

# محاضرة جامعية تسويق مستحضرات التجميل



الجامعة  
التكنولوجية  
**tech**

## محاضرة جامعية تسويق مستحضرات التجميل

- « طريقة التدريس: أونلاين
- « مدة الدراسة: 6 أسابيع
- « المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية
- « مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة
- « الامتحانات: أونلاين

رابط الدخول إلى الموقع الإلكتروني: [www.techtitude.com/ae/pharmacy/postgraduate-certificate/cosmetic-marketing](http://www.techtitude.com/ae/pharmacy/postgraduate-certificate/cosmetic-marketing)

# 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

# المقدمة

مما لا شك فيه أن وجود استراتيجية تسويقية جيدة في تسويق منتج ما يمكن أن يحدد نجاحه، ولكن يمكن أن يعني أيضًا فشله إذا لم يتم استخدام الرسالة أو القنوات أو التقنيات الصحيحة. في مثل هذه الحالات، أصبح التحكم في السوق وإدارة استراتيجيات *Performance and Branding*، بالإضافة إلى أدوات قياس النتائج، في العقد الماضي سمة مميزة مطلوبة بشدة من قبل صناعة الأدوية المتخصصة في مجال مستحضرات التجميل. لهذا السبب، تقترح TECH هذا البرنامج كفرصة للخريجين لتحديث معارفهم في هذا المجال، ليكونوا قادرين على تطبيق تقنيات التسويق التي تحقق أفضل النتائج حاليًا في ممارساتهم، وللقيام بذلك، سيكون لديها 150 ساعة من أفضل المواد النظرية والعملية والإضافية المقدمة بتنسيق مريح وسهل الوصول إليه 100% عبر الإنترنت.

هل تسعى للحصول على مؤهل يجعلك على اطلاع  
على التسويق المطبق على مستحضرات التجميل؟  
إذا كانت الإجابة بنعم، فقد وجدت البرنامج المثالي"



تحتوي **محاضرة جامعية في تسويق مستحضرات التجميل** على البرنامج العلمي الأكثر اكتمالاً وحدائثة في السوق. أبرز خصائصها هي:

- ♦ تطوير الحالات العملية التي يقدمها خبراء في علم التحميل والتكنولوجيا
- ♦ محتوياتها البيانية والتخطيطية والعملية البارزة التي يتم تصورها بها تجمع المعلومات العلمية والرعاية العملي حول 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
- ♦ توفير المحتوى من أي جهاز ثابت أو محمول متصل بالإنترنت

لقد أدت الأهمية التي اكتسبها التسويق في السنوات الأخيرة، خاصةً في المجال الرقمي وفي سياق الشبكات الاجتماعية والإنترنت، إلى حملات محددة ومخصصة بشكل متزايد بناءً على احتياجات السوق ومتطلبات الجمهور المستهدف لمنتج معين. ونتيجة لذلك، من الممكن ليس فقط تخطيط التقنيات التي تتكيف مع المواقف المختلفة، ولكن أيضاً تحليل النتائج من أجل التعرف على الأخطاء المحتملة وتصحيحها وتجنبها في استراتيجيات الإطلاق المستقبلية.

وتُعد شركات مثل L'Oréal أو Rimmel London أمثلة جيدة على ذلك، حيث تستند إعلاناتها على المعلومات الصحيحة التي يحتاجها المستهلك، بأسلوب بسيط ومباشر تُرجم إلى أرباح بملايين الدولارات. من أجل أن يتمكن المتخصصون في علم الصيدلة التجميلية من معرفة المستجدات المتعلقة بالتسويق المطبق في هذا المجال بالتفصيل، قررت TECH إنشاء هذه المحاضرة الجامعية. هذا البرنامج الشامل سيمكن الخريجين من التعمق في التقنيات والاستراتيجيات التي تحقق أفضل النتائج حالياً، وإتقان مهاراتهم وكفاءاتهم في إدارة الأدوات الإلكترونية وغير الإلكترونية للتسويق الأمثل لمستحضرات التجميل.

كل هذا بتنسيق مريح وسهل الوصول إليه عبر الإنترنت 100% يتضمن 150 ساعة من أفضل محتوى نظري وعملي، بالإضافة إلى مجموعة متنوعة من المواد الإضافية. بالإضافة إلى ذلك، سيكون كل المحتوى متافاً منذ بداية التجربة الأكاديمية، ويمكن تنزيله على أي جهاز متصل بالإنترنت وبهذه الطريقة، سيتمكن الخريج من تنظيم برنامج الشهادة بطريقة شخصية وبناءً على تفرغه الحصري دون جداول زمنية أو فصول دراسية حضورية.



مع عدم وجود جداول زمنية أو فصول دراسية، تُقدم هذه المحاضرة الجامعية كأفضل خيار في السوق الأكاديمية للعمل على إتقان مهاراتك التسويقية"

فرصة ديناميكية ومتعددة التخصصات لإتقان مهاراتك في إدارة أدوات عبر الأنترنت وغير المتصلة بالإنترنت و التسويق بين الشركات B2B و التسويق بين الشركة و العميل B2C.

ستتمكن من الوصول إلى قاعة الدراسة الافتراضية من أي جهاز متصل بالإنترنت، مما سيتيح لك الاستفادة من أي وقت للتقدم في برنامج الشهادة.

سوف تكون قادرًا على الخوض في قنوات التوزيع المختلفة الموجودة حاليًا، مع التركيز بشكل خاص على مزايا وعيوب كل منها"

البرنامج يضم في أعضاء هيئة تدريسه محترفين في المجال يصون في هذا التدريب خبرة عملهم، بالإضافة إلى متخصصين معترف بهم من الشركات الرائدة والجامعات المرموقة.

سيسمح محتوى الوسائط المتعددة المُعد بأحدث التقنيات التعليمية بالتعلم المهني والسياقي، أي بيئة محاكاة توفر تدريبًا غامرًا مبرمجًا للتدريب في مواقف حقيقية.

يرتكز تصميم هذا البرنامج على التعلّم القائم على حل المشكلات، والذي من خلاله يجب على المحترف محاولة حل المواقف المختلفة للممارسة المهنية التي يواجهها طوال فترة البرنامج. للقيام بذلك، سيحصل على مساعدة من نظام فيديو تفاعلي مبتكر من قبل خبراء مشهورين.



# الأهداف

قامت TECH بتطوير هذه المحاضرة الجامعية بهدف أن يجد الخريج الذي يدخلها المعلومات الأكثر شمولاً وابتكاراً والتي ستتيح له معرفة الاستراتيجيات والتقنيات اللازمة لتنفيذ حملة تسويقية ناجحة بالتفصيل. ستحصل على 150 ساعة من المحتوى النظري والعملي والإضافي، بالإضافة إلى أكثر الأدوات الأكاديمية تطوراً. بعبارة أخرى، كل ما تحتاجه لتلبية توقعاتك وتحقيق أقصى استفادة من هذه التجربة الأكاديمية.





تقوم TECH بتطوير مؤهلاتها مع وضع احتياجات المهنيين أمثالك في الاعتبار. ومن هنا نضمن لك من خلال هذا البرنامج أنك ستتمكن من تجاوز أكثر أهدافك الأكاديمية تطلباً"



## الأهداف العامة



- ♦ تحليل الأسواق والفئات الرئيسية
- ♦ تحديد الأهداف الكمية والنوعية
- ♦ وضع الاستراتيجيات
- ♦ وضع خطة عمل وتنفيذها
- ♦ وضع مؤشرات الأداء الرئيسية وقياس النتائج

هل ترغب في إتقان تقنيات القياس  
الرئيسية في التسويق؟ مع هذا البرنامج  
ستحققه في أقل من 6 أسابيع"



## الأهداف المحددة



- ♦ توليد الفرص النمو
- ♦ اقتراح الأدوات والإجراءات والروافع الاستراتيجية
- ♦ تقدير وحدات المبيعات والاستثمار
- ♦ تقديم خطط العلامة التجارية
- ♦ بناء علامة تجارية
- ♦ توصيل التمايز والقيمة المضافة



# هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية

من أجل إدارة هذا البرنامج وتدريبه على حد سواء، اختارت TECH هيئة تدريس مكونة من متخصصين من عالم الصيدلة من ذوي الخبرة في التسويق وإدارة الحملات الإعلانية المتعلقة بمستحضرات التجميل. وهم أيضاً محترفون يمارسون المهنة حالياً، لذا فهم يعرفون بالتفصيل التقنيات والاستراتيجيات التي تحقق أفضل النتائج في السوق.

ستحظى بدعم فريق التدريس الذي تم اختياره  
خصيصاً لإرشادك ومساعدتك على تحقيق أقصى  
استفادة من هذه التجربة الأكاديمية"



## هيكل الإدارة

### د. Mourelle Mosqueira, María Lourdes

- ♦ باحثة خيرة في علوم التخميل
- ♦ المديرية التقنية لشركة Balcare لمستحضرات التخميل
- ♦ باحثة في مجموعة FA2 بقسم الفيزياء التطبيقية في جامعة Vigo.
- ♦ مؤلفة منشورات عن علوم التخميل
- ♦ مدرسة في الدراسات الجامعية والدراسات العليا المتعلقة بعلوم التخميل
- ♦ رئيسة الجمعية الأيبيرية-الأمريكية للعلاج بمياه البحر
- ♦ سكرتير الجمعية الغاليسية للبيولوجيا الحرارية
- ♦ دكتوراه في الفيزياء التطبيقية من جامعة Vigo
- ♦ إجازة في الصيدلة من جامعة Santiago de Compostela
- ♦ شهادة جامعية في التغذية وعلم الحمية من جامعة غرناطة



## الأساتذة

### أ. Seghers Carreras, Beatriz

- ♦ مديرة التسويق في Cantabria Labs
- ♦ منسقة التسويق في Apivita
- ♦ مساعدة سلامة وتقييم منتجات التخميل في شركة Bellssan للرعاية الصحية
- ♦ ماجستير في مستحضرات التخميل والصيدلة الجلدية في مركز الدراسات العليا للصناعة الدوائية (CESIF)
- ♦ ماجستير في إدارة التسويق و التسويق والتواصل من Vertice Business School
- ♦ شهادة جامعية في علوم الكيمياء من جامعة Complutense بمدريد



# الهيكل والمحتوى

تستخدم جامعة TECH منهجية إعادة التعلم البيداغوجية *relearning* في جميع درجاتها، والتي تقوم على تكرار أهم المفاهيم في جميع المناهج الدراسية. بفضل هذا، يقوم الخريج بتحديث معرفته بشكل تدريجي وطبيعي، دون الحاجة إلى استثمار ساعات إضافية في تقنيات الحفظ التقليدية. ويعزز ذلك جودة وتنوع المواد الإضافية التي تضيف ديناميكية وتنوعًا إلى تجربة فريدة من نوعها في القطاع الأكاديمي.





ستجد في القاعة الافتراضية مقاطع فيديو مفصلة  
وتمارين عملية ومقالات بحثية ومواد إضافية أكثر  
بكثير للتعلم أكثر في الموضوع بطريقة مخصصة"



## الوحدة 1. التسويق المطبق على مستحضرات التجميل

- 1.1. التسويق المطبق
  - 1.1.1. عناصر التسويق
  - 2.1.1. مصطلحات التسويق
  - 3.1.1. خصوميات قطاع مستحضرات التجميل
  - 2.1. العملاء والسوق المستهدفة
    - 1.2.1. معايير التقسيم
    - 2.2.1. استراتيجيات الاستهداف *Targeting*
    - 3.2.1. CRM
  - 3.1. قنوات التوزيع
    - 1.3.1. قنوات التوزيع
    - 2.3.1. أنواع قنوات التوزيع
    - 3.3.1. اختبار قنوات التوزيع
  - 4.1. الرؤية الاستراتيجية لتسويق مستحضرات التجميل
    - 1.4.1. التحليلات
    - 2.4.1. اقتراح القيمة
    - 3.4.1. دوافع النمو
  - 5.1. *Performance* و *Branding*
    - 1.5.1. *Funnel* المسارات
    - 2.5.1. استراتيجيات *Branding*
    - 3.5.1. استراتيجيات *Performance*
  - 6.1. الأدوات على الإنترنت والغير متصلة بالإنترنت
    - 1.6.1. أدوات C2B التقليدية
    - 2.6.1. الأدوات B2B الغير متصلة بالإنترنت
    - 3.6.1. الأدوات الرقمية لل C2B و B2B



- 7.1. مقاييس رئيسية
  - 1.7.1. مقاييس online
  - 2.7.1. مقاييس offline
  - 3.7.1. مقاييس المبيعات
- 8.1. الجوانب المالية
  - 1.8.1. الجوانب المالية الشروط
  - 2.8.1. الهوامش والربحية
  - 3.8.1. Procter & Gamble
- 9.1. الاتجاهات الجديدة في تسويق مستحضرات التجميل
  - 1.9.1. الاتجاهات في تركيبة مستحضرات التجميل
  - 2.9.1. الاتجاهات في بيع مستحضرات التجميل
  - 3.9.1. عادات جديدة للمستخدمين
- 10.1. التفاعل مع المجالات والأقسام التجارية الأخرى
  - 1.10.1. التسويق والاتصال
  - 2.10.1. التسويق والمبيعات
  - 3.10.1. التسويق و التدريب

لا تتردد بعد الآن واستثمر في برنامج يضمن لك نتائج تلبي متطلبات مهنة الصيدلة"



# المنهجية

يقدم هذا البرنامج التدريبي طريقة مختلفة للتعلم. 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 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"



## في جامعة TECH نستخدم منهج دراسة الحالة

أمام حالة معينة، ما الذي يجب أن يفعله المهني؟ خلال البرنامج، ستواجه العديد من الحالات السريرية المحاكية بناءً على مرضى حقيقيين وسيُتبع عليك فيها التحقيق ووضع الفرضيات وأخيراً حل الموقف. هناك أدلة علمية وفيرة على فعالية المنهج. حيث يتعلم الصيادلة بشكل أفضل وأسرع وأكثر استدامة مع مرور الوقت.

مع جامعة TECH يمكنك تجربة طريقة تعلم تهز أسس الجامعات التقليدية في جميع أنحاء العالم.



وفقاً للدكتور Gérvas، فإن الحالة السريرية هي العرض المشروح لمرضى، أو مجموعة من المرضى، والتي تصبح «حالة»، أي مثالاً أو نموذجاً يوضح بعض العناصر السريرية المميزة، إما بسبب قوتها التعليمية، أو بسبب تفردتها أو ندرتها. لذا فمن الضروري أن تستند الحالة إلى الحياة المهنية الحالية، في محاولة لإعادة إنشاء عوامل التكييف الحقيقية في الممارسة المهنية للصيدلي.



هل تعلم أن هذا المنهج تم تطويره عام 1912 في جامعة هارفارد للطلاب دارسي القانون؟ وكان يمثل منهج دراسة الحالة في تقديم مواقف حقيقية معقدة لهم لكي يقوموا باتخاذ القرارات وتبرير كيفية حلها. وفي عام 1924 تم تأسيسها كمنهج تدريس قياسي في جامعة هارفارد"

### تُبر فعالية المنهج بأربعة إنجازات أساسية:

1. المبادلة الذين يتبعون هذا المنهج لا يحققون فقط استيعاب المفاهيم، ولكن أيضاً تنمية قدراتهم العقلية من خلال التمارين التي تقيم المواقف الحقيقية وتقوم بتطبيق المعرفة المكتسبة.
2. يركز المنهج التعلم بقوة على المهارات العملية التي تسمح للطلاب بالاندماج بشكل أفضل في العالم الحقيقي.
3. يتم تحقيق استيعاب أبسط وأكثر كفاءة للأفكار والمفاهيم، وذلك بفضل منهج المواقف التي نشأت من الواقع.
4. يصبح الشعور بكفاءة الجهد المستثمر حافزاً مهماً للغاية للطلاب، مما يترجم إلى اهتمام أكبر بالتعلم وزيادة في الوقت المخصص للعمل في المحاضرة الجامعية.

## منهجية إعادة التعلم (Relearning)

تجمع جامعة TECH بين منهج دراسة الحالة ونظام التعلم عن بعد، 100% عبر الانترنت والقائم على التكرار، حيث تجمع بين 8 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*.



سوف يتعلم الصيدلي من خلال الحالات الحقيقية وحل  
المواقف المعقدة في بيئات التعلم المحاكاة. تم تطوير  
هذه المحاكاة من أحدث البرامج التي تسهل التعلم الغامر.



في طليعة المناهج التربوية في العالم، تمكنت منهجية إعادة التعلم من تحسين مستويات الرضا العام للمهنيين، الذين أكملوا دراساتهم، فيما يتعلق بمؤشرات الجودة لأفضل جامعة عبر الإنترنت في البلدان الناطقة بالإسبانية (جامعة كولومبيا).

من خلال هذه المنهجية، قمنا بتدريب أكثر من 115000 صيدلي بنجاح غير مسبوقة، في جميع التخصصات السريرية بغض النظر عن العبء الجراحي. تم تطوير هذه المنهجية التربوية 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 تخصصك، وتنمية الروح النقدية لديك، وكذلك قدرتك على الدفاع عن الحجج والآراء المتباينة: إنها معادلة واضحة للنجاح.

في برنامجنا، التعلم ليس عملية خطية، ولكنه يحدث في شكل لولبي (نتعلم ثم نطرح ماتعلمناه جانباً فننساها ثم نعيد تعلمه). لذلك، نقوم بدمج كل عنصر من هذه العناصر بشكل مركزي.

النتيجة الإجمالية التي حصل عليها نظام التعلم في TECH هي 8.01، وفقاً لأعلى المعايير الدولية.



## يقدم هذا البرنامج أفضل المواد التعليمية المُعدَّة بعناية للمهنيين:

### المواد الدراسية



يتم إنشاء جميع محتويات التدريس من قبل الصيادلة الذين سيقومون بتدريس البرنامج الجامعي، وتحديدًا من أجله، بحيث يكون التطوير التعليمي محددًا وملموًا 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 للطالب.

### أحدث التقنيات والإجراءات المعروضة في الفيديوهات



تقرب TECH الطلاب من أحدث التقنيات، إلى أحدث التطورات التعليمية، في طليعة الأحداث الجارية في إجراءات الرعاية الصيدلانية. كل هذا، بضمير المتكلم، بأقصى درجات الصرامة، موضحاً ومفصلاً للمساهمة في الاستيعاب والفهم، وأفضل ما في الأمر أنه يمكنك مشاهدتها عدة مرات كما تريد.

### ملخصات تفاعلية



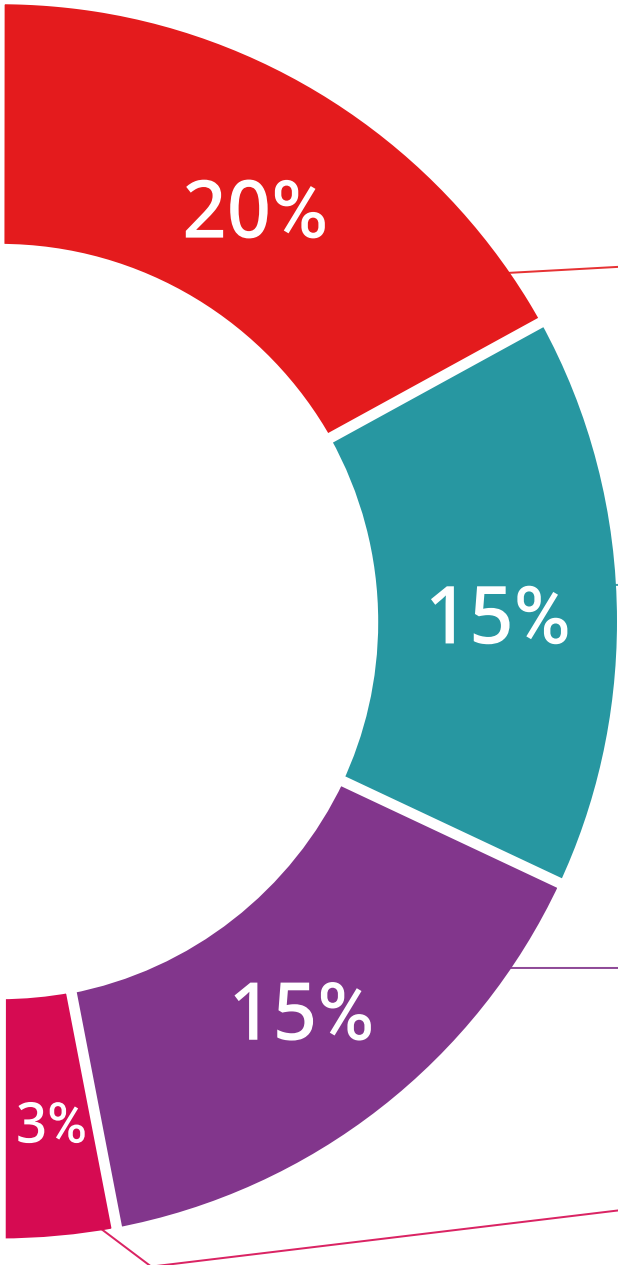
يقدم فريق جامعة TECH المحتويات بطريقة جذابة وديناميكية في أقراص الوسائط المتعددة التي تشمل الملفات الصوتية والفيديوهات والصور والرسوم البيانية والخرائط المفاهيمية من أجل تعزيز المعرفة.

اعترفت شركة مايكروسوفت بهذا النظام التعليمي الفريد لتقديم محتوى الوسائط المتعددة على أنه "قصة نجاح أوروبية".

### 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.





### تحليل الحالات التي تم إعدادها من قبل الخبراء وإرشاد منهم

يجب أن يكون التعلم الفعال بالضرورة سياقياً. لذلك، تقدم TECH تطوير حالات واقعية يقوم فيها الخبير بإرشاد الطالب من خلال تنمية الانتباه وحل المواقف المختلفة: طريقة واضحة ومباشرة لتحقيق أعلى درجة من الفهم.



### 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.



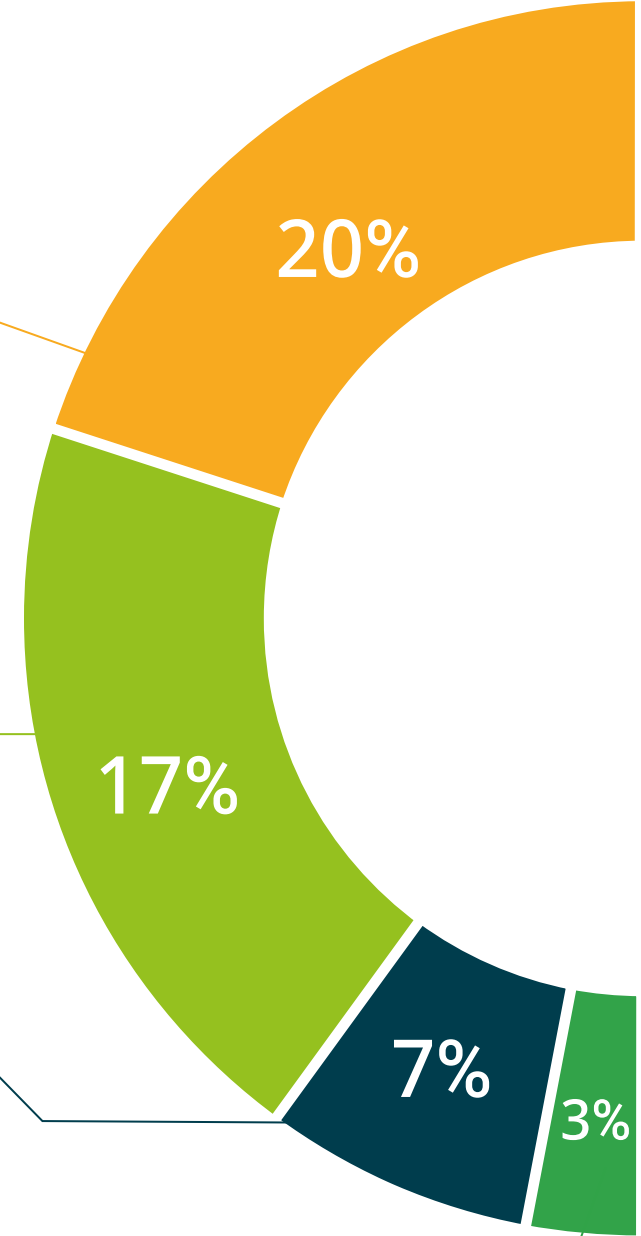
### المحاضرات الرئيسية

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.



### إرشادات توجيهية سريعة للعمل

تقدم جامعة TECH المحتويات الأكثر صلة بالمحاضرة الجامعية في شكل أوراق عمل أو إرشادات توجيهية سريعة للعمل. إنها طريقة موجزة وعملية وفعالة لمساعدة الطلاب على التقدم في تعلمهم.



# المؤهل العلمي

تضمن المحاضرة الجامعية في تسويق مستحضرات التجميل، بالإضافة إلى التدريب الأكثر دقة وحداثة، الحصول على شهادة اجتياز المحاضرة الجامعية الصادرة عن TECH الجامعة التكنولوجية.



اجتاز هذا البرنامج بنجاح واحصل على مؤهل علمي دون الحاجة إلى السفر أو القيام بأية إجراءات مرهقة"



تحتوي ال محاضرة جامعية في تسويق مستحضرات التجميل على البرنامج العلمية الأكثر اكتمالا و حداثة في السوق.

بعد اجتياز التقييم، سيحصل الطالب عن طريق البريد العادي\* محبوب بعلم وصول مؤهل ال محاضرة الجامعية الصادرعن TECH الجامعة التكنولوجية.

إن المؤهل الصادرعن TECH الجامعة التكنولوجية سوف يشير إلى التقدير الذي تم الحصول عليه في برنامج المحاضرة الجامعية وسوف يفي بالمتطلبات التي عادة ما تُطلب من قبل مكاتب التوظيف ومسابقات التعيين ولجان التقييم الوظيفي والمهني.

المؤهل العلمي: محاضرة جامعية في تسويق مستحضرات التجميل

طريقة: عبر الإنترنت

مدة: 6 أسابيع



المستقبل

الأشخاص

الصحة

الثقة

التعليم

المرشدون الأكاديميون المعلومات

الضمان

التدريس

الاعتماد الأكاديمي

المؤسسات

التعلم

المجتمع

الالتزام

التقنية

الحاضر المعرفة

الابتكار

**tech** الجامعة  
التكنولوجية

الحاضر

الجودة

المعرفة

محاضرة جامعية

تسويق مستحضرات التجميل

« طريقة التدريس: أونلاين

« مدة الدراسة: 6 أسابيع

« المؤهل الحامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة

« الامتحانات: أونلاين

التدريب الافتراضي

المؤسسات

الفصول الافتراضية

اللغات

# محاضرة جامعية تسويق مستحضرات التجميل

