

Executive Master

MBA in Klinisches, Medizinisches
und Gesundheitsmanagement

M B A K M G



Executive Master MBA in Klinisches, Medizinisches und Gesundheitsmanagement

- » Modalität: **online**
- » Dauer: **12 Monate**
- » Qualifizierung: **TECH Technische Universität**
- » Zeitplan: **in Ihrem eigenen Tempo**
- » Prüfungen: **online**
- » Gerichtet an: **Hochschulabschluss mit nachweislicher Erfahrung in diesem Sektor**

Internetzugang: www.techtitude.com/de/wirtschaftsschule/masterstudiengang/masterstudiengang-mba-klinisches-medizinisches-gesundheitsmanagement

Index

01

Willkommen

Seite 4

02

Warum an der TECH studieren?

Seite 6

03

Warum unser Programm?

Seite 10

04

Ziele

Seite 14

05

Kompetenzen

Seite 18

06

Struktur und Inhalt

Seite 22

07

Methodik

Seite 40

08

Profil unserer Studenten

Seite 48

09

Kursleitung

Seite 52

10

Auswirkung auf Ihre Karriere

Seite 72

11

Vorteile für Ihr Unternehmen

Seite 76

12

Qualifizierung

Seite 80

01

Willkommen

Heutzutage besteht ein zunehmender Bedarf, denjenigen, die für Gesundheitsprozesse verantwortlich sind, Managementkenntnisse zu vermitteln. Aus diesem Grund zielt dieses Programm darauf ab, Chefärzte und Verantwortliche für das medizinische Management von Krankenhäusern fortzubilden und ihnen Fähigkeiten und Techniken zu vermitteln, die ihre Führungsqualitäten fördern. Dieser Studiengang bietet einen Überblick über die Gesundheitssysteme und -politiken sowie den Verwaltungsprozess und befasst sich dann mit dem medizinischen und dem Gesundheitsmanagement und seiner Rolle in diesem System. Mit dem Abschluss dieses Programms erhalten die Absolventen eine spezialisierte Fortbildung, die ihnen die notwendigen Kompetenzen für ihre berufliche Entwicklung im klinischen Bereich vermittelt.



MBA in Klinisches, Medizinisches und Gesundheitsmanagement
TECH Technologische Universität



“

Entdecken Sie die neuen Techniken des klinischen, medizinischen und Gesundheitsmanagements und wenden Sie sie in der täglichen Praxis Ihres Berufs an“

02

Warum an der TECH studieren?

TECH ist die weltweit größte 100%ige Online Business School. Es handelt sich um eine Elite-Business School mit einem Modell, das höchsten akademischen Ansprüchen genügt. Ein leistungsstarkes internationales Zentrum für die intensive Fortbildung von Führungskräften.



“

TECH ist eine Universität an der Spitze der Technologie, die dem Studenten alle Ressourcen zur Verfügung stellt, um ihm zu helfen, geschäftlich erfolgreich zu sein"

Bei TECH Technologische Universität



Innovation

Die Universität bietet ein Online-Lernmodell an, das modernste Bildungstechnologie mit höchster pädagogischer Genauigkeit verbindet. Eine einzigartige Methode mit höchster internationaler Anerkennung, die dem Studenten die Schlüssel für seine Entwicklung in einer Welt des ständigen Wandels liefert, in der Innovation der wesentliche Einsatz eines jeden Unternehmers sein muss.

"Die Erfolgsgeschichte von Microsoft Europa" für die Einbeziehung des neuen interaktiven Multivideosystems in unsere Programme.



Maximalforderung

Das Zulassungskriterium von TECH ist nicht wirtschaftlich. Sie brauchen keine große Investitionen zu tätigen, um bei TECH zu studieren. Um jedoch einen Abschluss bei TECH zu erlangen, werden die Grenzen der Intelligenz und der Kapazität des Studenten getestet. Die akademischen Standards von TECH sind sehr hoch...

95% | der Studenten von TECH schließen ihr Studium erfolgreich ab



Networking

Fachleute aus der ganzen Welt nehmen an der TECH teil, so dass der Student ein großes Netzwerk von Kontakten knüpfen kann, die für seine Zukunft nützlich sein werden.

+100.000 jährlich spezialisierte Manager
+200 verschiedene Nationalitäten



Empowerment

Der Student wird Hand in Hand mit den besten Unternehmen und Fachleuten von großem Prestige und Einfluss wachsen. TECH hat strategische Allianzen und ein wertvolles Netz von Kontakten zu den wichtigsten Wirtschaftsakteuren auf den 7 Kontinenten aufgebaut.

+500 | Partnerschaften mit den besten Unternehmen



Talent

Dieses Programm ist ein einzigartiger Vorschlag, um die Talente des Studenten in der Geschäftswelt zu fördern. Eine Gelegenheit für ihn, seine Anliegen und seine Geschäftsvision vorzutragen.

TECH hilft dem Studenten, sein Talent am Ende dieses Programms der Welt zu zeigen.



Multikultureller Kontext

Ein Studium bei TECH bietet dem Studenten eine einzigartige Erfahrung. Er wird in einem multikulturellen Kontext studieren. In einem Programm mit einer globalen Vision, dank derer er die Arbeitsweise in verschiedenen Teilen der Welt kennenlernen und die neuesten Informationen sammeln kann, die am besten zu seiner Geschäftsidee passen.

Unsere Studenten kommen aus mehr als 200 Ländern.

TECH strebt nach Exzellenz und hat zu diesem Zweck eine Reihe von Merkmalen, die sie zu einer einzigartigen Universität machen:



Analyse

TECH erforscht die kritische Seite des Studenten, seine Fähigkeit, Dinge zu hinterfragen, seine Problemlösungsfähigkeiten und seine zwischenmenschlichen Fähigkeiten.



Akademische Spitzenleistung

TECH bietet dem Studenten die beste Online-Lernmethodik. Die Universität kombiniert die *Relearning*-Methode (die international am besten bewertete Lernmethode für Aufbaustudien) mit der Fallstudie. Tradition und Avantgarde in einem schwierigen Gleichgewicht und im Rahmen einer anspruchsvollen akademischen Laufbahn.



Skaleneffekt

TECH ist die größte Online-Universität der Welt. Sie verfügt über ein Portfolio von mehr als 10.000 Hochschulabschlüssen. Und in der neuen Wirtschaft gilt: **Volumen + Technologie = disruptiver Preis**. Damit stellt TECH sicher, dass das Studium nicht so kostspielig ist wie an anderen Universitäten.



Mit den Besten lernen

Das Lehrteam von TECH erklärt im Unterricht, was sie in ihren Unternehmen zum Erfolg geführt hat, und zwar in einem realen, lebendigen und dynamischen Kontext. Lehrkräfte, die sich voll und ganz dafür einsetzen, eine hochwertige Spezialisierung zu bieten, die es dem Studenten ermöglicht, in seiner Karriere voranzukommen und sich in der Geschäftswelt zu profilieren.

Lehrkräfte aus 20 verschiedenen Ländern.



Bei TECH werden Sie Zugang zu den präzisesten und aktuellsten Fallstudien im akademischen Bereich haben"

03

Warum unser Programm?

Die Teilnahme am TECH-Programm bedeutet eine Vervielfachung der Chancen auf beruflichen Erfolg im Bereich der höheren Unternehmensführung.

Es ist eine Herausforderung, die Anstrengung und Hingabe erfordert, aber die Tür zu einer vielversprechenden Zukunft öffnet. Der Student wird von den besten Lehrkräften und mit den flexibelsten und innovativsten Lehrmethoden unterrichtet.



“

Wir verfügen über das renommierteste Dozententeam und den umfassendsten Lehrplan auf dem Markt, so dass wir Ihnen eine Fortbildung auf höchstem akademischen Niveau bieten können"

Dieses Programm bietet eine Vielzahl von beruflichen und persönlichen Vorteilen, darunter die Folgenden:

01

Einen deutlichen Schub für die Karriere des Studenten

Mit einem Studium bei TECH wird der Student seine Zukunft selbst in die Hand nehmen und sein volles Potenzial entfalten können. Durch die Teilnahme an diesem Programm wird er die notwendigen Kompetenzen erwerben, um in kurzer Zeit eine positive Veränderung in seiner Karriere zu erreichen.

70% der Teilnehmer dieser Spezialisierung erreichen in weniger als 2 Jahren eine positive Veränderung in ihrer Karriere.

02

Entwicklung einer strategischen und globalen Vision des Unternehmens

TECH bietet einen detaillierten Überblick über das allgemeine Management, um zu verstehen, wie sich jede Entscheidung auf die verschiedenen Funktionsbereiche des Unternehmens auswirkt.

Die globale Vision des Unternehmens von TECH wird Ihre strategische Vision verbessern.

03

Konsolidierung des Studenten in der Unternehmensführung

Ein Studium an der TECH öffnet die Türen zu einem beruflichen Panorama von großer Bedeutung, so dass der Student sich als hochrangiger Manager mit einer umfassenden Vision des internationalen Umfelds positionieren kann.

Sie werden mehr als 100 reale Fälle aus dem Bereich der Unternehmensführung bearbeiten.

04

Übernahme neuer Verantwortung

Während des Programms werden die neuesten Trends, Entwicklungen und Strategien vorgestellt, damit der Student seine berufliche Tätigkeit in einem sich verändernden Umfeld ausüben kann.

45% der Studenten werden intern befördert.

05

Zugang zu einem leistungsfähigen Netzwerk von Kontakten

TECH vernetzt seine Studenten, um ihre Chancen zu maximieren. Studenten mit den gleichen Sorgen und dem Wunsch zu wachsen. So wird es möglich sein, Partner, Kunden oder Lieferanten zu teilen.

Sie werden ein Netz von Kontakten finden, das für Ihre berufliche Entwicklung unerlässlich ist.

06

Rigoreuse Entwicklung von Unternehmensprojekten

Der Student wird eine tiefgreifende strategische Vision erlangen, die ihm helfen wird, sein eigenes Projekt unter Berücksichtigung der verschiedenen Bereiche des Unternehmens zu entwickeln.

20% unserer Studenten entwickeln ihre eigene Geschäftsidee.

07

Verbesserung von *Soft Skills* und Führungsqualitäten

TECH hilft dem Studenten, sein erworbenes Wissen anzuwenden und weiterzuentwickeln und seine zwischenmenschlichen Fähigkeiten zu verbessern, um eine Führungspersönlichkeit zu werden, die etwas bewirkt.

Verbessern Sie Ihre Kommunikations- und Führungsfähigkeiten und geben Sie Ihrer Karriere einen neuen Impuls.

08

Teil einer exklusiven Gemeinschaft sein

Der Student wird Teil einer Gemeinschaft von Elite-Managern, großen Unternehmen, renommierten Institutionen und qualifizierten Professoren der renommiertesten Universitäten der Welt sein: die Gemeinschaft der TECH Technologischen Universität.

Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, sich mit einem Team von international anerkannten Dozenten zu spezialisieren.

04 Ziele

Dieses Programm ist darauf ausgerichtet, Management- und Führungsfähigkeiten zu stärken sowie neue Kompetenzen und Fähigkeiten zu entwickeln, die für Ihre berufliche Entwicklung von wesentlicher Bedeutung sein werden. Nach Abschluss des Programms werden Sie in der Lage sein, globale Entscheidungen mit einer innovativen Perspektive und einer internationalen Vision zu treffen.



“

Eines unserer grundlegenden Ziele ist es, Ihnen dabei zu helfen, die wesentlichen Kompetenzen für eine strategische Unternehmensführung zu entwickeln”

**TECH macht sich die Ziele ihrer Studenten zu eigen
Gemeinsam arbeiten sie daran, diese zu erreichen**

Der **MBA in Klinisches, Medizinisches und Gesundheitsmanagement** wird den Studenten zu Folgendem befähigen:

01

Analysieren von Theorien und Modellen zur Organisation und Funktionsweise von Gesundheitssystemen, mit Schwerpunkt auf den politischen, sozialen, rechtlichen und wirtschaftlichen Grundlagen und der Organisationsstruktur

04

Vermitteln der grundlegenden Fähigkeiten, die zur Verbesserung der Problemlösung und Entscheidungsfindung im klinischen Alltag und im Gesundheitsmanagement erforderlich sind

02

Beschreiben der Grundsätze der klinischen Leitung und des Managements, die die Planung, die Organisation, das Management und die Bewertung eines Zentrums, eines Dienstes oder einer Pflegeeinheit ermöglichen



03

Präsentieren und Bewerten fortschrittlicher klinischer und gesundheitsbezogener Initiativen und Erfahrungen

05

Erkennen und Wissen, wie man das Gesundheitsrecht anwendet und auslegt, um die klinische Praxis im Hinblick auf die berufliche und soziale Verantwortung sowie die ethischen Aspekte im Zusammenhang mit der Gesundheitsversorgung zu kontextualisieren

06

Verstehen und Wissen, wie man eine ökonomische Analyse der Funktionsweise von Gesundheitsinstitutionen und des wirtschaftlichen Verhaltens der an Gesundheitssystemen beteiligten Akteure durchführt

08

Entwickeln der Fähigkeit, verschiedene Leistungen der Gesundheitsversorgung zu analysieren

09

Entwickeln von methodischen und instrumentellen Kapazitäten für die epidemiologische Forschung und die Bewertung von Gesundheitszentren, -diensten, -technologien und -programmen

07

Einbeziehen der grundlegenden Konzepte wirtschaftlicher Bewertungstechniken und -instrumente, die in Gesundheitssystemen angewandt werden

10

Entwickeln von methodischen und instrumentellen Fähigkeiten zur angemessenen Nutzung der verschiedenen Gesundheitsinformationssysteme für die Managemententscheidungen der klinischen Einheiten



05

Kompetenzen

Für die effektive Leitung eines Krankenhauses ist es unerlässlich, dass die Fachkraft spezifische Kompetenzen entwickelt, die sie in die Lage versetzen, sich mit ebenso umfassenden wie unverzichtbaren Fragen zu befassen. Auf diese Weise soll sie die Grundlagen der wirtschaftlichen Bewertung für die Kostenkalkulation verstehen und darüber hinaus modernste Werkzeuge für die Beschäftigungsfähigkeit im öffentlichen und privaten Sektor erwerben. Daher wird während des gesamten Studiums der Schwerpunkt auf die Arbeitsmethodik gelegt, die der Absolvent in seiner täglichen Arbeit anwenden wird, um ein Experte auf diesem Gebiet zu werden.





“

Sie werden die Fähigkeiten verfeinern, die Sie brauchen, um sich als Experte für klinisches, medizinisches und Gesundheitsmanagement auszuzeichnen und Ihre ehrgeizigsten Ziele zu erreichen"

01

Leiten von Qualitäts- und Patientensicherheitssystemen, angewandt auf den Kontext der klinischen Verwaltungseinheiten

02

Anwenden von Ansätzen der Gesundheitsakkreditierung auf verschiedene Arten von Organisationen und Gesundheitseinrichtungen

03

Verbessern der Kenntnisse und der beruflichen Kompetenzen im Bereich des Gesundheitsmanagements unter dem Gesichtspunkt des klinischen Managements, unter Kenntnis der praktischen methodischen Instrumente zur Anwendung in den kritischen Bereichen des Gesundheitsmanagements und der Leitung, sowohl auf institutioneller als auch auf alltäglicher Ebene

04

Herangehen an das klinische Management unter den Gesichtspunkten der Wirksamkeit, Effizienz, Effektivität, Gerechtigkeit, Leistung und Rentabilität sowie der Lösung von Problemen durch den angemessenen Einsatz von Informationssystemen

05

Anwenden der wesentlichen Konzepte und Methoden der Planung, Organisation und des Managements von Einrichtungen des Gesundheitswesens



06

Analysieren und Anwenden von Techniken, Stilen und Methoden zur Definition, Durchführung und Leitung von Berufs- und Talentmanagementstrategien in Gesundheitseinrichtungen

08

Beschreiben, Vergleichen und Interpretieren der Merkmale und Leistungsdaten verschiedener Gesundheitsmodelle und -systeme

09

Kontextualisieren der medizinischen und Gesundheitsabteilung im interdisziplinären Team und Kennen der neuen Herausforderungen im Gesundheitssektor

07

Erkennen, Anwenden und Beurteilen des Nutzens der verschiedenen Führungs- und Managementinstrumente im klinischen Kontext, die in der Praxis der Gesundheitsversorgung eingesetzt werden können

10

Verstehen, Auslegen, Übermitteln und Anwenden von Rechtsnormen für die Tätigkeiten und Funktionen von Angehörigen der Gesundheitsberufe im klinischen Management in Übereinstimmung mit dem rechtlichen Rahmen des Gesundheitssektors



06

Struktur und Inhalt

Der Executive Master MBA in Klinisches, Medizinisches und Gesundheitsmanagement ist ein maßgeschneidertes Programm, das zu 100% online angeboten wird, so dass Sie den Zeitpunkt und den Ort wählen können, der Ihrer Verfügbarkeit, Ihrem Zeitplan und Ihren Interessen am besten entspricht.

Ein Programm, das sich über 12 Monate erstreckt und eine einzigartige und anregende Erfahrung sein soll, die den Grundstein für Ihren Erfolg als Manager und Unternehmer legt.



“

Was Sie studieren, ist sehr wichtig. Die Fähigkeiten und Kompetenzen, die Sie erwerben, sind der Schlüssel. Glauben Sie uns, Sie werden keinen umfassenderen Lehrplan als diesen finden"

Lehrplan

Der MBA in Klinisches, Medizinisches und Gesundheitsmanagement der TECH Technologische Universität ist ein intensives Programm, das den Studenten darauf vorbereitet, geschäftliche Herausforderungen und Entscheidungen auf technologischer Ebene sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene zu treffen.

Der Inhalt ist so konzipiert, dass die Entwicklung von Managementfähigkeiten gefördert werden, um eine bessere Entscheidungsfindung in unsicheren Umgebungen zu ermöglichen.

Während des 2.700 Stunden umfassenden Studiums wird eine Vielzahl praktischer Fälle in Einzelarbeit analysiert, so dass der Student ein tiefgehendes Wissen erlangt, das für seine berufliche Entwicklung nützlich sein wird. Es ist also ein echtes Eintauchen in reale Geschäftssituationen.

Dieser Executive Master befasst sich eingehend mit verschiedenen Bereichen des Unternehmens und ist darauf ausgerichtet, Manager zu spezialisieren, um die technologischen Entwicklungen im Unternehmen aus einer strategischen, internationalen und innovativen Perspektive zu verstehen.

Ein Plan, der sich auf die berufliche Weiterentwicklung konzentriert und die Fachkraft darauf vorbereitet, hervorragende Leistungen im Bereich der Unternehmensführung und -verwaltung zu erzielen. Ein Programm, das die Bedürfnisse der Studenten und ihrer Unternehmen, durch innovative Inhalte, die auf den neuesten Trends basieren, versteht. Unterstützt durch die beste Lehrmethodik und einen außergewöhnlichen Lehrkörper, der ihnen die Fähigkeiten vermitteln wird, kritische Situationen auf kreative und effiziente Weise zu lösen.

Dieses Programm erstreckt sich über 12 Monate und ist in 24 Module unterteilt.

Modul 1	Wirtschaftliche Verwaltung und Bewertung
Modul 2	Personal- und Talentmanagement
Modul 3	Klinisches Management
Modul 4	Planung und Kontrolle von Gesundheitsorganisationen
Modul 5	Das medizinische und das Gesundheitsmanagement im Gesundheitssystem
Modul 6	Qualitätsmanagement
Modul 7	Kompetenzbasiertes Management
Modul 8	Sicherheit des Patienten
Modul 9	Akkreditierung der Qualität im Gesundheitswesen
Modul 10	Verwaltung von speziellen und stationären Diensten
Modul 11	Verwaltung zentraler Dienste
Modul 12	Verwaltung von Querschnitts- und Primärdiensten
Modul 13	Verwaltung ambulanter Dienste
Modul 14	Management der Führungskräfte
Modul 15	Entscheidungsfindung und Zeitmanagement

Modul 16	Erstellen einer persönlichen Marke
Modul 17	Interne Kommunikation im Management
Modul 18	Gesundheitskommunikation und -marketing
Modul 19	Verwaltung von Lehre und Forschung. Forschung und Innovation: FuEul im Gesundheitsbereich
Modul 20	Führung, Ethik und soziale Verantwortung der Unternehmen
Modul 21	Personal- und Talentmanagement
Modul 22	Wirtschaftlich-finanzielle Verwaltung
Modul 23	Kaufmännisches Management und strategisches Marketing
Modul 24	Geschäftsleitung

Wo, wann und wie wird unterrichtet?

TECH bietet die Möglichkeit diesen Executive Master MBA in Klinisches, Medizinisches und Gesundheitsmanagement vollständig online zu absolvieren. Während der 12-monatigen Fortbildung wird der Student in der Lage sein, jederzeit auf alle Inhalte dieses Programms zuzugreifen, was ihm ermöglicht, seine Studienzzeit selbst zu verwalten.

Eine einzigartige, wichtige und entscheidende Bildungserfahrung, um Ihre berufliche Entwicklung voranzutreiben und den endgültigen Sprung zu schaffen.

Modul 1. Wirtschaftliche Verwaltung und Bewertung

1.1. Finanzierungsmodelle

- 1.1.1. Zahlungsmodelle und Akteure des Gesundheitssystems
- 1.1.2. Zahlungsmodelle für Fachleute
- 1.1.3. Ideales Zahlungsmodell, Zahlungsmodelle als Anreizmodelle
- 1.1.4. Bewertung der Wirksamkeit von Anreizen

1.2. Kostenkalkulation

- 1.2.1. Grundlagen der wirtschaftlichen Bewertung
- 1.2.2. Kritik an den Grundlagen der Wohlfahrtsökonomie
- 1.2.3. Klassifizierung der Rechnungslegung nach ihrem Zweck
- 1.2.4. Konzept und Klassifizierung der Kosten
- 1.2.5. Wirtschaftliche Bewertungen im Gesundheitswesen
- 1.2.6. Kostenstellen
- 1.2.7. Kosten pro Verfahren und pro Patient
- 1.2.8. Kostenanalyse nach diagnosebezogenen Fallgruppen (DRG)

1.3. Effizienz und Nachhaltigkeit des Gesundheitssystems

- 1.3.1. Definitionen
- 1.3.3. Makroökonomische Nachhaltigkeit
- 1.3.4. Faktoren, die die öffentlichen Gesundheitsausgaben in die Höhe treiben und ihre Nachhaltigkeit gefährden
- 1.3.5. Die Inanspruchnahme von gesundheitlichen Dienstleistungen. Angebot und Nachfrage

1.4. Verwaltungsabkommen

- 1.4.1. Strategische Planung als Ausgangspunkt
- 1.4.2. Die Managementvereinbarung oder der Programmvertrag
- 1.4.3. Typische Inhalte von Managementvereinbarungen
- 1.4.4. Managementvereinbarungen und Vergütungs differenzierung
- 1.4.5. Zu berücksichtigende Einschränkungen und Aspekte in einem System der Verwaltung nach Zielen

1.5. Haushalt und Beschaffung

- 1.5.1. Budgetkonzept und Budgetgrundsätze
- 1.5.2. Budgetarten
- 1.5.3. Struktur des Budgets
- 1.5.4. Budgetzyklus
- 1.5.5. Einkauf und Beschaffungsmanagement
- 1.5.6. Verwaltung von öffentlichen Dienstleistungsaufträgen

1.6. Einkauf, Auftragsvergabe und Lieferungen

- 1.6.1. Integrierte Beschaffungssysteme. Zentralisierung der Einkäufe
- 1.6.2. Verwaltung von öffentlichen Dienstleistungsverträgen: Ausschreibungen Einkaufskommissionen und Wareneinkauf
- 1.6.3. Aufträge im privaten Sektor
- 1.6.4. Versorgungslogistik

1.7. Personaltabelle und Ertragsberechnungen

- 1.7.1. Schätzung des Personalbedarfs
- 1.7.2. Berechnung der Vorlage
- 1.7.3. Zeit für Versorgungsaktivitäten zuweisen

1.8. Haushaltsführung

- 1.8.1. Budget. Konzept
- 1.8.2. Das öffentliche Budget

1.9. Verhandlung mit Lieferanten

- 1.9.1. Verhandlung mit Lieferanten

Modul 2. Personal- und Talentmanagement

- | | |
|--|--|
| <p>2.1. Personalbeurteilung und Talententwicklung. Soziales und institutionelles Klima</p> <p>2.1.1. Bewertung von Personen
2.1.2. Talententwicklung
2.1.3. Soziales und institutionelles Klima</p> | <p>2.2. Sichtbarkeit im klinischen und Gesundheitsmanagement: Blogs und Netzwerke</p> <p>2.2.1. Die digitale Revolution in der medizinischen Praxis und im klinischen Management. Beschreibung der neuen digitalen Instrumente
2.2.2. Erfahrungen in Netzwerken und Blogs von Gesundheitsfachleuten</p> |
|--|--|

Modul 3. Klinisches Management

- | | | | |
|---|--|---|---|
| <p>3.1. Klassifizierungssysteme für Patienten</p> <p>3.1.1. Diagnosebezogene Fallgruppen (DRGs)
3.1.2. Klassifizierungssysteme für Patienten
3.1.3. Unerlässliche Ressourcen</p> | <p>3.2. Definition und Regulierung der klinischen Verwaltung</p> <p>3.2.1. Definition von klinischer Leitung
3.2.2. Entwicklung des klinischen Managements im nationalen Gesundheitssystem
3.2.3. Der Programmvertrag und die klinische Verwaltung
3.2.4. Aktuelle Situation und Kontroversen</p> | <p>3.3. Klinische Managementprozesse und -protokolle. Umgang mit wissenschaftlichen Erkenntnissen</p> <p>3.3.1. Variabilität in der medizinischen Praxis
3.3.2. Wissenschaftlicher Nachweis
3.3.3. Klinisches Management
3.3.4. Prozesse, Verfahren, klinische Abläufe und klinische Managementeinheiten</p> | <p>3.4. Modelle und klinische Managementeinheiten: krankenhaushübergreifende Einheiten</p> <p>3.4.1. Was kann in einer klinischen Managementeinheit berücksichtigt werden: Krankenhausübergreifend
3.4.2. Anforderungen an die krankenhaushübergreifenden klinischen Managementeinheiten
3.4.3. Bedeutung der Führung in krankenhaushübergreifenden klinischen Managementeinheiten</p> |
| <p>3.4.4. Humanressourcen, kontinuierliche Ausbildung, Forschung und Lehre
3.4.5. Patienten und Begleitpersonen. Humanisierung in der medizinischen Versorgung
3.4.6. Abläufe in krankenhaushübergreifenden klinischen Managementeinheiten
3.4.7. Die Indikatoren für diese krankenhaushübergreifenden Einheiten
3.4.8. Management nach Zielen und Verbesserung</p> | <p>3.5. Umsichtige Verschreibung von Medikamenten. Elektronische Verschreibung</p> <p>3.5.1. Standards für eine gute Verschreibung
3.5.2. Grundsätze für eine umsichtige Verschreibung
3.5.3. Instrumente für die umsichtige Verschreibung von Medikamenten
3.5.4. Indikatoren für die Verschreibungsqualität</p> | <p>3.6. Verschreibung von ergänzenden Tests</p> <p>3.6.1. Verwaltung von Anfragen
3.6.2. Modell zur Integration von Informationssystemen für die Verwaltung diagnostischer Tests
3.6.3. Vorteile eines Request-Handlers
3.6.4. Lean-Methode</p> | |

Modul 4. Planung und Kontrolle von Gesundheitsorganisationen

4.1. Die Akteure des nationalen Gesundheitssystems

- 4.1.1. Nachhaltigkeit des nationalen Gesundheitssystems
- 4.1.2. Die Akteure des Gesundheitssystems
- 4.1.3. Der Steuerzahler
- 4.1.4. Der Patient
- 4.1.5. Die Fachkraft
- 4.1.6. Einkaufende Agentur
- 4.1.7. Der Käufer
- 4.1.8. Die produzierende Institution
- 4.1.9. Konflikte und Interessen

Modul 5. Das medizinische und das Gesundheitsmanagement im Gesundheitssystem

5.1. Klassisches medizinisches Management vs. Gesundheitsmanagement

- 5.1.1. Klassisches medizinisches Management
- 5.1.2. Gesundheitsmanagement

5.2. Managementinformationssysteme und elektronische Patientenakten

- 5.2.1. *Dashboards*
- 5.2.2. Elektronische Krankenakten
- 5.2.3. Systeme für die unterstützte Verschreibung
- 5.2.5. Andere nützliche Informationssysteme im Gesundheitsmanagement

5.3. Kontinuität der Versorgung: Integration von Primärversorgung, Krankenhausversorgung und sozialer Gesundheitsfürsorge

- 5.3.1. Die Notwendigkeit der Versorgungsintegration
- 5.3.2. Integrierte Gesundheitsorganisationen. Ausgangsbasis
- 5.3.3. Starten einer integrierten Gesundheitsorganisation

5.4. Bioethik und Humanisierung in der medizinischen Praxis

- 5.4.1. Aktuelle Situation der Entmenschlichung im Gesundheitswesen
- 5.4.2. Qualitätsmanagement
- 5.4.3. Humanisierung des Qualitätsmanagements
- 5.4.4. Programme für die Humanisierung

5.5. Medizinisches und Gesundheitsmanagement: Beziehungen

- 5.5.1. Rolle der Leitung
- 5.5.2. Aktive Beteiligung der Leitung
- 5.5.3. Ziele der Leitung
- 5.5.4. Regulierung der Beziehung zwischen der medizinischen Leitung und dem Management
- 5.5.5. Professionelle Verwaltungssysteme

5.6. Öffentliche Gesundheit, Gesundheitsförderung und Krankheitsprävention für Gesundheitsdirektionen, Krankenhäuser und Gesundheitsbereiche

- 5.6.1. Was ist öffentliche Gesundheit?
- 5.6.2. Gesundheitsförderung
- 5.6.3. Krankheitsprävention
- 5.6.4. Ausländische oder internationale Gesundheit
- 5.6.5. Herausforderungen für die öffentliche Gesundheit

5.7. Transformation des Gesundheitsmodells. Das Dreifachziel

- 5.7.1. Strategie zur Kontinuität der Versorgung
- 5.7.2. Soziale und gesundheitliche Strategie
- 5.7.3. Effizienz, Gesundheit und Patientenerfahrung

Modul 6. Qualitätsmanagement

6.1. Qualität im Gesundheitswesen

- 6.1.1. Qualität der Pflege
- 6.1.2. Aufzeichnungen über Gesundheits- und Qualitätstätigkeiten

6.2. Programme für die Versorgungsqualität

- 6.2.1. Versorgungsqualität

Modul 7. Kompetenzbasiertes Management

7.1. Bewertung der Leistung. Kompetenzbasiertes Management

- 7.1.1. Definition der Kompetenzen
- 7.1.2. Verfahren zur Leistungsbewertung.
Implantation
- 7.1.3. Funktionen
- 7.1.4. Allgemeine und spezifische Kompetenzen
- 7.1.5. Feedback der Berufsgruppen zur Verbesserung der Leistung und Selbsteinschätzung
- 7.1.6. Gestaltung eines Ausbildungsweges für die Kompetenzentwicklung
- 7.1.7. Intrinsische und extrinsische Motivation für verbesserte Leistungsmethoden. Methoden
- 7.1.8. Die wichtigsten Grundsätze des Wandels

7.2. Methoden und Techniken. Kompetenzbasiertes Management

- 7.2.1. Das Bewertungsgespräch. Hinweise für den Bewerter
- 7.2.2. Allgemeine Grundsätze der motivierenden Gesprächsführung
- 7.2.3. Motivierende Befragung
- 7.2.4. Kommunikationsstrategien
- 7.2.5. Miller-Pyramide

Modul 8. Sicherheit des Patienten

8.1. Patientensicherheit. Historische Entwicklungen

- 8.1.1. Einleitung und Definition. Hintergrund und aktuelle Situation
- 8.1.2. Unzweideutige Identifizierung des Patienten. Systeme zur Lokalisierung und Rückverfolgung
- 8.1.3. Patienten mit dem Risiko, Druckgeschwüre zu entwickeln
- 8.1.4. Risiko von Infektionen im Zusammenhang mit der Pflege. Pflege venöser Zugänge
- 8.1.5. Sturzgefahr. Prävention und Überwachung von Stürzen bei Krankenhauspatienten

8.2. Nosokomiale Infektion

- 8.2.1. Nosokomiale Infektion. Definition und Klassifizierung
- 8.2.2. Versorgung bei Krankenhausinfektionen
- 8.2.3. Netzwerke und Programme zur Infektionskontrolle und -überwachung in Krankenhäusern
- 8.2.4. Asepsis, Desinfektion und Sterilisation

8.3. Prävention

- 8.3.1. Primär- und Sekundärprävention. Typen und Beispiele
- 8.3.2. Prävention und Erkennung von unerwünschten Ereignissen im Zusammenhang mit der Zubereitung und Verabreichung von Medikamenten
- 8.3.3. Screening-Programme: Mamma. Seine Verwaltung
- 8.3.4. Screening-Programme: Dickdarmkrebs. Seine Verwaltung

- 8.3.5. Verwaltung eines Impfprogramms. Impfung im Kindesalter
- 8.3.6. Verwaltung eines Impfprogramms. Grippeimpfung
- 8.3.7. FMEA (Fehlermöglichkeits- und Einflussanalyse). Analyse der Grundursache/ Wurzelursache

8.4. Melde- und Registrierungssysteme

- 8.4.1. Melde- und Registrierungssysteme
- 8.4.2. Systeme zur Meldung und Aufzeichnung unerwünschter Ereignisse

8.5. Zweite und dritte Opfer

- 8.5.1. Gesundheitsfachkräfte, die mit unerwünschten Ereignissen konfrontiert sind
- 8.5.2. Der Genesungsverlauf und die emotionale Unterstützung
- 8.5.3. Die Auswirkungen auf das Unternehmensimage

Modul 9. Akkreditierung der Qualität im Gesundheitswesen

9.1. Akkreditierung im Gesundheitswesen

- 9.1.1. Qualitätsmanagementsysteme: Akkreditierung, Zertifizierung und Modelle für Exzellenz

9.2. Joint Commision International

- 9.2.1. Geschichte
- 9.2.2. Joint Commision International

9.3. EFQM-Modell

- 9.3.1. Die Kriterien der Exzellenzmodelle
- 9.3.2. Das logische Schema RADAR
- 9.3.3. Aktualisierung des EFQM-Exzellenzmodells

9.4. ISO-Akkreditierung

- 9.4.1. Die Standards werden als Maßstab für die Zertifizierung verwendet
- 9.4.2. Status der Akkreditierung des Gesundheitssystems
- 9.4.3. Die Akkreditierung in der Perspektive: die wichtigsten theoretisch-praktischen Konflikte

Modul 10. Verwaltung von speziellen und stationären Diensten**10.1. Management der Notaufnahme**

- 10.1.1. Prozesse in einer Notaufnahme
- 10.1.2. Planung und Kontrolle des Dienstes
- 10.1.3. Personalwesen
- 10.1.4. Lehre in der Notfallmedizin

10.2. Verwaltung der Intensivstation

- 10.2.1. Definition von Intensivpflege
- 10.2.2. Die Intensivstation. Physische Struktur
- 10.2.3. Humanressourcen
- 10.2.4. Materielle Ressourcen: Technologie und Ausrüstung. Überwachung
- 10.2.5. Modelle für Intensivstationen ohne Wände und Innovation
- 10.2.6. Verwaltung der Sicherheit auf der Intensivstation. Zero-Projekte, Qualitätsindikatoren. Übermittlung von Informationen
- 10.2.7. Die Humanisierung auf der Intensivstation

10.3. Verwaltung des Operationsbereichs

- 10.3.1. Der Operationsbereich. Physische Struktur, Organisation und Kreisläufe
- 10.3.2. Koordinierung der Operationssäle. Chirurgische Leistung und Leistungsindikatoren. Chirurgische Programmierung. Leistungssteigerung
- 10.3.3. Berechnung der Humanressourcen in einem chirurgischen Bereich

- 10.3.4. Berechnung der materiellen Ressourcen: Dimensionierung der chirurgischen Abteilung und ihre Funktionsweise
- 10.3.5. Sicherheitsmanagement im Operationsbereich. Chirurgische CHECK LIST. Chirurgisches Händewaschen
- 10.3.6. Asepsis und Sterilisation in Operationssälen. Umweltüberwachung im Operationsaal

10.4. Verwaltung von stationären Abteilungen

- 10.4.1. Verwaltung von stationären Abteilungen
- 10.4.2. Anforderungen von stationären Abteilungen
- 10.4.3. Humanressourcen in stationären Abteilungen
- 10.4.4. Humanressourcen, kontinuierliche Ausbildung, Lehre und Forschung
- 10.4.5. Patienten und Begleitpersonen
- 10.4.6. Prozesse: strategische, operative und strukturelle
- 10.4.7. Die Indikatoren der stationären Abteilungen
- 10.4.8. Die Rolle der Primärversorgung und anderer Versorgungseinrichtungen
- 10.4.9. Management nach Zielen und Verbesserung

10.5. Andere spezielle Abteilungen oder Dienste

- 10.5.1. Alternativen zum herkömmlichen Krankenhausaufenthalt: Tagesklinik
- 10.5.2. Alternativen zum herkömmlichen Krankenhausaufenthalt: In andere Einheiten integrierte Tageskliniken
- 10.5.3. Alternativen zum herkömmlichen Krankenhausaufenthalt: Häusliche Hospitalisierung
- 10.5.4. Alternativen zum herkömmlichen Krankenhausaufenthalt: Kurzaufenthaltseinheiten

Modul 11. Verwaltung zentraler Dienste

11.1. Abteilung für Aufnahme und klinische Dokumentation

- 11.1.1. Abteilung für Aufnahme und klinische Dokumentation
- 11.1.2. Verwaltung der Betten
- 11.1.3. Archivierung von Krankenakten
- 11.1.4. Digitalisierung und Indexierung
- 11.1.5. Definition von Metadaten

11.2. Verwaltung der radiodiagnostischen Dienste

- 11.2.1. Definition Abteilung für Radiologie
- 11.2.2. Struktur und Organisation der Abteilung für Radiologie
- 11.2.3. Radiologisches Informationssystem (RIS)
- 11.2.4. Kreislauf für radiologische Anfragen
- 11.2.5. Rechte der Patienten
- 11.2.6. Teleradiologie

11.3. Verwaltung des Labors

- 11.3.1. Präanalytische Phase
- 11.3.2. Analytische Phase
- 11.3.3. Postanalytische Phase
- 11.3.4. *Point-Of-Care-Testing* (POCT)

11.4. Verwaltung von Krankenhausapotheken und Apotheken der Primärversorgung

- 11.4.1. Planung und Organisation des Apothekendienstes: Physische Struktur, Organisation und Kreisläufe
- 11.4.2. Humanressourcen und materielle Ressourcen. Unterschiedliche Zuständigkeiten und Rollen
- 11.4.3. Prozess des Beschaffungsmanagements und der Verwaltung der Pharmakotherapie

- 11.4.4. Ausgabesysteme für Krankenhäuser: Stationsbestand, Einzeldosis, automatisierte Systeme
- 11.4.5. Bereich für die Zubereitung steriler Medikamente: gefährliche und ungefährliche
- 11.4.6. Externe und ambulante pharmazeutische Versorgung
- 11.4.7. Apotheke in der Primärversorgung und Versorgungskoordination in der Pharmakotherapie

11.5. Verwaltung der Verpflegung, Nebendienste und Freiwilligenarbeit

- 11.5.1. Krankenhausernährung
- 11.5.2. Wäscherei
- 11.5.3. Freiwilligenarbeit im Krankenhaus

Modul 12. Verwaltung von Querschnitts- und Primärdiensten

12.1. Primärversorgung

- 12.1.1. Kapazität der Primärversorgung, Probleme zu lösen
- 12.1.2. Gemeinschaftsbetreuung: Gesundheitsprogramme
- 12.1.3. Notfallbehandlung und kontinuierliche Versorgung. PAC-Modell und Modell für spezielle Notfalldienste

12.2. Verwaltung des komplex-chronischen Patienten

- 12.2.1. Modelle zur Versorgung von chronischen Patienten
- 12.2.2. Von der Strategie zur Versorgung chronischer Patienten zu deren Management
- 12.2.3. Chronizität und soziale und gesundheitliche Versorgung

12.3. Erfahrungen mit dem Empowerment von Patienten: der aktive Patient, die Patientenschule

- 12.3.1. Befähigung der Patienten und Beitrag des Pflegepersonals
- 12.3.2. Unterstützung durch Gleichbetroffene
- 12.3.3. Selbstfürsorge und Unterstützung der Selbstfürsorge
- 12.3.4. Gesundheitsbildung und Bildung zum Selbstmanagement
- 12.3.5. Programme zum Selbstmanagement. Merkmale
- 12.3.6. Programme zum Selbstmanagement. Internationale Erfahrungen

Modul 13. Verwaltung ambulanter Dienste

13.1. Verwaltung von ambulanten Diensten: Tageskliniken und Ambulatorien

- 13.1.1. Organisation und Betrieb der Tagesklinik
- 13.1.2. Verwaltung der onkohämatologischen Tagesklinik
- 13.1.3. Organisation und Verwaltung von Ambulanzen

13.2. Verwaltung von Dienstleistungen außerhalb Krankenhauses

- 13.2.1. Historische Entwicklungen
- 13.2.2. Notfall-Koordinationszentren
- 13.2.3. Menschliche Ressourcen und Kompetenzen. Beteiligtes Team
- 13.2.4. Koordinierung mit den übrigen Einrichtungen des Gesundheitsnetzwerks
- 13.2.5. Qualitätsindikatoren in der Notfallmedizin
- 13.2.6. Katastrophenplan. Eine Katastrophe verwalten

13.3. Häusliche Versorgung: Modelle

- 13.3.1. Arten und Konzepte der häuslichen Hospitalisierung
- 13.3.2. Kriterien für die Patientenauswahl
- 13.3.3. Berechnung und Verwaltung der personellen und materiellen Ressourcen
- 13.3.4. Palliativpflege zu Hause. Techniken und Patientenauswahl
- 13.3.5. Verwaltung der Familienbetreuung und Trauerarbeit
- 13.3.6. Verwaltung der Überlastung der Hauptpflegeperson. Familiäre Klaudikation

13.4. Psychische Gesundheit, Suchtverhalten und Sozialarbeit

- 13.4.1. Einführung in die psychische Gesundheit
- 13.4.2. Umfassende Versorgung
- 13.4.3. Diagnostische und therapeutische Techniken und Verfahren, die für alle Geräte gelten
- 13.4.4. Transversalität und Kontinuität der Versorgung im Gesundheitssektor
- 13.4.5. Sozialarbeit

Modul 14. Management der Führungskräfte

14.1. Teamleitung

- 14.1.1. Konzept der Führung
- 14.1.2. Schritte zur erfolgreichen Führung
- 14.1.3. Qualitäten des *Leaders*
- 14.1.4. Von der Führungskraft durchzuführende Aktivitäten
- 14.1.5. Sieben Gewohnheiten erfolgreicher Menschen und Führungsqualitäten

14.2. Die Motivation

- 14.2.1. Intrinsische und extrinsische Motivation
- 14.2.2. Die Unterschiede zwischen Motivation und Zufriedenheit und ihre verschiedenen Theorien

14.3. Die Delegation

- 14.3.1. Was bedeutet es, zu delegieren?
- 14.3.2. Möglichkeiten zur Bewertung von Delegation, Aufgaben
- 14.3.3. Nicht delegierbare Funktionen

14.4. Management-Coaching

- 14.4.1. Entwicklung

Modul 15. Entscheidungsfindung und Zeitmanagement

15.1. Entscheidungsfindung

- 15.1.1. Entscheidungsfindung als organisatorischer Prozess
- 15.1.2. Phasen des Entscheidungsprozesses
- 15.1.3. Merkmale jeder Entscheidung

15.2. Der Entscheidungsprozess. Techniken

- 15.2.1. Führungsschulen. Geschichte
- 15.2.2. Der Rahmen der Leitungs- und Entscheidungsfunktion
- 15.2.3. Arten von Entscheidungen
- 15.2.4. Merkmale einer guten Entscheidung
- 15.2.5. Wichtige Punkte, die bei der Entscheidung berücksichtigt werden müssen
- 15.2.6. Der Prozess des logischen Denkens
- 15.2.7. Tools zur Entscheidungsunterstützung

15.3. Zeit-, Stress- und Glücksmanagement

- 15.3.1. Einführung in Stress in Führungspositionen
- 15.3.2. Allgemeine Richtlinien zur Vorbeugung und/oder Reduzierung von Stresserlebnissen
- 15.3.3. Effektives Zeitmanagement
- 15.3.4. Planung der Agenda
- 15.3.5. Persönliche Zeit und berufliche Zeit, im Streben nach Glück

Modul 16. Erstellen einer persönlichen Marke

16.1. Öffentliches Profil

- 16.1.1. Wir präsentieren uns der Welt. Unser digitaler Fußabdruck
- 16.1.2. Digitale Reputation. Positive Referenzen
- 16.1.3. Das Anschreiben in 2.0

16.2. Das Vorstellungsgespräch für die Bewerbung um eine Führungsposition

- 16.2.1. Das Interview
- 16.2.2. Methoden für ein erfolgreiches Vorstellungsgespräch

Modul 17. Interne Kommunikation im Management

17.1. Die Kommunikation

- 17.1.1. Konzeptueller Ansatz
- 17.1.2. Interne Kommunikation in der Gesundheitsorganisation. Haben Sie einen Plan?
- 17.1.3. Wie erstellt man einen internen Kommunikationsplan?
- 17.1.4. Die Werkzeuge. Evolution. Vom internen Vermerk zum sozialen Netzwerk des Unternehmens

17.2. Die Sitzungen

- 17.2.1. Konzeptueller Ansatz
- 17.2.2. Management-Sitzungen und Zeitmanagement
- 17.2.3. Architektur der geplanten Teamsitzungen. Ein Vorschlag
- 17.2.4. Schlüssel zum Erfolg bei der Vorbereitung einer Sitzung
- 17.2.5. Verwaltung von Sitzungen

17.3. Management von Konflikten

- 17.3.1. Konzeptueller Ansatz
- 17.3.2. Arbeitskonflikte
- 17.3.3. Der Wandel. Die Hauptquelle für Konflikte mit der Geschäftsführung
- 17.3.4. Konfliktmanagement in Gesundheitsteams

Modul 18. Gesundheitskommunikation und -marketing

18.1. Marketing und soziale Netzwerke

- 18.1.1. Konzeptueller Ansatz
- 18.1.2. Marketing im Gesundheitswesen

18.2. Kommunikation in Unternehmen

- 18.2.1. Konzeptueller Ansatz
- 18.2.2. Was ist in der Gesundheitsorganisation zu kommunizieren?
- 18.2.3. IKT als wichtiges Kommunikationsinstrument im klinischen Management

18.3. Beziehungen zu sozialen Akteuren, Nutzern und Lieferanten

- 18.3.1. Finanzierung und Versicherung
- 18.3.2. Regulierung der Akteure des Systems
- 18.3.3. Beziehungskarte, was erwarten sie von einander

18.4. Soziale Unternehmensverantwortung. Gutes Management im Gesundheitswesen

- 18.4.1. Verantwortung und Ethik in Organisationen
- 18.4.2. Grundsätze und Verpflichtungen für die Entwicklung der sozialen Rechenschaftspflicht im nationalen Gesundheitssystem
- 18.4.3. Gutes Management im Gesundheitswesen
- 18.4.4. Gute Managementpraktiken

Modul 19. Verwaltung von Lehre und Forschung. Forschung und Innovation: FuEul im Gesundheitsbereich

19.1. Forschungsmethodik: Epidemiologie und Design von Forschungsstudien und Vorurteile

- 19.1.1. Epidemiologie und klinische Epidemiologie
- 19.1.2. Die wichtigsten Studiendesigns in der klinischen Forschung
- 19.1.3. Qualität der Studien: Verlässlichkeit und Gültigkeit. Vorurteile

19.2. Recherche von Informationsquellen und Suchstrategien. Datenbanken

- 19.2.1. Klinische Forschungsfragen
- 19.2.2. Informationsquellen
- 19.2.3. Wo und wie kann man nach Informationen suchen?
- 19.2.4. Suche
- 19.2.5. Datenbanken

19.3. Kritisches Lesen von Artikeln

- 19.3.1. Phasen des kritischen Lesens
- 19.3.2. Werkzeuge für kritisches Lesen
- 19.3.3. Hauptfehler

19.4. Forschungsprojekte: Finanzielle Mittel. Produktentwicklung und Patente

- 19.4.1. Gestaltung von Forschungsprojekten
- 19.4.2. Finanzierung von Forschungsprojekten
- 19.4.3. Vermarktung von Forschungsergebnissen

19.5. Kommunikation und Verbreitung von Forschungsergebnissen

- 19.5.1. Forschungsberichte
- 19.5.2. Auswahl einer Zeitschrift zur Veröffentlichung
- 19.5.3. Einige Stil-Empfehlungen

Modul 20. Führung, Ethik und soziale Verantwortung der Unternehmen

20.1. Globalisierung und Governance

- 20.1.1. Governance und Corporate Governance
- 20.1.2. Grundlagen der Corporate Governance in Unternehmen
- 20.1.3. Die Rolle des Verwaltungsrats im Rahmen der Corporate Governance

20.2. Cross Cultural Management

- 20.2.1. Konzept des *Cross Cultural Management*
- 20.2.2. Beiträge zum Wissen über Nationalkulturen
- 20.2.3. Diversitätsmanagement

20.3. Wirtschaftsethik

- 20.3.1. Ethik und Moral
- 20.3.2. Wirtschaftsethik
- 20.3.3. Führung und Ethik in Unternehmen

20.4. Nachhaltigkeit

- 20.4.1. Nachhaltigkeit und nachhaltige Entwicklung
- 20.4.2. Agenda 2030
- 20.4.3. Nachhaltige Unternehmen

20.5. Soziale Verantwortung des Unternehmens

- 20.5.1. Die internationale Dimension der sozialen Verantwortung der Unternehmen
- 20.5.2. Umsetzung der sozialen Verantwortung der Unternehmen
- 20.5.3. Auswirkungen und Messung der sozialen Verantwortung der Unternehmen

20.6. Verantwortungsvolle Management-Systeme und -Tools

- 20.6.1. CSR: Soziale Verantwortung der Unternehmen
- 20.6.2. Wesentliche Aspekte für die Umsetzung einer verantwortungsvollen Managementstrategie
- 20.6.3. Schritte zur Umsetzung eines Managementsystems für die soziale Verantwortung von Unternehmen
- 20.6.4. CSR-Instrumente und -Standards

20.7. Multinationale Unternehmen und Menschenrechte

- 20.7.1. Globalisierung, multinationale Unternehmen und Menschenrechte
- 20.7.2. Multinationale Unternehmen und internationales Recht
- 20.7.3. Rechtsinstrumente für multinationale Unternehmen in der Menschenrechtsgesetzgebung

20.8. Rechtliches Umfeld und Corporate Governance

- 20.8.1. Internationale Einfuhr- und Ausfuhrnormen
- 20.8.2. Geistiges und gewerbliches Eigentum
- 20.8.3. Internationales Arbeitsrecht

Modul 21. Personal- und Talentmanagement

21.1. Strategisches Management von Menschen

- 21.1.1. Strategisches Management und Humanressourcen
- 21.1.2. Strategisches Management von Menschen

21.2. Kompetenzbasiertes HR-Management

- 21.2.1. Analyse des Potenzials
- 21.2.2. Vergütungspolitik
- 21.2.3. Karriere-/Nachfolge-Pläne

21.3. Leistungsbewertung und Leistungsmanagement

- 21.3.1. Leistungsmanagement
- 21.3.2. Leistungsmanagement: Ziel und Prozesse

21.4. Innovation im Talent- und Personalmanagement

- 21.4.1. Modelle für strategisches Talentmanagement
- 21.4.2. Identifizierung, Schulung und Entwicklung von Talenten
- 21.4.3. Loyalität und Bindung
- 21.4.4. Proaktivität und Innovation

21.5. Entwicklung von Hochleistungsteams

- 21.5.1. Hochleistungsteams: selbstverwaltete Teams
- 21.5.2. Methoden für das Management selbstverwalteter Hochleistungsteams

21.6. Änderungsmanagement

- 21.6.1. Änderungsmanagement
- 21.6.2. Art der Prozesse des Änderungsmanagements
- 21.6.3. Etappen oder Phasen im Änderungsmanagement

21.7. Verhandlungsführung und Konfliktmanagement

- 21.7.1. Verhandlung
- 21.7.2. Management von Konflikten
- 21.7.3. Krisenmanagement

21.8. Produktivität, Anziehung, Bindung und Aktivierung von Talenten

- 21.8.1. Produktivität
- 21.8.2. Anziehung und Bindung von Talenten

Modul 22. Wirtschaftlich-finanzielle Verwaltung

22.1. Wirtschaftliches Umfeld

- 22.1.1. Makroökonomisches Umfeld und das nationale Finanzsystem
- 22.1.2. Finanzinstitutionen
- 22.1.3. Finanzmärkte
- 22.1.4. Finanzielle Vermögenswerte
- 22.1.5. Andere Einrichtungen des Finanzsektors

22.2. Buchhaltung

- 22.2.1. Grundlegende Konzepte
- 22.2.2. Die Vermögenswerte des Unternehmens
- 22.2.3. Die Verbindlichkeiten des Unternehmens
- 22.2.4. Das Nettovermögen des Unternehmens
- 22.2.5. Die Gewinn- und Verlustrechnung

22.3. Informationssysteme und *Business Intelligence*

- 22.3.1. Grundlagen und Klassifizierung
- 22.3.2. Phasen und Methoden der Kostenzuweisung
- 22.3.3. Wahl der Kostenstelle und Auswirkung

22.4. Haushalts- und Verwaltungskontrolle

- 22.4.1. Das Haushaltsmodell
- 22.4.2. Das Kapitalbudget
- 22.4.3. Das Betriebsbudget
- 22.4.4. Cash-Budget
- 22.4.5. Haushaltsüberwachung

22.5. Finanzmanagement

- 22.5.1. Die finanziellen Entscheidungen des Unternehmens
- 22.5.2. Die Finanzabteilung
- 22.5.3. Bargeldüberschüsse
- 22.5.4. Mit der Finanzverwaltung verbundene Risiken
- 22.5.5. Risikomanagement der Finanzverwaltung

22.6. Finanzielle Planung

- 22.6.1. Definition der Finanzplanung
- 22.6.2. Zu ergreifende Maßnahmen bei der Finanzplanung
- 22.6.3. Erstellung und Festlegung der Unternehmensstrategie
- 22.6.4. Die *Cash-Flow*-Tabelle
- 22.6.5. Die Tabelle des Betriebskapitals

22.7. Finanzielle Unternehmensstrategie

- 22.7.1. Unternehmensstrategie und Finanzierungsquellen
- 22.7.2. Produkte zur Unternehmensfinanzierung

22.8. Strategische Finanzierungen

- 22.8.1. Selbstfinanzierung
- 22.8.2. Erhöhung der Eigenmittel
- 22.8.3. Hybride Ressourcen
- 22.8.4. Finanzierung durch Intermediäre

22.9. Finanzanalyse und -planung

- 22.9.1. Analyse der Bilanz
- 22.9.2. Analyse der Gewinn- und Verlustrechnung
- 22.9.3. Analyse der Rentabilität

22.10. Analyse und Lösung von Fällen/Problemen

- 22.10.1. Finanzinformationen über Industria de Diseño y Textil, S.A. (INDITEX)

Modul 23. Kaufmännisches Management und strategisches Marketing

23.1. Kaufmännisches Management

- 23.1.1. Konzeptioneller Rahmen des kaufmännischen Managements
- 23.1.2. Kaufmännische Strategie und Planung
- 23.1.3. Die Rolle der kaufmännischen Leiter

23.2. Marketing

- 23.2.1. Marketingkonzept
- 23.2.2. Grundlagen des Marketings
- 23.2.3. Marketingaktivitäten des Unternehmens

23.3. Strategisches Marketingmanagement

- 23.3.1. Konzept des strategischen Marketings
- 23.3.2. Konzept der strategischen Marketingplanung
- 23.3.3. Phasen des Prozesses der strategischen Marketingplanung

23.4. Digitales Marketing und elektronischer Handel

- 23.4.1. Ziele des digitalen Marketings und des elektronischen Handels
- 23.4.2. Digitales Marketing und die dabei verwendeten Medien
- 23.4.3. Elektronischer Handel. Allgemeiner Kontext
- 23.4.4. Kategorien des elektronischen Handels
- 23.4.5. Vor- und Nachteile des E-Commerce im Vergleich zum traditionellen Handel

23.5. Digitales Marketing zur Stärkung der Marke

- 23.5.1. Online-Strategien zur Verbesserung des Rufs Ihrer Marke
- 23.5.2. *Branded Content & Storytelling*

23.6. Digitales Marketing zur Anwerbung und Bindung von Kunden

- 23.6.1. Strategien für Loyalität und Engagement über das Internet
- 23.6.2. *Visitor Relationship Management*
- 23.6.3. Hypersegmentierung

23.7. Verwaltung digitaler Kampagnen

- 23.7.1. Was ist eine digitale Werbekampagne?
- 23.7.2. Schritte zum Start einer Online-Marketing-Kampagne
- 23.7.3. Fehler bei digitalen Werbekampagnen

23.8. Verkaufsstrategie

- 23.8.1. Verkaufsstrategie
- 23.8.2. Verkaufsmethoden

23.9. Kommunikation und digitaler Ruf

- 23.9.1. Online-Reputation
- 23.9.2. Wie misst man die digitale Reputation?
- 23.9.3. Online-Reputationstools
- 23.9.4. Online-Reputationsbericht
- 23.9.5. *Online-Branding*

Modul 24. Geschäftsleitung

24.1. General Management

- 24.1.1. Konzept des General Management
- 24.1.2. Die Tätigkeit des Generaldirektors
- 24.1.3. Der Generaldirektor und seine Aufgaben
- 24.1.4. Transformation der Arbeit der Direktion

24.2. Der Manager und seine Aufgaben. Organisationskultur und Ansätze

- 24.2.1. Der Manager und seine Aufgaben. Organisationskultur und Ansätze

24.3. Operations Management

- 24.3.1. Bedeutung des Managements
- 24.3.2. Die Wertschöpfungskette
- 24.3.3. Qualitätsmanagement

24.4. Rhetorik und Schulung von Pressesprechern

- 24.4.1. Zwischenmenschliche Kommunikation
- 24.4.2. Kommunikationsfähigkeit und Einflussnahme
- 24.4.3. Kommunikationsbarrieren

24.5. Persönliche und organisatorische Kommunikationsmittel

- 24.5.1. Zwischenmenschliche Kommunikation
- 24.5.2. Instrumente der zwischenmenschlichen Kommunikation
- 24.5.3. Kommunikation in der Organisation
- 24.5.4. Werkzeuge in der Organisation

24.6. Krisenkommunikation

- 24.6.1. Krise
- 24.6.2. Phasen der Krise
- 24.6.3. Nachrichten: Inhalt und Momente

24.7. Einen Krisenplan vorbereiten

- 24.7.1. Analyse der potenziellen Probleme
- 24.7.2. Planung
- 24.7.3. Angemessenheit des Personals

24.8. Emotionale Intelligenz

- 24.8.1. Emotionale Intelligenz und Kommunikation
- 24.8.2. Durchsetzungsvermögen, Einfühlungsvermögen und aktives Zuhören
- 24.8.3. Selbstwertgefühl und emotionale Kommunikation

24.9. *Personal Branding*

- 24.9.1. Strategien für den Aufbau einer persönlichen Marke
- 24.9.2. Regeln des Personal Branding
- 24.9.3. Instrumente zum Aufbau einer persönlichen Marke



07

Methodik

Dieses Fortbildungsprogramm bietet eine andere Art des Lernens. Unsere Methodik wird durch eine zyklische Lernmethode entwickelt: **das Relearning**.

Dieses Lehrsystem wird z. B. an den renommiertesten medizinischen Fakultäten der Welt angewandt und wird von wichtigen Publikationen wie dem **New England Journal of Medicine** als eines der effektivsten angesehen.





“

Entdecken Sie Relearning, ein System, das das herkömmliche lineare Lernen hinter sich lässt und Sie durch zyklische Lehrsysteme führt: eine Art des Lernens, die sich als äußerst effektiv erwiesen hat, insbesondere in Fächern, die Auswendiglernen erfordern"

Die TECH Business School verwendet die Fallstudie, um alle Inhalte zu kontextualisieren.

Unser Programm bietet eine revolutionäre Methode zur Entwicklung von Fähigkeiten und Kenntnissen. Unser Ziel ist es, Kompetenzen in einem sich wandelnden, wettbewerbsorientierten und sehr anspruchsvollen Umfeld zu stärken.

“

Mit TECH werden Sie eine Art des Lernens erleben, die an den Grundlagen der traditionellen Universitäten auf der ganzen Welt rüttelt"



Dieses Programm bereitet Sie darauf vor, geschäftliche Herausforderungen in einem unsicheren Umfeld zu meistern und Ihr Unternehmen erfolgreich zu machen.



Unser Programm bereitet Sie darauf vor, sich neuen Herausforderungen in einem unsicheren Umfeld zu stellen und in Ihrer Karriere erfolgreich zu sein.

Eine innovative und andersartige Lernmethode

Dieses TECH-Programm ist eine intensive Spezialisierung, die von Grund auf neu geschaffen wurde, um Managern Herausforderungen und Geschäftsentscheidungen auf höchstem Niveau zu bieten, sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene. Dank dieser Methodik wird das persönliche und berufliche Wachstum gefördert und ein entscheidender Schritt in Richtung Erfolg gemacht. Die Fallmethode, die Technik, die diesem Inhalt zugrunde liegt, gewährleistet, dass die aktuellste wirtschaftliche, soziale und geschäftliche Realität berücksichtigt wird.

“ *Sie werden durch gemeinschaftliche Aktivitäten und reale Fälle lernen, komplexe Situationen in realen Geschäftsumgebungen zu lösen“*

Die Fallmethode ist das am weitesten verbreitete Lernsystem an den besten Business Schools der Welt, seit es sie gibt. Die Fallmethode wurde 1912 entwickelt, damit Jurastudenten das Recht nicht nur auf der Grundlage theoretischer Inhalte erlernen.

Sie bestand darin, ihnen reale komplexe Situationen zu präsentieren, damit sie fundierte Entscheidungen treffen und Werturteile darüber fällen konnten, wie diese zu lösen sind. Sie wurde 1924 als Standardlehrmethode in Harvard etabliert.

Was sollte eine Fachkraft in einer bestimmten Situation tun? Mit dieser Frage werden wir bei der Fallmethode konfrontiert, einer handlungsorientierten Lernmethode. Während des gesamten Programms werden die Studenten mit mehreren realen Fällen konfrontiert. Sie müssen ihr gesamtes Wissen integrieren, recherchieren, argumentieren und ihre Ideen und Entscheidungen verteidigen.

Relearning Methodology

TECH kombiniert die Methodik der Fallstudien effektiv mit einem 100%igen Online-Lernsystem, das auf Wiederholung basiert und in jeder Lektion verschiedene didaktische Elemente kombiniert.

Wir ergänzen die Fallstudie mit der besten 100%igen Online-Lehrmethode: Relearning.

Unser Online-System ermöglicht es Ihnen, Ihre Zeit und Ihr Lerntempo zu organisieren und an Ihren Zeitplan anzupassen. Sie können die Inhalte von jedem festen oder mobilen Gerät mit Internetanschluss abrufen.

Bei TECH lernen Sie mit einer hochmodernen Methodik, die darauf ausgerichtet ist, die Führungskräfte der Zukunft zu spezialisieren. Diese Methode, die an der Spitze der weltweiten Pädagogik steht, wird Relearning genannt.

Unsere Wirtschaftshochschule ist die einzige spanischsprachige Schule, die für die Anwendung dieser erfolgreichen Methode zugelassen ist. Im Jahr 2019 ist es uns gelungen, die Gesamtzufriedenheit unserer Studenten (Qualität der Lehre, Qualität der Materialien, Kursstruktur, Ziele...) in Bezug auf die Indikatoren der besten spanischsprachigen Online-Universität zu verbessern.



In unserem Programm ist das Lernen kein linearer Prozess, sondern erfolgt in einer Spirale (lernen, verlernen, vergessen und neu lernen). Daher kombinieren wir jedes dieser Elemente konzentrisch. Mit dieser Methode wurden mehr als 650.000 Hochschulabsolventen mit beispiellosem Erfolg in so unterschiedlichen Bereichen wie Biochemie, Genetik, Chirurgie, internationales Recht, Managementfähigkeiten, Sportwissenschaft, Philosophie, Recht, Ingenieurwesen, Journalismus, Geschichte, Finanzmärkte und -instrumente fortgebildet. Dies alles in einem sehr anspruchsvollen Umfeld mit einer Studentenschaft mit hohem sozioökonomischem Profil und einem Durchschnittsalter von 43,5 Jahren.

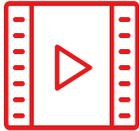
Das Relearning ermöglicht es Ihnen, mit weniger Aufwand und mehr Leistung zu lernen, sich mehr auf Ihre Spezialisierung einzulassen, einen kritischen Geist zu entwickeln, Argumente zu verteidigen und Meinungen zu kontrastieren: eine direkte Gleichung zum Erfolg.

Nach den neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen der Neurowissenschaften wissen wir nicht nur, wie wir Informationen, Ideen, Bilder und Erinnerungen organisieren, sondern auch, dass der Ort und der Kontext, in dem wir etwas gelernt haben, von grundlegender Bedeutung dafür sind, dass wir uns daran erinnern und es im Hippocampus speichern können, um es in unserem Langzeitgedächtnis zu behalten.

Auf diese Weise sind die verschiedenen Elemente unseres Programms im Rahmen des so genannten Neurocognitive Context-Dependent E-Learning mit dem Kontext verbunden, in dem der Teilnehmer seine berufliche Praxis entwickelt.



Dieses Programm bietet die besten Lehrmaterialien, die sorgfältig für Fachleute aufbereitet sind:



Studienmaterial

Alle didaktischen Inhalte werden von den Fachleuten, die den Kurs unterrichten werden, speziell für den Kurs erstellt, so dass die didaktische Entwicklung wirklich spezifisch und konkret ist.

Diese Inhalte werden dann auf das audiovisuelle Format angewendet, um die Online-Arbeitsmethode von TECH zu schaffen. All dies mit den neuesten Techniken, die in jedem einzelnen der Materialien, die dem Studenten zur Verfügung gestellt werden, qualitativ hochwertige Elemente bieten.



Meisterklassen

Die Nützlichkeit der Expertenbeobachtung ist wissenschaftlich belegt.

Das sogenannte Learning from an Expert festigt das Wissen und das Gedächtnis und schafft Vertrauen für zukünftige schwierige Entscheidungen.



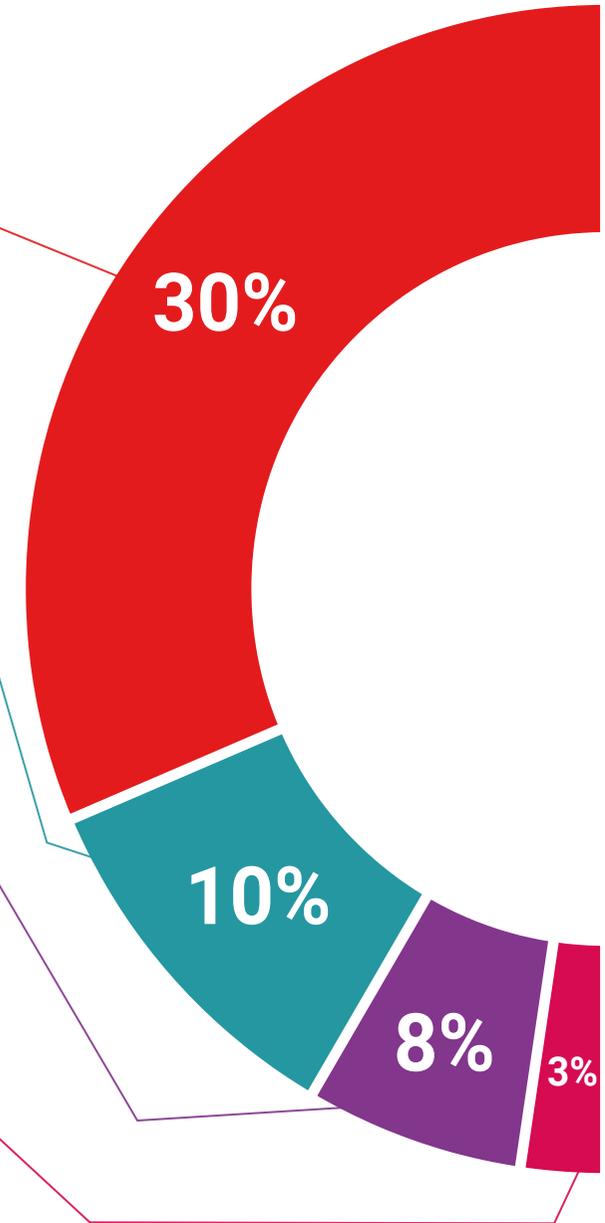
Übungen zu Managementfähigkeiten

Sie werden Aktivitäten durchführen, um spezifische Managementfähigkeiten in jedem Fachbereich zu entwickeln. Übungen und Aktivitäten zum Erwerb und zur Entwicklung der Fähigkeiten und Fertigkeiten, die ein leitender Angestellter im Rahmen der Globalisierung, in der wir leben, entwickeln muss.



Weitere Lektüren

Aktuelle Artikel, Konsensdokumente und internationale Leitfäden, u. a. In der virtuellen Bibliothek von TECH hat der Student Zugang zu allem, was er für seine Fortbildung benötigt.





Case Studies

Sie werden eine Auswahl der besten Fallstudien vervollständigen, die speziell für diese Qualifizierung ausgewählt wurden. Fälle, die von den besten Experten in Senior Management der internationalen Szene präsentiert, analysiert und betreut werden.



Interaktive Zusammenfassungen

Das TECH-Team präsentiert die Inhalte auf attraktive und dynamische Weise in multimedialen Pillen, die Audios, Videos, Bilder, Diagramme und konzeptionelle Karten enthalten, um das Wissen zu vertiefen.

Dieses einzigartige Bildungssystem für die Präsentation multimedialer Inhalte wurde von Microsoft als "Europäische Erfolgsgeschichte" ausgezeichnet.



Testing & Retesting

Die Kenntnisse des Studenten werden während des gesamten Programms regelmäßig durch Bewertungs- und Selbsteinschätzungsaktivitäten und -übungen beurteilt und neu bewertet, so dass der Student überprüfen kann, wie er seine Ziele erreicht.



08

Profil unserer Studenten

Unser Executive Master MBA in Klinisches, Medizinisches und Gesundheitsmanagement richtet sich an Hochschulabsolventen, die ihre berufliche Laufbahn verändern möchten.

Die Vielfalt der Teilnehmer mit unterschiedlichen akademischen Profilen und mehreren Nationalitäten macht den multidisziplinären Ansatz dieses Programms aus.





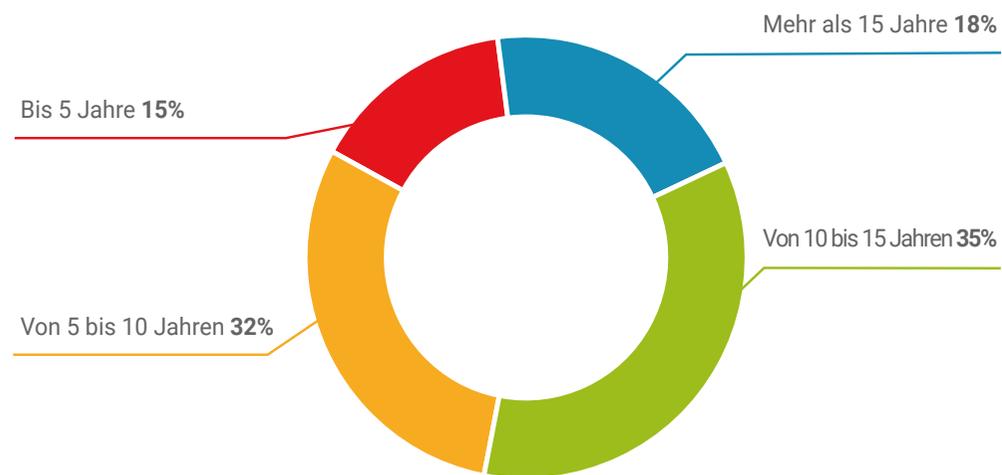
“

Schreiben Sie sich jetzt ein und werden Sie dank dieses exklusiven Executive Masters von TECH ein Profi auf höchstem Niveau“

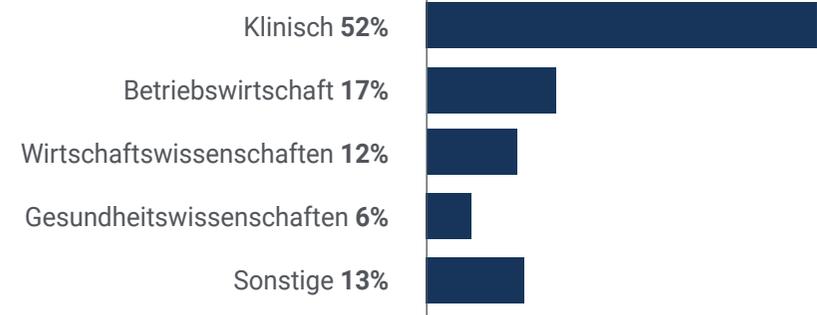
Durchschnittliches Alter

Zwischen **35** und **45** Jahren

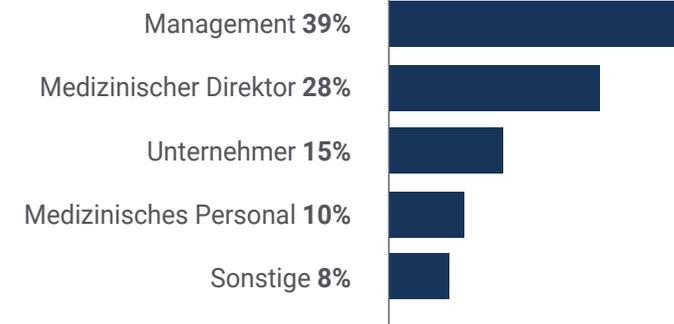
Jahre der Erfahrung



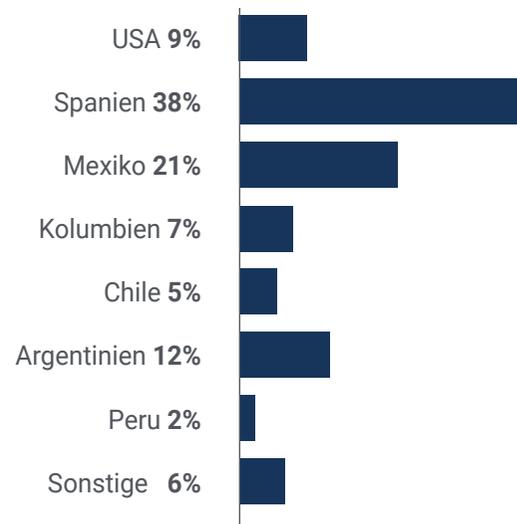
Ausbildung



Akademisches Profil



Geografische Verteilung



Susana González

Krankenhausleiterin

“So sehr man es sich auch wünscht, ein MBA in Klinisches, Medizinisches und Gesundheitsmanagement ist keine leichte Aufgabe, besonders wenn man es mit seiner beruflichen Tätigkeit und seinem Familienleben vereinbaren muss. Der Online-MBA in Klinisches, Medizinisches und Gesundheitsmanagement der TECH Technologische Universität bot mir jedoch die Möglichkeit, dies zu erreichen. Die guten Lehrkräfte machten die Erfahrung und das Lernen noch bereichernder“

09

Kursleitung

TECH setzt sich kontinuierlich für akademische Exzellenz ein. Aus diesem Grund verfügt jeder ihrer Studiengänge über Dozententeams von höchstem Prestige. Diese Experten verfügen über umfangreiche Erfahrung in ihren Berufsfeldern und haben gleichzeitig mit ihrer empirischen Forschung und Feldarbeit bedeutende Ergebnisse erzielt. Darüber hinaus spielen diese Fachleute eine führende Rolle im Rahmen des Studiengangs, da sie für die Auswahl der aktuellsten und innovativsten Inhalte verantwortlich sind, die in den Lehrplan aufgenommen werden. Gleichzeitig sind sie an der Entwicklung zahlreicher Multimedia-Ressourcen von hoher pädagogischer Qualität beteiligt.



“

In diesem Programm von TECH steht Ihnen ein kompletter Lehrkörper zur Verfügung, der sich aus Experten mit umfassender Erfahrung zusammensetzt"

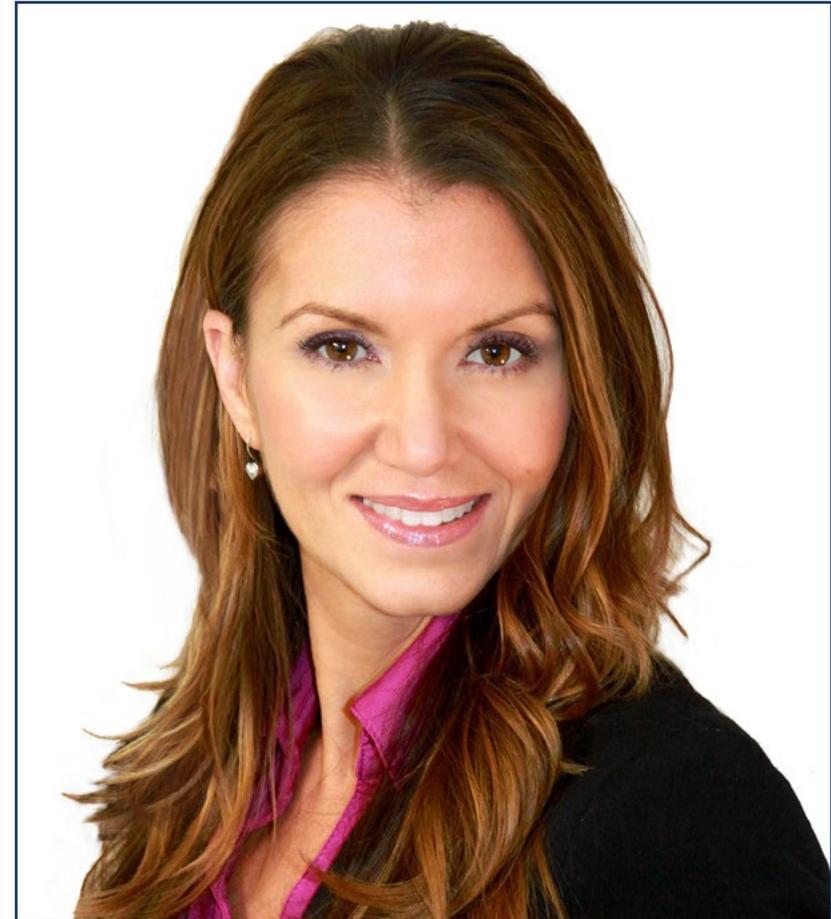
Internationaler Gastdirektor

Mit über 20 Jahren Erfahrung in der Gestaltung und Leitung globaler **Talentakquisitionsteams** ist Jennifer Dove eine Expertin für **Personalbeschaffung** und **Strategie im Technologiebereich**. Im Laufe ihrer Karriere hatte sie leitende Positionen in verschiedenen Technologieorganisationen von Fortune-50-Unternehmen inne, darunter NBC Universal und Comcast. Ihre Erfolgsbilanz hat es ihr ermöglicht, sich in wettbewerbsintensiven, wachstumsstarken Umgebungen auszuzeichnen.

Als **Vizepräsidentin für Talentakquise** bei **Mastercard** ist sie für die Überwachung der Strategie und Durchführung des Talent Onboarding verantwortlich und arbeitet mit Geschäftsführern und **Personalleitern** zusammen, um operative und strategische Einstellungsziele zu erreichen. Ihr Ziel ist es insbesondere, **vielfältige, integrative und leistungsstarke Teams** aufzubauen, die die Innovation und das Wachstum der Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens vorantreiben. Darüber hinaus ist sie Expertin für den Einsatz von Instrumenten zur Gewinnung und Bindung der besten Mitarbeiter aus aller Welt. Zudem ist sie für die **Stärkung der Arbeitgebermarke** und des Wertversprechens von Mastercard durch Publikationen, Veranstaltungen und soziale Medien verantwortlich.

Jennifer Dove hat ihr Engagement für eine kontinuierliche berufliche Weiterentwicklung unter Beweis gestellt, indem sie sich aktiv an Netzwerken von Personalfachleuten beteiligt und zur Eingliederung zahlreicher Mitarbeiter in verschiedenen Unternehmen beigetragen hat. Nach ihrem Hochschulabschluss in **Organisationskommunikation** an der Universität von Miami hatte sie leitende Positionen im Recruiting bei Unternehmen in verschiedenen Bereichen inne.

Darüber hinaus wurde sie für ihre Fähigkeit anerkannt, organisatorische Umgestaltungen zu leiten, **Technologien in Einstellungsprozesse zu integrieren** und Führungsprogramme zu entwickeln, die Einrichtungen auf künftige Herausforderungen vorbereiten. Außerdem hat sie erfolgreich **Wellness-Programme** eingeführt, die die Zufriedenheit und Bindung der Mitarbeiter deutlich erhöht haben.



Fr. Dove, Jennifer

- Vizepräsidentin für Talentakquise bei Mastercard, New York, USA
- Direktorin für Talentakquise bei NBC Universal, New York, USA
- Leiterin der Personalbeschaffung bei Comcast
- Leiterin der Personalbeschaffung bei Rite Hire Advisory
- Geschäftsführende Vizepräsidentin, Verkaufsabteilung bei Ardor NY Real Estate
- Direktorin für Personalbeschaffung bei Valerie August & Associates
- Kundenbetreuerin bei BNC
- Kundenbetreuerin bei Vault
- Hochschulabschluss in Organisationskommunikation an der Universität von Miami

“

Dank TECH werden Sie mit den besten Fachleuten der Welt lernen können"

Internationaler Gastdirektor

Rick Gauthier ist eine Führungspersönlichkeit im Technologiebereich mit jahrzehntelanger Erfahrung in führenden multinationalen Technologieunternehmen. Er hat sich auf dem Gebiet der Cloud-Services und der Verbesserung von End-to-End-Prozessen profiliert. Er gilt als äußerst effektiver Teamleiter und Manager, der ein natürliches Talent dafür hat, ein hohes Maß an Engagement bei seinen Mitarbeitern sicherzustellen.

Er ist ein Naturtalent in Sachen Strategie und Innovation in der Geschäftsführung, entwickelt neue Ideen und untermauert seinen Erfolg mit hochwertigen Daten. Seine Erfahrung bei **Amazon** hat es ihm ermöglicht, die IT-Dienste des Unternehmens in den USA zu verwalten und zu integrieren. Bei **Microsoft** leitete er ein Team von 104 Mitarbeitern, das für die Bereitstellung der unternehmensweiten IT-Infrastruktur und die Unterstützung der Produktentwicklungsabteilungen im gesamten Unternehmen verantwortlich war.

Diese Erfahrung hat ihn zu einem herausragenden Manager mit bemerkenswerten Fähigkeiten zur Steigerung der Effizienz, Produktivität und allgemeinen Kundenzufriedenheit gemacht.



Hr. Gauthier, Rick

- Regionaler IT-Manager - Amazon, Seattle, Vereinigte Staaten
- Senior Programm-Manager bei Amazon
- Vizepräsident bei Wimmer Solutions
- Senior Manager für technische Produktivitätsdienste bei Microsoft
- Hochschulabschluss in Cybersicherheit von der Western Governors University
- Technisches Zertifikat in *Commercial Diving* von Divers Institute of Technology
- Hochschulabschluss in Umweltstudien vom The Evergreen State College



Nutzen Sie die Gelegenheit, sich über die neuesten Fortschritte auf diesem Gebiet zu informieren und diese in Ihrer täglichen Praxis anzuwenden“

Internationaler Gastdirektor

Romi Arman ist ein renommierter internationaler Experte mit mehr als zwei Jahrzehnten Erfahrung in den Bereichen **digitale Transformation, Marketing, Strategie und Beratung**. Im Laufe seiner langen Karriere hat er viele Risiken auf sich genommen und ist ein ständiger **Verfechter** von **Innovation und Wandel** im Geschäftsumfeld. Mit dieser Expertise hat er mit CEOs und Unternehmensorganisationen auf der ganzen Welt zusammengearbeitet und sie dazu gebracht, sich von traditionellen Geschäftsmodellen zu lösen. Auf diese Weise hat er Unternehmen wie Shell Energy geholfen, **echte Marktführer** zu werden, die sich auf ihre **Kunden** und die **digitale Welt** konzentrieren.

Die von Arman entwickelten Strategien haben eine latente Wirkung, denn sie haben es mehreren Unternehmen ermöglicht, die **Erfahrungen von Verbrauchern, Mitarbeitern und Aktionären gleichermaßen zu verbessern**. Der Erfolg dieses Experten ist durch greifbare Kennzahlen wie **CSAT, Mitarbeiterengagement** in den Institutionen, für die er tätig war, und das Wachstum des Finanzindikators **EBITDA** in jeder von ihnen messbar.

Außerdem hat er in seiner beruflichen Laufbahn **Hochleistungsteams aufgebaut und geleitet**, die sogar für ihr **Transformationspotenzial** ausgezeichnet wurden. Speziell bei Shell hat er sich stets bemüht, drei Herausforderungen zu meistern: die komplexen **Anforderungen** der Kunden an die **Dekarbonisierung** zu erfüllen, eine „**kosteneffiziente Dekarbonisierung**“ zu unterstützen und eine fragmentierte **Daten-, Digital- und Technologielandschaft zu überarbeiten**. So haben seine Bemühungen gezeigt, dass es für einen nachhaltigen Erfolg unerlässlich ist, von den Bedürfnissen der Verbraucher auszugehen und die Grundlagen für die Transformation von Prozessen, Daten, Technologie und Kultur zu schaffen.

Andererseits zeichnet sich der Manager durch seine Beherrschung der **geschäftlichen Anwendungen von Künstlicher Intelligenz** aus, ein Fach, in dem er einen Aufbaustudiengang an der London Business School absolviert hat. Gleichzeitig hat er Erfahrungen im Bereich **IoT und Salesforce** gesammelt.



Hr. Arman, Romi

- Direktor für digitale Transformation (CDO) bei der Shell Energy Corporation, London, UK
- Globaler Leiter für eCommerce und Kundenservice bei der Shell Energy Corporation, London, UK
- Nationaler Key Account Manager (Automobilhersteller und Einzelhandel) bei Shell in Kuala Lumpur, Malaysia
- Senior Management Consultant (Finanzdienstleistungssektor) für Accenture mit Sitz in Singapur
- Hochschulabschluss an der Universität von Leeds
- Aufbaustudiengang in Geschäftsanwendungen der KI für leitende Angestellte an der London Business School
- Zertifizierung zum CCXP Customer Experience Professional
- Kurs in Digitale Transformation für Führungskräfte von IMD



Möchten Sie Ihr Wissen mit höchster pädagogischer Qualität aktualisieren? TECH bietet Ihnen die aktuellsten Inhalte auf dem akademischen Markt, die von authentischen Experten von internationalem Prestige entwickelt wurden"

Internationaler Gastdirektor

Manuel Arens ist ein **erfahrener Experte** für Datenmanagement und Leiter eines hochqualifizierten Teams. Arens ist **globaler Einkaufsleiter** in der Abteilung für technische Infrastruktur und Rechenzentren von Google, wo er den größten Teil seiner Karriere verbracht hat. Von Mountain View, Kalifornien, aus hat er Lösungen für die operativen Herausforderungen des Tech-Giganten erarbeitet, wie beispielsweise die **Integrität von Stammdaten**, die **Aktualisierung von Lieferantendaten** und die **Priorisierung von Lieferanten**. Er hat die Planung der Lieferkette von Rechenzentren und die Risikobewertung von Lieferanten geleitet und dabei Prozessverbesserungen und ein Workflow-Management geschaffen, die zu erheblichen Kosteneinsparungen geführt haben.

Mit mehr als einem Jahrzehnt Erfahrung in der Bereitstellung digitaler Lösungen und der Führung von Unternehmen in verschiedenen Branchen verfügt er über umfassende Erfahrung in allen Aspekten der Bereitstellung strategischer Lösungen, einschließlich **Marketing, Medienanalyse, Messung und Attribution**. Für seine Arbeit hat er mehrere Auszeichnungen erhalten, darunter den **BIM Leadership Preis**, den **Search Leadership Preis**, den **Preis für das Programm zur Leadgenerierung im Export** und den **Preis für das beste Vertriebsmodell von EMEA**.

Arens war auch als **Vertriebsleiter** in Dublin, Irland, tätig. In dieser Funktion baute er innerhalb von drei Jahren ein Team von 4 auf 14 Mitarbeiter auf und führte das Vertriebsteam so, dass es Ergebnisse erzielte und gut miteinander und mit funktionsübergreifenden Teams zusammenarbeitete. Außerdem war er als **Senior Industrieanalyst** in Hamburg tätig und erstellte Storylines für über 150 Kunden, wobei er interne und externe Tools zur Unterstützung der Analyse einsetzte. Er entwickelte und verfasste ausführliche Berichte, in denen er sein Fachwissen unter Beweis stellte, einschließlich des Verständnisses der **makroökonomischen und politischen/regulatorischen Faktoren**, die die Einführung und Verbreitung von Technologien beeinflussen.

Er hat auch Teams bei Unternehmen wie **Eaton, Airbus und Siemens** geleitet, wo er wertvolle Erfahrungen im Kunden- und Lieferkettenmanagement sammeln konnte. Er zeichnet sich besonders dadurch aus, dass er die Erwartungen immer wieder übertrifft, indem er wertvolle Kundenbeziehungen aufbaut und **nahtlos mit Menschen auf allen Ebenen eines Unternehmens** zusammenarbeitet, einschließlich Stakeholdern, Management, Teammitgliedern und Kunden. Sein datengesteuerter Ansatz und seine Fähigkeit, innovative und skalierbare Lösungen für die Herausforderungen der Branche zu entwickeln, haben ihn zu einer führenden Persönlichkeit in seinem Bereich gemacht.



Hr. Arens, Manuel

- Globaler Einkaufsleiter bei Google, Mountain View, USA
- Senior B2B Analytics and Technology Manager bei Google, USA
- Vertriebsleiter bei Google, Irland
- Senior Industrial Analyst bei Google, Deutschland
- Kundenbetreuer bei Google, Irland
- Accounts Payable bei Eaton, UK
- Lieferkettenmanager bei Airbus, Deutschland

“

Setzen Sie auf TECH! Sie werden Zugang zu den besten didaktischen Materialien haben, die auf dem neuesten Stand der Technik und der Bildung sind und von international anerkannten Spezialisten auf diesem Gebiet umgesetzt werden“

Internationaler Gastdirektor

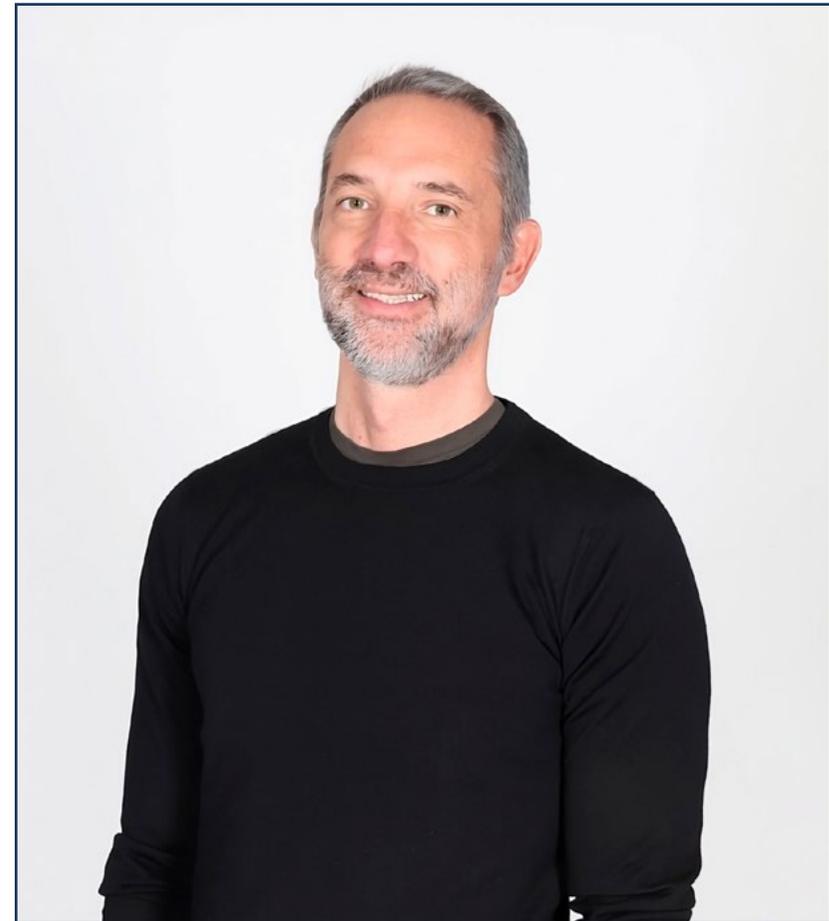
Andrea La Sala ist ein erfahrener Marketingmanager, dessen Projekte einen **bedeutenden Einfluss** auf die **Modewelt** hatten. Im Laufe seiner erfolgreichen Karriere hat er verschiedene Aufgaben in den Bereichen **Produkt, Merchandising und Kommunikation** übernommen. All dies in Verbindung mit renommierten Marken wie **Giorgio Armani, Dolce & Gabbana, Calvin Klein** und anderen.

Die Ergebnisse dieser **hochkarätigen internationalen Führungskraft** sind auf seine nachgewiesene Fähigkeit zurückzuführen, **Informationen in klaren Rahmen zu synthetisieren und konkrete, auf spezifische Geschäftsziele ausgerichtete Maßnahmen** durchzuführen. Darüber hinaus ist er für seine **Proaktivität** und seine **Anpassung an einen raschen Arbeitsrhythmus** bekannt. Außerdem verfügt er über ein **ausgeprägtes kommerzielles Bewusstsein, eine Marktvision** und eine **echte Leidenschaft** für die **Produkte**.

Als **Globaler Direktor für Marke und Merchandising** bei **Giorgio Armani** hat er eine Vielzahl von **Marketingstrategien** für **Bekleidung und Accessoires** überwacht. Seine Taktiken konzentrierten sich auch auf den **Einzelhandel** und die **Bedürfnisse und das Verhalten der Verbraucher**. In dieser Funktion war La Sala auch für die Gestaltung des **Produktmarketings** in verschiedenen Märkten verantwortlich und fungierte als **Teamleiter** in den **Abteilungen Design, Kommunikation und Verkauf**.

Andererseits hat er in Unternehmen wie **Calvin Klein** oder der **Gruppe Coin** Projekte zur Förderung der **Struktur, Entwicklung und Vermarktung verschiedener Kollektionen** durchgeführt. Er war auch für die Erstellung von **effektiven Kalendern** für **Einkaufs- und Verkaufskampagnen** verantwortlich. Zudem hat er die **Bedingungen, Kosten, Prozesse und Lieferfristen** der verschiedenen Operationen verwaltet.

Diese Erfahrungen haben Andrea La Sala zu einem der besten und qualifiziertesten **Unternehmensführer** in der **Mode- und Luxusbranche** gemacht. Er verfügt über eine hohe Managementkapazität, mit der es ihm gelungen ist, die **positive Positionierung verschiedener Marken** und die **Neudefinition ihrer Key Performance Indicators (KPI)** effektiv umzusetzen.



Hr. La Sala, Andrea

- Globaler Direktor für Marke und Merchandising bei Giorgio Armani, Mailand, Italien
- Direktor für Merchandising bei Calvin Klein
- Markenleiter bei der Gruppe Coin
- Brand Manager bei Dolce & Gabbana
- Brand Manager bei Sergio Tacchini S.p.A.
- Marktanalyst bei Fastweb
- Hochschulabschluss in Betriebs- und Volkswirtschaft an der Università degli Studi del Piemonte Orientale

“

Bei TECH erwarten Sie die qualifiziertesten und erfahrensten internationalen Fachleute, die Ihnen einen erstklassigen Unterricht bieten, der auf dem neuesten Stand der Wissenschaft ist und auf den neuesten Erkenntnissen beruht. Worauf warten Sie, um sich einzuschreiben?”

Internationaler Gastdirektor

Mick Gram ist international ein Synonym für Innovation und Exzellenz im Bereich der **Business Intelligence**. Seine erfolgreiche Karriere ist mit Führungspositionen in multinationalen Unternehmen wie **Walmart** und **Red Bull** verbunden. Er ist auch bekannt für seine Vision, **aufkommende Technologien zu identifizieren**, die langfristig einen nachhaltigen Einfluss auf das Unternehmensumfeld haben.

Andererseits gilt er als **Pionier bei der Verwendung von Datenvisualisierungstechniken**, die komplexe Datensätze vereinfachen, sie zugänglich machen und die Entscheidungsfindung erleichtern. Diese Fähigkeit wurde zur Säule seines beruflichen Profils und machte ihn zu einem begehrten Aktivposten für viele Organisationen, die auf das **Sammeln von Informationen und darauf basierende konkrete Maßnahmen** setzen.

Eines seiner herausragendsten Projekte der letzten Jahre war die **Plattform Walmart Data Cafe**, die größte ihrer Art weltweit, die in der Cloud für **Big Data-Analysen** verankert ist. Darüber hinaus war er als **Direktor für Business Intelligence bei Red Bull** tätig, wo er Bereiche wie **Verkauf, Vertrieb, Marketing und Lieferkettenoperationen** abdeckte. Sein Team wurde kürzlich für seine ständige Innovation bei der Nutzung der neuen API von Walmart Luminare für Shopper- und Channel-Insights ausgezeichnet.

Was die Ausbildung betrifft, so verfügt die Führungskraft über mehrere Master- und Aufbaustudiengänge an renommierten Zentren wie der **Universität von Berkeley** in den Vereinigten Staaten und der **Universität von Kopenhagen** in Dänemark. Durch diese ständige Weiterbildung hat der Experte modernste Kompetenzen erlangt. So gilt er als **geborener Anführer der neuen globalen Wirtschaft**, in deren Mittelpunkt das Streben nach Daten und ihren unendlichen Möglichkeiten steht.



Hr. Gram, Mick

- Direktor für *Business Intelligence* und Analytik bei Red Bull, Los Angeles, USA
- Architekt für *Business Intelligence*-Lösungen für Walmart Data Café
- Unabhängiger Berater für *Business Intelligence* und *Data Science*
- Direktor für *Business Intelligence* bei Capgemini
- Chefanalyst bei Nordea
- Senior Berater für *Business Intelligence* bei SAS
- Executive Education in KI und Machine Learning am UC Berkeley College of Engineering
- Executive MBA in E-Commerce an der Universität von Kopenhagen
- Hochschulabschluss und Masterstudiengang in Mathematik und Statistik an der Universität von Kopenhagen



Studieren Sie an der laut Forbes besten Online-Universität der Welt! In diesem MBA haben Sie Zugang zu einer umfangreichen Bibliothek mit Multimedia-Ressourcen, die von international renommierten Professoren entwickelt wurden"

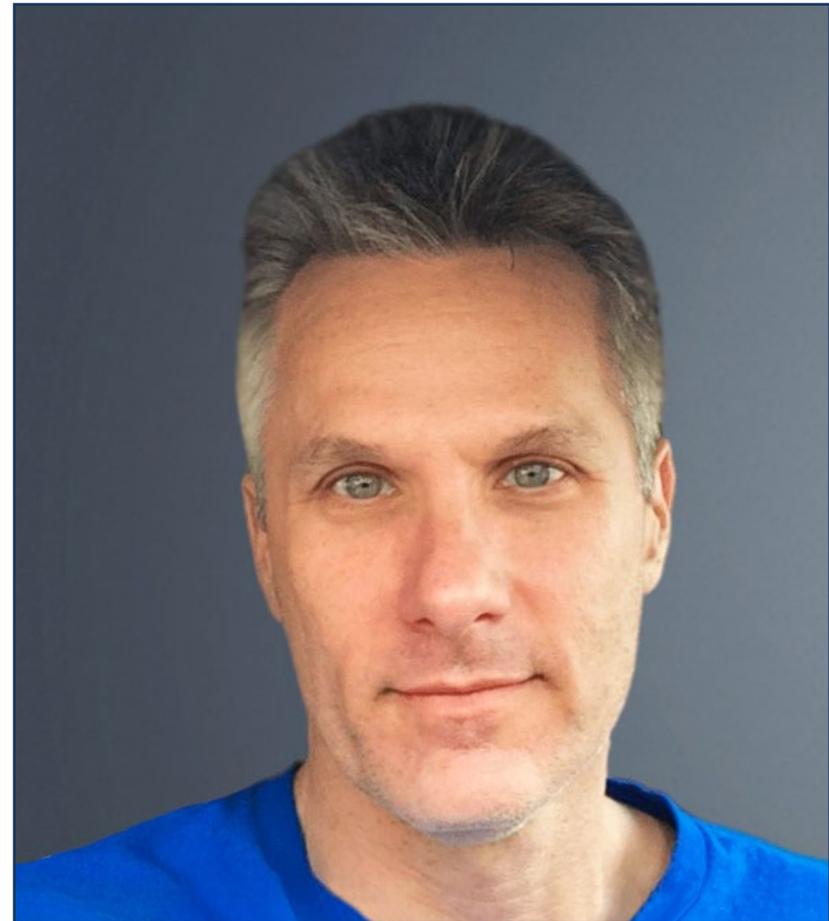
Internationaler Gastdirektor

Scott Stevenson ist ein angesehenes Experte für **digitales Marketing**, der seit über 19 Jahren für eines der mächtigsten Unternehmen der Unterhaltungsindustrie, **Warner Bros. Discovery**, tätig ist. In dieser Funktion war er maßgeblich an der **Überwachung der Logistik** und der **kreativen Arbeitsabläufe** auf mehreren digitalen Plattformen beteiligt, darunter soziale Medien, Suche, Display und lineare Medien.

Seine Führungsqualitäten haben entscheidend dazu beigetragen, die **Produktionsstrategien** für **bezahlte Medien** voranzutreiben, was zu einer deutlichen **Verbesserung der Konversionsraten** seines Unternehmens führte. Gleichzeitig hat er während seiner früheren Tätigkeit im Management desselben multinationalen Unternehmens andere Aufgaben übernommen, wie z. B. die des Marketingdirektors und des Verkehrsleiters.

Stevenson war auch am weltweiten Vertrieb von Videospielen und **digitalen Eigentumskampagnen** beteiligt. Außerdem war er für die Einführung operativer Strategien im Zusammenhang mit der Fortbildung, Fertigstellung und Lieferung von Ton- und Bildinhalten für **Fernsehwerbung und Trailer** verantwortlich.

Darüber hinaus hat er einen Hochschulabschluss in Telekommunikation von der Universität von Florida und einen Masterstudiengang in Kreativem Schreiben von der Universität von Kalifornien absolviert, was seine Fähigkeiten in den Bereichen **Kommunikation** und **Storytelling** unter Beweis stellt. Außerdem hat er an der Fakultät für Berufliche Entwicklung der Universität Harvard an bahnbrechenden Programmen über den Einsatz von **Künstlicher Intelligenz** in der **Wirtschaft** teilgenommen. Sein berufliches Profil ist somit eines der wichtigsten im Bereich **Marketing** und **digitale Medien**.



Hr. Stevenson, Scott

- Direktor für Marketingdienste bei Warner Bros. Discovery, Burbank, USA
- Verkehrsleiter bei Warner Bros. Entertainment
- Masterstudiengang in Kreatives Schreiben von der Universität von Kalifornien
- Hochschulabschluss in Telekommunikation von der Universität von Florida

“

Erreichen Sie Ihre akademischen und beruflichen Ziele mit den am besten qualifizierten Experten der Welt! Die Dozenten dieses MBA werden Sie durch den gesamten Lernprozess begleiten"

Internationaler Gastdirektor

Dr. Eric Nyquist ist ein führender internationaler Sportexperte, der auf eine beeindruckende Karriere zurückblicken kann. Er ist bekannt für seine **strategischen Führungsqualitäten** und seine Fähigkeit, Veränderungen und Innovationen in **hochrangigen Sportorganisationen** voranzutreiben.

Er hatte unter anderem leitende Positionen als **Direktor für Kommunikation und Einfluss bei NASCAR in Florida, USA**, inne. Mit seiner langjährigen Erfahrung bei NASCAR hat Dr. Nyquist auch eine Reihe von Führungspositionen innegehabt, darunter **Senior-Vizepräsident für strategische Entwicklung** und **Leitender Direktor für Geschäftsangelegenheiten**, wobei er mehr als ein Dutzend Disziplinen von der **strategischen Entwicklung bis zum Unterhaltungsmarketing** leitete.

Nyquist hat auch Chicagos Top-Sportfranchises einen bedeutenden Stempel aufgedrückt. Als **Geschäftsführender Vizepräsident der Chicago Bulls und der Chicago White Sox** hat er seine Fähigkeit unter Beweis gestellt, **geschäftliche und strategische Erfolge** in der Welt des Profisports zu erzielen.

Schließlich begann er seine Karriere im Sport, als er in **New York** als **leitender strategischer Analyst für Roger Goodell in der National Football League (NFL)** arbeitete und davor als **Rechtspraktikant** beim Amerikanischen Fußballverband.



Hr. Nyquist, Eric

- Direktor für Kommunikation und Einfluss, NASCAR, Florida, USA
- Senior-Vizepräsident für strategische Entwicklung, NASCAR, USA
- Vizepräsident für strategische Planung bei NASCAR
- Leitender Direktor für Geschäftsangelegenheiten bei NASCAR
- Geschäftsführender Vizepräsident, Chicago White Sox
- Geschäftsführender Vizepräsident, Chicago Bulls
- Manager für Geschäftsplanung bei der National Football League (NFL)
- Praktikant für Geschäftsangelegenheiten/Recht beim amerikanischen Fußballverband
- Promotion in Rechtswissenschaften an der Universität von Chicago
- Masterstudiengang in Betriebswirtschaft (MBA) an der Booth School of Business der Universität von Chicago
- Hochschulabschluss in Internationaler Wirtschaft am Carleton College



Dank dieses 100%igen Online-Universitätsabschlusses können Sie Ihr Studium mit Hilfe der führenden internationalen Experten auf dem Gebiet, das Sie interessiert, mit Ihren täglichen Verpflichtungen verbinden. Schreiben Sie sich jetzt ein!"

Internationaler Gastdirektor

Pauline Maisani ist eine führende Fachkraft auf dem Gebiet des klinischen Managements und der medizinischen Leitung. Als Spezialistin für die Verbesserung von Qualität und Sicherheit im Gesundheitswesen hat sie sich in ihrer Laufbahn auf die Umsetzung strategischer Projekte und die Gesundheitsplanung konzentriert. Darüber hinaus gilt ihr Interesse dem Finanzmanagement von Krankenhauseinrichtungen sowie der Planung und Entwicklung von Strategien zur kontinuierlichen Verbesserung im Gesundheitswesen.

Im Laufe ihrer Karriere hatte sie leitende Positionen in Einrichtungen in Frankreich und Kanada inne. So war sie stellvertretende Generaldirektorin des Krankenhauses Pitié-Salpêtrière, wo sie wichtige Initiativen zur Verbesserung der Gesundheitsversorgung und des Ressourcenmanagements leitete. Darüber hinaus war sie als Direktorin für strategische Planung am Krankenhaus der Universität von Montreal tätig, wo sie die Durchführung von Großprojekten und die Optimierung der Krankenhausdienste überwachte. Ebenso war sie als Leiterin der Abteilung für Qualität und Sicherheit im Gesundheitswesen sowie als stellvertretende Direktorin für Finanzen und medizinische Angelegenheiten für die öffentliche Gesundheitsversorgung und die Pariser Universitätskrankenhäuser tätig.

Auf internationaler Ebene wurde sie für ihre Führungsqualitäten und ihre Fähigkeit, komplexe Projekte im Krankenhaussektor zu leiten, anerkannt. Ihre Arbeit in verschiedenen Ländern und ihre Zusammenarbeit mit multidisziplinären Teams haben ihr den Ruf einer Expertin für das Management im Gesundheitswesen eingebracht. Pauline Maisani hat zu mehreren Veröffentlichungen und Studien über Krankenhausmanagement und strategische Planung in Gesundheitssystemen beigetragen. Ihr innovativer Ansatz und ihr Engagement für Spitzenleistungen haben ihr den Respekt ihrer Kollegen und die Anerkennung innerhalb des Gesundheitssektors eingebracht.



Dr. Maisani, Pauline

- Stellvertretende Generaldirektorin des Krankenhauses Pitié-Salpêtrière, Paris, Frankreich
- Direktorin an den Universitätskrankenhäusern Beaujon und Bichat Claude Bernard
- Stellvertretende Generaldirektorin bei der Krankenhausgruppe Paris Nord Val de Seine
- Leitung der Abteilung Qualität und Sicherheit des Gesundheitswesens in der Hauptverwaltung für öffentliche Gesundheitsversorgung - Pariser Krankenhäuser
- Direktorin für strategische Planung am Centre Hospitalier de l'Université de Montréal, Kanada
- Stellvertretende Direktorin für Finanzen und medizinische Angelegenheiten in der Hauptverwaltung der öffentlichen Gesundheitsversorgung - Pariser Krankenhäuser
- Stellvertretende Direktorin der Abteilung für strategische Analysen am Universitätskrankenhaus von Lille
- Fortbildung in Krankenhausmanagement und Verwaltung/ Management von Krankenhäusern und Gesundheitseinrichtungen an der Hochschule für Weiterbildung im öffentlichen Gesundheitswesen (EHESP)
- Masterstudiengang in Europäische Angelegenheiten und Politik an der Universität von Sussex
- Hochschulabschluss in Politikwissenschaft und Regierung von Sciences Po

“

Dank TECH werden Sie mit den besten Fachleuten der Welt lernen können”

10

Auswirkung auf Ihre Karriere

TECH ist sich bewusst, dass die Durchführung eines Programms mit diesen Merkmalen eine große wirtschaftliche, berufliche und natürlich auch persönliche Investition bedeutet.

Das ultimative Ziel dieser großen Anstrengung muss es sein, berufliches Wachstum zu erreichen.



“

Eine positive Veränderung in Ihrer beruflichen Laufbahn zu bewirken, das ist unsere Herausforderung. Wir setzen alles daran, Ihnen dabei zu helfen"

Sind Sie bereit, den Sprung zu wagen?

Es erwartet Sie eine hervorragende berufliche Weiterentwicklung.

Der Executive Master MBA in Klinisches, Medizinisches und Gesundheitsmanagement der TECH Technologische Universität ist ein intensiver Studiengang, der Sie darauf vorbereitet unternehmerische Herausforderungen und Entscheidungen, sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene, zu treffen. Das Hauptziel ist es, Ihre persönliche und berufliche Entwicklung zu fördern. Wir helfen Ihnen, erfolgreich zu sein.

Wenn ein Student sich selbst verbessern, eine positive Veränderung auf beruflicher Ebene herbeiführen und sich mit den Besten vernetzen möchte, ist dies der richtige Ort für ihn.

Verpassen Sie nicht die Gelegenheit, sich mit uns zu spezialisieren und Sie werden merken, wie Sie die angestrebte Verbesserung erreichen.

Wenn Sie Ihren Beruf positiv verändern wollen, dann wird Ihnen der Executive Master MBA in Klinisches, Medizinisches und Gesundheitsmanagement helfen, dies zu erreichen.

Zeitpunkt des Wandels



Art des Wandels



Gehaltsverbesserung

Der Abschluss dieses Programms bedeutet für unsere Studenten eine Gehaltserhöhung von mehr als **25,22%**



11

Vorteile für Ihr Unternehmen

Der Executive Master MBA in Klinisches, Medizinisches und Gesundheitsmanagement trägt dazu bei, die Talente des Unternehmens durch die Schulung hochrangiger Führungskräfte auf ihr maximales Potenzial zu bringen.

Die Teilnahme an diesem Executive Master MBA in Klinisches, Medizinisches und Gesundheitsmanagement ist eine einmalige Gelegenheit, auf ein leistungsfähiges Netzwerk von Kontakten zuzugreifen, in dem Sie zukünftige berufliche Partner, Kunden oder Lieferanten finden können.





“

Der Manager wird neue Konzepte, Strategien und Perspektiven in das Unternehmen einbringen, die relevante Veränderungen in der Organisation bewirken können“

Die Entwicklung und Bindung von Talenten in Unternehmen ist die beste langfristige Investition.

01

Wachsendes Talent und intellektuelles Kapital

Die Fachkraft wird neue Konzepte, Strategien und Perspektiven in das Unternehmen einbringen, die relevante Veränderungen bewirken können.

02

Bindung von Führungskräften mit hohem Potenzial und Vermeidung der Abwanderung von Fachkräften

Dieses Programm stärkt die Verbindung zwischen dem Unternehmen und der Fachkraft und eröffnet neue Wege für die berufliche Entwicklung innerhalb des Unternehmens.

03

Aufbau von Akteuren des Wandels

Die Fachkraft wird in der Lage sein, in unsicheren und krisenhaften Zeiten Entscheidungen zu treffen und der Organisation zu helfen, Hindernisse zu überwinden.

04

Verbesserte Möglichkeiten zur internationalen Expansion

Dank dieses Programms wird das Unternehmen mit den wichtigsten Märkten der Weltwirtschaft in Kontakt kommen.



05

Entwicklung eigener Projekte

Die Fachkraft kann an einem realen Projekt arbeiten oder neue Projekte im Bereich FuE oder *Business Development* ihres Unternehmens entwickeln.

06

Gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit

Dieses Programm wird die Fachkräfte mit den Fähigkeiten ausstatten, neue Herausforderungen anzunehmen und so das Unternehmen voranzubringen.

12

Qualifizierung

Der MBA in Klinisches, Medizinisches und Gesundheitsmanagement garantiert neben der präzisesten und aktuellsten Fortbildung auch den Zugang zu einem von der TECH Technologischen Universität ausgestellten Diplom.



“

*Schließen Sie dieses Programm erfolgreich ab
und erhalten Sie Ihren Universitätsabschluss
ohne lästige Reisen oder Formalitäten”*

Dieser **MBA in Klinisches, Medizinisches und Gesundheitsmanagement** enthält das vollständigste und aktuellste Programm auf dem Markt.

Sobald der Student die Prüfungen bestanden hat, erhält er/sie per Post* mit Empfangsbestätigung das entsprechende Diplom, ausgestellt von der **TECH Technologische Universität**.

Das von **TECH Technologische Universität** ausgestellte Diplom drückt die erworbene Qualifikation aus und entspricht den Anforderungen, die in der Regel von Stellenbörsen, Auswahlprüfungen und Berufsbildungsausschüssen verlangt werden.

Titel: **Executive Master in MBA in Klinisches, Medizinisches und Gesundheitsmanagement**

Modalität: **online**

Dauer: **12 Monate**



*Haager Apostille. Für den Fall, dass der Student die Haager Apostille für sein Papierdiplom beantragt, wird TECH EDUCATION die notwendigen Vorkehrungen treffen, um diese gegen eine zusätzliche Gebühr zu beschaffen.



Executive Master MBA in Klinisches, Medizinisches und Gesundheitsmanagement

- » Modalität: **online**
- » Dauer: **12 Monate**
- » Qualifizierung: **TECH Technische Universität**
- » Zeitplan: **in Ihrem eigenen Tempo**
- » Prüfungen: **online**

Executive Master

MBA in Klinisches, Medizinisches
und Gesundheitsmanagement

