

# محاضرة جامعية التسويق الصناعي



الجامعة  
التكنولوجية **tech**

## محاضرة جامعية التسويق الصناعي

طريقة التدريس: عبر الإنترنت

المدة: 6 أسابيع

المؤهل العلمي: TECH الجامعة التكنولوجية

عدد الساعات الدراسية: 150 ساعة

رابط الدخول للموقع: [www.techitute.com/ae/information-technology/postgraduate-certificate/industrial-marketing](http://www.techitute.com/ae/information-technology/postgraduate-certificate/industrial-marketing)

# الفهرس

01

المقدمة

صفحة. 4

02

الأهداف

صفحة. 8

03

هيكل إدارة الدورة التدريبية

صفحة. 12

04

هيكل ومحتوى الدورة التدريبية

صفحة. 16

05

المنهجية

صفحة. 20

06

المؤهل العلمي

صفحة. 28

# 01 المقدمة

التسويق مجال تنافسي حقاً على مستوى الأعمال ، بغض النظر عن القطاع. في المجال الصناعي ، يعد هذا وسيلة أساسية لتحقيق التمايز وجذب العملاء الذين يراهنون على علامة تجارية معينة. لا شك أن هذا المجال يحتوي على سلسلة من الخصائص التي يجب أن يعرفها مهندسو الكمبيوتر ، وخاصة أولئك الذين يرغبون في بدء أعمالهم التجارية الخاصة ، حيث سيسمح لهم باكتساب تلك المعرفة الفائقة بالسوق والأدوات التي سيتم استخدامها ، والتي ستكون ضروري لتحقيق سمعة عالية في الصناعة. للقيام بذلك ، تقدم لهم TECH إكمال هذا البرنامج الأكاديمي الكامل للغاية ، وبفضل ذلك سيتمكنون من إدارته بنجاح في مجال شديد التنافسية.



تعرف على أدوات التسويق الرئيسية التي يمكنك تطبيقها في القطاع الصناعي  
ووضع علامتك التجارية في السوق



هذا محاضرة جامعية في التسويق الصناعي يحتوي على البرنامج العلمي الأكثر اكتمالاً و حداثةً في السوق. ومن أبرز الميزات في هذا البرنامج:

- ◆ تطوير الحالات العملية التي يقدمها خبراء في نظم المعلومات
- ◆ المحتويات البيانية و التخطيطية و العملية بشكل بارز التي يتم تصورها من خلالها ، تجمع المعلومات العلمية و العملية حول تلك التخصصات الطبية التي لا غنى عنها في الممارسة المهنية
- ◆ التدريبات العملية حيث يتم إجراء عملية التقييم الذاتي لتحسين التعليم
- ◆ تركيزها الخاص على المنهجيات المبتكرة في التسويق الصناعي
- ◆ الدروس النظرية ، أسئلة للخبراء ، منتديات مناقشة حول موضوعات مثيرة للجدل وأعمال التفكير الفردي
- ◆ توفر الوصول إلى المحتوى من أي جهاز ثابت أو محمول متصل إلى الإنترنت

تزداد الأسواق الصناعية تعقيداً ، حيث إنها أسواق معومة يصعب فيها التمايز ، مع تزايد المعرفة والعملاء المتطلبين بشكل متزايد ، مع انخفاض دورات حياة المنتج والخدمة ، وعمليات الابتكار المستمرة. يعد التسويق أداة رائعة لخلق قيمة للشركة الصناعية ، فضلاً عن كونه مفتاحاً لقدرتها التنافسية في البيئة الحالية. ومع ذلك ، غالباً ما يتم التقليل من مساهمته. من أجل المنافسة في هذا القطاع ، من المهم جداً أن يكون لديك معلومات عن السوق ، وإنشاء علاقات وشبكات تعاون ، بحيث تصبح مصادر المعلومات ميزة تنافسية للشركة ، ولكن الأهم من ذلك ، معرفة كيفية التواصل والمشاركة مع الجميع مستويات المنظمة.

يمكن الاعتقاد بأنه لا توجد فروق كبيرة بين التسويق الاستهلاكي (بي 2 سي) والتسويق الصناعي أو بين الشركات (بي 2 بي). وعلى الرغم من أن المبادئ لكليهما هي نفسها بالفعل ، إلا أن هناك عناصر مميزة للأسواق الصناعية تجعل هذا التمييز ضرورياً. سيكون البعض هو الوقت وعملية الشراء ؛ الأطراف المهتمة به ؛ تعقيد العروض العدد الأصغر لعمليات الشراء والبيع ، ولكن بحجم أكبر ، إلخ.

يهدف دبلوم TECH الذي يستهدف مهندسي الكمبيوتر إلى تطوير منظور عالمي للتسويق الصناعي ، وتقديم رؤية للمجالات المختلفة: التخطيط ، وتحديد المواقع ، وقوة العلامة التجارية ، وقوة المبيعات ، وعلاقات العملاء وشبكة التوزيع في القطاع الصناعي ، لتحسين و استكمال تطوير وتدريب الطلاب.

بالإضافة إلى ذلك ، يتمتع هذا البرنامج بميزة كونه عبر الإنترنت بنسبة 100 ٪ ، مما سيسمح للطلاب بتوزيع وقت دراستهم ، حيث أنهم 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 الأكاديميين.

تلتزم TECH بالموارد العملية باعتبارها الطريقة  
الرئيسية لتحسين التعلم”



إذا كنت تبحث عن فرصة أكاديمية للتخصص في التسويق الصناعي ،  
فهذا هو مكانك .

كن خبيراً في التسويق الصناعي ، وحسن مؤهلاتك من خلال هذا  
البرنامج ”

يتم تدريس هذا البرنامج بنسبة 100% عبر الإنترنت ، وهو أمر  
ضروري للجمع بين دراستك وبقية التزاماتك اليومية .

تضم في طاقم التدريس متخصصين ينتمون إلى مجال نظم المعلومات، والذين يصبون خبراتهم العملية في هذا البرنامج، بالإضافة إلى متخصصين معترف بهم من مجتمعات رائدة وجامعات مرموقة.

محتوى الوسائط المتعددة ، المُعد بأحدث التقنيات التعليمية ، سيتيح الدراسة المهني والسياقي، بما معناه، بيئة محاكاة ستوفر التعلم الغامر والمبرمج للتدريب في مواقف حقيقية.

يركز تصميم هذا البرنامج على التعلم القائم على المشكلات ، والذي يجب على الطالب من خلاله محاولة حل الحالات المختلفة للممارسة المهنية التي تُطرح على مدار هذه الدورة الأكاديمية. للقيام بذلك ، سيحصل على مساعدة من نظام جديد من مقاطع الفيديو التفاعلية التي أعدها خبراء معترف بهم.



من خلال الحصول على هذا الدبلوم في التسويق الصناعي من TECH ، ستتاح لمتخصصي تكنولوجيا المعلومات الفرصة لاكتساب معرفة شاملة بأدوات وتقنيات التسويق الرئيسية التي يمكنهم استخدامها لوضع علامتهم التجارية في سوق موجه أكثر نحو الشركات الأخرى بدلاً من العملاء النهائيين . وبهذه الطريقة ، فإن الهدف الرئيسي هو تقديم هذا المؤهل المتفوق للطلاب لمساعدتهم على وضع أنفسهم كمحترفين مرجعيين في هذا القطاع.

# MARKETING MAN

DATA  
ANALYSIS



# MARKET PLAN

حقق أهدافك الأكاديمية في مجال التسويق الصناعي بإكمال هذا الدبلوم المجدد "





- ◆ تحديد مفاتيح التسويق الفعال في السوق الصناعي
- ◆ تطوير الإدارة التجارية لإنشاء علاقات مربحة ودائمة مع العملاء
- ◆ توليد المعرفة المتخصصة للمنافسة في بيئة معقدة ومعقدة بشكل متزايد

برنامج فريد من نوعه يعالج المفاهيم الأكثر ابتكاراً في  
التسويق الصناعي”



## الأهداف المحددة



- ◆ تحديد خصائص التسويق في القطاع الصناعي
- ◆ تحليل ماهية خطة التسويق وأهمية التخطيط وتحديد الأهداف وتطوير الاستراتيجيات
- ◆ دراسة التقنيات المختلفة للحصول على المعلومات والتعلم من السوق في البيئة الصناعية
- ◆ إدارة استراتيجيات تحديد المواقع والتجزئة
- ◆ تقييم قيمة الخدمات وولاء العملاء
- ◆ تحديد الفروق بين تسويق المعاملات والتسويق عبر العلاقات في الأسواق الصناعية
- ◆ تقدير قوة العلامة التجارية كأصل إستراتيجي في سوق معوم
- ◆ تطبيق أدوات الاتصال الصناعية
- ◆ تحديد قنوات التوزيع المختلفة للشركات الصناعية من أجل تصميم استراتيجية توزيع أمثل
- ◆ تناول أهمية فريق المبيعات في الأسواق الصناعية



# هيكل إدارة الدورة التدريبية

مدرسو دبلوم TECH في التسويق الصناعي هم من المهنيين ذوي الخبرة الواسعة في هذا القطاع ، وكذلك في مجالات التدريس والبحث ، الذين كرسوا جزءًا كبيرًا من حياتهم المهنية للتخصص في هذا المجال. الأشخاص المشاركون في عملهم الذين يؤمنون بالمؤهلات الفائقة للمهنيين كطريقة رئيسية لتحقيق المناصب ذات الصلة ويصبحوا خبراء حقيقيين في هذا المجال.



تعلم من كبار المتخصصين في مجال التسويق الصناعي



## هيكّل الإدارة

### السيدة. كاساريس أندريس ، ماريا جريجوريا

- ◆ أستاذ متخصص في البحث وعلوم الكمبيوتر ، جامعة البوليتكنيكا مدريد
- ◆ مقيّم ومنشئ دورات مناهج التدريس المفتوحة ، جامعة كارلوس الثالث مدريد
- ◆ أستاذ مشرف لدروس المعهد الوطني لتقنيات التعليم وتدريب المعلمين
- ◆ دعم فني وزارة التربية والتعليم المديرية العامة لثنائي اللغة وجودة التدريس في مدريد
- ◆ مدرس ثانوي متخصص في علوم الكمبيوتر
- ◆ أستاذ مشارك بالجامعة البابوية كوميلاس
- ◆ مجتمع خبراء التدريس في مدريد
- ◆ محلل تكنولوجيا المعلومات / مدير المشروع بنك أوركيخو
- ◆ محلل نظم المعلومات ERIA
- ◆ أستاذ مساعد في جامعة كارلوس الثالث مدريد



## هيئة التدريس

### السيدة. ألونسو كاستانو ، راكيل

- ◆ متخصص في أنظمة الاتصالات ، جامعة كارلوس الثاني ، مدريد
- ◆ درجة الماجستير في تدريب المعلمين. التعليم الإعدادي، الثانوي في اللغات. جامعة الملك خوان كارلوس مدريد
- ◆ برنامج الإدارة العليا للمديرين وسيدات الأعمال. كلية إدارة الأعمال المدرسة العليا لنظم المعلومات والتسويق
- ◆ شهادة في تقنيات البحث والسوق. جامعة الملك خوان كارلوس مدريد



# هيكل ومحتوى الدورة التدريبية

منهج هذا الدبلوم في التسويق الصناعي من TECH يجمع أحدث المعلومات في هذا المجال ، مما يوفر للطالب دراسة سياقية ، والتي سيتمكنون من خلالها من مواجهة مواقف حقيقية من خلال العديد من الحالات العملية. برنامج منظم جيداً يمنحك مفاتيح الإدارة الناجحة في تطبيق تقنيات وأدوات التسويق التي تسمح لك بوضع عملك بشكل صحيح.



لتحقيق النجاح في هذا المجال ، ستحتاج إلى التفاني والعمل ، وقبل كل شيء ، التعلم العميق في أدوات التسويق ، وهو شيء تضعه *TECH* تحت تصرفك في هذا البرنامج الكامل للغاية "



وحدة 1. التسويق الصناعي

- 1.1 تسويق و تحليل السوق الصناعي
  - 1.1.1 التسويق
  - 1.1.2 فهم السوق وتوجيه العملاء
  - 1.1.3 الفروق بين التسويق الصناعي والتسويق الاستهلاكي
  - 1.1.4 السوق الصناعي
- 1.2 تخطيط التسويق
  - 1.2.1 التخطيط الاستراتيجي
  - 1.2.2 تحليل المحيط
  - 1.2.3 رسالة وأهداف الشركة
  - 1.2.4 خطة التسويق في الشركات الصناعية
- 1.3 إدارة معلومات التسويق
  - 1.3.1 معرفة العميل في القطاع الصناعي
  - 1.3.2 تعلم السوق
  - 1.3.3 SIM (نظام معلومات التسويق)
  - 1.3.4 التحقيق التجاري
- 1.4 استراتيجيات التسويق
  - 1.4.1 تجزئة
  - 1.4.2 تقييم واختيار السوق المستهدف
  - 1.4.3 التمايز وتحديد المواقع
- 1.5 تسويق العلاقات في القطاع الصناعي
  - 1.5.1 بناء العلاقات
  - 1.5.2 من تسويق المعاملات إلى التسويق بالعلاقات
  - 1.5.3 تصميم وتنفيذ استراتيجية تسويق العلاقات الصناعية
- 1.6 خلق القيمة في السوق الصناعية
  - 1.6.1 مزيج التسويق و العرض
  - 1.6.2 مزايا التسويق الداخلي في القطاع الصناعي
  - 1.6.3 اقتراح القيمة في الأسواق الصناعية
  - 1.6.4 عملية الشراء الصناعي
- 1.7 سياسات الأسعار
  - 1.7.1 سياسة الأسعار
  - 1.7.2 أهداف سياسة التسعير
  - 1.7.3 استراتيجيات التسعير

- 1.8. الاتصال والعلامات التجارية في القطاع الصناعي
  - 1.8.1. العلامات التجارية
  - 1.8.2. بناء علامة تجارية في السوق الصناعي
  - 1.8.3. مراحل تطور الاتصال
- 1.9. الوظيفة التجارية والمبيعات في الأسواق الصناعية
  - 1.9.1. أهمية الإدارة التجارية في الشركة الصناعية
  - 1.9.2. استراتيجية فريق المبيعات
  - 1.9.3. الرقم التجاري في السوق الصناعي
  - 1.9.4. المفاوضات التجارية
- 10.1. التوزيع في البيئات الصناعية
  - 10.1.1. طبيعة قنوات التوزيع
  - 10.1.2. التوزيع في القطاع الصناعي: عامل تنافسي
  - 10.1.3. أنواع قنوات التوزيع
  - 10.1.4. اختيار قناة التوزيع

برنامج مصمم لتحسين مؤهلاتك في مجال التسويق  
الصناعي



# المنهجية

يقدم هذا البرنامج التدريبي طريقة مختلفة للتعليم. تم تطوير منهجيتنا من خلال وضع التعلم الدوري: إعادة التعلم. يُستخدم نظام التدريس هذا، على سبيل المثال، في أرقى كليات الطب في العالم، وقد تم اعتباره من أكثر الكليات فعالية من خلال المنشورات ذات الأهمية الكبيرة مثل مجلة نيو إنجلاند الطبية.





اكتشف إعادة التعلم، وهو نظام يتخلى عن التعلم الخطي التقليدي ليأخذك من خلال أنظمة  
التدريس الدورية: طريقة تعلم أثبتت فعاليتها الهائلة، خاصة في الموضوعات التي تتطلب الحفظ "

### دراسة حالة لوضع جميع المحتويات في سياقها

يقدم برنامجنا طريقة ثورية لتطوير المهارات والمعرفة. هدفنا هو تعزيز الكفاءات في سياق متغير وتنافسي وعالي الطلب.



مع تيك يمكنك تجربة طريقة للتعليم تعمل على تحريك  
أسس الجامعات التقليدية في جميع أنحاء العالم”

سوف تصل إلى نظام تعليمي قائم على التكرار ، مع تدريس  
طبيعي وتقدمي في جميع أنحاء المنهج الدراسي بأكمله.

## طريقة تعلم مبتكرة ومختلفة

برنامج تيك الحالي هو تعليم مكثف ، تم إنشاؤه من الصفر ، والذي يقترح التحديات والقرارات الأكثر تطلبًا في هذا المجال، سواء على المستوى المحلي أو الدولي. بفضل هذه المنهجية يتم تعزيز النمو الشخصي والمهني ، واتخاذ خطوة حاسمة نحو النجاح. طريقة الحالة ، تقنية تضع الأسس لهذا المحتوى ، تضمن اتباع أحدث واقع اقتصادي واجتماعي ومهني.

برنامجنا يعدك لمواجهة تحديات جديدة في بيئات غير مؤكدة  
وتحقيق النجاح في حياتك المهنية”

كانت طريقة الحالة هي نظام التعلم الأكثر استخدامًا من قبل أفضل مدارس نظم المعلومات في العالم منذ وجودها. تم تطويره في عام 1912 بحيث لا يتعلم طلاب القانون القوانين بناءً على المحتويات النظرية فحسب بل كانت طريقة القضية هي تقديم مواقف معقدة حقيقية لهم لاتخاذ قرارات مستنيرة وتقدير الأحكام حول كيفية حلها. في عام 1924 تم تأسيسها كطريقة معيارية للتدريس في جامعة هارفرد.

في موقف محدد ، ما الذي يجب أن يفعلته المحترف؟ هذا هو السؤال الذي نواجهه في أسلوب الحالة ، وهو أسلوب التعلم العملي. خلال البرنامج ، سيواجه الطلاب حالات حقيقية متعددة. يجب عليهم دمج كل معارفهم والتحقيق والمناقشة والدفاع عن أفكارهم وقراراتهم.



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

### منهجية إعادة التعلم

تجمع تيك بفعالية بين منهجية دراسة الحالة ونظام تعلم عبر الإنترنت بنسبة 100% استناداً إلى التكرار ، والذي يجمع بين عناصر تعليمية مختلفة في كل درس.

نحن نشجع دراسة الحالة بأفضل طريقة تدريس بنسبة 100%:عبر الإنترنت إعادة التعلم.



في عام 2019 ، حصلنا على أفضل نتائج تعليمية لجميع الجامعات عبر الإنترنت باللغة الإسبانية في العالم.

في تيك تتعلم بمنهجية طليعية مصممة لتدريب مديري المستقبل. هذه الطريقة ، في طليعة التعليم العالمي ، تسمى إعادة التعلم.

جامعتنا هي الجامعة الوحيدة الناطقة بالإسبانية المرخصة لاستخدام هذه الطريقة الناجحة. في عام 2019 ، تمكنا من تحسين مستويات الرضا العام لطلابنا (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 دوامة (تعلم ، وإلغاء التعلم ، والنسيان ، وإعادة التعلم). لذلك ، يتم دمج كل عنصر من هذه العناصر بشكل مركز. باستخدام هذه المنهجية ، تم تدريب أكثر من 650 ألف 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 هذا في بيئة يرتفع فيها ، الطلب مع طالب جامعي يتمتع بمكانة اجتماعية واقتصادية عالية ومتوسط عمر 43.5 سنة.

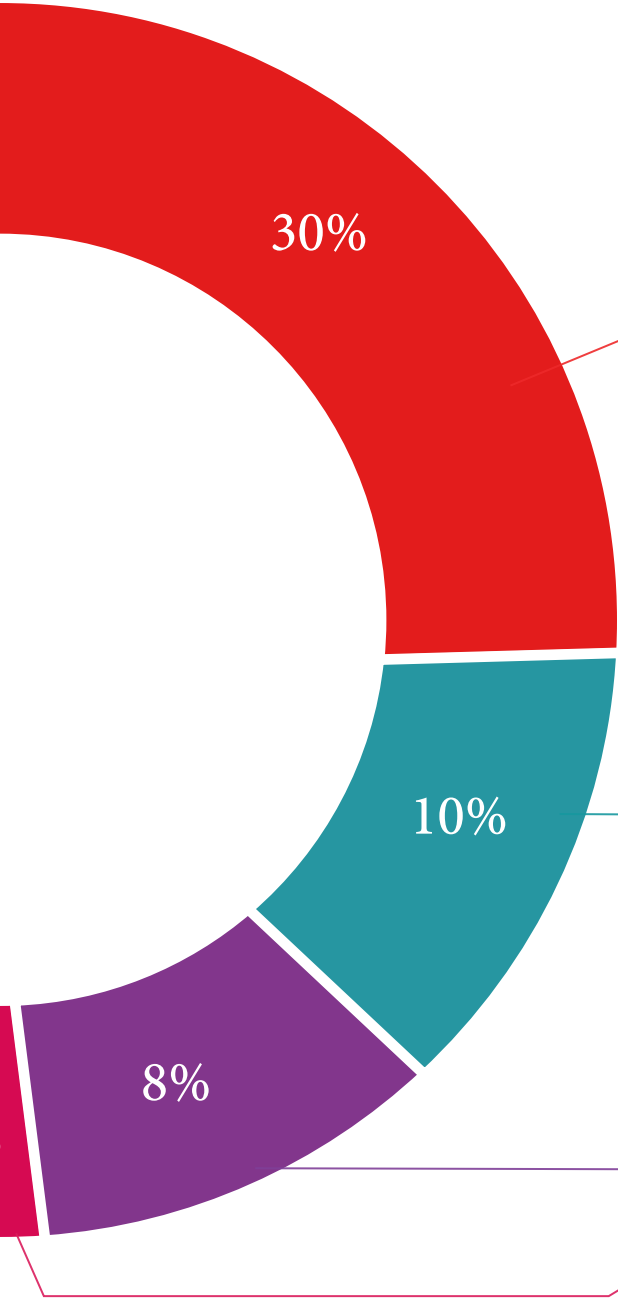
ستسمح لك إعادة التعلم بالتعلم بجهد أقل وأداء أكبر ، والمشاركة بشكل أكبر في تدريبك ، وتنمية الروح النقدية ، والدفاع عن الحجج والآراء المتناقضة: معادلة مباشرة للنجاح.

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 ضروريًا لنا لنكون قادرين على ذلك. تذكرها وتخزينها في قرن آمون ، للاحتفاظ بها في ذاكرتنا طويلة المدى.

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



يقدم هذا البرنامج أفضل المواد التعليمية المعدة بعناية للمحترفين:



#### المواد الدراسية



تم إنشاء جميع المحتويات التعليمية من قبل المتخصصين الذين سيقومون بتدريس الدورة ، خاصةً له ، بحيث يكون التطوير التعليمي محددًا وملموماً حقًا.

يتم تطبيق هذه المحتويات بعد ذلك على التنسيق السمعي البصري ، لإنشاء طريقة عمل تيك عبر الإنترنت. كل هذا ، مع أكثر التقنيات ابتكارًا التي نقدم قطعًا عالية الجودة في كل مادة من المواد التي يتم توفيرها للطلاب.

#### فصول الماجستير



هناك أدلة علمية على فائدة ملاحظة طرف ثالث من الخبراء.

ما يسمى بالتعلم من خبير يقوي المعرفة والذاكرة ، ويولد الأمان في القرارات الصعبة في المستقبل.

#### ممارسات المهارات والكفاءات



سيقومون بتنفيذ أنشطة لتطوير مهارات وقدرات محددة في كل مجال موضوعي. الممارسات والديناميكيات لاكتساب وتطوير المهارات والقدرات التي يحتاج المتخصص إلى تطويرها في إطار العولمة التي نعيشها.

#### قراءات تكميلية



مقالات حديثة ووثائق إجماع وإرشادات دولية ، من بين أمور أخرى. في مكتبة تيك الافتراضية ، سيتمكن الطالب من الوصول إلى كل ما يحتاجه لإكمال تدريبه.



#### دراسات الحالة

سوف يكملون مجموعة مختارة من أفضل دراسات الحالة المختارة بالتحديد لهذا المؤهل. الحالات التي تم عرضها وتحليلها وتدريسها من قبل أفضل المتخصصين على الساحة الدولية.



#### ملخصات تفاعلية

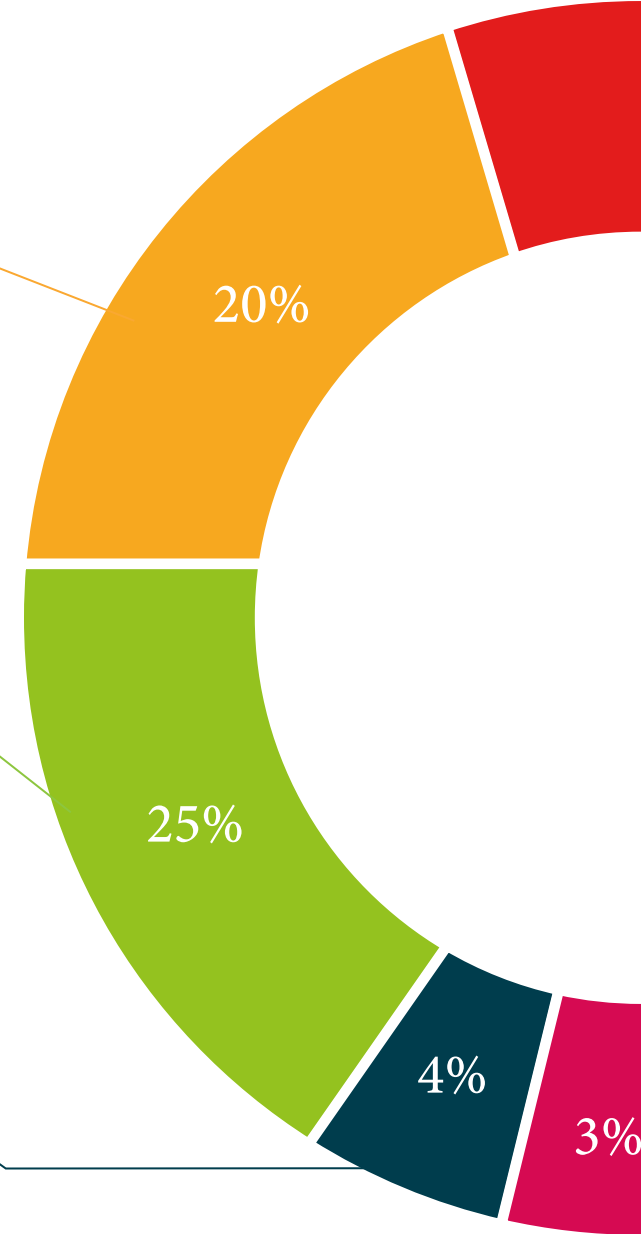
يقدم فريق تيك المحتوى بطريقة جذابة وديناميكية في أقراص المحتوى بطريقة جذابة وديناميكية في أقراص الوسائط المتعددة التي تشمل الصوت والفيديو والصور والرسوم البيانية والخرائط المفاهيمية من أجل تعزيز المعرفة.

تم منح هذا النظام التعليمي الحصري الخاص بتقديم محتوى الوسائط المتعددة من قبل شركة Microsoft كـ "حالة نجاح في أوروبا".



#### الاختبار وإعادة الاختبار

يتم تقييم معرفة الطالب بشكل دوري وإعادة تقييمها في جميع أنحاء البرنامج ، من خلال أنشطة وتمارين التقييم الذاتي والتقييم الذاتي بحيث يتحقق الطالب بهذه الطريقة من كيفية تحقيقه لأهدافه.



# المؤهل العلمي

يضمن الدبلوم في التسويق الصناعي ، بالإضافة إلى التدريب الأكثر صرامة وحدائث ، الحصول على شهادة دبلوم صادرة عن جامعة TECH التكنولوجية.



أكمل هذا البرنامج بنجاح واحصل على شهادتك الجامعية دون السفر أو  
الأعمال الورقية المرهقة "



هذا محاضرة جامعية في التسويق الصناعي يحتوي على البرنامج العلمي الأكثر اكتمالاً و حداثةً في السوق.

بعد اجتياز التقييم، سيتلقى الطالب عن طريق البريد مع إشعار استلام الشهادة المقابلة في الدبلوم الصادر عن جامعة TECH التكنولوجية.

الشهادة الصادرة عن جامعة TECH التكنولوجية سوف تعبر عن المؤهلات التي تم الحصول عليها في الدبلوم ، وسوف تفي بالمتطلبات التي يطلبها عادة سوق الوظائف، وامتحانات التوظيف ولجان تقييم الوظائف.

المؤهل العلمي: محاضرة جامعية في التسويق الصناعي

عدد الساعات الرسمية: 150 ساعة.





محاضرة جامعية

التسويق الصناعي

طريقة التدريس: عبر الإنترنت

المدة: 6 أسابيع

المؤهل العلمي: TECH الجامعة التكنولوجية

عدد الساعات الدراسية: 150 ساعة

محاضرة جامعية  
التسويق الصناعي