

# محاضرة جامعية عملية البيع في مجال صناعة الأدوية



الجامعة  
التكنولوجية  
**tech**

## محاضرة جامعية عملية البيع في مجال صناعة الأدوية

- « طريقة الدراسة: عبر الإنترنت
- « مدة الدراسة: 6 أسابيع
- « المؤهل العلمي من: TECH الجامعة التكنولوجية
- « مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة
- « الامتحانات: عبر الإنترنت

رابط الدخول إلى الموقع الإلكتروني: [www.techtute.com/us/pharmacy/postgraduate-certificate/sales-process-pharmaceutical-industry](http://www.techtute.com/us/pharmacy/postgraduate-certificate/sales-process-pharmaceutical-industry)

# الفهرس

02

الأهداف

ص. 8

01

المقدمة

ص. 4

05

منهجية الدراسة

ص. 20

04

الهيكل والمحتوى

ص. 16

03

هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية

ص. 12

06

المؤهل العلمي

ص. 30

# المقدمة

لقد نقل النظام البيئي الرقمي الأعمال الصيدلانية المعتادة وجهاً لوجه إلى بيئة أكبر بكثير تعتمد على التكنولوجيا. في ظل هذا التحول في نموذج العمل، كان على الصيادلة تكييف أساليب البيع والتواصل مع المرضى وبقية الجهات الفاعلة في هذا القطاع. دفعت هذه التغييرات TECH إلى تصميم هذه الدرجة العلمية 100% عبر الإنترنت، حيث ستعمق في تقنيات الإقناع، وقنوات التواصل، واستراتيجيات الولاء وإدارة المواهب. كل هذا، في طريقة تربوية مرنة، سيمنح الخريج الفرصة لتنسيق أنشطته اليومية مع تحديث كامل في هذا المجال.



مع TECH, ستعزز مهاراتك في تسويق المنتجات  
في قطاع الأدوية“



تحتوي المحاضرة الجامعية في عملية البيع في مجال صناعة الأدوية على البرنامج العلمي الأكثر إكتمالاً وحدائثة في السوق. أبرز خصائصه هي:

- ♦ تطوير الحالات العملية المقدمة من قبل خبراء في الصيدلة
- ♦ محتوياتها البيانية والتخطيطية والعملية البارزة التي يتم تصورها بها تجمع المعلومات العلمية والعملية حول تلك التخصصات الأساسية للممارسة المهنية
- ♦ التمارين العملية حيث يمكن إجراء عملية التقييم الذاتي لتحسين التعلم
- ♦ تركيزه الخاص على المنهجيات المبتكرة
- ♦ دروس نظرية وأسئلة للخبراء ومنتديات مناقشة حول القضايا المثيرة للجدل وأعمال التفكير الفردية
- ♦ توفر المحتوى من أي جهاز ثابت أو محمول متصل بالإنترنت

مكّن الابتكار التكنولوجي، إلى جانب التقنيات المحسّنة لاكتساب فهم أعمق للسوق، صناعة الأدوية من الحفاظ على نمو اقتصادي سنوي كبير في جميع أنحاء العالم. لا يتطلب تسويق المنتجات فقط معرفة خصائصها الخاصة، ولكن أيضًا تطبيق تقنيات البيع والتواصل واكتساب العملاء وولائهم.

في هذا الصدد، من الضروري أن يكون الصيدلة على دراية بأبرز التطورات في هذا المجال في قطاعهم من أجل الحفاظ على استراتيجية تسويق مناسبة. لهذا السبب، انشأت TECH هذه المحاضرة الجامعية في عملية البيع في مجال صناعة الأدوية.

بالتالي، على مدار 180 ساعة تدريس، سيحصل الخريج على تحديث كامل لهيكل القسم التجاري، والمهارات اللازمة للقيام بالزيارات الطبية، وتنفيذ الإجراءات الترويجية في نقاط البيع أو تطبيق برامج متابعة العملاء أو برامج التخصيص. كل هذا، مع اتباع نهج نظري عملي نظري وأفضل المواد التعليمية على الساحة الأكاديمية الحالية.

بهذه الطريقة يكون المحترف أمام خيار أكاديمي فريد من نوعه يتميز بجودة محتواه ومرونة الوصول إليه. يحتاج الطلاب فقط إلى جهاز رقمي متصل بالإنترنت لعرض المحتوى المستضاف على المنصة الافتراضية في أي وقت من اليوم.



سوف تتعمق في المسؤوليات الأخلاقية والتواصلية  
لعندوب المبيعات الطبية، وهي ضرورية لبناء الثقة  
وإقامة علاقات قوية“

ستقوم بتوسيع مهاراتك في الإقناع والتفاوض  
لإتمام صفقات تجارية ناجحة.

سوف تحسن مهاراتك في التواصل في مجال  
المبيعات بفضل النهج النظري والعملي لهذا  
البرنامج.

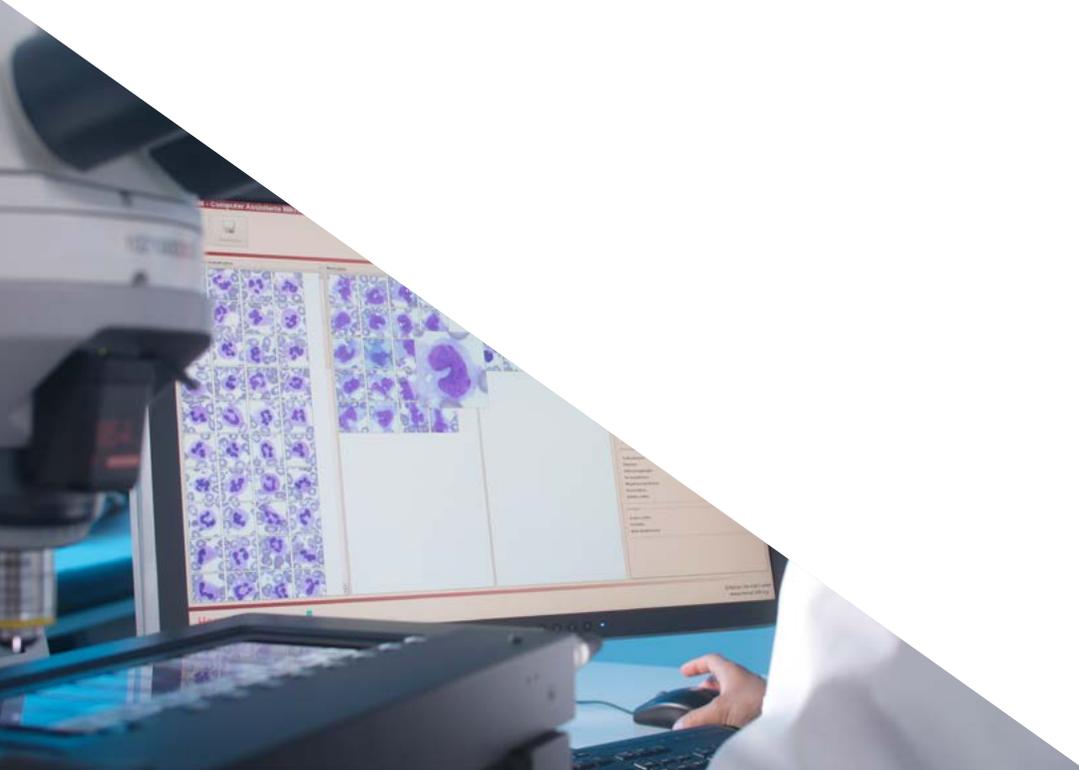
سوف تعزز استراتيجياتك الترويجية في نقاط  
البيع بفضل هذه الشهادة الجامعية التي  
صممتها TECH



البرنامج يضم في أعضاء هيئة تدريسه محترفين يجلبون إلى 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.

يركز تصميم هذا البرنامج على التعلّم القائم على المشكلات، والذي يجب على المهني من خلاله محاولة حل مختلف مواقف الممارسة المهنية التي تنشأ على مدار السنة الدراسية. للقيام بذلك، سيحصل على مساعدة من نظام فيديو تفاعلي مبتكر من قبل خبراء مشهورين.



# الأهداف

تهدف هذه الدرجة إلى تزويد المتخصصين في مجال الصيدلة بتحديث كامل للمعارف والمهارات اللازمة لتطبيق تقنيات التسويق الناجحة في صناعة الأدوية. بهذه الطريقة، سيزيد من قدرته على الترويج للمنتجات وبيعها، بالإضافة إلى دوره كمفاوض ومستشار في قطاع متنامٍ. لتحقيق هذا الهدف، يوفر برنامج TECH منهجًا دراسيًا متقدمًا مدعومًا بالعديد من المواد التعليمية.



ستعمل على توسيع نطاق مهاراتك لإنشاء  
استراتيجيات ولاء العملاء من خلال برامج  
وخدمات مخصصة





- ♦ اكتساب المعرفة المتخصصة في صناعة الأدوية
- ♦ التعمق بالصناعة الدوائية
- ♦ الخوض في آخر التطورات في صناعة الأدوية
- ♦ فهم هيكل وطريقة عمل صناعة الأدوية
- ♦ فهم البيئة التنافسية لصناعة الأدوية
- ♦ فهم مفاهيم ومنهجيات أبحاث السوق
- ♦ استخدام تقنيات وأدوات أبحاث السوق
- ♦ تطوير مهارات البيع الخاصة بصناعة الأدوية
- ♦ فهم دورة المبيعات في صناعة الأدوية
- ♦ تحليل سلوك العملاء واحتياجات السوق
- ♦ تطوير المهارات القيادية
- ♦ فهم الجوانب المحددة للإدارة في صناعة الأدوية
- ♦ تطبيق تقنيات إدارة المشاريع
- ♦ فهم مبادئ وأساسيات التسويق في مجال صناعة الأدوية

الأهداف المحددة



- ♦ تطوير مهارات البيع الخاصة بصناعة الأدوية
- ♦ التحقيق في دورة المبيعات في صناعة الأدوية
- ♦ تحليل سلوك العملاء واحتياجات السوق



من خلال هذا البرنامج، ستكون على دراية  
بأدوات وتقنيات التواصل التي من شأنها زيادة  
رضا العملاء في مجال صناعة الأدوية“



# هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية

تتميز هذه الشهادة بهيئة تدريس متميزة في مجال الصيدلة. تنعكس خبرته الواسعة في هذه الصناعة في المنهج الدراسي الذي يسهل الوصول إليه في جميع مراحل البرنامج. بفضل خبرتهم الواسعة في قطاع الأدوية وفي مجالات التسويق، ستتاح الفرصة للمتخصصين لتعزيز مهاراتهم التجارية. بهذه الطريقة، تصبح هذه التجربة الأكاديمية فرصة فريدة من نوعها للخريجين الذين يرغبون في الحصول على أحدث ما توصل إليه المتخصصون الحقيقيون في هذا المجال.

سيرشدك المنهج الممتاز الذي وضعه متخصصون في  
التسويق الدوائي خلال عملية التحديث هذه“



## هيكل الإدارة

### أ. Calderón, Carlos

- ♦ مدير التسويق والإعلان في شركة Industrias Farmacéuticas Puerto Galiano S.A
- ♦ استشاري تسويق وإعلان في Experiencia MKT
- ♦ مدير التسويق والدعاية والإعلان في Marco Aldany
- ♦ الرئيس التنفيذي والمدير الإبداعي في شركة C&C Advertising
- ♦ مدير التسويق والدعاية والإعلان في Elsevier
- ♦ المدير الإبداعي في شركة CPM لاستشارات الإعلان والتسويق
- ♦ تقني دعاية وإعلان من CEV في مدريد



## الأساتذة

### أ. Rivera Madrigal, Víctor

- ♦ مدير حسابات في شركة EIE Medical
- ♦ زائر أطباء في شركة Innovasc Integral Solutions S.L
- ♦ أخصائي مبيعات في شركة UCC Europe
- ♦ تقني تسويق الرعاية الصحية

اغتنم الفرصة للتعرف على أحدث التطورات في هذا  
الشان لتطبيقها في ممارستك اليومية"



# الهيكل والمحتوى

تقدم هذه المحاضرة الجامعية للصيدلة تحديثاً كاملاً عن عملية المبيعات في صناعة الأدوية. تحقيقاً لهذه الغاية، سيقودك هذا المسار الأكاديمي إلى دراسة متعمقة لهيكل قسم المبيعات، والتواصل في العلاقات التجارية، واستراتيجيات الولاء وتطور أداء المبيعات. يكتمل كل ذلك بمكتبة واسعة من الموارد التعليمية المتاحة على مدار 24 ساعة في اليوم، من أي جهاز رقمي متصل بالإنترنت.



ستمنحك طريقة إعادة التعلم الفرصة لترسيخ المفاهيم  
الأساسية في وقت قصير جدًا وتقليل ساعات الدراسة الطويلة“





## وحدة 1. عملية البيع في مجال صناعة الأدوية

- 1.1 هيكل القسم التجاري
  - 1.1.1 الهيكلية الهرمية
  - 2.1.1 التصميم التنظيمي
  - 3.1.1 مسؤولية القسم التجاري
  - 4.1.1 إدارة الموهبة
- 2.1 الزيارة الطبية
  - 1.2.1 مسؤوليات الزائر الطبي
  - 2.2.1 أخلاقيات الزائر الطبي
  - 3.2.1 التواصل الفعال
  - 4.2.1 معرفة المنتج
- 3.1 الإجراءات الترويجية في نقاط البيع
  - 1.3.1 أهداف الاجراءات
  - 2.3.1 الترويج المرئي
  - 3.3.1 إدارة المواد
  - 4.3.1 تقييم الأثر
- 4.1 تقنيات البيع
  - 1.4.1 مبدأ الإقناع
  - 2.4.1 مهارات التفاوض
  - 3.4.1 التحديث العلمي
  - 4.4.1 التعامل مع الاعتراضات
- 5.1 التواصل في المبيعات
  - 1.5.1 تحليل القنوات المختلفة
  - 2.5.1 التواصل اللفظي
  - 3.5.1 التواصل غير اللفظي
  - 4.5.1 الاتصال الكتابي
- 6.1 استراتيجيات الولاء
  - 1.6.1 برنامج الولاء
  - 2.6.1 خدمة العملاء المخصصة
  - 3.6.1 برامج التتبع
  - 4.6.1 برامج الامتثال العلاجي

- 7.1 تتبع الزبناء
  - 1.7.1 أدوات لتتبع العملاء
  - 2.7.1 الرضى
  - 3.7.1 تقنيات الاتصال
  - 4.7.1 استخدام البيانات
- 8.1 تحليل دورات المبيعات
  - 1.8.1 تفسير البيانات
  - 2.8.1 تحليل الدورات
  - 3.8.1 تخطيط دورة المبيعات
  - 4.8.1 إدارة دورة المبيعات
- 9.1 تقييم أداء المبيعات
  - 1.9.1 مؤشرات الأداء الرئيسية KPI
  - 2.9.1 تحليل الفعالية
  - 3.9.1 تقييم الإنتاجية
  - 4.9.1 تقييم ربحية المنتجات
- 10.1 الأدوات التكنولوجية للمبيعات
  - 1.10.1 CRM
  - 2.10.1 أتمتة فريق المبيعات
  - 3.10.1 تحسين المسار
  - 4.10.1 منصات التجارة الإلكترونية

سوف تتعمق في تقييم أداء مبيعاتك من خلال مؤشرات الأداء الرئيسية (KPI)، وتحليل الفعالية من خلال أكثر التقنيات دقة“



# منهجية الدراسة

TECH هي أول جامعة في العالم تجمع بين منهجية دراسات الحالة مع التعلم المتجدد، وهو نظام تعلم 100% عبر الإنترنت قائم، قائم على التكرار الموجهتم تصميم هذه الاستراتيجية التربوية المبتكرة لتوفير الفرصة للمهنيين لتحديث معارفهم وتطوير مهاراتهم بطريقة مكثفة ودقيقة. نموذج تعلم يضع الطالب في مركز العملية الأكاديمية ويمنحه كل الأهمية، متكيفاً مع احتياجاته ومتخلياً عن المناهج الأكثر تقليدية

TECH تُعدُّك لمواجهة تحديات جديدة في بيئات غير  
مؤكدة وتحقيق النجاح في مسيرتك المهنية"



## الطلاب: الأولوية في جميع برامج TECH

في منهجية الدراسة في TECH، يعتبر الطالب البطل المطلق. تم اختيار الأدوات التربوية لكل برنامج مع مراعاة متطلبات الوقت والتوافر والدقة الأكاديمية التي، في الوقت الحاضر، لا يطلبها الطلاب فحسب، بل أيضًا أكثر المناصب تنافسية في السوق مع نموذج TECH التعليمي غير المتزامن، يكون الطالب هو من يختار الوقت الذي يخصصه للدراسة، وكيف يقرر تنظيم روتينه، و كل ذلك من الجهاز الإلكتروني المفضل لديه. لن يحتاج الطالب إلى حضور دروس مباشرة، والتي غالبًا ما لا يستطيع حضورها. سيقوم بأنشطة التعلم عندما يناسبه ذلك سيستطيع دائمًا تحديد متى وأين يدرس

في TECH لن تكون لديك دروس مباشرة (والتي لا يمكنك حضورها أبدًا لاحقًا)"



## المناهج الدراسية الأكثر شمولاً على مستوى العالم

تتميز TECH بتقديم أكثر المسارات الأكاديمية اكتمالاً في المحيط الجامعي. يتم تحقيق هذه الشمولية من خلال إنشاء مناهج لا تغطي فقط المعارف الأساسية، بل تشمل أيضاً أحدث الابتكارات في كل مجال.

من خلال التحديث المستمر، تتيح هذه البرامج للطلاب البقاء على اطلاع دائم على تغييرات السوق واكتساب المهارات الأكثر قيمة لدى أصحاب العمل. وبهذه الطريقة، يحصل الذين يnehون دراساتهم في TECH الجامعة التكنولوجية على إعداد شامل يمنحهم ميزة تنافسية ملحوظة للتقدم في مساراتهم المهنية.

وبالإضافة إلى ذلك، سيتمكنون من القيام بذلك من أي جهاز، سواء كان حاسوباً شخصياً، أو جهازاً لوحياً، أو هاتفاً ذكياً.



نموذج TECH الجامعة التكنولوجية غير متزامن، مما يسمح لك بالدراسة باستخدام حاسوبك الشخصي، أو جهازك اللوحي، أو هاتفك الذكي أينما شئت، ومتى شئت، وللمدة التي تريدها"



## Case studies أو دراسات الحالة

كانت طريقة الحالة هي نظام التعلم الأكثر استخداماً من قبل أفضل الكليات في العالم. قد كان منهج الحالة النظام التعليمي الأكثر استخداماً من قبل أفضل كليات الأعمال في العالم. تم تطويره في عام 1912 لكي لا يتعلم طلاب القانون القوانين فقط على أساس المحتوى النظري، بل كان دوره أيضاً تقديم مواقف حقيقية معقدة لهم. وهكذا، يمكنهم اتخاذ قرارات وإصدار أحكام قيمة مبنية على أسس حول كيفية حلها. في عام 1924 تم تحديد هذه المنهجية كمنهج قياسي للتدريس في جامعة Harvard.

مع هذا النموذج التعليمي، يكون الطالب نفسه هو الذي يبني كفاءته المهنية من خلال استراتيجيات مثل التعلم بالممارسة أو التفكير التصميمي، والتي تستخدمها مؤسسات مرموقة أخرى مثل جامعة ييل أو ستانفورد. سيتم تطبيق هذه الطريقة، الموجهة نحو العمل، طوال المسار الأكاديمي الذي سيخوضه الطالب مع TECH الجامعة التكنولوجية.

سيتم تطبيق هذه الطريقة الموجهة نحو العمل على طول المسار الأكاديمي الكامل الذي سيخوضه الطالب مع TECH. وبهذه الطريقة سيواجه مواقف حقيقية متعددة، وعليه دمج المعارف والبحث والمجادلة والدفاع عن أفكاره وقراراته. كل ذلك مع فرضية الإجابة على التساؤل حول كيفية تصرفه عند مواجهته لأحداث معقدة محددة في عمله اليومي.





## طريقة Relearning

في TECH، يتم تعزيز دراسات الحالة بأفضل طريقة تدريس عبر الإنترنت بنسبة 100% إعادة التعلم.

هذه الطريقة تكسر الأساليب التقليدية للتدريس لوضع الطالب في مركز المعادلة، وتزويده بأفضل المحتويات في صيغ مختلفة. بهذه الطريقة، يتمكن من مراجعة وتكرار المفاهيم الأساسية لكل مادة وتعلم كيفية تطبيقها في بيئة حقيقية.

وفي هذا السياق، وبناءً على العديد من الأبحاث العلمية، يعتبر التكرار أفضل وسيلة للتعلم. لهذا السبب، تقدم TECH بين 8 و16 تكرارًا لكل مفهوم أساسي داخل نفس الدرس، مقدمة بطرق مختلفة، بهدف ضمان ترسيخ المعرفة تمامًا خلال عملية الدراسة.

ستتيح لك منهجية إعادة التعلم والمعروفة باسم 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.

## حرم جامعي افتراضي 100% عبر الإنترنت مع أفضل الموارد التعليمية.

من أجل تطبيق منهجيته بفعالية، يركز برنامج TECH على تزويد الخريجين بمواد تعليمية بأشكال مختلفة: نصوص، وفيديوهات تفاعلية، ورسوم توضيحية وخرائط معرفية وغيرها. تم تصميمها جميعًا من قبل مدرسين مؤهلين يركزون في عملهم على الجمع بين الحالات الحقيقية وحل المواقف المعقدة من خلال المحاكاة، ودراسة السياقات المطبقة على كل مهنة مهنية والتعلم القائم على التكرار من خلال الصوتيات والعروض التقديمية والرسوم المتحركة والصور وغيرها.

تشير أحدث الأدلة العلمية في مجال علم الأعصاب إلى أهمية مراعاة المكان والسياق الذي يتم فيه الوصول إلى المحتوى قبل البدء في عملية تعلم جديدة. إن القدرة على ضبط هذه المتغيرات بطريقة مخصصة تساعد الأشخاص على تذكر المعرفة وتخزينها في الحُصين من أجل الاحتفاظ بها على المدى الطويل. هذا هو نموذج التعلم الإلكتروني المعتمد على السياق العصبي المعرفي العصبي، والذي يتم تطبيقه بوعي في هذه الدرجة الجامعية.

من ناحية أخرى، ومن أجل تفضيل الاتصال بين المرشد والمتدرب قدر الإمكان، يتم توفير مجموعة واسعة من إمكانيات الاتصال، سواء في الوقت الحقيقي أو المؤجل (الرسائل الداخلية، ومنتديات المناقشة، وخدمة الهاتف، والاتصال عبر البريد الإلكتروني مع مكتب السكرتير الفني، والدرشة ومؤتمرات الفيديو).

وبالمثل، سيسمح هذا الحرم الجامعي الافتراضي المتكامل للغاية لطلاب TECH بتنظيم جداولهم الدراسية وفقًا لتوافرهم الشخصي أو التزامات العمل. وبهذه الطريقة، سيتمكنون من التحكم الشامل في المحتويات الأكاديمية وأدواتهم التعليمية، وفقًا لتحديثهم المهني المتسارع.



سنسمح لك طريقة الدراسة عبر الإنترنت لهذا البرنامج بتنظيم وقتك ووتيرة تعلمك، وتكييفها مع جدولك الزمني“

### تُبرر فعالية المنهج بأربعة إنجازات أساسية:

1. الطلاب 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 منهج 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 مهمًا للغاية للطلاب، مما يترجم إلى اهتمام أكبر بالتعلم وزيادة الوقت المخصص للعمل في المحاضرة الجامعية.

## المنهجية الجامعية الأفضل تصنيفاً من قبل طلابها

نتائج هذا النموذج الأكاديمي المبتكر يمكن ملاحظته في مستويات الرضا العام لخريجي TECH. تقييم الطلاب لجودة التدريس، وجودة المواد، وهيكلة الدورة وأهدافها ممتاز. ليس من المستغرب أن تصبح الجامعة الأعلى تقييماً من قبل طلابها على منصة المراجعات Trustpilot، حيث حصلت على 4.9 من 5.

يمكنك الوصول إلى محتويات الدراسة من أي جهاز متصل بالإنترنت (كمبيوتر، جهاز لوحي، هاتف ذكي) بفضل كون TECH على اطلاع بأحدث التطورات التكنولوجية والتربوية.

"التعلم من خبير" ستتمكن من التعلم مع مزايا الوصول إلى بيئات تعليمية محاكاة ونهج التعلم بالملاحظة، أي "التعلم من خبير"

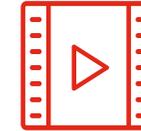


وهكذا، ستكون أفضل المواد التعليمية، المُعدّة بعناية فائقة، متاحة في هذا البرنامج:



### المواد الدراسية

يتم خلق جميع محتويات التدريس من قبل المتخصصين الذين سيقومون بتدريس البرنامج الجامعي، وتحديدًا من أجله، بحيث يكون التطوير التعليمي محددًا وملموشًا حقًا. يتم بعد ذلك تطبيق هذه المحتويات على التنسيق السمعي البصري الذي سيخلق طريقتنا في العمل عبر الإنترنت، مع التقنيات الأكثر ابتكارًا التي تتيح لنا أن نقدم لك جودة عالية، في كل قطعة سنضعها في خدمتك.



### التدريب العملي على المهارات والكفاءات

ستنفذ أنشطة لتطوير كفاءات ومهارات محددة في كل مجال من مجالات المواد الدراسية. التدريب العملي والديناميكيات لاكتساب وتطوير المهارات والقدرات التي يحتاجها المتخصص لنموه في إطار العولمة التي نعيشها.



### ملخصات تفاعلية

نقدم 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 من نوعه لتقديم محتوى الوسائط المتعددة على أنه "قصة نجاح أوروبية".



### قراءات تكميلية

المقالات الحديثة والوثائق التوافقية والمبادئ التوجيهية الدولية... في مكتبة TECH الافتراضية، سيكون لديك وصول إلى كل ما تحتاجه لإكمال تدريبك.





### دراسات الحالة (Case studies)

ستكمل مجموعة مختارة من أفضل دراسات الحالة في المادة التي يتم توظيفها. حالات تم عرضها وتحليلها وتدريبها من قبل أفضل المتخصصين على الساحة الدولية.



### الاختبار وإعادة الاختبار

نقوم بتقييم وإعادة تقييم معرفتك بشكل دوري طوال فترة البرنامج. نقوم بذلك على 3 من 4 مستويات من هرم ميلر.



### المحاضرات الرئيسية

هناك أدلة علمية على فائدة المراقبة بواسطة الخبراء كطرف ثالث في عملية التعلم. إن ما يسمى بالتعلم من خبير يقوي المعرفة والذاكرة ، ويولد الأمان في قراراتنا الصعبة في المستقبل.



### إرشادات توجيهية سريعة للعمل

تقدم TECH المحتويات الأكثر صلة بالدورة التدريبية 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 عملية البيع في مجال صناعة الأدوية بالإضافة إلى التدريب الأكثر دقة وحداثة، 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 المحاضرة الجامعية في عملية البيع في مجال صناعة الأدوية على البرنامج العلمي الأكثر اكتمالا وحدائثة في السوق.

بعد اجتياز التقييم، سيحصل الطالب عن طريق البريد العادي\* مصحوب بعلم وصول مؤهل المحاضرة الجامعية الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية.

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

المؤهل العلمي: المحاضرة الجامعية في عملية البيع في مجال صناعة الأدوية

طريقة الدراسة: عبر الإنترنت

مدة الدراسة: 6 أسابيع



\*تصديق لاهاي أبوستيل. في حالة قيام الطالب بالتقدم للحصول على درجته العلمية الورقية وبتمديد لاهاي أبوستيل، ستتخذ مؤسسة TECH EDUCATION الإجراءات المناسبة لكي يحصل عليها وذلك بتكلفة إضافية.

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

عملية البيع في مجال صناعة الأدوية

التدريب الافتراضي

المؤسسات

« طريقة الدراسة: عبر الإنترنت

« مدة الدراسة: 6 أسابيع

« المؤهل العلمي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« مواعيد الدراسة: وفقًا لوتيرتك الخاصة

« الامتحانات: عبر الإنترنت

الفصول الافتراضية

اللغات

# محاضرة جامعية عملية البيع في مجال صناعة الأدوية