

ماجستير خاص MBA إدارة وتسيير مكاتب الصيدلة



الجامعة
التكنولوجية
tech

ماجستير خاص MBA إدارة وتسيير مكاتب الصيدلة

« طريقة الدراسة: عبر الإنترنت

« مدة الدراسة: 12 أشهر

« المؤهل العلمي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة

« الامتحانات: عبر الإنترنت

رابط الدخول إلى الموقع الإلكتروني: www.techtitude.com/ae/school-of-business/professional-master-degree/master-mba-pharmacy-office-management-administration

الفهرس

04	الأهداف	03	لماذا تدرس برنامجنا هذا تحديداً؟	02	لماذا تدرس في TECH؟	01	كلمة الترحيب
	صفحة 14		صفحة 10		صفحة 6		صفحة 4
07	المنهجية	06	الهيكل والمحتوى	05	الكفاءات		
	صفحة 36		صفحة 26		صفحة 20		
10	مدى تأثير هذه الدراسة على حياتك المهنية	09	هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية	08	ملف طلابنا الشخصي		
	صفحة 70		صفحة 48		صفحة 44		
12	المؤهل العلمي	11	المزايا لشركتك				
	صفحة 78		صفحة 74				

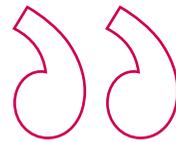
01 كلمة الترحيب

أصبحت الرعاية الصحية أكثر أهمية من أي وقت مضى في الآونة الأخيرة. في سيناريو أصبحت فيه هذه الحاجة شديدة، أصبحت الرعاية الصيدلانية والصيدلة على وجه الخصوص إحدى الركائز الأساسية للسكان. في هذا البرنامج، يتم تقديم أنسب أدوات التوجيه والإدارة لمهنيي الصيدلة لتنفيذ النشاط بالسهولة اللازمة في المجالات الأكثر عملية. بهذه الطريقة، سيكون لديهم رؤية أكثر عمومية لما يشبه العمل في مراكز توزيع الأدوية، والتي تعتبر ضرورية للمجتمع بشكل عام. لذلك، يجب تنفيذ النشاط وفقًا لأعلى معايير الجودة، حيث يمكن لأي خطأ أن يضر بصحة المستخدمين.



محاضرة جامعية في الجوانب القانونية والإدارية في المراكز البيطرية.
TECH الجامعة التكنولوجية

برنامج ذو أهمية كبيرة لمهنيي الصيدلة، في تناول
يدك مع الدافع والتميز من جامعة TECH



لماذا تدرس في TECH؟

إن جامعة TECH هي أكبر كلية إدارة أعمال في العالم 100% عبر الإنترنت. إنها مدرسة إدارة أعمال النخبة، ذات نموذج الحد الأقصى من المتطلبات الأكاديمية. ومركز دولي عالي الأداء، يتمتع بتدريب مكثف على المهارات الإدارية.

جامعة TECH هي جامعة تكنولوجية رائدة، تضع جميع مصادرها في متناول الطلاب لمساعدتهم على تحقيق النجاح في إدارة الأعمال"



في TECH الجامعة التكنولوجية

الابتكار



تقدم لك الجامعة نموذجًا تعليميًا عبر الإنترنت يجمع بين أحدث التقنيات التعليمية وأعلى دقة تربوية.

إنه منهج فريد من نوعه يتمتع بأكبر قدر من الاعتراف الدولي والذي سيوفر للطالب مفاتيح التطور في عالم يتغير باستمرار، حيث يجب أن يكون الابتكار هو الرهان الأساسي لكل رائد أعمال.

"قصة نجاح Microsoft Europe" وذلك لدمج نظام الفيديو التفاعلي الجديد في البرامج.

أعلى المعايير



معايير القبول جامعة TECH ليست مادية. ليس هناك حاجة إلى القيام باستثمار كبير للدراسة معنا. بالطبع، من أجل الحصول على مؤهل من TECH الجامعة التكنولوجية، سيتم اختبار ذكاء الطالب وقدرته إلى أقصى حدوده. المعايير الأكاديمية للمؤسسة عالية بشكل استثنائي.

من طلاب جامعة TECH يكملون دراساتهم بنجاح.

95%

إقامة شبكة جيدة من العلاقات



يشارك المحترفون من جميع أنحاء العالم في جامعة TECH، بطريقة يمكن للمالاب من خلالها إنشاء شبكة كبيرة من الاتصالات المفيدة لمستقبله.

200+

جنسية مختلفة

100.000+

مدراء تنفيذيون يتم تدريبهم كل سنة

التمكين



سينمو الطالب جنبًا إلى جنب مع أفضل الشركات والمهنيين ذوي المكانة والتأثير الكبير. طورت جامعة TECH تحالفات استراتيجية وشبكة قيمة من الاتصالات مع الممثلين الاقتصاديين الرئيسيين في القارات السبع.

اتفاقية تعاون مع أفضل الشركات

500+

الموهبة



هذا البرنامج هو عرض فريد لإبراز موهبة الطالب في مجال الأعمال. إنها فرصة يمكنه من خلالها التعرف بمخاوفه ورؤية عمله.

تساعد جامعة TECH الطالب على إظهار موهبته للعالم في نهاية هذا البرنامج.

سياق متعدد الثقافات



عند الدراسة في جامعة TECH، سيتمكن الطالب من الاستمتاع بتجربة فريدة من نوعها. سوف يدرس في سياق متعدد الثقافات. في برنامج ذي رؤية عالمية، سيتمكن بفضل من تعلم كيفية العمل في أنحاء مختلفة من العالم، وتجميع أحدث المعلومات التي تناسب فكرة عمله.

يأتي طلاب جامعة TECH من أكثر من 200 جنسية.

تسعى جامعة TECH إلى التميز ولهذا لديها سلسلة من الخصائص التي تجعلها جامعة فريدة من نوعها:

التحليلات



في جامعة TECH، يتم استكشاف الجانب النقدي للطالب وقدرته على طرح الأسئلة ومهارات حل المشكلات ومهارات التعامل مع الآخرين.

التميز الأكاديمي



في جامعة TECH يتم توفير أفضل منهجية تعلم عبر الإنترنت للطالب. تجمع الجامعة بين طريقة إعادة التعلم (Relearning) (منهجية التعلم للدراسات العليا صاحبة أفضل تصنيف دولي) مع دراسة الحالة، التقاليد والريادة في توازن صعب، وفي سياق مسار الرحلة الأكاديمية الأكثر تطلبًا.

الإقتصاد الكلي



تعد جامعة TECH أكبر جامعة أونلاين في العالم، فتخر حاليًا بمحفظة تضم أكثر من 10000 برنامج دراسات عليا جامعي. وفي الإقتصاد الجديد، الحجم + التكنولوجيا = سعر مذهل.. بهذه الطريقة، تضمن TECH الجامعة التكنولوجية أن الدراسة ليست باهظة التكلفة للطلاب كما لو كانت في جامعة أخرى.



تعلم مع الأفضل



يشرح فريق تدريس جامعة TECH في الفصل ما أدى إلى النجاح في شركاتهم، والعمل من سياق حقيقي وحيوي وديناميكي. يقدم المعلمون المشاركون بشكل كامل تخصصًا عالي الجودة يسمح بالتقدم في حياته المهنية والتميز في عالم الأعمال.

في جامعة TECH، ستتمكن من الوصول إلى دراسات الحالة الأكثر صرامة وحدثًا في المشهد الأكاديمي"

لماذا تدرس برنامجنا هذا تحديداً؟

تعني دراسة برنامج TECH الجامعة التكنولوجية هذا زيادة فرص تحقيق النجاح المهني في إدارة الأعمال العليا. إنه تحدٍ يتطلب الجهد والتفاني، لكنه يفتح الباب لمستقبل واعد. سيتعلم الطلاب من أفضل أعضاء هيئة التدريس وباستخدام المنهجية التعليمية الأكثر مرونة وابتكارًا.



نحظى بمدرسين مؤهلين تأهيلاً عالياً ومناهج
تعليمية كاملة في السوق، مما يتيح لنا أن نقدم لك
تدريباً على أعلى مستوى أكاديمي"

سيوفر هذا البرنامج للطلاب العديد من المزايا المهنية والشخصية،
لا سيما ما يلي:

01

إعطاء دفعة أكيدة لمسيرة الطالب المهنية

من خلال الدراسة في TECH الجامعة التكنولوجية، سيتمكن الطلاب من التحكم في مستقبلهم وتطوير إمكاناتهم الكاملة. من خلال إكمال هذا البرنامج، سيكتسب الطلاب المهارات المطلوبة لإحداث تغيير إيجابي في حياتهم المهنية في فترة زمنية قصيرة.

70% من المشاركين يحققون تطوراً وظيفياً
إيجابياً في أقل من عامين.

02

تطوير رؤية استراتيجية وعالمية للشركات

تقدم TECH الجامعة التكنولوجية نظرة عامة متعمقة على الإدارة العامة لفهم كيفية تأثير كل قرار على كل مجال من المجالات الوظيفية المختلفة للشركة.

ستعمل رؤيتنا العالمية للشركات على تحسين
رؤيتك الإستراتيجية.

03

تعزيز مهارات الإدارة العليا للطلاب

تعني الدراسة في TECH الجامعة التكنولوجية فتح الأبواب أمام مجموعة واسعة من الفرص المهنية للطلاب لوضع أنفسهم كمديرين تنفيذيين كبار، مع رؤية واسعة للبيئة الدولية.

ستعمل على أكثر من 100 قضية إدارية
عليا حقيقية.

04

تحمل مسؤوليات جديدة

سيغطي البرنامج أحدث الاتجاهات والتقدم، والاستراتيجيات حتى يتمكن الطلاب من القيام بعملهم المهني في بيئة متغيرة.

45% ممن يتم ترقيتهم من الطلاب
في وظائفهم من خلال الترقية الداخلية.

تحسين المهارات الشخصية والمهارات الإدارية

تساعد جامعة TECH الطالب على تطبيق وتطوير المعرفة المكتسبة وتحسين مهاراتك الشخصية ليصبح قائداً يُحدث فرقاً.

07

حسن مهارات الاتصال والقيادة لديك
وامنح حياتك المهنية دفعة قوية للأمام.

كن جزءاً من مجتمع حصري

سيكون الطالب جزءاً من مجتمع من نخبة المديرين والشركات الكبيرة والمؤسسات المشهورة والأساتذة المؤهلين من أرقى الجامعات في العالم، مجتمع TECH التكنولوجية.

08

نحن نمنحك الفرصة للتخصص مع فريق من
المعلمين المشهورين دولياً.

الوصول إلى شبكة قوية من جهات الاتصال

TECH الجامعة التكنولوجية تربط طلابها لتحقيق أقصى قدر من الفرص. الطلاب الذين لديهم نفس الاهتمامات والرغبة في النمو. لذلك، يمكن مشاركة الشراكات أو العملاء أو الموردين.

05

ستجد شبكة من الاتصالات ستكون
مفيدة للتطوير المهني.

تطوير المشاريع التجارية بدقة

سيكتسب الطلاب رؤية إستراتيجية عميقة من شأنها مساعدتهم على تطوير مشروعهم الخاص، مع مراعاة المجالات المختلفة في الشركات.

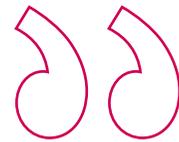
06

20% من طلابنا يطورون أفكارهم
التجارية الخاصة.

الأهداف

سيوفر هذا MBA للطلاب المعرفة والتقنيات الأساسية لتولي وتنظيم المسؤوليات التنظيمية لمكتب الصيدلة. تدريب يمكّنك من قيادة وتوجيه المشاريع، ذات كثافة أقل أو أكبر تعقيد، مع القدرة على الإدارة بسلاسة والتوجيه بشكل صحيح في جميع المجالات التي يتم فيها تنفيذ هذا الإجراء.

هدفنا هو دفعك نحو أعلى مستوى من الكفاءة، من خلال
الدعم الحقيقي والمستمر ومرونة التعلم المدار ذاتيًا"



تحتضن جامعة TECH أهداف طلابها.
إنهم يعملون معًا لتحقيقها.

MBA إدارة وتسيير مكاتب الصيدلة سوف يدرّب الطالب على:

01

اكتساب المعرفة والتقنيات الأساسية لتولي وتنظيم
المسؤوليات التنظيمية لمكتب الصيدلة

02

التعرف على التسيير المسؤول

03

التعرف على كيفية إدارة المنطقة المالية للصيدلية

04

معرفة كيفية إدارة جميع جوانب الموارد البشرية

05

التعرف على العميل / المريض من جميع جوانبه



التعرف على كل ما تحتاجه حول مراقبة الجودة والمعايير والشهادات

08

تحليل عمليات الشراء والطرق الأكثر فاعلية للخدمات اللوجستية

06

التعرف على دور الصيدلية المجتمعية

09



تحليل المسؤولية الاجتماعية للشركات المطبقة على مكتب الصيدلة

10

تعلم إدارة الخدمات في مكتب الصيدلة

07

التعرف على كيفية تنفيذ برامج ولاء العملاء

14

تعلم تنظيم مكتب الصيدلة

11



تحليل أساسيات إدارة الصيدلة

12

دراسة أساسيات التسويق الصيدلاني والعلاقات

15

التعرف على مشغلي الخدمات اللوجستية ونماذج التوريد الخاصة بهم

13

التعرف على الاتصالات الداخلية وإدارة النزاعات

18

تعلم أبحاث السوق في مكتب الصيدلة

16

معرفة أهمية صورة مكتب الصيدلة

19



معرفة شهادات الجودة لمكتب الصيدلة

20

فحص ملفات السجل لفهم رسائل الخط

17

الكفاءات

بعد اجتياز تقييمات MBA إدارة وتسير مكاتب الصيدلة، سيكتسب المهني المهارات اللازمة لجودة التطبيق العملي المحدث بناءً على المنهجية التعليمية الأكثر ابتكارًا.



سيسمح لك هذا البرنامج باكتساب المهارات اللازمة
لتكون أكثر ذكاءً في عملك اليومي"



تحتضن جامعة TECH أهداف طلابها.
إنهم يعملون معًا لتحقيقها.

MBA إدارة وتسيير مكاتب الصيدلة سوف يدرّب الطالب على:

01

قيادة وتوجيه المشاريع الأقل والاكثُر كثافة أو تعقيد
في مجال مكتب الصيدلة

02

إدارة جميع الجوانب المتعلقة بمكتب الصيدلة بسلاسة

03

القيادة بنجاح في جميع المجالات التي يتم فيها تنفيذ هذا العمل

04

التصرف مع القدرة على تحليل وتشخيص المشاكل

05

إتقان أدوات إدارة الأعمال المتقدمة



إدارة الموارد البشرية

08

توفير رؤية عالمية واستراتيجية لجميع المجالات التشغيلية للشركة

06

تحسين الإدارة والخدمات اللوجستية

09



إدارة العلاقة مع المريض / العميل

10

إجراء الإدارة الاقتصادية والمالية

07



تطبيق نظام إدارة الجودة

11

تحمل المسؤوليات والتفكير بطريقة عرضية وتكاملية
لتحليل وحل المواقف في البيئات غير المؤكدة

12

وضع استراتيجيات الاتصال

13

تصميم وتنفيذ الخدمات التي يقدمها مكتب الصيدلة

14



الهيكل والمحتوى

MBA إدارة وتسيير مكاتب الصيدلة من جامعة TECH هو برنامج مصمم خصيصًا يتم تدريسه 100% عبر الانترنت حتى يتمكن الطلاب من اختيار الوقت والمكان المناسبين لتوافرهم وجدولهم الزمنية واهتماماتهم. برنامج يمتد على مدى 12 شهر ويهدف إلى أن يكون تجربة فريدة ومحفزة تضع أسس النجاح في إدارة مكتب الصيدلة.



من خلال منهج محدد وفعال للغاية، سيكتسب
المحترفون المهارات اللازمة للإدارة وتسيير الصيدليات"



خطة الدراسة

محتويات MBA إدارة وتسيير مكاتب الصيدلة موجه للخبراء في مجال إدارة الصيدلة وتوجيهها، الذين يضحون في هذا البرنامج خبرتهم، وبالتالي رؤيتهم الواقعية والمستقبلية للواقع المهني، بطريقة واعية واستباقية

خلال المنهج الدراسي سيتم تفصيل وتحليل جميع جوانب إدارة مكتب الصيدلة، وتعلم المفاهيم الأساسية في هذا المجال، وعمليات التحديد والتعريف والتوحيد والتنسيق.

رحلة ستأخذ الطلاب إلى تحليل مفاتيح نجاح المشاريع، في بيئات مختلفة، والتفكير في الإدارة الأساسية للوقت في طريقهم إلى الكفاءة، وإدارة التكاليف، والجودة، والموارد، والاتصالات، وتقييم المخاطر، وإدارة المشتريات والشهادات.

كل هذا التطور، بمساعدة المهنيين المعترف بهم وذوي القيمة في جميع أنحاء العالم، للتعلم من الأفضل، مع أفضل نظام تعليمي وعملية تعليمية محفزة وجذابة.

أحد مفاتيح نجاح هذا التخصص هو إمكانية أن يقرر الطالب كيفية تنظيم تعلمه: من الوقت إلى المكان وشدة الدراسة. هذا يضمن أن هذا الجهد متوافق تمامًا مع الحياة الشخصية والمهنية، حتى لا تفقد الحافز أبدًا.

بهذا المعنى، يتم إجراء الدراسة 100% عبر الانترنت، على الرغم من إمكانية تنزيل المحتويات للاستمرار في وضع عدم الاتصال إذا رغبت في ذلك. بالإضافة إلى ذلك، ستحتوي على مقاطع فيديو توضيحية ومراجعة صوتية ومكتبة عبر الإنترنت تحتوي على مواد تكميلية.

تم تطوير هذا البرنامج على مدى 12 شهر وينقسم إلى 14 وحدة:

الإدارة المسؤولة لمكتب الصيدلة	الوحدة 1
الإدارة الاقتصادية والمالية لمكتب الصيدلة	الوحدة 2
إدارة وتوجيه الموارد البشرية في مكتب الصيدلية	الوحدة 3
تحسين عمليات الشراء والعمليات اللوجستية لمكتب الصيدلية	الوحدة 4
إدارة العميل/المريض	الوحدة 5
التسويق الصيدلي	الوحدة 6
المبيعات في مكتب الصيدلة	الوحدة 7
التواصل في مكتب الصيدلية	الوحدة 8
إدارة الخدمات المهنية لمكتب الصيدلية	الوحدة 9
إدارة الجودة في مكتب الصيدلية	الوحدة 10
القيادة والأخلاق والمسؤولية الاجتماعية للشركة	الوحدة 11
قيادة لأفراد وإدارة المواهب	الوحدة 12
الإدارة الاقتصادية والمالية	الوحدة 13
Management للادارة	الوحدة 14

أين ومتى وكيف يتم تدريسها؟

تقدم جامعة TECH إمكانية إجراء MBA إدارة وتسيير مكاتب الصيدلة عبر الإنترنت بالكامل. خلال 12 شهر من التخصص، ستتمكن من الوصول إلى جميع محتويات هذا البرنامج في أي وقت، مما يتيح لك إدارة وقت الدراسة بنفسك.

إنها تجربة تعليمية فريدة ومهمة وحاسمة لتعزيز تطور المهني وتحقيق قفزة حاسمة.



الوحدة 1. الإدارة المسؤولة لمكتب الصيدلة

4.1. تطبيق الممارسات الجيدة في صيدلية المجتمع	3.1. الترويج الصحي من صيدلية المجتمع	2.1. تحليل بيئة صيدلة المجتمع	1.1. دور الصيدلية المجتمعية. نطاق عمل الصيدلاني المجتمعي. مهمة المنظمة
8.1. مفهوم ومهام مدونات الأخلاقيات. الممارسة المسؤولة للمهارات المهنية. منافسة غير عادلة	7.1. السر المهني الأساس الأخلاقي للسرية. الصيدلي وسرية مهنية	6.1. التدريب والمعلومات الخاصة بالاستخدام السليم للأدوية والمنتجات الصحية	5.1. الاستخدام الرشيد للأدوية في الصيدليات
		10.1. تنظيم مكتب الصيدلة	9.1. تنطبق المسؤولية الاجتماعية للشركات على مكتب الصيدلة. الصداقة البيئية وإدارة النفايات

الوحدة 2. الإدارة الاقتصادية والمالية لمكتب الصيدلة

4.2. إدارة المخزون	3.2. تحليل النسب المالية والاقتصادية في الصيدلية	2.2. العمليات الإدارية في الصيدلية	1.2. أساسيات إدارة الصيدلة
--------------------	--	------------------------------------	----------------------------

الوحدة 3. توجيه وإدارة الموارد البشرية. الموارد البشرية. في مكتب الصيدلية

4.3. الأقراب في الصيدلية	3.3. اختيار ومقابلة الموظفين	2.3. الفريق كمحرك. الملف الشخصي للمالك والمتعاونين	1.3. النماذج التنظيمية مخططات الهيكل والتنظيم
8.3. الحافز: التدريب والتطوير المهني والأجور	7.3. نموذج لإدارة وتنمية الأفراد بالتوافق مع المهمة	6.3. الترابط والقيادة	5.3. تعريف المهمة. أصحاب المصلحة Stakeholders
		10.3. التنظيم والاتصال الداخلي	9.3. الوقاية من المخاطر المهنية

الوحدة 4. تحسين عمليات الشراء والعمليات اللوجستية لمكتب الصيدلية			
1.4	مشغلي الخدمات اللوجستية ونماذج التوريد الخاصة بهم	2.4	الشراء
3.4	إدارة الموردين والتفاوض معهم	4.4	سلسلة التوزيع
5.4	تشكيلة المنتجات	6.4	إدارة التشكيلة
7.4	إدارة المشتريات	8.4	إدارة المخزون
9.4	المنتجات	10.4	الترويج وإطلاق الأخبار
الوحدة 5. إدارة العميل/المريض			
1.5	الصيدلية كمساحة للإدارة الصحية	2.5	التواصل في معالجة ازدواجية العميل/المريض
3.5	شريحة العملاء	4.5	علم النفس وسلوك المستهلك
5.5	المسؤولية المهنية، محرك الإدارة	6.5	عميل منتظم وزبون جديد
7.5	برامج ولاء العملاء	8.5	خدمة العملاء
الوحدة 6. التسويق الصيدلي			
1.6	أساسيات التسويق	2.6	تسويق الأدوية والعلاقات
3.6	الأسواق. تحديد المواقع	4.6	أبحاث السوق في مكتب الصيدلة
5.6	تسويق الأدوية: العروض والاتصالات	6.6	الحماية والترويج
7.6	رقمنة الصيدلية: من 1.0 الى 3.0	8.6	التسويق الاستراتيجي
9.6	التسويق المصغر		
الوحدة 7. المبيعات في مكتب الصيدلة			
1.7	علم النفس وتقنيات البيع	2.7	دورة المبيعات
3.7	توقعات المبيعات	4.7	سياسات التسعير
5.7	أنواع المنتجات	6.7	توجيه ربحية المنتج
7.7	أنواع المشتريات والعملاء	8.7	البيع المتبادل وزيادة المبيعات
9.7	المواقف الملزمة	10.7	إدارة التجارة الإلكترونية الرقمية

الوحدة 8. التواصل في مكتب الصيدلية

1.8. مفهوم وقيمة الاتصال الداخلي	8.2. التواصل مع الموظفين	3.8. فض النزاعات	4.8. القيادة وإدارة الفرق
5.8. التواصل مع العملاء	6.8. صورة مكتب الصيدلة	7.8. الدعم الفني للتواصل	8.8. استراتيجيات العمل على وسائل التواصل الاجتماعي
9.8. التسويق الرقمي لجذب العملاء والاحتفاظ بهم			

الوحدة 9. إدارة الخدمات المهنية لمكتب الصيدلية

1.9. الخدمات التي يمكن تطويرها في الصيدلية	2.9. اختيار وتنفيذ الخدمات	3.9. متطلبات تطوير الخدمات	4.9. عرض الخدمات ومتابعتها
5.9. الإدارة الاقتصادية للخدمات			

الوحدة 10. إدارة الجودة في مكتب الصيدلية

1.10. الجودة	2.10. شهادات الجودة لمكتب الصيدلة	3.10. إدارة الاستراتيجية و الجودة الشاملة (TQM)	4.10. نقاط التحكم ومؤشرات التحسين
5.10. تحديد المجالات الاستراتيجية والمزايا التنافسية		6.10. لوحة التحكم	

الوحدة 11. القيادة والأخلاق والمسؤولية الاجتماعية للشركة

<p>4.11 أخلاقيات العمل 1.4.11 الأخلاق والأخلاقيات 2.4.11 أخلاقيات الأعمال التجارية 3.4.11 القيادة والأخلاقيات في الشركة</p>	<p>3.11 التنمية الإدارية والقيادة 1.3.11 مفهوم التنمية الإدارية 2.3.11 مفهوم القيادة 3.3.11 نظريات القيادة 4.3.11 أساليب القيادة 5.3.11 الذكاء في القيادة 6.3.11 تحديات القائد اليوم</p>	<p>2.11 Cross Cultural Management 1.2.11 مفهوم Cross Cultural Management 2.2.11 مساهمات في معرفة الثقافات الوطنية 3.2.11 إدارة التنوع</p>	<p>1.11 العولمة والحوكمة 1.1.11 الحوكمة والحوكمة المؤسسية 2.1.11 أساسيات الحوكمة المؤسسية في الشركات 3.1.11 دور مجلس الإدارة في إطار الحوكمة المؤسسية</p>
<p>8.11 البيئة القانونية و Corporate Governance 1.8.11 لوائح الاستيراد والتصدير الدولية 2.8.11 الملكية الفكرية والصناعية 3.8.11 قانون العمل الدولي</p>	<p>7.11 الشركات متعددة الجنسيات وحقوق الإنسان 1.7.11 العولمة والشركات متعددة الجنسيات وحقوق الإنسان 2.7.11 الشركات متعددة الجنسيات مقابل القانون الدولي 3.7.11 الصكوك القانونية للشركات متعددة الجنسيات فيما يتعلق بحقوق الإنسان</p>	<p>6.11 أنظمة وأدوات الإدارة المسؤولة 1.6.11 RSC: المسؤولية الاجتماعية للشركات 2.6.11 القضايا الرئيسية في تنفيذ استراتيجية الإدارة المسؤولة 3.6.11 خطوات تطبيق نظام إدارة المسؤولية الاجتماعية للشركات 4.6.11 أدوات ومعايير المسؤولية الاجتماعية للشركات</p>	<p>5.11 الاستدامة 1.5.11 الاستدامة التجارية والتنمية المستدامة 2.5.11 أجندة 2030 3.5.11 الشركات المستدامة</p>

الوحدة 12. قيادة لأفراد وإدارة المواهب للشركة

<p>4.12 تطوير فرق عالية الأداء 1.4.12 فرق العمل عالية الأداء: فرق ذاتية الإدارة 2.4.12 منهجيات إدارة الفريق ذاتية الإدارة عالي الأداء</p>	<p>3.12 تقييم الأداء وإدارة الأداء 1.3.12 إدارة الأداء 2.3.12 إدارة الأداء: عملية ونظام</p>	<p>2.12 إدارة الموارد البشرية حسب الكفاءات 1.2.12 التحليل المحتمل 2.2.12 سياسة المكافآت 3.2.12 خطط التوظيف / التعاقب الوظيفي</p>	<p>1.12 إدارة الأفراد الإستراتيجية 1.1.12 الإدارة الاستراتيجية للموارد البشرية 2.1.12 إدارة الأفراد الإستراتيجية</p>
<p>8.12 إنتاجية المواهب وجذبها والاحتفاظ بها وتفعيلها 1.8.12 الإنتاجية 2.8.12 عوامل جذب المواهب والاحتفاظ بها</p>	<p>7.12 الإعلانات الإدارية 1.7.12 الإعلام الداخلي والخارجي في الأعمال التجارية 2.7.12 أقسام الإعلام 3.7.12 مدير الإعلانات في الشركة ملف تعريف ديركوم</p>	<p>6.12 التفاوض وإدارة النزاعات 1.6.12 التفاوض 2.6.12 إدارة النزاعات 3.6.12 إدارة الأزمات</p>	<p>5.12 إدارة التغيير 1.5.12 إدارة التغيير 2.5.12 أنواع عملية إدارة التغيير 3.5.12 فترات أو مراحل في إدارة التغيير</p>

الوحدة 13. الإدارة الاقتصادية والمالية

<p>4.13. مراقبة الميزانية والإدارة</p> <p>1.4.13. نموذج الميزانية 2.4.13. الميزانية الرأسمالية 3.4.13. الميزانية التشغيلية 4.4.13. ميزانية الخزنة 5.4.13. تتبع الميزانية</p>	<p>3.13. أنظمة المعلومات و Business Intelligence (ذكاء الأعمال)</p> <p>1.3.13. الأساسيات والتصنيف 2.3.13. مراحل وطرق تقاسم التكلفة 3.3.13. اختيار مركز التكلفة والتأثير</p>	<p>2.13. المحاسبة الإدارية</p> <p>1.2.13. مفاهيم أساسية 2.2.13. أصول الشركة 3.2.13. التزامات الشركة 4.2.13. الميزانية الرئيسية للشركة 5.2.13. كشف الدخل</p>	<p>1.13. البيئة الاقتصادية</p> <p>1.1.13. بيئة الاقتصاد الكلي والنظام المالي الوطني 2.1.13. المؤسسات المالية 3.1.13. الأسواق المالية 4.1.13. الأصول المالية 5.1.13. الجهات الأخرى في القطاع المالي</p>
<p>8.13. التمويل الاستراتيجي</p> <p>1.8.13. التمويل الذاتي 2.8.13. زيادة الأموال الخاصة 3.8.13. الموارد الهجينة 4.8.13. التمويل عن طريق الوطاء</p>	<p>7.13. الاستراتيجية المالية للشركة</p> <p>1.7.13. الاستراتيجية المؤسسية ومصادر التمويل 2.7.13. المنتجات المالية لتمويل الأعمال</p>	<p>6.13. والتخطيط المالي</p> <p>1.6.13. تعريف التخطيط المالي 2.6.13. الإجراءات الواجب اتخاذها في التخطيط المالي 3.6.13. إنشاء استراتيجية العمل ووضعها 4.6.13. جدول التدفق النقدي Cash Flow 5.6.13. الجدول الحالي</p>	<p>5.13. الإدارة المالية</p> <p>1.5.13. القرارات المالية للشركة 2.5.13. قسم المالية 3.5.13. الفوائض النقدية 4.5.13. المخاطر المرتبطة بالإدارة المالية 5.5.13. إدارة مخاطر الإدارة المالية</p>
		<p>10.13. تحليل وحل القضايا / المشاكل</p> <p>1.10.13. المعلومات المالية لشركة التصميم وصناعة النسيج S.A. (INDITEX)</p>	<p>9.13. التحليل المالي والتخطيط</p> <p>1.9.13. تحليل الميزانية العمومية 2.9.13. تحليل قائمة الدخل 3.9.13. التحليل الربحي</p>

4.14. خطابة وتشكيل متحدثين رسميين
1.4.14. التواصل بين الأشخاص
2.4.14. مهارات التواصل والتأثير
3.4.14. حواجز التواصل

3.14. إدارة العمليات
1.3.14. أهمية الإدارة
2.3.14. سلسلة القيمة
3.3.14. إدارة الجودة

2.14. المدير ووظائفه. الثقافة التنظيمية وأساليبها
1.2.14. المدير ووظائفه. الثقافة التنظيمية ومقارباتها

1.14. General Management
1.1.14. مفهوم General Management
2.1.14. عمل Manager General
3.1.14. المدير العام ومهامه
4.1.14. تحويل عمل الإدارة

8.14. الذكاء العاطفي
1.8.14. الذكاء العاطفي والتواصل
2.8.14. الحزم والتعاطف والاستماع الفعال
3.8.14. الثقة بالنفس والإعلام العاطفي

7.14. إعداد خطة للأزمات
1.7.14. تحليل المشاكل المحتملة
2.7.14. التخطيط
3.7.14. تكيف الموظفين

6.14. التواصل في حالات الأزمات
1.6.14. أزمات
2.6.14. مراحل الأزمات
3.6.14. الرسائل: المحتويات واللحظات

5.14. أدوات التواصل الشخصية والتنظيمية
1.5.14. التواصل بين الأشخاص
2.5.14. أدوات التواصل بين الأشخاص
3.5.14. التواصل في المنظمات
4.5.14. الأدوات في المنظمة

9.14. خلق العلامات التجارية Branding الشخصية
1.9.14. استراتيجيات تطوير العلامات التجارية الشخصية
2.9.14. قوانين العلامات التجارية الشخصية
3.9.14. أدوات لبناء العلامات التجارية الشخصية

المنهجية

يقدم هذا البرنامج التدريبي طريقة مختلفة للتعلم. فقد تم تطوير منهجيتنا من خلال أسلوب التعليم المرتكز على التكرار: **Relearning** أو ما يعرف بمنهجية إعادة التعلم. يتم استخدام نظام التدريس هذا، على سبيل المثال، في أكثر كليات الطب شهرة في العالم، وقد تم اعتباره أحد أكثر المناهج فعالية في المنشورات ذات الصلة مثل مجلة نيو إنجلاند الطبية (*New England Journal of Medicine*).



اكتشف منهجية *Relearning* (منهجية إعادة التعلم)، وهي نظام يتخلى عن التعلم الخطي التقليدي ليأخذك عبر أنظمة التدريس التعليم المرتكزة على التكرار: إنها طريقة تعلم أثبتت فعاليتها بشكل كبير، لا سيما في المواد الدراسية التي تتطلب الحفظ"



تستخدم كلية إدارة الأعمال TECH منهج دراسة الحالة لوضع جميع محتويات المنهج في سياقها المناسب

يقدم برنامجنا منهج ثوري لتطوير المهارات والمعرفة. هدفنا هو تعزيز المهارات في سياق متغير وتنافسي ومتطلب للغاية.



”

مع جامعة TECH يمكنك تجربة طريقة تعلم تهز أسس الجامعات التقليدية في جميع أنحاء العالم"

يعدك هذا البرنامج لمواجهة تحديات جديدة في بيئات غير مستقرة ولتحقيق النجاح في عملك.

منهج تعلم مبتكرة ومختلفة

إن هذا البرنامج المُقدم من خلال TECH هو برنامج تدريس مكثف، تم خلقه من الصفر، والذي يقدم التحديات والقرارات الأكثر تطلبًا في هذا المجال، سواء على المستوى المحلي أو الدولي. تعزز هذه المنهجية النمو الشخصي والمهني، متخذة بذلك خطوة حاسمة نحو تحقيق النجاح. ومنهج دراسة الحالة، وهو أسلوب يرسى الأسس لهذا المحتوى، يكفل اتباع أحدث الحقائق الاقتصادية والاجتماعية والعملية.

ستتعلم، من خلال الأنشطة التعاونية والحالات الحقيقية،
حل المواقف المعقدة في بيئات العمل الحقيقية "



كان منهج دراسة الحالة هو نظام التعلم الأكثر استخدامًا من قبل أفضل كليات إدارة الأعمال في العالم منذ نشأتها. تم تطويره في عام 1912 بحيث لا يتعلم طلاب القانون القوانين بناءً على المحتويات النظرية فحسب، بل اعتمد منهج دراسة الحالة على تقديم مواقف معقدة حقيقية لهم لاتخاذ قرارات مستنيرة وتقدير الأحكام حول كيفية حلها. في عام 1924 تم تحديد هذه المنهجية كمنهج قياسي للتدريس في جامعة هارفارد.

أمام حالة معينة، ما الذي يجب أن يفعله المهني؟ هذا هو السؤال الذي نواجهه في منهج دراسة الحالة، وهو منهج تعلم موجه نحو الإجراءات المتخذة لحل الحالات. طوال البرنامج، سيواجه الطلاب عدة حالات حقيقية. يجب عليهم دمج كل معارفهم والتحقيق والجدال والدفاع عن أفكارهم وقراراتهم.

يعدك برنامجنا هذا لمواجهة تحديات جديدة
في بيئات غير مستقرة ولتحقيق النجاح في حياتك المهنية.

منهجية إعادة التعلم (Relearning)

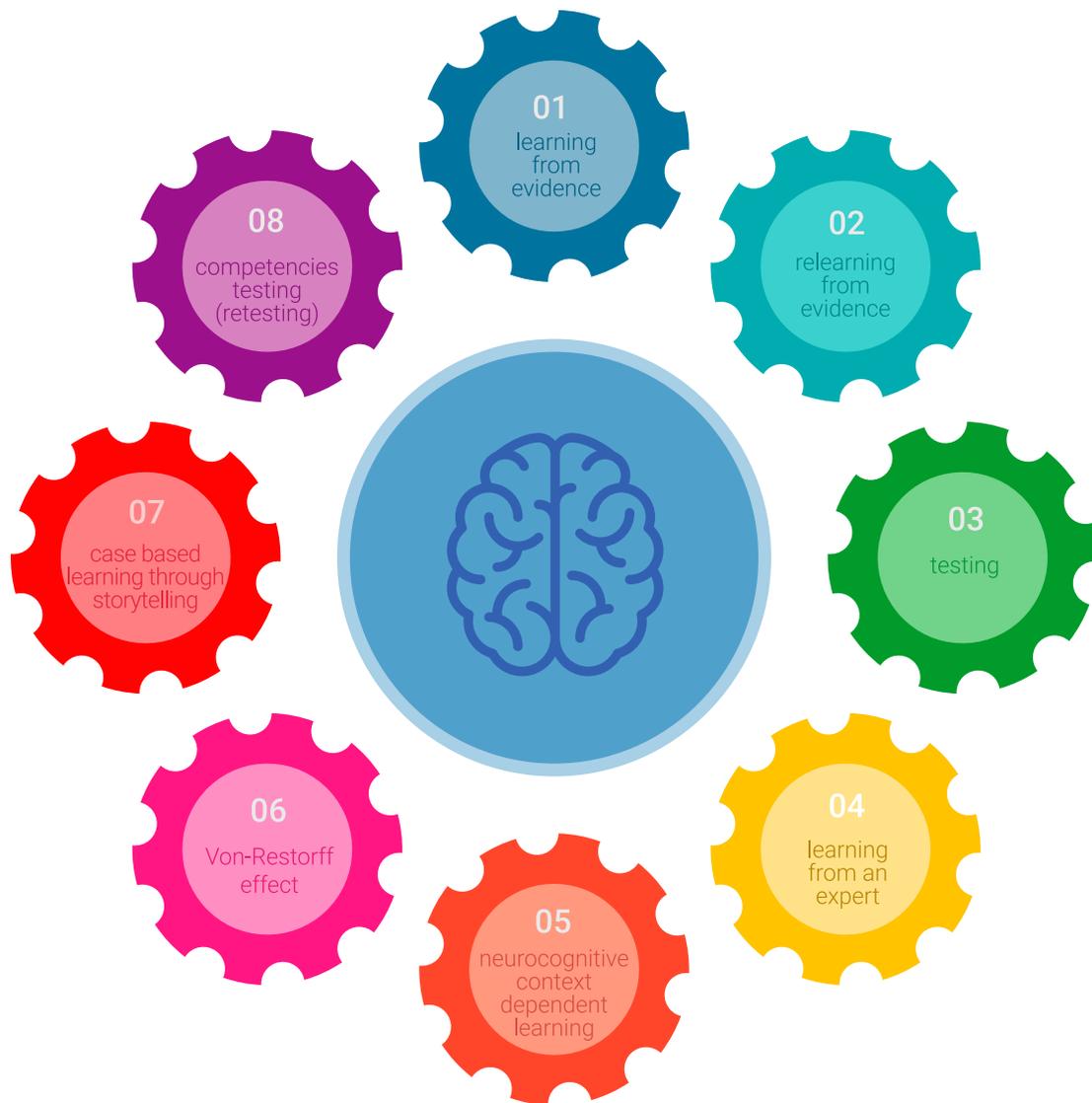
تجمع جامعة TECH بين منهج دراسة الحالة ونظام التعلم عن بعد، 100% عبر الإنترنت والقائم على التكرار، حيث تجمع بين عناصر مختلفة في كل درس.

نحن نعزز منهج دراسة الحالة بأفضل منهجية تدريس 100% عبر الإنترنت في الوقت الحالي وهي: منهجية إعادة التعلم والمعروفة بـ *Relearning*.

سيسمح لك نظامنا عبر الإنترنت بتنظيم وقتك ووتيرة التعلم، وتكييفه مع جداولك. يمكنك الوصول إلى المحتويات من أي جهاز ثابت أو محمول مع اتصال بالإنترنت.

في TECH ستتعلم بمنهجية رائدة مصممة لتدريب مدرء المستقبل. وهذا المنهج، في طبيعة التعليم العالمي، يسمى *Relearning* أو إعادة التعلم.

كلية إدارة الأعمال الخاصة بنا هي الكلية الوحيدة الناطقة باللغة الإسبانية المصريح لها لاستخدام هذا المنهج الناجح. في عام 2019، تمكنا من تحسين مستويات الرضا العام لطلابنا من حيث (جودة التدريس، جودة المواد، هيكل الدورة، الأهداف...) فيما يتعلق بمؤشرات أفضل جامعة عبر الإنترنت باللغة الإسبانية.

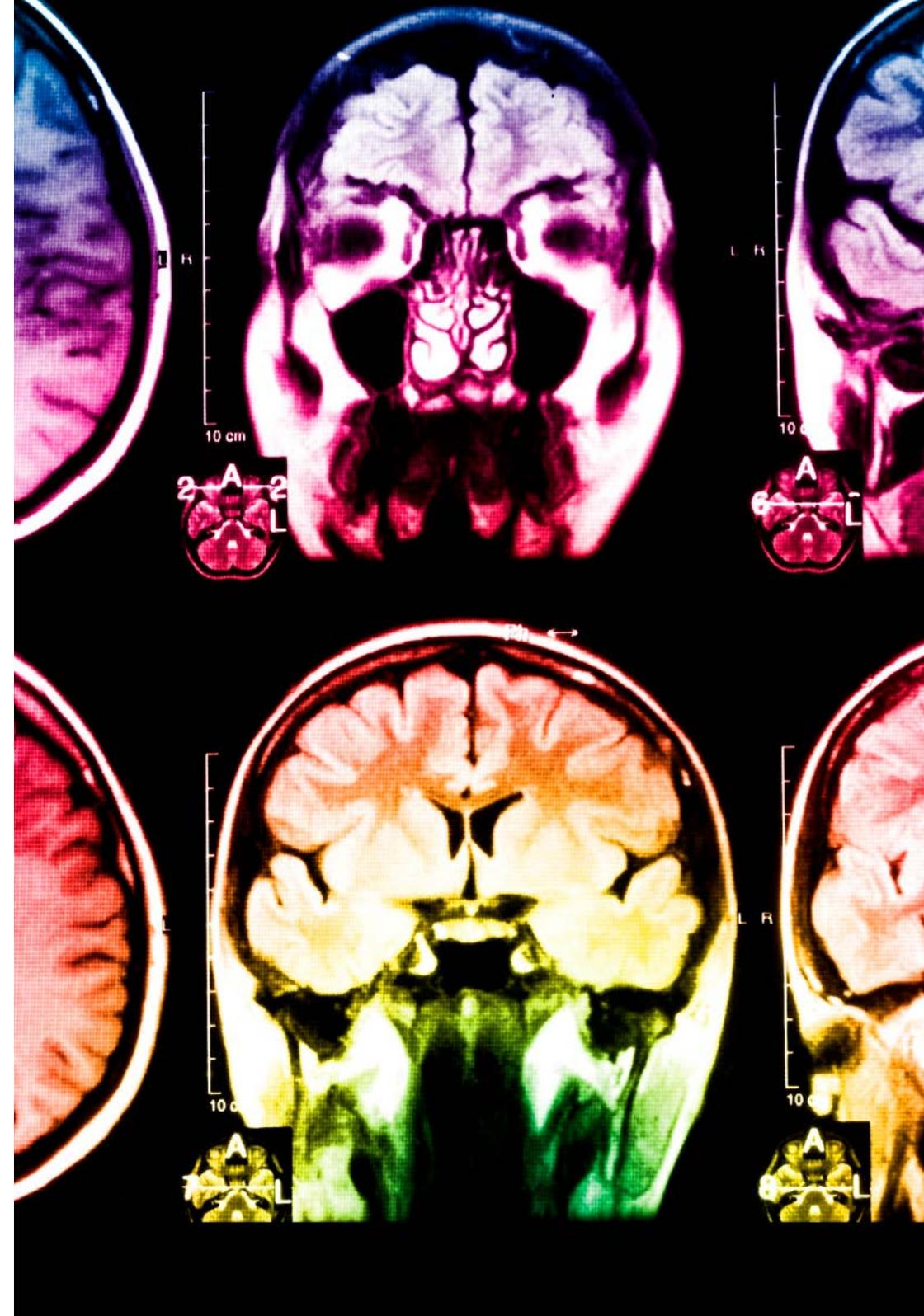


في برنامجنا، التعلم ليس عملية خطية، ولكنه يحدث في شكل لولبي (نتعلم ثم نطرح ماتعلمناه جانبًا فننساه ثم نعيد تعلمه). لذلك، نقوم بدمج كل عنصر من هذه العناصر بشكل مركزي. باستخدام هذه المنهجية، تم تدريب أكثر من 650000 خريج جامعي بنجاح غير مسبوق في مجالات متنوعة مثل الكيمياء الحيوية، وعلم الوراثة، والجراحة، والقانون الدولي، والمهارات الإدارية، وعلوم الرياضة، والفلسفة، والقانون، والهندسة، والصحافة، والتاريخ، والأسواق والأدوات المالية. كل ذلك في بيئة شديدة المتطلبات، مع طلاب جامعيين يتمتعون بمظهر اجتماعي واقتصادي مرتفع ومتوسط عمر يبلغ 43.5 عاماً.

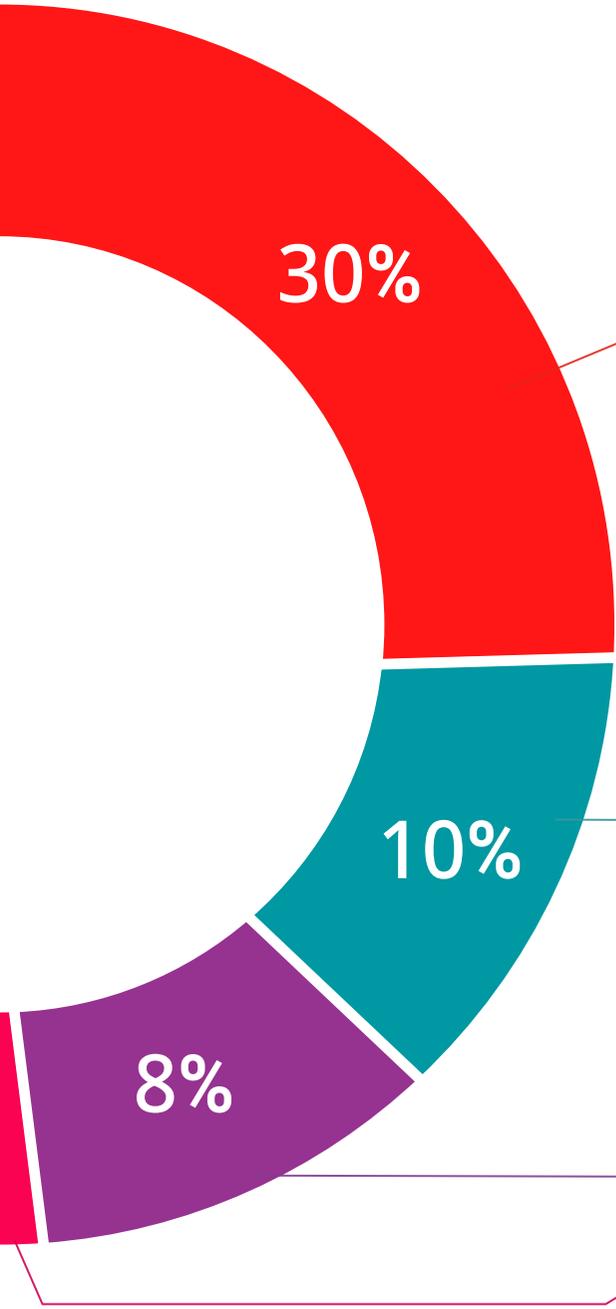
ستتيح لك منهجية إعادة التعلم والمعروفة بـ Relearning،
التعلم بجهد أقل ومزيد من الأداء، وإشراكك بشكل أكبر في
تخصصك، وتنمية الروح النقدية لديك، وكذلك قدرتك على
الدفاع عن الحجج والآراء المتباينة: إنها معادلة واضحة للنجاح.

استنادًا إلى أحدث الأدلة العلمية في مجال علم الأعصاب، لا نعرف فقط كيفية تنظيم المعلومات والأفكار والصور والذكريات، ولكننا نعلم أيضًا أن المكان والسياق الذي تعلمنا فيه شيئًا هو ضروريًا لكي نكون قادرين على تذكرها وتخزينها في الحصين بالمخ، لكي نحتفظ بها في ذاكرتنا طويلة المدى.

بهذه الطريقة، وفيما يسمى التعلم الإلكتروني المعتمد على السياق العصبي، ترتبط العناصر المختلفة لبرنامجنا بالسياق الذي يطور فيه المشارك ممارسته المهنية.



يقدم هذا البرنامج أفضل المواد التعليمية المُعدَّة بعناية للمهنيين:



المواد الدراسية



يتم إنشاء جميع محتويات التدريس من قبل المتخصصين الذين سيقومون بتدريس البرنامج الجامعي، وتحديدًا من أجله، بحيث يكون التطوير التعليمي محددًا وملموشًا حقًا. ثم يتم تطبيق هذه المحتويات على التنسيق السمعي البصري الذي سيخلق منهج جامعة TECH في العمل عبر الإنترنت. كل هذا بأحدث التقنيات التي تقدم أجزاء عالية الجودة في كل مادة من المواد التي يتم توفيرها للطلاب.

المحاضرات الرئيسية



هناك أدلة علمية على فائدة المراقبة بواسطة الخبراء كطرف ثالث في عملية التعلم. إن مفهوم ما يسمى *Learning from an Expert* أو التعلم من خبير يقوي المعرفة والذاكرة، ويولد الثقة في القرارات الصعبة في المستقبل.

التدريب العملي على المهارات الإدارية



سيضطلعون بأنشطة لتطوير كفاءات إدارية محددة في كل مجال مواضيعي. التدريب العملي والديناميكيات لاكتساب وتطوير المهارات والقدرات التي يحتاجها كبار المديرين لنموهم في إطار العولمة التي نعيشها.

قراءات تكميلية



المقالات الحديثة، ووثائق اعتمدت بتوافق الآراء، والأدلة الدولية.. من بين آخرين. في مكتبة جامعة TECH الافتراضية، سيتمكن الطالب من الوصول إلى كل ما يحتاجه لإكمال تدريبه.



دراسات الحالة (Case studies)

سيقومون بإكمال مجموعة مختارة من أفضل دراسات الحالة المختارة خصيصًا لهذا المؤهل. حالات معروضة ومحللة ومدروسة من قبل أفضل المتخصصين في الإدارة العليا على الساحة الدولية.



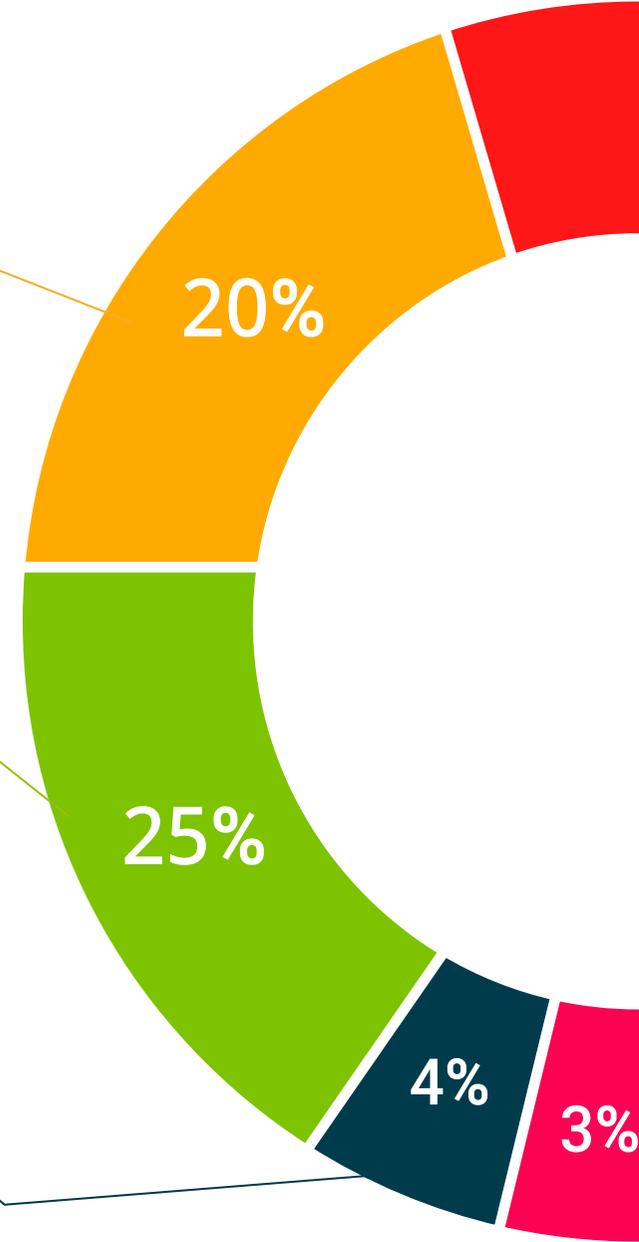
ملخصات تفاعلية

يقدم فريق جامعة TECH المحتويات بطريقة جذابة وديناميكية في أقراص الوسائط المتعددة التي تشمل الملفات الصوتية والفيديوهات والصور والرسوم البيانية والخرائط المفاهيمية من أجل تعزيز المعرفة. اعترفت شركة مايكروسوفت بهذا النظام التعليمي الفريد لتقديم محتوى الوسائط المتعددة على أنه "قصة نجاح أوروبية".



الاختبار وإعادة الاختبار

يتم بشكل دوري تقييم وإعادة تقييم معرفة الطالب في جميع مراحل البرنامج، من خلال الأنشطة والتدريبات التقييمية وذاتية التقييم: حتى يتمكن من التحقق من كيفية تحقيق أهدافه.



ملف طلابنا الشخصي

MBA إدارة وتسيير مكاتب المصدلة هو برنامج يستهدف المهنيين ذوي الخبرة الذين يرغبون في تحديث معارفهم والتقدم في حياتهم المهنية. يشكل تنوع المشاركين الذين لديهم ملفات أكاديمية مختلفة ومن جنسيات متعددة النهج متعدد التخصصات لهذا البرنامج.





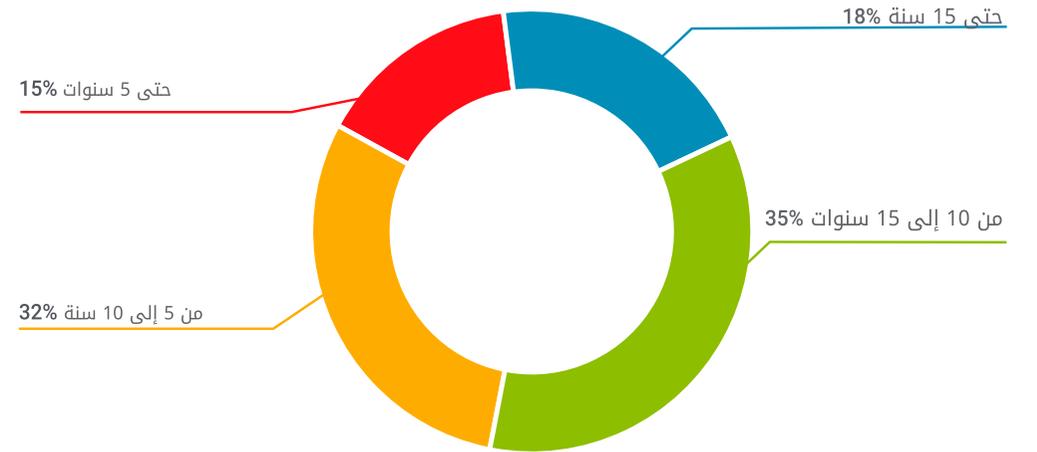
الحصول على المهارات والقدرات اللازمة
لصنع القرار السليم في إدارة الصيدلة"



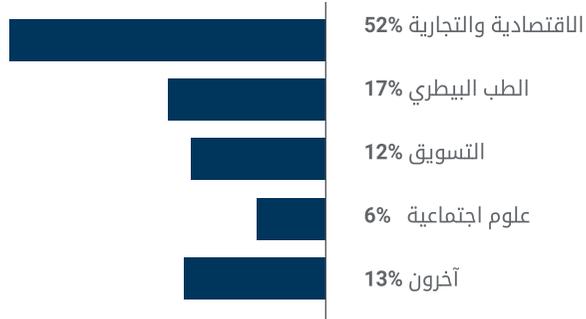
متوسط العمر

بين 35 و 45 سنة

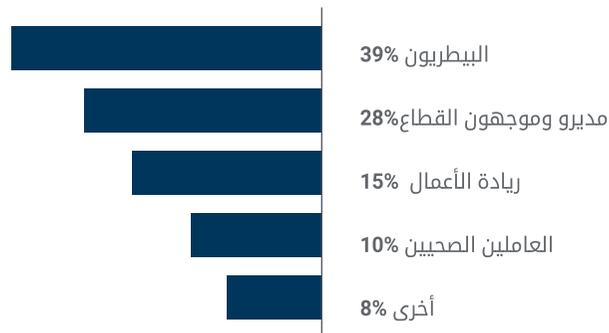
عدد سنوات الخبرة



التدريب في مجال



المؤهل الأكاديمي



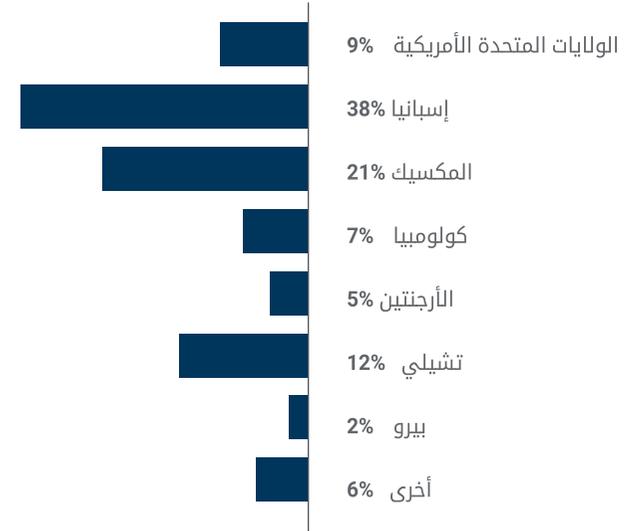


Ricardo López

مدير صيدلية

"كان تنفيذ برنامج TECH الأكاديمي هذا بشأن التوجيه والإدارة في مكتب الصيدلة ميزة إضافية في إبراز سيرتي الذاتية، وكذلك في تطوير مهاراتي المهنية. أسلط الضوء على جودة المحتويات والمعلمين. بالإضافة إلى ذلك، لقد كانت عملية عمل سلسلة ومستمرة للغاية، وقد تمكنت من تنظيمها على طريقي"

التوزيع الجغرافي



هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية

يشتمل البرنامج على خبراء بارزين في MBA إدارة وتسيير مكاتب الصيدلة في أعضاء هيئة التدريس، الذين يصبون في هذا البرنامج خبرة سنوات عملهم. بالإضافة إلى ذلك، يشارك متخصصون آخرون من ذوي المكانة المرموقة في المجالات ذات الصلة في تصميمه وإعداده، وإكمال الماجستير بطريقة متعددة التخصصات، مما يجعله، بالتالي، تجربة فريدة ومغذية للغاية على المستوى الأكاديمي للطلاب.

سيعطيك فريق التدريس لدينا مفاتيح
التطوير بنجاح في هذا المجال"



المديرة الدولية المستضافة

الدكتورة Katherine DeSanctis هي صيدلانية رائدة متخصصة في الإدارة التشغيلية ومُعترف بها دولياً لتطويرها حلولاً مبتكرة خلال جائحة كوفيد-19. يبرع نهجها في تطبيق استراتيجيات القيادة لتمكين الأطباء السريريين وتحسين الخدمات الصيدلانية في المستشفيات.

وبهذه الطريقة، يتمتع بمسيرة مهنية واسعة أتاحت له أن يكون جزءاً من مؤسسات الرعاية الصحية الشهيرة مثل مستشفى Mass General Brigham في الولايات المتحدة. من بين إنجازاته الرئيسية، قيادة التحول الرقمي للمؤسسات لتوفير رعاية عالية الجودة للمرضى في منازلهم. وقد أدى ذلك إلى تحسين العمليات لتعزيز كل من الكفاءة والسلامة في توزيع الأدوية.

وفي هذا الصدد، تم الاعتراف بجهودها في مناسبات متعددة. فعلى سبيل المثال، فازت قدرتها على الإدارة في أوقات الأزمات بجائزة دولية في مجال الرعاية الصحية. وبالمثل، نشرت منشورات متخصصة مثل مجلة Becker's Hospital Review مقالات عن عملها مسلطةً الضوء على عقليتها الطليعية.

ومن بين أبرز مساهماتها البارزة، ابتكار لوحة تحكم أثناء تفشي فيروس كورونا المستجد (سارس-كوف-2-) لتعزيز مشاركة الموظفين وتحسين الثقافة التنظيمية. وقد أدى هذا النظام إلى تحسين الاحتفاظ بالموظفين وزيادة تحفيزهم للتعامل مع هذه الفترة الصعبة.

وقد جمعت بين ذلك وعملها كباحث سريري. تشمل مجالات اهتمامها التكنولوجيا الصيدلانية وسلامة الأدوية وإدارتها. وفي هذا الصدد، تتعاون بنشاط مع مجلس Vizient للصيدلة. وبهذه الطريقة، تشارك معرفتها الراسخة على منصات مثل يوتيوب لزيادة فهم المهنيين لمجالات مثل تحضير الأدوية أو التوزيع المركزي أو الصيدليات المحيطة بالجراحة.



د. DeSanctis, Katherine

- ♦ مديرة عمليات الصيدلة في مستشفى ماساتشوستس العام في ماساتشوستس بالولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ مديرة مستشفى ماساتشوستس العام
- ♦ طبيبة مقيمة في إدارة صيدلية النظم الصحية في مستشفى ماساتشوستس العام
- ♦ دكتوراه في الصيدلة من جامعة إلينوي في شيكاغو
- ♦ ماجستير في العلوم من جامعة ويسكونسن-ماديسون
- ♦ بكالوريوس في العلوم من جامعة فيلانوفا
- ♦ عضوة في
- ♦ الجمعية الأمريكية لصيدلة النظام الصحي
- ♦ جمعية ماساتشوستس لصيدلة النظام الصحي
- ♦ مجلس Vizient للصيدلة

بفضل جامعة TECH ستتمكن من التعلم
مع أفضل المحترفين في العالم"



المديرة الدولية المستضافة

بـخبرة تزيد عن 20 عاماً في تصميم وقيادة فرق عالمية لاستقطاب المواهب، Jennifer Dove هي خبيرة في التوظيف و استراتيجـية التكنولوجيا. وقد شغلت طوال حياتها المهنية مناصب رفيعة في العديد من المؤسسات التكنولوجية في العديد من الشركات المدرجة على قائمة Fortune 50، بما في ذلك NBCUniversal و Comcast. وقد مكّنه سجله الحافل من التفوق في بيئات تنافسية وعالية النمو.

بصفتها نائبة رئيس قسم استقطاب المواهب في Mastercard، تشرف على استراتيجية استقطاب المواهب وتنفيذها، وتتعاون مع قادة الأعمال ومسؤولي الموارد البشرية لتحقيق أهداف التوظيف التشغيلية والاستراتيجية. هي تهدف على وجه الخصوص إلى إنشاء فرق عمل متنوعة وشاملة وذات أداء عالٍ تدفع الابتكار والنمو في منتجات الشركة وخدماتها. كما أنها خبيرة في استخدام الأدوات اللازمة لجذب أفضل المهنيين من جميع أنحاء العالم والاحتفاظ بهم. كما تتولى مسؤولية تعزيز علامة صاحب العمل التجارية والقيمة التي تقدمها Mastercard من خلال المنشورات والفعاليات ووسائل التواصل الاجتماعي.

أثبتت Jennifer Dove التزامها بالتطوير المهني المستمر، حيث شاركت بنشاط في شبكات المتخصصين في مجال الموارد البشرية وساهمت في توظيف العديد من الموظفين في شركات مختلفة. بعد حصولها على اجازة في الإعلام التنظيمي من جامعة Miami، شغلت مناصب عليا في مجال التوظيف في شركات في مجالات متنوعة.

من جهة أخرى، قد اشتهرت بقدرتها على قيادة التحولات التنظيمية، ودمج التكنولوجيا في عمليات التوظيف، وتطوير برامج القيادة التي تُعد المؤسسات للتحديات المقبلة. قد نجحت أيضاً في تنفيذ برامج العافية المهنية التي زادت بشكل كبير من رضا الموظفين والاحتفاظ بهم.



أ. Dove, Jennifer

- ♦ نائب الرئيس في استقطاب المواهب في Mastercard، نيويورك، الولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ مديرة استقطاب المواهب، NBCUniversal، نيويورك، الولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ رئيسة قسم التوظيف Comcast
- ♦ رئيسة قسم التوظيف في شركة Rite Hire Advisory
- ♦ نائب الرئيس التنفيذي، قسم المبيعات في شركة Ardor NY Real Estate
- ♦ مديرة التوظيف في شركة Valerie August وشركاه
- ♦ مديرة تنفيذية للحسابات في شركة BNC
- ♦ مديرة تنفيذية للحسابات في Vault
- ♦ خريجة في الإعلام المؤسسي من جامعة ميامي

بفضل جامعة TECH ستتمكن من التعلم
مع أفضل المحترفين في العالم"



المدير الدولي المستضاف

رائد تقني مع عقود من الخبرة في مجال التكنولوجيا في كبرى شركات التكنولوجيا متعددة الجنسيات، Rick Gauthier طور بشكل بارز في مجال الخدمات السحابية وتحسين العمليات من البداية إلى النهاية. وقد تم الاعتراف به كقائد ومدير فريق ذو كفاءة عالية، حيث أظهر موهبة طبيعية لضمان مستوى عالٍ من الالتزام بين موظفيه.

فهو يتمتع بموهبة فطرية في الاستراتيجية والابتكار التنفيذي، وتطوير أفكار جديدة ودعم نجاحها ببيانات عالية الجودة. وقد أتاحت له مسيرته المهنية في **Amazon** إدارة ودمج خدمات تكنولوجيا المعلومات الخاصة بالشركة في الولايات المتحدة. قاد في شركة **Microsoft** فريقاً مكوناً من 104 أشخاص، وكان مسؤولاً عن توفير البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات على مستوى الشركة ودعم أقسام هندسة المنتجات في جميع أنحاء الشركة.

وقد مكنته هذه الخبرة من البروز كمدير عالي التأثير يتمتع بقدرات ملحوظة على زيادة الكفاءة والإنتاجية ورضا العملاء بشكل عام.



أ. Rick Gauthier

- ♦ مدير تكنولوجيا المعلومات الإقليمي في Amazon, Seattle, الولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ رئيس قسم البرامج العليا في Amazon
- ♦ نائب رئيس شركة Wimmer Solutions
- ♦ المدير الأول لخدمات الهندسة الإنتاجية في Microsoft
- ♦ شهادة في الأمن السيبراني من Western Governors University
- ♦ شهادة تقنية في الغوص التجاري *Commercial Diving* من Divers Institute of Technology
- ♦ شهادة في الدراسات البيئية من The Evergreen State College

اغتنم الفرصة للتعرف على أحدث
التطورات في هذا المجال لتطبيقها
في ممارستك اليومية"



المدير الدولي المستضاف

Romi Arman هو خبير دولي شهير يتمتع بخبرة تزيد عن عقدين من الزمن في مجال التحول الرقمي، والتسويق، والاستراتيجيات و الاستشارات. وطوال مسيرته المهنية الطويلة، قام بالعديد من المخاطر، وهو مدافع دائم عن الابتكار و التغيير في بيئة الأعمال. وبفضل هذه الخبرة، عمل مع رؤساء تنفيذيين وشركات في جميع أنحاء العالم، ودفعهم إلى الابتعاد عن نماذج الأعمال التقليدية. وهكذا، قد ساعد شركات مثل Shell للطاقة على أن تصبح شركات رائدة حقيقية في السوق، مع التركيز على عملائها و العالم الرقمي.

إن الاستراتيجيات التي صممها Arman لها تأثير كامن، حيث مكنت العديد من الشركات من تحسين تجارب المستهلكين، والموظفين و المساهمين على حد سواء. نجاح هذا الخبير يمكن قياسه كمياً من خلال مقاييس ملموسة مثل CSAT، و مشاركة الموظفين في المؤسسات التي عمل فيها ونمو المؤشر المالي للأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء في كل منها.

كما قام أيضاً برعاية وقيادة فرق عالية الأداء حصلت على جوائز تقديراً لإمكاناتها التحولية.. مع شركة Shell، بالتحديد، شرع المدير التنفيذي في التغلب على ثلاثة تحديات: تلبية متطلبات من أجل إزالة الكربون المعقدة للعملاء، ودعم "إزالة الكربون الفعالة من حيث التكلفة" و إصلاح مشهد مجزأ للبيانات، والرقمية والتكنولوجيا. وبالتالي، فقد أظهرت جهودهم أنه من أجل تحقيق النجاح المستدام، من الضروري البدء من احتياجات المستهلكين وإرساء أسس التحول في العمليات والبيانات والتكنولوجيا والثقافة.

من ناحية أخرى، يتميز المدير التنفيذي بإتقانه لتطبيقات الذكاء الاصطناعي في مجال الأعمال، وهو موضوع يحمل فيه شهادة الدراسات العليا من كلية لندن للأعمال. وفي الوقت نفسه، اكتسب خبرة متراكمة في مجال إنترنت الأشياء و Salesforce.



أ. Arman, Romi

- ♦ مدير التحوّل الرقمي (CDO) في شركة Shell للطاقة، لندن، المملكة المتحدة
- ♦ الرئيس العالمي للتجارة الإلكترونية وخدمة العملاء في شركة Shell للطاقة
- ♦ مدير الحسابات الرئيسية الوطنية (مصنعي المعدات الأصلية للسيارات والتجزئة) لشركة Shell في كوالالمبور، ماليزيا
- ♦ مستشار إداري أول (قطاع الخدمات المالية) لدى شركة Accenture من سنغافورة
- ♦ خريج جامعة Leeds
- ♦ الدراسات العليا في تطبيقات الذكاء الاصطناعي في مجال الأعمال لكبار التنفيذيين من كلية لندن للأعمال
- ♦ شهادة محترف تجربة العملاء CCXP
- ♦ دورة التحول الرقمي التنفيذي من IMD



هل ترغب في تحديث معرفتك بأعلى جودة
تعليمية؟ تقدم لك جامعة TECH أحدث
محتوى في السوق الأكاديمي، صممه خبراء
مشهورون دوليًا"

المدير الدولي المستضاف

Manuel Arens هو خبير متمرس في إدارة البيانات وقائد فريق عمل على درجة عالية من الكفاءة، في الواقع، يشغل Arens منصب مدير المشتريات العالمية في قسم البنية التحتية التقنية ومركز البيانات في Google، حيث قضى معظم حياته المهنية. وقد قدمت الشركة، التي يقع مقرها في Mountain View، حلولاً للتحديات التشغيلية التي تواجه عملاق التكنولوجيا، مثل تكامل البيانات الرئيسية، وتحديثات بيانات البائعين وتحديد أولويات بيانات البائعين. وقد قاد عملية تخطيط سلسلة التوريد في مركز البيانات وتقييم مخاطر الموردين، مما أدى إلى تحسينات في العمليات وإدارة سير العمل أدت إلى تحقيق وفورات كبيرة في التكاليف.

مع أكثر من عشر سنوات من العمل في تقديم الحلول الرقمية والقيادة للشركات في مختلف الصناعات، يتمتع بخبرة واسعة في جميع جوانب تقديم الحلول الاستراتيجية، بما في ذلك التسويق، وتحليلات الوسائط، و **medición** و القياس والإسناد. في الواقع، حصلت الشركة على العديد من الجوائز عن عملها، بما في ذلك جائزة الريادة في BIM، و جائزة الريادة في البحث، جائزة برنامج توليد العملاء المحتملين للتصدير و جائزة أفضل نموذج مبيعات في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا.

كما شغل Arens منصب مدير المبيعات في Dublin، أيرلندا. في هذا المنصب، قام ببناء فريق من 4 إلى 14 عضوًا في ثلاث سنوات وقاد فريق المبيعات لتحقيق النتائج والتعاون بشكل جيد مع بعضهم البعض ومع الفرق متعددة الوظائف. كما عمل أيضاً كمحلل أول للصناعة في هامبورغ بألمانيا، حيث قام بإعداد خطوط سير لأكثر من 150 عميلاً باستخدام أدوات داخلية وخارجية لدعم التحليل. تطوير وكتابة تقارير متعمقة لإثبات إتقان الموضوع، بما في ذلك فهم العوامل الاقتصادية الكلية والسياسية/التنظيمية التي تؤثر على تبني التكنولوجيا ونشرها.

وقد قاد أيضاً فرق عمل في شركات مثل **Siemens Eaton Airbus**، حيث اكتسب خبرة قيّمة في إدارة الحسابات وسلسلة التوريد. وقد اشتهر بشكل خاص بعمله على تجاوز التوقعات باستمرار من خلال بناء علاقات قيّمة مع العملاء والعمل بسلاسة مع الأشخاص على جميع مستويات المؤسسة، بما في ذلك أصحاب المصلحة والإدارة وأعضاء الفريق والعملاء. لقد جعله نهجه القائم على البيانات وقدرته على تطوير حلول مبتكرة وقابلة للتطوير لتحديات الصناعة رائداً بارزاً في مجاله.



أ. Arens, Manuel

- ♦ مدير المشتريات العالمية في Google, Mountain View, الولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ مدير أول، تحليلات وتكنولوجيا B2B, Google, الولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ مدير مبيعات في Google, أيرلندا
- ♦ كبير محللي الصناعة في Google, ألمانيا
- ♦ مدير حساب في Google, أيرلندا
- ♦ Accounts Payable في إيتون، المملكة المتحدة
- ♦ مدير سلسلة التوريد في شركة Airbus, ألمانيا



راهن على جامعة TECH! ستتمكن من الوصول إلى أفضل المواد التعليمية، في طليعة التكنولوجيا والتعليم، والتي ينفذها متخصصون مشهورون دوليًا في هذا المجال"

المدير الدولي المستضاف

Andrea La Sala هو مدير تنفيذي في مجال التسويق كان لمشاريعه معنى مؤثر في بيئة الأزياء. وطوال مسيرته المهنية الناجحة قام بتطوير مجموعة متنوعة من المهام المتعلقة بالمنتجات، والتسويق و الإعلانات. كل هذا مرتبط بعلامات تجارية مرموقة مثل **Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein**، وغيرها.

وقد ارتبطت نتائج هذا المدير من أعلى المستويات الدولية بقدرته المثبتة على تجميع المعلومات في أطر عمل واضحة وتنفيذ إجراءات ملموسة تتماشى مع أهداف العمل المحددة. بالإضافة إلى ذلك، فهو معروف باستباقيته و قدرته على التكيف مع الإيقاع السريع للعمل. ومع كل هذا، يضيف هذا الخبير وعياً تجارياً قوياً، ورؤية للسوق و شغفاً حقيقياً بالمنتجات.

كمدير عالمي للعلامات التجارية والتسويق في **Giorgio Armani**، أشرف على استراتيجيات تسويقية مختلفة للملابس و الإكسسوارات. كما ركزت تكتيكاتهم أيضاً في مجال البيع بالتجزئة و احتياجات المستهلكين وسلوكهم. في هذا كان La Sala مسؤولاً أيضاً عن تشكيل تسويق المنتجات في الأسواق المختلفة، حيث عمل كقائد فريق في أقسام التصميم، والإعلانات و المبيعات.

ومن ناحية أخرى، قام في شركات مثل **Calvin Klein** أو **Gruppo Coin**، بمشاريع لتعزيز هيكليّة، لكلا التطوير و التسويق لـ مجموعات مختلفة. كما كان مسؤولاً عن إنشاء تقويمات فعالة لكل من حملات البيع والشراء. كما كان مسؤولاً عن شروط، وتكاليف، وعمليات و مواعيد تسليم العمليات المختلفة.

وقد جعلت هذه الخبرات من Andrea La Sala أحد أهم والأكثر تأهيل لقيادة الشركات في مجال الأزياء و الرفاهية. قدرة إدارية عالية تمكّن من خلالها بطريقة فعالة من تنفيذ التموضع الإيجابي لـ علامات التجارية المختلفة وإعادة تحديد مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs).



أ. La Sala, Andrea

- ♦ المدير العالمي للعلامة التجارية والتسويق العالمي لعلامة Armani Exchange en Giorgio Armani، ميلانو، إيطاليا
- ♦ مدير التسويق التجاري في Calvin Klein
- ♦ مدير العلامة التجارية في Gruppo Coin
- ♦ مدير العلامة التجارية في Dolce&Gabbana
- ♦ مدير العلامة التجارية في Sergio Tacchini S.p.A
- ♦ محلل السوق في Fastweb
- ♦ خريج كلية إدارة الأعمال والاقتصاد في جامعة Piemonte الشرقية



ينتظر أكثر المتخصصين الدوليين تأهيلاً وخبرة في جامعة TECH ليقدموا لك تعليقاً من الدرجة الأولى ومحدثاً ومبنيًا على أحدث الأدلة العلمية. ما الذي تنتظره بعد؟"

المدير الدولي المستضاف

Mick Gram مرادف للابتكار والتميز في مجال ذكاء الأعمال لى المستوى الدولي. ترتبط مسيرته المهنية الناجحة بمناصب قيادية في شركات متعددة الجنسيات مثل **Walmart** و **Red Bull**. كما أنه معروف برؤيته في تحديد التقنيات الناشئة التي لها تأثير دائم على المدى الطويل على بيئة الشركات.

من ناحية أخرى، يُعتبر المدير التنفيذي رائداً في استخدام تقنيات تصور البيانات التي تبيّن المجموعات المعقدة وتجعلها في متناول الجميع وتسهّل عملية اتخاذ القرار. وقد أصبحت هذه المهارة الدعامة الأساسية لملفه المهني، مما جعله رصيذاً مرغوباً فيه لدى العديد من المنظمات التي كانت ملتزمة بجمع المعلومات و توليد إجراءات ملموسة بناءً عليها.

ومن أبرز مشاريعها في السنوات الأخيرة منصة **Walmart Data Cafe**، وهي أكبر منصة من نوعها في العالم تعتمد على السحابة لتحليل البيانات الضخمة **Big Data**. وقد شغل أيضاً منصب مدير ذكاء الأعمال **Business Intelligence** في شركة **Red Bull**، حيث غطى مجالات مثل المبيعات والتوزيع والتسويق وعمليات سلسلة التوريد. وقد تم تكريم فريقه مؤخراً لابتكاراته المستمرة في استخدام واجهة برمجة تطبيقات **Walmart Luminare API** الجديدة الخاصة بالمتسوقين وقنوات التسوق.

أما بالنسبة إلى تعليمه، فقد حصل المدير التنفيذي على العديد من شهادات الماجستير والدراسات العليا في مراكز مرموقة مثل جامعة **Berkeley** في الولايات المتحدة و جامعة **Copenhagen** في الدنمارك. ومن خلال هذا التحديث المستمر، يكون الخبير قد حقق أحدث الكفاءات. وعلى هذا النحو، فقد أصبح يُنظر إليه على أنه قائد مولود للاقتصاد العالمي الجديد، الذي يتمحور حول السعي وراء البيانات وإمكانياتها اللانهائية.



أ. Mick Gram

- ♦ مدير ذكاء الأعمال Business Intelligence والتحليلات في Red Bull, الولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ مهندس حلول ذكاء الأعمال Business Intelligence في Walmart Data Cafe
- ♦ استشاري مستقل لذكاء الأعمال Business Intelligence وعلوم البيانات Data Science
- ♦ مدير ذكاء الأعمال Business Intelligence في Capgemini
- ♦ محلل أول في Nordea
- ♦ استشاري أول ذكاء الأعمال Business Intelligence في SAS
- ♦ التعليم التنفيذي في IA و Machine Learning في UC Berkeley Colleg of Engineering
- ♦ Executive MBA في التجارة الإلكترونية في جامعة Copenhagen
- ♦ اجازة وماجستير في الرياضيات والإحصاء في جامعة Copenhagen



ادرس في أفضل جامعة أونلاين في العالم
وفقاً لمجلة فوربس! ستتمكن في MBA هذا
من الوصول إلى مكتبة واسعة من موارد
الوسائط المتعددة التي طورها أساتذة
مشهورون عالمياً"

المدير الدولي المستضاف

Scott Stevenson هو خبير متميز في قطاع التسويق الرقمي **Marketing Digital** ارتبط لأكثر من 19 عام بوحدة من أقوى الشركات في مجال الترفيه، وهي شركة، **Warner Bros. Discovery**. في هذا المنصب، لعب دوراً رئيسياً في الإشراف على الخدمات اللوجستية و سير العمل الإبداعي عبر مجموعة متنوعة من المنصات الرقمية، بما في ذلك وسائل الإعلام الاجتماعي والبحث والعرض والوسائط الخطية.

لقد كانت قيادة هذا المدير التنفيذي حاسمة في قيادة استراتيجيات الإنتاج فيالإعلامي المدفوع، مما أدى الى نتائج ملحوظة افضل في معدلات التحويل في شركته. وفي الوقت نفسه، تولى في الوقت نفسه مناصب أخرى، مثل مدير خدمات التسويق ومدير حركة المرور في نفس الشركة متعددة الجنسيات خلال فترة إدارته السابقة.

شارك أيضاً في التوزيع العالمي لألعاب الفيديو و حملات الملكية الرقمية. كما كان مسؤولاً أيضاً عن تقديم الاستراتيجيات التشغيلية المتعلقة بتشكيل ووضع اللمسات الأخيرة على محتوى الصوت والصورة للإعلانات التلفزيونية و المقاطع الدعائية.

بالإضافة إلى ذلك، يحمل الخبير اجازة في الإعلانات السلوكية واللاسلكية من جامعة فلوريدا والماجستير في الكتابة الإبداعية من جامعة كاليفورنيا، مما يدل على مهاراته في الإعلام و رواية القصص. بالإضافة إلى ذلك، شارك في كلية التطوير المهني بجامعة Harvard في برامج متطورة حول استخدام الذكاء الاصطناعي في الأعمال التجارية. وبالتالي، فإن ملفه المهني هو أحد أكثر الملفات المهنية أهمية في مجال التسويق و الإعلام الرقمي الحالي.



أ. Stevenson, Scott

- ♦ مدير التسويق الرقمي في Warner Bros. Discovery, Burbank, الولايات المتحدة
- ♦ مدير حركة المرور Warner Bros. Entertainment
- ♦ ماجستير في الكتابة الإبداعية من جامعة كاليفورنيا
- ♦ إجازة في الإعلانات السلوكية واللاسلكية من جامعة فلوريدا.



حقق أهدافك الأكاديمية والمهنية مع أفضل الخبراء المؤهلين في العالم! سيرشدك أساتذة MBA هذا خلال عملية التعلم بأكملها"

المدير الدولي المستضاف

الدكتور **Doctor Eric Nyquist** هو خبير في مجال الرياضة العالمية، بنى مسيرة مهنية رائعة، وقد اشتهر بقيادته الاستراتيجية وقدرته على قيادة التغيير والابتكار في المؤسسات الرياضية بمستوى عالي.

في الواقع، لقد شغل مناصب رفيعة مثل مدير الإعلانات والتأثير في **NASCAR**، في **Florida, Estados Unidos**. مع سنوات عديدة من الخبرة، شغل الدكتور **Nyquist** أيضًا عددًا من المناصب القيادية، بما في ذلك نائب الرئيس الأول للتطوير الاستراتيجي و المدير العام لشؤون الأعمال، حيث أدار أكثر من عشرة تخصصات تتراوح بين التطوير الاستراتيجي و التسويق الترفيهي.

ترك **Nyquist** أيضًا بصمة كبيرة على الامتيازات الرياضية الأكثر أهمية في شيكاغو. وبصفته نائب الرئيس التنفيذي لامتيازات **Chicago White Sox** و **Chicago Bulls** فقد أثبت قدرته على قيادة الأعمال الناجحة و الاستراتيجية في عالم الرياضة الاحترافية..

وأخيرًا، بدأ مسيرته المهنية في مجال الرياضة أثناء عمله في نيويورك ك محلل استراتيجي رئيسي لدى **Roger Goodell** في الدوري الوطني لكرة القدم الأمريكية وقبل ذلك كمتدرب قانوني لدى الاتحاد الأمريكي لكرة القدم.



أ. Eric Nyquist

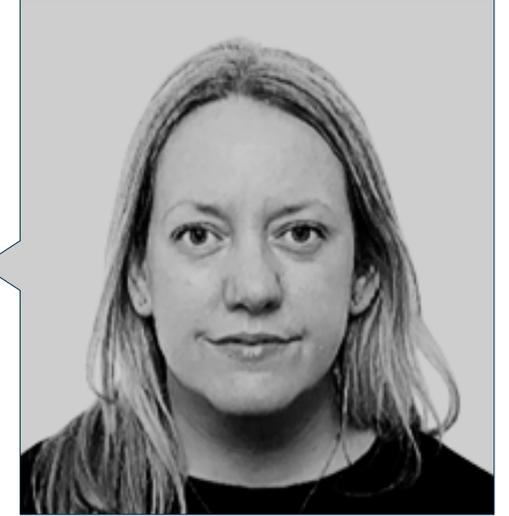
- مدير التواصل والتأثير في NASCAR، في فلوريدا، الولايات المتحدة الأمريكية
- نائب الرئيس الأول للتطوير الاستراتيجي في NASCAR
- نائب رئيس التخطيط الاستراتيجي في NASCAR
- المدير العام لشؤون الأعمال في NASCAR
- نائب الرئيس التنفيذي، امتيازات Chicago White Sox
- نائب الرئيس التنفيذي، امتيازات Chicago Bulls
- مدير تخطيط الأعمال في الدوري الوطني لكرة القدم الأمريكية
- الشؤون التجارية/متدرب الشؤون التجارية/القانونية في الاتحاد الأمريكي لكرة القدم
- دكتوراه من جامعة شيكاغو
- ماجستير في إدارة الأعمال من كلية بوث لإدارة الأعمال في جامعة شيكاغو
- إجازة في الآداب في الاقتصاد الدولي من كلية Carleton



بفضل هذه الشهادة الجامعية 100%،
ستتمكن من الجمع بين دراستك والتزاماتك
اليومية، بمساعدة كبار الخبراء الدوليين
في مجال اهتمامك. سجل الآن!

أ. Auni3n Lavarías, María Eugenia

- ♦ صيدلانية وخبيرة في التغذية العلاجية
- ♦ مؤلفة الكتاب المرجعي في مجال التغذية العلاجية "إدارة الحمية الغذائية للوزن الزائد في مكتب الصيدلية". (دار نشر بان أمريكيان الطبية)
- ♦ صيدلية ذو خبرة واسعة في القطاعين العام والخاص
- ♦ الصيدلانية المالكة لـ فارماسيا فالنسيا
- ♦ مساعدة صيدلية في متاجر التجزئة البريطانية للصحة والجمال وسلسلة الصيدليات Boots، المملكة المتحدة
- ♦ شهادة في الصيدلة وعلوم وتكنولوجيا الأغذية. جامعة فالنسيا
- ♦ توجيه الدورة الجامعية بعنوان "مستحضرات التجميل الجلدية في مكتب الصيدلة"





مدى تأثير هذه الدراسة على حياتك المهنية

إن المشاركة في مثل هذا البرنامج استثمار اقتصادي ومهني كبير، وبالطبع شخصي. يجب أن يكون الهدف النهائي لهذا الجهد العظيم هو تحقيق النمو المهني. وبالتالي، تضع جامعة TECH كل الجهود والأدوات تحت تصرفك لاكتساب المهارات والقدرات اللازمة التي تسمح لك بتحقيق هذا التغيير.

نحن نشارك بشكل كامل لمساعدتك في تحقيق
التغيير المهني الذي تريده"



هل أنت مستعد لأخذ القفزة الأمام؟ فالتطوير المهني الممتاز في انتظارك

MBA إدارة وتسيير مكاتب الصيدلة من TECH الجامعة التكنولوجية هو برنامج مكثف يؤهلك لمواجهة التحديات والاستجابة لها بثقة وملاءة. هدفها الرئيسي هو تعزيز النمو الشخصي والمهني. مساعدة المهنيين على تحقيق النجاح. إذا أراد الطالب تحسين نفسه وتحقيق تغيير إيجابي على المستوى المهني والتفاعل مع الأفضل، فهذا مكانه.

نضع جميع أدواتنا في
متناول يدك حتى تزيد فرص
الصعود في مهنتك.

وقت التغيير



تخصص في جامعة TECH
وحقق التغيير المهني
الذي تريده.

نوع التغيير



زيادة الرواتب

دراسة هذا البرنامج يعني لطلابنا زيادة في الراتب تزيد عن 25,22%



المزايا لشركتك

يساهم MBA إدارة وتسيير مكاتب الصيدلة على رفع مستوى مواهب المنظمة إلى أقصى إمكاناتها من خلال تخصص قادة رفيعي المستوى. لذلك، فإن المشاركة في هذا البرنامج الأكاديمي تعني تحسینًا ليس فقط على المستوى الشخصي، ولكن قبل كل شيء، على المستوى المهني، وزيادة تدريبهم وتحسين مهاراتهم الإدارية. لكن بالإضافة إلى ذلك، يعد الدخول إلى مجتمع جامعة TECH التعليمي فرصة فريدة للوصول إلى شبكة قوية من جهات الاتصال التي يمكنك من خلالها العثور على شركاء أو عملاء أو موردين محترفين في المستقبل.

يمكنك جلب رؤية عمل جديدة لشركتك"



يعد تطوير المواهب والاحتفاظ بها في الشركات أفضل استثمار طويل الأجل.

01

رأس المال الفكري ونمو المواهب

سيقدم المسؤول التنفيذي الشركة إلى المفاهيم والاستراتيجيات ووجهات النظر الجديدة التي يمكن أن تحدث تغييرات كبيرة في المنظمة.

02

الاحتفاظ بالمديرين التنفيذيين ذوي الإمكانيات العالية لتجنب استنزاف المواهب

يعزز هذا البرنامج الصلة بين الشركة والمدير ويفتح آفاقًا جديدة للنمو المهني داخل الشركة.

03

وكلاء البناء للتغيير

ستكون قادرًا على اتخاذ القرارات في أوقات عدم اليقين، والأزمات مما يساعد المنظمة في التغلب على العقبات.

04

زيادة إمكانيات التوسع الدولي

بفضل هذا البرنامج، ستتواصل الشركة مع الأسواق الرئيسية في الاقتصاد العالمي.

تطوير مشاريع شخصية

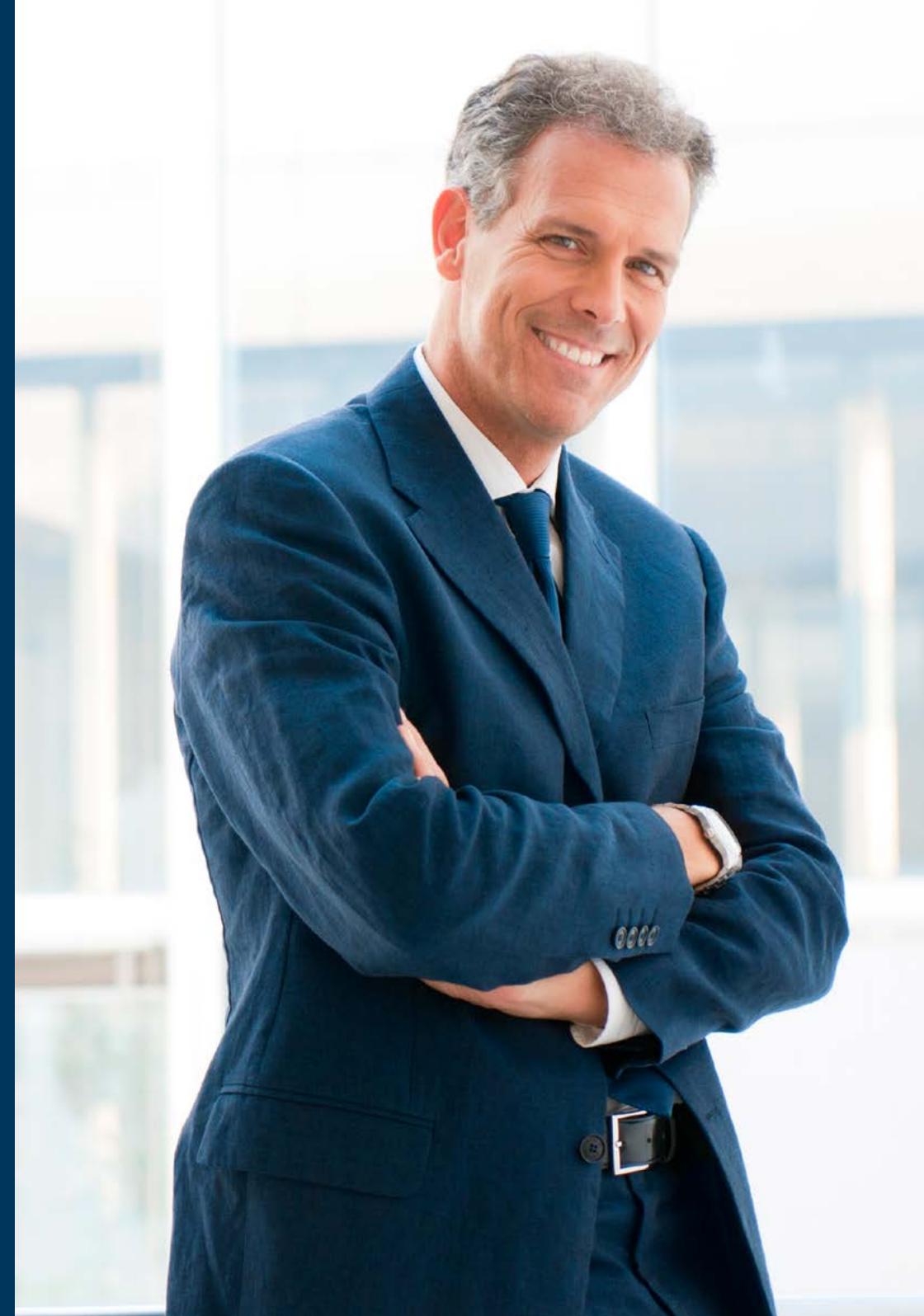
يمكن للمهني العمل في مشروع حقيقي أو تطوير مشاريع جديدة في نطاق البحث والتطوير أو تطوير الأعمال في شركتك.

05

تعزيز القدرة التنافسية

سيزود هذا البرنامج مهنييه بالمهارات لمواجهة التحديات الجديدة وبالتالي تعزيز المؤسسة.

06



المؤهل العلمي

يضمن لماجستير الخاص في MBA إدارة وتسيير مكاتب الصيدلة بالإضافة إلى التدريب الأكثر دقة وحدائقة، الحصول على شهادة اجتياز المحاضرة الجامعية الصادرة عن TECH الجامعة التكنولوجية.

اجتاز هذا البرنامج بنجاح واحصل على شهادتك الجامعية
دون الحاجة إلى سفر أو القيام بأية إجراءات مرهقة"



هذه ماجستير خاص في MBA إدارة وتسيير مكاتب الصيدلة على البرنامج العلمي الأكثر اكتمالا وحدائثة في السوق.

بعد اجتياز التقييم، سيحصل الطالب عن طريق البريد العادي* مصحوب بعلم وصول مؤهل ماجستير خاص الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية

إن المؤهل الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية سوف يشير إلى التقدير الذي تم الحصول عليه في برنامج المحاضرة الجامعية وسوف يفي بالمتطلبات التي عادة ما تُطلب من قبل مكاتب التوظيف ومسابقات التعيين ولجان التقييم الوظيفي والمهني.

المؤهل العلمي: ماجستير خاص في MBA إدارة وتسيير مكاتب الصيدلة

اطريقة: عبر الإنترنت

مدة: 12 أشهر

ماجستير خاص في MBA إدارة وتسيير مكاتب الصيدلة

التوزيع العام للوحة الدراسية		التوزيع العام للوحة الدراسية	
المادة	الدرجة	نوع المادة	عدد الساعات
إدارة المسؤولية لمكتب الصيدلة	1*	إلزامي (OB)	1500
إدارة الاعتمادية والمالية لمكتب الصيدلة	1*	إلزامي (OP)	0
إدارة وتوحيد الموارد البشرية في مكتب الصيدلة	1*	الممارسات الخارجية (PR)	0
تحسين عمليات الشراء والعمليات اللوجستية لمكتب الصيدلة	1*	مشروع تخرج الماجستير (TFM)	0
إدارة المصنوع/العروض	1*	الإجمالي	1500
التسويق المبتدئ	1*		
العمليات في مكتب الصيدلة	1*		
التواصل في مكتب الصيدلة	1*		
إدارة الخدمات العقلية لمكتب الصيدلة	1*		
إدارة الجودة في مكتب الصيدلة	1*		
المالية والتأجيل والمسؤولية الاجتماعية للشركة	1*		
قيادة الفرق وإدارة الموارد	1*		
إدارة الاعتمادية والمالية	1*		
Management القارة	1*		
إلزامي	100		
إلزامي	200		

tech الجامعة التكنولوجية

Tere Guevara Navarro
رئيس الجامعة

tech الجامعة التكنولوجية

شهادة تخرج
هذه الشهادة ممنوحة إلى

المواطن/المواطنة مع وثيقة تحقيق شخصية رقم

لاجتيازها/لاجتيازها بنجاح والحصول على برنامج ماجستير خاص في

MBA إدارة وتسيير مكاتب الصيدلة

وهي شهادة خاصة من هذه الجامعة موافقة لـ 1500 ساعة، مع تاريخ بدء يوم /شهر/ سنة وتاريخ انتهاء يوم/شهر/سنة

تيك مؤسسة خاصة للتعليم العالي معتمدة من وزارة التعليم العام منذ 28 يونيو 2018 في تاريخ 17 يونيو 2020

Tere Guevara Navarro
رئيس الجامعة

TECH AFWR23S_tecrite.com/certificates



ماجستير خاص MBA إدارة وتسيير مكاتب الصيدلة

« طريقة الدراسة: عبر الإنترنت

« مدة الدراسة: 12 أشهر

« المؤهل العلمي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة

« الامتحانات: عبر الإنترنت

ماجستير خاص MBA إدارة وتسبير مكاتب الصيدلة