

# 商学院校级硕士 兽医中心的管理和指导





## 商学院校级硕士 兽医中心的管理和指导

- » 模式: 在线
- » 时间: 12个月
- » 学历: TECH科技大学
- » 时间: 16小时/周
- » 时间表: 按你方便的
- » 考试: 在线

网络访问: [www.techtitute.com/cn/school-of-business/professional-master-degree/master-management-administration-veterinary-centers-school-of-business](http://www.techtitute.com/cn/school-of-business/professional-master-degree/master-management-administration-veterinary-centers-school-of-business)

# 目录

01	02	03	04
欢迎	为什么在TECH学习?	为什么选择我们的课程?	目标
4	6	10	14
	05	06	07
	能力	结构和内容	方法
	20	24	38
	08	09	10
	我们的学生简介	课程管理	对你的职业生涯的影响
	46	50	56
		11	12
		对贵公司的好处	学位
		60	64

# 01 欢迎

兽医中心的管理和指导是一项复杂的任务，因为它要求专业人员不仅要有扎实的业务知识，这是决定一个中心成败的工作领域之一，而且还要有兽医方面的研究，能够理解并参与动物的护理。这个领域的培训需要一系列的技能，这个全面的方案，TECH已经汇编成一个高质量的方案，并由该领域的专家团队整理出来。



兽医中心的管理和指导商学院校级硕士。  
TECH科技大学



“

在一个对你的职业生涯有很大影响的课程中  
掌握兽医中心的管理和指导的最先进策略”

02

# 为什么在TECH学习?

TECH是世界上最大的100%在线商业学校。它是一所精英商学院，具有最大的学术需求模式。一个国际高绩效和管理技能强化培训的中心。



“

TECH是一所站在技术前沿的大学, 它将所有资源交给学生支配, 以帮助他们取得商业成功”

## TECH科技大学



### 创新

该大学提供一种在线学习模式，将最新的教育科技与最大的教学严谨性相结合。一种具有最高国际认可度的独特方法，将为学生提供在不断变化的世界中发展的钥匙，在这个世界上，创新必须是所有企业家的基本承诺。

“由于在节目中加入了创新的互动式多视频系统，被评为”微软欧洲成功案例”



### 最高要求

TECH的录取标准不是经济方面的。在这所大学学习没有必要进行大量投资。然而，为了从TECH毕业，学生的智力和能力的极限将受到考验。该机构的学术标准非常高。

**95%** | TECH学院的学生成功完成学业



### 联网

来自世界各地的专业人员参加TECH，因此，学生将能够建立一个庞大的联系网络，对他们的未来很有帮助。

**+100,000**

每年培训的管理人员

**+200**

不同国籍的人



### 赋权

学生将与最好的公司和具有巨大声望和影响力的专业人士携手成长。TECH已经与7大洲的主要经济参与者建立了战略联盟和宝贵的联系网络。

**+500**

| 与最佳公司的合作协议



### 人才

该计划是一个独特的建议，旨在发挥学生在商业领域的才能。这是一个机会，你可以利用它来表达你的关切和商业愿景。

TECH帮助学生在这个课程结束后向世界展示他们的才华。



### 多文化背景

通过在TECH学习，学生将享受到独特的体验。你将在一个多文化背景下学习。在一个具有全球视野的项目中，由于该项目，你将能够了解世界不同地区的工作方式，收集最适合你的商业理念的创新信息。

TECH的学生来自200多个国家。



TECH追求卓越,为此,有一系列的特点,使其成为一所独特的大学:



### 分析报告

---

TECH探索学生批判性的一面,他们质疑事物的能力,他们解决问题的能力和他们的人际交往能力。



### 优秀的学术成果

---

TECH为学生提供最好的在线学习方法。大学将再学习方法(国际公认的研究生学习方法)与哈佛大学商学院的案例研究相结合。传统和前卫在一个艰难的平衡中,在最苛刻的学术行程中。



### 规模经济

---

TECH是世界上最大的网上大学。它拥有超过10,000个大学研究生课程的组合。而在新经济中,数量+技术=颠覆性价格.这确保了学习费用不像在其他大学那样昂贵。



### 向最好的人学习

---

TECH教学团队在课堂上解释了导致他们在其公司取得成功的原因,在一个真实,活泼和动态的环境中工作。全力以赴提供优质专业的教师,使学生在事业上有所发展,在商业世界中脱颖而出。

来自20个不同国籍的教师。



在TECH,你将有机会接触到学术界最严格和最新的案例研究”

03

# 为什么选择我们的课程？

完成科技课程意味着在高级商业管理领域取得职业成功的可能性倍增。

这是一个需要努力和奉献的挑战，但它为我们打开了通往美好未来的大门。学生将从最好的教学团队和最灵活、最创新的教育方法中学习。



“

我们拥有最著名的教师队伍和市场上最完整的教学大纲,这使我们能够为您提供最高学术水平的培训”

该方案将提供众多的就业和个人利益,包括以下内容。

01

### 对学生的职业生涯给予明确的推动

通过在TECH学习,学生将能够掌握自己的未来,并充分开发自己的潜力。完成该课程后,你将获得必要的技能,在短期内对你的职业生涯作出积极的改变。

本专业70%的学员在不到2年的时间内实现了职业的积极转变。

02

### 制定公司的战略和全球愿景

TECH提供了一般管理的深刻视野,以了解每个决定如何影响公司的不同职能领域。

我们对公司的全球视野将提高你的战略眼光。

03

### 巩固高级商业管理的学生

在TECH学习,为学生打开了一扇通往非常重要的专业全景的大门,使他们能够将自己定位为高级管理人员,对国际环境有一个广阔的视野。

你将在100多个高层管理的真实案例中工作。

04

### 承担新的责任

在该课程中,将介绍最新的趋势,进展和战略,以便学生能够在不断变化的环境中开展专业工作。

45%的参训人员在内部得到晋升。

05

### 进入一个强大的联系网络

TECH将其学生联系起来,以最大限度地增加机会。有同样关注和渴望成长的学生。你将能够分享合作伙伴,客户或供应商。

你会发现一个对你的职业发展至关重要的联系网络。

06

### 以严格的方式开发公司项目

学生将获得深刻的战略眼光,这将有助于他们在考虑到公司不同领域的情况下开发自己的项目。

我们20%的学生发展自己的商业理念。

07

### 提高软技能和管理技能

TECH帮助学生应用和发展他们所获得的知识,并提高他们的人际交往能力,使他们成为有所作为的领导者。

提高你的沟通和领导能力,为你的职业注入活力。

08

### 成为一个独特社区的一部分

学生将成为由精英经理人,大公司,著名机构和来自世界上最著名大学的合格教授组成的社区的一部分:TECH科技大学社区。

我们给你机会与国际知名的教授团队一起进行专业学习。

# 04 目标

这个综合课程的目的是为职业经理人提供必要的技能,以掌握兽医诊所管理和领导的所有领域,并提供在这个部门取得成功所需的商业头脑。



“

在一个完整的具有高度教育影响的商学院校级硕士中,成功介入兽医诊所的方向和管理的必要培训”

专业人员的目标是TECH部的目标。

TECH与学生一起工作以实现这些目标。

兽医中心管理和指导的商学院校级硕士 将培养你的能力：

01

了解关于兽医服务部门的专业知识：环境、挑战和趋势

04

了解文件内容会不断变换

02

确定兽医服务部门在不断变化的环境中的培训需求

03

建立一个拟定年度业务计划的方法

05

检视成功经营兽医中心所需的财务概念



06

开发财务工具来管理兽医诊所

08

建立有效和系统的方法来制定兽医诊所的动态和创新业务战略

09

产生关于创新的专业知识, 作为为用户创造差异化价值主张的手段

07

汇编生成财务记分卡的必要数据

10

提出一种有效处理情绪扭曲的顾客的方法



11

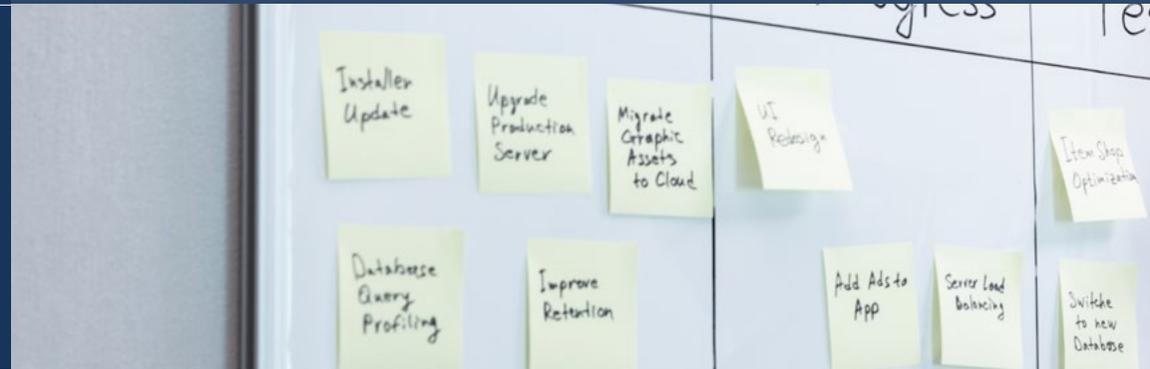
制定忠诚度流程

14

剖析商品销售工具

12

确立如何为兽医服务设定和定价



13

吸收交叉销售的重要性

15

研究线上和线下营销之间的一致性

16

培养良好人事管理的必要技能

18

明确将要成立公司的法律形式,以及从公司到合作伙伴的每一种的特殊性



17

培训管理人员成功处理专业团队内的冲突

19

始终从保护消费者的角度,分析兽医保健中心向公众开放后应适用的不同立法,以提供优质服务,如数据保护,职业健康,辐射保护等

20

审查我们因经营兽医保健中心而获得的民事责任,通过适用集体协议为我们的工人和一般客户提供服务

# 05 能力

通过兽医中心的管理和指导商学院校级硕士学位的评估后, 专业人员将获得必要的技能, 在最创新的教学方法基础上进行高质量和最新的实践。





“

完成该课程将使你获得成功  
管理兽医诊所的必要技能”

01

以最有效和高效的方式管理公司

02

设计,阐述,实施,监督和改进商业计划

03

了解公共卫生领域的新挑战,遵循绿色和可持续经济的指导方针

04

进行SWOT分析,以了解企业和环境的特殊性,并能利用其提供的好处

05

进行公司的经济-财务管理

06

设计并实施适当的商业模式,以吸引潜在客户

07

知道如何以理想的方式与客户沟通, 以改善他们的体验

10

领导公司, 有能力解决公司的内部冲突

08

设计和实施提高公司业绩的营销战略

11

应用管理模式精益

09

深入了解公司员工的情况, 以便将他们安置在最合适的岗位上并评估他们的表现

12

对影响兽医中心的法律问题有深入了解

06

# 结构和内容

TECH技术大学的兽医中心的管理和指导商学院校级硕士是为满足学生的需求而开发的,以100%的在线形式授课,这样他们就可以选择最适合他们的时间和地点,日程安排和兴趣。



“

一个旨在将理论学习转化为  
实际工作技能的教学大纲”

## 教学大纲

这一培训的设立是为了使学生能够以密集和高效的方式获得这一领域的必要知识。一个改善你培训的机会,有教学市场上最有效的在线方法。TECH让学生有机会将这一领域的知识纳入其学术课程。此外,通过这个方案,你将有机会接触到一种旨在与你的职业或个人生活完全兼容的工作方式。

在整个课程中,将通过个人工作分析大量的实际案例,这是一种获得深入学习的独特方式,学生将能够将其转移到日常工作中。因此,它是一个真正的沉浸在真实的商业环境中。

为学生设计的计划,专注于他们的专业提高,并为他们实现卓越而做准备。一个,通过基于最新趋势的创新内容了解你和你组织机构需求的课程,并得到最佳教育方法和杰出师资的支持,这将为你提供创造性和高效地解决关键情况的技能。

该课程历时12个月,分为10个模块:

- |      |                 |
|------|-----------------|
| 模块1  | 兽医保健中心的经济部门     |
| 模块2  | 适用于兽医中心的业务计划    |
| 模块3  | 用于兽医中心的资金       |
| 模块4  | 兽医中心的商业战略和创新    |
| 模块5  | 兽医中心的客户/用户      |
| 模块6  | 兽医中心应用的营销       |
| 模块7  | 兽医机构的人力资源管理     |
| 模块8  | 在兽医中心应用的领导和管理技能 |
| 模块9  | 兽医中心的生产流程       |
| 模块10 | 兽医机构的法律问题和管理    |



### 在哪里,什么时候,如何进行?

TECH您提供了完全在网上开发这一方案的可能性。在培训持续的12个月中,你可以学生将能够访问本课程的所有内容,这将使你能够自我管理你的学习时间。

一个独特的,关键的,决定性的教育经历,以促进你的专业发展,实现明确的飞跃。

模块1.兽医保健中心的经济部门

1.1. 宠物在当今社会中的作用

- 1.1.1. 宠物及其对身心健康的益处
- 1.1.2. 宠物与未成年人的健康成长
- 1.1.3. 宠物与健康老龄化
- 1.1.4. 宠物和社区共存的好处
- 1.1.5. 虐待动物及其与家庭暴力的关系
- 1.1.6. 治疗和援助环境中的动物

1.2. 公司在当前社会环境中的作用

- 1.2.1. 企业社会责任
- 1.2.2. 气候变化和绿色新政
- 1.2.3. 可持续发展目标 (SDG) 和 2030 年议程
- 1.2.4. 兽医服务公司面临的挑战

1.3. 宠物市场

- 1.3.1. 工业,零售和分销
- 1.3.2. 服务
  - 1.3.2.1. 兽医临床服务
  - 1.3.2.2. 狗训练服务
  - 1.3.2.3. 美发服务
  - 1.3.2.4. 控制野生动物种群
- 1.3.3. 兽用药用产品的销售
- 1.3.4. 宠物养殖和销售
- 1.3.5. 非政府组织

1.4. 兽医保健中心和服务的类型

- 1.4.1. 兽医保健中心
- 1.4.2. 兽医保健服务
- 1.4.3. 公私营协作

1.5. 兽医临床部门的宏观经济形势

- 1.5.1. 部门社会经济情况
- 1.5.2. 部门就业情况

1.6. 兽医部门的数字健康

- 1.6.1. 兽医部门的数字化
- 1.6.2. 有利于变革的因素和数字工具
- 1.6.3. 阻碍数字化发展的因素
- 1.6.4. 数字微分器
- 1.6.5. 兽医领域的现状和数字化挑战

1.7. 应用于兽医保健中心的“一个健康”概念

- 1.7.1. 一种健康的总体概念——一种幸福
- 1.7.2. 兽医临床医生在中的作用。“一个健康”

1.8. 兽医卫生中心劳动类别培训

- 1.8.1. 该部门培训的当前背景和兽医保健中心的实际需求
- 1.8.2. 持续培训
- 1.8.3. 双重阵型

1.9. 行业经营战略

- 1.9.1. 商业协会:它们是什么,如何行使,有什么作用
- 1.9.2. 主动干预影响该行业的法规的制定

1.10. 不确定时间,变化时间和市场趋势

- 1.10.1. 具有新概念和感性的工人
- 1.10.2. 有新要求和需求的客户
- 1.10.3. 公共卫生新挑战
- 1.10.4. 新的沟通方式

**模块2.适用于兽医中心的业务计划****2.1. 兽医中心的商业计划**

- 2.1.1. 计划与控制:同一枚硬币的两面
- 2.1.2. 为什么以及为什么要有计划?
- 2.1.3. 谁应该做?
- 2.1.4. 什么时候做?
- 2.1.5. 怎么做?
- 2.1.6. 一定要书面吗?
- 2.1.7. 需要回答的问题
- 2.1.8. 商业计划的部分

**2.2. 外部分析一:兽医中心环境**

- 2.2.1. 该包含什么?
- 2.2.2. 政治环境
- 2.2.3. 经济环境
- 2.2.4. 社会环境
- 2.2.5. 技术环境
- 2.2.6. 生态环境
- 2.2.7. 法律环境

**2.3. 外部分析二:适用于兽医中心部门的竞争环境**

- 2.3.1. 顾客
- 2.3.2. 竞争
- 2.3.3. 供应商
- 2.3.4. 其他

**2.4. 兽医中心的内部分析**

- 2.4.1. 设施设备
- 2.4.2. 人格
- 2.4.3. 收入/支出
- 2.4.4. 顾客
- 2.4.5. 价格
- 2.4.6. 服务
- 2.4.7. 与客户沟通
- 2.4.8. 教育
- 2.4.9. 供应商
- 2.4.10. 竞争

**2.5. 应用于兽医中心的 SWOT 和 CAME 分析**

- 2.5.1. 弱点
- 2.5.2. 优势
- 2.5.3. 威胁
- 2.5.4. 机会
- 2.5.5. 正确
- 2.5.6. 应对
- 2.5.7. 维护
- 2.5.8. 业务

**2.6. 兽医中心作为公司的目标**

- 2.6.1. 是什么?
- 2.6.2. 特点SMART
- 2.6.3. 类型

**2.7. 兽医中心的经营策略**

- 2.7.1. 服务营销的 7 P
- 2.7.2. 产品-服务
- 2.7.3. 价格
- 2.7.4. 分布
- 2.7.5. 沟通
- 2.7.6. 人
- 2.7.7. 程序
- 2.7.8. 证据

**2.8. 兽医中心战略行动计划**

- 2.8.1. 由什么组成?
- 2.8.2. 如何制定战略?
- 2.8.3. 每个动作要注意什么?
- 2.8.4. 根据对业务的重要性确定行动的优先级
- 2.8.5. 调度

**2.9. 兽医中心业务计划的控制计划和监控**

- 2.9.1. 规划与控制
- 2.9.2. 是什么,为什么必要?
- 2.9.3. 谁以及如何控制?
- 2.9.4. 基于指标的控制
- 2.9.5. 决策

**2.10. 应用于兽医中心业务计划的应急计划**

- 2.10.1. 它是什么以及它的用途是什么?
- 2.10.2. 如何做到这一点
- 2.10.3. 如何使用它?

模块3.用于兽医中心的资金

3.1. 兽医中心的费用和收入

- 3.1.1. 固定成本
- 3.1.2. 可变成本
- 3.1.3. 直接成本
- 3.1.4. 间接成本
- 3.1.5. 服务收入
- 3.1.6. 产品销售收入
- 3.1.7. 毛利率
- 3.1.8. 净利润
- 3.1.9. 购买保证金
- 3.1.10. 销售保证金

3.2. 兽医中心的损益表

- 3.2.1. EBITDA
- 3.2.2. 息税前利润或息税前利润
- 3.2.3. 成本效益
- 3.2.4. 生产率
- 3.2.5. 净结果

3.3. 兽医中心仓库的库存管理

- 3.3.1. 销售成本
- 3.3.2. 库存管理系统的特点
- 3.3.3. 库存和供应控制
- 3.3.4. 库存警示点
- 3.3.5. 安全库存
- 3.3.6. 程序点
- 3.3.7. 库存周转

3.4. 兽医中心的销售比率盈亏平衡点

- 3.4.1. 兽医中心的主要实用比率
  - 3.4.1.1. 交易频率
  - 3.4.1.2. 平均交易金额
  - 3.4.1.3. 每个客户的平均消费
  - 3.4.1.4. 日交易笔数
  - 3.4.1.5. 每年的交易数量
- 3.4.2. 盈亏平衡概念
- 3.4.3. 盈亏平衡点的预期计算
- 3.4.4. 回算盈亏平衡点

3.5. 兽医中心服务成本分析技术投资

- 3.5.1. 兽医中心成本分析的基础知识
  - 3.5.1.1. 兽医实践的成本分析
  - 3.5.1.2. 其他专业服务成本分析
- 3.5.2. 计算技术投资的盈利能力

3.6. 兽医中心的财务控制和预算管理

- 3.6.1. 资金控制的基本原理
- 3.6.2. 资金控制工具
- 3.6.3. 预算管理基础
- 3.6.4. 预算管理工具

3.7. 兽医中心的经济估值

- 3.7.1. 兽医中心经济评估的基础
- 3.7.2. 评估兽医中心的方法
- 3.7.3. 商誉

3.8. 兽医中心主要管理指标

- 3.8.1. 概念
- 3.8.2. 基本信息
- 3.8.3. 兽医中心最常见的指标
- 3.8.4. 人力资源基本指标
- 3.8.5. 客户服务质量基本指标
- 3.8.6. 关键管理指标的选择

3.9. 应用于兽医中心的财务控制面板

- 3.9.1. 财务记分卡的基本原理
- 3.9.2. 趋势分析和期间比较
- 3.9.3. 控制面板操作
- 3.9.4. 记分卡结果的解释

3.10. 兽医中心的平衡情况

- 3.10.1. 概念
- 3.10.2. 资产负债表的结构
- 3.10.3. 资产负债表的构成
- 3.10.4. 资产评估
- 3.10.5. 资产负债表和损益表的诊断
- 3.10.6. 资产负债表分析
- 3.10.7. 研究资产负债表中最好奇的比率
- 3.10.8. 动态股权分析
- 3.10.9. 损益表的分析报告
- 3.10.10. 损益表指标

**模块4. 兽医中心的商业战略和创新****4.1. 兽医中心经理的角色**

- 4.1.1. 综合管理
- 4.1.2. 人力资源管理
- 4.1.3. 财务管理
- 4.1.4. 职业健康管理
- 4.1.5. 信息技术管理
- 4.1.6. 营销和销售管理
- 4.1.7. 客户服务管理与公共关系
- 4.1.8. 更换管理层

**4.2. 兽医中心的战略规划**

- 4.2.1. 定义
- 4.2.2. 商业战略意识
- 4.2.3. 兽医中心的战略规划

**4.3. 兽医中心战略规划的哲学阶段**

- 4.3.1. 定义
- 4.3.2. 构成要素
  - 4.3.2.1. 任务
  - 4.3.2.2. 愿景
  - 4.3.2.3. 价值观
  - 4.3.2.4. 工具
  - 4.3.2.5. 战略目标
- 4.3.3. 实际案例

**4.4. 传统兽医中心的商业模式**

- 4.4.1. 简介
- 4.4.2. 兽医中心的结构
- 4.4.3. 服务
- 4.4.4. 兽医中心的工作人员

**4.5. 兽医中心的创新研究**

- 4.5.1. 兽医领域的创新理念
- 4.5.2. 蓝海战略应用于兽医中心
  - 4.5.2.1. 概念
  - 4.5.2.2. 分析工具
- 4.5.3. 兽医中心的创新Canvas
  - 4.5.3.1. 描述
  - 4.5.3.2. 操作
- 4.5.4. 兽医中心创新战略的制定
  - 4.5.4.1. 新想法的产生和综合
  - 4.5.4.2. 创新中心

**4.6. 为兽医中心的客户设计价值主张**

- 4.6.1. 兽医中心客户/用户的概况
- 4.6.2. 价值图
- 4.6.3. 适合价值提供和应用于兽医中心的客户资料

**4.7. 应用于兽医中心的创新原型**

- 4.7.1. 最小可行创新系统
- 4.7.2. 全球创新记分卡
- 4.7.3. 创新运营计划

**4.8. 兽医保健中心部门的商业模式**

- 4.8.1. 商业模式分解
- 4.8.2. Long tail
- 4.8.3. 多边平台
- 4.8.4. 免费商业模式(Freemium)
- 4.8.5. 开放的模式

**4.9. 兽医中心的设计思路与应用**

- 4.9.1. 概念
- 4.9.2. 指导方针和关键
- 4.9.3. 工具

**4.10. 兽医中心业务战略持续改进研究**

- 4.10.1. 监测兽医中心的战略规划
- 4.10.2. 实施兽医中心战略改进

## 模块5 兽医中心的客户/用户

### 5.1. 兽医中心的客户服务

- 5.1.1. 卓越的客户服务
- 5.1.2. 客户服务管理
- 5.1.3. 兽医中心的合规性作为一种忠诚度工具

### 5.2. 兽医中心面对面交流

- 5.2.1. 与客户沟通的实际优势
- 5.2.2. 当前范式
- 5.2.3. 顾客的需要
- 5.2.4. 客户服务质量管理
  - 5.2.4.1. 与客户的沟通渠道
  - 5.2.4.2. 计算机系统/数据库 (CRM)
  - 5.2.4.3. 质量评估调查

### 5.3. 兽医中心专业人员的基本沟通技巧

- 5.3.1. 职业交际中的问题
- 5.3.2. 专业沟通中的聆听
- 5.3.3. 非口头交流
- 5.3.4. 口头交流
- 5.3.5. 兽医中心的Proxemia

### 5.4. 同理心是 21 世纪与客户关系中的一项基本技能

- 5.4.1. 定义和描述
- 5.4.2. 同理心的表达
- 5.4.3. 与兽医中心的客户产生同理心的工具

### 5.5. 与客户成功应对困难情况的方法

- 5.5.1. 高效临床医生的四个基本习惯
- 5.5.2. 专业人士与其客户之间冲突的特征
- 5.5.3. 处理兽医中心客户困难情况的方法
  - 5.5.3.1. 找出问题
  - 5.5.3.2. 发现意义
  - 5.5.3.3. 利用机会
  - 5.5.3.4. 设置关系边界
  - 5.5.3.5. 扩展帮助以解决问题
- 5.5.4. 提高专业沟通技巧的工具

### 5.6. 兽医实践中的交流

- 5.6.1. 简介
- 5.6.2. 应用于兽医实践的卡尔加里-剑桥模型
  - 5.6.2.1. 准备阶段
  - 5.6.2.2. 咨询开始
  - 5.6.2.3. 数据收集
  - 5.6.2.4. 结果和计划
  - 5.6.2.5. 提供正确的信息
  - 5.6.2.6. 互相理解
  - 5.6.2.7. 完成咨询
- 5.6.3. 向兽医中心的客户传达坏消息

### 5.7. 兽医中心与客户关系的策略

- 5.7.1. 关系营销
- 5.7.2. 客户和兽医中心用户的主要期望
- 5.7.3. 长期客户关系管理
  - 5.7.3.1. MSMC 模型 (为最佳客户提供最佳服务)
  - 5.7.3.2. CRM 的新范式

### 5.8. 兽医中心客户的细分和特征描述

- 5.8.1. 细分市场和客户组合
  - 5.8.1.1. 兽医中心的卡特化过程
- 5.8.2. 卡特化的战略优势
- 5.8.3. 最有价值客户 (MVC)

### 5.9. 兽医中心的客户体验 (CX) 和用户 体验 (UX)

- 5.9.1. 真相的时刻
- 5.9.2. 构成客户体验的要素
- 5.9.3. 用户体验

### 5.10. 客户和用户体验在兽医中心的 实际应用

- 5.10.1. 各个阶段
  - 5.10.1.1. 用户体验研究与分析
  - 5.10.1.2. 体验平台的定义
  - 5.10.1.3. 体验的设计和规划
  - 5.10.1.4. 与客户联系或会面的结构
  - 5.10.1.5. 实用方法

## 模块6. 兽医中心应用的营销

## 6.1. 兽医中心的营销

- 6.1.1. 定义
- 6.1.2. 购买的需求-原因
- 6.1.3. 供应和需求
- 6.1.4. 营销进化
- 6.1.5. 当今的公司
- 6.1.6. 当前客户
- 6.1.7. 忠诚度:21世纪营销

## 6.2. 兽医中心卖什么?

- 6.2.1. 产品
- 6.2.2. 服务
- 6.2.3. 产品和服务的区别
- 6.2.4. 产品4P
- 6.2.5. 服务7P

## 6.3. 服务 - 兽医中心的产品

- 6.3.1. 服务组合
- 6.3.2. 产品组合
- 6.3.3. 如何销售产品?
- 6.3.4. 如何销售服务?
- 6.3.5. 差异化——附加值
- 6.3.6. CABE技术
- 6.3.7. 神经营销学及其在销售中的应用

## 6.4. 兽医中心的服务和产品价格

- 6.4.1. 价格对公司的重要性
- 6.4.2. 服务价格的相关性
- 6.4.3. 如何为服务定价?
- 6.4.4. 如何确定产品的价格?
- 6.4.5. 价位表
- 6.4.6. 如何向客户提供服务价格?
- 6.4.7. 如何反驳高价评论?
- 6.4.8. 需求价格弹性曲线
- 6.4.9. 兽医中心的定价商业模式
- 6.4.10. 如何收集所有东西, 否则该怎么办?

## 6.5. 在兽医中心与客户沟通

- 6.5.1. 与内部客户的沟通:员工
- 6.5.2. 需要:消息的协调
- 6.5.3. 多渠道和全渠道
- 6.5.4. 在等候室
- 6.5.5. 电话服务
- 6.5.6. 咨询
- 6.5.7. 提醒
- 6.5.8. 预防保健运动
- 6.5.9. 谷歌兽医博士 以及兽医的管理
- 6.5.10. 客户更换兽医的原因
- 6.5.11. 满意度调查
- 6.5.12. 在兽医中心索赔

## 6.6. 兽医中心的广告

- 6.6.1. 我想接触什么样的客户?
- 6.6.2. 等候室
- 6.6.3. 促销元素
- 6.6.4. 书面方式
- 6.6.5. 数字媒体
- 6.6.6. 其他

## 6.7. 兽医中心的交叉销售

- 6.7.1. 它是什么以及它的用途是什么?
- 6.7.2. 交叉销售的类型
- 6.7.3. 如何进行?
- 6.7.4. 服务+服务
- 6.7.5. 服务+产品
- 6.7.6. 产品+产品
- 6.7.7. 团队合作

## 6.8. 商品销售

- 6.8.1. 定义
- 6.8.2. 支柱
- 6.8.3. 目标
- 6.8.4. 购买决策过程和购买类型
- 6.8.5. 外边
  - 6.8.5.1. 正面
  - 6.8.5.2. 身份
  - 6.8.5.3. 门
  - 6.8.5.4. 展示厅
- 6.8.6. 里面
  - 6.8.6.1. 品种
  - 6.8.6.2. 空间布局
- 6.8.7. 库存管理
- 6.8.8. 销售点的动画
  - 6.8.8.1. 外部
  - 6.8.8.2. 内部
  - 6.8.8.3. PLV
  - 6.8.8.4. 推广

## 6.9. 兽医中心的数字营销

- 6.9.1. 一般情况
- 6.9.2. ROPO效应
- 6.9.3. 融合 营销: 线下与线上
- 6.9.4. 兽医中心的网站
- 6.9.5. 应用于兽医中心的社交网络
  - 6.9.5.1. 脸书
  - 6.9.5.2. 推特
  - 6.9.5.3. Instagram
  - 6.9.5.4. YouTube频道
- 6.9.6. 电子邮件 营销
- 6.9.7. 即时通讯工具

## 6.10. 兽医中心客户的忠诚度工具

- 6.10.1. 并非所有客户都具有相同的价值
- 6.10.2. 健康计划
- 6.10.3. 预防保健运动
- 6.10.4. 兽医保险
- 6.10.5. 积分系统
- 6.10.6. 优惠券
- 6.10.7. 其他

模块7.兽医机构的人力资源管理

7.1. 兽医中心员工的战略规划 I

- 7.1.1. 团队维度
- 7.1.2. 技能和才能
- 7.1.3. 角色,职责和任务

7.2. 兽医中心员工的战略规划 II

- 7.2.1. 职位分析与描述
- 7.2.2. 工作目标
- 7.2.3. 组织结构图

7.3. 兽医中心的选择过程 I

- 7.3.1. 剖析
- 7.3.2. 工作机会的设计
- 7.3.3. 课程接收与选择

7.4. 兽医中心的选择过程 II

- 7.4.1. 阅读简历:检测能力,推荐信等
- 7.4.2. 求职面试模板,关键问题
- 7.4.3. 与候选人员的沟通

7.5. 兽医中心合作者的招募和合并

- 7.5.1. 招聘,专业类
- 7.5.2. 工资单
- 7.5.3. 欢迎的流程

7.6. 兽医中心团队培训

- 7.6.1. 培训目标
- 7.6.2. 内部和外部培训
- 7.6.3. 培训的评估和经济方面
- 7.6.4. 职业规划

7.7. 兽医中心的内部沟通

- 7.7.1. 有效沟通
- 7.7.2. 内部沟通工具
- 7.7.3. 有效的会议

7.8. 评估兽医中心合作者的绩效

- 7.8.1. 重要概念
- 7.8.2. 建立指标
- 7.8.3. 评估模型
- 7.8.4. 实施
- 7.8.5. 与激励的关系

7.9. 保留兽医中心有价值的合作者

- 7.9.1. 工作满意度
- 7.9.2. 激励
- 7.9.3. 认可和奖励
- 7.9.4. 提拔和升迁

7.10. 兽医中心合作者的报酬

- 7.10.1. 工资类别
- 7.10.2. 固定和可变
- 7.10.3. 建立激励的标准
- 7.10.4. 激励措施的类型:经济和非经济
- 7.10.5. 情绪化的薪酬

**模块8.在兽医中心应用的领导和管理技能****8.1. 兽医中心经理和/或所有者的基本管理技能**

- 8.1.1. 方向
- 8.1.2. 决策
- 8.1.3. 分辨能力
- 8.1.4. 灵活性
- 8.1.5. 自我意识
- 8.1.6. 坚定的态度
- 8.1.7. 沟通
- 8.1.8. 情绪智力

**8.2. 应用于兽医中心的领导**

- 8.2.1. 领导者特征
- 8.2.2. 领导福利
- 8.2.3. 领袖练习
- 8.2.4. 代表团
  - 8.2.4.1. 授权策略
  - 8.2.4.2. 任务选择
  - 8.2.4.3. 资格审查程序
- 8.2.5. 与合作者的动机访谈
  - 8.2.5.1. 生长/地图方法

**8.3. 兽医中心经理的谈判**

- 8.3.1. 谈判技巧
- 8.3.2. 谈判的类型和风格
- 8.3.3. 谈判阶段
  - 8.3.3.1. 准备工作
  - 8.3.3.2. 讨论与论证
  - 8.3.3.3. 提案
  - 8.3.3.4. 交换
  - 8.3.3.5. 关闭
  - 8.3.3.6. 后续治疗
- 8.3.4. 谈判策略和技巧
- 8.3.5. 战略

**8.4. 兽医中心经理的时间管理**

- 8.4.1. 停下来, 反思, 分析, 决定
- 8.4.2. 内在的知道
- 8.4.3. 如何确定优先级
- 8.4.4. 行动
- 8.4.5. 计划和组织
- 8.4.6. 时间小偷

**8.5. 如何建立对兽医中心合作者的信任?**

- 8.5.1. 自信心
- 8.5.2. 相信其他人
- 8.5.3. 建设性的自我批评
- 8.5.4. 尊重与责任
- 8.5.5. 诚信
- 8.5.6. 试验/错误

**8.6. 兽医中心经理的生产力管理**

- 8.6.1. 生产力小偷
- 8.6.2. Getting Things Done® (GTD) 方法
  - 8.6.2.1. 基础知识
  - 8.6.2.2. 收集或捕捉
  - 8.6.2.3. 处理或澄清
  - 8.6.2.4. 组织
  - 8.6.2.5. 审查
  - 8.6.2.6. 做

**8.7. 兽医中心的高绩效专业团队**

- 8.7.1. 工作组
- 8.7.2. 专业团队的特点
- 8.7.3. 高绩效专业团队的好处
- 8.7.4. 实际案例

**8.8. 兽医中心内部冲突的识别和解决**

- 8.8.1. 专业团队五种功能失调的方法
  - 8.8.1.1. 缺乏信任
  - 8.8.1.2. 害怕冲突
  - 8.8.1.3. 缺乏信任
  - 8.8.1.4. 避免责任
  - 8.8.1.5. 对结果不感兴趣
- 8.8.2. 专业团队失败的原因

**8.9. 兽医中心预防内毒**

- 8.9.1. 组织健康
- 8.9.2. 预防措施
  - 8.9.2.1. 打造有凝聚力的领导团队
  - 8.9.2.2. 清晰的组织
  - 8.9.2.3. 清晰传达
  - 8.9.2.4. 加强清晰度

**8.10. 管理变革管理**

- 8.10.1. 信念审核
- 8.10.2. 个性发展
- 8.10.3. 改变动作

## 模块9. 兽医中心的生产流程

### 9.1. 兽医中心生产流程介绍

- 9.1.1. 业务流程概念
- 9.1.2. 业务流程介绍
- 9.1.3. 过程的图形表示
- 9.1.4. 流程标准化
- 9.1.5. 兽医中心流程的实例

### 9.2. 兽医中心生产流程分析

- 9.2.1. 流程管理系统
- 9.2.2. 业务流程的测量,分析和改进
- 9.2.3. 良好指导和管理的过程的特征

### 9.3. 兽医保健中心部门的商业生产力

- 9.3.1. 专注于关键目标
- 9.3.2. 为客户产生的附加值
- 9.3.3. 分析流程提供的价值
- 9.3.4. 竞争力
- 9.3.5. 生产率损失与改进分析

### 9.4. 应用于兽医保健中心部门的业务管理模式

- 9.4.1. 传统大众管理
- 9.4.2. 基于模式的管理 精益
- 9.4.3. 基于改良传统模式的管理

### 9.5. 精益管理模式应用于兽医中心的介绍

- 9.5.1. 基本原理和特点
- 9.5.2. 活动流
- 9.5.3. 拖拉系统
- 9.5.4. 流动-拉动
- 9.5.5. 持续改进

### 9.6. 应用于兽医中心的生产模型中的废物

- 9.6.1. 浪费
- 9.6.2. 废物种类
- 9.6.3. 浪费的原因
- 9.6.4. 废物处理

### 9.7. 兽医中心精益管理模式的实施 I

- 9.7.1. 工艺调节
- 9.7.2. 流量 拉动 平衡和灵活的
- 9.7.3. 从传统模式过渡到实施 精益
- 9.7.4. 第一阶段:建立定期不间断的流程

### 9.8. 兽医中心精益管理模式的实施II

- 9.8.1. 第二阶段:整合流程,消除浪费,确保质量,规范操作
- 9.8.2. 阶段3:建立流程 拉动
- 9.8.3. 第四阶段:生产节奏的灵活性

### 9.9. 兽医中心精益管理模式的实施III

- 9.9.1. 第五阶段:产品类型的灵活性
- 9.9.2. 第6阶段:全面实施平衡,平坦,多产品的拉动流程
- 9.9.3. 第七阶段:易管控

### 9.10. 应用于兽医中心的精益实施工具

- 9.10.1. 价值 (流地图)
- 9.10.2. A3:分析新的方法或需要解决的问题

**模块10. 兽医机构的法律问题和管理****10.1. 兽医保健中心部门的公司法律形式**

- 10.1.1. 按职责类型
- 10.1.2. 根据合作伙伴数量
- 10.1.3. 按股本

**10.2. 兽医中心的数据保护**

- 10.2.1. 数据保护法
- 10.2.2. 行动协议
- 10.2.3. 数据处理协议
- 10.2.4. 活动记录
- 10.2.5. 监管报告
- 10.2.6. 数据控制者

**10.3. 兽医中心的职业健康**

- 10.3.1. 社会心理风险
- 10.3.2. 人体工学风险
- 10.3.3. 生物学风险
- 10.3.4. 化学风险
- 10.3.5. 物理风险
- 10.3.6. 安全卫生

**10.4. 兽医保健机构的药品法**

- 10.4.1. 需要考虑的毒品法方面
- 10.4.2. 食谱：保存期限,控制,登记
- 10.4.3. 处方
- 10.4.4. 特殊食谱

**10.5. 兽医保健中心部门的集体协议**

- 10.5.1. 工作和职能的组织
  - 10.5.1.1. 工资和额外工资的看法
- 10.5.2. 工作日
  - 10.5.2.1. 带薪休假
- 10.5.3. 培训和职业生涯
- 10.5.4. 招聘方式
- 10.5.5. 劳动行为准则
- 10.5.6. 平等委员会

**10.6. 职业兽医伦理和义务论**

- 10.6.1. 道德准则
- 10.6.2. 伦理学的基本原则
- 10.6.3. 专业职责
- 10.6.4. 动物福利和虐待
- 10.6.5. 兽医职业道德规范

**10.7. 在兽医保健中心开展活动的民事责任**

- 10.7.1. 概念
- 10.7.2. 兽医民事责任的假设
- 10.7.3. 过错或疏忽的责任
- 10.7.4. 民事诉讼

**10.8. 兽医中心的债务和未付管理**

- 10.8.1. 债务确认文件
- 10.8.2. 收款的延期和融资
- 10.8.3. 与债务人的沟通
- 10.8.4. 付款程序令

**10.9. 兽医中心的采购管理**

- 10.9.1. 预算
- 10.9.2. 付款管理
- 10.9.3. 融资和付款延期

**10.10. 与兽医中心的客户进行电话沟通**

- 10.10.1. 电话通讯协议
- 10.10.2. 与客户沟通
- 10.10.3. 内部通讯和通话记录

# 07 方法

这个培训计划提供了一种不同的学习方式。我们的方法是通过循环的学习模式发展起来的:再学习。

这个教学系统被世界上一些最著名的医学院所采用,并被**新英格兰医学杂志**等权威出版物认为是最有效的教学系统之一。





发现再学习, 这个系统放弃了传统的线性学习, 带你体验循环教学系统: 这种学习方式已经证明了其巨大的有效性, 尤其是在需要记忆的科目中”



## TECH商学院使用案例研究来确定所有内容的背景

我们的方案提供了一种革命性的技能和知识发展方法。我们的目标是在一个不断变化, 竞争激烈和高要求的环境中加强能力建设。

“

和TECH,你可以体验到一种正在动摇  
世界各地传统大学基础的学习方式”



该课程使你准备好在不确定的环境中  
面对商业挑战, 使你的企业获得成功。



我们的课程使你准备好在不确定的环境中面对新的挑战,并取得事业上的成功。

## 一种创新并不同的学习方法

该技术课程是一个密集的培训课程,从头开始创建,为国内和国际最高水平的管理人员提供挑战和商业决策。由于这种方法,个人和职业成长得到了促进,向成功迈出了决定性的一步。案例法是构成这一内容的基础的技术,确保遵循最新的经济,社会和商业现实。



你将通过合作活动和真实案例,学习如何解决真实商业环境中的复杂情况”

在世界顶级商学院存在的时间里,案例法一直是最广泛使用的学习系统。1912年开发的案例法是为了让法律学生不仅在理论内容的基础上学习法律,案例法向他们展示真实的复杂情况,让他们就如何解决这些问题作出明智的决定和价值判断。1924年,它被确立为哈佛大学的一种标准教学方法。

在特定情况下,专业人士应该怎么做?这就是我们在案例法中面临的问题,这是一种以行动为导向的学习方法。在整个课程中,学生将面对多个真实案例。他们必须整合所有的知识,研究,论证和捍卫他们的想法和决定。

## 再学习方法

TECH有效地将案例研究方法方法与基于循环的100%在线学习系统相结合, 在每节课中结合了个不同的教学元素。

我们用最好的100%在线教学方法加强案例研究:再学习。

我们的在线系统将允许你组织你的时间和学习节奏, 使其适应你的时间表。你将能够从任何有互联网连接的固定或移动设备上获取容。

在TECH, 你将用一种旨在培训未来管理人员的尖端方法进行学习。这种处于世界教育学前沿的方法被称为再学习。

我们的商学院是唯一获准采用这种成功方法的西班牙语学校。2019年, 我们成功地提高了学生的整体满意度(教学质量, 材料质量, 课程结构, 目标.....), 与西班牙语最佳在线大学的指标相匹配。



在我们的方案中,学习不是一个线性的过程,而是以螺旋式的方式发生(学习,解除学习,忘记和重新学习)。因此,我们将这些元素中的每一个都结合起来。这种方法已经培养了超过65万名大学毕业生,在生物化学,遗传学,外科,国际法,管理技能,体育科学,哲学,法律,工程,新闻,历史,金融市场和工具等不同领域取得了前所未有的成功。所有这些都是在一个高要求的环境中进行的,大学学生的社会经济状况很好,平均年龄为43.5岁。

再学习将使你的学习事半功倍,表现更出色,使你更多地参与到训练中,培养批判精神,捍卫论点和对比意见:直接等同于成功。

从神经科学领域的最新科学证据来看,我们不仅知道如何组织信息,想法,图像y记忆,而且知道我们学到东西的地方和背景,这是我们记住它并将其储存在海马体的根本原因,并能将其保留在长期记忆中。

通过这种方式,在所谓的神经认知背景依赖的电子学习中,我们课程的不同元素与学员发展其专业实践的背景相联系。



该方案提供了最好的教育材料,为专业人士做了充分准备:



### 学习材料

所有的教学内容都是由教授该课程的专家专门为该课程创作的,因此,教学的发展是具体的。

然后,这些内容被应用于视听格式,创造了TECH在线工作方法。所有这些,都是用最新的技术,提供最高质量的材料,供学生使用。



### 大师课程

有科学证据表明第三方专家观察的有用性。

向专家学习可以加强知识和记忆,并为未来的困难决策建立信心。



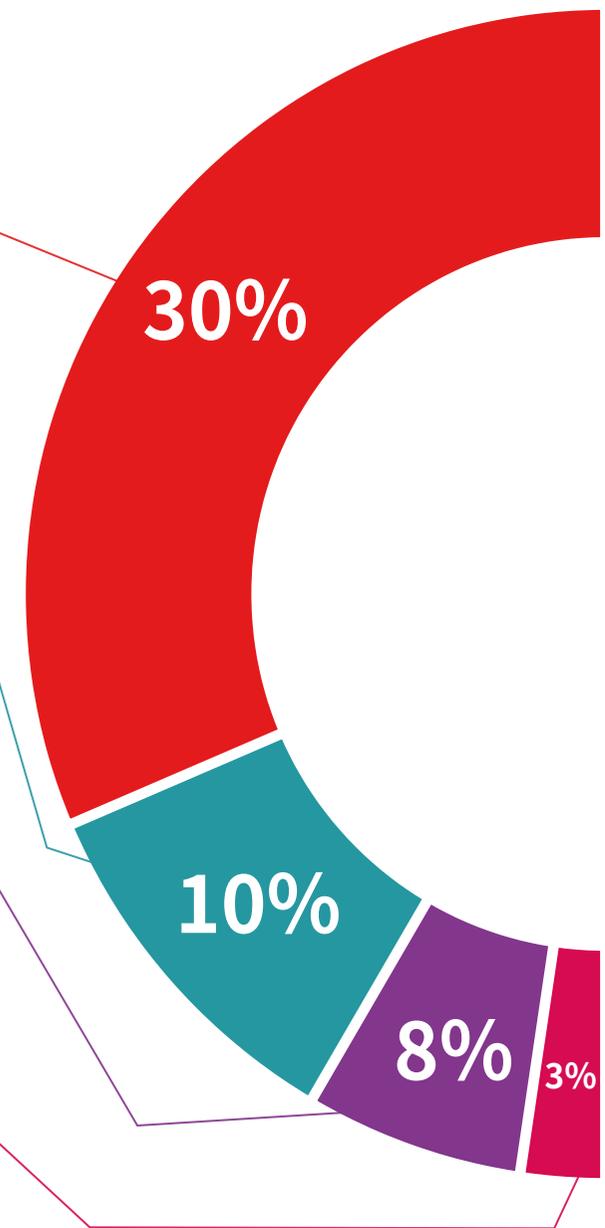
### 管理技能实习

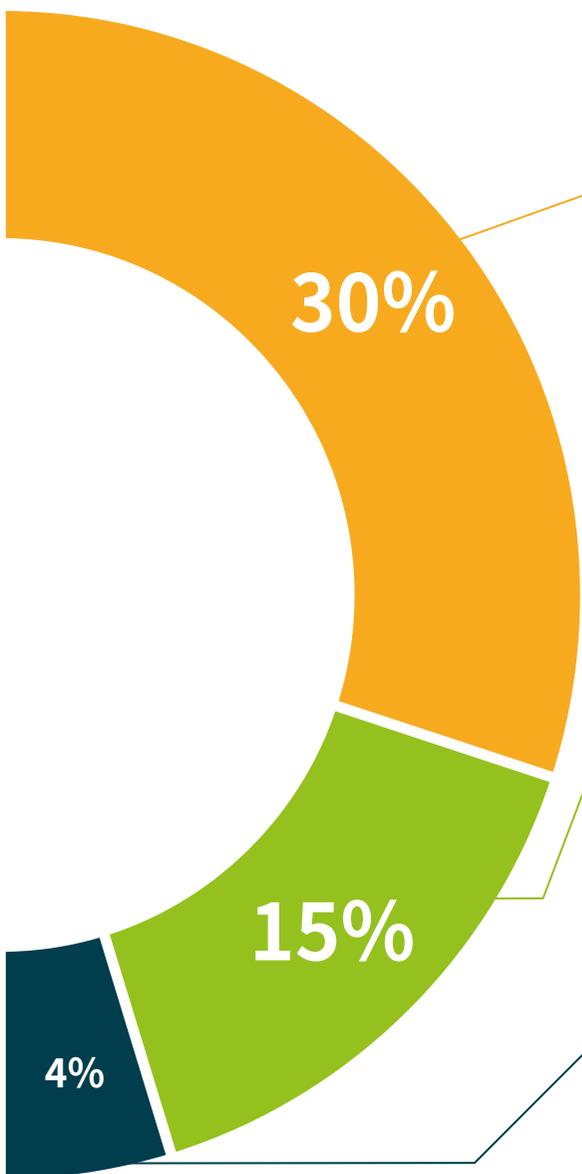
他们将在每个学科领域开展具体的管理能力发展活动。获得和培训高级管理人员在我们所处的全球化框架内所需的技能和能力的做法和新情况。



### 延伸阅读

最近的文章,共识文件和国际准则等。在TECH的虚拟图书馆里,学生可以获得他们完成培训所需的一切。





### 案例研究

他们将完成专门为这个学位选择的最佳案例研究。由国际上最好的高级管理专家介绍,分析和辅导的案例。



### 互动式总结

TECH团队以有吸引力和动态的方式将内容呈现在多媒体中,其中包括音频,视频,图像,图表和概念图,以强化知识。这个用于展示多媒体内容的独特教育系统被微软授予“欧洲成功案例”称号。



### 测试和循环测试

在整个课程中,通过评估和自我评估活动和练习,定期评估和重新评估学习者的知识:通过这种方式,学习者可以看到他/她是如何实现其目标的。



08

# 我们的学生简介

TECH课程针对的是那些希望介入兽医诊所的方向和管理的专业人士,专业地处理所有必要的方面,以高效的方式开展工作。





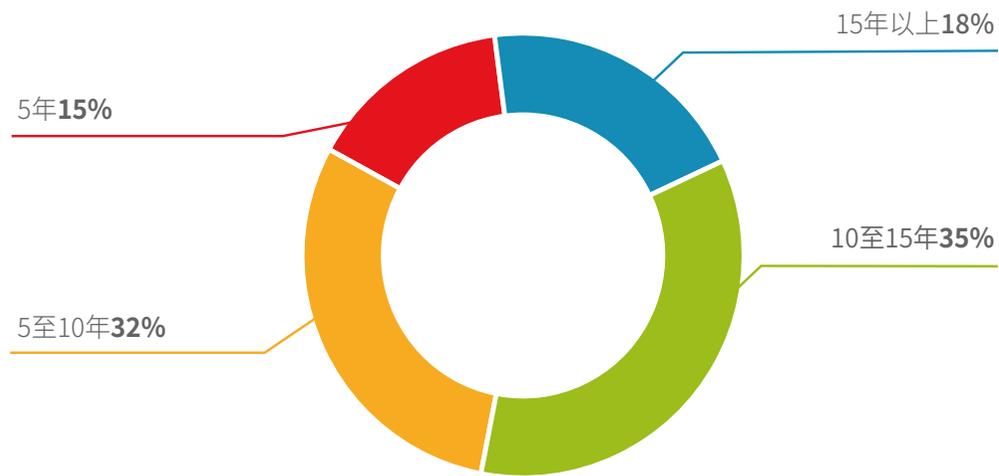
“

如果你想在继续工作的同时，在职业生涯中取得有趣的进步，这是为你准备的方案”

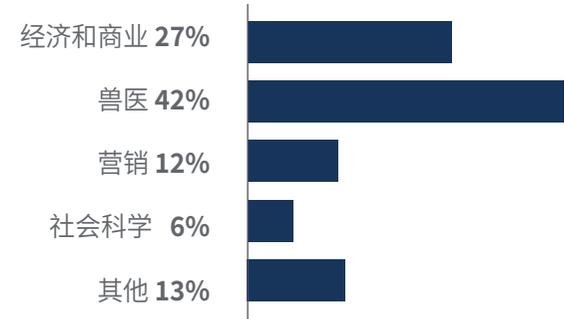
### 平均年龄

35岁至45岁之间

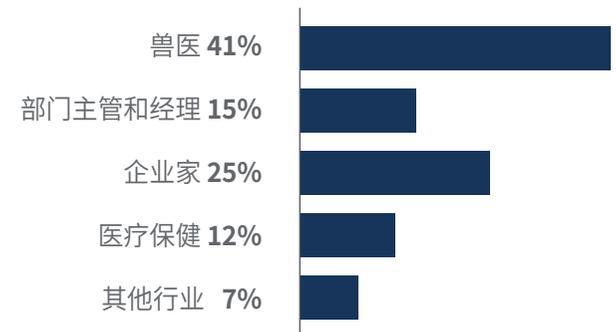
### 经验年限



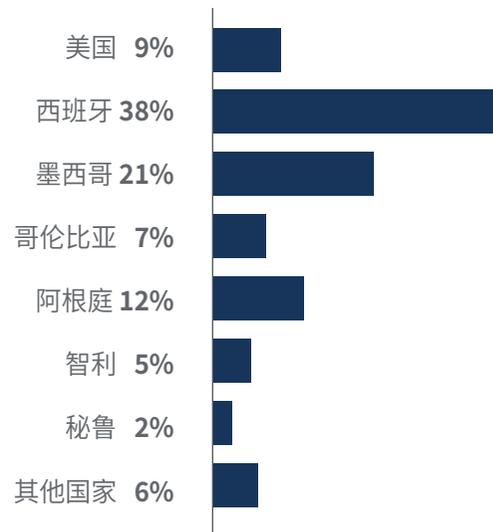
### 教育



### 学术概况



## 地域分布



## Amelia López

一个兽医中心的主任

“我在市场营销和管理方面的学习需要在这个领域进行更新，以便能够从事兽医诊所管理，这是我的职业目标。这个课程是对这一问题的回答，在完成课程后不久，我在一家兽医诊所得到了一个职位，从而实现了我的职业梦想”

# 09 课程管理

该课程的教学人员包括管理和指导兽医中心的主要专家, 他们把多年的工作经验带到了这个课程中。此外, 在相关领域享有盛誉的其他科文凭也参与了其设计和开发, 他们以跨学科的方式完成了专科文凭的工作, 从而使其成为学生在学术层面上独特而极具营养的体验。



“

我们有最好的教学团队,让你在指导和管理  
兽医中心的最重要的实践中获得最新信息”

## 管理人员



### Barreneche Martínez, Enrique 医生

- ◆ 咨询公司 VetsPower.com 的主管, 这是一家专门为伴侣动物的兽医健康中心提供服务的商业咨询公司
- ◆ 阿利坎特 AEVA 兽医部门省级雇主协会副主席, 西班牙兽医部门雇主联合会 (CEVE) 财务主管
- ◆ AVEPA 管理和行政工作组 (GGA) 的联合创始人
- ◆ 自己的业务经验。Amic de Alicante 兽医中心的创始人和所有者
- ◆ 马德里康普鲁坦斯大学 (西班牙) 兽医学学士
- ◆ 编写了关于兽医中心业务管理的书籍《谁拿走了我的兽医中心?》和“我已经找到了我的兽医中心!”
- ◆ 是两本书的合著者, 也是其他出版物中特定章节的作者, 用于培训兽医诊所助理 (VCA)
- ◆ 在西班牙和国外的面对面和远程 (在线) 兽医中心业务管理的各种课程和讲习班上发表演讲

## 教师

### Villaluenga, José Luis 先生

- 兽医盈利能力公司的联合创始人和首席执行官
- 兽医中心的商业管理和营销顾问
- ACALANTHIS COMUCACION Y ESTRAGIAS SL总经理
- 马德里康普顿斯大学生物科学学士
- 数字营销硕士学位, EAE和巴塞罗那大学
- 人力资源管理硕士, EAE和巴塞罗那大学
- 马德里Alfonso X El Sabio大学兽医系副教授

### Muñoz Sevilla, Carlos 医生

- 麻醉学服务的兽医医生
- 麻醉学服务主管。巴伦西亚苏尔兽医医院
- 圣弗朗西斯科兽医诊所主任
- 马德里Complutense大学兽医学位
- 海梅一世大学 MBA-(UJI)
- 参与 AGESVET 人力资源模块的开发和培训

### Navarro Ferrer, María José 女士

- 为公司和私人组织举办研讨会心理学家专家
- 瓦伦西亚大学 (UV) 心理学学士
- 临床心理学硕士 CTMC Valencia
- 瓦伦西亚大学社会老年学研究生
- 正念和心理治疗研究生 IL3 UB
- Recull d'activitats 中的老师 als Serveis Locals d'Ocupació: 巴塞罗那的人物和公司

### Martín González, Abel 医生

- 塔拉韦拉塔拉韦拉兽医中心和 Veco 兽医诊所主任
- 卡斯蒂利亚拉曼恰 (西班牙) ADSG 技术总监: ADSG Bovine Castillo de Bayuela, ADSG Bovine La Jara, ADSG Extensivo Belvis, ADSG Bovine Los Navalmorales, ADSG Porcine La Jara
- 圣维森特山脉肉类质量标签主任
- 马德里Complutense大学兽医学位
- CEVE (西班牙兽医商业联合会) 副主席和创始成员
- CEVE-CLM (卡斯蒂利亚-拉曼恰企业联合会) 的主席和创始成员
- 多个国家和国际专业协会的成员, 例如 AVEPA, ANEMBE, SEOC, AVETO
- CEOE (西班牙商业组织联合会) 数字委员会成员

### Albuixech Martínez, Miguel 先生

- CEVE (西班牙兽医商业联合会) 经济领域的成员
- AVETVAL (瓦伦西亚兽医商业协会) 秘书
- AGESVET (兽医管理协会) 副主席
- EGA (AGESVET管理会议) 莱万特地区的协调员
- 巴伦西亚大学的工商管理和管理学位
- ADEIT (瓦伦西亚) 人力资源管理硕士学位

### Saleno, Delia 医生

- Son Dureta兽医中心主任
- CEVE Balears主席
- CEOE的董事会成员。兽医部门的代表
- 西班牙兽医商业联合会 (CEVE) 副主席
- 博士研究。克卢日-纳波卡农业科学和兽医学大学 (罗马尼亚)
- 毕业于克卢日-纳波卡 (罗马尼亚) 农业科学和兽医大学兽医学专业
- 小动物诊所高级研究文凭
- 科尔多瓦大学在细胞遗传学方面的研究成果, 对马匹不育症进行研究
- 通过农业专业家庭的工作经验, 作为专业能力认证程序评估员的资格课程
- 克卢日-纳波卡 (罗马尼亚) 兽医学院动物繁殖系博士研究生
- 科尔多瓦大学遗传学系博士研究生





### **Rotger Campins, Sebastià 先生**

- ◆ 巴利阿里群岛兽医公司秘书 EMVETIB
- ◆ 西班牙兽医商业联合会 CEVE 秘书长
- ◆ CEVE 劳工,组织和培训部负责人
- ◆ 巴利阿里群岛兽医公司秘书 EMVETIB
- ◆ Confederacio d'Associacions Empresarial de Balears CAEB 服务委员会主席
- ◆ CAEB执委会委员
- ◆ 兽医保健中心和服务集体协议国家谈判委员会主席
- ◆ Veterinari Son Dureta SLP 兽医诊所经理
- ◆ 电信工程师
- ◆ 航海与海上运输学士
- ◆ 商船船长

### **Vilches Sáez, José 先生**

- ◆ 项目经理 - CursoACV
- ◆ 培训平台经理 - Cursoveterinaria.es
- ◆ 项目经理 - Duna Formation
- ◆ 销售经理 - Gesvilsa
- ◆ Duna专业培训经理, SL
- ◆ 社群管理员
- ◆ 秘书处管理 - AGESVET
- ◆ 西班牙销售经理 - ProvetCloud
- ◆ 技术销售经理 - Guerrero Covas
- ◆ 商业管理专业毕业。Método集团

10

# 对你的职业生涯的影响

TECH意识到, 采取这些特点的方案是一项巨大的经济, 专业, 当然也包括个人投资。开展这项伟大工作的最终目标必须是实现专业成长。为此, TECH将其所有的努力和工具交给学生使用, 以便他/她能够获得必要的技能和能力, 使他/她能够实现这一变化。





“

我们把所有的资源交给你支配，以帮助你实现你所期望的职业变化”

### 你准备好迈出这一步了吗？ 卓越的职业提升在等着你

有了这个方案，学生将能够在他或她的职业中取得巨大的进步，尽管毫无疑问，为了做到这一点，他或她必须在不同的领域进行投资，如经济、职业和个人。然而，目标是改善他们的职业生活，为了做到这一点，有必要进行斗争。

由于这个培训计划，你将收到大量的工作机会，你将能够开始你的职业发展。

完成这个商学院校级硕士将使你有机会在兽医诊所和医院工作，拥有最高水平的管理和领导技能。

#### 改变时候到



#### 改变的类型



## 工资提高

---

完成这个课程后, 我们学生的工资会增长超过25.22%



# 11

## 对贵公司的好处

兽兽医中心的管理和指导商学院校级硕士有助于通过高水平领导人的专业化, 将组织的人才提高到最大潜力。因此, 参加这个学术课程不仅会在个人层面上有所提高, 最重要的是在专业层面上, 增加你的培训, 提高你的管理能力。但是, 除此之外, 加入TECH的教育社区是一个独特的机会, 可以进入一个强大的联系网络, 在其中寻找未来的专业合作伙伴, 客户或供应商。





“

为你的公司提供一个战略愿景,使其能够跻身于当前最好的兽医诊所”

培养和留住公司的人才是最好的长期投资。

01

### 人才和智力资本的增长知识资本

该专业人员将为公司带来新的概念,战略和观点,可以为组织带来相关的变化。

---

02

### 留住高潜力的管理人员,避免人才流失

这个计划加强了公司和经理人之间的联系,并为公司内部的职业发展开辟了新的途径。

03

### 培养变革的推动者

你将能够在不确定和危机的时候做出决定,帮助组织克服障碍。

---

04

### 增加国际扩张的可能性

由于这一计划,该公司将与世界经济的主要市场接触。



05

### 开发自己的项目

可以在一个真实的项目上工作, 或在其公司的研发或业务发展领域开发新。

---

06

### 提高竞争力

该课程将使具备接受新挑战的技能, 从而促进组织的发展。

# 12 学位

兽医中心的管理和指导商学院商学院校级硕士课程除了保证最严格和最新的培训外,还可以获得由TECH科技大学颁发的商学院校级硕士学位证书。



“

成功地完成这一项目,并获得你的大学学位,省去出门或行政文书的麻烦”

这个兽医中心的管理和指导商学院校级硕士包含了市场上最完整和最新的课程。

评估通过后, 学生将通过邮寄收到TECH科技大学颁发的相应的商学院校级硕士学位。

学位由TECH科技大学颁发, 证明在商学院校级硕士学位中所获得的资质, 并满足工作交流, 竞争性考试和职业评估委员会的要求。

学位: 兽医中心的管理和指导商学院校级硕士

官方学时: 1,500小时



\*海牙认证。如果学生要求为他们的纸质学位申请海牙加注, TECH EDUCATION将作出必要的安排, 以获得额外的费用。



## 商学院校级硕士 兽医中心的管理和指导

- » 模式: 在线
- » 时间: 12个月
- » 学历: TECH科技大学
- » 时间: 16小时/周
- » 时间表: 按你方便的
- » 考试: 在线

# 商学院校级硕士 兽医中心的管理和指导