

محاضرة جامعية أساسيات التسويق



الجامعة
التكنولوجية **tech**

محاضرة جامعية أساسيات التسويق

« طريقة التدريس: أونلاين

« مدة الدراسة: 6 أسابيع

« المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة

« الامتحانات: أونلاين

« موجهة إلى: الحاصلين على البكالوريوس والدبلومات و خريجي الجامعات والمهنيين في مجال علوم الأعمال الذين يرغبون في تعميق معرفتهم في هذا المجال

رابط الدخول إلى الموقع الإلكتروني: www.techtitude.com/ae/school-of-business/postgraduate-certificate/marketing-fundamentals

الفهرس

04	الأهداف	14 صفحة	03	لماذا تدرس برنامجنا هذا تحديداً؟	10 صفحة	02	لماذا تدرس في TECH؟	6 صفحة	01	كلمة الترحيب	4 صفحة
07	الملف الشخصي لطلابنا	32 صفحة	06	المنهجية	24 صفحة	05	الهيكل والمحتوى	18 صفحة			
10	المؤهل العلمي	44 صفحة	09	العزايا لشركتك	40 صفحة	08	مدى تأثير هذه الدراسة على حياتك المهنية	36 صفحة			

01

كلمة الترحيب

إن التسويق، الذي يُفهم على أنه مجموعة من التقنيات التجارية التي تساعد الشركات على البيع، يزدهر بسبب الفوائد الكبيرة التي يوفرها للشركات. بهذا المعنى، من الأهمية بمكان أن يعرف المتخصصون في إدارة الأعمال والإدارة الأساسية التي تحكم هذا التخصص المهم والطرق الصحيحة لتنفيذها. لذلك، فإن برنامج TECH هذا سيتناول كل هذه الخصائص بعمق، ويزود المهني بالمهارات اللازمة لتطبيق التقنيات المبتكرة والفعالة التي تساعد على تحقيق الأهداف التجارية للمنظمة.



محاضرة جامعية في أساسيات التسويق
الجامعة التكنولوجية TECH

تضع TECH بين يديك الملخص الأكثر اكتمالاً للمحتوى في هذا القطاع لغرض واحد: تدريبك حتى تتمكن من استخدام تقنيات التسويق الأكثر فعالية بشكل صحيح"

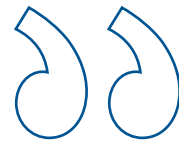


لماذا تدرس في TECH؟

إن جامعة TECH هي أكبر كلية إدارة أعمال في العالم 100% عبر الإنترنت. إنها مدرسة إدارة أعمال النخبة، ذات نموذج الحد الأقصى من المتطلبات الأكاديمية. ومركز دولي عالي الأداء، يتمتع بتدريب مكثف على المهارات الإدارية.



جامعة TECH هي جامعة تكنولوجية رائدة، تضع جميع مصادرها في متناول الطلاب لمساعدتهم على تحقيق النجاح في إدارة الأعمال"



في TECH الجامعة التكنولوجية

الابتكار



تقدم لك الجامعة نموذجًا تعليميًا عبر الإنترنت يجمع بين أحدث التقنيات التعليمية وأعلى دقة تربوية. إنه منهج فريد من نوعه يتمتع بأكبر قدر من الاعتراف الدولي والذي سيوفر للطالب مفاتيح التطور في عالم يتغير باستمرار، حيث يجب أن يكون الابتكار هو الرهان الأساسي لكل رائد أعمال.

"قصة نجاح Microsoft Europe" وذلك لدمج نظام الفيديو التفاعلي الجديد في البرامج.

أعلى المعايير



معايير القبول جامعة TECH ليست مادية، ليس هناك حاجة إلى القيام باستثمار كبير للدراسة معنا. بالطبع، من أجل الحصول على مؤهل من TECH الجامعة التكنولوجية، سيتم اختبار ذكاء الطالب وقدرته إلى أقصى حدوده. المعايير الأكاديمية للمؤسسة عالية بشكل استثنائي..

95% من طلاب جامعة TECH يكملون دراساتهم بنجاح.

إقامة شبكة جيدة من العلاقات



يشترك المحترفون من جميع أنحاء العالم في جامعة TECH، بطريقة يمكن للطلاب من خلالها إنشاء شبكة كبيرة من الاتصالات المفيدة لمستقبله.

+200

جنسية مختلفة

+100.000

مدراء تنفيذيون يتم تدريبهم كل سنة

التمكين



سينمو الطالب جنبًا إلى جنب مع أفضل الشركات والمهنيين ذوي المكانة والتأثير الكبير. طورت جامعة TECH تحالفات استراتيجية وشبكة قيمة من الاتصالات مع الممثلين الاقتصاديين الرئيسيين في القارات السبع.

+500 اتفاقية تعاون مع أفضل الشركات

الموهبة



هذا البرنامج هو عرض فريد لإبراز موهبة الطالب في مجال الأعمال. إنها فرصة يمكنه من خلالها التعرف بمخاوفه ورؤية عمله.

تساعد جامعة TECH الطالب على إظهار موهبته للعالم في نهاية هذا البرنامج.

سياق متعدد الثقافات



عند الدراسة في جامعة TECH، سيتمكن الطالب من الاستمتاع بتجربة فريدة من نوعها. سوف يدرس في سياق متعدد الثقافات. في برنامج ذي رؤية عالمية، سيتمكن بفضل من تعلم كيفية العمل في أنحاء مختلفة من العالم، وتجميع أحدث المعلومات التي تناسب فكرة عمله.

يأتي طلاب جامعة TECH من أكثر من 200 جنسية.

تسعى جامعة TECH إلى التميز ولهذا لديها سلسلة من الخصائص التي تجعلها جامعة فريدة من نوعها:

التحليلات



في جامعة TECH، يتم استكشاف الجانب النقدي للطلاب وقدرته على طرح الأسئلة ومهارات حل المشكلات ومهارات التعامل مع الآخرين.

التميز الأكاديمي



في جامعة TECH يتم توفير أفضل منهجية تعلم عبر الإنترنت للطلاب. تجمع الجامعة بين طريقة إعادة التعلم (Relearning) (منهجية التعلم للدراسات العليا صاحبة أفضل تصنيف دولي) مع دراسة الحالة، التقاليد والريادة في توازن صعب، وفي سياق مسار الرحلة الأكاديمية الأكثر تطلبًا.

الإقتصاد الكلي



تعد جامعة TECH أكبر جامعة أونلاين في العالم، فخر حاليًا بمحفظة تضم أكثر من 10000 برنامج دراسات عليا جامعي. وفي الإقتصاد الجديد، الحجم + التكنولوجيا = سعر مذهل.. بهذه الطريقة، تضمن TECH الجامعة التكنولوجية أن الدراسة ليست باهظة التكلفة للطلاب كما لو كانت في جامعة أخرى.



تعلم مع الأفضل



يشرح فريق تدريس جامعة TECH في الفصل ما أدى إلى النجاح في شركاتهم، والعمل من سياق حقيقي وحيوي وديناميكي. يقدم المعلمون المشاركون بشكل كامل تخصصًا عالي الجودة يسمح بالتقدم في حياته المهنية والتميز في عالم الأعمال.

في جامعة TECH، ستتمكن من الوصول إلى دراسات الحالة الأكثر صرامة وحداثة في المشهد الأكاديمي "

لماذا تدرس برنامجنا هذا تحديداً؟

تعني دراسة برنامج TECH الجامعة التكنولوجية هذا زيادة فرص تحقيق النجاح المهني في إدارة الأعمال العليا.

إنه تحد يتطلب الجهد والتفاني، لكنه يفتح الباب لمستقبل واعد. سيتعلم الطلاب من أفضل أعضاء هيئة التدريس وباستخدام المنهجية التعليمية الأكثر مرونة وابتكاراً.

نحظى بمدرسين مؤهلين تأهيلاً عالياً ومناهج تعليمية
كاملة في السوق، مما يتيح لنا أن نقدم لك تدريباً على
أعلى مستوى أكاديمي"



سيوفر هذا البرنامج للطلاب العديد من المزايا المهنية والشخصية،
لا سيما ما يلي:

01

إعطاء دفعة أكيدة لمسيرة الطالب المهنية

من خلال الدراسة في TECH الجامعة التكنولوجية، سيتمكن الطلاب من التحكم في مستقبلهم وتطوير إمكاناتهم الكاملة. من خلال إكمال هذا البرنامج، سيكتسب الطلاب المهارات المطلوبة لإحداث تغيير إيجابي في حياتهم المهنية في فترة زمنية قصيرة.

70% من المشاركين يحققون تطوراً وظيفياً
إيجابياً في أقل من عامين.

02

تطوير رؤية استراتيجية وعالمية للشركات

تقدم TECH الجامعة التكنولوجية نظرة عامة متعمقة على الإدارة العامة لفهم كيفية تأثير كل قرار على كل مجال من المجالات الوظيفية المختلفة للشركة.

ستعمل رؤيتنا العالمية للشركات على تحسين
رؤيتك الإستراتيجية.

تعزيز مهارات الإدارة العليا للطلاب

03

تعني الدراسة في TECH الجامعة التكنولوجية فتح الأبواب أمام مجموعة واسعة من الفرص المهنية للطلاب لوضع أنفسهم كمديرين تنفيذيين كبار، مع رؤية واسعة للبيئة الدولية.

ستعمل على أكثر من 100 قضية إدارية
عليا حقيقية.

04

تحمل مسؤوليات جديدة

سيغطي البرنامج أحدث الاتجاهات والتقدم، والاستراتيجيات حتى يتمكن الطلاب من القيام بعملهم المهني في بيئة متغيرة.

45% ممن يتم ترقيتهم من الطلاب
في وظائفهم من خلال الترقية الداخلية.

تحسين المهارات الشخصية والمهارات الإدارية

تساعد جامعة TECH الطالب على تطبيق وتطوير المعرفة المكتسبة وتحسين مهاراتك الشخصية ليصبح قائداً يُحدث فرقاً.

07

حسن مهارات الاتصال والقيادة لديك
وامنح حياتك المهنية دفعة قوية للأمام.

كن جزءاً من مجتمع حصري

سيكون الطالب جزءاً من مجتمع من نخبة المديرين والشركات الكبيرة والمؤسسات المشهورة والأساتذة المؤهلين من أرقى الجامعات في العالم، مجتمع TECH التكنولوجية.

08

نحن نمنحك الفرصة للتخصص مع فريق من
المعلمين المشهورين دولياً.

الوصول إلى شبكة قوية من جهات الاتصال

الجامعة التكنولوجية تربط طلابها لتحقيق أقصى قدر من الفرص. الطلاب الذين لديهم نفس الاهتمامات والرغبة في النمو. لذلك، يمكن مشاركة الشركات أو العملاء أو الموردين.

05

ستجد شبكة من الاتصالات ستكون
مفيدة للتطوير المهني.

تطوير المشاريع التجارية بدقة

سيكتسب الطلاب رؤية إستراتيجية عميقة من شأنها مساعدتهم على تطوير مشروعهم الخاص، مع مراعاة المجالات المختلفة في الشركات.

06

20% من طلابنا يطورون أفكارهم
التجارية الخاصة.

الأهداف

ترتكز أهداف هذا البرنامج على تخفيف الاحتياجات التعليمية لمحترفي علوم الأعمال في مجال التسويق في الشركات من مختلف القطاعات والأحجام. بهذا المعنى، تم إنشاء التدريب الكامل والأمثل بشكل واقعي لقيادة الطلاب إلى التميز الأكاديمي وتشجيعهم على تحقيق التقدم الفعال في حياتهم المهنية. لكل هذا، سيكون هذا التدريب بمثابة رحلة للنمو الشخصي والمهني للطلاب والتي ستأخذه إلى أقصى قدر من الجودة في تدخله كخبير في حسابات الأعمال.

إن التمتع بالخبرة الدولية والالتزام الأخلاقي والرؤية التجارية هي من أكثر الخصائص المطلوبة في مديري العصر الرقمي"



تحتضن TECH أهداف طلابها.
إنهم يعملون معًا لتحقيقها.

ستقوم المحاضرة الجامعة في أساسيات التسويق بتدريب الطالب على:



امتلاك رؤية عالمية وعامة لعمل أساسيات التسويق وتأثيرها في الشركات

01

التعرف على أسس وتعريفات التسويق

02

التعريف بأهمية التسويق في بيئة الأعمال والمنظمات

03

تصميم الإعلانات واستراتيجيات المنتجات والخدمات

04



الهيكل والمحتوى

تم تصميم وإنشاء المنهج الدراسي لهذه المحاضرة الجامعية من قبل فريق من الخبراء في هذا المجال للاستجابة، على وجه التحديد، لاحتياجات المتخصصين في علوم الأعمال. تم تصميم هذه المجموعة من المحتوى أيضًا بمنظور يركز على التعلم التطبيقي، والذي يسمح للمهنيين بالتدخل بنجاح من خلال رؤية واسعة مرتبطة بالبيئة الحقيقية للمهنة. بالتالي، سيصبح هذا المنهج الدراسي هو الأصل الرئيسي للطلاب عندما يتعلق الأمر بالدخول بنجاح إلى سوق العمل الذي يتطلب بشكل متزايد المزيد من المهنيين المتخصصين الذين لديهم معرفة بأساسيات التسويق

ما تدرسه مهم جدا. المهارات والكفاءات التي تكتسبها
أساسية. لن تجد منهج دراسي أكمل من هذا"



خطة الدراسة

يُعرف التسويق بأنه النظام الذي يعتمد على دراسة السوق بهدف تقديم قيمة للأشخاص الذين يشكلونه وإرضاء العميل لغرض تجاري. هذا التخصص، والذي يسمى أيضًا التسويق، مسؤول أيضًا عن دراسة سلوك الأسواق واحتياجات المستهلكين.

لفهم أهمية ذلك بالنسبة للشركات، قام متخصصو TECH بتصميم هذه المحاضرة الجامعية الكاملة والتي تهدف إلى تزويد المتخصصين في علوم الأعمال بالمنهجيات والإجراءات التي تحكم عمل التسويق. لذلك سيتم خلال التدريب تناول موضوعات مثل النماذج المختلفة في التسويق وسلوك المستهلك وتحليل العرض والطلب. ستساعد هذه المحتويات المحترفين في الحصول على رؤية أعمق بكثير لعمل قطاع الأعمال، مما سيساعدهم عند وضع الاستراتيجيات التي توفر نتائج جيدة.

الوحدة 1

أساسيات التسويق

بنفس الطريقة، خلال هذا الإجراء التعليمي، يقوم الطالب بتحليل العديد من الحالات العملية من خلال العمل الفردي والجماعي الذي سيسمح له بفهم كيفية عمل أساسيات التسويق بعمق. سيمنحك هذا الانغماس الكامل في المواقف الحقيقية رؤية أكثر اكتمالا وفعالية لهذا القطاع وسيساعدك على فهم كيف ستكون هذه العمليات هي الأصل الرئيسي للمحترفين عندما يتعلق الأمر بتحليل حالة المنظمة والتنبؤ بها بمعدل أعلى من نجاح.

من ناحية أخرى، بشكل عام، تم تصميم محتوى هذه المحاضرة الجامعية في أساسيات التسويق لتعزيز تنمية المهارات التي تسمح باتخاذ القرار بدقة أكبر في البيئات غير المؤكدة. هذا سيجعل من الممكن إجراء عمليات ذات طبيعة رياضية مختلفة أكثر إثمارًا وأكثر توجيهًا نحو النجاح. تقام هذه المحاضرة الجامعية على مدى 6 أسابيع وتتكون من وحدة واحدة:

أين ومتى وكيف يتم تدريسها؟

تقدم TECH إمكانية تطوير هذه المحاضرة الجامعية في أساسيات التسويق بالكامل عبر الإنترنت. خلال 6 أسابيع من التدريب، ستتمكن من الوصول إلى جميع محتويات هذا البرنامج في أي وقت، مما يتيح لك إدارة وقت الدراسة بنفسك.

إنها تجربة تعليمية فريدة
ومهمة وحاسمة لتعزيز تطورك
المهني وتحقيق قفزة حاسمة.



الوحدة 1. أساسيات التسويق

1.1 مقدمة في التسويق

- 1.1.1 مفهوم التسويق
- 1.1.1.1 تعريف التسويق
- 2.1.1.1 تطور وموضوعية التسويق
- 2.1.1.2 مناهج مختلفة للتسويق

2.1 التسويق في الشركة: استراتيجي وتشغيلي. خطة التسويق

- 1.2.1 الإدارة التجارية
- 2.2.1 أهمية الإدارة التجارية
- 3.2.1 تنوع أشكال الإدارة
- 4.2.1 التسويق الاستراتيجي
- 5.2.1 استراتيجية تجارية
- 6.2.1 مجالات التطبيق
- 7.2.1 التخطيط التجاري
- 8.2.1 خطة التسويق
- 9.2.1 المفاهيم والتعاريف
- 10.2.1 مراحل خطة التسويق
- 11.2.1 أنواع خطط التسويق

3.1 بيئة الأعمال التجارية وسوق المنظمات

- 1.3.1 البيئة
- 2.3.1 مفاهيم وحدود البيئة
- 3.3.1 البيئة الكلية
- 4.3.1 البيئة الدقيقة
- 5.3.1 السوق
- 6.3.1 مفاهيم وحدود السوق
- 7.3.1 تطور الأسواق
- 8.3.1 أنواع الأسواق
- 9.3.1 أهمية المنافسة

4.1 سلوك المستهلك

- 1.4.1 أهمية السلوك في الاستراتيجية
- 2.4.1 العوامل المؤثرة
- 3.4.1 فوائد للشركة
- 4.4.1 مزايا المستهلك
- 5.4.1 النهج المتبع إزاء سلوك المستهلكين
- 6.4.1 الخصائص والتعقيد
- 7.4.1 المتغيرات المعنية
- 8.4.1 أنواع مختلفة من النهج

5.1 مراحل عملية الشراء الاستهلاكية

- 1.5.1 النهج
- 2.5.1 النهج وفقا لمؤلفين مختلفين
- 3.5.1 تطور العملية في التاريخ
- 4.5.1 المراحل
- 5.5.1 التعرف على المشكلة
- 6.5.1 البحث عن المعلومات
- 7.5.1 تقييم البدائل
- 8.5.1 قرار الشراء
- 9.5.1 ما بعد الشراء
- 10.5.1 نماذج في اتخاذ القرار

- 11.5.1 النموذج الاقتصادي
- 12.5.1 النموذج النفسي
- 13.5.1 نماذج السلوكيات المختلفة
- 14.5.1 تجزئة السوق في استراتيجية المنظمة
- 15.5.1 تجزئة السوق
- 16.5.1 المفهوم
- 17.5.1 أنواع التجزئة
- 18.5.1 تأثير التجزئة على الاستراتيجيات
- 19.5.1 أهمية التجزئة في الشركة
- 20.5.1 التخطيط الاستراتيجي القائم على التجزئة

6.1 معايير التجزئة للأسواق الاستهلاكية والصناعية

- 7.1 إجراءات التقسيم
- 1.7.1 ترسيم القطاع
- 2.7.1 تحديد الملف الشخصي
- 3.7.1 تقييم الإجراء

8.1 معايير التقسيم

- 1.8.1 الخصائص الجغرافية
- 2.8.1 الخصائص الاجتماعية والاقتصادية
- 3.8.1 معايير أخرى
- 4.8.1 استجابة المستهلك للتجزئة

9.1 سوق العرض والطلب. تقييم التجزئة

- 1.9.1 تحليل العرض
- 1.1.9.1 تصنيفات العرض
- 2.1.9.1 تحديد العرض
- 3.1.9.1 العوامل التي تؤثر على العرض
- 2.9.1 تحليل الطلب
- 1.2.9.1 تصنيفات الطلب
- 2.2.9.1 مناطق السوق
- 3.2.9.1 تقدير الطلب

3.9.1 تقييم التجزئة

- 1.3.9.1 أنظمة التقييم
- 2.3.9.1 طرق التتبع
- 3.3.9.1 رحد فعل

10.1 المزيج التسويقي

- 1.10.1 تعريف التسويق المختلط
- 1.1.10.1 المفهوم والتعريف
- 2.1.10.1 التاريخ والتطور

2.10.1 عناصر المزيج التسويقي

- 1.2.10.1 المنتج
- 2.2.10.1 السعر
- 3.2.10.1 التوزيع
- 4.2.10.1 الترويج
- 3.10.1 p4 الجديد للتسويق
- 1.3.10.1 إضفاء الطابع الشخصي
- 2.3.10.1 المشاركة
- 3.3.10.1 Peer to peer
- 4.3.10.1 تنبؤات نموذجية

4.10.1 استراتيجيات إدارة الحافظة الحالية. النمو واستراتيجيات

- التسويق التنافسية
- 5.10.1 استراتيجيات الحافظة
- 1.5.10.1 مصفوفة BCG
- 2.5.10.1 مصفوفة Ansoff
- 3.5.10.1 مصفوفة الوضع التنافسي
- 6.10.1 الاستراتيجيات
- 1.6.10.1 استراتيجية التجزئة
- 2.6.10.1 استراتيجية تحديد المواقع
- 3.6.10.1 استراتيجيات الولاء
- 4.6.10.1 الاستراتيجية الوظيفية

11.1.1 مكونات نظام المعلومات التسويقية	12.1 المفهوم والأهداف والتطبيقات ومصادر أبحاث السوق	13.1 منهجية إجراء دراسة أبحاث السوق
1.11.1 تعريف نظم المعلومات	1.12.1 مراقبة وتعريف السوق	1.13.1 تعريف المنتج والجمهور المستهدف
2.11.1 التعريف والمفاهيم	1.1.12.1 دراسة الاحتياجات	1.1.13.1 المنتج
3.11.1 نظام المعلومات الإدارية	2.1.12.1 أنواع الدراسات	2.1.13.1 الجمهور
4.11.1 مقدمة إلى Big Data	3.1.12.1 مفهوم الأسواق	2.13.1 أهداف أبحاث السوق
5.11.1 مكونات نظام المعلومات	2.12.1 البحوث الاستراتيجية	1.2.13.1 تعريف الأهداف
6.11.1 المكونات	1.2.12.1 تحليل البيئة	2.2.13.1 أنواع المنتجات
7.11.1 أنواع البيانات	2.2.12.1 التجزئة	3.2.13.1 اختيار العرض
8.11.1 أبحاث السوق	3.2.12.1 تحديد المواقع	3.13.1 عناصر البحث
	3.12.1 التحقيق التكتيكي	1.3.13.1 جمع البيانات
	1.3.12.1 التسويق التشغيلي	2.3.13.1 تحليل سلوك المستهلك
	2.3.12.1 المزج التسويقي	3.3.13.1 التقرير
	3.3.12.1 التسويق التحليلي	4.13.1 التصاميم الكمية والنوعية
		1.4.13.1 أنواع البحوث
		2.4.13.1 التصاميم الكمية
		3.4.13.1 التصاميم النوعية

تجربة تدريبية فريدة ورئيسية وحاسمة لتعزيز
تطورك المهني والقفز نحو مستقبل عمل أفضل"



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"



تستخدم كلية إدارة الأعمال TECH منهج دراسة الحالة لوضع جميع محتويات المنهج في سياقها المناسب

يقدم برنامجنا منهج ثوري لتطوير المهارات والمعرفة. هدفنا هو تعزيز المهارات في سياق متغير وتنافسي ومتطلب للغاية.



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

يعدك هذا البرنامج لمواجهة تحديات جديدة في بيئات غير مستقرة ولتحقيق النجاح في عملك.

منهج تعلم مبتكرة ومختلفة

إن هذا البرنامج المُقدم من خلال TECH هو برنامج تدريس مكثف، تم خلقه من الصفر، والذي يقدم التحديات والقرارات الأكثر تطلبًا في هذا المجال، سواء على المستوى المحلي أو الدولي. تعزز هذه المنهجية النمو الشخصي والمهني، متخذة بذلك خطوة حاسمة نحو تحقيق النجاح. ومنهج دراسة الحالة، وهو أسلوب يرسى الأسس لهذا المحتوى، يكفل اتباع أحدث الحقائق الاقتصادية والاجتماعية والعملية.

ستتعلم، من خلال الأنشطة التعاونية والحالات الحقيقية،
حل المواقف المعقدة في بيئات العمل الحقيقية "



كان منهج دراسة الحالة هو نظام التعلم الأكثر استخدامًا من قبل أفضل كليات إدارة الأعمال في العالم منذ نشأتها. تم تطويره في عام 1912 بحيث لا يتعلم طلاب القانون القوانين بناءً على المحتويات النظرية فحسب، بل اعتمد منهج دراسة الحالة على تقديم مواقف معقدة حقيقية لهم لاتخاذ قرارات مستنيرة وتقدير الأحكام حول كيفية حلها. في عام 1924 تم تحديد هذه المنهجية كمنهج قياسي للتدريس في جامعة هارفارد.

أمام حالة معينة، ما الذي يجب أن يفعله المهني؟ هذا هو السؤال الذي نواجهه في منهج دراسة الحالة، وهو منهج تعلم موجه نحو الإجراءات المتخذة لحل الحالات. طوال البرنامج، سيواجه الطلاب عدة حالات حقيقية. يجب عليهم دمج كل معارفهم والتحقيق والجدال والدفاع عن أفكارهم وقراراتهم.

يعدك برنامجنا هذا لمواجهة تحديات جديدة
في بيئات غير مستقرة ولتحقيق النجاح في حياتك المهنية.



منهجية إعادة التعلم (Relearning)

تجمع جامعة TECH بين منهج دراسة الحالة ونظام التعلم عن بعد، 100% عبر الإنترنت والقائم على التكرار، حيث تجمع بين عناصر مختلفة في كل درس.

نحن نعزز منهج دراسة الحالة بأفضل منهجية تدريس 100% عبر الإنترنت في الوقت الحالي وهي: منهجية إعادة التعلم والمعروفة بـ *Relearning*.

سيسمح لك نظامنا عبر الإنترنت بتنظيم وقتك ووتيرة التعلم، وتكييفه مع جداولك. يمكنك الوصول إلى المحتويات من أي جهاز ثابت أو محمول مع اتصال بالإنترنت.

في TECH ستتعلم بمنهجية رائدة مصممة لتدريب مدرء المستقبل. وهذا المنهج، في طبيعة التعليم العالمي، يسمى *Relearning* أو إعادة التعلم.

كلية إدارة الأعمال الخاصة بنا هي الكلية الوحيدة الناطقة باللغة الإسبانية المصريح لها لاستخدام هذا المنهج الناجح. في عام 2019، تمكنا من تحسين مستويات الرضا العام لطلابنا من حيث (جودة التدريس، جودة المواد، هيكل الدورة، الأهداف...) فيما يتعلق بمؤشرات أفضل جامعة عبر الإنترنت باللغة الإسبانية.

في برنامجنا، التعلم ليس عملية خطية، ولكنه يحدث في شكل لولبي (نتعلّم ثم نطرح ماتعلمناه جانبًا فننساه ثم نعيد تعلمه). لذلك، نقوم بدمج كل عنصر من هذه العناصر بشكل مركزي. باستخدام هذه المنهجية، تم تدريب أكثر من 650000 خريج جامعي بنجاح غير مسبوق في مجالات متنوعة مثل الكيمياء الحيوية، وعلم الوراثة، والجراحة، والقانون الدولي، والمهارات الإدارية، وعلوم الرياضة، والفلسفة، والقانون، والهندسة، والصحافة، والتاريخ، والأسواق والأدوات المالية. كل ذلك 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.

استنادًا إلى أحدث الأدلة العلمية في مجال علم الأعصاب، لا نعرف فقط كيفية تنظيم المعلومات والأفكار والصور والذكريات، ولكننا نعلم أيضًا أن المكان والسياق الذي تعلمنا فيه شيئًا هو ضروريًا لكي نكون قادرين على تذكرها وتخزينها في الذاكرة، لكي نحتفظ بها في ذاكرتنا طويلة المدى.

بهذه الطريقة، وفيما يسمى التعلم الإلكتروني المعتمد على السياق العصبي، ترتبط العناصر المختلفة لبرنامجنا بالسياق الذي يطور فيه المشارك ممارسته المهنية.



يقدم هذا البرنامج أفضل المواد التعليمية المُعدَّة بعناية للمهنيين:

المواد الدراسية



يتم إنشاء جميع محتويات التدريس من قبل المتخصصين الذين سيقومون بتدريس البرنامج الجامعي، وتحديدًا من أجله، بحيث يكون التطوير التعليمي محددًا وملموشًا 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 للطلاب.

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.

التدريب العملي على المهارات الإدارية

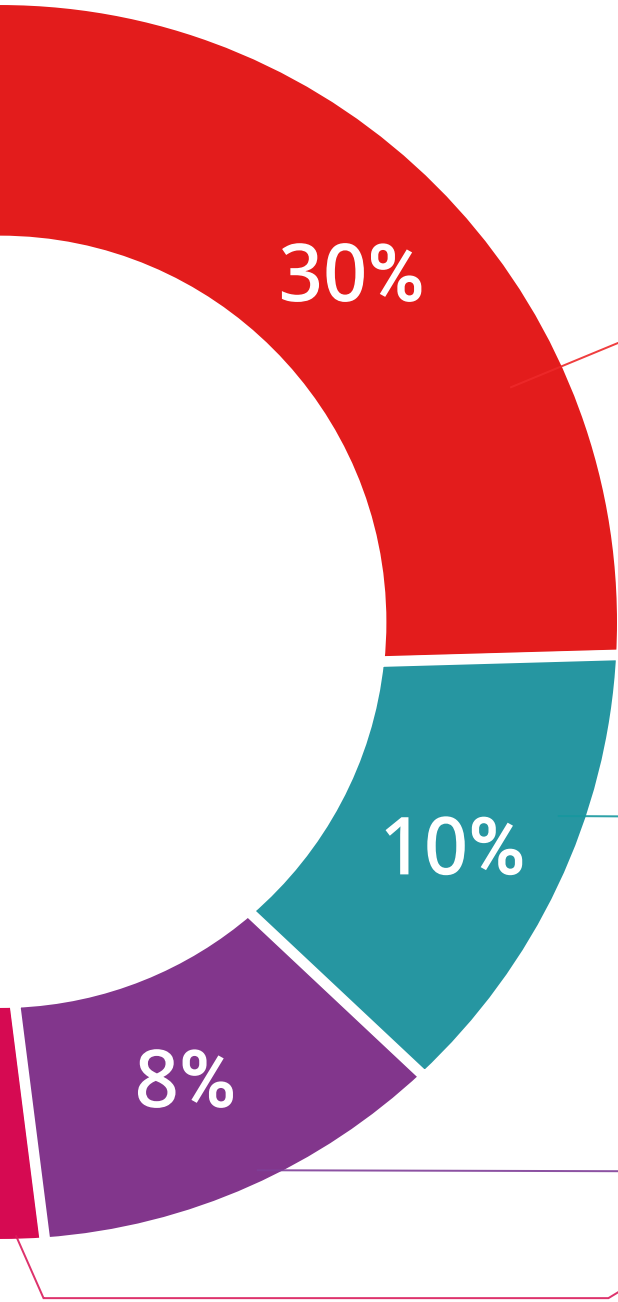


سيضطلعون بأنشطة لتطوير كفاءات إدارية محددة في كل مجال مواضيعي. التدريب العملي والديناميكيات لاكتساب وتطوير المهارات والقدرات التي يحتاجها كبار المديرين لنموهم في إطار العولمة التي نعيشها.

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.





دراسات الحالة (Case studies)

سيقومون بإكمال مجموعة مختارة من أفضل دراسات الحالة المختارة خصيصًا لهذا المؤهل. حالات معروضة ومحللة ومدروسة من قبل أفضل المتخصصين في الإدارة العليا على الساحة الدولية.



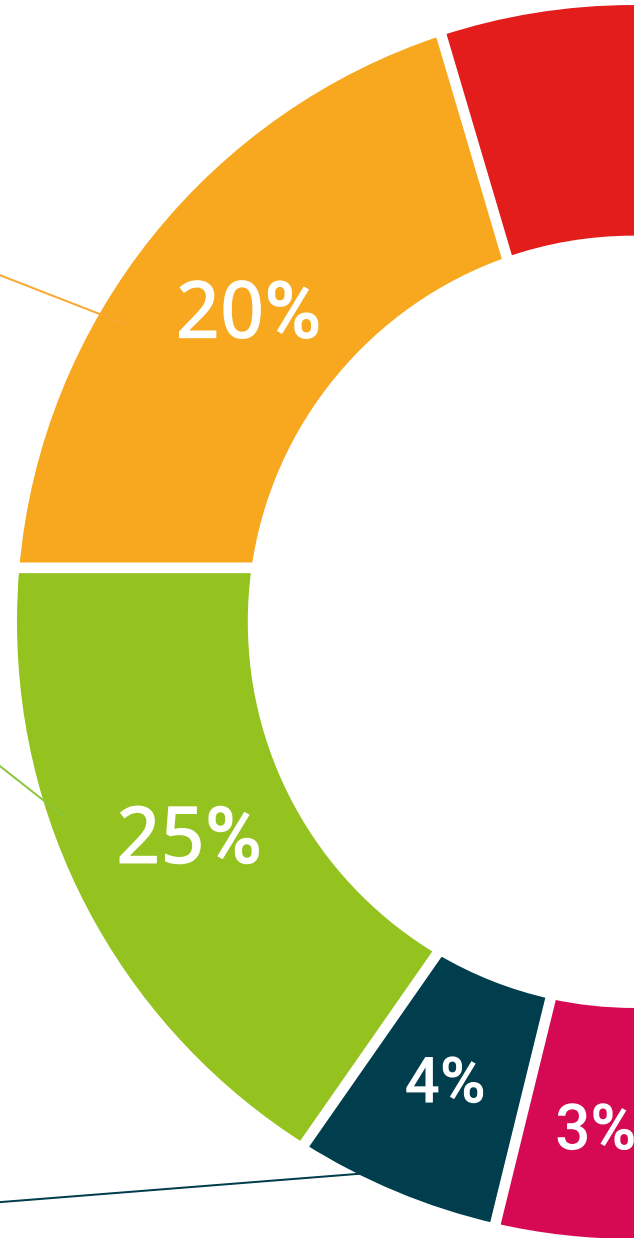
ملخصات تفاعلية

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".



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.



الملف الشخصي لطلابنا

المحاضرة الجامعية لدينا في أساسيات التسويق هي برنامج يستهدف المتخصصين في علوم الأعمال والتسويق الذين يرغبون في تحديث معارفهم في مجال إدارة العمليات الرياضية المطبقة على الشركة، والتقدم في حياتهم المهنية نحو مستقبل واعد في هذا نطاق. إن خلاصة المعرفة التي ستكتسبها بعد إكمال هذا التدريب الكامل ستتمكنك من الممارسة في هذا المجال مع ضمانات النجاح وستتمكنك من وضع نفسك كخبير في ريادة الأعمال الرقمية.



إذا كنت ترغب في تحقيق تحسن مثير للاهتمام في حياتك المهنية مع استمرارك في العمل، فهذا هو برنامجك"

متوسط العمر

بين 35 و 45 سنة

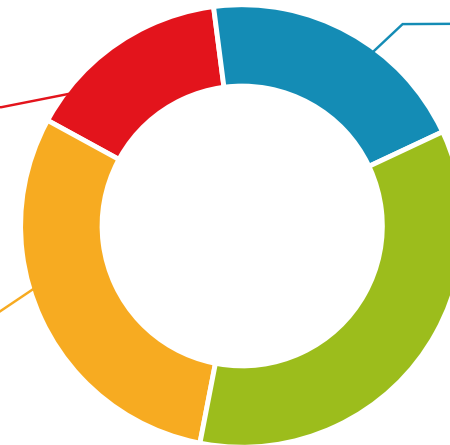
عدد سنوات الخبرة

أكثر من 15 سنة 20%

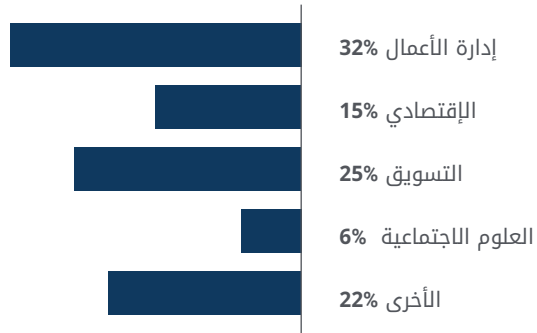
حتى 5 سنوات 16%

من 10 إلى 15 سنة 35%

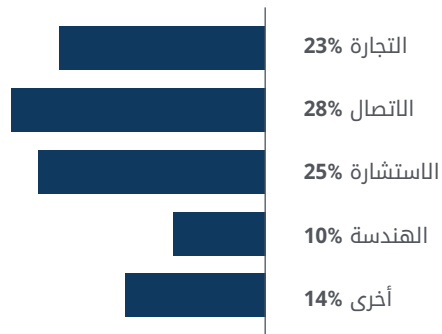
من 5 إلى 10 سنوات 29%



التدريب في مجال



المؤهل الأكاديمي



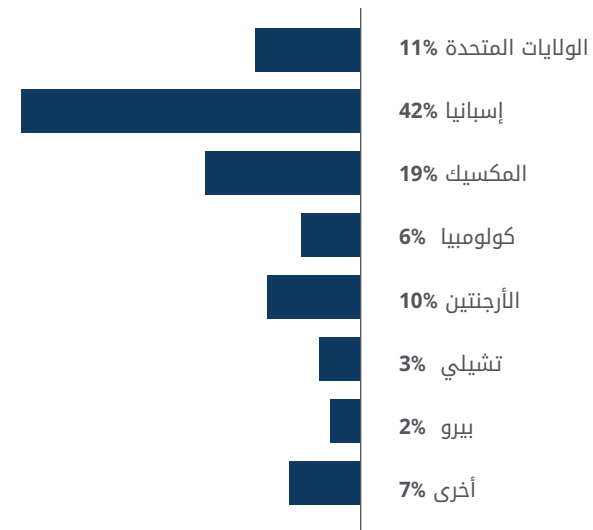


Lidia Sánchez

قسم المحاسبة

هذه ليست المرة الأولى التي أختار فيها TECH لتدريبي، ودائمًا ما أحصل على نفس النتائج. بفضل هذا الفريق الرائع من المحترفين، حققت ما أردت: تحديث معرفتي في العمليات الرياضية للشركات والشعور بأنني أقوم بعمل يومي بطريقة أكثر كفاءة. وبدون أدنى شك سأستمر في اختيار هذه الجامعة لدوراتي التدريبية القادمة.

التوزيع الجغرافي



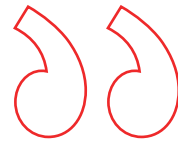
مدى تأثير هذه الدراسة على حياتك المهنية

تدرك TECH أن دراسة برنامج مثل هذا يستلزم استثمارًا اقتصاديًا ومهنيًا وشخصيًا كبيرًا بالطبع.

يجب أن يكون الهدف النهائي لهذا الجهد العظيم هو تحقيق النمو المهني. لذلك يتم توفير كافة الجهود والأدوات المتاحة لك حتى تكتسب المهارات والقدرات اللازمة التي تسمح لك بتحقيق هذا التغيير.



في TECH نحن نشارك بشكل كامل لمساعدتك
في تحقيق التغيير المهني الذي تريده"



هل أنت مستعد لأخذ القفزة الأمام؟ فالتطوير المهني الممتاز في انتظارك

مع هذا التخصص، ستتمكن من التقدم بشكل كبير في مهنتك، على الرغم من أنه ليس هناك شك في أنه، للقيام بذلك، سيتعين عليك القيام باستثمار في مجالات مختلفة، مثل المجالات الاقتصادية والمهنية والشخصية. مع ذلك، فإن الهدف هو تحسين حياتك المهنية، ولتحقيق ذلك، من الضروري النضال.

حقق التغيير الذي تبحث
عنه في حياتك المهنية من
خلال التخصص في TECH.

بفضل هذا البرنامج، ستلقى عددًا
كبيرًا من عروض العمل التي يمكنك
من خلالها البدء في نموك المهني.

وقت التغيير



نوع التغيير



زيادة الرواتب

دراسة هذا البرنامج يعني لطلابنا زيادة في الراتب تزيد عن 25,22%



المزايا لشركتك

تساهم المحاضرة الجامعية في أساسيات التسويق في رفع مواهب المنظمة إلى أقصى إمكاناتها من خلال تخصص القادة رفيعي المستوى. لذلك، فإن المشاركة في هذا البرنامج الأكاديمي ستعني تحسناً ليس فقط على المستوى الشخصي، ولكن قبل كل شيء، على المستوى المهني، وزيادة تدريبك وتحسين مهاراتك الإدارية. لكن بالإضافة إلى ذلك، يعد الدخول إلى مجتمع TECH التعليمي فرصة فريدة للوصول إلى شبكة قوية من جهات الاتصال التي يمكنك من خلالها العثور على شركاء أو عملاء أو موردين محترفين في المستقبل.

في العصر الرقمي الحالي، ستزود الشركة
بمفاهيم واستراتيجيات ووجهات نظر جديدة
يمكن أن تسبب تغييرات أساسية في المنظمة"



يعد تطوير المواهب والاحتفاظ بها في الشركات أفضل استثمار طويل الأجل.

رأس المال الفكري ونمو المواهب

سيقدم المسؤول التنفيذي الشركة إلى المفاهيم والاستراتيجيات ووجهات النظر الجديدة التي يمكن أن تحدث تغييرات كبيرة في المنظمة.

01

الاحتفاظ بالمديرين التنفيذيين ذوي الإمكانيات العالية لتجنب استنزاف المواهب

يعزز هذا البرنامج الصلة بين الشركة والمدير ويفتح آفاقًا جديدة للنمو المهني داخل الشركة.

02

وكلاء البناء للتغيير

ستكون قادرًا على اتخاذ القرارات في أوقات عدم اليقين، والأزمات مما يساعد المنظمة في التغلب على العقبات.

03

زيادة إمكانيات التوسع الدولي

بفضل هذا البرنامج، ستتواصل الشركة مع الأسواق الرئيسية في الاقتصاد العالمي.

04

تطوير مشاريع شخصية

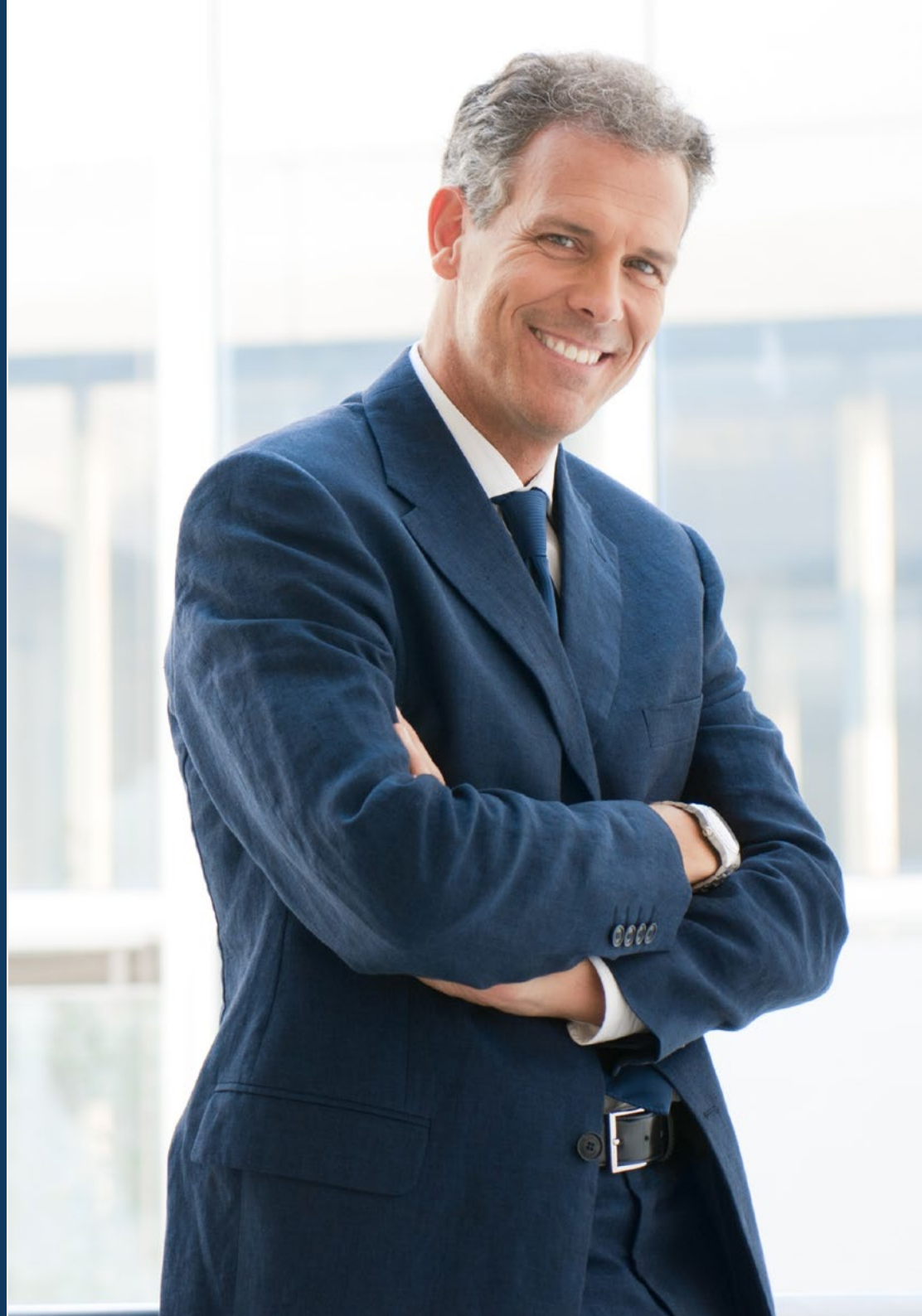
يمكن للمهني العمل في مشروع حقيقي أو تطوير مشاريع جديدة في نطاق البحث والتطوير أو تطوير الأعمال في شركتك.

05

تعزيز القدرة التنافسية

سيزود هذا البرنامج مهنييه بالمهارات لمواجهة التحديات الجديدة وبالتالي تعزيز المؤسسة.

06



المؤهل العلمي

تضمن المحاضرة الجامعية في أساسيات التسويق بالإضافة إلى التدريب الأكثر دقة وحدائثة، الحصول على مؤهل اجتياز المحاضرة الجامعية الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية.



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



تحتوي ال محاضرة الجامعة في أساسيات التسويق على البرنامج العلمية الأكثر اكتمالا و حداثة في السوق.

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

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

المؤهل العلمي: محاضرة الجامعة في أساسيات التسويق

طريقة: عبر الإنترنت

مدة: 6 أسابيع





محاضرة جامعية أساسيات التسويق

« طريقة التدريس: أونلاين

« مدة الدراسة: 6 أسابيع

« المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة

« الامتحانات: أونلاين

محاضرة جامعية أساسيات التسويق