

محاضرة جامعية  
تحسين عمليات التسويق الرقمي  
من خلال الذكاء الاصطناعي



الجامعة  
التكنولوجية  
**tech**

## محاضرة جامعية تحسين عمليات التسويق الرقمي من خلال الذكاء الاصطناعي

« طريقة الدراسة: عبر الإنترنت

« مدة الدراسة: 6 أسابيع

« المؤهل العلمي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة

« الامتحانات: عبر الإنترنت

رابط الدخول إلى الموقع الإلكتروني: [www.techitute.com/ae/artificial-intelligence/postgraduate-certificate/process-optimization-marketing-digital-artificial-intelligence](http://www.techitute.com/ae/artificial-intelligence/postgraduate-certificate/process-optimization-marketing-digital-artificial-intelligence)

# الفهرس

01

المقدمة

ص. 4

02

الأهداف

ص. 8

03

هكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية

ص. 12

04

الهكل والمحتوى

ص. 16

05

المنهجية

ص. 20

06

المؤهل العلمي

ص. 28

# المقدمة

يوفر الذكاء الاصطناعي (AI) العديد من المزايا لأتمتة عمليات التسويق الرقمي. تعتبر هذه الأنظمة مفيدة للخبراء للتعلم في عمليات المراقبة والتفاعل مع العملاء طوال دورة حياتهم، بدءًا من الاستحواذ وحتى الاحتفاظ بهم. بالتالي، سيقوم المحترفون بإدارة أكثر كفاءة للعلاقات مع المستهلكين. إدراكًا لذلك، تطالب المؤسسات الإعلانية باستمرار بضم خبراء قادرين على تحسين حملاتهم الإعلانية باستخدام التعلم الآلي. لكي يتمكن القائمون على الاتصالات من الاستفادة من هذه الفرص والحصول على ميزة تنافسية، أطلقت TECH برنامجًا كاملاً يتعمق في هذا الأمر. بالإضافة إلى ذلك، فإن تنسيقه 100% عبر الإنترنت سيوفر قدرًا أكبر من المرونة والراحة للطلاب.

ستنفذ عمليات لتخصيص الجماهير باستخدام أدوات التعلم الآلي التي ستحلها في هذه الشهادة الجامعية 100% عبر الإنترنت"



بفضل تكامل البيانات والمنصات، فإنها تلعب دورًا أساسيًا في استراتيجيات التسويق الآلي. على سبيل المثال، تتيح العمليات الآلية مثل إدارة الحملة أو تتبع العملاء المتوقعين أو قياس الأداء للفرق أن تكون أكثر كفاءة وتركز على المهام الإستراتيجية. مع ذلك، فإن مثل هذه العمليات تمثل سلسلة من التحديات للمحترفين. من بينها، يبرز تكامل المعلومات من مصادر مختلفة (أنظمة إدارة علاقات العملاء، والشبكات الاجتماعية، وصفحات الويب، وما إلى ذلك). نظرًا لهذا، يلزم التخطيط الدقيق عند تنفيذ أدوات الذكاء الاصطناعي.

في هذا السياق، تطور TECH برنامجًا ثوريًا يتناول بشكل شامل أتمتة التسويق من خلال أنظمة التعلم الآلي. للقيام بذلك، ستعمق الدراسة في تحسين الحملات الإعلانية وتخصيص الجماهير باستخدام الذكاء الاصطناعي. في المقابل، سيؤكد المنهج على أهمية قيام الخريجين بتحليل مشاعر المستهلكين من خلال التعليقات (feedbacks) التي يقدمونها عبر الشبكات الاجتماعية مثل X أو Facebook. من ناحية أخرى، ستتناول المواد التعليمية الآليات التي تهدف إلى تحسين الأسعار والعروض الترويجية. بالإضافة إلى ذلك، ستركز الشهادة الجامعية على دراسة الاتجاهات المستقبلية في الأتمتة باستخدام الذكاء الاصطناعي في عالم الإعلان.

هو برنامج مكثف يتكون من 180 ساعة تدريبية، حيث سيقوم الطلاب بإكمال تحديث كامل للعمليات المستخدمة حاليًا لتحسين العلاقات مع العملاء. كل ذلك من خلال منهج دراسي يتكون من موارد الوسائط المتعددة التي تتضمن ملخصات تفاعلية ودراسات حالة وقراءات تكميلية. علاوة على ذلك، مع منهج إعادة التعلم (المعروف بـ Relearning)، القائم على تكرار المفاهيم الأكثر تميزًا خلال هذه الرحلة الأكاديمية، لن يضطر الطلاب إلى استثمار عدد كبير من الساعات في الدراسة وسيحصلون على تحديث أكثر فعالية. تحويلة بين النقاط البارزة.

تحتوي هذه المحاضرة الجامعية الجامعية في تحسين عمليات التسويق الرقمي من خلال الذكاء الاصطناعي على البرنامج التعليمي الأكثر اكتمالاً وتحديثاً في السوق. أبرز خصائصها هي:

- ♦ تطوير حالات عملية يقدمها خبراء الذكاء الاصطناعي في التسويق والاتصال
- ♦ يجمع المحتوى الرسومي والتخطيطي والعملي البارز الذي تم تصميمه به معلومات كاملة وعملية عن تلك التخصصات الأساسية للممارسة المهنية.
- ♦ التمارين العملية حيث يمكن إجراء عملية التقييم الذاتي لتحسين التعلم
- ♦ تركيزها على المنهجيات المبتكرة
- ♦ كل هذا سيتم استكماله بدروس نظرية وأسئلة للخبراء ومنتديات مناقشة حول القضايا المثيرة للجدل وأعمال التفكير الفردية
- ♦ توفر المحتوى من أي جهاز ثابت أو محمول متصل بالإنترنت



ستقوم بتحسين الأسعار والعروض الترويجية  
لمنتجاتك باستخدام الأدوات التكنولوجية الأكثر  
تطورًا بعد إكمال برنامج TECH هذا"

ستستخدم التعلُّم الآلي لتوفير  
استجابات آلية وفورية لعملائك

ستعزز نتائجك وتعيد تعريف الطريقة التي  
تتواصل بها العلامات التجارية مع جمهورها  
خلال 180 ساعة فقط من خلال هذا التدريب"



بفضل منهجية إعادة التعلم (Relearning) الثورية،  
سوف تقوم بدمج كل المعرفة بطريقة مثالية  
لتحقيق النتائج التي تبحث عنها بنجاح

البرنامج يضم في أعضاء هيئة تدريسه محترفين في المجال يصبون في هذا التدريب خبرة عملهم، بالإضافة إلى متخصصين معترف بهم من الشركات الرائدة والجامعات المرموقة.

سيحتج محتوى البرنامج المتعدد الوسائط، والذي صيغ بأحدث التقنيات التعليمية، للمهني التعلم السياقي والموقعي، أي في بيئة محاكاة توفر تدريباً غامراً مبرمجاً للتدريب في حالات حقيقية.

يركز تصميم هذا البرنامج على التعلُّم القائم على حل المشكلات، والذي يجب على المهني من خلاله محاولة حل مختلف مواقف الممارسة المهنية التي تنشأ على مدار العام الدراسي. للقيام بذلك، سيحصل على مساعدة من نظام فيديو تفاعلي مبتكر من قبل خبراء مشهورين.

# 02 الأهداف

في 180 ساعة تعليمية فقط، ستمكّن هذه المحاضرة التدريبية الجامعية الخريجين من تطبيق تقنيات أتمتة التسويق الرقمي والتحسين الرقمي المتقدمة. بهذه الطريقة، سيتمكن الخبراء من تحسين حملاتهم الإعلانية المختلفة، مما يجعل إدارة علاقات العملاء مثالية. في المقابل، سيكتسب الطلاب المهارات اللازمة لدمج البيانات والمنصات باستخدام الذكاء الاصطناعي. من ناحية أخرى، سيقومون بإجراء تحليلات شاملة لمشاعر المستخدمين، مستفيدين من التعليقات (feedbacks) التي يقدمونها عبر الشبكات الاجتماعية. سيسمح لهم ذلك بتحسين تفاعلات العملاء وتحسين تصورهم للعلامة التجارية.

منهج دراسي كامل وحديث تم إعداده كأداة تدريب عالية  
الجودة استثنائية"



## الأهداف العامة



- فهم أساسيات كيفية قيام الذكاء الاصطناعي بتحويل استراتيجيات التسويق الرقمي
- تطوير ودمج وإدارة روبوتات الدردشة (chatbots) والمساعدين الافتراضيين لتحسين التفاعل مع العملاء
- التعمق في أتمتة عملية شراء الإعلانات عبر الإنترنت وتحسينها من خلال الإعلانات الآلية باستخدام الذكاء الاصطناعي
- تفسير كميات كبيرة من البيانات لاتخاذ القرارات الاستراتيجية في التسويق الرقمي
- تطبيق الذكاء الاصطناعي في استراتيجيات التسويق عبر البريد الإلكتروني (Email Marketing) لتخصيص الحملات وأتمتتها
- استكشاف الاتجاهات الناشئة في الذكاء الاصطناعي للتسويق الرقمي وفهم تأثيرها المحتمل على الصناعة

## الأهداف المحددة



- ♦ تطوير عمليات أتمتة التسويق باستخدام الذكاء الاصطناعي
- ♦ دمج البيانات والمنصات في استراتيجيات التسويق الآلي
- ♦ تحسين الحملات الإعلانية من خلال التعلم الآلي
- ♦ تحليل المشاعر باستخدام الذكاء الاصطناعي في الشبكات الاجتماعية، مع الاستفادة من ردود أفعال (feedback) العملاء

ستحصل على المحتويات من أي جهاز ثابت أو محمول  
به اتصال بالإنترنت، أيضًا من هاتفك المحمول"



# هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية

لتحقيق هذا الهدف، تنفذ عملية اختيار صارمة للمعلمين الذين يقومون بتدريس البرامج. يعتمد اختيارهم على عوامل مثل مستوى معرفتهم إلى جانب سنوات خبرتهم المهنية. من المهم أيضًا أن يظل هؤلاء المتخصصون في الطبيعة التكنولوجية في مجال تخصصهم، لتقديم الخدمات الأكثر تقدمًا. بهذه الطريقة، يضمن الطلاب أن هذا التدريب يضم أفضل المتخصصين في الذكاء الاصطناعي المتخصصين في أتمتة عمليات التسويق الرقمي وتحسينها.

سيزودك المتخصصون المرجعيون بأحدث التطورات في تحسين الأسعار والعروض الترويجية باستخدام الذكاء الاصطناعي"



## هيكل الإدارة

### د. Peralta Martín-Palomino, Arturo

- الرئيس التنفيذي ومدير التكنولوجيا في Prometeus Global Solutions
- مدير التكنولوجيا في Korporate Technologies
- مدير قسم التكنولوجيا في AI Shepherds GmbH
- مستشار ومرشد الأعمال الاستراتيجية في Alliance Medical
- مدير التصميم والتطوير في DocPath
- دكتور في هندسة الحاسوب من جامعة Castilla-La Mancha
- دكتور في الاقتصاد والأعمال والتمويل من جامعة Camilo José Cela
- دكتور في علم النفس من جامعة Castilla-La Mancha
- ماجستير Executive MBA من جامعة Isabel I
- ماجستير في الإدارة التجارية والتسويق من جامعة Isabel I
- ماجستير في Big Data من تدريب Hadoop
- ماجستير في تقنيات الكمبيوتر المتقدمة من جامعة Castilla-La Mancha
- عضوة في: مجموعة البحوث SMILE



### أ. Sánchez Mansilla, Rodrigo

- ♦ مستشار رقمي في AI Shepherds GmbH
- ♦ مدير الحساب الرقمي في Kill Draper
- ♦ رئيس القسم الرقمي في Kuarere
- ♦ مدير التسويق الرقمي في Brinergy Techg Deltoid Energyg Arconi Solutions
- ♦ المؤسس ومدير المبيعات والتسويق الوطني
- ♦ ماجستير في التسويق الرقمي (MDM) من كلية The Power Business School
- ♦ بكالوريوس إدارة أعمال من جامعة Buenos Aires



### الأساتذة

### أ. González Risco, Verónica

- ♦ مستشارة تسويق رقمي Freelance
- ♦ تسويق المنتجات/تطوير الأعمال الدولية في UNIR - الجامعة على الإنترنت
- ♦ أخصائية التسويق الرقمي في Code Kreativo Comunicación شركة محدودة
- ♦ ماجستير في التسويق عبر الإنترنت وإدارة الإعلانات من Indisoft-Upgrade
- ♦ محاضرة جامعية في العلوم التجارية من جامعة Almería

### أ. Parreño Rodríguez, Adelaida

- ♦ المطورة التقنية ومهندسة محتمعات الطاقة في مشروع PHOENIX و FLEXUM
- ♦ مطورة تقنية ومهندسة محتمعات الطاقة في جامعة Murcia
- ♦ مدير في البحث والابتكار في المشاريع الأوروبية في جامعة Murcia
- ♦ منسقة المحتوى في Global UC3M Challenge
- ♦ حائزة (2023 Ginés Huertas Martínez)
- ♦ ماجستير في الطاقات المتجددة من جامعة بوليتكنيك في قرطاجنة
- ♦ إجازة في الهندسة الكهربائية (ثنائية اللغة) من جامعة Carlos III في مدريد

# الهيكل والمحتوى

من خلال نهج قائم على الكفاءة، ستستكشف هذه الدورة الجامعية الأتمتة في مختلف جوانب التسويق الرقمي باستخدام أنظمة الذكاء الاصطناعي الخاصة. سيتراوح المنهج الدراسي من تنفيذ الحملات الإعلانية وإدارة علاقات العملاء إلى تحسين الأسعار. على هذا المنوال، سيكتسب الطلاب معرفة قوية حول كيفية تطوير الموارد بما في ذلك روبوتات الدردشة (Chatbots) أو التحليلات التنبؤية. سيساعد هذا الخريجين بشكل كبير على تحليل مشاعر المستخدم، بطريقة تؤدي إلى تحسين التفاعلات مع العملاء وتحسين عملية اتخاذ القرار بشكل كبير.



سوف تحقق أهدافك بفضل أدوات التدريس  
الخاصة بـ TECH، ومن بينها الملخصات التفاعلية  
والحالات الحقيقية في بيئات التعلم المحاكاة"



## وحدة 1. أتمتة وتحسين عمليات التسويق باستخدام الذكاء الاصطناعي

- 1.1. أتمتة التسويق باستخدام الذكاء الاصطناعي باستخدام Hubspot
  - 1.1.1. تجزئة الجماهير بناءً على الذكاء الاصطناعي
  - 2.1.1. أتمتة سير العمل (Workflows) أو سير العمل
  - 3.1.1. الاستغلال الأمثل المستمر للحملات عبر الإنترنت
- 2.1. دمج البيانات والمنصات في استراتيجيات التسويق الآلي
  - 1.2.1. تحليل وتوحيد البيانات المتعددة القنوات
  - 2.2.1. الترابط بين منصات التسويق المختلفة
  - 3.2.1. تحديث البيانات في الوقت الفعلي
- 3.1. تحسين الحملات الإعلانية باستخدام الذكاء الاصطناعي من خلال Google Ads
  - 1.3.1. التحليل التنبؤي لأداء الإعلانات
  - 2.3.1. تخصيص الإعلانات تلقائيًا وفقًا للجماهير المستهدف
  - 3.3.1. التسوية التلقائية للميزانية على أساس النتائج
- 4.1. تخصيص الجمهور باستخدام الذكاء الاصطناعي
  - 1.4.1. تجزئة المحتوى وتخصيصه
  - 2.4.1. توصيات المحتوى الشخصي
  - 3.4.1. التعرف التلقائي على الجماهير أو المجموعات المتجانسة
- 5.1. أتمتة استجابات العملاء باستخدام الذكاء الاصطناعي
  - 1.5.1. روبوتات الدردشة (Chatbots) والتعلم الآلي
  - 2.5.1. التوليد التلقائي للاستجابات
  - 3.5.1. الحل التلقائي للمشاكل
- 6.1. الذكاء الاصطناعي في التسويق عبر البريد الإلكتروني للأتمتة والتخصيص
  - 1.6.1. أتمتة تسلسل البريد الإلكتروني
  - 2.6.1. تخصيص المحتوى الديناميكي وفقًا للتفضيلات
  - 3.6.1. تجزئة القائمة البريدية الذكية
- 7.1. تحليل المعنويات باستخدام الذكاء الاصطناعي في وسائل التواصل الاجتماعي وتعليقات العملاء من خلال تحليلات Lexalytics
  - 1.7.1. المراقبة التلقائية للمشاعر في التعليقات
  - 2.7.1. الاستجابات الشخصية للعواطف
  - 3.7.1. تحليل السمعة التنبؤية

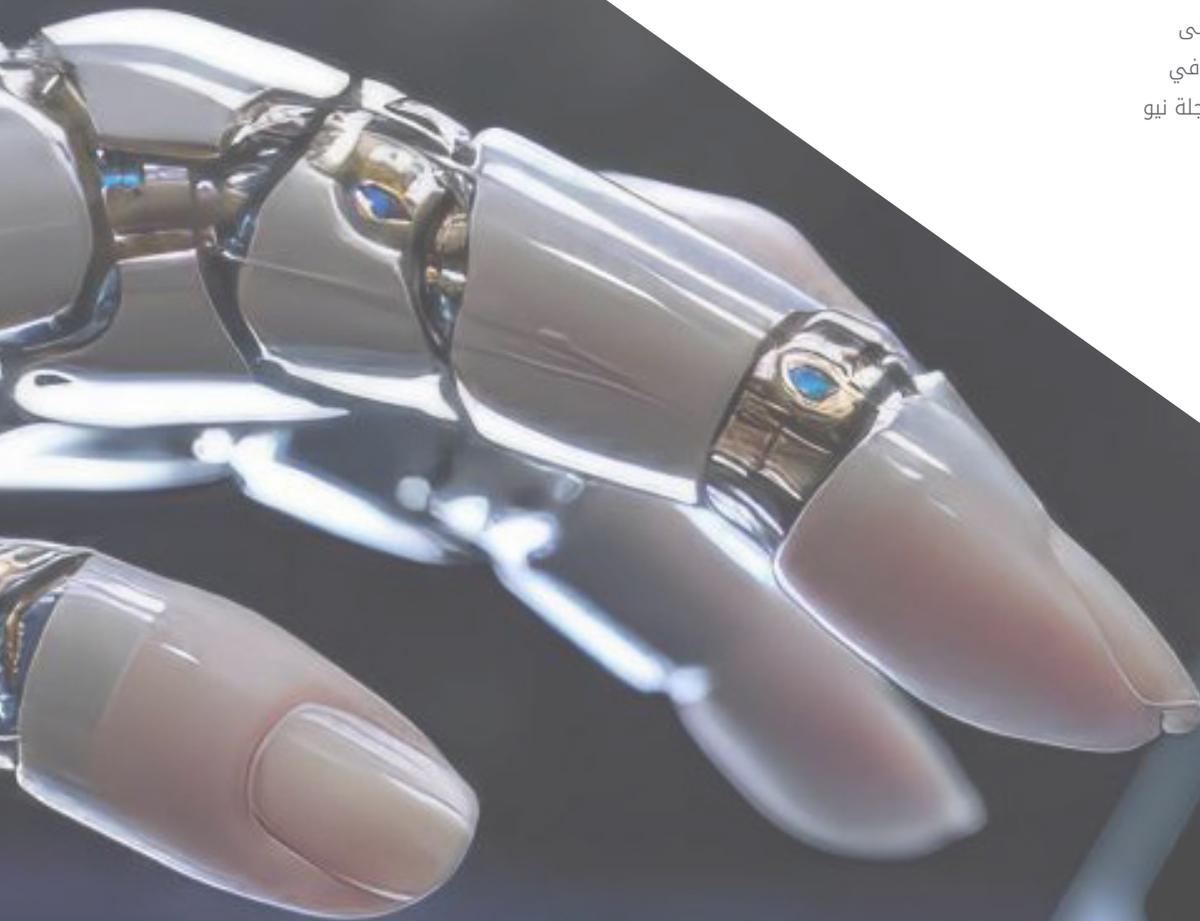
- 8.1 تحسين الأسعار والعروض الترويجية باستخدام الذكاء الاصطناعي من خلال Vendavo
  - 1.8.1 تعديل الأسعار تلقائيًا بناءً على التحليل التنبؤي
  - 2.8.1 الإنشاء التلقائي للعروض التي تتكيف مع سلوك المستخدم
  - 3.8.1 التسعير في الوقت الحقيقي والتحليل التنافسي
- 9.1 دمج الذكاء الاصطناعي في أدوات التسويق الحالية
  - 1.9.1 تكامل قدرات الذكاء الاصطناعي مع منصات التسويق الحالية
  - 2.9.1 تحسين الوظائف الحالية
  - 3.9.1 التكامل مع أنظمة إدارة علاقات العملاء (CRM).
- 10.1 اتجاهات ومستقبل الأتمتة مع الذكاء الاصطناعي في التسويق
  - 1.10.1 الذكاء الاصطناعي لتحسين تجربة المستخدم
  - 10.2.1 النهج التنبؤي في القرارات التسويقية
  - 10.3.1 الإعلان الحوارية

تضمن TECH التميز المهني والأكاديمي من خلال الحرم الجامعي الافتراضي 100% عبر الإنترنت، حيث تتوفر لديك أدوات تعليمية متطورة. سارع بالتسجيل"

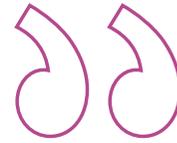


# المنهجية

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



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



## منهج دراسة الحالة لوضع جميع محتويات المنهج في سياقها المناسب

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



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



سيتم توجيهك من خلال نظام التعلم القائم على إعادة التأكيد على ما تم تعلمه، مع منهج تدريس طبيعي وتقدمي على طول المنهج الدراسي بأكمله.

## منهج تعلم مبتكرة ومختلفة

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

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



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

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



سيتعلم الطالب، من خلال الأنشطة التعاونية والحالات الحقيقية، حل المواقف المعقدة في بيئات العمل الحقيقية.

## منهجية إعادة التعلم (Relearning)

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

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



في عام 2019، حصلنا على أفضل نتائج تعليمية متفوقين  
بذلك على جميع الجامعات الافتراضية الناطقة باللغة  
الإسبانية في العالم.

في TECH سنتعلم بمنهجية رائدة مصممة لتدريب مدراء المستقبل. وهذا المنهج، في طليعة التعليم العالمي، يسمى Relearning أو إعادة التعلم.

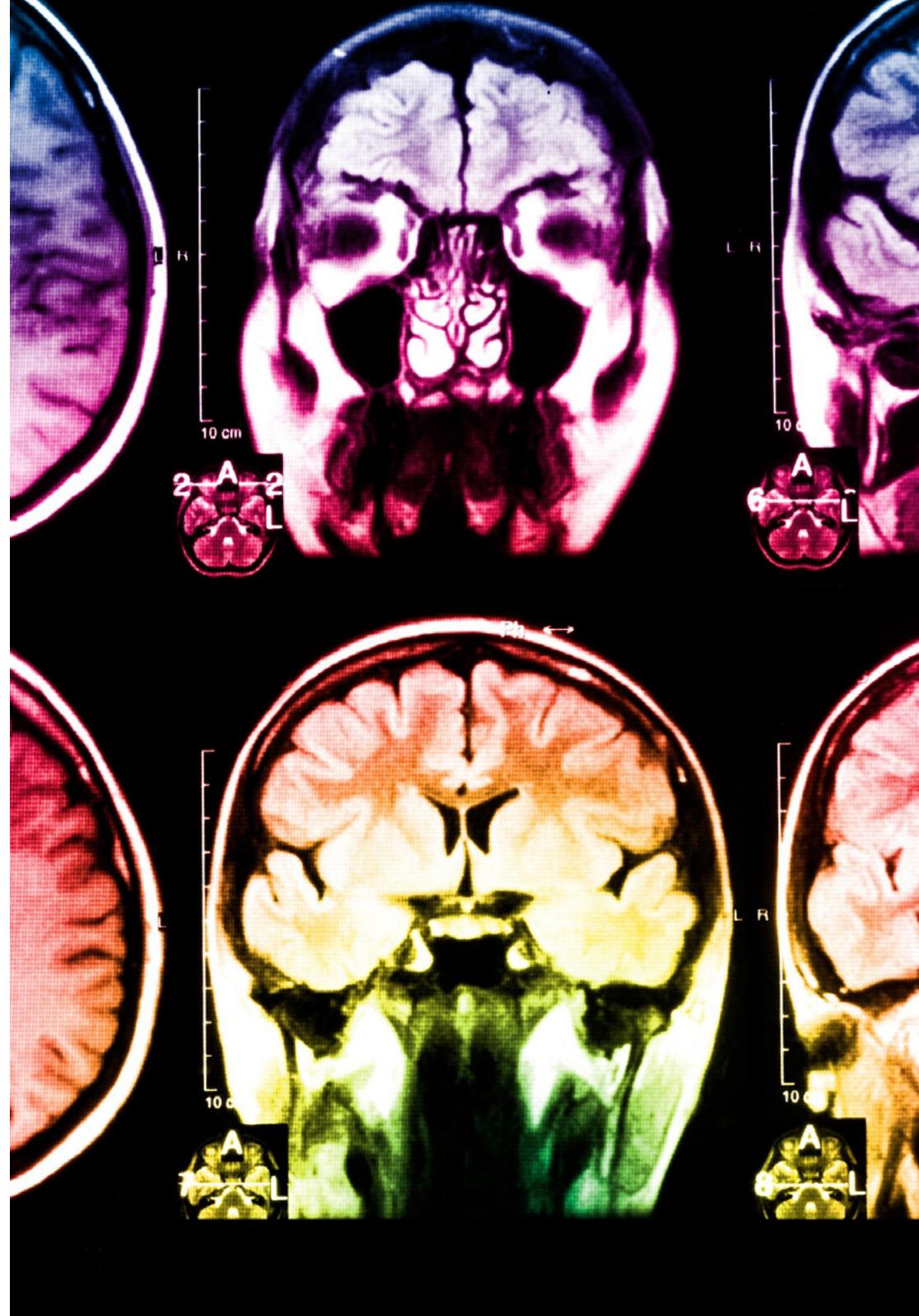
جامعتنا هي الجامعة الوحيدة الناطقة باللغة الإسبانية المصممة لها لاستخدام هذا المنهج الناجح. في عام 2019، تمكنا من تحسين مستويات الرضا العام لطلابنا من حيث (جودة التدريس، جودة المواد، هيكل الدورة، الأهداف..) فيما يتعلق بمؤشرات أفضل جامعة عبر الإنترنت باللغة الإسبانية.

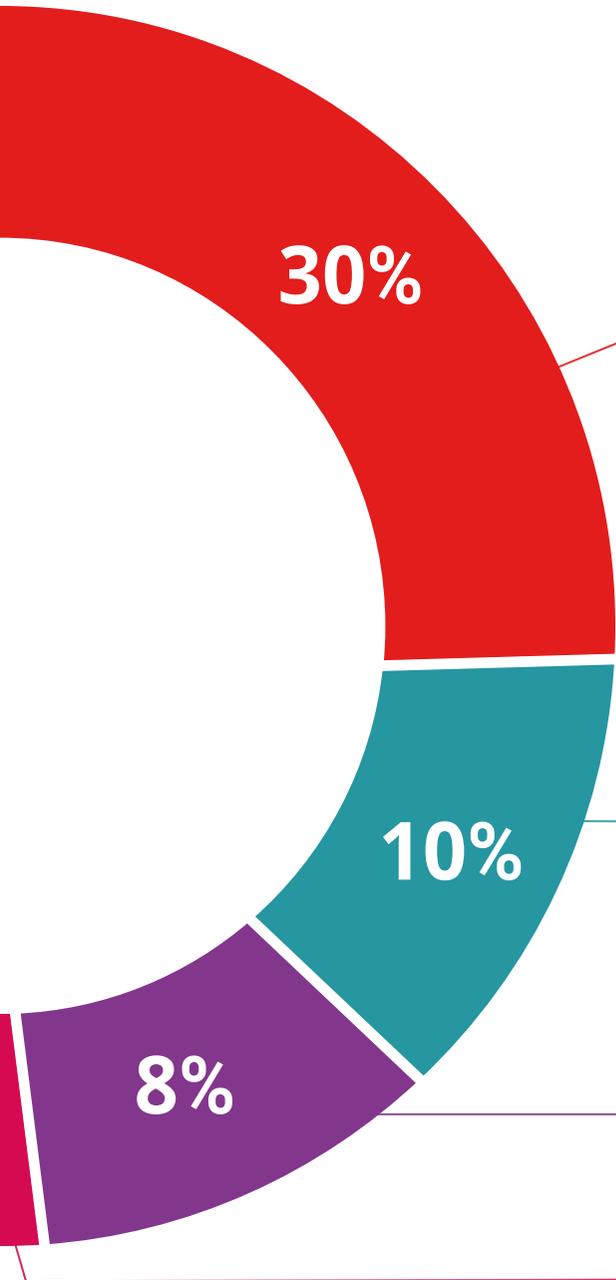
في برنامجنا، التعلم ليس عملية خطية، ولكنه يحدث في شكل لولبي (نتعلم ثم نطرح ماتعلمناه جانبًا فننساه ثم نعيد تعلمه). لذلك، نقوم بدمج كل عنصر من هذه العناصر بشكل مركزي. باستخدام هذه المنهجية، تم تدريب أكثر من 650000 خريج جامعي بنجاح غير مسبوق في مجالات متنوعة مثل الكيمياء الحيوية، وعلم الوراثة، والجراحة،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

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

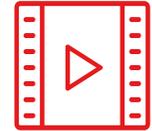
استنادًا إلى أحدث الأدلة العلمية في مجال علم الأعصاب، لا نعرف فقط كيفية تنظيم المعلومات والأفكار والصور والذكريات، ولكننا نعلم أيضًا أن المكان والسياق الذي تعلمنا فيه شيئًا هو ضروريًا لكي نكون قادرين على تذكرها وتخزينها في الحصين بالمخ، لكي نحتفظ بها. في ذاكرتنا طويلة المدى.

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





### المواد الدراسية



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

### المحاضرات الرئيسية



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

### التدريب العملي على المهارات والكفاءات



سيقومون بتنفيذ أنشطة لتطوير مهارات وقدرات محددة في كل مجال مواضيعي. التدريب العملي والديناميكيات لاكتساب وتطوير المهارات والقدرات التي يحتاجها المتخصص لنموه في إطار العولمة التي نعيشها.

### قراءات تكميلية



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



### دراسات الحالة (Case studies)

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



### ملخصات تفاعلية

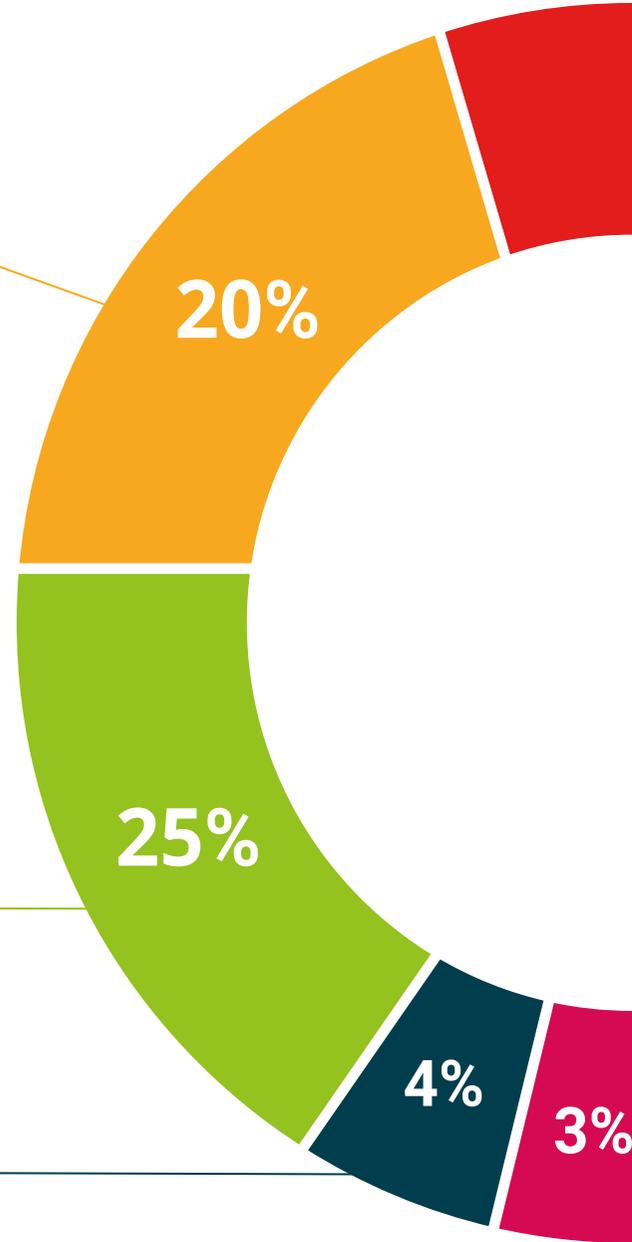
يقدم فريق جامعة TECH المحتويات بطريقة جذابة وديناميكية في أقراص الوسائط المتعددة التي تشمل الملفات الصوتية والفيديوهات والصور والرسوم البيانية والخرائط المفاهيمية من أجل تعزيز المعرفة.

اعترفت شركة مايكروسوفت بهذا النظام التعليمي الفريد لتقديم محتوى الوسائط المتعددة على أنه "قصة نجاح أوروبية"



### الاختبار وإعادة الاختبار

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



# المؤهل العلمي

تضمن المحاضرة الجامعية في تحسين عمليات التسويق الرقمي من خلال الذكاء الاصطناعي بالإضافة إلى التدريب الأكثر دقة وحداثة، الحصول على مؤهل المحاضرة الجامعية الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية.



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



تحتوي المحاضرة الجامعية في تحسين عمليات التسويق الرقمي من خلال الذكاء الاصطناعي على البرنامج الأكثر اكتمالا وحدائثا في السوق.

بعد اجتياز التقييم، سيحصل الطالب عن طريق البريد العادي\* مصحوب بعلم وصول مؤهل المحاضرة الجامعية الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية.

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

المؤهل العلمي: المحاضرة الجامعية في تحسين عمليات التسويق الرقمي من خلال الذكاء الاصطناعي

طريقة الدراسة: عبر الإنترنت

مدة الدراسة: 6 أسابيع



tech الجامعة  
التيكنولوجية

محاضرة جامعية  
تحسين عمليات التسويق الرقمي  
من خلال الذكاء الاصطناعي

« طريقة الدراسة: عبر الإنترنت

« مدة الدراسة: 6 أسابيع

« المؤهل العلمي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة

« الامتحانات: عبر الإنترنت

# محاضرة جامعية تحسين عمليات التسويق الرقمي من خلال الذكاء الاصطناعي