

محاضرة جامعية
إنشاء وإدارة المبيعات المحسنة
باستخدام الذكاء الاصطناعي





الجامعة
التكنولوجية
tech

محاضرة جامعية إنشاء وإدارة المبيعات المحسنة باستخدام الذكاء الاصطناعي

« طريقة الدراسة: عبر الإنترنت

« مدة الدراسة: 6 أسابيع

« المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة

« الامتحانات: عبر الإنترنت

رابط الدخول إلى الموقع الإلكتروني: www.techtute.com/ae/artificial-intelligence/postgraduate-certificate/optimized-sales-generation-management-artificial-intelligence

الفهرس

02

الأهداف

صفحة 8

01

المقدمة

صفحة 4

05

المنهجية

صفحة 20

04

الهيكل والمحتوى

صفحة 16

03

هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية

صفحة 12

06

المؤهل العلمي

صفحة 28

في سياق الاتصالات والتسويق، فإن التحليل التنبؤي لدورة المبيعات باستخدام الذكاء الاصطناعي (AI) له عدة أغراض. الأهم هو أن يتوقع المحترفون متى وكيف من المرجح أن يتخذ العملاء المحتملون قرارات الشراء. بهذه الطريقة، سيستخدم الخبراء هذه المعلومات لتصميم استراتيجيات أكثر تخصيصاً. بالإضافة إلى ذلك، يسمح الذكاء الاصطناعي للمؤسسات بتحديد علامات الخطر التي تشير إلى تراجع المستهلكين، وبالتالي اتخاذ تدابير استباقية للاحتفاظ بالجمهور الحالية. نظراً لأهميتها، تعمل TECH على تطوير شهادة جامعية تتعمق في تحسين مهام المبيعات وتوليد العملاء المحتملين من خلال التعلم الآلي. سيوفر وضع الاتصال 100% عبر الإنترنت للطلاب راحة أكبر.

تحليل سلوك المستهلك في أفضل جامعة رقمية
في العالم وفقا ل "Forbes"



يعد الذكاء الاصطناعي أداة رئيسية لأتمتة عمليات توليد العملاء المحتملين (Leads). بالتالي، يمكن لمحترفي الاتصالات تحديد العملاء المحتملين الواعدين بناءً على خصائصهم الخاصة وسلوكياتهم عبر الإنترنت. تعمل هذه الأنظمة الذكية على توفير الوقت والموارد، مما يساعد الفرق الموجهة نحو المبيعات على التركيز على العملاء المحتملين ذوي الجودة الأعلى. في المقابل، تتكيف هذه الموارد فوراً مع المتطلبات والتفضيلات المتغيرة للعملاء، وهو أمر ضروري في بيئة تجارية تتميز بتطورها المستمر.

بناءً على ذلك، تطلق TECH برنامجاً ثورياً يقوم بتحليل التعريف الآلي للعملاء المحتملين (Leads) بالتفصيل. سيزود المنهج الدراسي الطلاب بالعديد من الاستراتيجيات لتحسين الأسعار وتخصيص المحتوى لجذب المستخدمين. سيوفر المنهج الدراسي أيضاً إرشادات للمراقبة الآلية، بهدف تحسين العلاقات مع العملاء. بالإضافة إلى ذلك، ستتعلم المواد التعليمية في التنبؤ باحتياجات العملاء، بما في ذلك عوامل مثل سلوكهم الشرائي. بهذا المعنى، فإن التدريب سيشرح الخريجين على تنفيذ التجزئة الديناميكية للعروض وتقديم توصيات فردية للغاية.

لتسهيل هذا التحديث، توفر TECH العديد من المواد التربوية الإضافية التي تشكل المكتبة الافتراضية الممتازة لهذه الشهادة الجامعية. بهذه الطريقة، سيتمكن الطلاب من الوصول في أي وقت وفي أي مكان يريدون إلى كل المحتوى المستضاف على النظام الأساسي عبر الإنترنت. مما لا شك فيه أنها فرصة مثالية لمواكبة التطورات في مجال المبيعات وتوليد العملاء المحتملين Leads باستخدام الذكاء الاصطناعي من خلال محاضرة جامعية مرنة، دون حضور أو دروس بجداول زمنية ثابتة. بهذه الطريقة، سيخذ الطلاب خياراً أكاديمياً من المستوى الأول مع قدرتهم على الجمع بين مسؤولياتهم المهنية اليومية.

تحتوي هذه المحاضرة الجامعية في توليد وإدارة المبيعات المُحسنة باستخدام الذكاء الاصطناعي على البرنامج التعليمي الأكثر اكتمالاً وحدثاً في السوق. أبرز خصائصها هي:

- ♦ تطوير حالات عملية يقدمها خبراء الذكاء الاصطناعي في التسويق والاتصال
- ♦ يجمع المحتوى الرسومي والتخطيطي والعملية 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



ستقدم توصيات مخصصة لعملائك لتشجيعهم على شراء خدماتك على مدى فترة طويلة من الزمن"

سوف تكتسب المعرفة دون قيود
جغرافية أو توقيت محدد مسبقاً.

مع نظام إعادة التعلم (Relearning) سوف
تقوم بدمج المفاهيم بطريقة طبيعية
وتقدمية. انسى حفظ المناهج الدراسية!

هل تريد التخصص في المراقبة التنافسية التنبؤية؟
حقق هدفك خلال 180 ساعة فقط بفضل هذا
البرنامج الحصري"

يتضمن البرنامج في هيئة تدريسه المهنيين من القطاع الذين يصون في هذا التدريب خبرة في عملهم، بالإضافة إلى متخصصين معترف بهم من جمعيات مرجعية وجامعات مرموقة.

سيتيح 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 التعلّم 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

بفضل هذه الشهادة الجامعية، سيحدث الخريجون ثورة في عمليات المبيعات الرقمية من خلال التطبيق الفعال لأنظمة التعلم الآلي. بالتالي، فإن هؤلاء المهنيين سوف يتوقعون احتياجات المستهلكين ويرضونها من خلال منتجات أو خدمات مبتكرة للغاية. تماشيًا مع هذا، سيطبق الخبراء التقنيات الأكثر تقدمًا في كل من جذب العملاء المحتملين (Leads) والتهدف (Scoring) على إجراءاتهم المعتادة. بهذه الطريقة، سيعمل الطلاب على تحسين عملية تحديد الأفاق وترتيب أولوياتها. كما أنهم سيستخدمون مساعدين افتراضيين على منصات الويب والشبكات الاجتماعية، مما سيتيح للمستخدمين حل استفساراتهم بسرعة كبيرة.

يمكنك الوصول إلى الحرم الجامعي الافتراضي في أي وقت وتنزيل
المحتويات للاطلاع عليها متى شئت"





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



- رعاية إجراءات الأداة لإنشاء عملاء محتملين (Leads) باستخدام الذكاء الاصطناعي
- تنفيذ المساعدين الظاهريين في عمليات المبيعات
- التنبؤ باحتياجات المستهلك من خلال التعلم الآلي
- معرفة الابتكارات والتنبؤات الرئيسية في مجال المبيعات

نظام التعلم في TECH يتبع أعلى معايير الجودة الدولية"



هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية

في فلسفة تقديم جودة التعليم، تجمع TECH بين هيئة تدريس متعددة التخصصات شكلها متخصصون في المبيعات وتوليد العملاء المحتملين (Leads) باستخدام الذكاء الاصطناعي. في بحثهم عن التميز، يقوم هذا الفريق من المحترفين بإتاحة خبرتهم العملية الواسعة للطلاب حتى يتمكن المتطلون من تحديث معارفهم والتعمق في الموضوع. في جميع الأوقات، سيتمكن الطلاب من الاتصال بالمعلمين مباشرة لحل أي أسئلة قد تكون لديهم أثناء التعلم. في نهاية المحاضرة الجامعية، سينتقل الخريجون في نهاية الدورة الجامعية إلى أعرق شركات الإعلان والمعلومات لتقديم مقترحات مبتكرة.



يتمتع أعضاء هيئة التدريس في هذا التدريب بتاريخ
واسع من البحث والتطبيق المهني"



هيكل الإدارة

د. Peralta Martín-Palomino, Arturo

- ♦ الرئيس التنفيذي ومدير التكنولوجيا في Prometeus Global Solutions
- ♦ مدير التكنولوجيا في Korporate Technologies
- ♦ مدير قسم التكنولوجيا في Al 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 تنفيذي MBA من جامعة Isabel
- ♦ ماجستير في الإدارة التجارية والتسويق من جامعة Isabel
- ♦ 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 Energy و 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 تسويق رقمي 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 مجتمعات الطاقة في مشروع PHOENIX و FLEXUM
- ♦ مطورة تقنية ومهندسة مجتمعات الطاقة في جامعة Murcia
- ♦ مدير في البحث والابتكار في المشاريع الأوروبية في جامعة Murcia
- ♦ منسقة المحتوى في Global UC3M Challenge
- ♦ جائزة (Ginés Huertas Martínez 2023)
- ♦ ماجستير في الطاقات المتجددة من جامعة بوليتكنيك في قرطاجنة
- ♦ إجازة في الهندسة الكهربائية (ثنائية اللغة) من جامعة Carlos III في مدريد

الهيكل والمحتوى

ستتناول هذه المحاضرة الجامعية التحول في عملية المبيعات، استنادًا إلى توليد العملاء المحتملين Leads من خلال التعلم الآلي. لذلك، سيركز المنهج على كل من تخصيص العروض والتحليل التنافسي باستخدام الذكاء الاصطناعي. سيتعلم الطلاب توقع احتياجات المستخدمين، بهدف تحسين علاقاتهم وبناء الولاء بمرور الوقت. بالمثل، ستزود المواد التعليمية الخبراء بالمفاتيح اللازمة لتطبيق روبوتات الدردشة (Chatbots) في عمليات المبيعات. بهذه الطريقة، سيتم تدريب المتخصصين على قيادة بيانات المبيعات الرقمية والمتقدمة تقنيًا.



سيكون لديك دراسات حالة حقيقية من شأنها أن
تزيد من مهاراتك في التنبؤ باحتياجات العملاء"



الوحدة 1. المبيعات وتوليد العملاء المحتملين (leads) المحتملين باستخدام الذكاء الاصطناعي

1.1 تطبيق الذكاء الاصطناعي في عملية المبيعات باستخدام Salesforce

1.1.1. أتمتة مهام المبيعات

2.1.1. التحليل التنبؤي لدورة المبيعات

3.1.1. تحسين استراتيجيات التسعير

2.1 تقنيات وأدوات توليد العملاء المحتملين باستخدام الذكاء الاصطناعي من خلال Hubspot

1.2.1. التحديد الآلي للآفاق

2.2.1. تحليل سلوك المستخدم

3.2.1. تخصيص المحتوى للتوظيف

3.1 تسجيل النتائج باستخدام الذكاء الاصطناعي باستخدام Hubspot

1.3.1. التقييم الآلي لمؤهلات العملاء المحتملين (Leads)

2.3.1. تحليل العملاء المحتملين (Leads) القائمة على التفاعل

3.3.1. تحسين نموذج تسجيل (Scoring) العملاء المحتملين (Leads)

4.1 الذكاء الاصطناعي في إدارة علاقات العملاء

1.4.1. التتبع الآلي لتحسين العلاقات مع العملاء

2.4.1. توصيات شخصية للعملاء

3.4.1. أتمتة الاتصالات الشخصية

5.1 تنفيذ حالات النجاح للمساعدين الافتراضيين في المبيعات

1.5.1. مساعدين افتراضيين لدعم المبيعات

2.5.1. تحسين تجربة العملاء

3.5.1. تحسين التحويلات وإغلاق المبيعات

6.1 التنبؤ باحتياجات العملاء باستخدام الذكاء الاصطناعي

1.6.1. تحليل السلوك الشرائي

2.6.1. تجزئة العرض الديناميكي

3.6.1. أنظمة التوصية الشخصية

7.1 تخصيص عرض المبيعات باستخدام الذكاء الاصطناعي

1.7.1. التكيف الديناميكي للمقترحات التجارية

2.7.1. عروض حصرية على أساس السلوك

3.7.1. إنشاء حزم شخصية

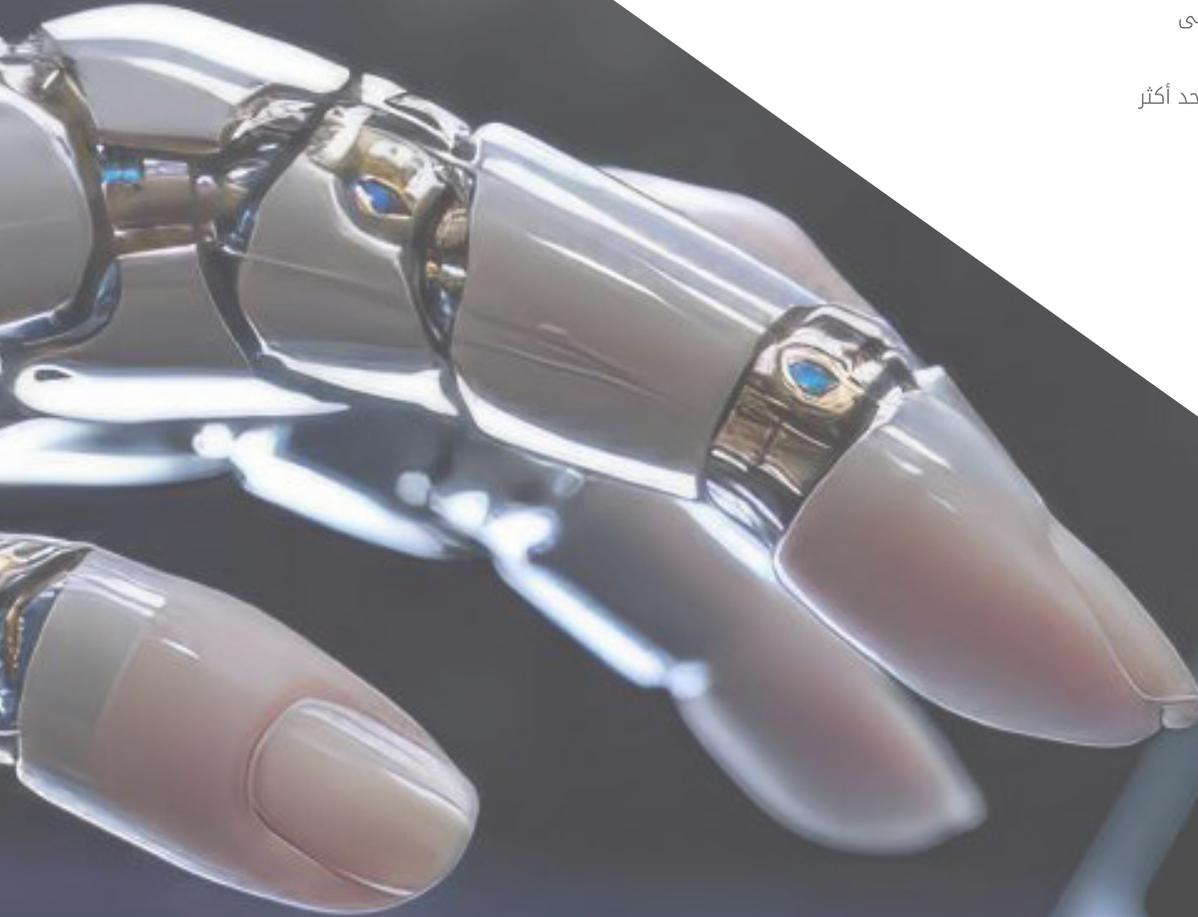
- 8.1 تحليل المنافسة باستخدام الذكاء الاصطناعي
 - 1.8.1 الرصد الآلي للمنافسين
 - 2.8.1 التحليل المقارن الآلي للأسعار
 - 3.8.1 المراقبة التنافسية التنبؤية
- 9.1 تكامل الذكاء الاصطناعي في أدوات المبيعات
 - 1.9.1 التوافق مع نظم إدارة العلاقة مع العملاء (CRM)
 - 2.9.1 تعزيز أدوات البيع
 - 3.9.1 التحليل التنبؤي في منصات المبيعات
- 10.1 الابتكارات والتنبؤات في مجال المبيعات
 - 1.10.1 الواقع المعزز في تجربة التسوق
 - 2.10.1 أتمتة المبيعات المتقدمة
 - 3.10.1 الذكاء العاطفي في التعاملات البيعية

نظرًا لأنه تدريب عبر الإنترنت، فستتمكن من الجمع بين دراستك وبقية أنشطتك اليومية. سجل الآن!



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 تدريسي 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، سيواجه 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 ستتعلم بمنهجية رائدة مصممة لتدريب مدراء المستقبل. وهذا المنهج، في طبيعة التعليم العالمي، يسمى Relearning أو إعادة التعلم.

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

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

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

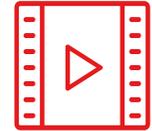
استنادًا إلى أحدث الأدلة العلمية في مجال علم الأعصاب، لا نعرف فقط كيفية تنظيم المعلومات والأفكار والصور والذكريات، ولكننا نعلم أيضًا أن المكان والسياق الذي تعلمنا فيه شيئًا هو ضروريًا لكي نكون قادرين على تذكرها وتخزينها في الحُصين بالمخ، لكي نحفظ بها في ذاكرتنا طويلة المدى.

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



يقدم هذا البرنامج أفضل المواد التعليمية المُعدَّة بعناية للمهنيين:

المواد الدراسية



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

المحاضرات الرئيسية



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

التدريب العملي على المهارات والكفاءات

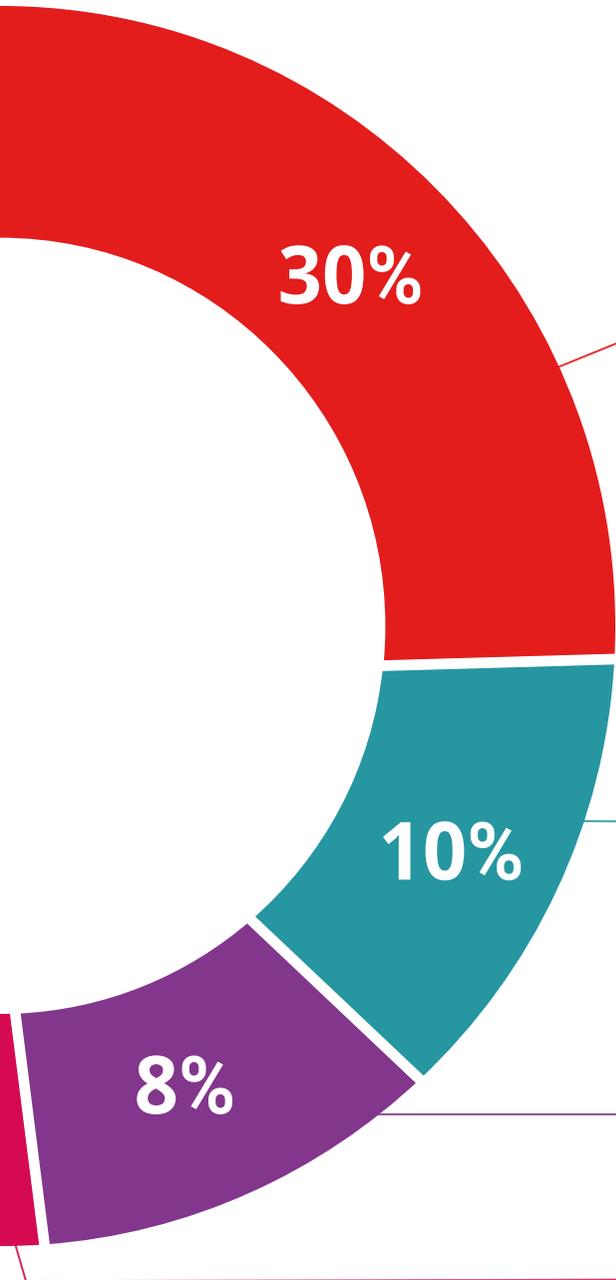


سيقومون بتنفيذ أنشطة لتطوير مهارات وقدرات محددة في كل مجال مواضيعي. التدريب العملي والديناميكيات لاكتساب وتطوير المهارات والقدرات التي يحتاجها المتخصص لنموه في إطار العولمة التي نعيشها.

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.



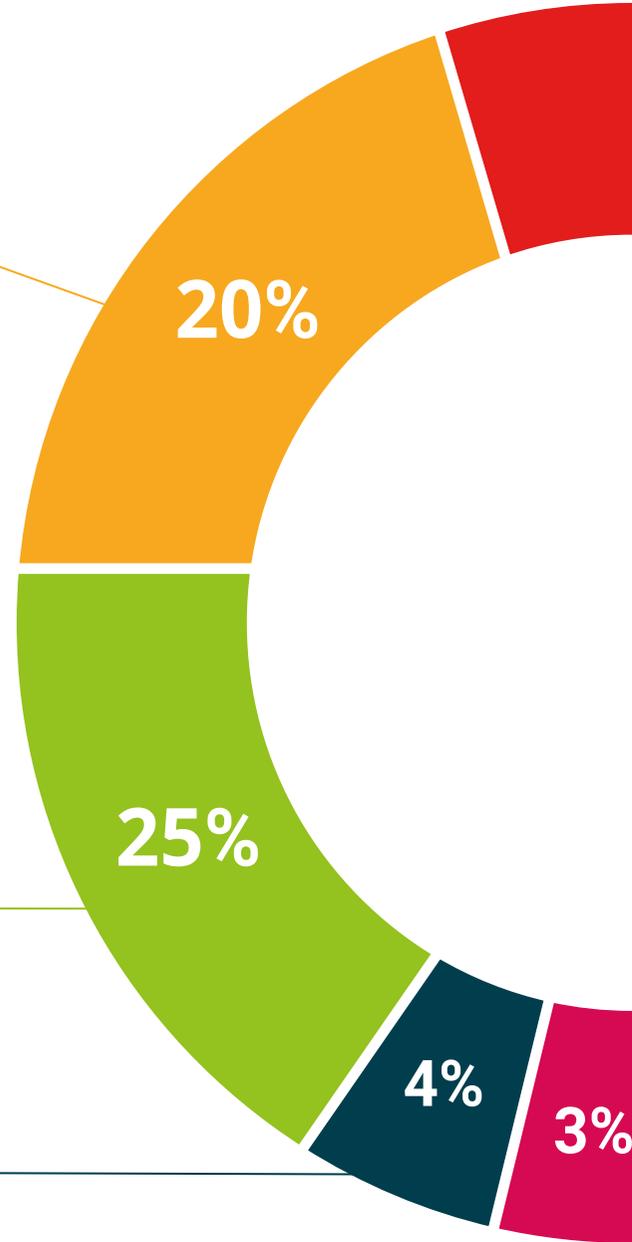
ملخصات تفاعلية

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 إنشاء وإدارة المبيعات المحسنة باستخدام الذكاء الاصطناعي بالإضافة إلى التدريب الأكثر دقة وحداثة، الحصول على مؤهل المحاضرة الجامعية الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية.



اجتز هذا البرنامج بنجاح واحصل على مؤهلك العلمى الجامعى
دون الحاجة إلى السفر أو القيام بأية إجراءات مرهقة"



تحتوي المحاضرة الجامعية في إنشاء وإدارة المبيعات المحسنة باستخدام الذكاء الاصطناعي على البرنامج الأكثر اكتمالا وحدثا 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 إنشاء وإدارة المبيعات المحسنة باستخدام الذكاء الاصطناعي

طريقة الدراسة: عبر الإنترنت

مدة الدراسة: 6 أسابيع



الجامعة
التيكنولوجية
tech

محاضرة جامعية
إنشاء وإدارة المبيعات المحسنة
باستخدام الذكاء الاصطناعي

« طريقة الدراسة: عبر الإنترنت

« مدة الدراسة: 6 أسابيع

« المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة

« الامتحانات: عبر الإنترنت

محاضرة جامعية
إنشاء وإدارة المبيعات المحسنة
باستخدام الذكاء الاصطناعي