

محاضرة جامعية

التسويق التجاري (Trade Marketing)
في شبه الصيدلية (البارافارماسي)



الجامعة
التكنولوجية
tech

محاضرة جامعية

التسويق التجاري (Trade Marketing)
في شبه الصيدلية (البارافارماسي)

« 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.techtitute.com/ae/pharmacy/postgraduate-certificate/parapharmacy-trade-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

تُعد العلاقة بين المبادلة والموردين الرئيسيين للمنتجات لشبه الصيدلية أمرًا أساسيًا في تطوير استراتيجيات المبيعات التي تهدف إلى زيادة أو وضع العلامة التجارية. اليوم، أحدثت التقنيات الجديدة تحولاً في نموذج الأعمال التجارية، حيث يتم إنشاء العديد من هذه المؤسسات بشكل شخصي ورقمي على حد سواء. سيناريو واسع النطاق يتطلب إتقان النظام البيئي لشبه الصيدلية من هذا المنطلق، أنشأت جامعة TECH هذا المؤهل العلمي الذي يقود الخريج إلى أن يكون على دراية بإجراءات Marketing عبر الهاتف المحمول، وموقع المنتجات في واجهات المتاجر أو أوجه التأزر الرئيسية مع الموزعين. كل ذلك مع مواد تعليمية مبتكرة متعددة الوسائط، يمكن الوصول إليها من أي جهاز إلكتروني متصل بالإنترنت.

محاضرة جامعية 100% عبر الإنترنت تتيح لك
الاطلاع على أحدث الاستراتيجيات الفعالة في
مجال Trade Marketing في شبه الصيدلية"



تحتوي محاضرة **جامعية في التسويق التجاري (Trade Marketing) في شبه الصيدلية (البارافارماسي)** على البرنامج العلمية الأكثر اكتمالا و حداثة 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 للحدل وأعمال التفكير الفردية
- ♦ إتاحة الوصول إلى المحتوى من أي جهاز ثابت أو محمول متصل بالإنترنت

في البيئة الجديدة لشبه الصيدلية، حيث تسود التكنولوجيا وقنوات التوزيع بشكل متزايد قنوات التوزيع ضرورية بشكل متزايد للحصول على رضا العملاء، يجب أن يكون الصيدلي على دراية بأحدث الاستراتيجيات المستخدمة لتصميم الخطط الترويجية بالتنسيق مع الموردين.

الإجراءات التي تعود بالفائدة على كل من المصنع وشبه الصيدلية على حد سواء، والتي تتطلب تطبيق أحدث الإجراءات التي تتضمن التقنيات الجديدة والمعرفة الأكثر تقدماً في مجال Marketing. لهذا السبب، صممت جامعة TECH هذه المحاضرة الجامعية في Marketing Trade في مجال شبه الصيدلية.

يتألف هذا البرنامج من 180 ساعة تدريس، حيث سيتمكن الخريج من الخوض في التقنيات الرئيسية المستخدمة لإحداث تأثير بصري من خلال عروض النوافذ، أو الحصول على أقصى استفادة ممكنة من Marketing عبر الهاتف المحمول أو تعزيز الروابط مع الموردين للحصول على ربحية أكبر من العروض الترويجية. يكتمل كل ذلك بملاحظات فيديو ومقاطع فيديو مفصلة وقراءات ودراسات حالة تزيد من ديناميكية وجاذبية هذا البرنامج.

بالتالي فإن المحترف أمام خيار أكاديمي فريد من نوعه يوفر تحدياً من خلال مؤهل علمي مرن، بدون فصول دراسية ذات جداول زمنية ثابتة مع إمكانية الوصول إلى المنهج الدراسي في أي وقت من اليوم، من خلال الهاتف المحمول أو الكمبيوتر أو الكمبيوتر اللوحي المتصل بالإنترنت. بهذه الطريقة، يتمتع الطلاب بحرية إدارة وقت دراستهم و الإدارة الذاتية لوقتهم الدراسي والتوفيق بين مسؤولياتهم اليومية وجودة المحاضرة الجامعية.



ستساعدك طريقة Relearning من TECH
على تقليل ساعات الدراسة الطويلة وترسيخ
المفاهيم الأساسية بطريقة بسيطة"

يمكنك معرفة المزيد عن فوائد
استخدام الصندوق الذكي
وهيكله ووظائفه في أي وقت

قم بإجراء تحديث على توزيع المنتجات في
نافذة متجرشبه الصيدلية وزيادة خيارات البيع"



ستسمح لك دراسات الحالة بدمج Trade
Marketing بشكل أكبر بما يتماشى مع
استراتيجية أعمالك في مجال شبه الصيدلية

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

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

تهدف هذه المحاضرة الجامعية إلى تزويد الصيادلة بتحديث كامل عن Trade Marketing في 180 ساعة تعليمية. رحلة أكاديمية تتيح لك أن تكون على دراية بالإجراءات الأكثر فعالية لإتمام الصفقات مع الموردين، واختيار الموردين وأدوات البيع الأكثر نجاحاً. سيتمكن الطلاب من تحقيق هذه الأهداف بفضل فريق التدريس الرائع الذي يشكل هذا البرنامج للحصول على هذا المؤهل العلمي.



ستحصل على تحديث فعال حول مشاركة
الموردين في إجراءات Trade Marketing
من خلال هذا الخيار الأكاديمي عبر الإنترنت"



الأهداف العامة



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

الأهداف المحددة



- ♦ التعمق في الخصائص الرئيسية Trade Marketing
- ♦ تحليل الاتجاهات الجديدة في أرفف الشبه الصيدلية
- ♦ احصل على نظرة حالية على مزاي Cashkeeper
- ♦ الخوض في التسويق عبر الهاتف المحمول المستخدم في الشبه الصيدلية



من خلال هذا البرنامج، يتعمق البرنامج في عمليات Sell in y el Sell out كمؤشرات أداء شبه الصيدلية وينفذ أكثر الإجراءات فعالية"



هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية

قد اختارت TECH لهذه المحاضرة الجامعية هيئة تدريس ممتازة ذات مسيرة مهنية متميزة في مجال الاتصال والإعلان وقطاع الأدوية. فريق عمل متخصص يساهم بمعرفته الواسعة في Trade Marketing في هذا البرنامج، والذي سيسمح للخريج بإزالة أي شكوك قد تراوده حول محتوى هذا المؤهل العلمي نظراً لقربه من هذا البرنامج. فرصة فريدة لا تقدمها إلا TECH.

سيتولى متخصصون متميزون في مجال الاتصالات
مسؤولية تقديم هذا التحديث الكامل حول Trade
Marketing الموجه إلى 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
- ♦ محاضرة في علم التغذية والحمية والتدريب الغذائي من جمعية Sefnor 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

- ♦ مندوبة مبيعات Nestlé لتغذية الأطفال الرضع في المنطقة
- ♦ الزائرة الطبية لمجموعة Juste
- ♦ محاضرة في إدارة الأعمال من كلية التنظيم الصناعي (Escuela de Organización Industrial)
- ♦ شهادة الخبرة الجامعية في التغذية والحمية الغذائية والعلاج بالنباتات في الطب من قبل الجامعة الوطنية للتعليم عن بُعد
- ♦ متخرجة في الصيدلة من جامعة Sevilla

- ♦ أ. Sáenz Suárez, Lucía
- ♦ منسقة ورئيسة قسم الاعتماد في RICOFSSE
- ♦ صيدلية مساعدة ميدلي في صيدلية González García
- ♦ صيدلية مساعدة في صيدلية Moreno Menayo
- ♦ أخصائية منتجات في مختبر Arkopharma
- ♦ مندوبة مبيعات مستحضرات التحميل الجلدية في شركة A.G.FARMA



الهيكل والمحتوى

سيكون أمام المتخصصين الذين يحصلون على هذه الشهادة الجامعية منهج دراسي أعده فريق تدريس ذو خلفية مهنية ممتازة في مجالي الإعلانات و شبه الصيدلية. ينعكس كلا المجالين في البرنامج الذي سيسمح لك بتحديث معرفتك باستراتيجيات marketing المستخدمة في هذا النموذج التجاري، بالإضافة إلى الإجراءات الأكثر فعالية التي تهدف إلى تناوب المنتجات على الرفوف أو إطلاق العروض الترويجية أو تنفيذ إجراءات لتعزيز العلامة التجارية. يكتمل كل ذلك بمكتبة من الموارد الافتراضية المتاحة على مدار 24 ساعة في اليوم، 7 أيام في الأسبوع.



برنامج متقدم يمنحك تحديثًا مكثفًا لمدة
6 أسابيع حول أحدث الاتجاهات في
Trade Marketing في شبه الصيدلية"



الوحدة 1. Marketing Trade في شبه الصيدلية

- 1.1. التسويق التجاري: الوظائف
 - 1.1.1. تعريف التسويق التجاري
 - 2.1.1. وظائف التسويق التجاري شبه الصيدلية
 - 3.1.1. تقنيات التسويق التجاري الرئيسية
 - 4.1.1. الأربع نقاط أساسية في التسويق
- 2.1. رف شبه الصيدلية
 - 1.2.1. ما هو رف شبه الصيدلية؟
 - 2.2.1. مستويات العرض
 - 3.2.1. النقاط الساخنة
 - 4.2.1. النقاط الباردة
- 3.1. طاولة العرض
 - 1.3.1. نصائح للحصول على طاولة عرض مبهرة
 - 2.3.1. تخطيط طاولة العرض
 - 3.3.1. أهمية طاولة العرض
 - 4.3.1. وضع طاولة العرض حسب الموسم
- 4.1. درج النقود الذكي Cashkeeper
 - 1.4.1. التعريف
 - 2.4.1. الهيكل
 - 3.4.1. ما الغرض منه
 - 4.4.1. فوائد الاستخدام
- 5.1. واجهة شبه الصيدلية
 - 1.5.1. نصائح لواجهة متجر مبهرة
 - 2.5.1. تخطيط واجهة المتجر
 - 3.5.1. أهمية عرض الواجهة
 - 4.5.1. واجهة العرض الموسمية
- 6.1. Sell in, sell out في شبه الصيدلية
 - 1.6.1. الفروق بين البيع Sell In و Sell Out
 - 2.6.1. ما هو Sell in ؟
 - 3.6.1. ما هو Sell out ؟
 - 4.6.1. Sell in و el Sell out كمؤشرات أداء

- .7.1 الموردون كشركاء partners
 - 1.7.1. مشاركة الموردين
 - 2.7.1. البضائع
 - 3.7.1. أنواع الموردين
 - 4.7.1. التأثير بين المورد و شبه الصيدلية
- .8.1 التسويق عبر الهاتف المحمول في شبه الصيدلية
 - 1.8.1. التعريف
 - 2.8.1. الهياكل الرئيسية
 - 3.8.1. الأهداف
 - 4.8.1. متعدد الأجهزة
- .9.1 التسوق عبر الهاتف الاجتماعي في شبه الصيدلية
 - 1.9.1. التعريف
 - 2.9.1. الهياكل الرئيسية
 - 3.9.1. الأهداف
 - 4.9.1. تحليل المواقف والمعتقدات والقيم والسلوكيات
- .10.1 التسويق عبر الفيديو في شبه الصيدلية
 - 1.10.1. التعريف
 - 2.10.1. الهياكل الرئيسية
 - 3.10.1. هدف
 - 4.10.1. محتوى الفيديو وشكله



من خلال هذا البرنامج ستكون على اطلاع
على أنجح إجراءات Marketing واسع الانتشار
المستخدمة في قطاع 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 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 تفردا 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"

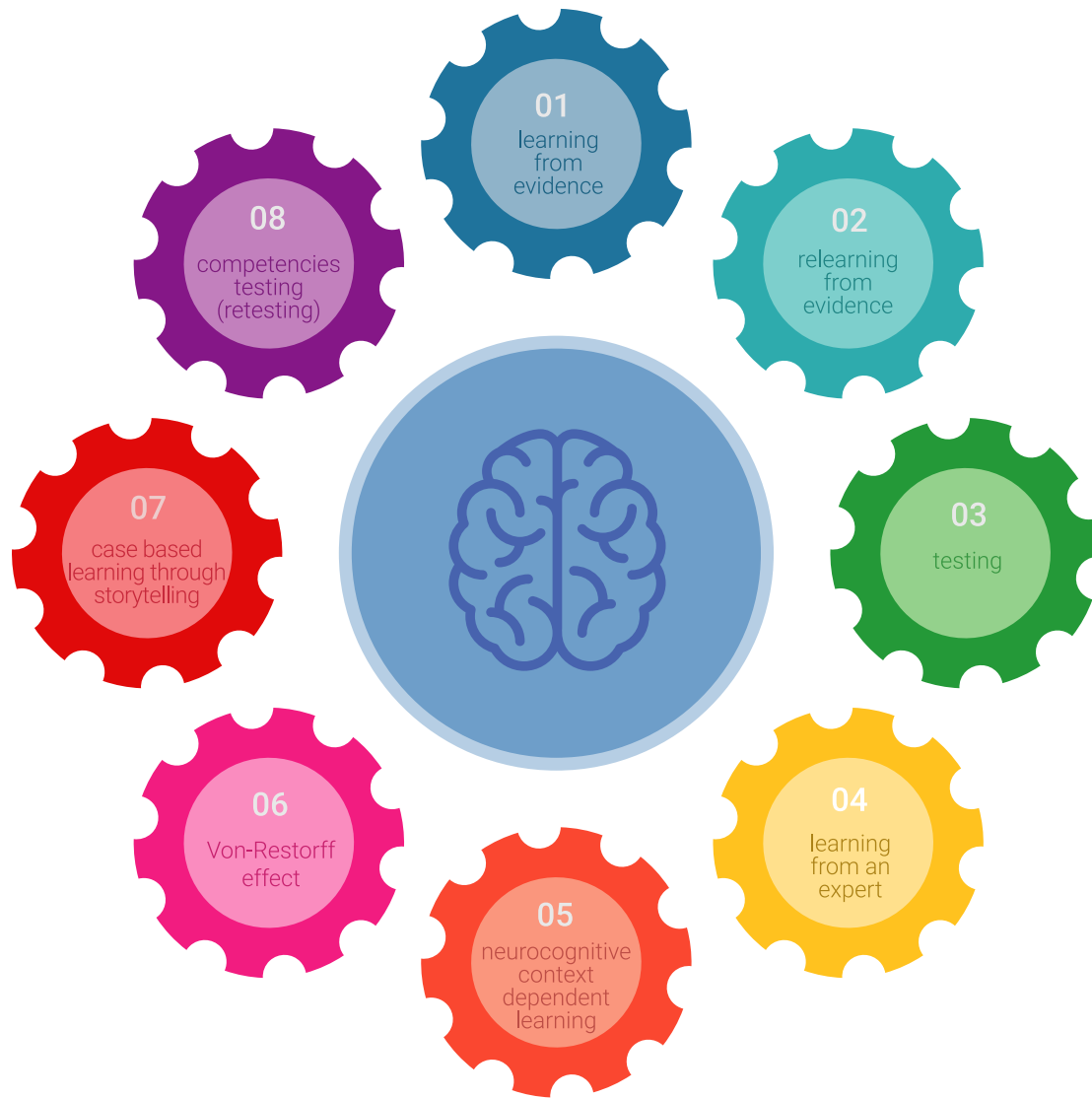
تُبرر فعالية المنهج بأربعة إنجازات أساسية:

1. الميادلة 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

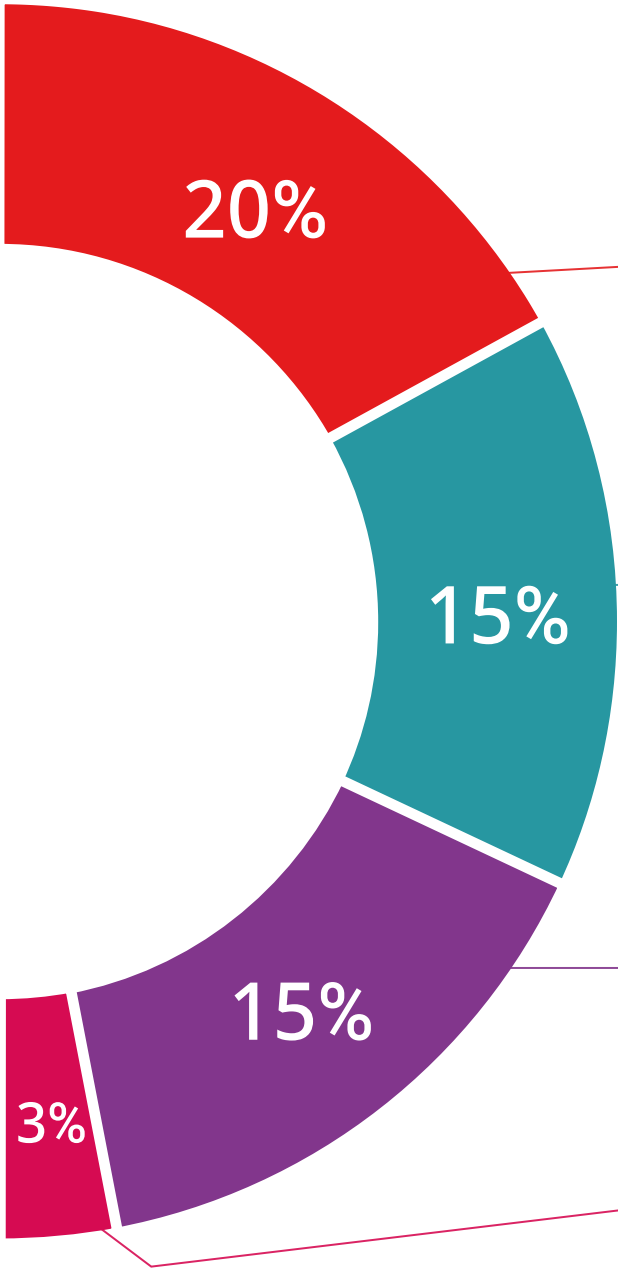


يقدم فريق جامعة TECH المحتويات بطريقة جذابة وديناميكية في أقراص الوسائط المتعددة التي تشمل الملفات الصوتية والفيديوهات والصور والرسوم البيانية والخرائط المفاهيمية من أجل تعزيز المعرفة. اعترفت شركة مايكروسوفت بهذا النظام التعليمي الفريد لتقديم محتوى الوسائط المتعددة على أنه "قصة نجاح أوروبية".

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.



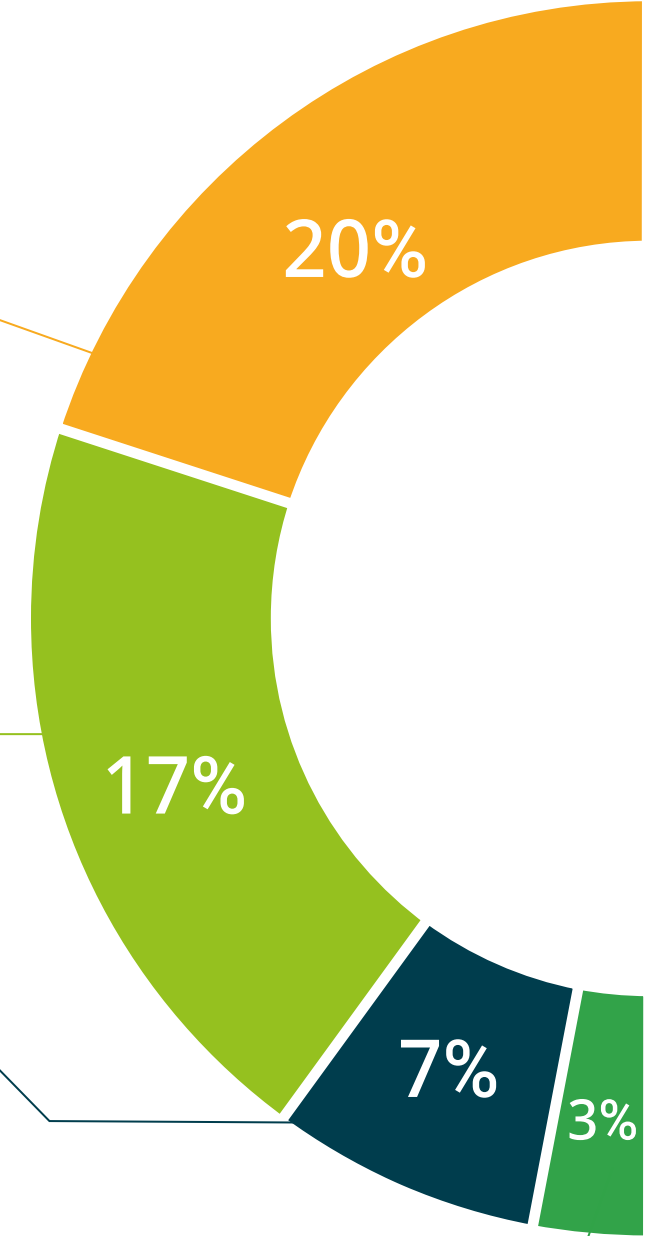
المحاضرات الرئيسية

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 Trade Marketing في شبه الصيدلية بالإضافة إلى التدريب الأكثر دقة وحدثاً الحصول على مؤهل المحاضرة الجامعية الصادر 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 التسويق التجاري (Trade Marketing) في شبه الصيدلية (البارافارماسي) 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 يفى بالمتطلبات التي عادة ما تُطلب من قبل مكاتب التوظيف ومسابقات التعيين ولجان التقييم الوظيفي والمهني.

المؤهل العلمي: محاضرة جامعية في التسويق التجاري (Trade Marketing)
في شبه الصيدلية (البارافارماسي)

طريقة: عبر الإنترنت

مدة: 6 أسابيع





محاضرة جامعية

التسويق التجاري (Trade Marketing) في شبه الصيدلية (البارافارماسي)

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

محاضرة جامعية

التسويق التجاري (Trade Marketing)
في شبه الصيدلية (البارافارماسي)