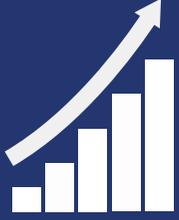


محاضرة جامعية التسويق في المراكز البيطرية

PESTEL ANALYSIS

E



- Economic growth
- Inflation

- Income distribution
- Demography

tech  الجامعة
التكنولوجية

- Tax policy

- Regional laws
- Court system



الجامعة
التكنولوجية
tech

محاضرة جامعية التسويق في المراكز البيطرية

- « طريقة التدريس: أونلاين
- « مدة الدراسة: 12 أسبوع
- « المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية
- « مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة
- « الامتحانات: أونلاين
- « موجهة إلى: الحاصلين على الشهادات الجامعية أو حملة الدبلوم أو خريجي الجامعات والمهنيين في القطاع الرياضي، الذين يرغبون في تعميق معارفهم ومهاراتهم في مجال الإدارة الرياضية وكل ما يتعلق بها.

رابط الدخول إلى الموقع الإلكتروني: www.techtute.com/ae/school-of-business/postgraduate-certificate/marketing-veterinary-centers

الفهرس

04	الأهداف	03	لماذا برنامجنا؟	02	لماذا الدراسة في جامعة STECH؟	01	كلمة الترحيب
	صفحة 14		صفحة 10		صفحة 6		صفحة 4
07	الملف الشخصي لطلابنا	06	المنهجية	05	الهيكل والمحتوى		
	صفحة 34		صفحة 26		صفحة 20		
10	العزايا لشركتك	09	مدى تأثير هذه الدراسة على حياتك المهنية	08	هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية		
	صفحة 48		صفحة 44		صفحة 38		
11	المؤهل العلمي						
	صفحة 52						

01

كلمة الترحيب

إن تطوير التسويق عالي الجودة هو الوسيلة الأساسية للمركز البيطري للوصول إلى الجمهور الجديد واكتساب حصة سوقية والحفاظ عليها. نقدم لك في هذا البرنامج مسارا مكثفا عبر المعرفة التي يحتاجها المحترف للعمل في هذا القطاع بكفاءات عالية المستوى.



المحاضرة الجامعية في الهيكل التنظيمي للرياضة الوطنية والإولمبية
TECH الجامعة التكنولوجية

قم بتحديث نفسك في التسويق في المراكز البيطرية، مع هذه الجولة الكاملة من خلال أساليب العمل الجديدة التي تم جمعها في محاضرة جامعية واحدة مكثفة ذات مستوى تعليمي عالٍ



لماذا تدرس في TECH؟

جامعة TECH هي أكبر كلية إدارة أعمال في العالم 100% عبر الإنترنت. إنها مدرسة إدارة أعمال النخبة، ذات نموذج الحد الأقصى من المتطلبات الأكاديمية. مركز 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



يشارك 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 ورؤيته 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

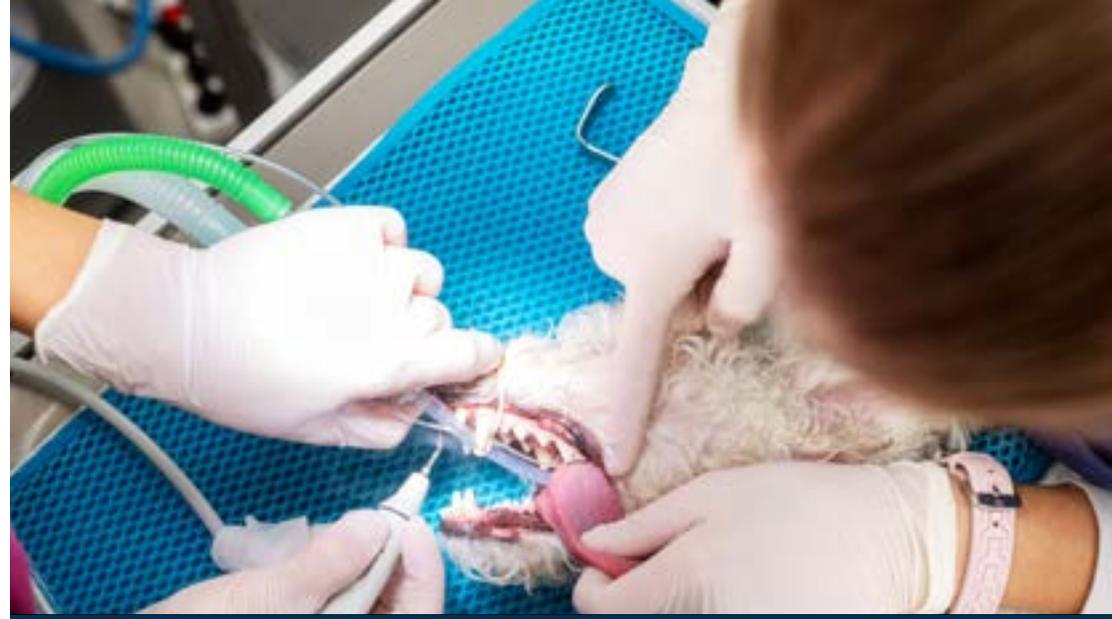


في جامعة TECH يتم توفير أفضل منهجية تعلم عبر الإنترنت للطلاب. تجمع الجامعة بين طريقة إعادة التعلم (Relearning) (منهجية التعلم للدراسات العليا صاحبة أفضل تصنيف دولي) مع دراسة الحالة، التقاليد والريادة في توازن صعب، وفي سياق مسار الرحلة الأكاديمية الأكثر تطلبًا.

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



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.

03

تعزيز مهارات الإدارة العليا للطلاب

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.

04

الأهداف

اكتساب جميع الأدوات الشخصية لإتقان عمليات التسويق المطبقة في المراكز البيطرية. حقق أهدافك التعليمية من خلال تدريب عالي الجودة يتيح لك التعلم بطريقة واقعية بهدف التطبيق الفوري لما تتعلمه.

تعلم مكثف وفعال يدفعك إلى مستوى جديد في مهنتك"



أهدافك هي أهدافنا.
نحن نعمل معاً لمساعدتك في تحقيقها.
محاضرة جامعية في التسويق في المراكز البيطرية ستدرب الطالب على:

01

تحديد أنواع عملاء المركز البيطري، وأساليب الاتصال التي تتكيف معهم بشكل أفضل

02

تطوير مهارات الاتصال اللازمة في المركز البيطري

03

إظهار وتطوير التعاطف في الممارسة البيطرية

04

تحليل حالات تشويه الانفعالات والشكاوى للتعامل معها بفاعلية

05

إدارة وتقييم جودة خدمة العملاء في المركز البيطري



تحليل وإعداد الزيارة المثالية لمستخدم المركز البيطري

08

إنشاء وتطوير محافظ العملاء باستخدام الأدوات العملية

06

تحليل تطور التسويق ومعناه في التسويق التجريبي الحالي

09

تصميم وتطوير نماذج تجربة العملاء (CX) التي تتيح تحقيق أفضل تجربة مستخدم ممكنة (UX)

07

التفكير في الحاجة والالتزام للاحتفاظ بالعملاء الجيدين

10



تطوير منهجية عملية في الخدمة الهاتفية

14

فحص الفرق في بيع الخدمات والمنتجات

11



تحديد سعر الخدمة البيطرية

12

التدريب دائمًا على جمع كل ما يتم القيام به ودفع الفواتير

15

اقتراح منهجية لتسعير الخدمات البيطرية

13

تحديد الأسس العملية لزيادة المبيعات من خلال البيع العابر

18

تحديد أنسب وسائل الإعلان لكل إجراء

16

إظهار أدوات مختلفة في ولاء العملاء

19

إقناع أن التسويق الرقمي يجب أن يكون له نفس وزن التسويق
التناظري

20

وضع منهجية لإدارة الشكاوى والمطالبات

17



05

الهيكل والمحتوى

ستقود المحاضرة الجامعية في التسويق في المراكز البيطرية الطالب إلى اكتساب المعرفة والمهارات وتعلمها العملي في بيئة عمل محفزة وفعالة.



حوّل المعرفة إلى مهارات حقيقية وابدأ العمل كخبير في
التسويق في المراكز البيطرية"



خطة الدراسة

تم إنشاء هذا البرنامج للسماح للطلاب بالحصول على المعرفة اللازمة في هذا المجال، بطريقة مكثفة وفعالة. فرصة لتحسين تدريبك، مع راحة الطريقة الأكثر فعالية عبر الإنترنت في سوق التدريس. تمنحك TECH الفرصة لدمج المعرفة بهذا المجال في مناهجك الأكاديمية. ولكن بالإضافة إلى ذلك ومع هذا مجرى، سيتمكنون من الوصول إلى طريقة عمل مصممة لتكون متوافقة تمامًا مع حياتهم المهنية أو الشخصية.

إذا كنت ترغب في تحسين نفسك، وتحقيق تغيير إيجابي على المستوى المهني، والتفاعل مع الأفضل من خلال عالم مثير للاهتمام عبر الإنترنت وتنتمي إلى الجيل الجديد من المحترفين القادرين على تنفيذ عملهم في أي مكان في العالم، فقد يكون هذا هو طريقك.

خلال هذا التدريب، سيقوم الطالب بتحليل العديد من الحالات العملية من خلال العمل الفردي وفي فريق. وبالتالي، فهو انغماس حقيقي في مواقف العمل الحقيقية.

تم تصميم المحتوى لتعزيز تطوير المهارات المهنية مما يسمح باتخاذ القرار بمزيد من الدقة في البيانات غير المؤكدة.

تم إنشاء هذا البرنامج للسماح للطلاب بالحصول على المعرفة اللازمة في هذا المجال، بطريقة مكثفة وفعالة. فرصة لتحسين تدريبك، مع راحة الطريقة الأكثر فعالية عبر الإنترنت في سوق التدريس. تمنحك TECH الفرصة لدمج المعرفة بهذا المجال في مناهجك الأكاديمية. ولكن بالإضافة إلى ذلك ومع هذا مجرى، سيتمكنون من الوصول إلى طريقة عمل مصممة لتكون متوافقة تمامًا مع حياتهم المهنية أو الشخصية.

إذا كنت ترغب في تحسين نفسك، وتحقيق تغيير إيجابي على المستوى المهني، والتفاعل مع الأفضل من خلال عالم مثير للاهتمام عبر الإنترنت وتنتمي إلى الجيل الجديد من المحترفين القادرين على تنفيذ عملهم في أي مكان في العالم، فقد يكون هذا هو طريقك.

يستمر هذا البرنامج على مدار 12 أسبوع ويتم تدريسه بالكامل عبر الإنترنت.

الوحدة 1

العمل / مستخدم المراكز البيطرية

الوحدة 2

التسويق المطبق في المراكز البيطرية

أين ومتى وكيف يتم تدريسها؟

يمكنك القيام بذلك بالكامل عبر الإنترنت، من أي مكان ووقت تريد ومتصل، وحضور ورش العمل والمؤتمرات الافتراضية لدينا.

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



الوحدة 1. العميل / مستخدم المراكز البيطرية

<p>4.1. التعاطف كمهارة أساسية في القرن الحادي والعشرين في العلاقة مع عملاء المراكز البيطرية</p> <p>1.4.1. التعريف والوصف</p> <p>2.4.1. تعبيرات عن التعاطف</p> <p>3.4.1. أدوات للعمل التعاطف مع عملاء المراكز البيطرية</p>	<p>3.1. مهارات الاتصال الأساسية لمتخصصي المراكز البيطرية</p> <p>1.3.1. السؤال في الاتصال المهني</p> <p>2.3.1. الاستماع في التواصل المهني</p> <p>3.3.1. التواصل غير اللفظي</p> <p>4.3.1. التواصل اللفظي</p> <p>5.3.1. علاج نقص الأكسجين في الدم في المراكز البيطرية</p>	<p>2.1. التواصل وجهاً لوجه في المراكز البيطرية</p> <p>1.2.1. المزايا العملية للتواصل مع العملاء</p> <p>2.2.1. النموذج الحالي</p> <p>3.2.1. احتياجات العملاء</p> <p>4.2.1. إدارة جودة خدمة العملاء</p> <p>1.4.2.1. قنوات التواصل مع العملاء</p> <p>2.4.2.1. أنظمة الكمبيوتر / قواعد البيانات (CRM)</p> <p>3.4.2.1. استطلاعات تقييم الجودة</p>	<p>1.1. خدمة العملاء في المراكز البيطرية</p> <p>1.1.1. التميز في خدمة العملاء</p> <p>2.1.1. إدارة خدمة العملاء</p> <p>3.1.1. الامتثال في المراكز البيطرية كأداة ولاء</p>
<p>8.1. تقسيم وتوصيف العملاء في المركز البيطري</p> <p>1.8.1. القطاعات ومحافظ العملاء</p> <p>1.1.8.1. عملية الكارتز في المراكز البيطرية</p> <p>2.8.1. المزايا الاستراتيجية للكارتز</p> <p>3.8.1. العملاء الأكثر قيمة (MVC)</p>	<p>7.1. استراتيجيات العلاقة مع عملاء المركز البيطري</p> <p>1.7.1. التسويق العلائقي</p> <p>2.7.1. التوقعات الرئيسية للعملاء ومستخدمي المراكز البيطرية</p> <p>3.7.1. إدارة علاقات العملاء على المدى الطويل</p> <p>1.3.7.1. نموذج MSMC (أفضل خدمة لأفضل العملاء)</p> <p>2.3.7.1. النموذج الجديد لإدارة علاقات العملاء</p>	<p>6.1. التواصل داخل الممارسة البيطرية</p> <p>1.6.1. مقدمة</p> <p>2.6.1. نموذج كالجاري - كامبردج المطبق على الممارسة البيطرية</p> <p>1.2.6.1. مرحلة التحضير</p> <p>2.2.6.1. بداية الاستشارة</p> <p>3.2.6.1. جمع المعلومات</p> <p>4.2.6.1. النتائج والتخطيط</p> <p>5.2.6.1. قدم المعلومات الصحيحة</p> <p>6.2.6.1. التفاهم المتبادل</p> <p>7.2.6.1. الانتهاء من الاستشارة</p> <p>3.6.1. نقل الأخبار السيئة إلى عملاء المراكز البيطرية</p>	<p>5.1. منهجية لمواجهة المواقف الصعبة بنجاح مع عملاء المركز البيطري</p> <p>1.5.1. العادات الأربع الأساسية للأطباء ذوي الكفاءة العالية</p> <p>2.5.1. خصائص الصراع بين المهنيين وعملائهم</p> <p>3.5.1. منهجية التعامل مع المواقف الصعبة مع عملاء المراكز البيطرية</p> <p>1.3.5.1. تحديد المشكلة</p> <p>2.3.5.1. اكتشاف المعنى</p> <p>3.3.5.1. اغتنم الفرص</p> <p>4.3.5.1. تعيين حدود العلاقة</p> <p>5.3.5.1. تقديم المساعدة لحل المشكلة</p> <p>4.5.1. أداة لتحسين مهارات الاتصال المهنية</p>
		<p>10.1. التطبيق العملي لتجربة العميل والمستخدم في المراكز البيطرية</p> <p>1.10.1. المراحل</p> <p>1.1.10.1. دراسة وتحليل تجارب المستخدم</p> <p>2.1.10.1. تعريف المنصة التجريبية</p> <p>3.1.10.1. تصميم وتخطيط الخبرات</p> <p>4.1.10.1. تنظيم الاتصال أو الاجتماع مع العملاء</p> <p>5.1.10.1. المنهج العملي</p>	<p>9.1. تجربة العملاء (CX) وتجربة المستخدم (UX) في المراكز البيطرية</p> <p>1.9.1. لحظة الحقيقة</p> <p>2.9.1. العناصر التي تشكل تجربة العميل</p> <p>3.9.1. تجربة المستخدم</p>

الوحدة 2. التسويق المطبق في المراكز البيطرية

<p>1.2. التسويق في المراكز البيطرية</p> <p>1.1.2. التعريف</p> <p>2.1.2. الاحتياجات - أسباب الشراء</p> <p>3.1.2. العرض والطلب</p> <p>4.1.2. تطور التسويق</p> <p>5.1.2. الشركات الحالية</p> <p>6.1.2. العميل الحالي</p> <p>7.1.2. الوفاء: تسويق القرن الحادي والعشرين</p>	<p>2.2. ماذا يباع في المراكز البيطرية؟</p> <p>1.2.2. المنتجات</p> <p>2.2.2. الخدمات</p> <p>3.2.2. الاختلافات بين المنتجات والخدمات</p> <p>4.2.2. ال P4 للمنتجات</p> <p>5.2.2. ال P7 للخدمات</p>	<p>3.2. خدمات - منتجات في المراكز البيطرية</p> <p>1.3.2. محافظة الخدمات</p> <p>2.3.2. محافظة المنتج</p> <p>3.3.2. كيف تبيع المنتجات؟</p> <p>4.3.2. كيف تبيع الخدمات؟</p> <p>5.3.2. التمايز - القيمة المضافة</p> <p>6.3.2. تقنية CABE</p> <p>7.3.2. التسويق العصبي وتطبيقه على المبيعات</p>	<p>4.2. أسعار الخدمات والمنتجات في المراكز البيطرية</p> <p>1.4.2. أهمية السعر في الشركة</p> <p>2.4.2. نسبة السعر في الخدمات</p> <p>3.4.2. كيف تحدد أسعار الخدمة؟</p> <p>4.4.2. كيف تصلح أسعار المنتج؟</p> <p>5.4.2. قائمة الاسعار</p> <p>6.4.2. كيف تعطي أسعار الخدمة للعملاء؟</p> <p>7.4.2. كيف تحدد تعليقات السعر المرتفع؟</p> <p>8.4.2. منحى مرونة سعر الطلب</p> <p>9.4.2. نماذج أعمال التسعير في المراكز البيطرية</p> <p>10.4.2. كيف تجمع كل شيء وماذا تفعل خلاف ذلك؟</p>
<p>5.2. التواصل مع العميل في المراكز البيطرية</p> <p>1.5.2. التواصل مع العملاء الداخليين: الموظفون</p> <p>2.5.2. الحاجة: تنسيق الرسالة</p> <p>3.5.2. متعدد القنوات وقناة شاملة</p> <p>4.5.2. في غرفة الانتظار</p> <p>5.5.2. الاهتمام عبر الهاتف</p> <p>6.5.2. في الاستشارة</p> <p>7.5.2. تذكير</p> <p>8.5.2. حملات الصحة الوقائية</p> <p>9.5.2. دكتور جودل البيطري وإدارته من قبل الطبيب البيطري</p> <p>10.5.2. أسباب تغيير العميل للطبيب البيطري</p> <p>11.5.2. استطلاعات الرضا</p> <p>12.5.2. مطالبات في مركز بيطري</p>	<p>6.2. اعلان في المراكز البيطرية</p> <p>1.6.2. ما نوع العملاء الذين أرغب في الوصول إليهم؟</p> <p>2.6.2. قاعة الانتظار</p> <p>3.6.2. العناصر الترويجية</p> <p>4.6.2. الوسائل المكتوبة</p> <p>5.6.2. الوسائط الرقمية</p> <p>6.6.2. آخرون</p>	<p>7.2. البيع العابر في المراكز البيطرية</p> <p>1.7.2. ما هي وما الغرض منها؟</p> <p>2.7.2. أنواع البيع المتقاطع</p> <p>3.7.2. كيف يتم تنفيذها؟</p> <p>4.7.2. الخدمة + الخدمة</p> <p>5.7.2. الخدمة + المنتج</p> <p>6.7.2. المنتج + المنتج</p> <p>7.7.2. العمل بروح الفريق الواحد</p>	<p>8.2. التصميم التجاري Merchandising</p> <p>1.8.2. التعريف</p> <p>2.8.2. الأركان</p> <p>3.8.2. الأهداف</p> <p>4.8.2. عملية قرار الشراء وأنواع الشراء</p> <p>5.8.2. الخارج</p> <p>1.5.8.2. الواجهة</p> <p>2.5.8.2. الهوية</p> <p>3.5.8.2. الباب</p> <p>4.5.8.2. الخزانة</p> <p>6.8.2. الداخل</p> <p>1.6.8.2. تشكيلة</p> <p>2.6.8.2. تخطيط الفضاء</p> <p>7.8.2. إدارة المخزون</p> <p>8.8.2. الرسوم المتحركة في نقاط البيع</p> <p>1.8.8.2. خارجي</p> <p>2.8.8.2. داخلي</p> <p>3.8.8.2. الإعلان في نقاط البيع</p> <p>4.8.8.2. الترويجات</p>
<p>9.2. التسويق الرقمي في المراكز البيطرية</p> <p>1.9.2. لمحة عامة</p> <p>2.9.2. تأثير ROPO</p> <p>3.9.2. مزج التسويق Blending: غير متصل بالإنترنت وعبر الإنترنت</p> <p>4.9.2. الموقع الإلكتروني لمركز بيطري</p>	<p>5.9.2. الشبكات الاجتماعية المطبقة على المراكز البيطرية</p> <p>1.5.9.2. Facebook</p> <p>2.5.9.2. Twitter</p> <p>3.5.9.2. Instagram</p> <p>4.5.9.2. قناة يوتيوب</p> <p>6.9.2. التسويق عبر البريد الإلكتروني Email Marketing</p> <p>7.9.2. أدوات المراسلة الفورية</p>	<p>10.2. أدوات الولاء لعملاء المراكز البيطرية</p> <p>1.10.2. ليس كل العملاء لديهم نفس القيمة</p> <p>2.10.2. الخطط الصحية</p> <p>3.10.2. حملات الصحة الوقائية</p> <p>4.10.2. تأمين بيطري</p> <p>5.10.2. أنظمة تجميع النقاط</p> <p>6.10.2. كوبونات خصم</p> <p>7.10.2. آخرون</p>	

المنهجية

يقدم هذا البرنامج التدريبي طريقة مختلفة للتعلم. فقد تم تطوير منهجيتنا من خلال أسلوب التعليم المرتكز على التكرار: el 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 الأنظمة فعالية في المنشورات ذات الصلة مثل مجلة New England Journal الطبية.





اكتشف إعادة التعلم المعروفة بـ Relearning، وهو نظام يتخلى عن التعلم الخطي التقليدي، ليأخذك عبر أنظمة التدريس الدورية: طريقة تعلم أثبتت فعاليتها للغاية، لا سيما في الموضوعات 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.

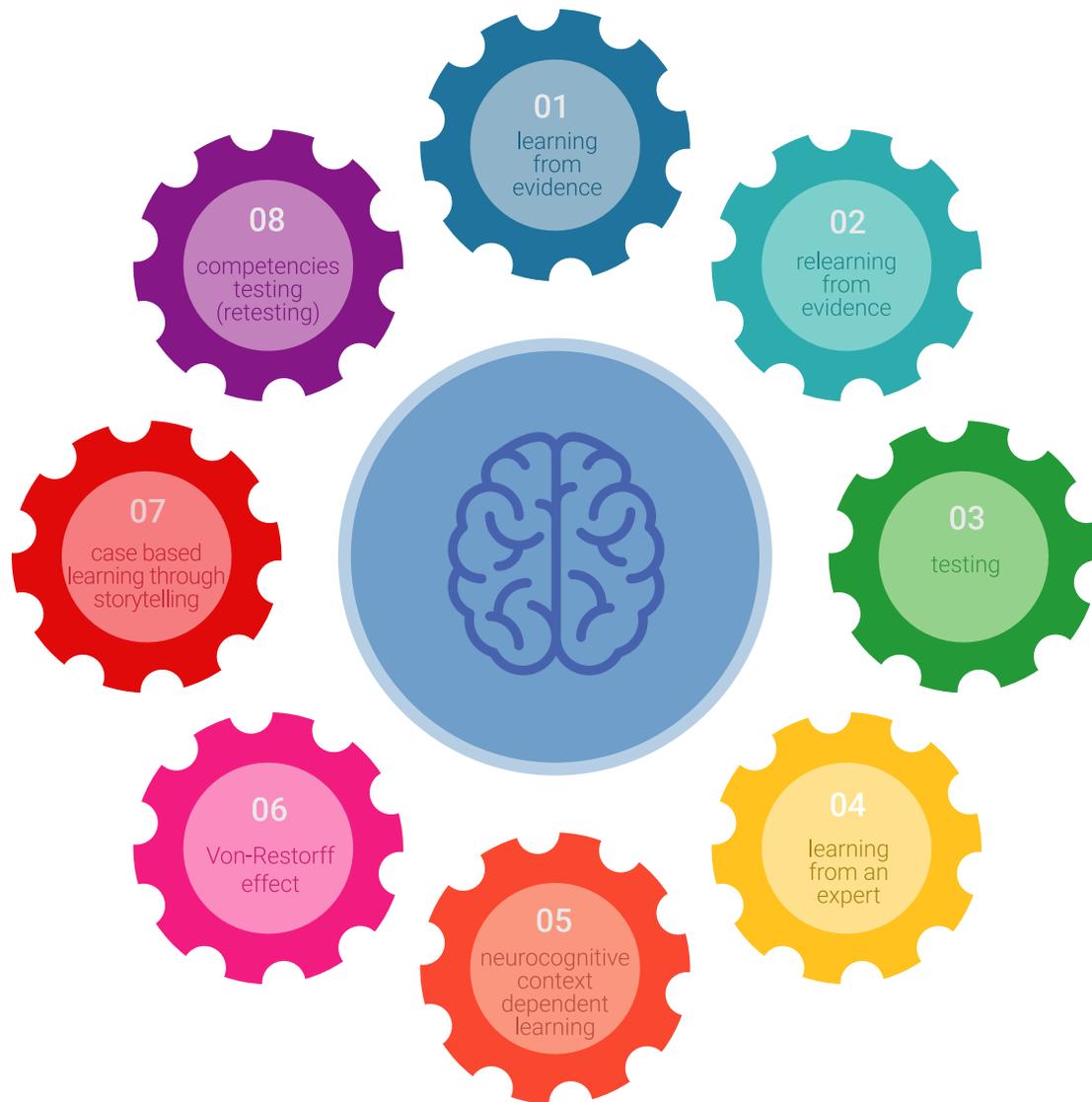
أمام حالة معينة، ما الذي يجب أن يفعله المهني؟ هذا هو السؤال الذي نواجهه في منهج دراسة الحالة، وهو منهج تعلم موجه نحو الإجراءات المتخذة لحل الحالات. طوال البرنامج، سيواجه الطلاب عدة حالات حقيقية. يجب عليهم دمج كل معارفهم والتحقيق والجدال والدفاع عن أفكارهم وقراراتهم.

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، وتكليفه 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.

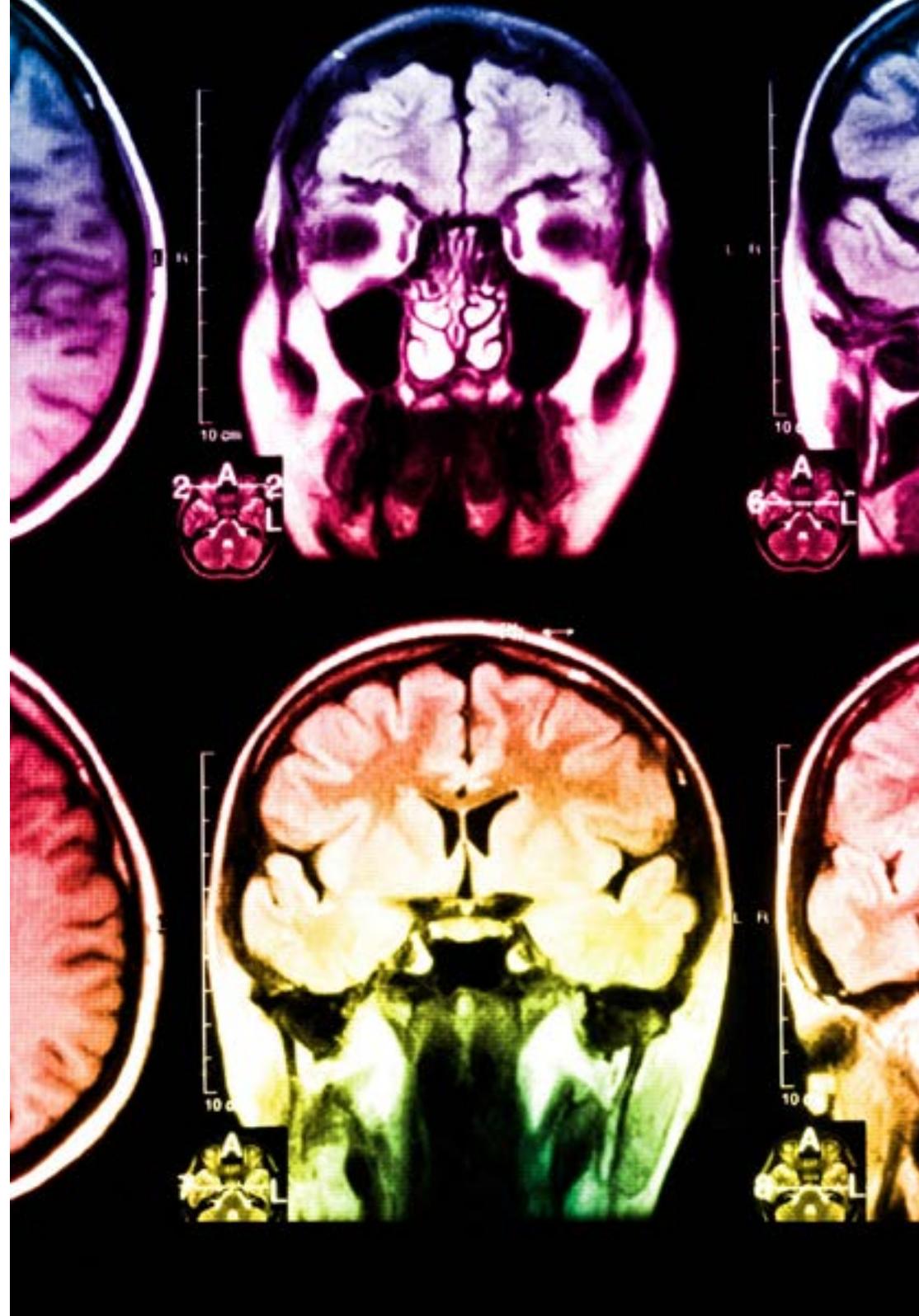
كلية إدارة الأعمال الخاصة بنا هي الكلية الوحيدة الناطقة باللغة الإسبانية المصريح لها لاستخدام هذا المنهج الناجح. في عام 2019، تمكنا من تحسين مستويات الرضا العام لطلابنا من حيث (جودة التدريس، جودة المواد، هيكل الدورة، الأهداف...) فيما يتعلق بمؤشرات أفضل جامعة عبر الإنترنت باللغة الإسبانية.

في برنامجنا، التعلم ليس عملية خطية، ولكنه يحدث في شكل لولبي (نتعلم ثم نطرح ماتعلمناه جانباً 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.

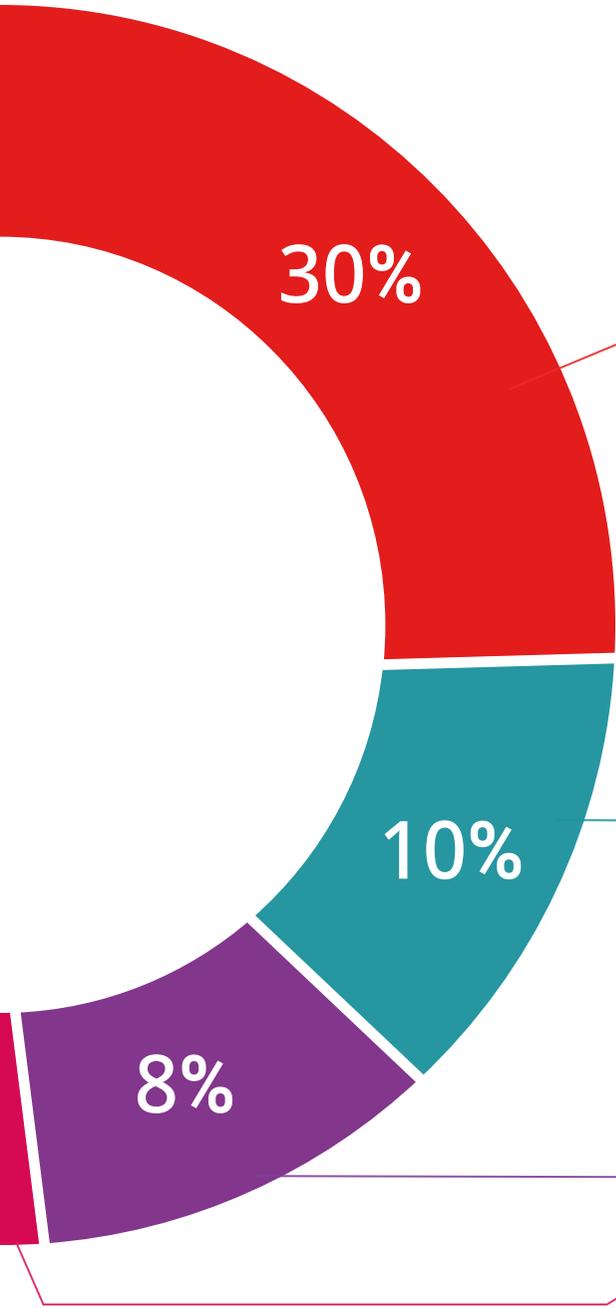
ستتيح لك منهجية إعادة التعلم والمعروفة بـ Relearning،
التعلم بجهد أقل ومزيد من الأداء، وإشراكك بشكل أكبر في
تخصصك، وتنمية الروح النقدية لديك، وكذلك قدرتك على
الدفاع عن الحجج والآراء المتباينة: إنها معادلة واضحة للنجاح.

استناداً إلى أحدث الأدلة العلمية في مجال علم الأعصاب، لا نعرف فقط كيفية تنظيم المعلومات والأفكار والصور والذكريات، ولكننا نعلم أيضاً أن المكان والسياق الذي تعلمنا فيه شيئاً هو ضرورياً لكي نكون قادرين على تذكرها وتخزينها في الحُصين بالمخ، لكي نحتفظ بها في ذاكرتنا طويلة المدى.

بهذه الطريقة، وفيما يسمى التعلم الإلكتروني المعتمد على السياق العصبي، ترتبط العناصر المختلفة لبرنامجنا بالسباق 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 وملموحًا 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.



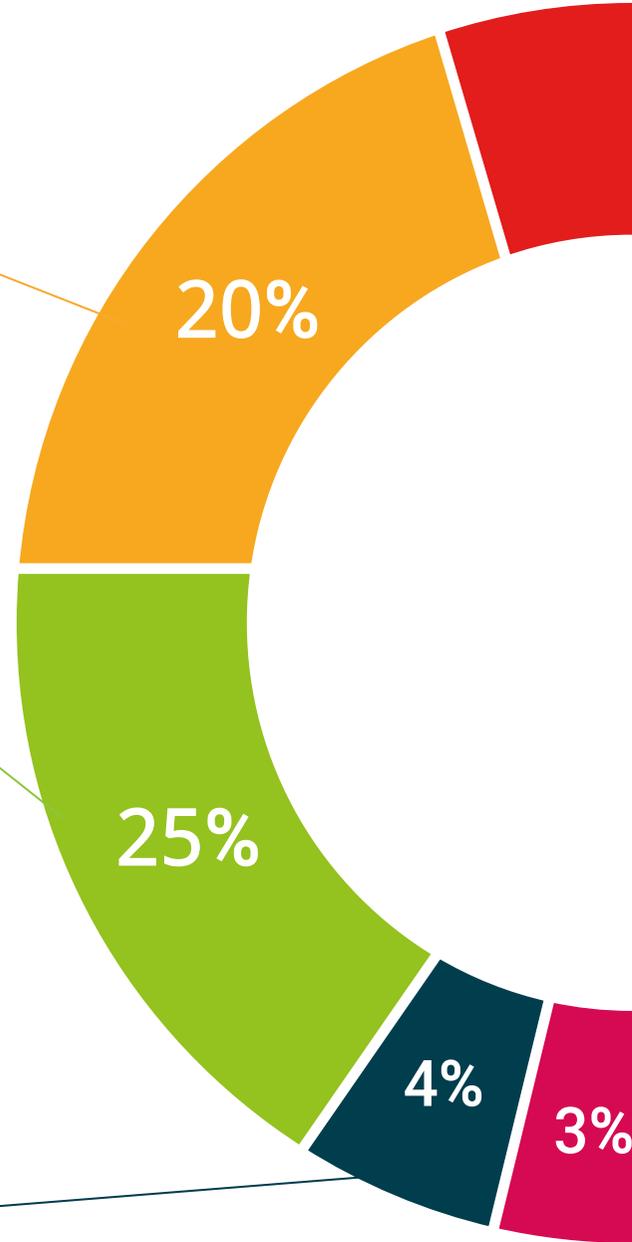
ملخصات تفاعلية

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

برنامج يستهدف المهنيين في توجيه وإدارة المراكز البيطرية أو الأشخاص المهتمين بالعمل في إدارة الموارد البشرية في هذه المراكز.





اكتسب المهارات المهنية لخبير في التسويق في المراكز
البيطرية من خلال هذه المحاضرة الجامعية المصممة خصيصاً لك"



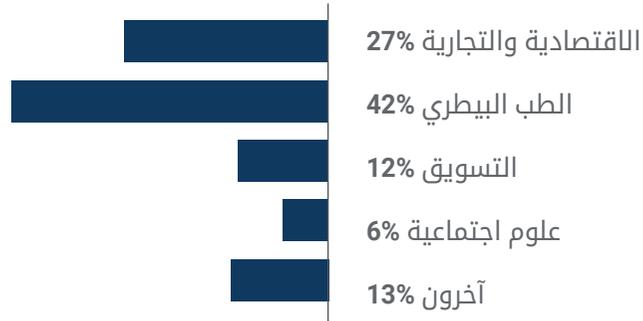
متوسط العمر

بين 35 و 45 سنة

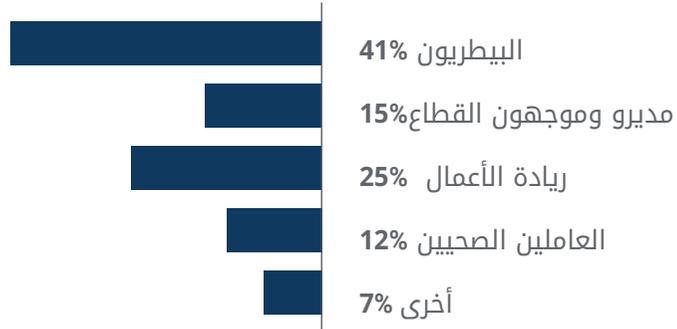
عدد سنوات الخبرة



التدريب في مجال



الملف الأكاديمي



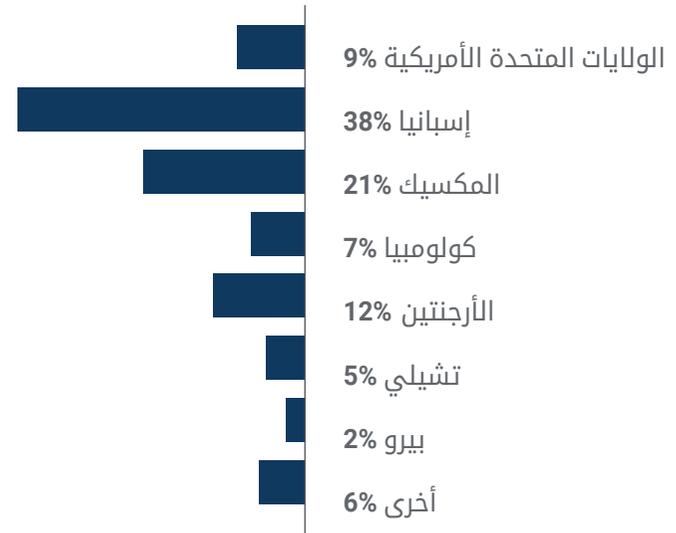


Vicente García

المدير الإداري لمركز بيطري

"في الحقيقة، لقد أتاحت لي المحاضرة الجامعية الاطلاع على آخر المستجدات بطريقة بسيطة وسريعة وتطبيقها أثناء التنقل في عملي. لقد كانت تجربة رائعة شكرا

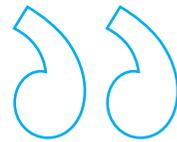
التوزيع الجغرافي



هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية

يتضمن البرنامج خبراء بارزين في توجيه وإدارة المراكز البيطرية في هيئة التدريس، الذين يصون في هذا البرنامج خبرة سنوات عملهم. بالإضافة إلى ذلك، يشارك متخصصون آخرون من ذوي المكانة المرموقة في المجالات ذات الصلة في تصميمه وإعداده، وإكمال الخبراء بطريقة متعددة التخصصات، مما يجعله، بالتالي تجربة فريدة ومغذية للغاية على المستوى الأكاديمي للطلاب.

لدينا أفضل فريق تعليمي لإطلاعك على أهم الممارسات لتوجيه
وإدارة المراكز البيطرية"



هيكل الإدارة

أ. Barreneche Martínez, Enrique

- ♦ مدير شركة الاستشارات Vets Power.com، وهي شركة استشارات أعمال مخصصة حصرياً للمراكز الصحية البيطرية للحيوانات الأليفة
- ♦ بكالوريوس في الطب البيطري من جامعة كومبلوتنس بمدريد عام ١٩٩٠
- ♦ نائب رئيس صاحب العمل الإقليمي للقطاع البيطري في أليكانتي AEVA، وأمين صندوق اتحاد أرباب العمل في القطاع البيطري في إسبانيا (CEVE)
- ♦ مؤسس مشارك لمجموعة عمل التنظيم والإدارة J (GGA، AVEPA) التي كان رئيساً لها بين عامي ٢٠١١ و ٢٠١٣
- ♦ خبرة تجارية خاصة. مؤسس ومالك مركز Amic البيطري في أليكانتي من ١٩٩١ إلى ٢٠١٨، تم نقله لتكريس نفسه حصرياً لإدارة الأعمال في قطاع المراكز الصحية البيطرية للحيوانات الأليفة
- ♦ مؤلف كتب إدارة الأعمال في المراكز البيطرية»من الذي أخذ مركز الطب البيطري الخاص بي؟» (٢٠٠٩) و«لقد وجدت المركز البيطري الخاص بي!» (٢٠١٣)
- ♦ مؤلف مشارك في كتابين ومؤلف فصول محددة في منشورات أخرى مخصصة لتدريب مساعدي العيادة البيطرية (ACV)
- ♦ متحدث في العديد من الدورات وورش العمل حول إدارة الأعمال في المراكز البيطرية، وجهاً لوجه وعن بُعد (عبر الإنترنت)، سواء في إسبانيا أو في الخارج
- ♦ منذ ١٩٩٩ قدم العديد من المؤتمرات والدورات والندوات عبر الإنترنت للموظفين المساعدين في المراكز البيطرية



الأساتذة

أ. Villaluenga, José Luis

- ♦ إجازة في العلوم البيولوجية من جامعة كومبلوتنسي بمدريد (1979)
- ♦ درجة الماجستير في التسويق الرقمي، EAE وجامعة برشلونة (2016)
- ♦ ماجستير جامعي في إدارة الموارد البشرية وإدارتها، EAE وجامعة برشلونة (2018)
- ♦ أستاذ مشارك منذ عام 2012 في كلية الطب البيطري في جامعة ألبونسو العاشر إل سابيو، مدريد (إسبانيا) في درجة الطب البيطري، في مواد الدورة الأولى لعلم الوراثة البيطرية وعلم الأعراق 2 (الوحدة: الإدارة والتسويق في المجال البيطري)
- ♦ أستاذ في مجال «خدمة العملاء» منذ عام 2017، في FORVET، مركز التدريب البيطري لمساعدتي الفنيين البيطريين، في مدريد (إسبانيا)
- ♦ أستاذ ماجستير طب رياضة الخيول بجامعة قرطبة (إسبانيا) منذ عام 2019. الوحدة: تسويق وإدارة شركة بيطرية للخيول
- ♦ أستاذ بلقب خبير في العلاج الطبيعي وتأهيل الحيوانات الصغيرة: الكلاب والقطط، منطقة: إدارة أعمال مركز إعادة تأهيل الحيوانات الصغيرة، منذ عام 2017، في جامعة كومبلوتنسي بمدريد (إسبانيا)
- ♦ 2016 - الآن: تم التأسيس كأحد الشريكين المؤسسين لشركة Rentabilidad Veterinaria, SL. هذه الشركة مخصصة لإدارة أعمال المراكز البيطرية للحيوانات الأليفة. تطوير العمل الاستشاري، والتدريب، والمشورة، وتقييم الشركة، وإدارة الموارد البشرية، والإدارة الاقتصادية والمالية، ودستور الشركة الجديد
- ♦ 2000 - الآن: أعمل مع استشاري متخصص في إدارة الأعمال البيطرية

أ. Martín González, Abel

- ♦ تخرج في الطب البيطري من جامعة كومبلوتنسي بمدريد عام 1989
- ♦ دراسات الدكتوراه بدون عرض الرسالة
- ♦ أستاذ متعاون مع مجلس مجتمعات كاستيلا لا مانشا في دورات إدارة مزارع الثروة الحيوانية
- ♦ مؤتمرات حول الموجات فوق الصوتية والتحكم الإنجابي نظمها AESLA (رابطة مربحي Breed Lacanne) في مواقع مختلفة في إسبانيا
- ♦ متحدث في دورة المؤتمرات حول أمراض الثيران في ليديا التي نظمها كلية الأطباء البيطريين في مدريد
- ♦ مؤتمرات حول إدارة المراكز البيطرية نظمها مجموعة إدارة AVEPA
- ♦ متحدث في العديد من المؤتمرات الوطنية التي نظمها IVEE-AVEPA، (AVEPA-GTA-AVEPA)
- ♦ خبير INCUAL في صياغة التأهيل المهني للمساعدة والمعونة الصحية لإدارة الحيوان في جرانا
- ♦ طبيب بيطري في الممارسة السريرية المجانية لمزارع الثروة الحيوانية، كمدير فني لها، في الأبقار والأغنام والخيول والخنازير
- ♦ المدير الفني ADSG في كاستيلا لامانشا (إسبانيا): ADSG Bovino La Jara، ADSG Bovino Castillo de Bayuela، ADSG Bovino Extensivo Belvis، ADSG Bovino Los Navalmares، ADSG Porcino La Jara
- ♦ المدير الفني لعلامة جودة اللحوم في سييرا دي سان فيسينتي
- ♦ مدير مركز تالافيرا البيطري وعيادة فيكو البيطرية في تالافيرا الملكة (طليطلة)
- ♦ مدير مستشفى تالافيرا البيطري السريري
- ♦ عضو مؤسس في CEVE (اتحاد الأعمال البيطري الأسباني)، حيث يشغل حاليًا منصب نائب الرئيس. عضو لجنة الصحة CEVE والهيئة الرقمية
- ♦ عضو مؤسس في CEVE-CLM (اتحاد الأعمال البيطري في كاستيلا لا مانشا، الذي يشغل منصب رئيسها حاليًا)

أ. Saleno, Delia

- ♦ دراسات الدكتوراه (2003-2000) بدون عرض الرسالة
- ♦ تخرجت في الطب البيطري من جامعة العلوم الزراعية والطب البيطري في كلوج نابوكا (رومانيا)
- ♦ دبلوم الدراسات المتقدمة في عيادة الحيوانات الصغيرة (2000)
- ♦ مؤهل بحثي في علم الوراثة الخلوية من جامعة قرطبة (2005) مع دراسة عن العقم في الخيول
- ♦ دورة لرجال الأعمال (500 ساعة)، من قبل EOI في 2007 في بالما دي مايوركا (إسبانيا)
- ♦ دورة التأهيل كمقيم في إجراءات اعتماد الكفاءات المهنية من خلال خبرة العمل في الأسرة المهنية الزراعية
- ♦ باحثة ما قبل الدكتوراه في قسم التناسل الحيواني بكلية الطب البيطري في كلوج نابوكا (رومانيا)
- ♦ باحثة ما قبل الدكتوراه في قسم علم الوراثة بجامعة قرطبة
- ♦ لقد طورت نشاطًا إكلينيكيًا في طب الكلاب والقطط لأكثر من 20 عامًا، في البداية في المستشفى البيطري الجامعي في كلوج نابوكا وبعد ذلك في العديد من العيادات والمستشفيات في إسبانيا
- ♦ في عام 2008 بدأ عمله مع عيادة بيطرية في بالما دي مايوركا: عيادة سون دوريتا البيطرية
- ♦ وهو عضو مؤسس لرجال الأعمال البيطريين في جزر البليار (EMVETIB) واتحاد الأعمال البيطري الأسباني (CEVE) يتولى رئاسة EMVETIB منذ نوفمبر 2012 ورئاسة CEVE منذ مارس 2017
- ♦ منذ سبتمبر 2018، كان عضوًا في مجلس إدارة CEOE
- ♦ ممثل عن القطاع البيطري في مختلف المنتديات الاقتصادية الوطنية والدولية وفي المراكز القطاعية ومجموعات العمل التابعة لوزارة التربية والتعليم ووزارة العمل ووزارة الزراعة

أ. Rotger Campins, Sebastià

- ♦ مهندس عالي في الاتصالات
- ♦ بكالوريوس النقل البحري
- ♦ كابتن البحرية التجارية
- ♦ مدرب غوص محترف
- ♦ سكرتير اتحاد الأعمال البيطري الأسباني CEVE
- ♦ رئيس قسم العمل والتنظيم والتدريب في CEVE
- ♦ سكرتير الشركات البيطرية في جزر البليار EMVETIB
- ♦ رئيس لجنة الخدمات في اتحاد جمعيات رجال الأعمال في جزر البليار CAEB
- ♦ عضو اللجنة التنفيذية لمجلس إدارة المشاريع الصغيرة والرياضيات
- ♦ رئيس اللجنة الوطنية التفاوضية للاتفاقية الجماعية لمراكز وخدمات الصحة البيطرية
- ♦ مدير عيادة بيطرية Veterinari Son Dureta SLP

أ. Vilches Sáez, José

- ♦ مدير المشروع - CursoACV.com
- ♦ مدير منصة التدريب - Cursoveterinaria.es
- ♦ مدير المشروع - تشكيل دونا
- ♦ مدير المبيعات - جيسفيلسا
- ♦ مدير التدريب المهني Duna, SL
- ♦ مدير المجتمع
- ♦ إدارة السكرتارية - AGESVET
- ♦ مدير مبيعات إسبانيا - ProvetCloud
- ♦ مدير المبيعات الفنية - Guerrero Covas



مدى تأثير هذه الدراسة على حياتك المهنية

نحن ندرك أن دراسة برنامج مثل هذا يستلزم استثمارًا اقتصاديًا ومهنيًا وشخصيًا كبيرًا بالطبع. يجب أن يكون الهدف النهائي لهذا الجهد العظيم هو تحقيق النمو المهني. وفعله بكفاءة مثبتة.



إحداث تغيير إيجابي في حياتك المهنية، هذا هو التحدي الذي نواجهه. نحن نشارك بشكل كامل لمساعدتك في تحقيق ذلك"



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

من خلال هذا التدريب، ستتمكن من التقدم بشكل كبير في مهنتك، على الرغم من أنه لا يوجد شك في أنه، لهذا، سيتعين عليك الاستثمار في مجالات مختلفة، مثل الاقتصادية والمهنية والشخصية. ومع ذلك، فإن الهدف هو تحسين حياتهم المهنية ولهذا، من الضروري الكفاح.

بفضل هذا البرنامج التدريبي، ستلتقى عددًا كبيرًا من عروض العمل التي يمكنك من خلالها بدء نموك المهني.

وقت التغيير



قم بتضمين محاضرة جامعية متخصصة للغاية في سيرتك الذاتية وضع نفسك على طريق مجالات جديدة للعمل والتطور المهني.

نوع التغيير



زيادة الرواتب

دراسة هذا البرنامج يعني لطلابنا زيادة في الراتب تزيد عن 25.22%



المزايا لشركتك

تساهم المحاضرة الجامعية في التسويق في المراكز البيطرية. في رفع موهبة المنظمة إلى أقصى إمكاناتها من خلال تخصص قادة رفيعي المستوى.
تعد المشاركة في المحاضرة الجامعية هذه فرصة فريدة للوصول إلى شبكة قوية من جهات الاتصال حيث يمكنك العثور على شركاء أو عملاء أو موردين محترفين في المستقبل.



في العصر الرقمي، سيقدم المدير للشركة مفاهيم
واستراتيجيات ووجهات نظر جديدة يمكن أن تسبب تغييرات
جوهرية 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 شهادة الخبرة الجامعية في التسويق في المراكز البيطرية. بالإضافة إلى التدريب الأكثر دقة وحداثة، الحصول على مؤهل محاضرة جامعية الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية.



اجتاز هذا البرنامج بنجاح وأحصل على مؤهل علمي دون الحاجة إلى السفر أو القيام بأية إجراءات مرهقة"



تحتوي ال محاضرة الجامعة في التسويق في المراكز البيطرية على البرنامج العلمية الأكثر اكتمالاً 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 التسويق في المراكز البيطرية

طريقة: عبر الإنترنت

مدة: 6 أسابيع





محاضرة جامعية التسويق في المراكز البيطرية

- « طريقة التدريس: أونلاين
- « مدة الدراسة: 12 أسبوع
- « المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية
- « مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة
- « الامتحانات: أونلاين

محاضرة جامعية التسويق في المراكز البيطرية