

محاضرة جامعية  
خطة التسويق في شبه الصيدلية  
(البارافارماسي)



الجامعة  
التكنولوجية  
**tech**

محاضرة جامعية  
خطة التسويق في شبه الصيدلية  
(البارافارماسي)

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

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

# الفهرس

	02	01
	الأهداف	المقدمة
	صفحة 8	صفحة 4
05	04	03
المنهجية	الهيكل والمحتوى	هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية
صفحة 20	صفحة 16	صفحة 12
06		
المؤهل العلمي		
صفحة 28		

# المقدمة

زيادة المبيعات، وتحسين معدل دوران المخزون أو بناء ولاء العملاء. مهما كانت أهداف العمل في مجال شبه الصيدلانية، يجب أن يكون لديها استراتيجية التسويق ممتازة لتحقيقها. لقد أدى التحول الرقمي وعادات المستهلكين إلى تغيير هذا القطاع أيضًا، لذلك يحتاج الصيادلة إلى أن يكونوا على دراية بجميع الاتجاهات من أجل تعديل خطة عملهم. بالتالي، من أجل تسهيل هذا التحديث، أنشأت جامعة TECH هذا المؤهل العلمي 100% عبر الإنترنت الذي يوفر أحدث المعلومات حول تنفيذ الحملات الترويجية أو دراسة المنافسة أو اختيار الإجراءات الأكثر ملاءمة للأهداف المحددة. كل ذلك بمحتوى من الدرجة الأولى أنشأه متخصصون حقيقيون في هذا القطاع.

محاضرة جامعية 100% عبر الإنترنت ستأخذك  
لتحديث خطة التسويق شبه الصيدية"



شهدت السنوات الأخيرة ازدهارًا كبيرًا في قطاع الأدوية شبه صيدلانية . النمو بالتوازي مع التحول الرقمي والاهتمام المتزايد بالرعاية الصحية للمواطنين. في هذا السيناريو، تجبر القدرة التنافسية العالية الصيدلة على وضع استراتيجيات لتمييز أنفسهم عن المنافسين وتعزيز صورة العلامة التجارية للشركة.

يمكن تحقيق هذه الأهداف إذا كان التخطيط التسويقي الصحيح، مع الأخذ في الاعتبار جميع العناصر التي تتكون منها. في هذا الصدد، من الضروري للمهنيين تحديث معرفتهم في هذا المجال. لهذا السبب أنشأت جامعة TECH هذه المحاضرة الجامعية التي تستغرق 6 أسابيع فقط ويقوم بتدريسها أفضل المتخصصين في قطاع الاتصالات والإعلان والشبه صيدلية.

دورة تنشيطية مكثفة ستقود الطلاب إلى تعميق الاختيار الأنسب لاستراتيجية المنتج والسعر وتنفيذ الحملات الترويجية من خلال القنوات المختلفة أو تنفيذ تحليل شامل للمنافسة والجمهور المستهدف. باختصار، محتوى يسمح لك بتصميم خطة من البداية إلى النهاية ووفقًا للعصر التكنولوجي الجديد.

لتحقيق هذه الغاية، سيتمكن الخريج من الوصول إلى مواد تعليمية متعددة الوسائط تعتمد على ملخصات فيديو ومقاطع فيديو مفصلة وقراءات متخصصة ودراسات حالة يمكن الوصول إليها على مدار 24 ساعة في اليوم، من أي جهاز إلكتروني متصل بالإنترنت.

فرصة ممتازة للتعرف على أحدث المفاتيح لوضع خطة التسويق من خلال شهادة جامعية مرنة ومريحة. الحقيقة هي أنه مع عدم وجود حضور في الفصول الدراسية أو جداول دراسية ثابتة، يتمتع الطلاب بحرية أكبر في الإدارة الذاتية لدراساتهم والجمع بين مسؤولياتهم اليومية وبرنامج عالي الجودة.

تحتوي هذه المحاضرة الجامعية في الخطة التسويق في مجال الشبه صيدلية على البرنامج العلمي الأكثر اكتمالاً وحدثاً في السوق. أبرز خصائصها هي:

- ♦ تطوير دراسات الحالة التي يقدمها خبراء في الصيدلة
- ♦ يوفر المحتوى البياني والتخطيطي والعملي البارز للكتاب معلومات علمية وعملية عن تلك التخصصات الضرورية للممارسة المهنية
- ♦ التمارين العملية حيث يمكن إجراء عملية التقييم الذاتي لتحسين التعلم
- ♦ تركيزها الخاص على المنهجيات المبتكرة
- ♦ كل هذا سيتم استكماله بدروس نظرية وأسئلة للخبراء ومنتديات مناقشة حول القضايا المثيرة للجدل وأعمال التفكير الفردية
- ♦ إتاحة الوصول إلى المحتوى من أي جهاز ثابت أو محمول متصل بالإنترنت



في 180 ساعة تعليمية فقط، ستتعلم المعلومات الأساسية لتمييز في صناعة الأدوية الشبه صيدلية من خلال أفضل التسويق"

مع هذا المؤهل العلمي، ستتمكن من تعزيز مهاراتك لزيادة مكانة العلامة التجارية الشبه صيدلية.

هل تريد أن تكون على دراية بالإجراءات التي تساعد على زيادة مبيعات المنتجات الشبه صيدلية؟ قم بذلك من خلال هذه المحاضرة الجامعية.

أطلق حملة التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي باستخدام أنجح التقنيات المعروضة في هذا البرنامج"



البرنامج يضم في طاقم اتدريس محترفين في القطاع الذين يجلبون لهذا التدريب خبراتهم في عملهم، بالإضافة إلى متخصصين معترف بهم من المجتمعات الرائدة والجامعات المرموقة. سيتيح محتوى البرنامج المتعدد الوسائط، والذي صيغ بأحدث التقنيات التعليمية، للمهني التعلم السياقي والموقعي، أي في بيئة محاكاة توفر تدريباً غامراً مبرمجاً للتدريب في حالات حقيقية. يركز تصميم هذا البرنامج على التعلّم القائم على حل المشكلات، والذي يجب على المهني من خلاله محاولة حل مختلف مواقف الممارسة المهنية التي تنشأ على مدار العام الدراسي. للقيام بذلك، سيحصل على مساعدة من نظام فيديو تفاعلي مبتكر من قبل خبراء مشهورين.





# الأهداف

الهدف من هذه المحاضرة الجامعية هو تزويد المهنيين الجامعيين بأخر المستجدات حول الإجراءات التسويق الأكثر فعالية في مجال شبه الصيدلية. لهذا الغرض، قام أعضاء هيئة التدريس بإعداد منهج دراسي متقدم، يتضمن دراسات حالة تقدم رؤية عملية وتضع الطلاب في مواقف حقيقية، مما يتيح لهم اتخاذ القرار الصحيح من أجل وضع أفضل استراتيجية تجارية أو إعلانية.







سوف تكون قادرًا على إنشاء خطة التسويق  
فعالة من البداية إلى النهاية تهدف إلى تنمية  
مشروعك في مجال شبه الصيدلية"

## الأهداف العامة



- ♦ توسيع نطاق المعرفة بإدارة الشبه الصيدلية
- ♦ تعزيز المهارات اللازمة لإنشاء وإدارة شبه الصيدلية عبر الإنترنت
- ♦ تعزيز أداء أعمال شبه الصيدلية
- ♦ تحليل استراتيجيات التسويق الأكثر فعالية في القطاع
- ♦ دمج أحدث الابتكارات التكنولوجية لبدء أو تكييف مشاريع الشبه الصيدلية
- ♦ دراية بجميع أنواع المنتجات التي يمكن تسويقها من خلال الشبه الصيدلية
- ♦ الخوض في سوق شبه الصيدلية
- ♦ تنفيذ التحليل والتمركز الرقمي شبه الصيدلية

## الأهداف المحددة



- ♦ تعزيز تنفيذ الإجراءات الموجهة نحو التسويق في مجال الشبه الصيدلية
- ♦ الخوض في استراتيجيات المنتجات والتسعير المناسب في الشبه الصيدلية
- ♦ بيان المبادئ التوجيهية لإنشاء الحملات التسويقية
- ♦ تحديد كيفية دمج التقنيات الجديدة لتعزيز تجربة التسوق للمستهلكين

قم بتحديث معلوماتك حول حملات التسويق عبر وسائل  
التواصل الاجتماعي المختلفة وزيادة ظهور الشبه الصيدلية"



# هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية

تضم TECH فريقاً تعليمياً متميزاً متخصصاً في مجال الاتصالات وتقديم المشورة للشركات الوطنية والدولية الكبيرة التي تحتاج إلى أفضل استراتيجيات التسويق. بهذه الطريقة، تضمن هذه المؤسسة للطلاب الحصول على شهادة ذات محتوى عالي الجودة وفي طليعة المشهد الأكاديمي الجامعي. فرصة فريدة لتحديث معرفتك مع خبراء حقيقيين.



سيُظهر لك أخصائيو التواصل الملتزمون بتحديث التسويق  
الخاص بك أفضل التقنيات لتعزيز العلامة التجارية شبه الصيدلية"



## هيكل الإدارة

### أ. Forner Puig, María José

- ♦ صيدلية متخصصة في منتجات العلاج بالنباتات في مختبرات Arkopharma
- ♦ مديرة التدريب في منطقة ليفانتي في مختبرات Arkopharma
- ♦ صيدلية مساعدة ميدلي في صيدلية Traver-Martin
- ♦ ماجستير في علم التغذية والتغذية والتدريب الغذائي من جمعية Sefhor الإسبانية للتدريب
- ♦ شهادة الخبرة الجامعية في التغذية والحمية الغذائية والعلاج بالنباتات من قبل الجامعة الوطنية للتعليم عن بُعد
- ♦ دبلوم في التغذية الرياضية في كرة القدم من Barça Innovation Hub Universiti
- ♦ بكالوريوس في الصيدلة من جامعة فالنسيا



## الأساتذة

### أ. Campos García, Silvia

- ♦ مؤسسة Con Principio Activo, الخاص بك *farmacoach*
- ♦ مديرة فندق في Grupo 3 Galeón
- ♦ صاحبة مكتب الصيدلية في صيدلية Silvia Campos
- ♦ مديرة مركز Beauty Sense للتجميل
- ♦ دورة *Coaching* الخبراء من Create Coaching
- ♦ شهادة في الصيدلة من جامعة CEU San Pablo





# الهيكل والمحتوى

سيسمح هيكل هذه المحاضرة الجامعية للميدلي بدراسة متعمقة للاستراتيجيات الرئيسية التي يجب دمجها في خطة تسويقية موجهة شبه الصيدلية لمدة 6 أسابيع. منهج يتضمن أيضاً أفضل الممارسات في تقنيات البيع المتبادل، ويتعمق في تجربة العملاء وإضفاء الطابع الشخصي على التواصل مع العملاء. كل هذا مع مكتبة افتراضية يمكن الوصول إليها على مدار 24 ساعة في اليوم، 7 أيام في الأسبوع.



سيسمح لك نظام Relearning بتعزيز المفاهيم الأساسية التي  
تمت تغطيتها في هذا البرنامج في هذا البرنامج"



## الوحدة 1. خطة تسويق شبه الصيدلية

- 1.1 مفاهيم التسويق
  - 1.1.1 مقدمة في التسويق العام
  - 2.1.1 استراتيجية المنتج
  - 3.1.1 استراتيجية الأسعار
  - 4.1.1 التقسيم وتحديد المواقع
- 2.1 الهدف خطة من التسويق شبه الصيدلية
  - 1.2.1 تعزيز تنفيذ الأنشطة التجارية في مجال مبيعات شبه الصيدلية
  - 2.2.1 زيادة مبيعات المنتجات شبه الصيدلية
  - 3.2.1 تداول مخزون المنتجات شبه الصيدلانية
  - 4.2.1 تعزيز العلامة التجارية لدينا في شبه الصيدلية ومواجهة المنافسة
- 3.1 حملات التسويق شبه الصيدلية الأنواع
  - 1.3.1 حملة ترويجية
  - 2.3.1 حملة الشهادات
  - 3.3.1 حملة التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي
  - 4.3.1 حملة إطلاق المنتج
- 4.1 خطوات خطة التسويق
  - 1.4.1 إجراء تحليل خارجي وداخلي. خارجيًا، من الضروري تقييم
  - 2.4.1 نقاط الضعف والتهديدات ونقاط القوة والفرص
  - 3.4.1 وضع استراتيجية التواصل وخطة العمل
  - 4.4.1 تخطيط خطة التسويق : الحملة التسويقية
  - 5.4.1 التواصل مع الفريق
  - 6.4.1 تقييم الحملة
- 5.1 ما هو التسويق الفيروسي في مجال شبه الصيدلية
  - 1.5.1 تعريف التسويق الفيروسي
  - 2.5.1 الكلام الشفهي
  - 3.5.1 نطاق التسويق الفيروسي
  - 4.5.1 أمثلة على التسويق الفيروسي
- 6.1 هوية شبه الصيدلية
  - 1.6.1 اتجاه الهوية
  - 2.6.1 التسويق الهوية
  - 3.6.1 تقنيات الهوية
  - 4.6.1 الاستنتاجات

- 7.1 تقنيات البيع التبادلي
  - 1.7.1.1 التعريف
  - 2.7.1 التقنيات الرئيسية
  - 3.7.1 تحقيق الربح
  - 4.7.1 أفضل الممارسات
- 8.1 *Merchandising* شبه الصيدلية
  - 1.8.1 أنواع *Merchandising*
  - 2.8.1 المصالح المختلفة لـ *Merchandising*
  - 3.8.1 المورد "مورة العلامة التجارية
  - 4.8.1 المستهلك: اختبار التشكيلة، والجاذبية
- 9.1 تجربة التسوق للمستهلكين
  - 1.9.1 نوع العميل
  - 2.9.1 إضفاء الطابع الشخصي
  - 3.9.1 التواصل مع العملاء
  - 4.9.1 تقنيات جديدة للتواصل مع العميل
- 10.1 تحليل مبيعات شبه الصيدلية
  - 1.10.1 المنتجات الأكثر مبيعاً
  - 2.10.1 تناوب المخزون، الدورية
  - 3.10.1 R.O.I
  - 4.10.1 المنتجات الأقل مبيعاً إزالة stock

دمج التقنيات الجديدة لتحسين التواصل  
مع عملاء شبه الصيدلية"





# 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 وسيتعين 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"

### تُبرر فعالية المنهج بأربعة إنجازات أساسية:

1. الصيادلة 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 مسبق، 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 وملموماً 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 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

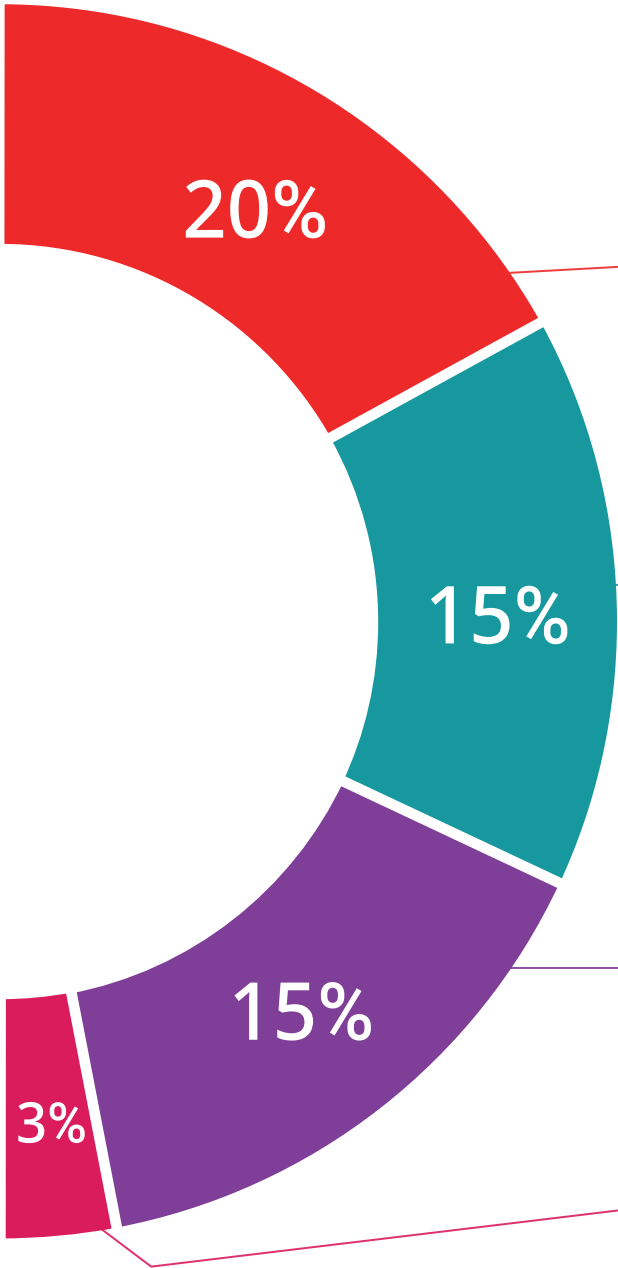


يقدم فريق جامعة TECH المحتويات بطريقة جذابة وديناميكية في أقراص الوسائط المتعددة التي تشمل الملفات الصوتية والفيديوهات والصور والرسوم البيانية والخرائط المفاهيمية من أجل تعزيز المعرفة. اعترفت شركة مايكروسوفت بهذا النظام التعليمي الفريد لتقديم محتوى الوسائط المتعددة على أنه "قصة نجاح أوروبية".

### 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.



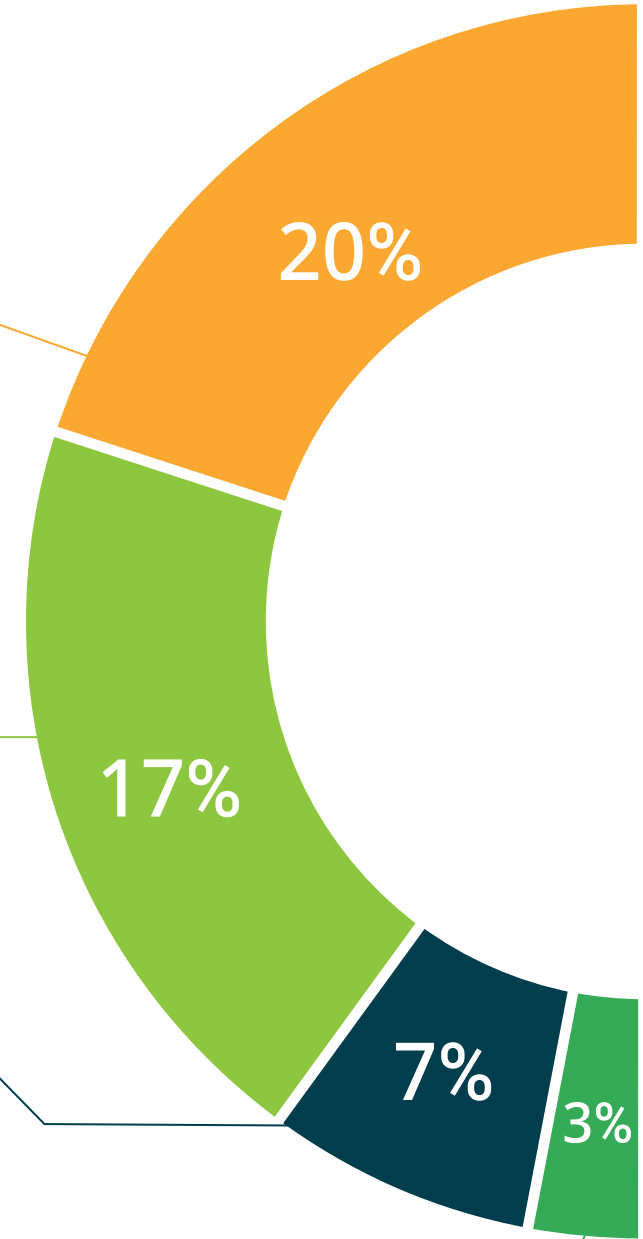
### المحاضرات الرئيسية

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 خطة التسويق في شبه الصيدلية (البارافارماسي) بالإضافة إلى التدريب الأكثر دقة وحدثا الحصول على مؤهل المحاضرة الجامعية الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية.



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





تحتوي محاضرة جامعية في توزيع الأدوية شبه الصيدلانية على البرنامج الأكثر اكتمالا و حداثة في السوق. بعد اجتياز التقييم، سيحصل الطالب عن طريق البريد العادي\* مصحوب بعلم وصول مؤهل محاضرة جامعية الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية.

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

المؤهل العلمي: محاضرة جامعية في خطة التسويق في شبه الصيدلية (البارافارماسي)

اطريقة: عبر الإنترنت

مدة: 6 أسابيع



الجامعة  
التيكنولوجية  
**tech**

محاضرة جامعية

خطة التسويق في شبه الصيدلية

(البارافارماسي)

« طريقة التدريس: أونلاين

« مدة الدراسة: 6 اسابيع

« المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة

« الامتحانات: أونلاين

محاضرة جامعية  
خطة التسويق في شبه الصيدلية  
(البارافارماسي)