

专科文凭

传播与营销





专科文凭 传播与营销

- » 模式:在线
- » 时长: 6个月
- » 学位: TECH 科技大学
- » 课程表:自由安排时间
- » 考试模式:在线

网页链接: www.techtitute.com/cn/journalism-communication/postgraduate-diploma/postgraduate-diploma-communication-marketing

目录

01

介绍

4

02

目标

8

03

课程管理

12

04

结构和内容

32

05

学习方法

38

06

学位

48

01 介绍

传播与营销专家课程是一门强化课程,旨在帮助您应对营销传播领域的挑战和商业决策。其主要目标是通过帮助你获得成功来促进你的个人和职业成长。如果您想提高自己,在专业层面上实现积极的转变,并与最优秀的人交流,这里就是您的理想选择。



“

正直的, 不灵活的和专制的经理人形象已经过时了。一个新的形象已经出现, 更符合新的趋势, 并因精通技术, 积极倾听工人的意见和对工作进行自我批评而脱颖而出并对自己的工作进行自我批评”

广告是公司与市场沟通并支持其营销目标的可能性之一。这是为营销服务的沟通。事实上,任何组织为了发展或维持自身,都需要其产品被市场接受,从最广泛的意义上理解。市场营销涉及设计产品和服务,以满足特定人群的需求,生产这些产品和服务,让他们接受,并使他们感到满意,从而愿意继续购买商品,投票支持特定计划或相信我们的主张。

为宣传产品而进行的活动之一是广告。当公司需要向足够多的公司感兴趣的人群传达它是谁以及它的产品是什么时,公司就会做广告,因为他们可以购买它的产品,消费它,推荐它,或者只是谈论它。

如今,任何组织都必须知道其业务的基础是与客户的关系,因此必须通过向客户提供所需数量,质量和时间的产品和服务来照顾这一点。营销意味着知道只有满足需求才能获得利益,而不仅仅是经济利益。

通过本次培训,您将获得了解消费者,产品创新,制定策略和创造力以及规划营销和传播行动的手段和渠道的所有关键知识。此外,其中一些内容将在由著名的国际客座导演组织的一系列大师班中进行讨论。

传播与营销专科文凭为您提供综合,高要求和实用的培训,帮助您发现新的职业道路并了解日益动态的在线商机。如果您是传播和营销领域的专业人士,那么这是您成为能够管理任何项目并使任何项目盈利的专家的最佳选择。

这个**传播与营销专科文凭**包含市场上最完整和最新的课程。主要特点是:

- ◆ 由企业传播专家介绍案例研究的发展
- ◆ 图形化,构思示意图和突出的实用性内容,对那些对专业实践构思,提供了的学科科学和保健信息
- ◆ 企业传播的新动向
- ◆ 可以进行自我评估的实践以促进学习
- ◆ 基于算法的互动学习系统,对新闻和数字通信中提出的情况进行决策
- ◆ 理论知识,专家预论,争议主题讨论论坛和个人反思工作
- ◆ 可以通过任何连接互联网的固定或便携设备访问课程内容



该课程为您提供了独特的机会,可以在大师班中向因在该领域的出色表现而受到认可的国际专家学习”

“

TECH 为您提供市场上最好的传播与营销课程。你所要做的就是投入学习的愿望”

这个课程的教学人员包括来自新闻和传播领域的专业人士，他们将自己的工作经验带入到这一培训中，以及来自领先公司和著名大学的公认专家。

多媒体内容是用最新的教育技术，开发的，将允许专业享受人员进行情景式学习，即一个模拟的环境，提供一个沉浸式的学习程序，为真实情况进行培训。

这个课程的设计重点是基于问题的学习，通过这种方式，专业学生者必须尝试解决整个学术课程中出现的不同专业实践情况。为此，专业人员将得到由知名和经验丰富的专家创建的创新互动视频系统的协助。

成为一名优秀的记者，并学习如何在各行业的公司通信部门成功工作。

近年来，新闻行业已经大大地多样化了。如今，最开放的职业机会之一是在企业通信领域。



02 目标

这门课程旨在加强管理和领导技能以及发展新的能力和技能,这对你的职业发展至关重要。课程结束后,你将能够以创新的视角和国际视野做出全球决策。





“

拥有国际经验,道德承诺和商业愿景是数字时代管理人员最需要的一些特征”



总体目标

- 描述如何将互联网整合到组织的营销传播策略中
- 基于关系管理和沟通工作的整合,描述人员推销在营销沟通中的作用
- 设计和实施公司可用的外部沟通程序:广告,公共关系,赞助,直接和互动营销,促销和人员推销
- 列出互联网上的通信用途及其与通过其他媒体进行的通信用途的差异
- 解释品牌作为战略资产的重要性及其在传统和数字环境中的管理
- 分析和评估管理技能对个人和职业发展的重要性
- 制定最佳营销传播项目



发展你的技能,成为站在最新趋势前沿的全能记者"





具体目标

模块 1. 管理技能

- ◆ 将创意过程应用于企业传播领域
- ◆ 实施严格的指标,用综合非财务指标显示无形资产战略管理的回报,并对业务产生直接影响
- ◆ 识别媒体的受众有效地管理任何组织的通信部门的所有方面

模块 2. 营销和传播

- ◆ 管理品牌声誉
- ◆ 将社交媒体和电子移动作为一场营销革命,并支持和使用这些工具来实现广告和公共关系目标

模块 3. 客户关系管理

- ◆ 制定企业品牌和声誉的管理战略,将其作为差异化,合法性和卓越业务的战略资源

模块 4. 数字环境中的传播策略

- ◆ 能够根据时间表和预算来设计一个成功的社会媒体计划
- ◆ 了解创建战略的主要数字工具

03

课程管理

该专科文凭的教学团队由传播和营销领域经验丰富且高素质的专业人士组成。事实上，他们的知识范围广泛，从整合传播策略到最先进的营销技术。这些导师将他们的实践经验与扎实的理论基础相结合，让毕业生全面了解沟通和营销如何在当今的商业环境中交织在一起。因此，您的教育方法将侧重于培养设计和执行产生影响和价值的有效营销活动所需的技能。



“

教师致力于了解这两个领域的最新趋势和技术,确保您获得最新的相关知识,以在该行业取得成功”

国际客座董事

拥有超过20年全球人才招聘团队设计和领导经验的Jennifer Dove是招聘和技术战略方面的专家。在她的职业生涯中,她曾在财富50强公司的多家技术组织中担任过领导职务,例如NBCUniversal和Comcast。她的职业历程使她在竞争激烈和高速增长的环境中脱颖而出。

作为Mastercard的全球人才招聘副总裁,她负责监督人才引进的策略和执行,与企业领导和人力资源负责人合作,以实现招聘的运营和战略目标。特别是,她的目标是创建多元化,包容性和高绩效的团队,以推动产品和服务的公创新和增长。此外,她在吸引和留住全球顶尖人才的工具使用方面具有丰富经验。她还通过出版物,活动和社交媒体扩大Mastercard的雇主品牌和价值主张。

Jennifer Dove通过积极参与人力资源专业网络并为多家公司引进大量员工,展示了她对持续职业发展的承诺。在获得迈阿密大学组织传播学士学位后,她在各个领域的公司中担任了招聘管理职位。

此外,她因在领导组织变革,将技术整合到招聘流程中以及开发应对未来挑战的领导项目方面的能力而受到认可。她还成功实施了显著提高员工满意度和留任率的员工福利计划。



Dove, Jennifer 女士

- Mastercard全球人才招聘副总裁, 纽约, 美国
- NBCUniversal人才招聘总监, 纽约, 美国
- Comcast招聘负责人
- Rite Hire Advisory招聘总监
- Ardor NY Real Estate销售部执行副总裁
- Valerie August & Associates招聘总监
- BNC客户经理
- Vault客户经理
- 迈阿密大学组织传播学专业毕业

“

通过TECH你将能够与世界上最优秀的专业人士一起学习”

国际客座董事

Rick Gauthier 是一位技术领导者, 在领先的跨国公司拥有数十年的工作经验。Rick Gauthier 在云服务和端到端流程改进领域有着突出的发展。他是公认的高效团队领导者和管理者, 在确保员工高度敬业方面展现出天赋。

他在战略和执行创新方面有着与生俱来的天赋, 善于开发新想法, 并以高质量的数据为其成功提供支持。他在 Amazon 的职业生涯使他能够管理和整合公司在美国的 IT 服务。在 Microsoft, 他领导着一支 104 人的团队, 负责提供全公司范围的 IT 基础设施, 并为整个公司的产品工程部门提供支持。

这些经验使他成为一名出色的管理者, 在提高效率、生产力和整体客户满意度方面能力出众。



Gauthier, Rick 先生

- 美国西雅图 Amazon 公司区域 IT 经理
- Amazon 高级项目经理
- Wimmer Solutions 副总裁
- Microsoft 生产工程服务高级总监
- 西州长大学网络安全学位
- 潜水员技术学院颁发的商业潜水技术证书
- 常青州立学院环境研究学位

“

你想以最高质量的教育来更新你的知识吗?TECH为你提供最前沿的学术内容,由国际知名的专家设计”

国际客座董事

Romi Arman 是一位国际知名的专家,在数字化转型、营销、战略和咨询领域拥有超过二十年的经验。在他的广泛职业生涯中,他承担了各种风险,并始终是企业环境中创新和变革的倡导者。凭借这些专业知识,他与世界各地的首席执行官和企业组织合作,推动他们摒弃传统的商业模式。因此,他帮助像壳牌这样的公司成为以客户为中心和数字化的市场领导者。

Arman 设计的战略具有显著的影响,因为这些战略使多家公司改善了消费者、员工和股东的体验。这位专家的成功可以通过诸如客户满意度 (CSAT)、员工参与度和每家公司的息税折旧摊销前利润 (EBITDA) 等可量化指标来衡量。

在他的职业生涯中,他还培养并领导了高绩效团队,这些团队甚至因其变革潜力而获得奖项。特别是在壳牌, Arman 始终致力于克服三个挑战:满足客户复杂的脱碳需求,支持“有利可图的脱碳”,以及解决数据、数字和技术的碎片化问题。因此,他的努力证明了要实现可持续的成功,必须从消费者的需求出发,并为流程、数据、技术和文化的转型奠定基础。

此外,这位高管还以其对人工智能企业应用的精通而著称,他在伦敦商学院获得了相关的研究生学位。与此同时,他在物联网和 Salesforce 方面也积累了丰富的经验。



Arman, Romi 先生

- 壳牌能源公司数字化转型总监 (CDO), 伦敦, 英国
- 壳牌能源公司全球电子商务与客户服务总监
- 壳牌在马来西亚吉隆坡的国家重点客户经理 (原始设备制造商和汽车零售商)
- 埃森哲高级管理顾问 (金融服务业), 新加坡
- 利兹大学毕业
- 伦敦商学院高管人工智能企业应用研究生
- 客户体验专业认证 (CCXP)
- IMD 高管数字化转型课程

“

选择TECH吧!你将能够接触到最优质的教学材料、最前沿的技术和教育方法,这些都是由国际知名的专家实施的”

国际客座董事

Manuel Arens 是一位经验丰富的数据管理专家，也是一支高素质团队的领导者。事实上，Arens 在谷歌的技术基础设施和数据中心部门担任全球采购经理一职，这是他职业生涯的大部分时间。这个公司总部位于加利福尼亚州山景城，为科技巨头的运营难题提供解决方案，如主数据完整性、供应商数据更新和供应商数据优先级。他领导了数据中心供应链规划和供应商风险评估，改进了流程和工作流程管理，从而大大节约了成本。

在为不同行业的公司提供数字解决方案和领导力的十多年工作中，他在战略解决方案交付的各个方面，包括市场营销、媒体分析、测量和归因方面，都拥有丰富的经验。事实上，这个公司已因其工作获得了多个奖项，包括 BIM 领导奖、搜索领导奖、出口领导力生成计划奖和欧洲、中东和非洲地区最佳销售模式奖。

Arens 还担任过爱尔兰都柏林的销售经理。在担任这个职务期间，他在三年内将团队成员从 4 人增加到 14 人，并带领销售团队取得了丰硕成果，与团队成员以及跨职能团队进行了良好合作。他还曾在德国汉堡担任高级行业分析师，利用内部和第三方工具为 150 多家客户创建故事情节，为分析提供支持。编写和撰写深入报告，以展示对这个主题的掌握，包括对影响技术采用和传播的宏观经济和政治/监管因素的理解。

此外，他在 Eaton、Airbus 和 Siemens 等公司领导团队，积累了宝贵的客户管理和供应链管理经验。他特别擅长通过与客户建立有价值的关系并与组织各层级的人员（包括利益相关者、管理层、团队成员和客户）顺畅合作来不断超越期望。他的数据驱动方法和开发创新且可扩展解决方案的能力使他成为该领域的杰出领导者。



Arens, Manuel 先生

- 谷歌全球采购经理, 美国山景城
- 美国谷歌 B2B 分析与技术高级经理
- 爱尔兰谷歌销售总监
- 德国谷歌高级工业分析师
- 爱尔兰谷歌客户经理
- 英国伊顿的应付账款
- 德国空中客车公司供应链经理

“

TECH的国际顶级专家将为你提供一流的教学, 课程内容更新及时, 基于最新的科学证据。你还在等什么呢?现在就报名吧"

国际客座董事

Andrea La Sala 是一位经验丰富的市场营销高管, 他的项目对时尚领域产生了显著的影响。在其成功的职业生涯中, 他从事了与产品、商品销售和沟通相关的多项工作。这些都与诸如 **Giorgio Armani**、**Dolce&Gabbana**、**Calvin Klein** 等知名品牌紧密相关。

这位国际高端管理者的成果与他在将信息整合成清晰框架并执行与企业目标对齐的具体行动的能力密切相关。他以其主动性和适应快节奏工作的能力而闻名。此外, 这位专家还具有强烈的商业意识、市场洞察力和对产品的真正热情。

作为 **Giorgio Armani** 的全球品牌与商品销售总监, 他监督了多项针对服装和配饰的市场营销策略。其战术重点包括零售领域以及消费者需求和行为。在这一职位上, La Sala 还负责配置产品在不同市场的销售, 担任设计、沟通和销售部门的团队负责人。

此外, 在 **Calvin Klein** 或 **Gruppo Coin** 等公司, 他开展了推动结构、开发和销售不同系列的项目, 并负责制定有效的购买和销售活动日程。他还管理了不同运营的条款、成本、流程和交货时间。

这些经历使 Andrea La Sala 成为时尚和奢侈品领域的顶级和最具资格的企业领导者之一。他的卓越管理能力使他能够有效实施品牌的积极定位, 并重新定义其关键绩效指标 (KPI)。



La Sala, Andrea 先生

- Giorgio Armani 全球品牌与商品销售总监, Armani Exchange, 米兰, 意大利
- Calvin Klein 商品销售总监
- Gruppo Coin 品牌负责人
- Dolce&Gabbana 品牌经理
- Sergio Tacchini S.p.A. 品牌经理
- Fastweb 市场分析师
- 皮埃蒙特东方大学商学与经济学专业毕业

“

在福布斯评选的世界上最好的在线大学学习”在这个MBA课程中, 你将获得访问由国际知名教师制作的丰富多媒体资源库”

国际客座董事

Mick Gram 是国际上在商业智能领域创新与卓越的代名词。他成功的职业生涯与在沃尔玛和红牛等跨国公司担任领导职位密切相关。这位专家以识别新兴技术的远见卓识而闻名，这些技术在长期内对企业环境产生了持久的影响。

此外，他被认为是数据可视化技术的先锋，这些技术将复杂的数据集简化，使其易于访问并促进决策过程。这一能力成为了他职业发展的基石，使他成为许多组织希望收集信息并基于这些信息制定具体行动的宝贵资产。

他最近几年最突出的项目之一是 Walmart Data Cafe 平台，这是全球最大的云端大数据分析平台。他还担任了红牛的商业智能总监，涵盖销售、分销、营销和供应链运营等领域。他的团队最近因在使用 Walmart Luminare 新 API 来获取买家和渠道洞察方面的持续创新而获得认可。

在教育背景方面，这位高管拥有多个硕士学位和研究生课程，曾在美国伯克利大学和丹麦哥本哈根大学等知名学府深造。通过持续的更新，专家获得了前沿的能力。因此，他被认为是新全球经济的天生领导者，专注于推动数据及其无限可能性。



Gram, Mick 先生

- 红牛商业智能与分析总监, 洛杉矶, 美国
- Walmart Data Cafe 商业智能解决方案架构师
- 独立商业智能与数据科学顾问
- Capgemini 商业智能总监
- Nordea 首席分析师
- SAS 商业智能首席顾问
- UC Berkeley 工程学院人工智能与机器学习高管教育
- 哥本哈根大学电子商务 MBA 高管课程
- 哥本哈根大学数学与统计学学士及硕士

“

与世界上最优秀的专家一起实现
你的学术和职业目标!MBA 教师
将指导您完成整个学习过程"

国际客座董事

Scott Stevenson 是数字营销领域的杰出专家。他是数字营销专家，19 年来一直与娱乐业最强大的公司之一华纳兄弟探索公司保持联系。在担任该职务期间，他在监督包括社交媒体、搜索、展示和线性媒体在内的各种数字平台的物流和创意工作流程方面发挥了重要作用。

这位高管的领导能力在推动付费媒体制作战略方面发挥了至关重要的作用，使其公司的转化率显著提高。这位高管在推动付费媒体制作战略方面发挥了至关重要的作用，从而显著提高了公司的转化率。与此同时，他还担任过其他职务，如原管理期间同一家跨国公司的营销服务总监和交通经理。

史蒂文森还参与了视频游戏的全球发行和数字财产宣传活动。他还负责引入与电视广告和预告片的语音和图像内容的塑造、定稿和交付有关的运营战略。

此外，这位专家还拥有佛罗里达大学的电信学士学位和加利福尼亚大学的创意写作商院校级硕士，这充分证明了他在沟通和讲故事方面的能力。此外，他还参加了哈佛大学职业发展学院关于在商业中使用人工智能的前沿课程。因此，他的专业履历是当前市场营销和数字媒体领域最相关的履历之一。



Stevenson, Scott 先生

- 华纳兄弟数字营销总监美国伯班克发现
- 华纳兄弟公司交通经理娱乐
- 加利福尼亚大学创意写作硕士
- 佛罗里达大学电信学士学位

“

凭借这项100%在线的学士学位, 您将能够在不影响日常工作义务的情况下进行学习, 同时得到国际领域内顶级专家的指导。现在就报名吧!"

国际客座董事

Wendy Thole-Muir 凭借其在信息内容创作上的创意、领导力和质量，荣获“国际内容营销奖”。她是一位在声誉管理领域高度专业的知名沟通总监。

在这方面，她在该领域积累了超过二十年的丰富职业经验，这使她有机会加入了像可口可乐这样的国际知名机构。她的职责包括监督和管理企业沟通，以及控制组织形象。她的主要贡献之一是领导了内部互动平台Yammer的实施。因此，员工增加了对品牌的承诺，并创建了一个显着改善信息传播的社区。

此外，她还负责管理公司在不同非洲国家的战略投资沟通。其中一个例子是她在肯尼亚进行的重要投资沟通，展示了公司对该国经济和社会发展的承诺。她还因在各个市场中成功管理对公司的认知而获得了许多荣誉。通过她的努力，公司保持了很高的知名度，消费者也将其与优质服务联系在一起。

在对卓越的坚定承诺下，她积极参与了全球范围内的著名大会和研讨会，旨在帮助信息专业人士保持在最先进的沟通策略技术前沿。因此，她帮助了许多专家预防机构危机，并有效地处理了不利事件。



Wendy Thole-Muir 女士

- 可口可乐公司战略沟通与企业声誉总监, 南非
- SABMiller (现ABI) 企业声誉与沟通负责人, 比利时洛瓦尼亚
- ABI公司沟通顾问, 比利时
- Third Door公司声誉与沟通顾问, 南非豪登省
- 南非大学社会行为研究硕士
- 南非大学艺术硕士社会学与心理学专业
- 夸祖鲁-纳塔尔大学政治学与工业社会学学士
- 南非大学心理学学士

“

趁此了解这个领域的最新发展并将其应用到你的日常工作中的机会”

管理人员



González Fernández, Sara 博士

- ◆ 多家公司的机构和企业传播专家
- ◆ Castilla la Mancha Media 的音频视觉内容编辑
- ◆ TVE Andalucía 地区中心的编辑
- ◆ 西班牙国家广播电台的编辑
- ◆ 《JAÉN日报》的编辑
- ◆ 塞维利亚大学传播学博士
- ◆ 塞维利亚大学剧本、叙事与创意视觉硕士
- ◆ 塞维利亚大学新闻学学士
- ◆ 成员：塞维利亚新闻协会和西班牙记者协会联合会



04

结构和内容

传播与营销专科文凭课程是为您量身定制的课程，以100%在线模式授课，以便您可以选择最适合您的空闲时间，日程安排和兴趣的时间和地点。这是一个为期9个月的课程，旨在为你在数字环境中的沟通方面的成功打下独特和刺激的经验。





“

我们拥有市场上最完整和最新的学习计划,这将使你进入一个令人兴奋的世界,并完全保证成功”

模块 1. 管理技能

- 1.1. 公众演讲和发言人培训
 - 1.1.1. 人际沟通
 - 1.1.2. 沟通技巧和影响力
 - 1.1.3. 沟通障碍
- 1.2. 沟通与领导力
 - 1.2.1. 领导力和领导风格
 - 1.2.2. 激励
 - 1.2.3. 领导者的能力和技能2.0
- 1.3. 个人品牌
 - 1.3.1. 发展个人品牌的策略
 - 1.3.2. 个人品牌建设的法则
 - 1.3.3. 建立个人品牌的工具
- 1.4. 团队管理
 - 1.4.1. 工作团队和会议管理
 - 1.4.2. 变更流程管理
 - 1.4.3. 多文化团队的管理
 - 1.4.4. 指导
- 1.5. 谈判和冲突决议
 - 1.5.1. 有效的谈判技巧
 - 1.5.2. 人际冲突
 - 1.5.3. 跨文化谈判
- 1.6. 情商
 - 1.6.1. 情绪智力和沟通
 - 1.6.2. 自信、同理心和积极倾听
 - 1.6.3. 自尊心和情感语言
- 1.7. 关系资本:协同工作
 - 1.7.1. 人力资源管理
 - 1.7.2. 绩效分析
 - 1.7.3. 平等和多样性管理
 - 1.7.4. 人员管理的创新

- 1.8. 时间管理
 - 1.8.1. 规划, 组织和控制
 - 1.8.2. 时间管理方法
 - 1.8.3. 行动计划
 - 1.8.4. 有效管理时间的工具

模块 2. 营销与传播

- 2.1. 产品安置和品牌内容
 - 2.1.1. 独特的沟通形式和品牌投放
 - 2.1.2. 概念, 产品和服务的用户友好型媒体
- 2.2. 数字媒体规划和签约
 - 2.2.1. 实时竞价
 - 2.2.2. 综合数字活动规划
 - 2.2.3. 广告支出控制记分卡
- 2.3. 推广性营销
 - 2.3.1. 消费者促销活动
 - 2.3.2. 销售队伍, 渠道, 销售点和特别促销活动
 - 2.3.3. 促销行动的成功和盈利能力
- 2.4. SEM活动的规划, 执行和测量
 - 2.4.1. 搜索引擎营销
 - 2.4.2. 将流量转化为合格流量
 - 2.4.3. SEM 项目管理
- 2.5. 数字广告活动的衡量标准和结果分析
 - 2.5.1. 广告服务
 - 2.5.2. 传统指标和数字GrPs
 - 2.5.3. 跨媒体互动
- 2.6. 显示广告, 富媒体和病毒式广告
 - 2.6.1. 媒体, 格式和支持
 - 2.6.2. 转换漏斗
 - 2.6.3. Buzz营销和WOM



- 2.7. 移动营, 地理定位和互联网电视
 - 2.7.1. 新的应用移动营销
 - 2.7.2. 地理定位
 - 2.7.3. 集成网站, 地理定位和移动设备的应用程序
- 2.8. 广告效果
 - 2.8.1. 运动研究和跟踪技术
 - 2.8.2. 有效覆盖和频率分析
 - 2.8.3. 广告压力的恶名和时间分布模型转换漏斗

模块 3. 客户关系管理

- 3.1. 客户关系管理和关系营销
 - 3.1.1. 经营理念或战略方向
 - 3.1.2. 客户识别和差异化
 - 3.1.3. 公司及其利益相关者
 - 3.1.4. 客户服务
- 3.2. 数据库营销和客户关系管理
 - 3.2.1. 数据库营销应用
 - 3.2.2. 数据来源, 存储和处理
- 3.3. 心理学和消费者行为
 - 3.3.1. 对消费者行为的研究
 - 3.3.2. 内部和外部的消费者因素
 - 3.3.3. 消费者决策过程
 - 3.3.4. 消费主义, 社会, 营销和道德
- 3.4. 以消费者为中心的营销
 - 3.4.1. 分割
 - 3.4.2. 盈利能力分析
 - 3.4.3. 客户忠诚度的策略
- 3.5. CRM管理技术
 - 3.5.1. 直接营销
 - 3.5.2. 多渠道整合
 - 3.5.3. 病毒式营销

- 3.6. 实施CRM的优点和危险
 - 3.6.1. CRM, 销售和成本
 - 3.6.2. 客户满意度和忠诚度
 - 3.6.3. 技术实施
 - 3.6.4. 战略和管理错误

模块 4. 数字环境中的沟通策略

- 4.1. Web 2.0 或社会网络
 - 4.1.1. 谈话时代的组织
 - 4.1.2. Web 2.0以人为本
 - 4.1.3. 数字环境和新的通信格式
- 4.2. 沟通和数字声誉
 - 4.2.1. 在线声誉报告
 - 4.2.2. 社会网络中的网络礼节和良好做法
 - 4.2.3. 品牌建设和联网2.0
- 4.3. 在线声誉计划的设计和策划
 - 4.3.1. 品牌声誉计划
 - 4.3.2. 一般指标, 投资回报率和社交 CRM
 - 4.3.3. 在线危机和声誉 SEO
- 4.4. 综合类, 专业类和微博类平台
 - 4.4.1. Facebook
 - 4.4.2. LinkedIn
 - 4.4.3. Twitter
- 4.5. 视频, 图像和移动平台
 - 4.5.1. YouTube
 - 4.5.2. Instagram
 - 4.5.3. Flickr
 - 4.5.4. Vimeo
 - 4.5.5. Pinterest





- 4.6. 内容和讲故事的策略
 - 4.6.1. 企业博客
 - 4.6.2. 内容营销策略
 - 4.6.3. 创建一个内容计划
 - 4.6.4. 内容策展战略
- 4.7. 社交媒体中的策略
 - 4.7.1. 企业公共关系和社交媒体
 - 4.7.2. 界定在每种媒介中应遵循的战略
 - 4.7.3. 对结果的分析 and 评价
- 4.8. 社区管理
 - 4.8.1. 社区经理的角色, 任务和责任
 - 4.8.2. 社交媒体经理
 - 4.8.3. 社交媒体战略家
- 4.9. 社交媒体计划
 - 4.9.1. 设计一个社交媒体计划
 - 4.9.2. 日历, 预算, 期望和监测
 - 4.9.3. 危机情况下的应急协议
- 4.10. 在线监测工具
 - 4.10.1. 管理工具和桌面应用程序
 - 4.10.2. 监测和研究工具



趁此了解这个领域的最新发展并将其应用到你的日常工作中的机会"

05 学习方法

TECH 是世界上第一所将案例研究方法与 Relearning 一种基于指导性重复的100% 在线学习系统相结合的大学。

这种颠覆性的教学策略旨在为专业人员提供机会,以强化和严格的方式更新知识和发展技能。这种学习模式将学生置于学习过程的中心,让他们发挥主导作用,适应他们的需求,摒弃传统方法。





我们的课程使你准备好在不确定的环境中面对新的挑战并获得事业上的成功"

学生:所有TECH课程的首要任务

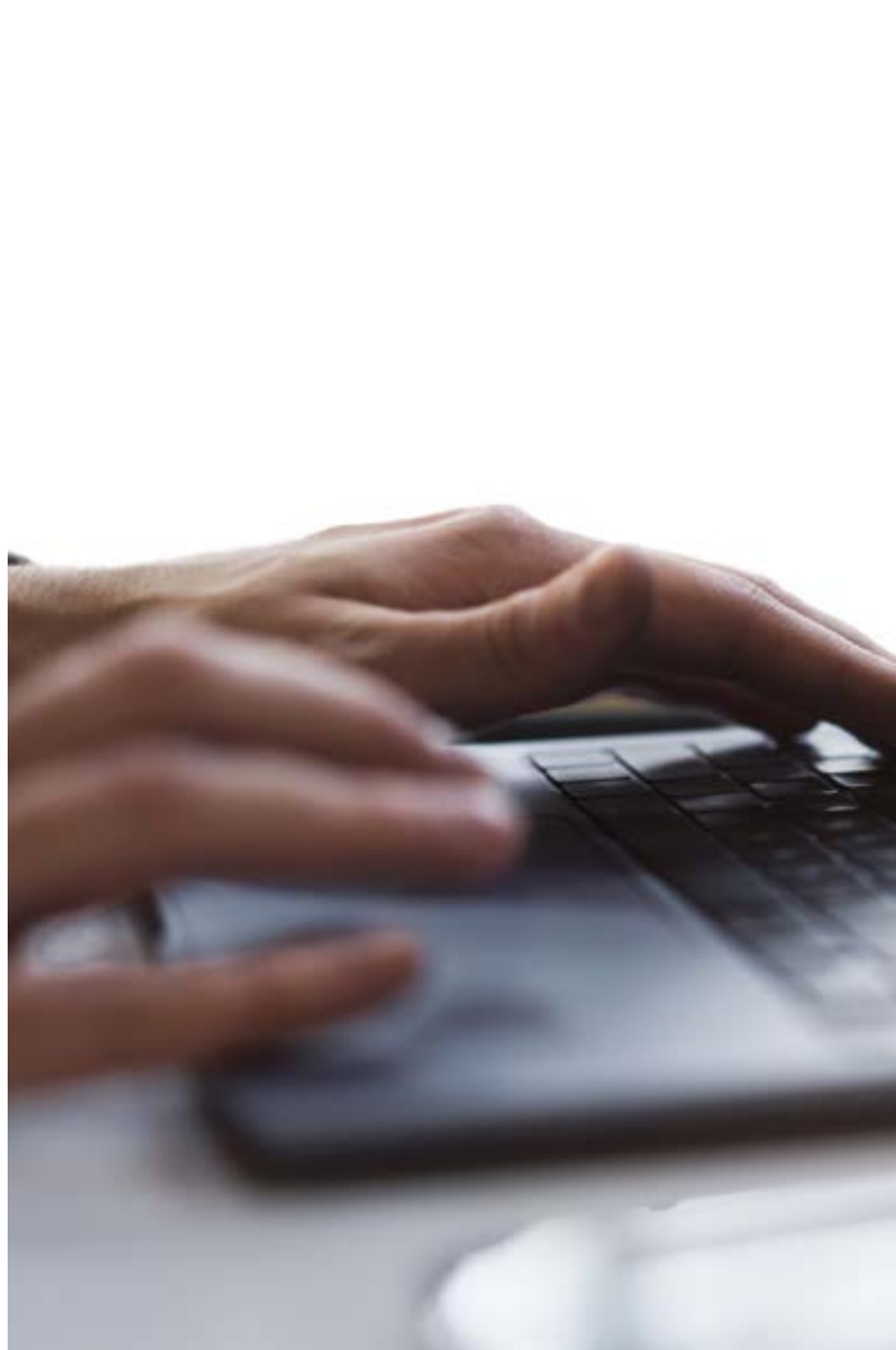
在TECH的学习方法中,学生是绝对的主角。

每个课程的教学工具的选择都考虑到了时间,可用性和学术严谨性的要求,这些要求如今不仅是学生的要求也是市场上最具竞争力的职位的要求。

通过TECH的异步教育模式,学生可以选择分配学习的时间,决定如何建立自己的日常生活以及所有这一切,而这一切都可以在他们选择的电子设备上舒适地进行。学生不需要参加现场课程,而他们很多时候都不能参加。您将在适合您的时候进行学习活动。您始终可以决定何时何地学习。

“

在TECH,你不会有线下课程(那些你永远不能参加)”



国际上最全面的学习计划

TECH的特点是提供大学环境中完整的学术大纲。这种全面性是通过创建教学大纲来实现的，教学大纲不仅包括基本知识，还包括每个领域的最新创新。

通过不断更新，这些课程使学生能够跟上市场变化并获得雇主最看重的技能。通过这种方式，那些在TECH完成学业的人可以获得全面的准备，为他们的职业发展提供显著的竞争优势。

更重要的是，他们可以通过任何设备，个人电脑，平板电脑或智能手机来完成的。

“

TECH模型是异步的，因此将您随时随地使用PC，平板电脑或智能手机学习，学习时间不限”

案例研究或案例方法

案例法一直是世界上最好的院系最广泛使用的学习系统。该课程于1912年开发，目的是让法学专业学生不仅能在理论内容的基础上学习法律，还能向他们展示复杂的现实生活情境。因此，他们可以做出决策并就如何解决问题做出明智的价值判断。1924年被确立为哈佛大学的一种标准教学方法。

在这种教学模式下，学生自己可以通过耶鲁大学或斯坦福大学等其他知名机构使用的边做边学或设计思维等策略来建立自己的专业能力。

这种以行动为导向的方法将应用于学生在TECH进行的整个学术大纲。这样你将面临多种真实情况，必须整合知识，调查，论证和捍卫你的想法和决定。这一切的前提是回答他在日常工作中面对复杂的特定事件时如何定位自己的问题。



学习方法

在TECH, 案例研究通过最好的100%在线教学方法得到加强: Relearning。

这种方法打破了传统的教学技术, 将学生置于等式的中心, 为他们提供不同格式的最佳内容。通过这种方式, 您可以回顾和重申每个主题的关键概念并学习将它们应用到实际环境中。

沿着这些思路, 根据多项科学研究, 重复是最好的学习方式。因此, TECH在同一课程中以不同的方式重复每个关键概念8到16次, 目的是确保在学习过程中充分巩固知识。

Relearning 将使你的学习事半功倍, 让你更多地参与到专业学习中, 培养批判精神, 捍卫论点, 对比观点: 这是通往成功的直接等式。



100%在线虚拟校园, 拥有最好的教学材料

为了有效地应用其方法论, TECH 专注于为毕业生提供不同格式的教材: 文本, 互动视频, 插图和知识图谱等。这些课程均由合格的教师设计, 他们的工作重点是通过模拟将真实案例与复杂情况的解决结合起来, 研究应用于每个职业生涯的背景并通过音频, 演示, 动画, 图像等基于重复的学习。

神经科学领域的最新科学证据表明, 在开始新的学习之前考虑访问内容的地点和背景非常重要。能够以个性化的方式调整这些变量可以帮助人们记住知识并将其存储在海马体中, 以长期保留它。这是一种称为神经认知情境依赖电子学习的模型, 有意识地应用于该大学学位。

另一方面, 也是为了尽可能促进指导者与被指导者之间的联系, 提供了多种实时和延迟交流的可能性 (内部信息, 论坛, 电话服务, 与技术秘书处的电子邮件联系, 聊天和视频会议)。

同样, 这个非常完整的虚拟校园将TECH学生根据个人时间或工作任务安排学习时间。通过这种方式, 您将根据您加速的专业更新, 对学术内容及其教学工具进行全局控制。



该课程的在线学习模式将您安排您的时间和学习进度, 使其适应您的日程安排”

这个方法的有效性由四个关键成果来证明:

1. 遵循这种方法的学生不仅实现了对概念的吸收, 而且还通过练习评估真实情况 and 应用知识来发展自己的心理能力。
2. 学习扎根于实践技能使学生能够更好地融入现实世界。
3. 由于使用了现实中出现的情况, 思想和概念的学习变得更加容易和有效。
4. 感受到努力的成效对学生是一种重要的激励, 这会转化为对学习更大的兴趣并增加学习时间。

最受学生重视的大学方法

这种创新学术模式的成果可以从TECH毕业生的整体满意度中看出。

学生对教学质量,教材质量,课程结构及其目标的评价非常好。毫不奇怪,在Trustpilot评议平台上,该校成为学生评分最高的大学,获得了4.9分的高分(满分5分)。

由于TECH掌握着最新的技术和教学前沿,因此可以从任何具有互联网连接的设备(计算机,平板电脑,智能手机)访问学习内容。

你可以利用模拟学习环境和观察学习法(即向专家学习)的优势进行学习。



因此,在这门课程中,将提供精心准备的最好的教育材料:



学习材料

所有的教学内容都是由教授这门课程的专家专门为这门课程创作的,因此,教学的发展是具体的。

这些内容之后被应用于视听格式,这将创造我们的在线工作方式,采用最新的技术,使我们能够保证给你提供的每一件作品都有高质量。



技能和能力的实践

你将开展活动以发展每个学科领域的具体能力和技能。在我们所处的全球化框架内我们提供实践和氛围帮你获得成为专家所需的技能和能力。



互动式总结

我们以有吸引力和动态的方式将内容呈现在多媒体中,包括音频,视频,图像,图表和概念图,以巩固知识。

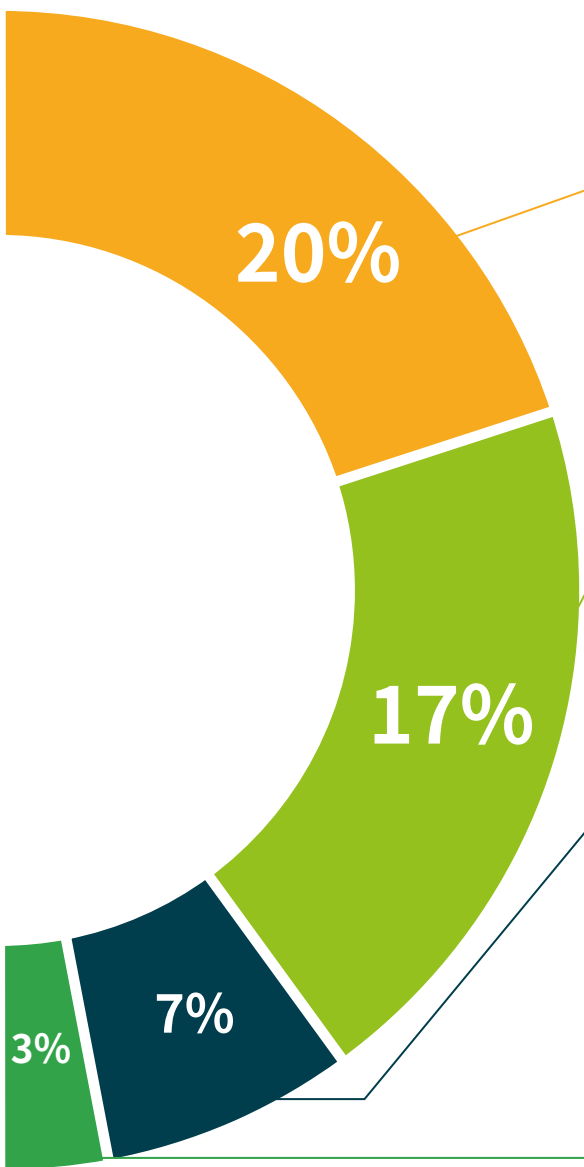
这一用于展示多媒体内容的独特教育系统被微软公司评为"欧洲成功案例"。



延伸阅读

最新文章,共识文件,国际指南...在我们的虚拟图书馆中,您将可以访问完成培训所需的一切。





案例研究

您将完成一系列有关该主题的最佳案例研究。由国际上最优秀的专家介绍,分析和指导案例。



Testing & Retesting

在整个课程中,我们会定期评估和重新评估你的知识。我们在米勒金字塔的4个层次中的3个层次上这样做。



大师班

科学证据表明第三方专家观察的效果显著。向专家学习可以增强知识和记忆力,并为我们今后做出艰难的决定建立信心。



快速行动指南

TECH以工作表或快速行动指南的形式提供课程中最相关的内容。一种帮助学生在学习中进步的综合,实用和有效的方法。



06 学位

传播与营销专科文凭除了保证最严格和最新的培训外,还可以获得由 TECH 科技大学颁发的专科文凭学位证书。



“

顺利完成该课程后你将获得大学学位证书无需出门或办理其他手续”

这个**传播与营销专科文凭**包含了市场上最完整和最新的课程。

评估通过后, 学生将通过邮寄收到**TECH科技大学**颁发的相应的**专科文凭**学位。

TECH科技大学颁发的证书将表达在专科文凭获得的资格, 并将满足工作交流, 竞争性考试和专业职业评估委员会的普遍要求。

学位:**传播与营销专科文凭**

模式:**在线**

时长:**6个月**



健康 信心 未来 人 导师
教育 信息 教学
保证 资格认证 学习
机构 社区 科技 承诺
个性化的关注 现在 创新
知识 网页 质量
网上教室 发展 语言 机构

tech 科学技术大学

专科文凭
传播与营销

- » 模式:在线
- » 时长:6个月
- » 学位:TECH 科技大学
- » 课程表:自由安排时间
- » 考试模式:在线

专科文凭 传播与营销

