

专科文凭 兽医中心的经营策略





专科文凭 兽医中心的经营策略

- » 模式:在线
- » 时间:6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.techitute.com/cn/medicine/postgraduate-diploma/postgraduate-diploma-business-strategies-veterinary-centers

目录

01

介绍

4

02

目标

8

03

课程管理

12

04

结构和内容

18

05

方法

24

06

学历

32

01 介绍

兽医专业人员在对动物进行临床治疗时精益求精。然而，多年来，这一领域的公司管理培训却被遗忘了。为了弥补这一教育空白，TECH 开设了兽医中心商业战略专家课程，让您能够带领自己的管理层走向成功。



“

兽医专业人员必须具备高水平的商业管理专业知识，以使他们的业务取得成功”

商业战略是一个组织寻求可持续竞争优势的过程。其目标是努力确保公司的生存, 同时在商业范围内取得成功, 即获得经济利润。在绝大多数情况下, 取得成功的成就并不是偶然的或简单的惯性, 而是有一个事先规划好的战略, 并按照这个规划来执行, 中间往往还要进行修正, 以纠正途中出现的偏差。

此外, 所有公司都需要有一份业务计划, 这份文件必须由兽医诊所的管理层或领导层单独或在专业顾问的帮助下制定, 而且必须在方法上包括一系列必须确定、分析和评估的部分, 以确定目前所处的位置和希望达到的目标。

本专科文凭为专业人员提供了在兽医领域实现正确经营战略的关键, 同时还对企业的生产流程进行了深入研究, 考虑到不同的企业管理模式, 以实现兽医中心精益管理的研究。

大学兽医专业缺乏企业管理教育, 这在很大程度上影响了未来企业家对兽医中心专业化管理的认识, 在现实中, 他们将医疗和外科实践放在首位。

目前, 研究生继续教育的一个问题是如何协调工作和个人生活。目前的专业需求使我们很难提供高质量、专业化、面对面的专业课程, 因此在线形式将使学生能够将这种专业教育与他们的日常专业实践相协调, 同时又不会失去培训与专业化之间的联系。

这个**兽医中心的经营策略专科文凭**包含了市场上最完整和最新的科学课程。主要特点是:

- 由兽医中心业务战略专家介绍案例研究的发展情况
- 该书的内容图文并茂、示意性强、实用性强, 为那些视专业实践至关重要的学科提供了科学和实用的信息
- 兽医中心业务战略新闻
- 可以进行自我评估过程的实践, 以推进学习
- 特别强调兽医中心业务战略中的创新方法
- 理论课、向专家提问、关于有争议问题的讨论区和个人反思性论文
- 可以从任何有互联网连接的固定或便携式设备上获取内容

“

让自己沉浸在这一具有最高教育
质量的专业课程中, 这将使您能够
面对兽医实践管理的未来挑战”

“

本专科文凭是您选择进修课程、更新兽医中心经营战略知识的最佳投资”

这个专业有最好的教学材料,这将使你做背景研究,从而促进你的学习。

100%在线的专科文凭学位将使你在增加这一领域的知识的同时,将你的学习与专业工作结合起来。

在教学人员中,有兽医中心管理和领导领域的专业人士,他们将自己的工作经验倾注到培训中,还有来自参考协会和著名大学的公认专家。

它的多媒体内容是用最新的教育技术开发的,将允许专业人员进行情景式学习,即一个模拟的环境,提供一个身临其境的专业培训,为真实情况进行培训。

该课程的设计重点是基于问题的学习,通过这种方式,专业人员必须尝试解决整个学年出现的不同专业实践情况。为此,专业人员将得到一个由公认的、经验丰富经营策略的病人专家创建的创新互动视频系统的协助。



02 目标

兽医中心的经营策略专科文凭的目的是促进兽医专业人士的表现,使其掌握该行业的最新进展。



“

我们的目标是实现卓越的学术成就, 并帮助你们取得职业成功"



总体目标

- 建立一个拟定年度业务计划的方法
- 识别和分析不同的部分
- 分析获得填写相关文件所需数据和信息的来源
- 产生专门的知识,使兽医中心的主人能够自己制作这种书面文件
- 了解文件内容会不断变换
- 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
- 为创新研究提出有用和实用的工作工具
- 生成关于创新的专业知识,作为为兽药创造差异化价值主张的手段
- 开发并提出一个动态的商业模式,使公司能够适应不断变化的全球环境
- 考察和发展兽医中心的生产流程
- 分析现有流程并确定瓶颈问题
- 在一个兽医中心制定和实施精益业务管理
- 在企业管理中产生一种持续改进的文化



具体目标

模块1.适用于兽医中心的业务计划

- 思考制定上述文件的必要性和义务
- 以合乎逻辑和推理的方式制定文件的每个部分
- 提出一种方法来进行环境分析和外部竞争分析
- 为了能够进行SWOT分析及其相应的CAME分析
- 建立一个制定SMART目标的方法
- 研究制定战略和将每个战略转化为至少一个具体行动的方法
- 根据与业务有关的优先次序安排行动
- 反思对业务计划进行定期监测的必要性
- 建立一个实用的方法来控制和监测商业计划
- 分析在什么情况下需要制定应急计划以及如何制定
- 考察一些模板,以帮助数据输入和商业计划的准备

模块2.兽医中心的生产流程

- 分析兽医中心的不同生产过程
- 确定和评估生产过程中的 "瓶颈"
- 加深对兽医中心商业模式的认识
- 介绍应用于一个兽医中心的精益管理模式
- 梳理精益管理模式的优势和功用
- 提出一个实施精益管理模式的方法论
- 介绍监测和持续改进业务管理的实际例子

模块3.兽医中心的商业战略和创新

- 界定和定义兽医诊所所有者/管理者的角色
- 确定兽医保健中心部门的公司的使命、愿景和价值观
- 为研究能带来价值的创新替代品提出一个工作方法
- 研究、分析并为拟议的商业模式建立一个理想的用户档案
- 研究、分析并提出商业模式的理想用户群的 "有吸引力的 "价值主张, 并提出对传统商业模式的替代或补充, 吸引一个或多个用户群
- 发展和实施设计思维, 作为创意和创新思维的一种补充技术



03 课程管理

该课程的教学人员包括兽医中心管理的主要专家，他们将自己的工作经验带到了这个专业中。该课程的教学人员包括来自不同国家的世界知名兽医，他们具有成熟的理论和实践专业经验。





“

我们拥有最优秀的教学人员，他们拥有多年的教学经验，并决心将他们在这一领域的所有知识传授给学生”

管理人员



Barreneche Martínez, Enrique先生

- 1990年在马德里康普顿斯大学获得兽医学位
- 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) 联合创始人, 2011 年至 2013 年间担任该工作组主席
- 自己的创业经验。1991 年至 2018 年期间, Amic de Alicante 兽医中心的创始人和所有者, 后转而专门致力于宠物兽医健康中心领域的业务管理
- 兽医中心企业管理书籍《谁拿走了我的兽医中心?》的作者 (2009) 和“我已经找到了我的兽医中心!” (2013)
- 两本书的合著者, 也是其他兽医诊所助理 (ACV) 培训出版物中特定章节的作者
- 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
- 自 1999 年以来, 他为兽医中心的辅助人员举办了多次会议、课程和网络研讨会

指导



García Hernández, Eva María女士

- 通过 Coaching On Focus 为公司制定能力和技能发展培训计划
- 埃森哲团队领导、项目经理和人力资源业务合作伙伴 (2000-2016)
- 卡米洛·何塞·塞拉大学培训师项目培训师
- 营销和商业管理启动计划。精益 SECOT 方法
- 欧洲教练学院个人和高管教练硕士
- Instituto Crearte 的 NLP 实践者和 NLP 大师

教师

Martín González, Abel先生

- ◆ 1989年在马德里康普顿斯大学获得兽医学学位
- ◆ 攻读博士学位, 但未提交论文
- ◆ 在畜牧场管理课程中与 Junta de Comunidades de Castilla La Mancha 合作教授
- ◆ AESLA (拉科恩品种育种者协会) 在西班牙不同地点举办的超声波和生殖控制会议
- ◆ 在马德里兽医学院组织的斗牛疾病会议上发表演讲
- ◆ AVEPA 管理小组组织的兽医中心管理会议
- ◆ 在 AVEPA (GTA-AVEPA、IVEE-AVEPA) 组织的多次全国代表大会上发表演讲
- ◆ 格拉纳动物管理援助和健康援助专业资格专家
- ◆ 畜牧场免费临床兽医, 担任牛、绵羊、马和猪的技术总监

Tabares, Nuria女士

- ◆ 我将我对咨询、劳工和高管教练的热情与我作为演讲者的其他热情结合起来 (西班牙和拉丁美洲)
- ◆ 教师 (巴塞罗那自治大学经济与商业学院副教授)
- ◆ UAB Dual Citius 硕士教授
- ◆ Terra San Fernando 兽医诊所技术总监

Navarro Ferrer, María José女士

- ◆ 瓦伦西亚大学 了解UV 1987质量1992(UV) 心理学学士
- ◆ 临床心理学硕士 CTMC 瓦伦西亚 (1992-1994)
- ◆ 瓦伦西亚大学社会老年学研究生 (1994-1994)
- ◆ 正念和心理治疗研究生IL3 UB (2014-2015)
- ◆ 公司和私人组织的培训师和讲习班
- ◆ Recull d'activitats 中的老师 als Serveis Locals d'Ocupació: Persones i Empreses de Barcelona
- ◆ 在人员管理流程、软技能培训 (沟通
- ◆ 有效、冲突管理和谈判技巧、困难客户服务)、正念训练师、压力管理和倦怠预防信念的分析和转变 (从2016年3月至今)

Saleno, Delia女士

- ◆ 攻读博士学位(2000-2003)但未提交论文
- ◆ 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(2000)
- ◆ 科尔多瓦大学细胞遗传学研究能力 (2005 年), 研究马科动物不育症
- ◆ 企业家课程 (500小时), 由EOI于2007年在马略卡岛帕尔马 (西班牙) 举办
- ◆ 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

Rotger Campins, Sebastià先生

- ◆ 电信工程师
- ◆ 航海与海上运输学士
- ◆ 商船船长
- ◆ 专业潜水教练
- ◆ 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

Muñoz Sevilla, Carlos先生

- ◆ 马德里康普顿斯大学 (西班牙) 兽医学学士。1985年至1990年的班级
- ◆ 海梅一世大学 MBA-(UJI), 课程 2017-18
- ◆ 2011 年 11 月至今, 担任 Cardenal Herrera CEU 大学麻醉学和兽医诊所管理学科教授
- ◆ AGESVET 自成立以来一直是合作伙伴, 直至 2018 年
- ◆ 参与 AGESVET 人力资源模块的开发和培训

Villaluenga, José Luis先生

- ◆ 马德里康普顿斯大学生物科学学士(1979)
- ◆ EAE 和巴塞罗那大学数字营销硕士 (2016 年)
- ◆ EAE 和巴塞罗那大学人力资源管理大学硕士学位 (2018 年)
- ◆ 自 2012 年起担任阿方索 X 埃尔萨比奥大学兽医学院兽医学系副教授 (西班牙), 主修兽医遗传学第一年和民族学第二年科目 (模块: 兽医领域的管理和营销)
- ◆ 自 2017 年起, 在马德里 (西班牙) 兽医技术助理兽医培训中心 FORVET 担任“客户服务”领域教授
- ◆ 自 2019 年起担任科尔多瓦大学 (西班牙) 马运动医学硕士教授。模块马兽医公司的营销和管理
- ◆ 小动物理疗与康复专家职称教授: 狗和猫, 区域: 自 2017 年起在马德里康普顿斯大学 (西班牙) 从事小动物康复中心的业务管理
- ◆ 2016 年至今: 作为 Rentabilidad Veterinaria, SL 公司的 2 个创始合伙人之一创建。本公司致力于宠物兽医中心的经营管理。开展咨询、培训、咨询、公司估值、人力资源管理、经济财务管理和新公司章程

04 结构和内容

内容的结构是由兽医中心的管理领域最好的专业人士设计的,他们具有丰富的经验和公认的专业威望,以审查和研究的案例数量为支撑,并拥有广泛的新技术知识。



“

我们拥有市场上最完整和最新的科学方案。我们努力追求卓越,并希望你们也能实现这一目标”

模块1.适用于兽医中心的业务计划

- 1.1. 兽医中心的商业计划
 - 1.1.1. 计划与控制:同一枚硬币的两面
 - 1.1.2. 为什么以及为什么要有计划?
 - 1.1.3. 谁应该做?
 - 1.1.4. 什么时候做?
 - 1.1.5. 怎么做?
 - 1.1.6. 一定要书面吗?
 - 1.1.7. 需要回答的问题
 - 1.1.8. 商业计划的部分
- 1.2. 外部分析一:兽医中心环境
 - 1.2.1. 该包含什么?
 - 1.2.2. 政治环境
 - 1.2.3. 经济环境
 - 1.2.4. 社会环境
 - 1.2.5. 技术环境
 - 1.2.6. 生态环境
 - 1.2.7. 法律环境
- 1.3. 外部分析二:兽医中心行业的竞争环境
 - 1.3.1. 顾客
 - 1.3.2. 竞争
 - 1.3.3. 供应商
 - 1.3.4. 其他
- 1.4. 兽医中心的内部分析
 - 1.4.1. 设施设备
 - 1.4.2. 人格
 - 1.4.3. 收入/支出
 - 1.4.4. 顾客
 - 1.4.5. 价格
 - 1.4.6. 服务
 - 1.4.7. 与客户沟通
 - 1.4.8. 教育
 - 1.4.9. 供应商
 - 1.4.10. 竞争
- 1.5. 应用于兽医中心的 SWOT 和 CAME 分析
 - 1.5.1. 弱点
 - 1.5.2. 优势
 - 1.5.3. 威胁
 - 1.5.4. 机会
 - 1.5.5. 正确
 - 1.5.6. 应对
 - 1.5.7. 维护
 - 1.5.8. 业务
- 1.6. 兽医中心作为公司的目标
 - 1.6.1. 它们是什么?
 - 1.6.2. 特点SMART
 - 1.6.3. 类型
- 1.7. 兽医中心的经营策略
 - 1.7.1. 服务营销的 7 P
 - 1.7.2. 产品-服务
 - 1.7.3. 价格
 - 1.7.4. 分布
 - 1.7.5. 沟通
 - 1.7.6. 人
 - 1.7.7. 程序
 - 1.7.8. 测试
- 1.8. 兽医中心战略行动计划
 - 1.8.1. 由什么组成?
 - 1.8.2. 如何制定战略
 - 1.8.3. 每个动作要注意什么
 - 1.8.4. 根据对业务的重要性确定行动的优先级
 - 1.8.5. 调度
- 1.9. 兽医中心业务计划的控制计划和监控
 - 1.9.1. 规划与控制
 - 1.9.2. 是什么,为什么必要?
 - 1.9.3. 谁以及如何控制?
 - 1.9.4. 基于指标的控制
 - 1.9.5. 做决定

- 1.10. 应用于兽医中心业务计划的应急计划
 - 1.10.1. 它是什么以及它的用途是什么？
 - 1.10.2. 怎么做？
 - 1.10.3. 如何使用它？

模块2.兽医中心的生产流程

- 2.1. 兽医中心生产流程介绍
 - 2.1.1. 业务流程概念
 - 2.1.2. 业务流程介绍
 - 2.1.3. 过程的图形表示
 - 2.1.4. 流程标准化
 - 2.1.5. 兽医中心流程的实例
- 2.2. 兽医中心生产流程分析
 - 2.2.1. 流程管理系统
 - 2.2.2. 业务流程的测量、分析和改进
 - 2.2.3. 良好指导和管理的过程的特征
- 2.3. 兽医保健中心部门的商业生产力
 - 2.3.1. 专注于关键目标
 - 2.3.2. 为客户产生的附加值
 - 2.3.3. 分析流程提供的价值
 - 2.3.4. 竞争力
 - 2.3.5. 生产率损失与改进分析
- 2.4. 应用于兽医保健中心部门的业务管理模型
 - 2.4.1. 传统大众管理
 - 2.4.2. 基于精益模型的管理
 - 2.4.3. 基于改良传统模式的管理
- 2.5. 精益管理模式应用于兽医中心的介绍
 - 2.5.1. 基本原理和特点
 - 2.5.2. 活动流
 - 2.5.3. 拖拉系统
 - 2.5.4. 流量 - 拉力
 - 2.5.5. 持续改进

- 2.6. 应用于兽医中心的生产模型中的废物
 - 2.6.1. 浪费
 - 2.6.2. 废物种类
 - 2.6.3. 浪费的原因
 - 2.6.4. 废物处理
- 2.7. 兽医中心精益管理模式的实施 I
 - 2.7.1. 工艺调节
 - 2.7.2. 均衡灵活的拉流
 - 2.7.3. 从传统模式过渡到精益实施
 - 2.7.4. 第一阶段:建立定期不间断的流程
- 2.8. 兽医中心精益管理模式的实施 II
 - 2.8.1. 第二阶段:整合流程,消除浪费,确保质量,规范操作
 - 2.8.2. 第三阶段:拉流的建立
 - 2.8.3. 第四阶段:生产节奏的灵活性
- 2.9. 兽医中心精益管理模式的实施 III
 - 2.9.1. 第五阶段:产品类型的灵活性
 - 2.9.2. 第六阶段:完成均衡化、层次化、多产品拉流
 - 2.9.3. 第七阶段:易管控
- 2.10. 应用于兽医中心的精益实施工具
 - 2.10.1. 价值流图 (Value Stream Map)
 - 2.10.2. A3:分析新的方法或需要解决的问题

模块3.兽医中心的商业战略和创新

- 3.1. 兽医中心经理的角色
 - 3.1.1. 综合管理
 - 3.1.2. 人力资源管理
 - 3.1.3. 财务管理
 - 3.1.4. 职业健康管理
 - 3.1.5. 信息技术管理
 - 3.1.6. 营销和销售管理
 - 3.1.7. 客户服务管理与公共关系
 - 3.1.8. 更换管理层

- 3.2. 兽医中心的战略规划
 - 3.2.1. 定义
 - 3.2.2. 商业战略意识
 - 3.2.3. 兽医中心的战略规划
- 3.3. 兽医中心战略规划哲学阶段
 - 3.3.1. 定义
 - 3.3.2. 项目
 - 3.3.2.1. 任务
 - 3.3.2.2. 愿景
 - 3.3.2.3. 价值观
 - 3.3.2.4. 工具
 - 3.3.2.5. 战略目标
 - 3.3.3. 实践的例子
- 3.4. 传统兽医中心的商业模式
 - 3.4.1. 简介
 - 3.4.2. 兽医中心的结构
 - 3.4.3. 服务
 - 3.4.4. 兽医中心的工作人员
- 3.5. 兽医中心的创新研究
 - 3.5.1. 兽医领域的创新理念
 - 3.5.2. 蓝海战略应用于兽医中心
 - 3.5.2.1. 概念
 - 3.5.2.2. 分析工具
 - 3.5.3. 兽医中心的创新Canvas
 - 3.5.3.1. 描述
 - 3.5.3.2. 操作
 - 3.5.4. 兽医中心创新战略的制定
 - 3.5.4.1. 新想法的产生和综合
 - 3.5.4.2. 创新中心
- 3.6. 为兽医中心的客户设计价值主张
 - 3.6.1. 兽医中心客户/用户的概况
 - 3.6.2. 价值图
 - 3.6.3. 适合价值提供和应用于兽医中心的客户资料





- 3.7. 应用于兽医中心的创新原型
 - 3.7.1. 最小可行创新系统
 - 3.7.2. 全球创新记分卡
 - 3.7.3. 创新运营计划
- 3.8. 兽医保健中心部门的商业模式
 - 3.8.1. 商业模式分解
 - 3.8.2. Long tail
 - 3.8.3. 多边平台
 - 3.8.4. 免费商业模式 (Freemium)
 - 3.8.5. 开放的商业模式
- 3.9. 兽医中心的设计思路与应用
 - 3.9.1. 概念
 - 3.9.2. 指导方针和关键
 - 3.9.3. 工具
- 3.10. 兽医中心业务战略持续改进研究
 - 3.10.1. 监测兽医中心的战略规划
 - 3.10.2. 实施兽医中心战略改进

“

05 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”

在TECH, 我们使用案例法

在特定情况下, 专业人士应该怎么做? 在整个课程中, 你将面对多个基于真实动物的模拟临床案例, 在这些案例中, 你必须调查, 建立假设并最终解决问题。关于该方法的有效性, 有大量的科学证据。专业人员随着时间的推移, 学习得更好, 更快, 更持久。

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。



根据Gérvás博士的说法, 临床病例是对一个病人或一组病人的注释性介绍, 它成为一个 "案例", 一个说明某些特殊临床内容的例子或模型, 因为它的教学效果或它的独特性或稀有性。案例必须基于当前的职业生活, 试图再现兽医职业实践中的实际情况。

“

你知道吗, 这种方法是1912年在哈佛大学为法律学生开发的? 案例法包括提出真实的复杂情况, 让他们做出决定并证明如何解决这些问题。1924年, 它被确立为哈佛大学的一种标准教学方法”

该方法的有效性由四个关键成果来证明:

1. 遵循这种方法的兽医不仅实现了对概念的吸收, 而且还通过练习评估真实情况 and 应用知识来发展自己的心理能力。
2. 学习扎根于实践技能, 使学生能够更好地融入现实世界。
3. 由于使用了从现实中产生的情况, 思想和概念的吸收变得更容易和更有效。
4. 投入努力的效率感成为对兽医的一个非常重要的刺激, 这转化为对学习的更大兴趣并增加学习时间。



再学习方法

TECH有效地将案例研究方法基于循环的100%在线学习系统相结合,在每节课中结合了8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。

兽医将通过真实案例和在模拟学习环境中解决复杂情况进行学习。这些模拟情境是使用最先进的软件开发的,以促进沉浸式学习。



处在世界教育学的前沿,按照西班牙语世界中最好的在线大学(哥伦比亚大学)的质量指标,再学习方法成功地提高了完成学业的专业人员的整体满意度。

通过这种方法我们已经培训了超过6000名兽医,取得了空前的成功,在所有的临床专科手术中都是如此。所有这些都是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。

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。

根据国际最高标准,我们的学习系统的总分是8.01分。



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。



最新的技术和程序视频

TECH使学生更接近最新的技术,最新的教育进展和当前兽医技术和程序的最前沿。所有这些,都是以第一人称,以最严谨的态度进行解释和详细说明了,以促进学生的同化和理解。最重要的是,您可以想看几次就看几次。



互动式总结

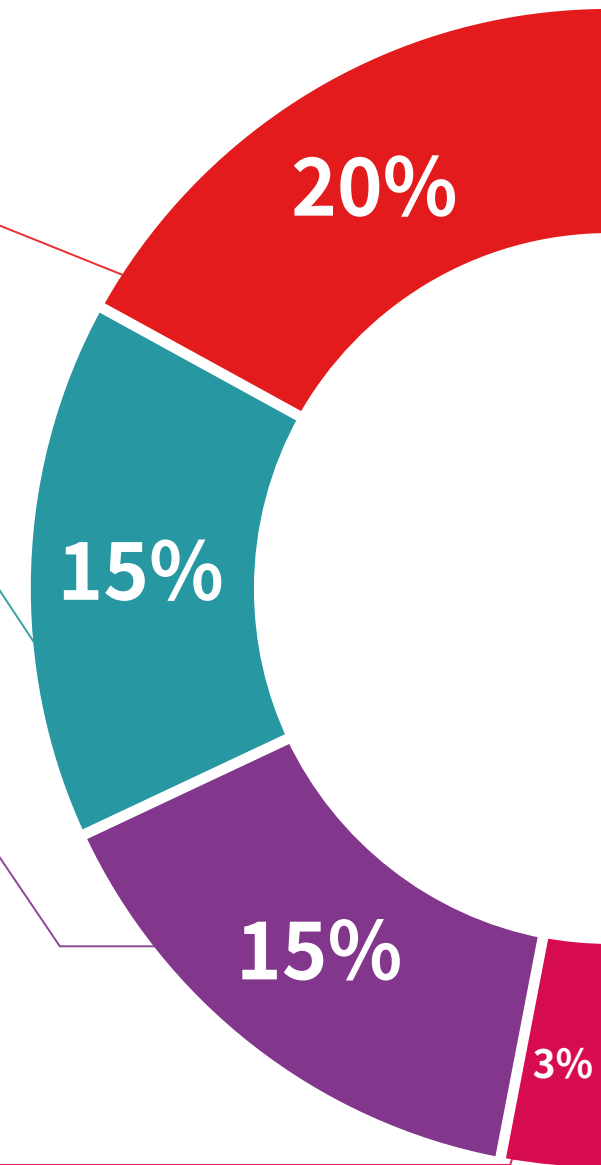
TECH团队以有吸引力和动态的方式将内容呈现在多媒体丸中,其中包括音频,视频,图像,图表和概念图,以强化知识。

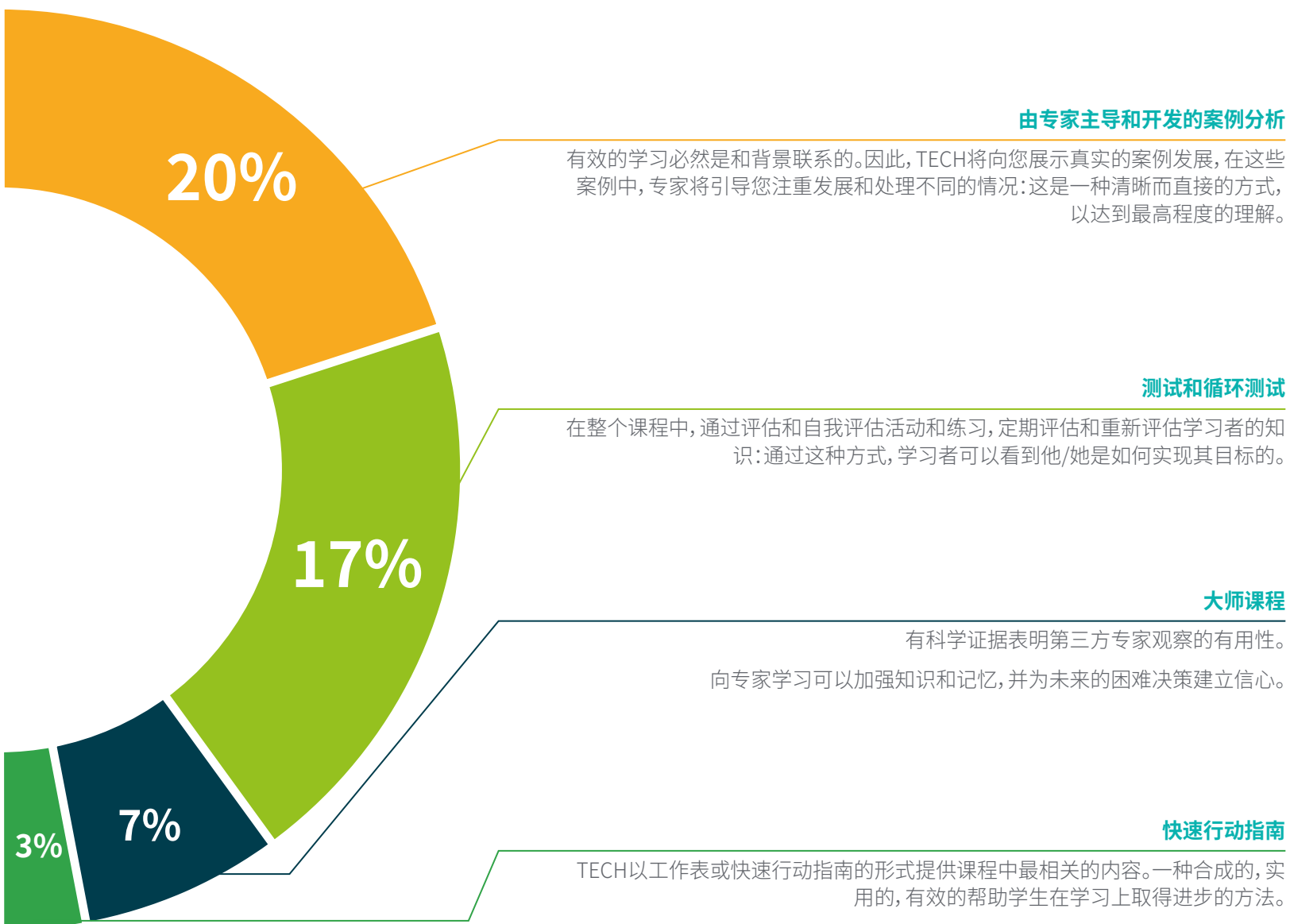
这个用于展示多媒体内容的独特教育系统被微软授予 "欧洲成功案例" 称号。



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。





06 学历

兽医中心的经营策略专科文凭除了保证最严格和最新的培训外,还可以获得由TECH科技大学颁发的专科文凭学位证书。



“

在您的简历中加入兽医中心商业战略学位, 这对该领域的任何专业人员来说都是一个高素质的附加值”

这个兽医中心的经营策略专科文凭包含了市场上最完整和最新的科学课程。

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专科文凭学位。

TECH科技大学颁发的证书将表达在专科文凭获得的资格, 并将满足工作交流, 竞争性考试和专业职业评估委员会的普遍要求。

学位: 兽医中心的经营策略专科文凭

官方学时: 450小时





专科文凭 兽医中心的经营策略

- » 模式: 在线
- » 时间: 6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

专科文凭 兽医中心的经营策略

