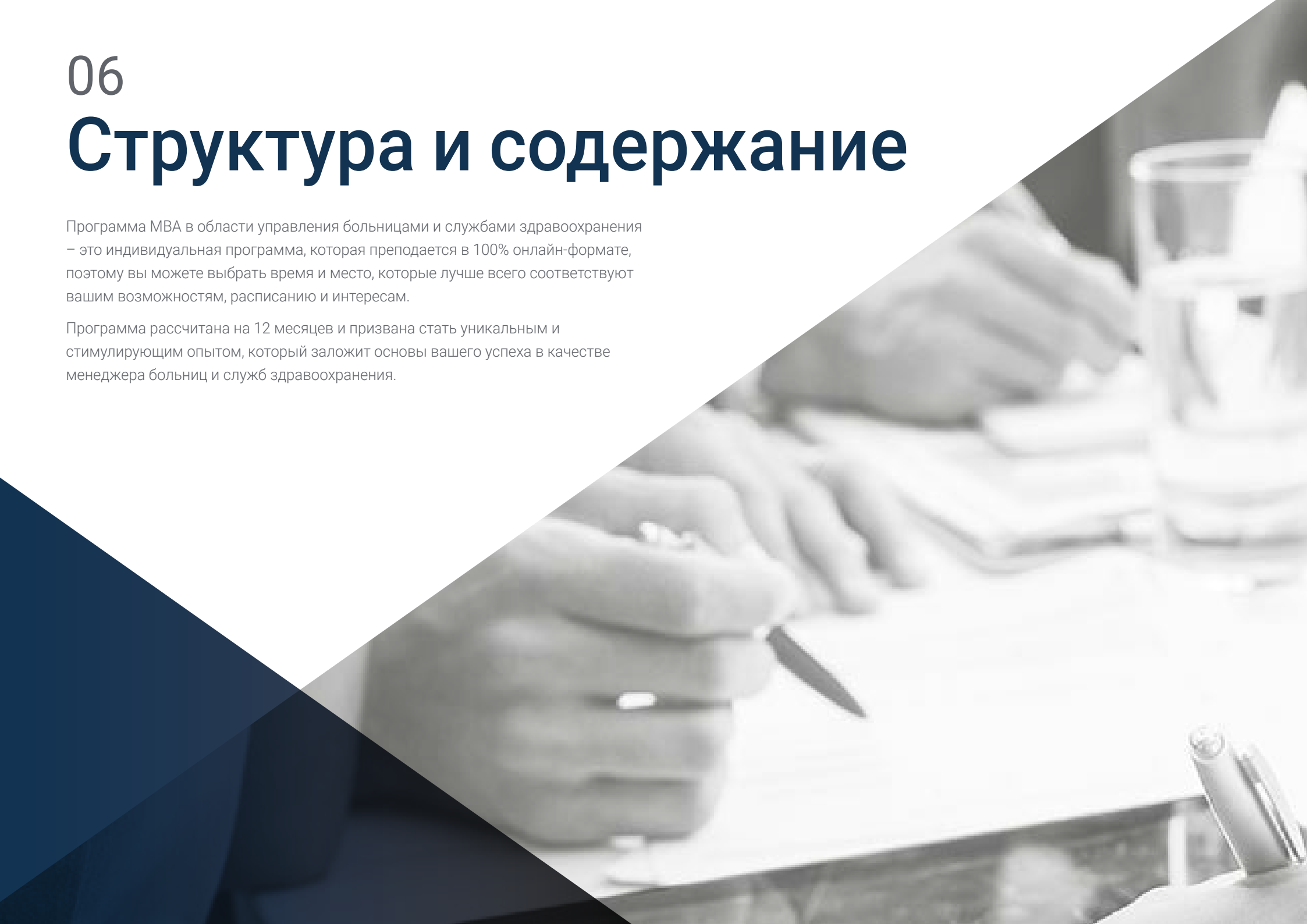
Применять инструменты управления лидерством, навыки принятия решений и управления, в том числе отдавая предпочтение созданию адекватного "личного бренда" и начиная с коммуникации и маркетинга, как внешнего, так и внутреннего по отношению к организации здравоохранения

06

Структура и содержание

Программа МВА в области управления больницами и службами здравоохранения – это индивидуальная программа, которая преподается в 100% онлайн-формате, поэтому вы можете выбрать время и место, которые лучше всего соответствуют вашим возможностям, расписанию и интересам.

Программа рассчитана на 12 месяцев и призвана стать уникальным и стимулирующим опытом, который заложит основы вашего успеха в качестве менеджера больниц и служб здравоохранения.



“

*Наш учебный план позволит
вам изучить основные аспекты
управления больницей в
реальных условиях”*

Учебный план

Программа MBA в области управления больницами и службами здравоохранения в ТЕСН – это интенсивная программа, которая подготовит вас к решению проблем и принятию решений как на национальном, так и на международном уровне. Ее содержание направлено на развитие управленческих навыков, которые позволят вам принимать взвешенные решения в условиях неопределенности.

На протяжении всего курса вы будете анализировать множество практических случаев в ходе индивидуальной работы, что позволит вам глубоко изучить наиболее актуальные аспекты этого предмета, которые вы сможете затем перенести в свою повседневную работу. Таким образом, это настоящее погружение в реальные деловые ситуации.

Данная программа MBA в области управления больницами и службами здравоохранения углубленно изучает различные сферы деятельности медицинских центров и предназначена для подготовки менеджеров, которые понимают управление больницами со стратегической, международной и инновационной точек зрения.

План, разработанный для вас, направленный на ваше профессиональное совершенствование и готовящий вас к достижению совершенства в области медицинские услуги 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 даст вам навыки решения критических ситуаций креативным и эффективным способом.

Эта программа рассчитана на 12 месяцев и состоит из 21 модуля:

Модуль 1.	Планирование и контроль организаций здравоохранения
Модуль 2.	Системы и политика здравоохранения
Модуль 3.	Отделение медицины и медицинского обслуживания в системе здравоохранения
Модуль 4.	Клинический менеджмент
Модуль 5.	Управление в области лечения хронических заболеваний и телемедицины
Модуль 6.	Управление персоналом и талантами
Модуль 7.	Экономическое управление и оценка
Модуль 8.	Управление качеством
Модуль 9.	Управление процессами. <i>Lean-Healthcare</i>
Модуль 10.	Управление на основе компетенций
Модуль 11.	Безопасность пациентов

Модуль 12.	Аккредитация качества в здравоохранении
Модуль 13.	Управление лидерством
Модуль 14.	Изменения, принятие решений и управление временем
Модуль 15.	Внутренняя коммуникация в менеджменте
Модуль 16.	Создание личного бренда
Модуль 17.	Коммуникация и маркетинг в сфере здравоохранения
Модуль 18.	Управление преподавательской и исследовательской деятельностью
Модуль 19.	Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность
Модуль 20.	Коммерческий менеджмент и стратегический маркетинг
Модуль 21.	Управленческий менеджмент

Где, когда и как учиться?

TECH предлагает вам возможность пройти это обучение полностью в режиме онлайн. В течение 12 месяцев обучения вы сможете в любое время получить доступ ко всему содержанию этой программы, что позволит вам самостоятельно распоряжаться своим учебным временем.

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

Модуль 1. Планирование и контроль организаций здравоохранения

1.1. Процесс стратегического планирования

- 1.1.1. Задача, видение и ценности
- 1.1.2. Цикл стратегического планирования. Стратегический план и стратегические направления
- 1.1.3. Планирование и постоянное улучшение качества. Преимущества планирования
- 1.1.4. Внутренний анализ и конкурентный анализ среды. Бенчмаркинг

1.2. Управление на основе ценностей и целей

- 1.2.1. Оперативное планирование. Получение целей из стратегических направлений деятельности
- 1.2.2. Типы целей. Задачи
- 1.2.3. Управление на основе ценностей и целей: планы управления
- 1.2.4. Оценка стратегического и оперативного плана

1.3. Организационная теория в применении к здравоохранению

- 1.3.1. Типы организаций
- 1.3.2. Организационное поведение. Исследования
- 1.3.3. Характеристика общественной организации
- 1.3.4. Новые организационные модели. Ликвидные и матричные организации

1.4. Руководство и управление

- 1.4.1. Процесс управления
- 1.4.2. Коллегиальные органы управления
- 1.4.3. Методы управления

1.5. Действующие лица в системе здравоохранения

- 1.5.1. Планировщики, финансисты, провайдеры и менеджеры, взаимоотношения и различия
- 1.5.2. Контроль и проверка
- 1.5.3. Гражданин: клиент и пациент. Ассоциации пациентов
- 1.5.4. Профессионалы: профсоюзы и профессиональные общества
- 1.5.5. Активисты: гражданские платформы и группы давления

1.6. Организация будущего

- 1.6.1. Организационная среда
- 1.6.2. Управление знаниями как движущая сила организации будущего
- 1.6.3. Инновационные больницы и медицинские центры

Модуль 2. Системы и политика здравоохранения**2.1. Системы здравоохранения**

- 2.1.1. Основные модели систем здравоохранения. Сравнение и результаты
- 2.1.2. Модель Бевериджа для систем здравоохранения: пример
- 2.1.3. Система Бисмарка - модель социального страхования: примеры
- 2.1.4. Эволюция различных систем здравоохранения

2.2. Финансирование и обеспечение здравоохранения

- 2.2.1. Финансирование систем здравоохранения. Общественный вклад
- 2.2.2. Право на охрану здоровья: базовый и дополнительный портфель услуг
- 2.2.3. Различные модели предоставления услуг в Национальной службе здравоохранения. Частное предоставление
- 2.2.4. Совместная оплата и финансирование пользователей

2.3. Эволюция и другие аспекты систем здравоохранения

- 2.3.1. Внимание к сложности и хроническим заболеваниям
- 2.3.2. Информационные технологии как движущая сила преобразования систем здравоохранения
- 2.3.3. Продвижение здоровья и санитарное просвещение. Профилактика
- 2.3.4. Традиционное общественное здравоохранение и его эволюция
- 2.3.5. Координация или интеграция в здравоохранении. Концепция социально-оздоровительного пространства

2.4. Альтернативы традиционных моделей управления

- 2.4.2. Оценка новых моделей управления. Результаты и опыт

Модуль 3. Отделение медицины и медицинского обслуживания в системе здравоохранения

3.1. Классический медицинский менеджмент vs. Управление обслуживанием 3.1.1. Структура и содержание руководящих органов системы здравоохранения. Текущие и альтернативные будущие организационные схемы 3.1.2. Врачи как менеджеры: от членов правления к директорам по уходу и генеральным менеджерам к генеральным директоратам 3.1.3. Подготовка и добавление цены 3.1.4. Медицинский отдел: критические области 3.1.5. Различные организационные структуры медицинского подразделения	3.2. Информационные системы управления и электронные медицинские карты 3.2.1. Приборные панели 3.2.2. Электронные медицинские карты 3.2.3. Системы назначения вспомогательных лекарств 3.2.4. Другие полезные информационные системы в управлении здравоохранением	3.3. Непрерывность ухода: Интеграция Первичная медико-санитарная помощь – Стационарная помощь – Социальное здравоохранение 3.3.1. Необходимость интеграции ухода 3.3.2. Интегрированные организации здравоохранения. Начальные основания 3.3.3. Запуск OSI	3.4. Биоэтика и гуманизация в медицинской практике 3.4.1. Принципы биоэтики 3.4.2. Комитеты по этике в организациях здравоохранения 3.4.3. Гуманизация системы здравоохранения
3.5. Управление медицинским обслуживанием и уходом: связь с сестринским делом 3.5.1. Инструменты для управления знаниями в клинической практике и управлении уходом 3.5.2. Управление медицинским обслуживанием и уходом: связь с сестринским делом	3.6. Общественное здоровье, укрепление здоровья и санитарное просвещение для управлений по уходу за больными 3.6.1. Общественное здравоохранение, понятие и сфера применения 3.6.2. Продвижение здоровья и санитарное просвещение 3.6.3. Типы профилактических программ	3.7. Преобразование модели здравоохранения. Тройная цель 3.7.1. Стратегия непрерывности ухода 3.7.2. Стратегия в области социального обеспечения и здравоохранения 3.7.3. Эффективность, здоровье и опыт пациентов	

Модуль 4. Клинический менеджмент

4.1. Определение и регулирование клинического менеджмента 4.1.1. Различные определения и видение клинического менеджмента 4.1.2. Различные указы и постановления по клиническому менеджменту 4.1.3. Уровни автономии	4.2. Процессы и протоколы клинического менеджмента. Управление научными доказательствами 4.2.1. Виды и классификация научных доказательств 4.2.2. Протоколы, руководства по клинической практике, клинические пути: различия 4.2.3. Степень и пути ухода	4.3. Системы классификации пациентов 4.3.1. Системы классификации пациентов 4.3.2. Анализ зависимости от пациента. Шкалы зависимости и классификация 4.3.3. Расчет штатного расписания/выработки на основе классификации пациентов. Распределение рабочей нагрузки	4.4. Модели и блоки в клиническом менеджменте 4.4.1. Типы подразделений клинического менеджмента 4.4.2. Смешанные отделения первичной и специализированной помощи 4.4.3. Межведомственные подразделения 4.4.4. Межбольничные подразделения
4.5. Рациональное назначение лекарств. Электронное назначение лекарств 4.5.1. Назначение лекарств с осторожностью. Выбор с умом 4.5.2. Стратегии "Не делать"	4.6. Назначение дополнительных анализов 4.6.1. Назначение лекарств с осторожностью vs. Защитная медицина 4.6.2. Контроль рецептов и мониторинг рецептов: результаты		

Модуль 5. Управление в области лечения хронических заболеваний и телемедицины

5.1. Ведение сложного хронического пациента	5.2. Опыт расширения прав и возможностей пациентов: активный пациент, школа пациентов	5.3. Телемедицина
5.3.1. Модель ведения хронических болезней и стратификация населения. Kaiser Permanente	5.2.1. Модель активного пациента. Стэнфордский университет	5.3.1. Существующие в настоящее время услуги и перспективы на будущее
5.3.2. Управление группами населения, подверженными риску. Ведение сложного и/или хронического заболевания на дому	5.2.2. Образовательная программа по уходу за собой. Международный опыт	
5.3.3. Хроническая болезнь и социально-медицинское обслуживание	5.2.3. Школы для пациентов	
	5.2.4. Расширение прав и возможностей пациентов и участие сестринского персонала	

Модуль 6. Управление персоналом и талантами

6.1. Оценка персонала и развитие талантов. Социальный и институциональный климат	6.2. Штатное расписание и расчеты доходности	6.3. Наглядность в клинической практике и управлении уходом: блоги и сети	6.4. Медицинские работники и типы взаимоотношений
6.1.1. Планы приема, обучения и увольнение	6.2.1. Оценка потребностей в персонале	6.3.1. Цифровая революция в практике здравоохранения и клиническом менеджменте. Описание новых цифровых инструментов. Как улучшить видимость инструментов. Как улучшить видимость инструментов	6.4.1. Цифровая революция в практике здравоохранения и клиническом менеджменте. Описание новых цифровых инструментов
6.1.2. Выявление и развитие талантов	6.2.2. Расчет персонала	6.3.2. Опыт работы в профессиональных сетях и блогах здравоохранения	6.4.2. Опыт работы в профессиональных сетях и блогах здравоохранения
6.1.3. Институциональный и социальный климат: измерение и улучшение	6.2.3. Распределение времени на деятельность по уходу		

Модуль 7. Экономическое управление и оценка

7.1. Расчет затрат	7.2. Основа бухгалтерского учета	7.3. Бюджет и закупки	7.4. Эффективность и устойчивость системы здравоохранения
7.1.1. Взвешивание и расчет затрат на здравоохранение	7.2.1. Общие принципы бухгалтерского учета	7.3.1. Управление закупками. Закупочные комиссии и закупка товаров	7.4.1. Финансовое положение системы здравоохранения кризис устойчивости
7.1.1.1. Затраты/выгоды	7.2.2. Что такое бюджет? Виды бюджетирования и финансового менеджмента	7.3.2. Интегрированные системы закупок. Централизация закупок	7.4.2. Расходы на улучшение здоровья. Сравнение инвестиций для получения большего эффекта системы здравоохранения
7.1.1.2. Затраты/полезность	7.2.3. Ретроспективный бюджет доходов и расходов	7.3.3. Управление заключением контрактов на оказание государственных услуг: конкурсы, концерты	7.4.3. Контроль расходов в системе общественного здравоохранения
7.1.1.3. Затраты/производительность	7.2.4. Перспективный государственный бюджет по разделам	7.3.4. Набор персонала в частном секторе	
		7.3.5. Логистика поставок	
7.5. Модели финансирования	7.6. Соглашения с руководством		
7.5.1. Финансирование на основе исторического бюджета и деятельности	7.6.1. Договоры об управлении. Определение и модели		
7.5.2. Капитальное финансирование	7.6.2. Разработка и оценка соглашения об управлении		
7.5.3. Финансирование по DRG и процессам, оплата на основании акта выполненных работ			
7.5.4. Стимулы для профессионалов, основанные на финансировании			

Модуль 8. Управление качеством

8.1. Качество в здравоохранении	8.2. Программы по обеспечению качества ухода
8.1.1. Определения качества и историческое развитие концепции. Размеры качества	8.2.1. Круги качества
8.1.2. Цикл оценки и улучшения качества	8.2.2. Стратегии непрерывного улучшения качества
8.1.3. Модель улучшения качества EFQM. Внедрение	8.2.3. LEAN
8.1.4. Стандарты ISO и внешние модели аккредитации качества	

Модуль 9. Управление процессами. *Lean-Healthcare*

9.1. На вопрос "что": Управление процессами и управление процессами	9.2. На вопрос "как"	9.3. Улучшение процессов
9.1.1. Концептуальная основа	9.2.1. Процессы ухода	9.3.1. Постоянное улучшение процессов. Цикл PDCA
9.1.2. Управление процессами	9.2.2. Процессы интегрированного ухода	9.3.2. Реинжиниринг процессов
	9.2.3. Процедуры	9.3.3. Другие методы совершенствования процессов
	9.2.4. Стандартные операционные процедуры (СОП)	
	9.2.5. Протоколы	
	9.2.6. Руководство по клинической практике. Метод оценки. Инструмент AGREE	
	9.2.7. Клинические пути	
	9.2.8. Рекомендации по уходу	

Модуль 10. Управление на основе компетенций**10.1. Оценка производительности. Управление на основе компетенций**

- 10.1.1. Определение компетенций
- 10.1.2. Процедура оценки деятельности. Внедрение
- 10.1.3. Фидбэк с профессионалами для улучшения работы и самооценки
- 10.1.4. Разработка траектории обучения для развития компетенций

10.2. Методы и приемы

- 10.2.1. Оценочное собеседование. Инструкции для оценивающего лица
- 10.2.2. Основные распространенные ошибки и барьеры при проведении оценки
- 10.2.3. Мотивационное собеседование
- 10.2.4. Пирамида Миллера

Модуль 11. Безопасность пациентов**11.1. Безопасность пациентов. Исторические события**

- 11.1.1. Введение и определение. История вопроса и текущая ситуация
- 11.1.2. Основные исследования по безопасности пациентов

11.2. Нозокомиальная инфекция

- 11.2.1. Сети и программы больничного инфекционного контроля и эпиднадзора
- 11.2.2. Асептика, дезинфекция и стерилизация

11.3. Профилактика

- 11.3.1. Предотвращение и выявление неблагоприятных событий, связанных с медицинским обслуживанием
- 11.3.2. FMEA: (анализ видов и последствий отказов). Анализ коренных причин

11.4. Системы отчетности и регистрации

- 11.4.1. Системы отчетности и регистрации неблагоприятных событий

11.5. Вторые и третьи пострадавшие

- 11.5.1. Медицинские работники, столкнувшиеся с неблагоприятными событиями

- 11.5.2. Траектория выздоровления и эмоциональная поддержка

- 11.5.3. Влияние на корпоративный имидж

Модуль 12. Аккредитация качества в здравоохранении**12.1. Аккредитация здравоохранения**

- 12.1.1. Особенности аккредитации медицинских услуг
- 12.1.2. Ценность аккредитации. Преимущества для организации и пациентов
- 12.1.3. Аккредитация здравоохранения в клинических службах

12.2. Международная объединенная комиссия

- 12.2.1. Критерии и фазы процесса

12.3. Модель EFQM

- 12.3.1. Концепция самооценки
- 12.3.2. Планы по улучшению
- 12.3.3. Пример внедрения модели EFQM в больницы и в сфере здравоохранения

12.4. Аккредитация ISO

- 12.4.1. Определение и общие критерии
- 12.4.2. ISO 9001
- 12.4.3. ISO 14001
- 12.4.4. Другие виды ISO, актуальные для сектора здравоохранения

Модуль 13. Управление лидерством

13.1. Руководство командой

- 13.1.1. Теории о природе и происхождении власти: традиционная или институциональная концепция. Функциональная концепция. Бихевиористская концепция. Интегративная концепция
- 13.1.2. Авторитет и власть, виды власти
- 13.1.3. Лидерство. Составляющие и типы лидерства
- 13.1.4. Как стать лидером
- 13.1.5. Новые модели лидерства. Ситуационный и лидерский коуч
- 13.1.6. Термин "персонал", схема функциональной иерархии, различные типы персонала, концепции линии и персонала; теории, влияние культур на лидерство

13.2. Мотивация

- 13.2.1. Мотивирующие агенты. Внутрличностная и внешличностная мотивация
- 13.2.2. Различия между мотивацией и удовлетворенностью и их различные теории
- 13.2.3. Данные о том, как мотивировать практикующих специалистов

13.3. Делегация

- 13.3.1. Что значит делегировать? Формы делегирования, способы оценки делегирования, недеделируемые задачи и функции
- 13.3.2. Личное отношение к делегированию. Руководящие принципы эффективного делегирования

13.4. Управленческий коучинг

- 13.4.1. Коучинг. Виды коучинга
- 13.4.2. Организационные преимущества и применение в секторе здравоохранения
- Примеры

Модуль 14. Изменения, принятие решений и управление временем

14.1. Принятие решений

- 14.1.1. Принятие решений как организационный процесс
- 14.1.2. Фазы процесса принятия решений
- 14.1.3. Характеристики любого решения

14.2. Процесс принятия решения

- 14.2.1. Централизованный процесс принятия решений, индивидуальный процесс принятия решений, групповой процесс принятия решений
- 14.2.2. Принцип лимитирующего фактора. Экономичность и эффективность в процессе принятия решений
- 14.2.3. Выбор оптимального решения. Расстановка приоритетов. Дерево решений

14.3. Управление временем, стрессом, счастьем

- 14.3.1. Техники управления временем, составления личного расписания и баланса между работой и личной жизнью
- 14.3.2. Техники управления стрессом и приемы, способствующие достижению личного и профессионального счастья

Модуль 15. Внутренняя коммуникация в менеджменте

15.1. Коммуникация

- 15.1.1. Коммуникация и информация. Процесс коммуникации. Элементы коммуникации. Коммуникационные требования. Барьеры коммуникации
- 15.1.2. Формы и инструменты коммуникации. Вербальная коммуникация. Невербальная коммуникация. Письменная коммуникация

15.2. Совещания

- 15.2.1. Техники проведения успешных совещаний. Подготовка к собраниям и тип совещаний. Отбор участников
- 15.2.2. Комитеты и комиссии по уходу и техническим вопросам в больницах, медицинских центрах и районах здравоохранения
- 15.2.3. Переговоры. Типы стратегий: ассертивный тип. Беспроигрышная стратегия

15.3. Управление конфликтами

- 15.3.1. Возможные конфликты в организациях здравоохранения. Профилактические стратегии
- 15.3.2. Управление конфликтами. Медиация

Модуль 16. Создание личного бренда**16.1. Общественный профиль**

- 16.1.1. Представляем себя миру. Наш цифровой след
- 16.1.2. Профессиональный профиль в профессиональных социальных сетях
- 16.1.3. Цифровая репутация. Положительные рекомендации
- 16.1.4. Вступительное письмо

16.2. Собеседование на руководящие должности

- 16.2.1. Как вести себя на собеседовании
- 16.2.2. Сообщения нашего мозга во время собеседования. Кинесика

Модуль 17. Коммуникация и маркетинг в сфере здравоохранения**17.1. Маркетинг и социальные сети**

- 17.1.1. Определение термина. Измерения маркетинга. Миссия и циклы маркетинга. Инструменты маркетинга
- 17.1.2. Пациент, клиент, заказчик, пользователь? Маркетинг среди пользователей государственных медицинских услуг
- 17.1.3. Внешнее маркетинговое планирование в частном центре
- 17.1.4. Внутренний клиент. План маркетинга и внутренней коммуникации в учреждениях здравоохранения
- 17.1.5. Управление институциональным присутствием в сетях. Facebook
- 17.1.6. Использование Твиттера в организации
- 17.1.7. Использование LinkedIn в организации и на профессиональном уровне
- 17.1.8. Использование других сетей: instagram, tumblr и т.д.

17.2. Коммуникация в организациях

- 17.2.1. Коммуникационные системы в организациях Интранет/Интернет
- 17.2.2. Специфическая коммуникация в учреждениях здравоохранения. Больницы
- 17.2.3. Премии в области здравоохранения. Подача заявок
- 17.2.4. Организация конференций, конгрессов и других образовательных мероприятий
- 17.2.5. Управление местными информационными средствами: пресса
- 17.2.6. Управление местными информационными средствами: радио
- 17.2.7. Управление местными информационными средствами: телевидение
- 17.2.8. Внешние конфликты. Информационные кризисы плохих новостей и управление ими

17.3. Отношения с социальными партнерами, пользователями и поставщиками

- 17.3.1. Общение с гражданами, ассоциациями пациентов и ассоциациями пользователей-потребителей
- 17.3.2. Общение с политическими лидерами, владельцами-акционерами и поставщиками
- 17.3.3. Сотрудничество с фармацевтической промышленностью
- 17.3.4. Интернационализация сектора здравоохранения. Лечебно-оздоровительный туризм

17.4. Корпоративная социальная ответственность. Эффективное управление здравоохранением

- 17.4.1. КСО в здравоохранении. Стратегические планы КСО в организациях. Надлежащее управление в здравоохранении: прозрачность в государственном и частном предпринимательстве
- 17.4.2. Экологический менеджмент и энергоэффективность в учреждениях здравоохранения
- 17.4.3. Сотрудничество в целях развития через учреждения здравоохранения
- 17.4.4. Сетевое взаимодействие. Стратегические альянсы
- 17.4.5. Портал для пациентов. Укрепление здоровья и профилактика заболеваний через Интернет

Модуль 18. Управление преподавательской и исследовательской деятельностью

18.1. Методология исследования: эпидемиология и модели исследовательских исследований и предубеждения

- 18.1.1. Эпидемиология и клиническая эпидемиология
- 18.1.2. Основные разработки исследований в клинических исследованиях
- 18.1.3. Качество исследований: надежность и валидность. Предвзятость

18.2. Исследование источников информации и стратегии поиска

- 18.2.1. Вопросы для клинических исследований
- 18.2.2. Источники информации
- 18.2.3. Где и как искать информацию
- 18.2.4. Поиск
- 18.2.5. Базы данных

18.3. Критическое чтение статей

- 18.3.1. Этапы критического чтения
- 18.3.2. Инструменты для критического чтения
- 18.3.3. Основные ошибки

18.4. Исследовательские проекты: финансовые ресурсы. Разработка продукции и патенты

- 18.4.1. Разработка исследовательского проекта
- 18.4.2. Финансирование исследований
- 18.4.3. Использование результатов исследований

18.5. Коммуникация и распространение результатов исследований

- 18.5.1. Отчеты об исследованиях
- 18.5.2. Выбор журнала для публикации
- 18.5.3. Некоторые рекомендации по выбору стиля

Модуль 19. Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность

19.1. Глобализация и руководство

- 19.1.1. Руководство и корпоративное управление
- 19.1.2. Основы корпоративного управления в компаниях
- 19.1.3. Роль совета директоров в рамках корпоративного управления

19.2. Кросс-культурный менеджмент

- 19.2.1. Концепция кросс-культурного менеджмента
- 19.2.2. Вклад в познание национальных культур
- 19.2.3. Управление разнообразием

19.3. Деловая этика

- 19.3.1. Этика и мораль
- 19.3.2. Деловая этика
- 19.3.3. Лидерство и этика в компаниях

19.4. Устойчивость

- 19.4.1. Устойчивость и устойчивое развитие
- 19.4.2. Повестка дня на 2030 год
- 19.4.3. Устойчивые предприятия

19.5. Корпоративная социальная ответственность

- 19.5.1. Международное измерение корпоративной социальной ответственности
- 19.5.2. Реализация корпоративной социальной ответственности
- 19.5.3. Влияние и измерение корпоративной социальной ответственности

19.6. Системы и инструменты ответственного управления

- 19.6.1. КСО: Корпоративная социальная ответственность
- 19.6.2. Ключевые вопросы реализации стратегии ответственного управления
- 19.6.3. Шаги по внедрению системы управления корпоративной социальной ответственностью
- 19.6.4. Инструменты и стандарты КСО

19.7. Транснациональные компании и права человека

- 19.7.1. Глобализация, многонациональные компании и права человека
- 19.7.2. Транснациональные компании и международное право
- 19.7.3. Правовые инструменты для транснациональных корпораций в области прав человека

19.8. Правовое регулирование и корпоративное управление

- 19.8.1. Международные стандарты импорта и экспорта
- 19.8.2. Интеллектуальная и промышленная собственность
- 19.8.3. Международное трудовое право

Модуль 20. Коммерческий менеджмент и стратегический маркетинг**20.1. Управление продажами**

- 20.1.1. Концептуальные основы управления бизнесом
- 20.1.2. Коммерческая стратегия и планирование
- 20.1.3. Роль коммерческих менеджеров

20.2. Цифровой маркетинг и электронная коммерция

- 20.2.1. Цели цифрового маркетинга и электронной коммерции
- 20.2.2. Цифровой маркетинг и средства массовой информации, которые он использует
- 20.2.3. Электронная коммерция. Общий контекст
- 20.2.4. Категории электронной коммерции
- 20.2.5. Преимущества и недостатки *электронной коммерции* по сравнению с традиционной торговлей

20.3. Цифровой маркетинг для укрепления бренда

- 20.3.1. Онлайн-стратегии для улучшения репутации вашего бренда
- 20.3.2. *Брендированный контент и сторителлинг*

20.4. Цифровой маркетинг для привлечения и удержания клиентов

- 20.4.1. Стратегии лояльности и вовлечения через интернет
- 20.4.2. *Управление взаимоотношениями с посетителями*
- 20.4.3. Гиперсегментация

20.5. Управление цифровыми кампаниями

- 20.5.1. Что такое цифровая рекламная кампания?
- 20.5.2. Шаги по запуску маркетинговой кампании в Интернете
- 20.5.3. Ошибки при проведении цифровых рекламных кампаний

20.6. Стратегия продаж

- 20.6.1. Стратегия продаж
- 20.6.2. Методы продаж

20.7. Корпоративная коммуникация

- 20.7.1. Концепция
- 20.7.2. Важность коммуникации в организации
- 20.7.3. Тип коммуникации в организации
- 20.7.4. Функции коммуникации в организации
- 20.7.5. Элементы коммуникации
- 20.7.6. Проблемы коммуникации
- 20.7.7. Сценарии коммуникации

20.8. Коммуникация и цифровая репутация

- 20.8.1. Онлайн-репутация
- 20.8.2. Как измерить цифровую репутацию?
- 20.8.3. Инструменты для создания онлайн-репутации
- 20.8.4. Отчет о репутации в Интернете
- 20.8.5. *Брендинг онлайн*

Модуль 21. Управленческий менеджмент

21.1. Общий менеджмент

- 21.1.1. Концепция общего менеджмента
- 21.1.2. Действия генерального директора
- 21.1.3. Генеральный директор и его функции
- 21.1.4. Преобразование работы менеджмента

21.2. Менеджер и его функции. Организационная культура и подходы к ней

- 21.2.1. Менеджер и его функции. Организационная культура и подходы к ней

21.3. Управление операциями

- 21.3.1. Важность управления
- 21.3.2. Цепочка создания стоимости
- 21.3.3. Управление качеством

21.4. Публичные выступления и тренинги для пресс-секретарей

- 21.4.1. Межличностная коммуникация
- 21.4.2. Коммуникативные навыки и влияние
- 21.4.3. Барьеры коммуникации

21.5. Средства личной и организационной коммуникации

- 21.5.1. Межличностная коммуникация
- 21.5.2. Инструменты межличностной коммуникации
- 21.5.3. Коммуникация в организации
- 21.5.4. Инструменты в организации

21.6. Кризисная коммуникация

- 21.6.1. Кризис
- 21.6.2. Фазы кризиса
- 21.6.3. Сообщения: содержание и моменты

21.7. Подготовка кризисного плана

- 21.7.1. Анализ потенциальных проблем
- 21.7.2. Планирование
- 21.7.3. Адекватность персонала

21.8. Эмоциональный интеллект

- 21.8.1. Эмоциональный интеллект и коммуникация
- 21.8.2. Ассертивность, эмпатия и активное слушание
- 21.8.3. Самооценка и эмоциональная коммуникация

21.9. Лидерство и управление командой

- 21.9.1. Лидерство и стили лидерства
- 21.9.2. Возможности и проблемы лидеров
- 21.9.3. Управление процессами изменений
- 21.9.4. Управление мультикультурными командами



07

Методология

Данная учебная программа предлагает особый способ обучения. Наша методология разработана в режиме циклического обучения: **Relearning**. Данная система обучения используется, например, в самых престижных медицинских школах мира и признана одной из самых эффективных ведущими изданиями, такими как *Журнал медицины Новой Англии*.



“

Откройте для себя методику *Relearning*, которая отвергает традиционное линейное обучение, чтобы показать вам циклические системы обучения: способ, который доказал свою огромную эффективность, особенно в предметах, требующих запоминания”

Бизнес-школа ТЕСН 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.

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.



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 TECH. 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.



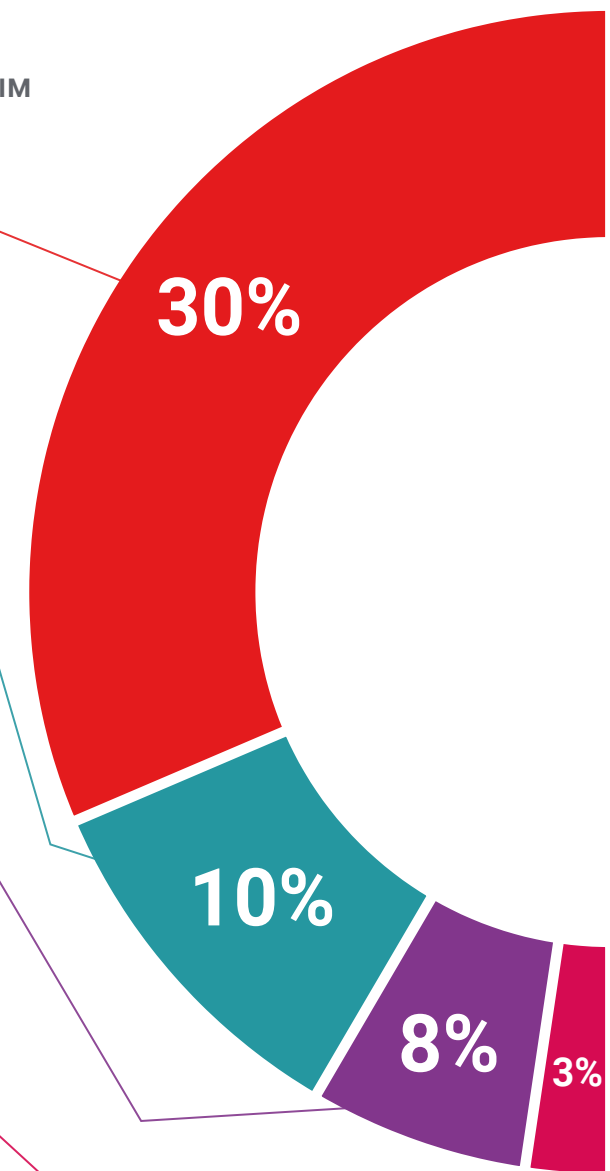
Практика управленческих навыков

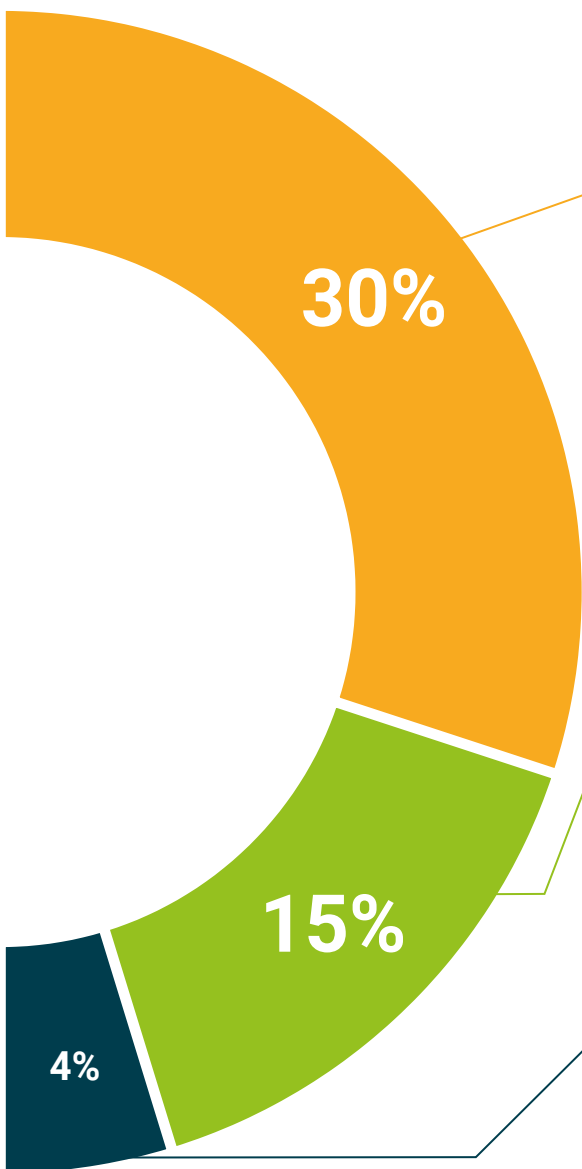
Студенты будут осуществлять деятельность по развитию конкретных управленческих компетенций в каждой предметной области. Практика и динамика приобретения и развития навыков и способностей, необходимых топ-менеджеру в условиях глобализации, в которой мы живем.



Дополнительная литература

Новейшие статьи, консенсусные документы и международные руководства включены в список литературы курса. В виртуальной библиотеке TECH 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

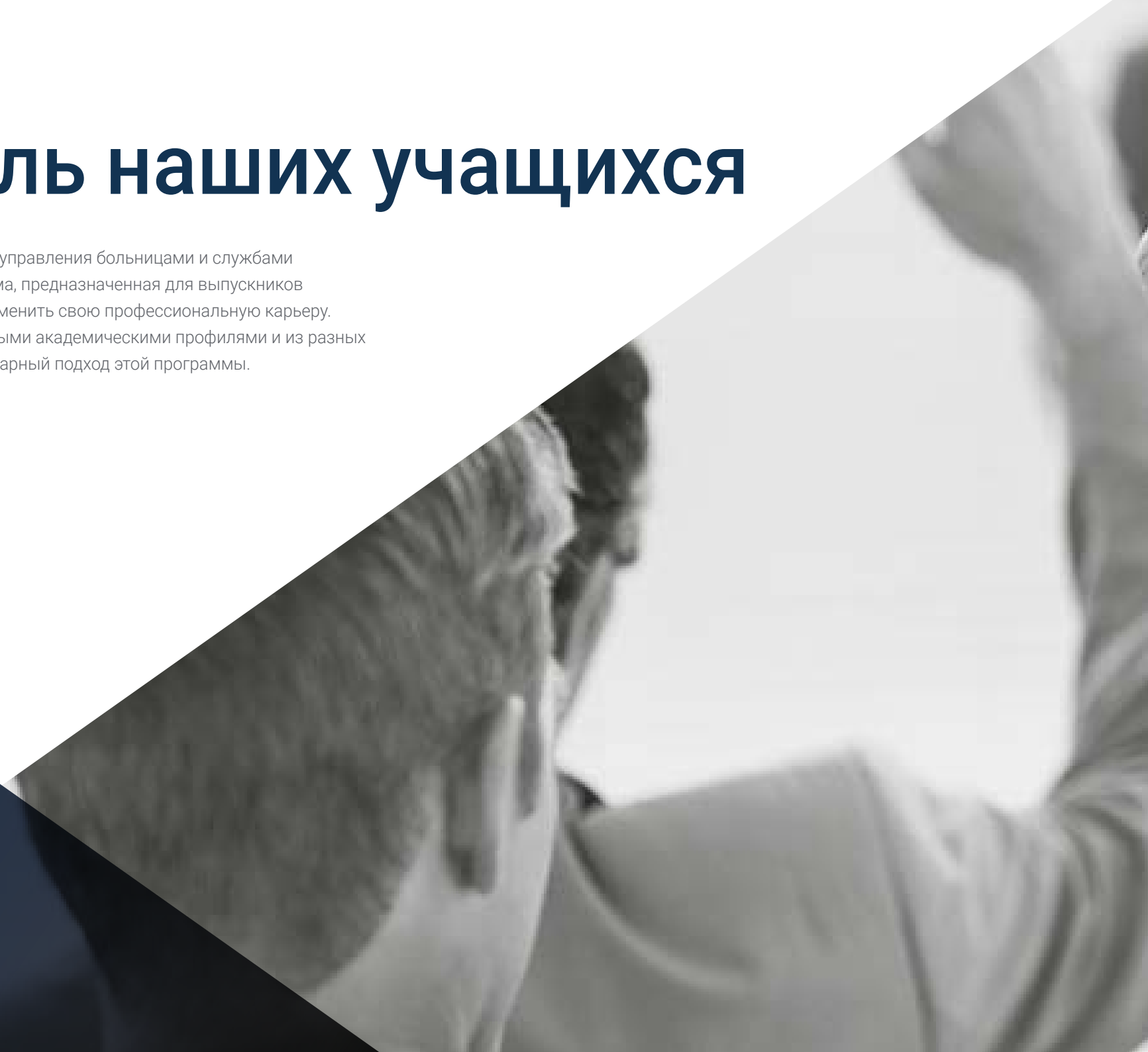
На протяжении всей программы мы периодически оцениваем и переоцениваем ваши знания с помощью оценочных и самооценочных упражнений: так вы сможете убедиться, что достигаете поставленных целей.



08

Профиль наших учащихся

Наша программа MBA в области управления больницами и службами здравоохранения – это программа, предназначенная для выпускников университетов, которые хотят изменить свою профессиональную карьеру. Разнообразие участников с разными академическими профилями и из разных стран составляет междисциплинарный подход этой программы.



“

Наша программа рассчитана на профессионалов с высшим образованием, желающих получить специализацию высокого уровня, которая позволит им совершенствоваться в своей профессии”

Средний возраст

В возрасте от **35** до **45** лет

Годы практики



Образование



Академический профиль



Географическое распределение



Сусана Гонсалес

Руководитель больницы

"После завершения этой образовательной программы я получил возможность ознакомиться с основными достижениями в области управления больницами и службами здравоохранения. Таким образом, я получила превосходную программу, благодаря которой смогу развивать свою профессиональную деятельность более эффективно и адекватно потребностям и запросам XXI века"

09

Руководство курса

ТЕСН отобрал группу преподавателей, обладающих выдающимися знаниями в области финансового менеджмента в учреждениях здравоохранения. Всех их отличает обширная профессиональная карьера и полное владение применимыми инструментами в области управления. Таким образом, студенты, проходящие обучение по данному курсу, получают в свое распоряжение множество мультимедийных ресурсов для высококачественного обучения.



“

Воспользуйтесь этой возможностью приобрести передовые навыки в области управления больницами и службами здравоохранения”

Приглашенный руководитель международного уровня

Доктор Лесли К. Брайтнер — всемирно известный эксперт с выдающейся карьерой в области делового администрирования, управления некоммерческими организациями и здравоохранения. Ее профессиональная и исследовательская деятельность была сосредоточена на анализе влияния инициатив, направленных на повышение качества финансовых систем в организациях здравоохранения. В этой связи ее основной вклад связан с образованием и лидерством, она сотрудничала с многочисленными учебными заведениями в создании программ обучения для менеджеров.

Она также является соавтором популярных книг по бухгалтерскому учету *"Essentials of Accounting, 10th Edition"* и *"Essentials of Accounting Review"*. В этих книгах она отразила свои обширные знания в области финансового менеджмента, бюджетирования и оценки эффективности в больницах. Кроме того, многие исследования и материалы в ее различных публикациях были поддержаны грантами Министерства здравоохранения и социальных служб США.

Доктор Брайтнер также окончила Бостонский университет и специализировалась в Университете Макгилла в Монреале, Канада. Там она основала международную программу магистратуры по лидерству в здравоохранении (IMHL) и была со-академическим руководителем аспирантской программы по управлению здравоохранением. Она также часто читает лекции в Гарвардском университете, Вашингтонском университете и Сетон-Холле.

Профессиональный опыт доктора Брайтнер был неоднократно отмечен наградами ведущих научных организаций и учреждений по всему миру. Среди прочих наград — премия Beekhuis от Высшей школы менеджмента колледжа Симмонса и почетный член бостонского отделения общества Beta Gamma Sigma.



Д-р Брайтнер, Лесли

- Руководитель программ, факультет управления здравоохранением, Университет Макгилла, Монреаль, Канада
- Специалист по управлению больничным бизнесом
- Руководитель международной магистерской программы "Лидерство в здравоохранении"
- Со-академический руководитель аспирантской программы по управлению здравоохранением
- Руководитель программы исследовательской стажировки бакалавров Mitacs-Accelerate
- Сотрудничество с ЮНИСЕФ в области обучения бюджетно-финансовому анализу
- Докторская степень в области делового администрирования (DBA), Высшая школа менеджмента Бостонского университета
- Степень магистра делового администрирования (MBA), Высшая школа менеджмента колледжа Симмонса

“

Благодаря TECH вы сможете учиться у лучших мировых профессионалов”

Приглашенный руководитель международного уровня

Обладая более чем 20-летним опытом создания и руководства глобальными командами по привлечению талантов, Дженнифер Дав является экспертом в области рекрутинга и технологической стратегии. На протяжении своей карьеры она занимала руководящие должности в нескольких технологических организациях в компаниях из списка Fortune 50, таких как NBCUniversal и Comcast. Ее послужной список позволил ей добиться успеха в конкурентной среде с высокими темпами роста.

В качестве вице-президента по привлечению талантов в Mastercard она курирует стратегию и реализацию программы привлечения талантов, сотрудничая с бизнес-лидерами и отделом кадров для достижения операционных и стратегических целей найма. В частности, она стремится создать разнообразные, инклюзивные и высокопроизводительные команды, которые будут способствовать инновациям и росту продуктов и услуг компании. Кроме того, она является экспертом в использовании инструментов для привлечения и удержания лучших специалистов со всего мира. Она также отвечает за усиление бренда и ценностного предложения Mastercard через публикации, мероприятия и социальные сети.

Дженнифер Дав демонстрирует свое стремление к постоянному профессиональному развитию, активно участвуя в работе сетей HR-специалистов и принимая участие в принятии на работу большого количества сотрудников в различных компаниях. Получив степень бакалавра в области организационных коммуникаций в Университете Майами, она занимала руководящие должности в сфере рекрутинга в компаниях различных направлений.

Она получила признание за способность руководить организационными преобразованиями, внедрять технологии в процессы подбора персонала и разрабатывать программы для руководителей, которые готовят учреждения к предстоящим испытаниям. Она также успешно реализовала оздоровительные программы, которые значительно повысили удовлетворенность сотрудников и их удержание.



Г-жа Дав, Дженнифер

- Вице-президент по поиску талантов в Mastercard, Нью-Йорк, США
- Директор по привлечению талантов в NBCUniversal, Нью-Йорк, США
- Руководитель отдела по подбору персонала в Comcast
- Директор по подбору персонала в Rite Hire Advisory
- Исполнительный вице-президент отдела продаж в Ardor NY Real Estate
- Директор по подбору персонала в Valerie August & Associates
- Исполнительный директор по работе с клиентами в BNC
- Менеджер по работе с клиентами в Vault
- Степень бакалавра в области организационная коммуникация
Университета Майами

“

Благодаря TECH вы
сможете учиться у лучших
мировых профессионалов”

Приглашенный руководитель международного уровня

Лидер в области технологий с десятилетним опытом работы в крупных транснациональных корпорациях, Рик Готье занимает видное место в сфере облачных услуг и комплексного совершенствования процессов. Он признан как высокоэффективный лидер и руководитель команды, демонстрирующий природный талант обеспечивать высокий уровень вовлеченности своих сотрудников.

Он прекрасно разбирается в стратегии и инновациях, разрабатывает новые идеи и подкрепляет свои успехи качественными данными. Его опыт работы в Amazon позволил ему управлять и интегрировать ИТ-службы компании в США. В Microsoft он руководил командой из 104 человек, отвечая за обеспечение корпоративной ИТ-инфраструктуры и поддержку отделов разработки продуктов по всей компании.

Этот опыт позволил ему выделиться как высокоэффективному руководителю с выдающимися способностями к повышению эффективности, производительности и общей удовлетворенности клиентов.



Г-н Готье, Рик

- Региональный директор по ИТ в Amazon, Сиэтл, США
- Старший менеджер программ в Amazon
- Вице-президент компании Wimmer Solutions
- Старший директор по продуктивным инженерным услугам в Microsoft
- Степень по кибербезопасности в Университете Западных Губернаторов
- Профессиональный сертификат по *коммерческому дайвингу* от Технологического института дайверов
- Степень в области экологических исследований в Эвергринском государственном колледже

“

*Используйте возможность
ознакомиться с последними
достижениями в этой области,
чтобы применять их в вашей
повседневной практике”*

Приглашенный руководитель международного уровня

Роми Арман является известным международным экспертом с более чем двадцатилетним опытом работы в области **цифровой трансформации, маркетинга, стратегии и консалтинга**. На протяжении всей своей карьеры он не раз шел на риск и постоянно выступал за **инновации и изменения** в бизнес-среде. Благодаря этому опыту он работал с руководителями компаний и корпоративных организаций по всему миру, подталкивая их к отходу от традиционных бизнес-моделей. Благодаря этому он помог таким компаниям, как Shell Energy, стать **настоящими лидерами рынка**, ориентированными на своих **клиентов и цифровой мир**.

Стратегии, разработанные Арманом, имеют неоспоримое влияние, поскольку они позволили нескольким корпорациям **улучшить опыт как потребителей, так и сотрудников и акционеров**. Успех этого эксперта можно оценить с помощью таких осязаемых показателей, как **CSAT, вовлеченность сотрудников** в работу учреждений, в которых он работал, и **рост финансового показателя EBITDA** в каждом из них.

Кроме того, в своей профессиональной карьере он **взрачивал и возглавлял высокоэффективные команды**, которые даже получали награды за свой **трансформационный потенциал**. В компании Shell он всегда стремился решить три задачи: **удовлетворить сложные требования клиентов по декарбонизации, поддержать "рентабельную декарбонизацию" и перестроить фрагментированный ландшафт данных, цифровых технологий и технологий**. Таким образом, его усилия показали, что для достижения устойчивого успеха необходимо исходить из потребностей потребителей и закладывать основы для трансформации процессов, данных, технологий и культуры.

С другой стороны, этот руководитель выделяется своим мастерством в области **бизнес-применения искусственного интеллекта**, по которому он получил степень в аспирантуре Лондонской школы бизнеса. В то же время он накопил опыт в области **IoT и Salesforce**.



Г-н Арман, Роми

- Директор по цифровой трансформации (CDO) в Shell Energy Corporation, Лондон, Великобритания
- Глобальный руководитель отдела электронной коммерции и обслуживания клиентов в Shell Energy Corporation, Лондон, Великобритания
- Национальный менеджер по работе с ключевыми клиентами (автомобильные комплектующие и розничная торговля) для компании Shell в Куала-Лумпуре, Малайзия
- Старший консультант по вопросам управления (сектор финансовых услуг) в компании Accenture в Сингапуре.
- Степень бакалавра от Университета Лидса
- Степень аспиранта Лондонской школы бизнеса по применению искусственного интеллекта в бизнесе для руководителей высшего звена
- Профессиональный сертификат CCXP Customer Experience
- Курс по цифровой трансформации для руководителей от IMD



Вы хотите обновить свои знания, получив образование высочайшего качества? TECH предлагает вам самый актуальный контент на академическом рынке, разработанный настоящими экспертами международного уровня"

Приглашенный руководитель международного уровня

Мануэль Аренс — опытный специалист по управлению данными и руководитель высококвалифицированной команды. В действительности Аренс занимает должность **менеджера по глобальным закупкам** в подразделении технической инфраструктуры и центров обработки данных компании Google, где он провел большую часть своей карьеры. Находясь в Маунтин-Вью (Калифорния), он занимался решением таких операционных задач технологического гиганта, как **обеспечение целостности основных данных, обновление данных о поставщиках и определение их приоритетности**. Он руководил планированием цепочки поставок центров обработки данных и оценкой рисков поставщиков, обеспечивая совершенствование процессов и управление рабочими процессами, что позволило добиться значительной экономии средств.

За более чем десятилетний опыт работы в области предоставления цифровых решений и руководства компаниями различных отраслей он обладает обширным опытом во всех аспектах предоставления стратегических решений, включая **маркетинг, медиааналитику, измерения и атрибуцию**. За свою работу он получил несколько наград, в том числе BIM Leadership Award, Search Leadership Award, Export Lead Generation Programme Award и EMEA Best Sales Model Award.

Аренс также занимал должность **менеджера по продажам** в Дублине, Ирландия. На этой должности он за три года сформировал команду из 4-14 человек и привел отдел продаж к достижению результатов и эффективному взаимодействию друг с другом и межфункциональными группами. Он также работал **старшим отраслевым аналитиком** в Гамбурге (Германия), создавая сторилайны для более чем 150 клиентов с использованием внутренних и сторонних инструментов для поддержки анализа. Разрабатывал и составлял подробные отчеты, демонстрирующие экспертные знания в предметной области, включая понимание **макроэкономических и политических/регуляторных факторов**, влияющих на внедрение и распространение технологий.

Он также возглавлял команды в таких компаниях, как Eaton, Airbus и Siemens, где приобрел ценный опыт управления клиентами и цепочками поставок. Его особенно отличает умение постоянно превосходить ожидания, **выстраивая ценные отношения с клиентами и беспрепятственно работая с людьми на всех уровнях организации**, включая заинтересованные стороны, руководство, членов команды и клиентов. Его подход, основанный на использовании данных, и способность разрабатывать инновационные и масштабируемые решения проблем отрасли сделали его выдающимся лидером в своей области.



Г-н Аренс, Мануэль

- Генеральный менеджер по глобальным закупкам в области Google, Маунтин-Вью, США
- Старший менеджер по аналитике и технологиям B2B в Google, США
- Директор по продажам в Google, Ирландия
- Старший отраслевой аналитик в Google, Германия
- Менеджер по работе с клиентами в Google, Ирландия
- Кредиторская задолженность в Eaton, Великобритания
- Менеджер по цепочке поставок в Airbus, Германия



Выбирайте TECH! Вы сможете получить доступ к лучшим учебным материалам, находящимся на передовой линии технологий и образования, которые разрабатываются всемирно известными специалистами в этой области"

Приглашенный руководитель международного уровня

Андреа Ла Сала – опытный руководитель отдела маркетинга, чьи проекты оказали **значительное влияние на индустрию моды**. На протяжении своей успешной карьеры он решал различные задачи, связанные с **продуктом, мерчендайзингом и коммуникациями**. Все это связано с такими престижными брендами, как **Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein** и другими.

Результаты работы этого **высокопоставленного руководителя международного уровня** связаны с его доказанной способностью **синтезировать информацию** в четкие схемы и осуществлять **конкретные действия** в соответствии с **конкретными бизнес-целями**. Кроме того, его признают за **проактивность и адаптацию к быстро меняющемуся ритму работы**. Ко всему этому он добавляет **сильное коммерческое понимание, видение рынка и искреннюю страсть к продукции**.

В качестве **директора по глобальному бренду и мерчендайзингу** в **Giorgio Armani** он курировал различные **маркетинговые стратегии** в области **одежды и аксессуаров**. Его тактика также была направлена на изучение **розничной торговли, потребностей и поведения потребителей**. В этой роли Ла Сала также отвечал за формирование маркетинга продукции на различных рынках, выступая в качестве **руководителя групп в отделах дизайна, коммуникаций и продаж**.

С другой стороны, в таких компаниях, как **Calvin Klein** или **Gruppo Coin**, он занимался проектами по улучшению **структуры, разработке и маркетингу различных коллекций**. Он также отвечал за создание **эффективных календарей для кампаний по покупке и продаже**. Андреа управлял **условиями, затратами, процессами и сроками поставки** для различных операций.

Этот опыт сделал Андреа Ла Сала одним из лучших и наиболее квалифицированных **корпоративных лидеров** в сфере **моды и роскоши**. Обладая высоким управленческим потенциалом, он сумел эффективно реализовать **позитивное позиционирование различных брендов** и переопределить их ключевые показатели эффективности (KPI).



Г-н Ла Сала, Андреа

- Директор по глобальному бренду и мерчандайзингу Armani Exchange в Giorgio Armani, Милан, Италия
- Директор по мерчандайзингу в компании Calvin Klein
- Управляющий брендом в Gruppo Coin
- Бренд-менеджер в Dolce&Gabbana
- Бренд-менеджер в Sergio Tacchini S.p.A.
- Маркетинговый аналитик в Fastweb
- Выпускник факультета бизнеса и экономики Восточного университета Пьемонта

“

Самые квалифицированные и опытные специалисты международного уровня ждут вас в ТЕСН, чтобы предложить вам первоклассное обучение, обновленное и основанное на последних научных данных. Чего вы ждете, чтобы поступить?”

Приглашенный руководитель международного уровня

Мик Грэм является синонимом инноваций и передового опыта в области **бизнес-аналитики** на международном уровне. Его успешная карьера связана с руководящими должностями в таких транснациональных корпорациях, как **Walmart** и **Red Bull**. Он также известен своей способностью **определять новые технологии**, которые в долгосрочной перспективе окажут долгосрочное влияние на корпоративную среду.

С другой стороны, руководитель считается **первопроходцем в использовании методов визуализации данных**, которые упрощали сложные массивы, делая их доступными и облегчая принятие решений. Это умение стало основой его профессионального профиля, превратив его в желанного сотрудника для многих организаций, делающих ставку на **сбор информации** и **выработку конкретных действий** на ее основе.

Одним из его самых выдающихся проектов последних лет стала **платформа Walmart Data Cafe** - крупнейшая в мире платформа для **анализа больших данных**, созданная на основе облачных технологий. Кроме того, он занимал должность **директора по бизнес-аналитике** в компании **Red Bull**, охватывая такие сферы, как **продажи, дистрибуция, маркетинг и управление цепочками поставок**. Недавно его команда была отмечена за постоянные инновации в использовании нового API Walmart Luminate для анализа покупателей и каналов сбыта.

Что касается образования, то руководитель имеет несколько магистерских и аспирантских степеней, полученных в таких престижных центрах, как **Университет Беркли** в США и **Копенгагенский университет** в Дании. Благодаря постоянному повышению квалификации эксперт добился передовых навыков. Таким образом, он стал считаться **прирожденным лидером новой глобальной экономики**, в центре которой - стремление к данным и их безграничным возможностям.



Г-н Грэм, Мик

- Директор по бизнес-аналитике и анализу в Red Bull, Лос-Анджелес, США
- Архитектор решений в области бизнес-аналитики в Walmart Data Cafe
- Независимый консультант по бизнес-аналитике и науке о данных
- Директор по бизнес-аналитике в Capgemini
- Руководитель аналитического отдела в Nordea
- Старший консультант бизнес-аналитики для SAS
- Образование для руководителей в области искусственного интеллекта и машинного обучения в Инженерном колледже Калифорнийского университета в Беркли
- Эксклюзивная программа MBA по электронной коммерции в Копенгагенском университете
- Бакалавриат и магистратура по математике и статистике в Копенгагенском университете

“

Учитесь в лучшем онлайн-университете мира по версии Forbes! На этой программе MBA вы получите доступ к обширной библиотеке мультимедийных ресурсов, разработанных всемирно известными профессорами”

Приглашенный руководитель международного уровня

Скотт Стивенсон - выдающийся эксперт в области **цифрового маркетинга**, который уже более 19 лет связан с одной из самых влиятельных компаний в индустрии развлечений, **Warner Bros. Discovery**. В этой должности он играл ключевую роль в **контроле за логистикой и творческими процессами** на различных цифровых платформах, включая социальные, поисковые, дисплейные и линейные медиа.

Его руководство сыграло решающую роль в разработке **стратегий производства платных медиа**, что привело к заметному **улучшению** показателей **конверсии** в компании. В то же время он занимал и другие должности, такие как директор по маркетинговым услугам и менеджер по трафику в той же транснациональной корпорации во время своей прежней работы в руководстве.

Стивенсон также участвовал в глобальной дистрибуции видеоигр и кампаниях по **продаже цифровой собственности**. Он также отвечал за внедрение операционных стратегий, связанных с формированием, завершением и доставкой звукового и графического контента для **телевизионных рекламных роликов и трейлеров**.

Кроме того, он получил степень бакалавра в области телекоммуникаций в Университете Флориды и степень магистра в области творческого писательства в Калифорнийском университете, что свидетельствует о его мастерстве в области **коммуникации и подачи материала**. Кроме того, он участвовал в Школе профессионального развития Гарвардского университета в передовых программах по использованию **искусственного интеллекта в бизнесе**. Таким образом, его профессиональный профиль является одним из самых актуальных в современной сфере **маркетинга и цифровых медиа**.



Г-н Стивенсон, Скотт

- Директор по цифровому маркетингу в Warner Bros. Discovery, Бербанк, Соединенные Штаты Америки
- Менеджер по трафику в Warner Bros. Entertainment
- Степень магистра искусств в области творческого писательства Калифорнийского университета
- Степень бакалавра наук в области телекоммуникаций из Университета Флориды

“

Достигайте своих академических и карьерных целей с лучшими в мире экспертами! Преподаватели MBA будут сопровождать вас на протяжении всего процесса обучения”

Приглашенный руководитель международного уровня

Доктор Эрик Найквист – ведущий профессионал в области международного спорта, построивший впечатляющую карьеру, отмеченную его стратегическим лидерством и способностью управлять изменениями и инновациями в спортивных организациях высшего уровня.

Он занимал такие высокие должности, как **директор по коммуникациям и влиянию в NASCAR**, расположенном во **Флориде, США**. Имея за плечами многолетний опыт работы в NASCAR, доктор Найквист также занимал ряд руководящих должностей, в том числе **старшего вице-президента по стратегическому развитию** и **генерального директора по коммерческим вопросам**, управляя более чем десятком направлений - от стратегического развития до маркетинга развлечений.

Найквист также внес значительный вклад в развитие ведущих спортивных франшиз Чикаго. Будучи **исполнительным вице-президентом клубов Chicago Bulls и Chicago White Sox**, он продемонстрировал свою способность добиваться **делового и стратегического успеха** в мире профессионального спорта.

Наконец, он начал свою карьеру в спорте, работая в Нью-Йорке в качестве **старшего стратегического аналитика для Роджера Гуделла в Национальной футбольной лиге (НФЛ)**, а до этого - в качестве **стажера-юриста в Федерации футбола США**.



Д-р Найквист, Эрик

- Директор по коммуникациям и влиянию в NASCAR, Флорида, США
- Старший вице-президент по стратегическому развитию NASCAR
- Вице-президент по стратегическому планированию NASCAR
- Старший директор по деловым вопросам NASCAR
- Исполнительный вице-президент франшизы Chicago White Sox
- Исполнительный вице-президент франшизы Chicago Bulls
- Менеджер по бизнес-планированию в Национальной футбольной лиге (НФЛ)
- Стажер по деловым вопросам/юриспруденции в Федерации футбола США
- Доктор юриспруденции Чикагского университета
- Магистр делового администрирования-MBA в Школе бизнеса Бут Чикагского университета
- Степень бакалавра по международной экономике в Карлтонском колледже



Благодаря этой 100% онлайн-программе вы сможете совмещать учебу с повседневными обязанностями под руководством ведущих международных экспертов в интересующей вас области. Записывайтесь сейчас!"

10

Влияние на карьеру

Мы понимаем, что принятие программы с такими характеристиками требует больших экономических, профессиональных и, конечно, личных инвестиций. Главной целью осуществления этой большой работы должно быть достижение профессионального роста. По этой причине ТЕСН направляет все свои усилия и инструменты в ваше распоряжение чтобы вы приобрели необходимые навыки и способности, которые позволят вам добиться этих изменений.



“

*В ТЕСН мы поможем вам добиться
положительных изменений в
вашей карьере благодаря качеству
нашей программы”*

Профессионалы должны продолжать специализироваться на протяжении всей своей карьеры, чтобы поддерживать актуальность своих знаний и быть в курсе всех последних событий сектора.

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

Программа MBA в области управления больницами и службами здравоохранения в ТЕСН – это интенсивная программа, которая подготовит вас к решению проблем и принятию решений как на национальном, так и на международном уровне. Главная цель – способствовать вашему личностному и профессиональному росту. Мы помогаем вам добиться успеха.

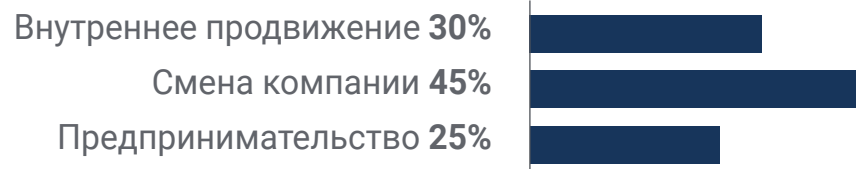
Если вы хотите усовершенствоваться, добиться положительных изменений на профессиональном уровне и пообщаться с лучшими, это место для вас.

Получите специализацию, необходимую для того, чтобы перевернуть вашу профессиональную карьеру.

Время перемен



Что изменится



Повышение заработной платы

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



Преимущества для вашей компании

Программа MBA в области управления больницами и службами здравоохранения способствует повышению таланта организации до его максимального потенциала через специализацию лидеров высокого уровня. Таким образом, вы получите обучение, которое не только добавит качества вашему резюме, но и станет дополнительным преимуществом для организации, в которой вы работаете. Кроме того, прохождение этой программы станет уникальной возможностью получить доступ к мощной сети контактов, в которой вы сможете найти будущих профессиональных партнеров, клиентов или поставщиков.



“

*Наша программа обучения
даст вам ключи к тому, чтобы
вносить более точный вклад
в вашу повседневную работу”*

Развитие и удержание талантов в компаниях — лучшая долгосрочная инвестиция.

01

Рост талантов и интеллектуального капитала

Привнесение в компанию новых концепций, стратегий и перспектив потенциально может привести к соответствующим изменениям в самой организации.

02

Удержание менеджеров с высоким потенциалом и избежание "утечки мозгов"

Эта программа укрепляет связь между компанией и специалистом в области коммуникаций и открывает новые возможности для роста внутри компании.

03

Создание агентов изменений

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

04

Расширение возможностей для международной экспансии

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



05

Разработка собственных проектов

Вы сможете активно сотрудничать в развитии реальных проектов или разрабатывать новые проекты в области НИОКР или развития бизнеса вашей компании.

06

Повышение конкурентоспособности

Данная Специализированная магистратура позволяет нашим студентам овладеть необходимыми навыками, необходимыми для того, чтобы принимать новые вызовы в области коммуникации и тем самым продвигать свою организацию в этом секторе.

12

Квалификация

Бизнес-магистратура в области MBA в области управления больницами и службами здравоохранения гарантирует, помимо самого строгого и современного обучения, получение диплома о прохождении Бизнес-магистратура, выдаваемого ТЕСН Технологическим университетом.



“

Успешно пройдите эту программу
и получите университетский
диплом без хлопот, связанных с
поездками и бумажной волокитой”

Данная **Бизнес-магистратура в области MBA в области управления больницами и службами здравоохранения** содержит самую полную и современную программу на рынке.

После прохождения аттестации студент получит по почте* с подтверждением получения соответствующий диплом **Бизнес-магистратура**, выданный **TECH Технологическим университетом**.

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

Диплом: **Бизнес-магистратура MBA в области управления больницами и службами здравоохранения**

Формат: **онлайн**

Продолжительность: **12 месяцев**





Бизнес-магистратура

МВА в области управления больницами и службами здравоохранения

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 12 месяцев
- » Учебное заведение: ТЕСН Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн

Бизнес-магистратура

МВА в области управления больницами
и службами здравоохранения