

تدريب عملي
MBA إدارة التسويق
(CMO كبير مسؤولي التسويق)

tech



tech

تدريب عملي
MBA إدارة التسويق
(CMO كبير مسؤولي التسويق)

الفهرس

01

مقدمة

ص. 4

02

لماذا تدرس برنامج التدريب العملي هذا؟

ص. 6

03

الأهداف

ص. 8

04

المخطط التدريسي

ص. 10

05

أين يمكنني القيام بهذا التدريب العملي؟

ص. 12

06

الشروط العامة

ص. 14

07

المؤهل العلمي

ص. 16



01 مقدمة

التسويق هو الأصل الرئيسي الذي يجب على جميع الشركات استخدامه لزيادة مبيعاتها وتحسين علامتها التجارية. ويتمثل أحد العناصر الرئيسية في تحقيق هذا الهدف في تصميم استراتيجية تستند إلى المبادئ الرئيسية للتسويق والتخطيط السليم لها. بالإضافة إلى ذلك، في السنوات الأخيرة، أحدثت الإنترنت ثورة في هذا المجال، حيث تقام الحملات التجارية الرئيسية حاليًا. بالنظر إلى هذا السيناريو، تتطلب قيادة الفرق في قطاع شديد التنافسية مديرين على دراية بالاتجاهات في هذا المجال ولديهم رؤية دولية. لهذا السبب، قامت TECH بإنشاء هذا البرنامج الذي يسهل عليك إقامة عملية لمدة 3 أسابيع في شركة رائدة في هذا القطاع، حيث سيتم إرشادك من قبل متخصصين في مجال التسويق.



إنها بلا شك فرصة ممتازة للتعرف على
الاستراتيجيات الأكثر فعالية في توجيه
وتخطيط استراتيجيات التسويق"



في عالم معولم وتكنولوجي، من الضروري أن يتقن كبار مسؤولي التسويق الاستراتيجيات الأكثر فعالية بشكل مثالي لإنشاء صورة وسمعة مناسبة لمصالح الشركات، مع زيادة العملاء والمستخدمين من خلال الأدوات الرقمية الرئيسية. كل هذا أيضًا بمهارات قيادية عظيمة ورؤية للابتكار.

على هذه الخلفية، أنشأت TECH هذا التدريب العملي MBA إدارة التسويق (CMO، كبير موظفي التسويق)، والذي يسمح للمهني بدخول شركة رائدة في هذا المجال ومع فريق ممتاز من المتخصصين في التسويق.

إنها إقامة مكثفة لمدة 3 أسابيع، حيث ستتاح للمدير الفرصة لرؤية الأساليب والتقنيات والأدوات المستخدمة في تخطيط الحملات وتصميمها وإنشائها مباشرة، من قبل أفضل المتخصصين في هذا المجال. كل هذا في كيان متميز يستخدم أحدث التقنيات في هذا التغيير والذي سيسمح لك بالحصول على المعرفة التي تحتاجها للتقدم في حياتك المهنية. فرصة فريدة لا تقدمها إلا TECH.



استمتع بإقامة مكثفة لمدة 3 أسابيع في مركز مرموق وتحديث أحدث الإجراءات التكنولوجي لتنمو مهنيًا"

لماذا تدرس برنامج التدريب العملي هذا؟

1. ترقية من أحدث التقنيات المتاحة

لقد كانت التقنيات الجديدة بمثابة علامة فارقة قبل وبعد في تطور التسويق، حيث يسود المجال الرقمي، مقارنة بالاستراتيجيات التقليدية غير المتصلة بالإنترنت. ولا شك أن ظهور التكنولوجيا هو الحاضر والمستقبل في هذا المجال. لذلك، ومن أجل تقريب المهني هذه التطورات، أنشأت TECH هذا التدريب العملي، حيث يمكنك الدخول إلى شركة تستخدم أحدث التقنيات في مجال التسويق.

2. تعمق من خلا خبرة أفضل المهنيين

عند تطوير هذا التدريب العملي، لن يكون المهني وحده، حيث سيحصل على الدعم والمشورة من المتخصصين في هذا المجال، الذين قادوا فرق التسويق. وبهذه الطريقة، سيتمكن المدير من الحصول من أخصائي في هذا المجال، على أكثر استراتيجيات الاتصال استخدامًا حاليًا في القطاع، مما سيقوده إلى النمو في مجال أقصى قدر من المنافسة.

3. الانغماس في بيئات من الدرجة الأولى

تنفذ TECH عملية اختيار صارمة لجميع المراكز المتاحة للتدريب العملي. سيضمن ذلك الوصول المهني إلى شركة ذات خبرة في مجال التسويق، والتي تدمج أحدث التطورات التكنولوجية لتنفيذ الحملات الترويجية والتجارية. سيسمح لك كل هذا بالنمو في قطاع تكون فيه القيادة عنصرًا أساسيًا لتحقيق نتائج ناجحة.

التسويق هو مجال حيث يجب إتقان المفاهيم النظرية، ولكن حيث تؤدي الممارسة بشكل أساسي إلى تحسين الاستراتيجيات المختلفة التي ترغب في تنفيذها. ولهذا السبب تتخلى TECH عن المفهوم النظري البحت في هذا البرنامج وتقرّب المحترفين من الممارسة الأكثر كثافة وتقدّمًا. وهكذا، لمدة 3 أسابيع، ستدخل إلى شركة مرموقة في هذا القطاع، حيث ستشارك بيئة مع محترفين متخصصين في مجال التسويق. سيناريو مثالي لتكون قادرًا على التحقق، في الموقع، من العمليات والأساليب المستخدمة لإدارة قسم بهذه الخصائص، في بيئة تنافسية للغاية. فرصة أكاديمية فريدة من نوعها لا تُحدث ثورة في الأنظمة التربوية التقليدية فحسب، بل تضع أيضًا المتخصص في مركز المعادلة لتقديم التعلم بفائدة حقيقية ومتكيف مع احتياجاتهم.



قيادة الحملات التسويقية الأكثر ابتكارًا،
بعد التعلم من المتخصصين حول الاتجاهات
السائدة في هذا القطاع"

4. وضع كل ما تم اكتسابه في الممارسة اليومية منذ البداية

يعاني السوق الأكاديمي من برامج تدريبية لا تتكيف كثيرًا مع العمل اليومي للأخصائي وتتطلب ساعات طويلة من التدريس، وغالبًا ما لا تتوافق مع الحياة الشخصية والمهنية. تقدم TECH نموذجًا جديدًا للتعليم، عمليًا 100٪، يسمح لك بوضع نفسك في طليعة أحدث الإجراءات في مجال إدارة التسويق، والأفضل من ذلك كله، وضعها في الممارسة المهنية في غضون 3 أسابيع فقط.

يتضمن التدريب العملي الذي صممه TECH إقامة لمدة 3 أسابيع. فترة حيث، من اليوم الأول، سيعمل المهني جنبًا إلى جنب مع المتخصصين في عالم التسويق. سيناريو عملي بشكل بارز، يحقق بالتالي الغرض من هذه المؤسسة لإعطاء رؤية حقيقية ومباشرة وفعالة للصورة الحالية لمخلص كبير موظفي التسويق.

5. توسيع حدود المعرفة

مع هذا التدريب العملي يفتح مجموعة من الإمكانيات للمهنيين، الذين سيصلون منذ اللحظة الأولى إلى بيئة عمل من المستوى الأول، مع فريق من المهنيين ذوي الخبرة في التسويق. بهذه الطريقة، سيكون المدير قادرًا على دمج جميع العمليات التي يشارك فيها بنشاط، سواء في شركته الخاصة، أو في أي شركة أخرى ذات أهمية وطنية ودولية، حيث يريد تنفيذ مهامه كرئيس تنفيذي للتسويق..



الأهداف

إن تنفيذ هذه الإقامة العملية في شركة مرجعية في عالم التسويق سيسمح للطلاب بتعلم الحياة اليومية للقطاع، وتحسين مهاراتهم الإدارية ومعرفة جميع الإجراءات الترويجية والإعلانية التي يمكنهم تطبيقها بشكل متعمق لتحقيق أهداف شركتكم. بالإضافة إلى ذلك، سيكون لديهم القدرة على تصميم استراتيجيات وخطط التسويق التي تعمل على تحسين سمعة شركتكم وإنشاء قنوات اتصال مثالية مع عملائهم.

الأهداف العامة



- ♦ إتقان الأدوات الرقمية الرئيسية المستخدمة في التخطيط والتصميم وتنفيذ الحملات التسويقية
- ♦ دمج أكثر أساليب العمل فعالية لقيادة فرق التسويق
- ♦ معرفة أكثر الاستراتيجيات فعالية لتطوير تسويق التجارة الإلكترونية

الأهداف المحددة



- ♦ دمج رؤية الشركة وأهدافها في استراتيجيات وسياسات الشركة التسويقية
- ♦ دمج الإنترنت في استراتيجية التسويق الخاصة بالمؤسسة
- ♦ تطوير التقنيات والاستراتيجيات في البيئة الرقمية المرتبطة بالتسويق والمبيعات والاتصال لإنشاء قنوات اكتساب المستخدمين وجذبهم وولائهم
- ♦ تحليل بالتفصيل عملية اتخاذ قرار المستهلك فيما يتعلق بمحفزات التسويق
- ♦ قيادة فرق التسويق والمبيعات الرقمية بشكل جزئي أو كلي بنجاح
- ♦ تطوير مشاريع التسويق وأبحاث السوق والاتصالات
- ♦ وضع خطة تسويق رقمية قوية وكاملة للمنظمة
- ♦ إجراء أبحاث السوق لفهم البيئة والفرص التي توفرها لتحقيق نجاح الأعمال
- ♦ تطوير مهارات القيادة لقيادة فرق التسويق
- ♦ التعرف على العمليات اللوجستية للشركة
- ♦ التعرف على كيفية تطبيق سياسات التسعير
- ♦ معرفة أدوات التسويق المختلفة وتطبيق الأنسب لتحقيق أهداف الأعمال
- ♦ فهم سلوك واحتياجات المستهلكين وتطبيق سياسات تسويقية تساعد على ولائهم
- ♦ التعرف بعمق كيف يمكن تطبيق تقنيات التسويق لمختلف القطاعات
- ♦ تنفيذ عروض ترويجية دولية من خلال أدوات التسويق المختلفة
- ♦ التعرف على قنوات التوزيع الرئيسية على المستوى الدولي



المخطط التدريسي

يتكون التدريب العملي لهذا البرنامج من إقامة عملية في شركة مرجعية في هذا القطاع، تستمر 3 أسابيع من الاثنين إلى الجمعة، مع 8 ساعات عمل متتالية من التدريس العملي بجانب مهني محترف في هذا المجال. ستسمح هذه الإقامة للمهني بمعرفة العمل اليومي لكبار المتخصصين في مجال التسويق، حيث يتم استخدام أحدث الموارد والأدوات الرقمية. وفي هذا الاقتراح التدريبي، الذي يتسم بطابع عملي تاماً، تهدف الأنشطة إلى تطوير وتحسين الكفاءات اللازمة لتوفير المهام الإدارية في إدارات التسويق، واكتساب المهارات اللازمة لإدارة جميع الإجراءات الترويجية والإعلانية التي تتيح اجتذاب جمهور أكبر.

وبالتالي توفر TECH فرصة لتعلم العمل في أقسام التسويق للشركات الرئيسية في هذا القطاع. وبهذه الطريقة، يصبح الكيان الرائد في هذا المجال السيناريو المثالي للمهني الذي يخضع لهذا التدريب العملي لتطوير مهاراته الإدارية، والمشاركة بنشاط في تخطيط ومراقبة وإدارة استراتيجيات مختلفة للشركات.

سيتم التدريس العملي بمشاركة نشطة من الطالب الذي يؤدي أنشطة وإجراءات كل مجال من مجالات الاختصاص (تعلم التعلم وتعلم القيام به)، بمرافقة وتوجيه من المعلمين وغيرهم من شركاء التدريب الذين ييسرون العمل الجماعي والتكامل متعدد التخصصات ككفاءات شاملة لممارسة إدارة التسويق (تعلم أن يكون وتعلم العلاقات).

ستكون الإجراءات الموضحة أدناه هي أساس الجزء العملي من التدريب، وسيكون تنفيذها خاضعاً لتوافر المركز وحجم عمله، والأنشطة المقترحة هي كما يلي:



تدرب في شركة يمكننا أن تقدم لك كل هذه
الإمكانيات، من خلال برنامج أكاديمي مبتكر
وفريق قادر على تطويرك على أكمل وجه"

نشاط عملي	الوحدة
وضع استراتيجيات تنافسية ومؤسسية في فرق التسويق	الإدارة والقيادة
تطبيق التصنيع الخالي من الهدر (Lean Management) على سير عمل الإدارة	
تطوير مهارات القيادة والإدارة في بيئة مهنية حقيقية، بناء على الذكاء العاطفي والاجتماعات الفعالة وإدارة المواهب	
تخطيط وتنفيذ استراتيجية تسويق محددة في بيئات الإدارة	
التعاون في إدارة التوزيع، ومراقبة المخزون، والحملات الدورية ودورة حياة منتج محدد	التسويق التشغيلي والقطاعي
إدارة قنوات التوزيع الصحيحة، مع التركيز على التسويق التجاري والطريق إلى السوق	
معرفة إدارة مجموعات التسويق وأفرقة العمل وإدارة الاجتماعات	
المساهمة في إنشاء حملة تسويقية تتبع نموذج قطاع العملاء	
استكشاف استخدام علم النفس وسلوك المستهلك في تخطيط استراتيجية التسويق	إدارة علاقات العملاء
إجراء تحليل الربحية على أساس التسويق الذي يركز على المستهلك	
استخدم أحدث تقنيات إدارة علاقات العملاء مثل التسويق المباشر أو التكامل متعدد القنوات أو التسويق الفيروسي	
الاستفادة من التسويق العصبي والتسويق الحسي لتعزيز الحملات المستمرة	
تقديم الدعم في تكييف استراتيجية التسويق مع البيئة التكنولوجية والرقمية	التسويق الرقمي والتجارة الإلكترونية
الاستفادة من أدوات البحث الكمية والنوعية الرئيسية في الأسواق عبر الإنترنت	
تطوير في القنوات الرئيسية عبر الإنترنت مع لاعبين رقميين آخرين	
إدارة التنفيذ ونقاط البيع الرقمية في التجارة الإلكترونية	
التعاون في تنفيذ تقنيات التجارة الإلكترونية في استراتيجيات متعددة القنوات	
تطوير استراتيجية تسويق المحتوى في مدونات الشركات	
عرض التعاون في مهام مدير وسائل الاتصالات الاجتماعي واستراتيجي وسائل الاتصالات الاجتماعي	



أين يمكنني القيام بهذا التدريب العملي؟

تتطلب شركات اليوم مستويات أعلى من التخصص من موظفيها مقارنة بعقود مضت. ولذلك، أصبح من الصعب بشكل متزايد إنهاء الدراسة والعثور على وظيفة مؤهلة. إن متطلبات الخبرة السابقة هي العيب الذي يواجهه الخريجون الجدد، لذا فإن التدريب الداخلي في الشركات الرائدة في هذا القطاع ضروري لاكتساب المهارات التي يطلبها جميع أصحاب العمل. بفضل هذا التدريب العملي، يتم فتح الطلاب في سوق العمل، والتعلم من يد المهنيين في القطاع في أرقى شركات التسويق على الصعيدين الوطني والدولي.

أفضل طريقة لتعلم تقنيات التسويق الرئيسية هي الممارسة، وبفضل هذا البرنامج، يمكنك القيام بذلك في أفضل الشركات في القطاع”



يمكن للطلاب أن يقوم هذا التدريب في المراكز التالية.



مدرسة إدارة الأعمال

Amplifica

الدولة
الأرجنتين

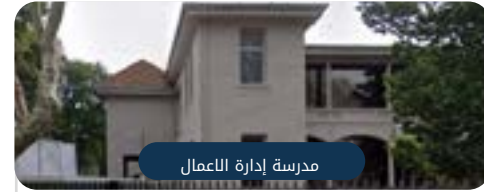
المدينة
المدينة المستقلة في بوينس
آيرس

العنوان: Chile 576, C1098AAL CABA, Argentina

وكالة كبار المسؤولين الاقتصاديين لتعزيز الاتصالات وتحديد
المواقع الفعالة

التدريبات العملية ذات الصلة:
الاتصالات الدعائي
تصميم جرافيك





مدرسة إدارة الأعمال

Web Experto

المدينة
Santa Fe (سانتا في)

الدولة
الأرجنتين

العنوان: Lamadrid 470 Nave 1 1º piso
Oficina 17, Rosario, Santa Fe

شركة الإدارة الرقمية وتوجيه الويب

التدريبات العملية ذات الصلة:
- الإدارة التجارية والمبيعات
- MBA التسويق الرقمي



مدرسة إدارة الاعمال

Break Point Marketing

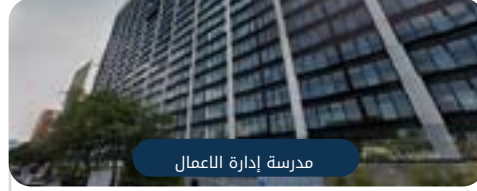
الدولة
المدينة
المكسيك
مدينة المكسيك

العنوان: Calle Montes Urales 424 4to piso,
Lomas- Virreyes, Lomas de Chapultepec, Miguel
Hidalgo C.P 11000 CDMX

شركة إبداعية متخصصة في التسويق الرقمي والاتصالات

التدريبات العملية ذات الصلة:

MBA - التسويق الرقمي
تصميم جرافيك



مدرسة إدارة الاعمال

Frsko Marketing

الدولة
المدينة
المكسيك
مكسيكو سيتي

العنوان: Av. Marina Nacional 385-Piso 6,
Oficina 610, Verónica Anzúres, Miguel Hidalgo,
11370 , CDMX, México

شركة متخصصة في التسويق الرقمي والعلامات التجارية
والاتصالات

التدريبات العملية ذات الصلة:

MBA - إدارة التسويق (كبير مسؤولي التسويق CMO) - الإدارة التجارية
والمبيعات



مدرسة إدارة الاعمال

Grupo Fórmula

الدولة
المدينة
المكسيك
مكسيكو سيتي

العنوان: Cda. San Isidro 44, Reforma Soc,
Miguel Hidalgo, 11650 Ciudad de México, CDMX

شركة رائدة في مجال اتصالات الوسائط المتعددة وتوليد
المحتوى

التدريبات العملية ذات الصلة:

تصميم جرافيك
إدارة الموظفين



مدرسة إدارة الاعمال

Rehamex

الدولة
المدينة
المكسيك
المكسيك

العنوان: J.J. Fernández de Lizardi No. 5, Cto.
Novelistas, Ciudad Satélite, Naucalpan

مركز إعادة التأهيل وتعزيز الصحة البدنية

التدريبات العملية ذات الصلة:

- التشخيص في العلاج الطبيعي
العلاج الطبيعي الرياضي





الشروط العامة

تأمين المسؤليات المدنية

يتمثل الشاغل الرئيسي لهذه المؤسسة في ضمان سلامة كل من المتدربين والوكلاء المتعاونين الآخرين الضروريين في عمليات التدريب العملي في الشركة. من بين التدابير المخصصة لتحقيق ذلك، الاستجابة لأي حادث قد يحدث أثناء عملية التدريس والتعلم بأكملها.

للقيام بذلك، يتعهد هذا الكيان التعليمي بالتعاقد على تأمين المسؤولية المدنية الذي يغطي أي احتمال قد ينشأ أثناء تنفيذ الإقامة في مركز التدريب.

ستحظى سياسة المسؤولية المدنية للمتدربين بتغطية واسعة وسيتم الاشتراك فيها قبل بدء فترة التدريب العملي. بهذه الطريقة، لن يضطر المهني إلى القلق في حالة الاضطرار إلى مواجهة موقف غير متوقع وسيتم تغطيته حتى نهاية البرنامج العملي في المركز.

الشروط العامة للتدريب العملي

الشروط العامة لاتفاقية التدريب الداخلي للبرنامج ستكون على النحو التالي:

- 1. الإرشاد الأكاديمي:** أثناء التدريب العملي، سيتم تعيين مدرسين للطالب يرافقونه طوال العملية الدراسية، وذلك للرد على أي استفسارات وحل أي قضايا قد تظهر للطالب. من ناحية، سيكون هناك مدرس محترف ينتمي إلى مركز التدريب الذي يهدف إلى توجيه ودعم الطالب في جميع الأوقات. ومن ناحية أخرى، سيتم أيضًا تعيين مدرس أكاديمي تتمثل مهمته في التنسيق ومساعدة الطالب طوال العملية الدراسية وحل الشكوك وتسهيل كل ما قد يحتاج إليه. وبهذه الطريقة، سيرافق الطالب المدرس المحترف في جميع الأوقات وسيكون هو قادرًا على استشارة أي شكوك قد تظه، سواء ذات طبيعة عملية أو أكاديمية.
 - 2. مدة الدراسة:** سيستمر برنامج التدريب هذا لمدة ثلاثة أسابيع متواصلة من التدريب العملي، موزعة على دوام 8 ساعات وخمسة أيام في الأسبوع. ستكون أيام الحضور والجدول المواعيد مسؤولية المركز، وإبلاغ المهني على النحو الواجب بشكل سابق للتدريب، في وقت مبكر بما فيه الكفاية ليخدم بذلك أغراض التنظيم للتدريب.
 - 3. عدم الحضور:** في حال عدم الحضور في يوم بدء التدريب العملي يفقد الطالب حقه في ذلك دون إمكانية الاسترداد أو تغيير المواعيد. إن التغيب لأكثر من يومين عن الممارسات دون سبب طبي/أو مبرر، يعني استغناءه عن التدريب وبالتالي إنهاؤها تلقائيًا. يجب إبلاغ المرشد الأكاديمي على النحو الواجب وعلى وجه السرعة عن أي مشكلة تظهر أثناء فترة الإقامة.
 - 4. المؤهل العلمي:** سيحصل الطالب الذي يجتاز التدريب العملي على مؤهل يثبت الإقامة في المركز المعني.
 - 5. علاقة العمل والانتماء لمكان العمل:** لن يشكل التدريب العملي علاقة عمل من أي نوع.
 - 6. الدراسات السابقة:** قد تطلب بعض المراكز شهادة الدراسات السابقة لإجراء التدريب العملي في هذه الحالات سيكون من الضروري تقديمها إلى قسم التدريب في TECH حتى يمكن تأكيد تعيين المركز المختار للطالب.
 - 7. هذا البرنامج لا يشمل:** التدريب العملي أي عنصر غير مذكور في هذه الشروط. لذلك، لا يشمل ذلك الإقامة أو الانتقال إلى المدينة التي يتم فيها التدريب أو التأشيرات أو أي خدمة أخرى غير موصوفة.
- ومع ذلك، يجوز للطالب استشارة مرشده الأكاديمي في حالة وجود أي استفسار أو توصية بهذا الصدد. سيوفر له ذلك جميع المعلومات اللازمة لتسهيل الإجراءات.

المؤهل العلمي

يحتوي التدريب العملي في MBA هذا في MBA إدارة التسويق (كبير مسؤولي التسويق CMO) على البرنامج الأكثر اكتمالا وحداثة على الساحة المهنية والأكاديمية.

بعد اجتياز الطالب للتقييمات، سوف يتلقى عن طريق البريد العادي * مصحوب بعلم وصول مؤهل برنامج التدريب العملي ذا الصلة الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية.

إن المؤهل الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية سوف يشير إلى التقدير الذي تم الحصول عليه في برنامج التدريب العملي.

المؤهل العلمي: تدريب عملي في MBA إدارة التسويق (كبير مسؤولي التسويق CMO)

مدة الدراسة: 3 أسابيع

طريقة التدريس: من الإثنين إلى الجمعة، نوبات عمل على مدار 8 ساعات متتالية

إجمالي عدد ساعات البرنامج: 120 ساعة من التدريب المهني



tech

تدريب عملي
MBA إدارة التسويق
(CMO كبير مسؤولي التسويق)

تدريب عملي
MBA إدارة التسويق
(CMO كبير مسؤولي التسويق)

tech