

محاضرة جامعية التسويق الصناعي



الجامعة
التكنولوجية **tech**

محاضرة جامعية

التسويق الصناعي

« طريقة التدريس: أونلاين

« مدة الدراسة: 6 أسابيع

« المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« عدد الساعات المخصصة للدراسة: 16 ساعات أسبوعيًا

« مواعيد الدراسة: وفقًا لوتيرتك الخاصة

« الامتحانات: أونلاين

رابط الدخول إلى الموقع الإلكتروني: www.techitute.com/ae/engineering/postgraduate-certificate/industrial-marketing

الفهرس

01

المقدمة

صفحة 4

02

الأهداف

صفحة 8

03

هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية

صفحة 12

04

الهيكل والمحتوى

صفحة 16

05

المنهجية

صفحة 20

06

المؤهل العلمي

صفحة 28

01 المقدمة

يعد اكتساب المعرفة المتخصصة حول التسويق الصناعي أحد الأصول القوية للمهندسين، مع الأخذ في الاعتبار السوق المعولمة التي تعمل فيها الشركات الصناعية. يمنح برنامج TECH هذا الطلاب الفرصة ليصبحوا خبراء تسويق حقيقيين ويكونوا قادرين على إنشاء استراتيجيات التجزئة وتحديد المواقع التي يمكن من خلالها بناء ولاء العملاء. برنامج عالي المستوى سيكون ضروريًا في السيرة الذاتية للمهندسين.



ستعلمك هذه المحاضرة الجامعية كيفية إنشاء علامة تجارية
تنافسية، قادرة على تحقيق النجاح في سوق معومة مثل
السوق الصناعية "



تحتوي المحاضرة الجامعية في التسويق الصناعية على البرنامج الأكثر اكتمالا وحدثا في السوق. أبرز خصائصها هي:

- ◆ تطوير الحالات العملية التي يقدمها خبراء في الهندسة
- ◆ تجمع المحتويات الرسومية والتخطيطية والعملية البارزة التي صممت بها معلومات علمية وعملية حول التخصصات الضرورية للممارسة المهنية
- ◆ التمارين العملية حيث يمكن إجراء عملية التقييم الذاتي لتحسين التعلم
- ◆ تركيزها بشكل خاص على المنهجيات المبتكرة في التسويق الصناعي
- ◆ 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

من أجل المنافسة بنجاح في البيئة الصناعية وتطوير تلك العلاقات التجارية التي تدعم نمو الشركة، من الضروري تنفيذ إجراءات تسويقية للإعلان عن المنتجات، ولكن القيام بذلك بشكل فعال. بهذه الطريقة، ستسمح استراتيجيات التسويق المختلفة المتاحة للشركات بتوجيه حملاتها الإعلانية إلى الجماهير التي لديها اهتمام بالمنتج أو العلامة التجارية، مما يحقق نتائج نهائية مرضية أكثر.

مع الأخذ في الاعتبار الوقت وعملية الشراء، فإن الأطراف المهتمة بالاستحواذ، وتعقيد العروض، وقلة عدد عمليات الشراء والبيع ولكن ذات حجم أكبر، وما إلى ذلك، هي قضايا أساسية يجب أخذها بعين الاعتبار. للقيام بأعمال التسويق الصناعي أو بين الشركات. لذلك، فإن الحصول على المعرفة المتقدمة في هذا المجال له قيمة كبيرة في تدريب المهندسين.

يقدم هذا البرنامج رؤية تفصيلية للمجالات المختلفة المشاركة في هذه العملية: التخطيط وتحديد المواقع وقوة العلامة التجارية وقوة المبيعات وعلاقات العملاء وشبكة التوزيع في القطاع الصناعي، لتحسين وإكمال تطوير الطلاب وتدريبهم.

بالإضافة إلى ذلك، تتمتع هذه المحاضرة الجامعية بميزة تقديمها 100% عبر الإنترنت، والتي ستسمح للطلاب بتوزيع وقت دراستهم، لأنهم غير مشروطون بجدول زمنية ثابتة أو يحتاجون إلى الانتقال إلى مكان مادي آخر، والقدرة على الوصول إلى جميع المحتويات في أي وقت من اليوم، وتحقيق التوازن بين العمل والحياة الشخصية مع الأكاديمية.



لقد اكتسب التسويق قيمة كبيرة في شركات اليوم، لذا فإن
تدريبك العالي في هذا المجال سيفتح الأبواب أمام عالم عمل
مزدهر”

TECH هي جامعة القرن الحادي والعشرين التي تلتزم بمنهجيات التدريس الأكثر ابتكاراً في السوق.

ستجد في هذه المحاضرة الجامعية العديد من الموارد العملية وتمارين التقييم الذاتي التي يمكنك من خلالها تحسين عملية التعلم الخاصة بك”

برنامج 100% عبر الإنترنت سيكون ضرورياً لمواصلة الدراسة أثناء العمل.

يضم في أعضاء هيئة تدريسه محترفين في مجال هندسة الأنظمة الإلكترونية يصبون في هذا البرنامج خبرة عملهم، بالإضافة إلى متخصصين معترف بهم من الجمعيات المرجعية والجامعات المرموقة.

يفضل محتوى البرنامج من الوسائط المتعددة المُعد بأحدث التقنيات التعليمية، سوف يسمحون للمهني بتعلم سياقي، أي بيئة محاكاة ستوفر دراسة غامرة مبرمجة للتدريب في مواقف حقيقية.

يركز تصميم هذا البرنامج على التعلم القائم على حل المشكلات، والذي يجب على الطالب من خلاله محاولة حل مواقف الممارسة المهنية المختلفة التي تنشأ خلال البرنامج الدراسي. للقيام بذلك، سيحصل على مساعدة من نظام فيديو تفاعلي مبتكر من قبل خبراء مشهورين.

Clamping Unit

CPU board
TMP board

Electric Injection Machine

الأهداف

إن تنفيذ هذا البرنامج الأكاديمي TECH سيمنح المهندسين المفاضلين لمعرفة كيفية تطبيق تقنيات واستراتيجيات التسويق الصناعي الرئيسية. بهذه الطريقة، في نهاية المحاضرة الجامعية، سيتمكن الطلاب من إنشاء العلامة التجارية لشركتهم ووضعها في سوق شديدة التنافسية. لذلك، ستكون هذه الدراسات ضرورية في مناهجهم الأكاديمية، حيث تزودهم بالمهارات اللازمة للتنقل بنجاح في هذا القطاع المزدهر.



إن فهم أهداف التسويق الصناعي سيمنحك المفاتيح اللازمة لتطبيق الاستراتيجيات الأكثر ملاءمة لمصالح شركتك"



الأهداف العامة



- ◆ تحديد مفاتيح التسويق الفعال في السوق الصناعي
- ◆ تطوير إدارة تجارية لإنشاء علاقات مربحة ودائمة معها الزبائن
- ◆ توليد المعرفة المتخصصة للمنافسة في بيئة معقدة ومعقدة بشكل متزايد

بفضل هذا البرنامج، ستتمكن من تعلم خصوصيات
التسويق الصناعي والتميز في منطقة شديدة التنافسية”



الأهداف المحددة



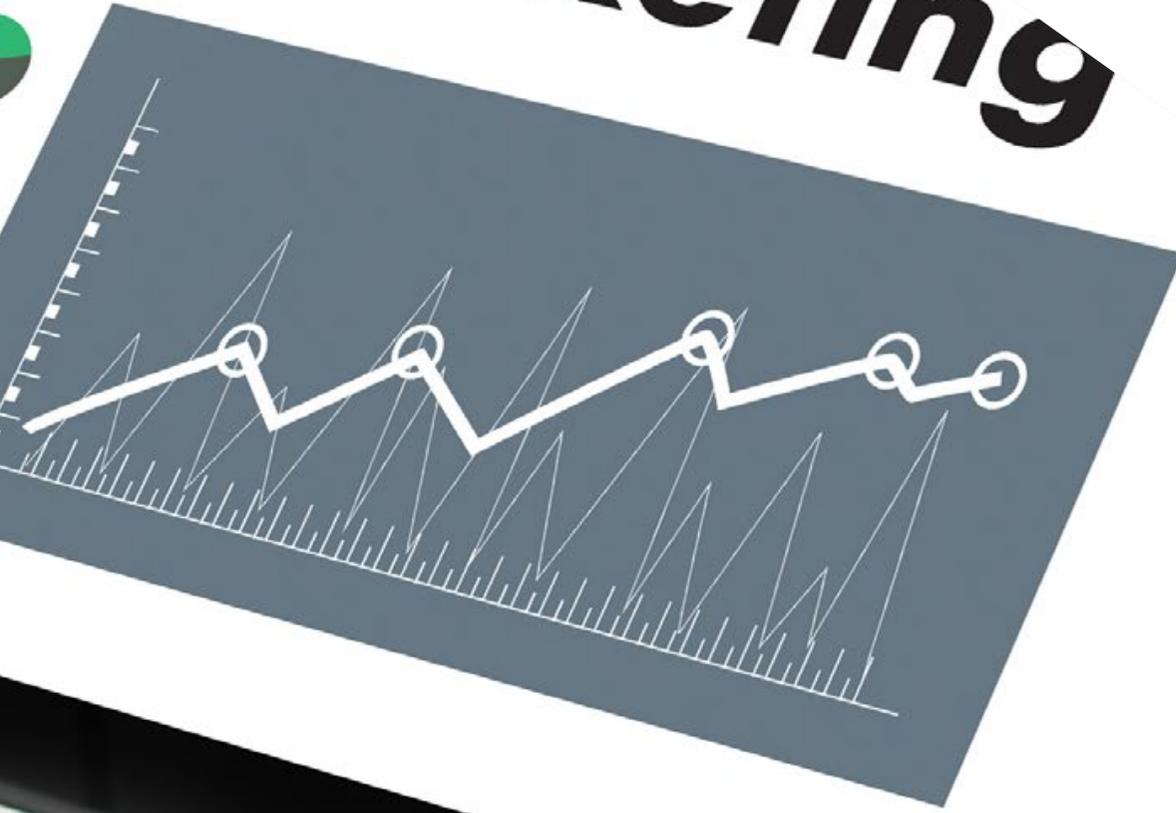
- ◆ تحديد خصائص التسويق في القطاع الصناعي
- ◆ تحليل ماهية خطة التسويق وأهمية التخطيط وتحديد الأهداف ووضع الاستراتيجيات
- ◆ دراسة التقنيات المختلفة للحصول على المعلومات والتعلم من السوق في البيئة الصناعية
- ◆ إدارة استراتيجيات التموضع والتجزئة
- ◆ تقييم قيمة الخدمات وولاء العملاء
- ◆ تحديد الاختلافات بين تسويق المعاملات والتسويق الخاص بالعلاقات في الأسواق الصناعية
- ◆ تقييم قوة العلامة التجارية كأصل استراتيجي في سوق معوملة
- ◆ تطبيق أدوات الاتصال الصناعية
- ◆ تحديد قنوات التوزيع المختلفة للشركات الصناعية من أجل تصميم استراتيجية توزيع مثلى
- ◆ معالجة أهمية قوة المبيعات في الأسواق الصناعية



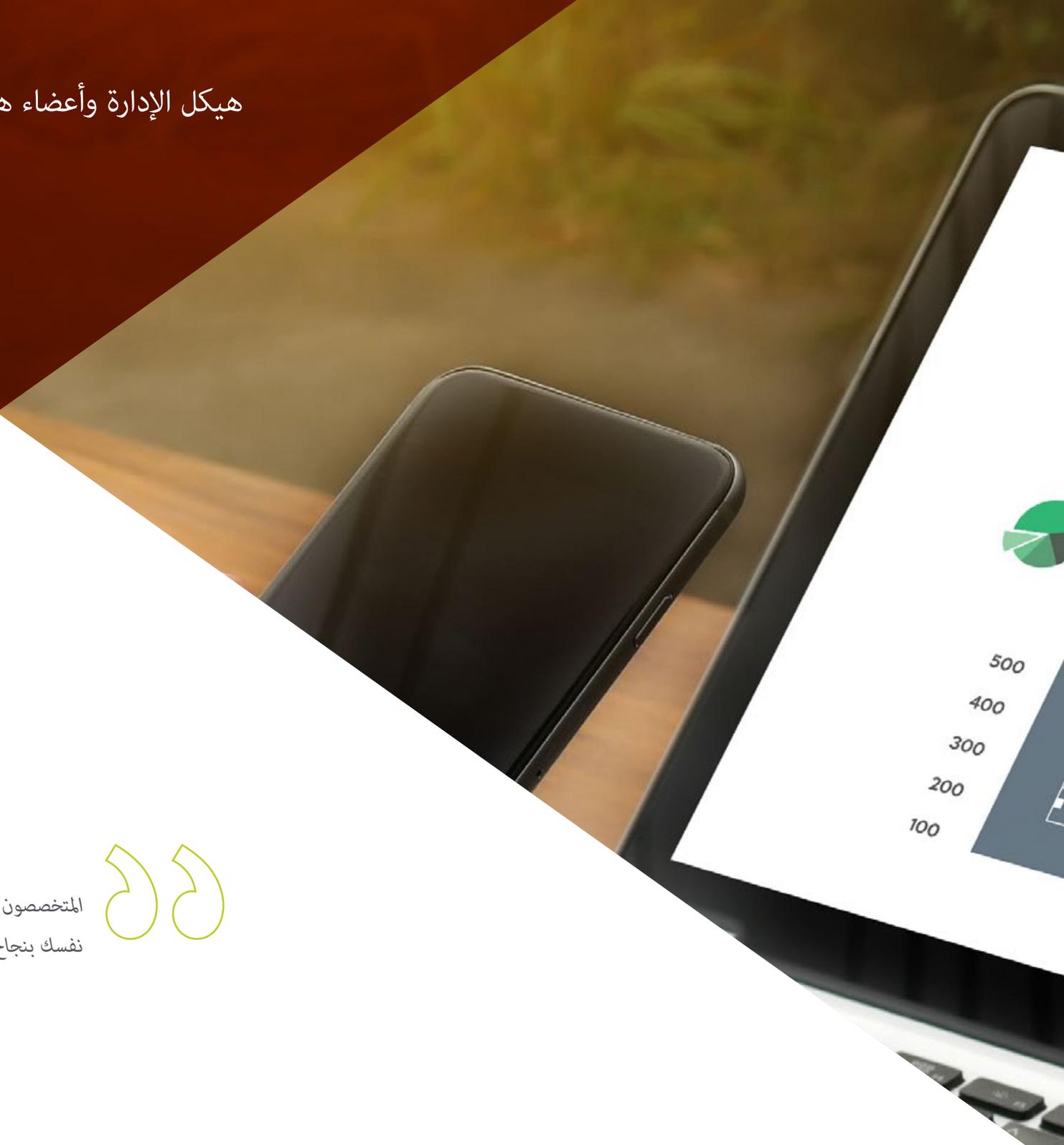
هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية

أستاذة المحاضرة الجامعية TECH هذه هم محترفون يتمتعون بخبرة واسعة في هذا القطاع، وكذلك على مستوى التدريس والبحث، وقد خصصوا جزءًا كبيرًا من حياتهم المهنية للتخصص في محولات الطاقة الإلكترونية. أشخاص يدركون أهمية تقديم برامج عالية الجودة تستهدف المهندسين من أجل تحسين مهاراتهم وجعلهم أكثر كفاءة في مجال عملهم، ولهذا السبب، تضافت جهودهم لإنشاء أفضل برنامج على المشهد الأكاديمي الحالي.

B2B Marketing



المتخصصون في التسويق الصناعي سيقدمون لك المفاتيح لإدارة
نفسك بنجاح في هذا المجال"



أ. Casares Andrés, María Gregoria

- ♦ أستاذ مشارك جامعة Carlos III مدريد
- ♦ بكالوريوس في علوم الكمبيوتر من جامعة مدريد التقنية
- ♦ دكتوراه في جامعة مدريد التقنية
- ♦ دكتوراه في جامعة Carlos III مدريد
- ♦ مقيمة وصانعة الدورات OCW بجامعة Carlos III مدريد
- ♦ مرشدة المقررات في المعهد الوطني لتقنيات التعليم وتدريب المعلمين
- ♦ تقنيي الدعم في وزارة التربية والتعليم المديرية العامة ثنائية اللغة وجودة التعليم لمنطقة مدريد
- ♦ مدرسة ثانوي تخصص علوم الحاسب الآلي
- ♦ أستاذة مشاركة بجامعة Pontificia de Comillas
- ♦ خبير مدرس في منطقة مدريد
- ♦ محللة/مدير المشروع في مقترح البرمجيات ب Banco Urquijo
- ♦ محللة البرمجيات ب ERIA



tech | 15 هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية

الأستاذة

أ. Escandel Varela, Lorena

- ◆ تقنية دعم للبحث في المشروع المسمى: «نظام لتوفير واستهلاك محتوى الوسائط المتعددة عالية الدقة في وسائل النقل الجماعي للركاب على أساس تقنية LIFI لنقل البيانات» من جامعة Carlos III مدريد
- ◆ أخصائية العلوم الإلكترونية، في Emprestur، وزارات السياحة، كوبا
- ◆ أخصائية العلوم الإلكترونية في UNE، شركة الكهرباء، كوبا
- ◆ أخصائية تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، شركة Almacenes Universales S.A، كوبا
- ◆ أخصائية الاتصالات اللاسلكية في القاعدة الجوية Santa Clara، كوبا
- ◆ هندسة الاتصالات والإلكترونيات في الجامعة المركزية "Marta Abreu" بمدينة Santa Clara، كوبا
- ◆ ماجستير في الأنظمة الإلكترونية وتطبيقاتها في جامعة Carlos III مدريد: الحرم الجامعي Leganés، مدريد
- ◆ طالبة دكتوراه في الهندسة الكهربائية، الإلكترونية والآلية في قسم التكنولوجيا الإلكترونية، جامعة Carlos III مدريد: الحرم الجامعي Leganés



الهيكل والمحتوى

تتضمن المحاضرة الجامعية من TECH في التسويق الصناعي المعلومات الأكثر اكتمالا وذات الصلة بهذا الموضوع. بهذه الطريقة، ستتاح للمهندسين الفرصة لدخول قطاع، على الرغم من أنه قد يبدو بعيداً عن كفاءاتهم، إلا أنه سيكون أساسياً لتحديد موقع شركاتهم وإيجاد مكان مناسب في السوق. برنامج يتراوح من تحليل السوق الصناعية إلى استراتيجيات التسويق أو سياسات التسعير، مما سيساعد الطلاب على اكتساب معرفة متعمقة في هذا المجال.





ستسمح لك معرفتك بالتسويق بتحسين وضع شركتك في السوق. ولتحسينها،
تقدم لك *TECH* البرنامج الأكثر اكتمالاً في المشهد الأكاديمي الحالي”



الوحدة 1. التسويق الصناعي

- 1.1. التسويق وتحليل السوق الصناعي
 - 1.1.1. التسويق
 - 2.1.1. فهم السوق وتوجيه العملاء
 - 3.1.1. الفروق بين التسويق الصناعي والتسويق الاستهلاكي
 - 4.1.1. السوق الصناعي
- 2.1. تخطيط التسويق
 - 1.2.1. التخطيط الاستراتيجي
 - 2.2.1. تحليل البيئة
 - 3.2.1. مهمة الشركة وأهدافها
 - 4.2.1. خطة تسويقية في الشركات الصناعية
- 3.1. إدارة معلومات التسويق
 - 1.3.1. معرفة العملاء في القطاع الصناعي
 - 2.3.1. تعلم السوق
 - 3.3.1. SIM (نظام معلومات التسويق)
 - 4.3.1. الأبحاث التجارية
- 4.1. استراتيجيات التسويق
 - 1.4.1. التجزئة
 - 2.4.1. تقييم واختيار السوق المستهدف
 - 3.4.1. التمايز وتحديد المواقع
- 5.1. التسويق بالعلاقات في القطاع الصناعي
 - 1.5.1. بناء العلاقات
 - 2.5.1. من تسويق المعاملات إلى تسويق العلاقات
 - 3.5.1. تصميم وتنفيذ استراتيجية تسويق العلاقات الصناعية
- 6.1. خلق القيمة في السوق الصناعي
 - 1.6.1. المزيج التسويقي و *offering* العروض
 - 2.6.1. مزايا التسويق الداخلي في القطاع الصناعي
 - 3.6.1. عرض القيمة في الأسواق الصناعية
 - 4.6.1. عملية الشراء الصناعي
- 7.1. سياسات الأسعار
 - 1.7.1. سياسة التسعير
 - 2.7.1. أهداف سياسة الأسعار
 - 3.7.1. استراتيجيات التسعير



- 8.1. الاتصال والعلامات التجارية في القطاع الصناعي
 - 1.8.1. *Branding*
 - 2.8.1. بناء علامة تجارية في السوق الصناعي
 - 3.8.1. مراحل تطور الاتصال
- 9.1. الوظيفة التجارية والمبيعات في الأسواق الصناعية
 - 1.9.1. أهمية الإدارة التجارية في الشركة الصناعية
 - 2.9.1. استراتيجية فريق المبيعات
 - 3.9.1. الرقم التجاري في السوق الصناعي
 - 4.9.1. المفاوضات التجارية
- 10.1. التوزيع في البيئات الصناعية
 - 1.10.1. طبيعة قنوات التوزيع
 - 2.10.1. التوزيع في القطاع الصناعي: عامل تنافسي
 - 3.10.1. أنواع قنوات التوزيع
 - 4.10.1. اختيار قناة التوزيع

إذا كنت تبحث عن برنامج رفيع المستوى للتخصص في التسويق الصناعي، فهذا هو مكانك”



المنهجية

يقدم هذا البرنامج التدريبي طريقة مختلفة للتعليم. فقد تم تطوير منهجيتنا من خلال أسلوب التعليم المرتكز على التكرار: **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 إنجلاند 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 يربي 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 "

كانت طريقة الحالة هي نظام التعلم الأكثر استخداماً من قبل أفضل الكليات في العالم. 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 البرنامج، 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 الإنترنت والقائم على التكرار، حيث تجمع بين 8 عناصر مختلفة في كل درس.

نحن نعزز منهج دراسة الحالة بأفضل منهجية تدريس 100% عبر الإنترنت 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 العام.

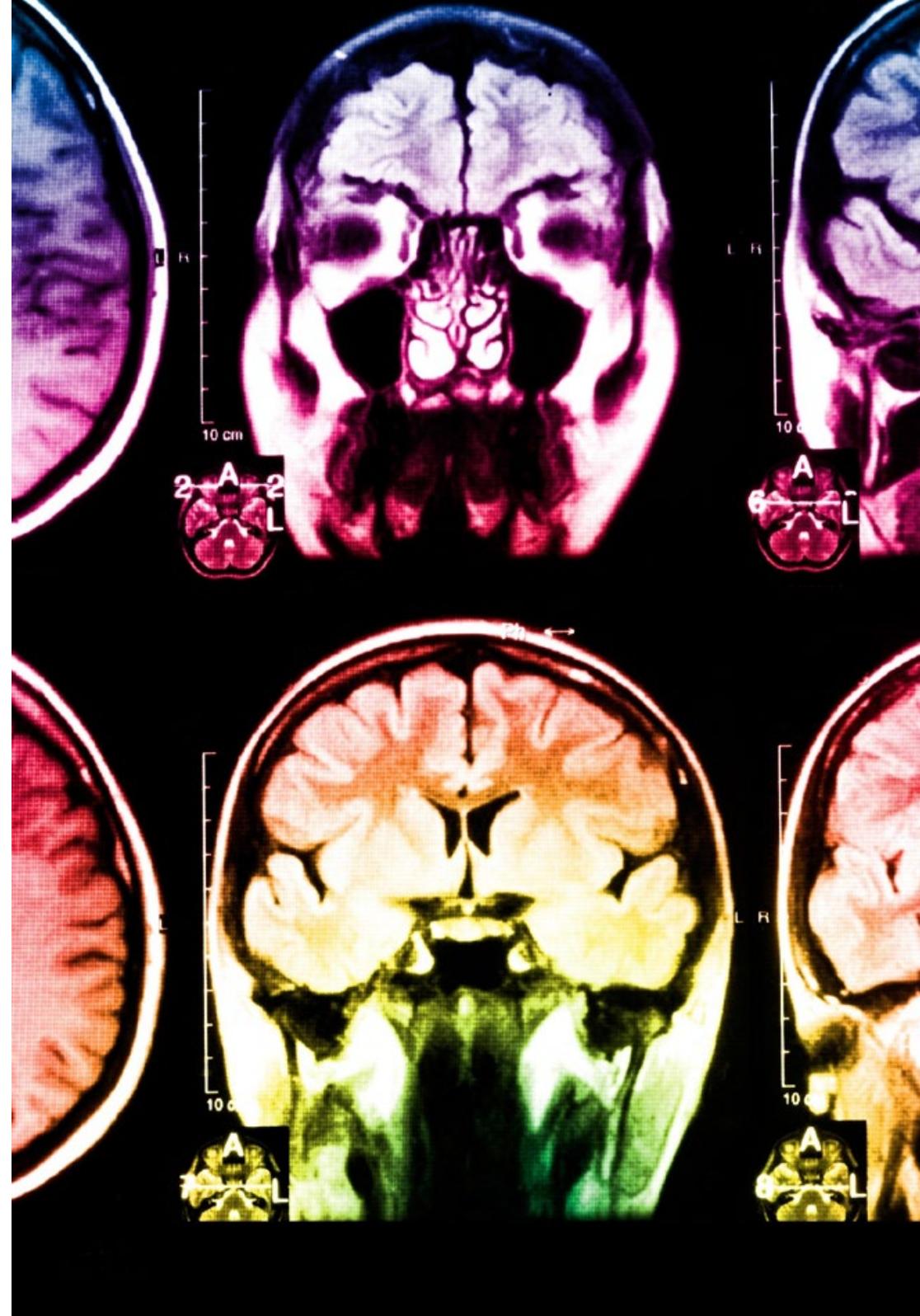
في TECH تتعلم بمنهجية رائدة مصممة لتدريب مدرء المستقبل. وهذا المنهج، في طبيعة التعليم العالمي، يسمى *Relearning* أو إعادة التعلم.

جامعتنا هي الجامعة الوحيدة الناطقة باللغة الإسبانية المصرح 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.

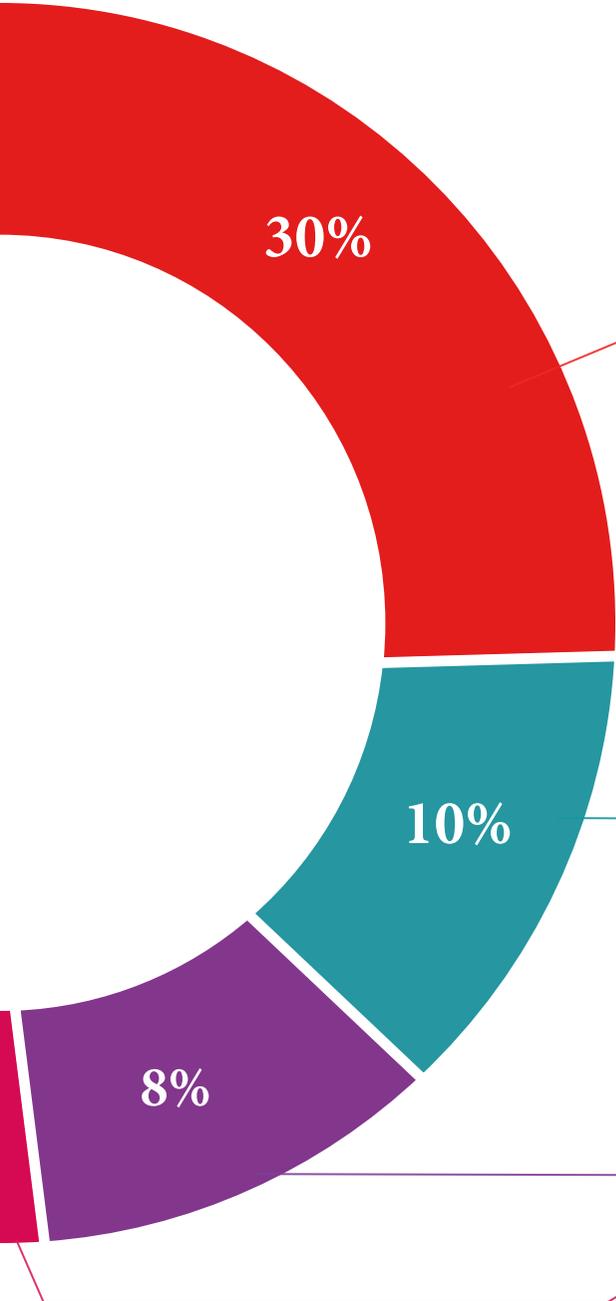
في برنامجنا، التعلم ليس عملية خطية، ولكنه يحدث في شكل لولبي (نتعلم ثم نطرح ماتعلمناه جانبًا فننساه ثم نعيد تعلمه). لذلك، نقوم بدمج كل عنصر من هذه العناصر بشكل مركزي. باستخدام هذه المنهجية، تم تدريب أكثر من 650000 خريج جامعي بنجاح غير مسبوق في مجالات متنوعة مثل الكيمياء الحيوية، وعلم الوراثة، والجراحة، 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 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.

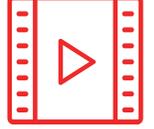
استنادًا إلى أحدث الأدلة العلمية في مجال علم الأعصاب، لا نعرف فقط كيفية تنظيم المعلومات والأفكار والصور والذكريات، ولكننا نعلم أيضًا أن المكان والسياق الذي تعلمنا فيه شيئًا هو ضروريًا لكي نكون قادرين على تذكرها وتخزينها في الحُصين بالتحديد، لكي نحتفظ بها في ذاكرتنا طويلة المدى. بهذه الطريقة، وفيما يسمى التعلم الإلكتروني المعتمد على السياق العصبي، ترتبط العناصر المختلفة لبرنامجنا بالسياق الذي يطور فيه المشارك ممارسته المهنية.



يقدم هذا البرنامج أفضل المواد التعليمية المُعدَّة بعناية للمهنيين:



المواد الدراسية



يتم إنشاء جميع محتويات التدريس من قبل المتخصصين الذين سيقومون بتدريس البرنامج الجامعي، وتحديداً من أجله، بحيث يكون التطوير التعليمي محدداً وملموساً حقاً.

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 خصيصاً لهذا المؤهل. حالات معروضة ومحللة ومدروسة من قبل أفضل المتخصصين على الساحة الدولية.



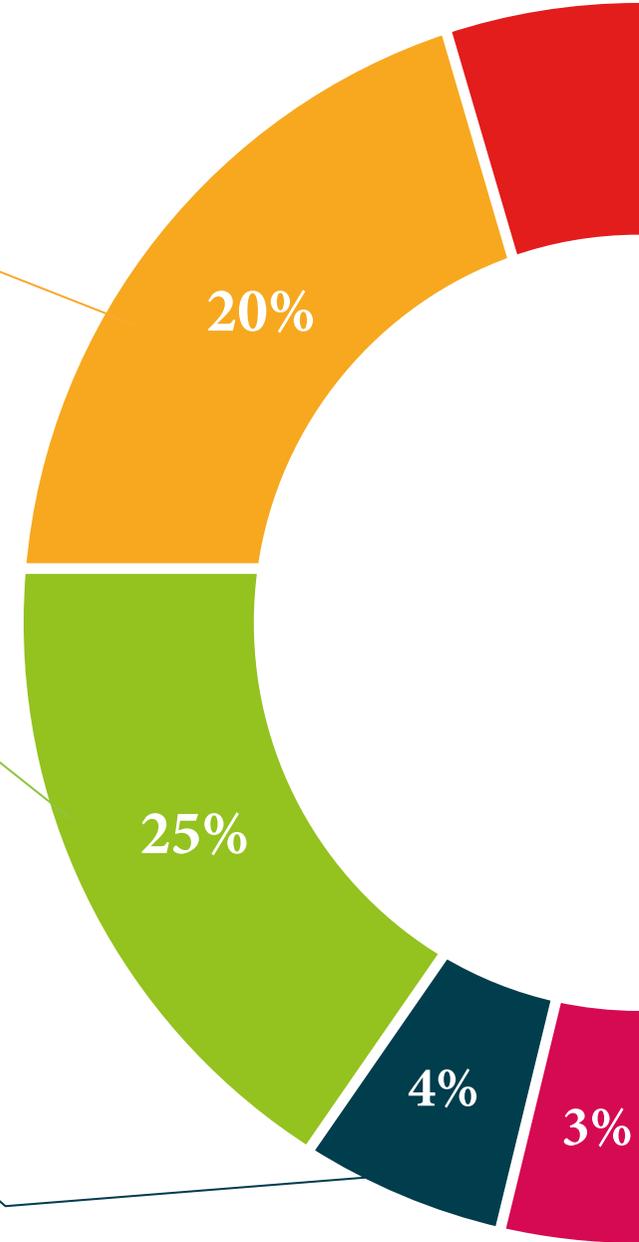
ملخصات تفاعلية

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 هذه المحاضرة الجامعية في التسويق الصناعية بالإضافة إلى التدريب الأكثر دقة وتحديثاً، الحصول على مؤهل برنامج المحاضرة الجامعية الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية.



أكمل هذا البرنامج بنجاح وحصل على مؤهلاتك الجامعية دون
الحاجة إلى السفر أو ملء الأوراق الشاقة "



المستقبل

الأشخاص

الثقة الصحة

الأوصياء الأكاديميون المعلومات التعليم

التدريس الاعتماد الأكاديمي الضمان

التعلم الالتزام التقنية المجتمع المؤسسات

الإبتكار

الجودة الحاضر

الرعاية المعرفة

الجامعة
التكنولوجية
tech

محاضرة جامعية

التسويق الصناعي

« طريقة التدريس: أونلاين

« مدة الدراسة: 6 أسابيع

« المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« عدد الساعات المخصصة للدراسة: 16 ساعات أسبوعيًا

« مواعيد الدراسة: وفقًا لوتيرتك الخاصة

« الامتحانات: أونلاين

التدريب الافتراضي

المؤسسات

الفصول الافتراضية

اللغات

محاضرة جامعية
التسويق الصناعي

Visitors Overview

