

Курс профессиональной подготовки
Коммуникации
и управление деловыми
отношениями с помощью
искусственного интеллекта



Курс профессиональной подготовки Коммуникации и управление деловыми отношениями с помощью искусственного интеллекта

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 6 месяцев
- » Учебное заведение: ТЕСН Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн

Веб-доступ: www.techitute.com/ru/artificial-intelligence/postgraduate-diploma/postgraduate-diploma-communication-business-relationship-management-artificial-intelligence

Оглавление

01

Презентация

стр. 4

02

Цели

стр. 8

03

Руководство курса

стр. 12

04

Структура и содержание

стр. 16

05

Методология

стр. 22

06

Квалификация

стр. 30

01

Презентация

Автоматизация маркетинга с использованием искусственного интеллекта (ИИ) является ключевым вопросом для компаний сектора коммуникаций по целому ряду причин. В частности, она позволяет им справляться с повторяющимися задачами, такими как отправка последующих электронных писем, планирование постов в социальных сетях или оценка результатов. Таким образом, у специалистов появляется больше времени, чтобы сосредоточиться на стратегических задачах. Кроме того, запатентованные инструменты этой технологии позволяют автоматически корректировать рекламные стратегии в режиме реального времени, что максимизирует ROI (включая оптимизацию ставок, бюджетов и таргетинга объявлений). По этой причине TCS запускает онлайн-программу, посвященную оптимизации процессов с помощью искусственного интеллекта.



“

Персонализируйте предложение по продажам с помощью 540 часов лучшего цифрового обучения”

В условиях жесткой конкуренции учреждения стремятся анализировать разговоры и тенденции, чтобы лучше понять потребителей. По этой причине системы машинного обучения получили особое распространение. Это связано с их применением для мониторинга брендов, отслеживания упоминаний о компаниях в социальных сетях для оценки восприятия обществом их продуктов или услуг. Таким образом, специалисты могут разрабатывать комплексные стратегии для поддержания положительного имиджа организаций и своевременно решать возникающие проблемы.

Столкнувшись с этой реальностью, TECH разрабатывает инновационную программу, которая будет посвящена анализу коммуникационных данных для принятия стратегических решений. В рамках программы студенты познакомятся с самыми современными системами выявления и оценки эмоций пользователей. Кроме того, в учебном плане особое внимание уделяется использованию больших данных для анализа коммуникаций. В соответствии с этим в дидактическом материале будут рассматриваться вопросы автоматического решения проблем с помощью таких инструментов, как чат-боты. Программа также будет поощрять студентов к улучшению цифрового опыта пользователей с целью повышения их лояльности. Кроме того, обучение будет сосредоточено на автоматизированном мониторинге конкурентов и предиктивном наблюдении за ними.

Педагогическая методология *Relearning* в сочетании с мультимедийными ресурсами позволяет студентам получать доступ к учебным материалам 24 часа в сутки, 7 дней в неделю и в гибком режиме. Эта программа проводится на 100% в режиме онлайн, что означает, что студенты могут учиться в своем собственном темпе и по своему собственному расписанию. Кроме того, ведущие преподаватели являются экспертами в области искусственного интеллекта в коммуникации и имеют большой опыт работы и исследований. Курс профессиональной подготовки — это уникальная возможность для специалистов по маркетингу повысить свою квалификацию. Благодаря инновационному формату и современному содержанию, TECH предлагает строгое и качественное обучение.

Данный **Курс профессиональной подготовки в области коммуникаций и управления коммерческими отношениями с помощью искусственного интеллекта** содержит самую полную и современную образовательную программу на рынке. Основными особенностями обучения являются:

- ♦ Разбор практических кейсов, представленных экспертами в области искусственного интеллекта в области маркетинга и коммуникаций
- ♦ Наглядное, схематичное и исключительно практическое содержание курса предоставляет полную и практическую информацию по тем дисциплинам, которые необходимы для осуществления профессиональной деятельности
- ♦ Практические упражнения для самооценки, контроля и улучшения успеваемости
- ♦ Особое внимание уделяется инновационным методологиям
- ♦ Теоретические занятия, вопросы эксперту, дискуссионные форумы по спорным темам и самостоятельная работа
- ♦ Учебные материалы курса доступны с любого стационарного или мобильного устройства с выходом в интернет



Вы сможете предсказывать тенденции на рынке и разрабатывать инновационные продукты, которые выделят вас среди конкурентов"

“

Создавайте интерактивные дашборды для динамической визуализации данных и показателей в одном месте”

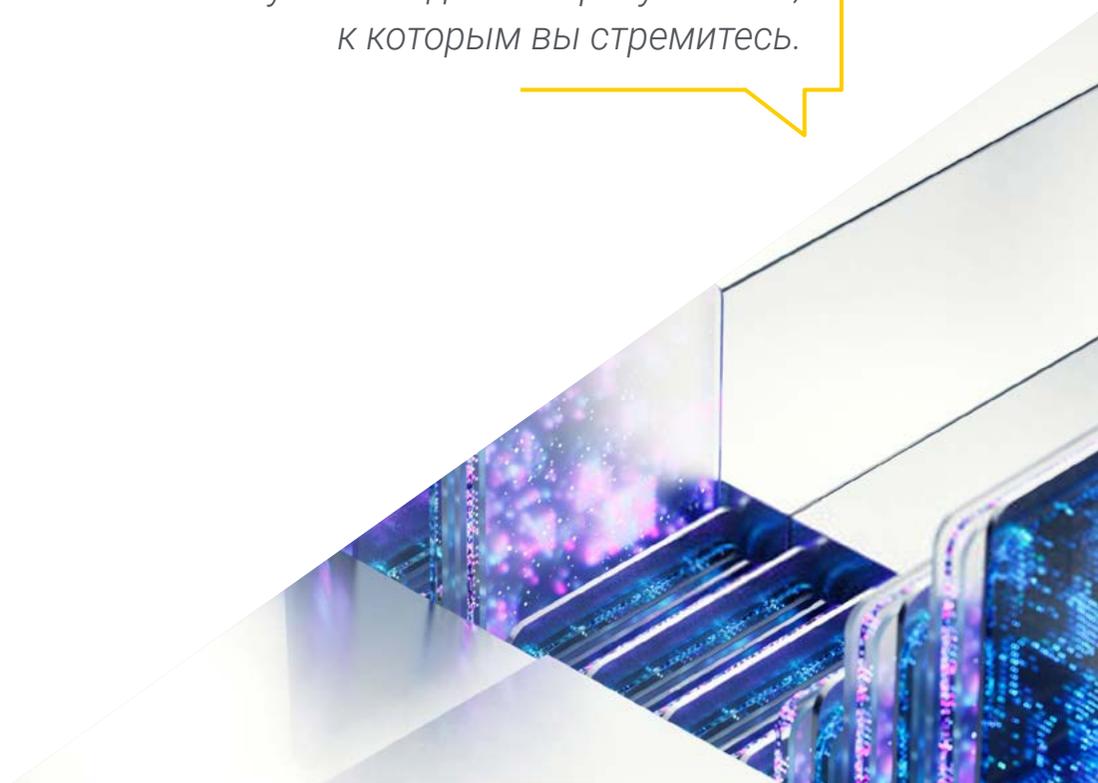
В преподавательский состав программы входят профессиональные эксперты в данной области, которые привносят в обучение свой профессиональный опыт, а также признанные специалисты из ведущих сообществ и престижных университетов.

Мультимедийное содержание программы, разработанное с использованием новейших образовательных технологий, позволит специалисту проходить обучение с учетом контекста и ситуации, т.е. в симулированной среде, обеспечивающей иммерсивный учебный процесс, запрограммированный на обучение в реальных ситуациях.

Структура этой программы основана на проблемно-ориентированном обучении, с помощью которого специалист должен попытаться разрешать различные ситуации из профессиональной практики, возникающие в течение учебного курса. В этом специалистам поможет инновационная интерактивная видеосистема, созданная признанными экспертами.

Вы будете использовать самые передовые методы прогнозной аналитики для проверки эффективности ваших объявлений.

Благодаря революционной методологии Relearning вы оптимально интегрируете все знания, чтобы успешно достичь результатов, к которым вы стремитесь.



02

Цели

По окончании обучения студенты овладеют новыми технологиями искусственного интеллекта для анализа данных в области коммуникаций и маркетинга. Это позволит им разработать процессы автоматизации для оптимизации различных рекламных кампаний. Кроме того, они будут использовать мнения, которые клиенты публикуют в социальных сетях, чтобы проанализировать их поведение и чувства. В результате эксперты будут прогнозировать потребности потребителей и разрабатывать продукты, отвечающие этим факторам. Чтобы обогатить опыт пользователей, в процессе продаж они внедрят виртуальных помощников, которые будут проактивно решать их различные вопросы.



“

Обучение без фиксированного расписания и с учебным планом, доступным с первого дня. Установите свой собственный темп обучения!”

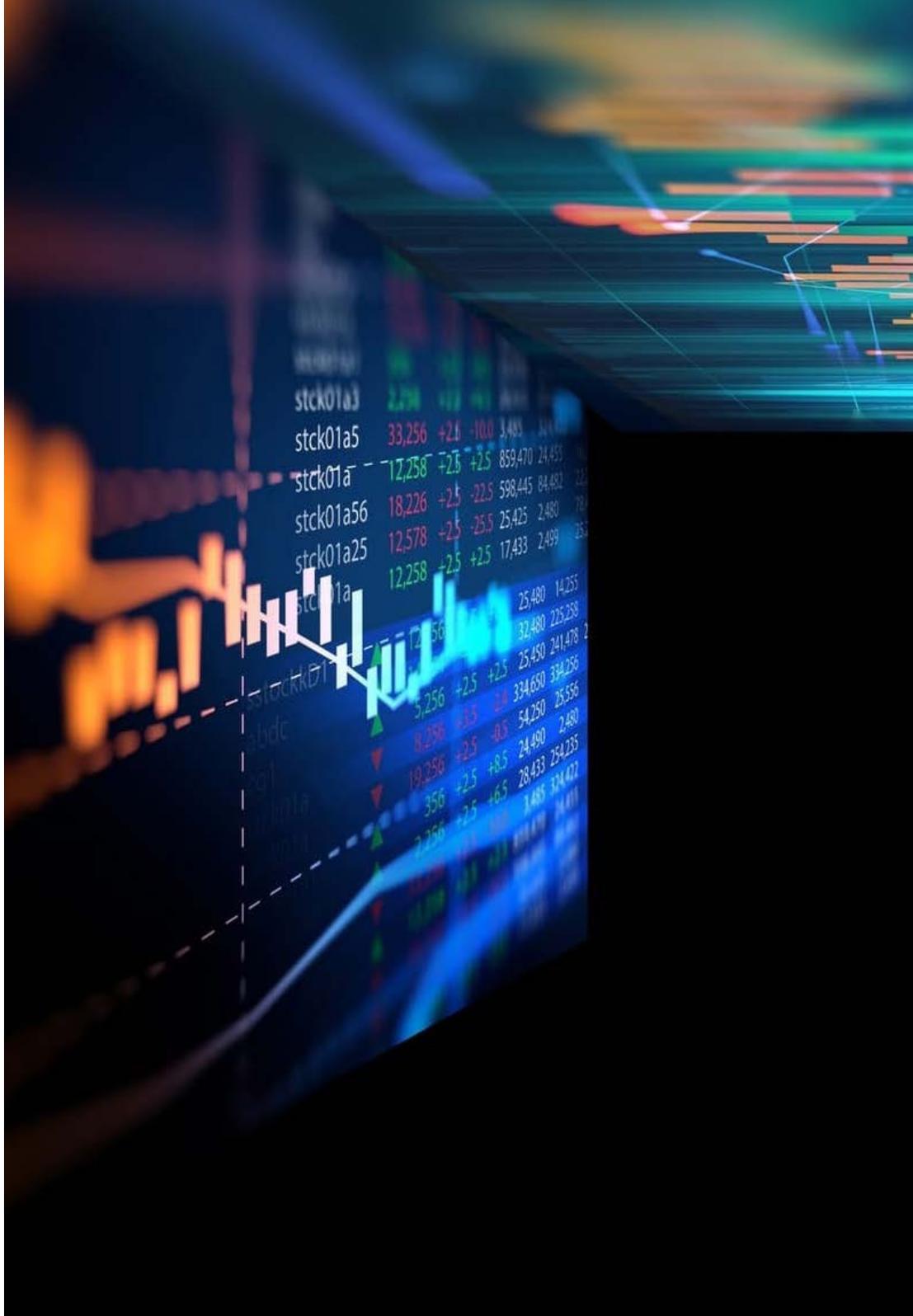


Общие цели

- ♦ Понимать основы того, как искусственный интеллект преобразует стратегии цифрового маркетинга
- ♦ Разрабатывать, интегрировать и управлять чат-ботами и виртуальными помощниками для улучшения взаимодействия с клиентами
- ♦ Автоматизировать и оптимизировать покупку рекламы в Интернете с помощью программной рекламы с помощью ИИ
- ♦ Интерпретировать большие данные для принятия стратегических решений в цифровом маркетинге
- ♦ Применять искусственный интеллект в стратегиях email-маркетинга для персонализации и автоматизации кампаний
- ♦ Изучить новые тенденции в области искусственного интеллекта для цифрового маркетинга и понять их потенциальное влияние на отрасль



Наслаждайтесь самыми актуальными учебными материалами на образовательной сцене, доступными в инновационных мультимедийных форматах, чтобы оптимизировать ваше обучение"





Конкретные цели

Модуль 1. Автоматизация и оптимизация маркетинговых процессов с помощью ИИ

- ♦ Разрабатывать процессы трансформации маркетинга с помощью искусственного интеллекта
- ♦ Интегрировать данные и платформы в автоматизированные маркетинговые стратегии
- ♦ Оптимизировать рекламные кампании с помощью машинного обучения
- ♦ Анализировать настроения в социальных сетях с помощью искусственного интеллекта, используя *фидбек* клиентов

Модуль 2. Анализ коммуникационных и маркетинговых данных для принятия решений

- ♦ Освоить специальные технологии для анализа коммуникационных и маркетинговых данных
- ♦ Применять ИИ в аналитике больших данных
- ♦ Разрабатывать предиктивную аналитику для принятия обоснованных решений
- ♦ Совершенствовать маркетинговые стратегии с помощью ИИ

Модуль 3. Продажи и привлечение клиентов с помощью искусственного интеллекта

- ♦ Развивать процедуры использования инструментов для генерации лидов с помощью ИИ
- ♦ Внедрять виртуальных помощников в процесс продаж
- ♦ Прогнозировать потребности потребителей с помощью машинного обучения
- ♦ Узнать об основных инновациях и прогнозах в сфере продаж

03

Руководство курса

Для разработки и реализации этой программы TECH собрал команду профессионалов, специализирующихся на коммуникации и управлении коммерческими отношениями с помощью искусственного интеллекта. Помимо долгой карьеры, эти специалисты до сих пор активно работают и предлагают своим компаниям самые инновационные цифровые решения. Стремясь достичь совершенства в своей работе, эти специалисты регулярно обновляют свои знания, оставаясь, таким образом, в курсе последних достижений в области машинного обучения. Таким образом, учащиеся смогут получить доступ к учебным материалам высокого уровня и приобрести новые навыки, которые обогатят их различные рабочие процессы.



“

Вам будет помогать преподавательский состав, состоящий из выдающихся профессионалов в области искусственного интеллекта в коммуникации”

Руководство



Д-р Перальта Мартин-Паломино, Артуро

- CEO и CTO Prometheus Global Solutions
- CTO в Corporate Technologies
- CTO в AI Shephers GmbH
- Консультант и советник в области стратегического бизнеса в Alliance Medical
- Руководитель в области дизайна и разработки в компании DocPath
- Руководитель в области компьютерной инженерии в Университете Кастилии-ла-Манча
- Степень доктора в области экономики, бизнеса и финансов Университета Камило Хосе Села
- Степень доктора в области психологии Университета Кастилии-ла-Манча
- Степень магистра Executive MBA Университета Изабель I
- Степень магистра в области управления коммерцией и маркетингом Университета Изабель I
- Степень магистра в области больших данных по программе Hadoop
- Степень магистра в области передовых информационных технологий Университета Кастилии-Ла-Манча
- Член: Исследовательская группа SMILE



Г-н Санчес Мансилья, Родриго

- Консультант по цифровым технологиям в AI Shepherds GmbH
- Менеджер по работе с цифровыми клиентами в Kill Draper
- Руководитель цифрового отдела в Kuarere
- Менеджер по цифровому маркетингу в Arconi Solutions, Deltoid Energy и Brinergy Tech
- Основатель и менеджер по национальным продажам и маркетингу
- Степень магистра в области цифрового маркетинга (MDM) в The Power Business School
- Степень бакалавра в области делового администрирования (BBA) в Университете Буэнос-Айреса

Преподаватели

Г-жа Парреньо Родригес, Аделаида

- Технический разработчик и инженер энергетических сообществ в проектах PHOENIX и FLEXUM
- Технический разработчик и инженер энергетических сообществ в Университете Мурсии
- Менеджер по исследованиям и инновациям в европейских проектах в Университете Мурсии
- Создатель контента для глобального конкурса UC3M Challenge
- Премия Хинеса Уэртаса Мартинеса (2023)
- Степень магистра в области возобновляемых источников энергии Политехнического университета Картахены
- Степень бакалавра в области электротехники (на двух языках) в Университете Карлоса III в Мадриде

Г-жа Гонсалес Риско, Вероника

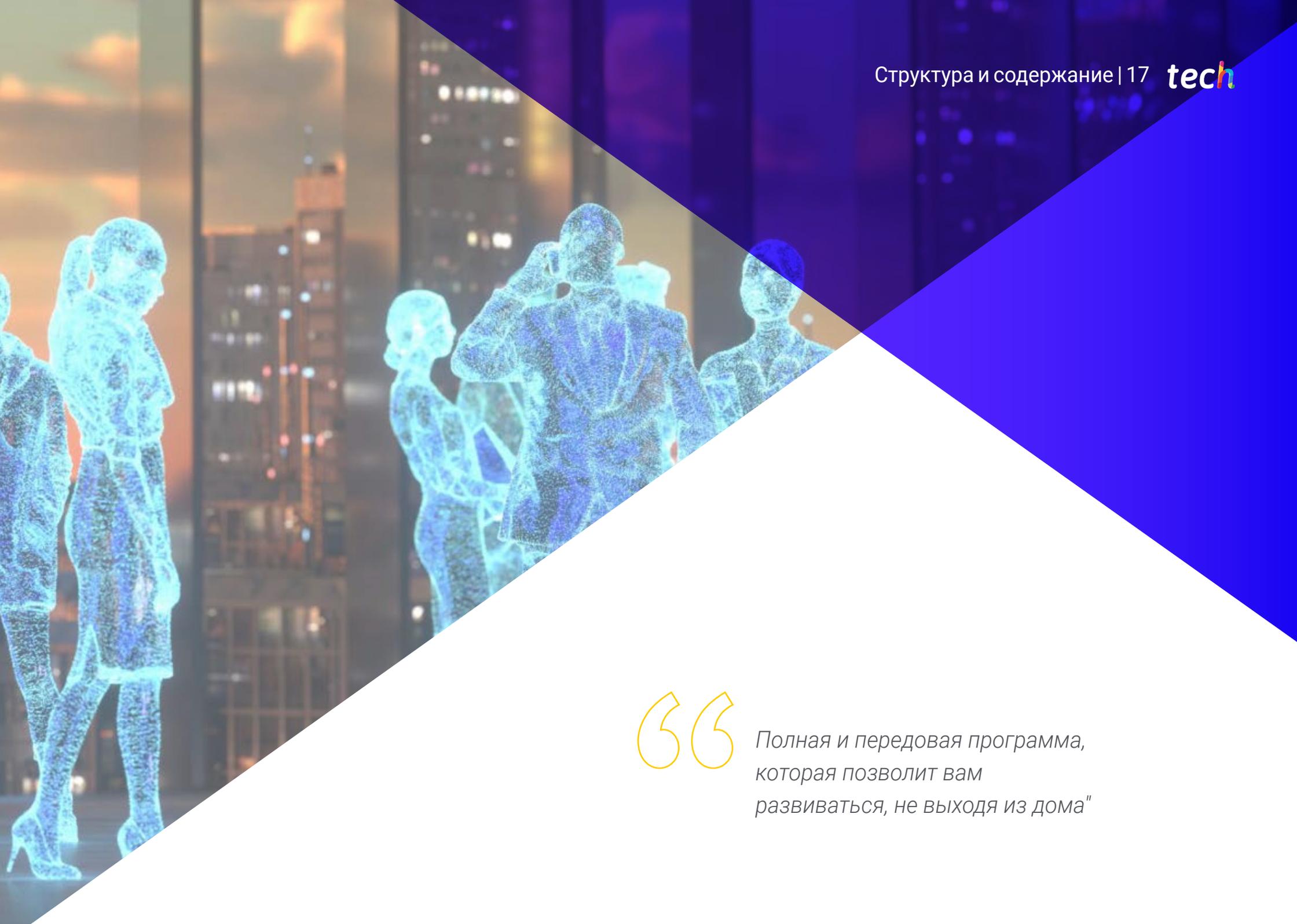
- Внештатный консультант по цифровому маркетингу
- Маркетинг продукции/развитие международного бизнеса в UNIR - La Universidad en Internet
- Специалист по цифровому маркетингу в Código Kreativo Comunicación SL
- Магистратура по интернет-маркетингу и управлению рекламой Indisoft- Upgrade
- Степень бакалавра в области бизнес-исследований Университета Альмерии

04

Структура и содержание

Этот Курс профессиональной подготовки сосредоточится на автоматизации и оптимизации маркетинговых процессов с помощью ИИ. Программа состоит из 3 модулей, в которых рассматриваются вопросы интеграции данных и платформ с использованием стратегий машинного обучения. Таким образом, студенты смогут улучшить свои рекламные кампании, персонализируя их в соответствии с аудиторией. Кроме того, материалы предоставят инструменты для анализа больших объемов данных. В программе также будет сделан акцент на применении ИИ в продажах, использовании техник для генерации лидов. Студенты смогут делать прогнозы относительно потребностей клиентов, чтобы разрабатывать продукты, отвечающие этим потребностям.





“

*Полная и передовая программа,
которая позволит вам
развиваться, не выходя из дома”*

Модуль 1. Автоматизация и оптимизация маркетинговых процессов с помощью ИИ

- 1.1. Автоматизация маркетинга с помощью искусственного интеллекта в Hubspot
 - 1.1.1. Таргетирование аудитории на основе ИИ
 - 1.1.2. Автоматизация *workflows* или рабочих процессов
 - 1.1.3. Постоянная оптимизация онлайн-кампаний
- 1.2. Интеграция данных и платформ в автоматизированные маркетинговые стратегии
 - 1.2.1. Анализ и унификация многоканальных данных
 - 1.2.2. Взаимосвязь между различными маркетинговыми платформами
 - 1.2.3. Обновление данных в режиме реального времени
- 1.3. Оптимизация рекламных кампаний с помощью ИИ в Google Ads
 - 1.3.1. Предиктивный анализ эффективности объявлений
 - 1.3.2. Автоматическая персонализация объявлений в соответствии с целевой аудиторией
 - 1.3.3. Автоматическая корректировка бюджета на основе результатов
- 1.4. Персонализация аудитории с помощью ИИ
 - 1.4.1. Сегментация и персонализация контента
 - 1.4.2. Персонализированные рекомендации по содержанию
 - 1.4.3. Автоматическая идентификация аудиторий или однородных групп
- 1.5. Автоматизация ответов клиентам с помощью ИИ
 - 1.5.1. *Чат-боты* и машинное обучение
 - 1.5.2. Автоматическая генерация ответов
 - 1.5.3. Автоматическое решение проблем
- 1.6. ИИ в email-маркетинге для автоматизации и персонализации
 - 1.6.1. Автоматизация последовательностей электронных писем
 - 1.6.2. Динамическая персонализация контента в соответствии с предпочтениями
 - 1.6.3. Интеллектуальная сегментация списков рассылки
- 1.7. Анализ настроения с помощью искусственного интеллекта в социальных сетях и отзывах клиентов с помощью Lexalytics
 - 1.7.1. Автоматический мониторинг настроения в комментариях
 - 1.7.2. Персонализированные ответы на эмоции
 - 1.7.3. Предиктивный анализ репутации
- 1.8. Оптимизация цен и рекламных акций с помощью искусственного интеллекта с помощью Vendavo
 - 1.8.1. Автоматическая корректировка цен на основе предиктивной аналитики
 - 1.8.2. Автоматическая генерация предложений, адаптированных к поведению пользователей
 - 1.8.3. Анализ конкурентов и цен в режиме реального времени



- 1.9. Интеграция ИИ в существующие маркетинговые инструменты
 - 1.9.1. Интеграция возможностей ИИ с существующими маркетинговыми платформами
 - 1.9.2. Оптимизация существующего функционала
 - 1.9.3. Интеграция с CRM-системами
- 1.10. Тенденции и будущее автоматизации ИИ в маркетинге
 - 1.10.1. ИИ для улучшения пользовательского опыта
 - 1.10.2. Предиктивный подход к принятию маркетинговых решений
 - 1.10.3. Разговорный маркетинг

Модуль 2. Анализ коммуникационных и маркетинговых данных для принятия решений

- 2.1. Специальные технологии и инструменты для анализа коммуникационных и маркетинговых данных Google Analytics 4
 - 2.1.1. Инструменты для анализа разговоров и тенденций в социальных сетях
 - 2.1.2. Системы для выявления и оценки эмоций в коммуникациях
 - 2.1.3. Использование больших данных для анализа коммуникаций
- 2.2. Применение ИИ для анализа больших объемов маркетинговых данных таких как Google BigQuery
 - 2.2.1. Автоматическая обработка больших данных
 - 2.2.2. Выявление поведенческих моделей
 - 2.2.3. Оптимизация алгоритмов анализа данных
- 2.3. Инструменты для визуализации данных и создания отчетов о кампаниях и коммуникациях с использованием ИИ
 - 2.3.1. Создание интерактивных приборных панелей
 - 2.3.2. Автоматическое создание отчетов
 - 2.3.3. Прогнозируемая визуализация результатов кампании
- 2.4. Применение ИИ в маркетинговых исследованиях с помощью Quid
 - 2.4.1. Автоматическая обработка данных опросов
 - 2.4.2. Автоматическое определение сегментов аудитории
 - 2.4.3. Прогнозирование тенденций развития рынка
- 2.5. Предиктивная аналитика в принятии маркетинговых решений
 - 2.5.1. Предиктивные модели поведения потребителей
 - 2.5.2. Прогнозирование эффективности кампаний
 - 2.5.3. Автоматическая настройка стратегической оптимизации

- 2.6. Сегментация рынка с помощью ИИ через Meta
 - 2.6.1. Автоматизированный анализ демографических данных
 - 2.6.2. Определение заинтересованных сторон
 - 2.6.3. Динамическая персонализация предложений
- 2.7. Оптимизация маркетинговой стратегии с помощью ИИ
 - 2.7.1. Использование ИИ для измерения эффективности каналов
 - 2.7.2. Стратегическая автоматическая настройка для достижения максимальных результатов
 - 2.7.3. Моделирование стратегических сценариев
- 2.8. ИИ в измерении ROI с помощью GA4
 - 2.8.1. Модели атрибуции конверсии
 - 2.8.2. Анализ ROI с помощью ИИ
 - 2.8.3. Оценка пожизненной ценности клиента
- 2.9. Успешные кейсы в аналитике данных с использованием ИИ
 - 2.9.1. Демонстрация на конкретных примерах того, как ИИ улучшил результаты
 - 2.9.2. Оптимизация затрат и ресурсов
 - 2.9.3. Конкурентное преимущество и инновации
- 2.10. Проблемы и этические аспекты в аналитике данных ИИ
 - 2.10.1. Предвзятость данных и результатов
 - 2.10.2. Этические соображения при обработке и анализе конфиденциальных данных
 - 2.10.3. Проблемы и решения, позволяющие сделать модели ИИ прозрачными

Модуль 3. Продажи и привлечение клиентов с помощью искусственного интеллекта

- 3.1. Применение искусственного интеллекта в процессе продаж с помощью Salesforce
 - 3.1.1. Автоматизация задач по продажам
 - 3.1.2. Предиктивный анализ цикла продаж
 - 3.1.3. Оптимизация ценовых стратегий
- 3.2. Техники и инструменты для генерации лидов с помощью искусственного интеллекта через Hubspot
 - 3.2.1. Автоматизированная идентификация лидов
 - 3.2.2. Анализ поведения пользователей
 - 3.2.3. Персонализация контента для рекрутинга
- 3.3. Скоринг лидов с помощью ИИ с использованием Hubspot
 - 3.3.1. Автоматизированная оценка квалификации лидов
 - 3.3.2. Анализ лидов на основе взаимодействия
 - 3.3.3. Оптимизация скоринговой модели лидов

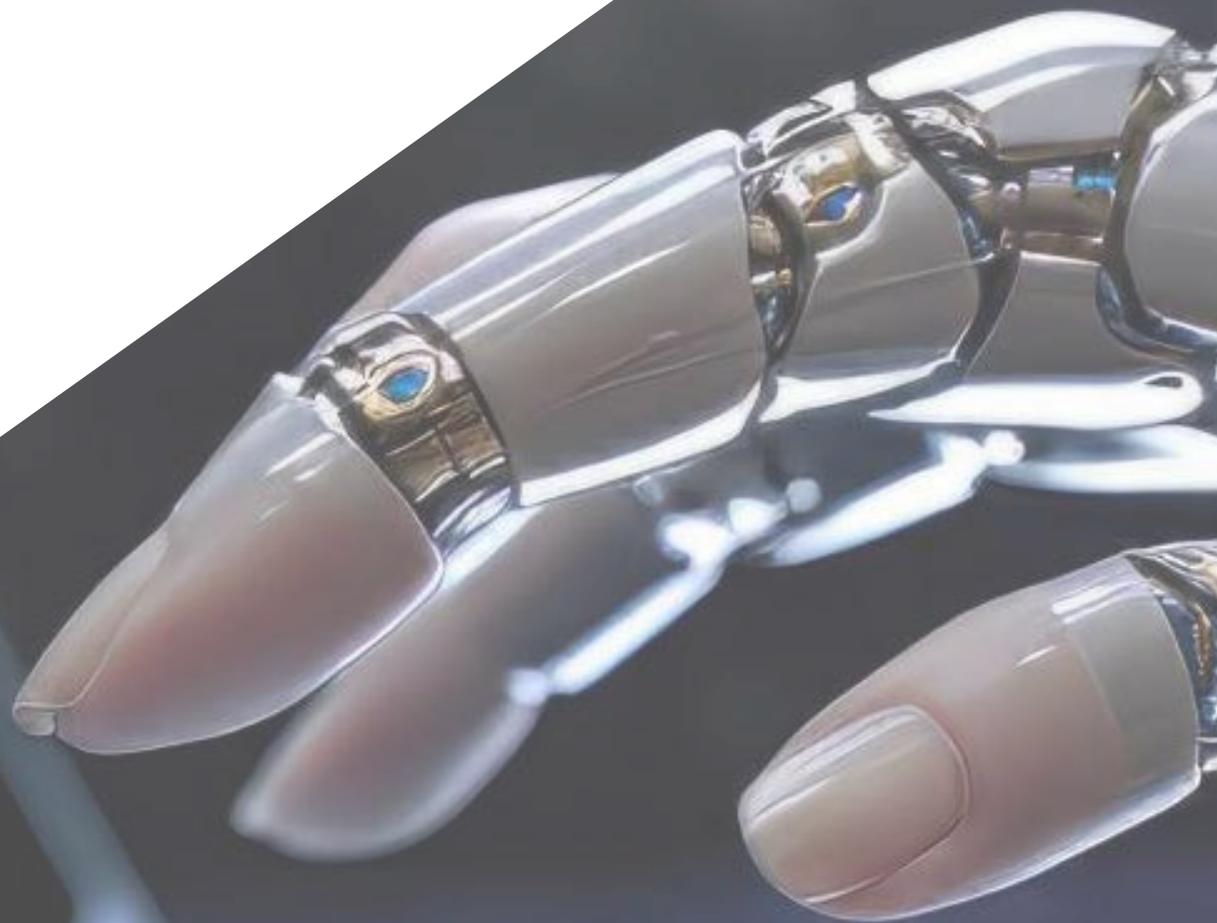


- 3.4. ИИ в управлении взаимоотношениями с клиентами
 - 3.4.1. Автоматизированные последующие действия для улучшения отношений с клиентами
 - 3.4.2. Персональные рекомендации для клиентов
 - 3.4.3. Автоматизация персонализированных коммуникаций
- 3.5. Внедрение и истории успеха виртуальных помощников в продажах
 - 3.5.1. Виртуальные помощники для поддержки продаж
 - 3.5.2. Улучшение клиентского опыта
 - 3.5.3. Оптимизация конверсии и закрытие продаж
- 3.6. Прогнозирование потребностей клиентов с помощью искусственного интеллекта
 - 3.6.1. Анализ покупательского поведения
 - 3.6.2. Динамическая сегментация предложений
 - 3.6.3. Системы персонализированных рекомендаций
- 3.7. Персонализация торгового предложения с помощью ИИ
 - 3.7.1. Динамическая адаптация коммерческих предложений
 - 3.7.2. Эксклюзивные поведенческие предложения
 - 3.7.3. Создание персонализированных пакетов
- 3.8. Конкурентный анализ с помощью ИИ
 - 3.8.1. Автоматизированный мониторинг конкурентов
 - 3.8.2. Автоматизированный сравнительный анализ цен
 - 3.8.3. Предиктивное наблюдение за конкурентами
- 3.9. Интеграция ИИ в инструменты продаж
 - 3.9.1. Совместимость с CRM-системами
 - 3.9.2. Расширение возможностей инструментов продаж
 - 3.9.3. Предиктивная аналитика в платформах продаж
- 3.10. Инновации и прогнозы в сфере продаж
 - 3.10.1. Дополненная реальность в процессе покупки
 - 3.10.2. Расширенная автоматизация продаж
 - 3.10.3. Эмоциональный интеллект при взаимодействии в продажах

05 Methodology

Данная учебная программа предлагает особый способ обучения. Наша методология разработана в режиме циклического обучения: **Relearning**.

Данная система обучения используется, например, в самых престижных медицинских школах мира и признана одной из самых эффективных ведущими изданиями, такими как **Журнал медицины Новой Англии**.





“

Откройте для себя методику *Relearning*, которая отвергает традиционное линейное обучение, чтобы показать вам циклические системы обучения: способ, который доказал свою огромную эффективность, особенно в предметах, требующих запоминания”

Исследование кейсов для контекстуализации всего содержания

Наша программа предлагает революционный метод развития навыков и знаний. Наша цель - укрепить компетенции в условиях меняющейся среды, конкуренции и высоких требований.

“

С TECH вы сможете познакомиться со способом обучения, который опровергает основы традиционных методов образования в университетах по всему миру”



Вы получите доступ к системе обучения, основанной на повторении, с естественным и прогрессивным обучением по всему учебному плану.



В ходе совместной деятельности и рассмотрения реальных кейсов студент научится разрешать сложные ситуации в реальной бизнес-среде.

Инновационный и отличный от других метод обучения

Эта программа TECH - интенсивная программа обучения, созданная с нуля, которая предлагает самые сложные задачи и решения в этой области на международном уровне. Благодаря этой методологии ускоряется личностный и профессиональный рост, делая решающий шаг на пути к успеху. Метод кейсов, составляющий основу данного содержания, обеспечивает следование самым современным экономическим, социальным и профессиональным реалиям.

“

Наша программа готовит вас к решению новых задач в условиях неопределенности и достижению успеха в карьере”

Кейс-метод является наиболее широко используемой системой обучения лучшими преподавателями в мире. Разработанный в 1912 году для того, чтобы студенты-юристы могли изучать право не только на основе теоретического содержания, метод кейсов заключается в том, что им представляются реальные сложные ситуации для принятия обоснованных решений и ценностных суждений о том, как их разрешить. В 1924 году он был установлен в качестве стандартного метода обучения в Гарвардском университете.

Что должен делать профессионал в определенной ситуации? Именно с этим вопросом мы сталкиваемся при использовании кейс-метода - метода обучения, ориентированного на действие. На протяжении всей курса студенты будут сталкиваться с многочисленными реальными случаями из жизни. Им придется интегрировать все свои знания, исследовать, аргументировать и защищать свои идеи и решения.

Методология *Relearning*

TECH эффективно объединяет метод кейсов с системой 100% онлайн-обучения, основанной на повторении, которая сочетает различные дидактические элементы в каждом уроке.

Мы улучшаем метод кейсов с помощью лучшего метода 100% онлайн-обучения: *Relearning*.

В 2019 году мы достигли лучших результатов обучения среди всех онлайн-университетов в мире.

В TECH вы будете учиться по передовой методике, разработанной для подготовки руководителей будущего. Этот метод, играющий ведущую роль в мировой педагогике, называется *Relearning*.

Наш университет - единственный вуз, имеющий лицензию на использование этого успешного метода. В 2019 году нам удалось повысить общий уровень удовлетворенности наших студентов (качество преподавания, качество материалов, структура курса, цели...) по отношению к показателям лучшего онлайн-университета.





В нашей программе обучение не является линейным процессом, а происходит по спирали (мы учимся, разучиваемся, забываем и заново учимся). Поэтому мы дополняем каждый из этих элементов по концентрическому принципу. Благодаря этой методике более 650 000 выпускников университетов добились беспрецедентного успеха в таких разных областях, как биохимия, генетика, хирургия, международное право, управленческие навыки, спортивная наука, философия, право, инженерное дело, журналистика, история, финансовые рынки и инструменты. Наша методология преподавания разработана в среде с высокими требованиями к уровню подготовки, с университетским контингентом студентов с высоким социально-экономическим уровнем и средним возрастом 43,5 года.

Методика Relearning позволит вам учиться с меньшими усилиями и большей эффективностью, все больше вовлекая вас в процесс обучения, развивая критическое мышление, отстаивая аргументы и противопоставляя мнения, что непосредственно приведет к успеху.

Согласно последним научным данным в области нейронауки, мы не только знаем, как организовать информацию, идеи, образы и воспоминания, но и знаем, что место и контекст, в котором мы что-то узнали, имеют фундаментальное значение для нашей способности запомнить это и сохранить в гиппокампе, чтобы удержать в долгосрочной памяти.

Таким образом, в рамках так называемого нейрокогнитивного контекстно-зависимого электронного обучения, различные элементы нашей программы связаны с контекстом, в котором участник развивает свою профессиональную практику.

В рамках этой программы вы получаете доступ к лучшим учебным материалам, подготовленным специально для вас:



Учебный материал

Все дидактические материалы создаются преподавателями специально для студентов этого курса, чтобы они были действительно четко сформулированными и полезными.

Затем вся информация переводится в аудиовизуальный формат, создавая дистанционный рабочий метод TECH. Все это осуществляется с применением новейших технологий, обеспечивающих высокое качество каждого из представленных материалов.



Мастер-классы

Существуют научные данные о пользе экспертного наблюдения третьей стороны.

Так называемый метод обучения у эксперта укрепляет знания и память, а также формирует уверенность в наших будущих сложных решениях.



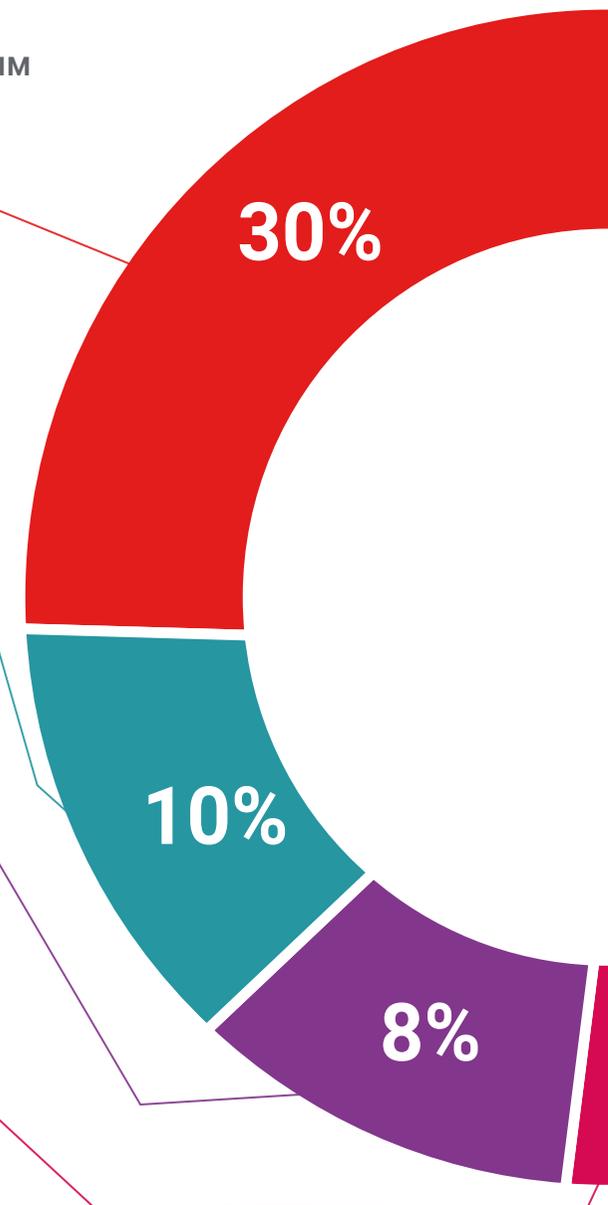
Практика навыков и компетенций

Студенты будут осуществлять деятельность по развитию конкретных компетенций и навыков в каждой предметной области. Практика и динамика приобретения и развития навыков и способностей, необходимых специалисту в рамках глобализации, в которой мы живем.



Дополнительная литература

Новейшие статьи, консенсусные документы и международные руководства включены в список литературы курса. В виртуальной библиотеке TECH студент будет иметь доступ ко всем материалам, необходимым для завершения обучения.





Метод кейсов

Метод дополнится подборкой лучших кейсов, выбранных специально для этой квалификации. Кейсы представляются, анализируются и преподаются лучшими специалистами на международной арене.



Интерактивные конспекты

Мы представляем содержание в привлекательной и динамичной мультимедийной форме, которая включает аудио, видео, изображения, диаграммы и концептуальные карты для закрепления знаний. Эта уникальная обучающая система для представления мультимедийного содержания была отмечена компанией Microsoft как "Европейская история успеха".



Тестирование и повторное тестирование

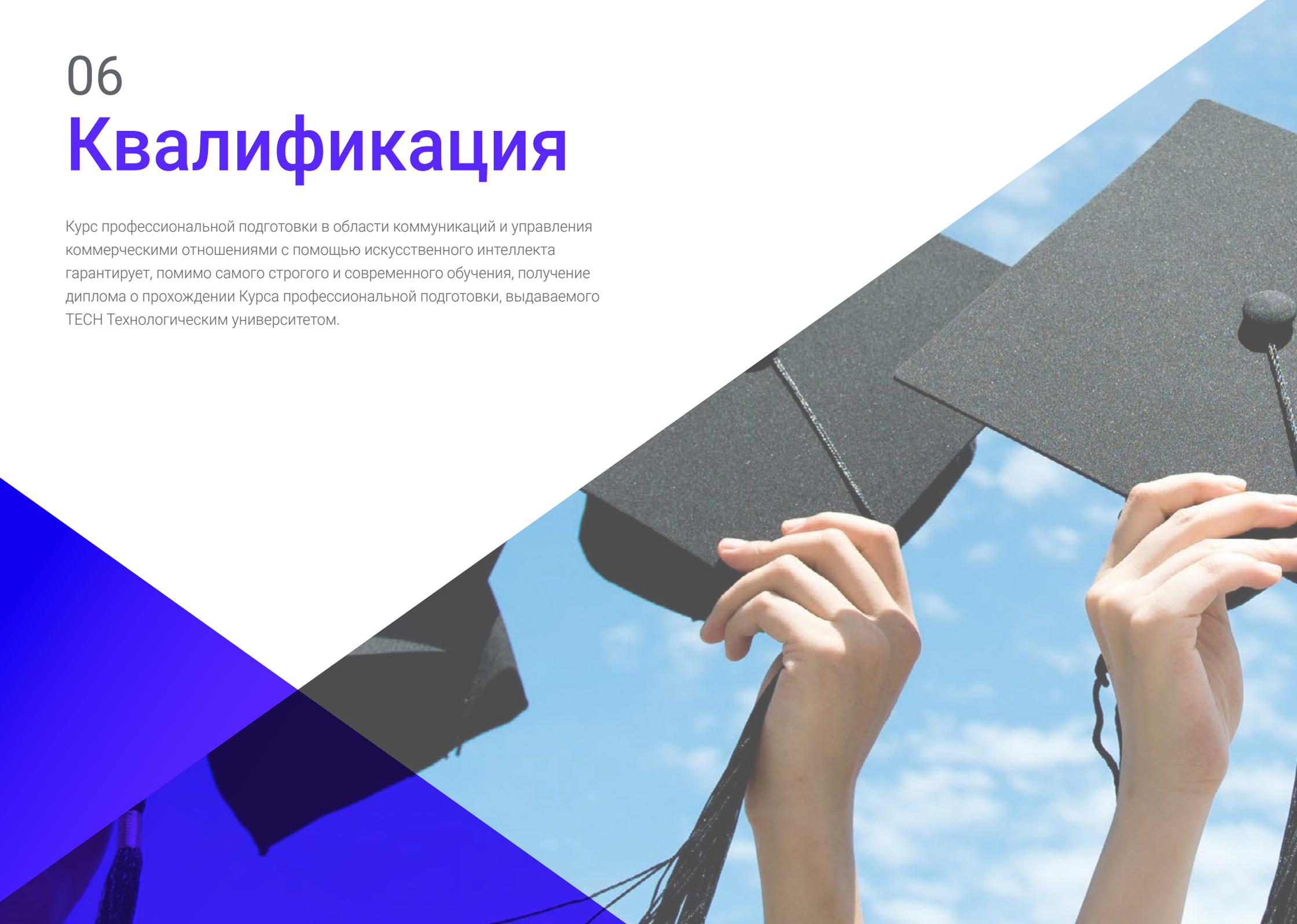
На протяжении всей программы мы периодически оцениваем и переоцениваем ваши знания с помощью оценочных и самооценочных упражнений: так вы сможете убедиться, что достигаете поставленных целей.



06

Квалификация

Курс профессиональной подготовки в области коммуникаций и управления коммерческими отношениями с помощью искусственного интеллекта гарантирует, помимо самого строгого и современного обучения, получение диплома о прохождении Курса профессиональной подготовки, выдаваемого ТЕСН Технологическим университетом.



“

Успешно пройдите эту программу
и получите университетский
диплом без хлопот, связанных с
поездками и бумажной волокитой”

Данный **Курс профессиональной подготовки в области коммуникаций и управления коммерческими отношениями с помощью искусственного интеллекта** содержит самую полную и современную программу на рынке.

После прохождения аттестации студент получит по почте* с подтверждением получения соответствующий диплом о прохождении **Курса профессиональной подготовки**, выданный **TECH Технологическим университетом**.

Диплом, выданный **TECH Технологическим университетом**, подтверждает квалификацию, полученную на Курсе профессиональной подготовки, и соответствует требованиям, обычно предъявляемым биржами труда, конкурсными экзаменами и комитетами по оценке карьеры.

Диплом: **Курса профессиональной подготовки в области коммуникаций и управления коммерческими отношениями с помощью искусственного интеллекта**

Формат: **онлайн**

Продолжительность: **6 месяцев**



*Гаагский апостиль. В случае, если студент потребует, чтобы на его диплом в бумажном формате был проставлен Гаагский апостиль, TECH EDUCATION предпримет необходимые шаги для его получения за дополнительную плату.

Будущее

Здоровье Доверие Люди

Образование Информация Тьюторы

Гарантия Аккредитация Преподавание

Институты Технология Обучение

Сообщество Обязательство

Персональное внимание Инновации

Знания Настоящее качество

Веб обучение Искусственный интеллект

Развитие Институты

Виртуальный класс Языки

tech технологический
университет

Курс профессиональной
подготовки

Коммуникации
и управление деловыми
отношениями с помощью
искусственного интеллекта

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 6 месяцев
- » Учебное заведение: ТЕСН Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн

Курс профессиональной подготовки
Коммуникации
и управление деловыми
отношениями с помощью
искусственного интеллекта