

شهادة الخبرة الجامعية
التواصل وإدارة العلاقات التجارية
من خلال الذكاء الاصطناعي



الجامعة
التكنولوجية **tech**

شهادة الخبرة الجامعية التواصل وإدارة العلاقات التجارية من خلال الذكاء الاصطناعي

- « طريقة الدراسة: عبر الإنترنت
- « مدة الدراسة: 6 أشهر
- « المؤهل العلمي من: TECH الجامعة التكنولوجية
- « مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة
- « الامتحانات: عبر الإنترنت
- « موجهة إلى: خريجي الجامعات وحملة الدبلوم والحاصلين على الشهادات الجامعية الذين سبق لهم الحصول على أي من المؤهلات العلمية في مجال العلوم الاجتماعية والإنسانية.

رابط الدخول إلى الموقع الإلكتروني: www.techtitude.com/ae/school-of-business/postgraduate-diploma/postgraduate-diploma-communication-business-relationship-management-artificial-intelligence

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 18		
10	العزايا لشركتك	09	مدى تأثير هذه الدراسة على حياتك المهنية	08	هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية		
	صفحة 46		صفحة 42		صفحة 38		
11	المؤهل العلمي						
	صفحة 50						

كلمة الترحيب

يتيح دمج الذكاء الاصطناعي في التواصل وإدارة العلاقات التجارية إمكانية التخصيص المتقدم وتكييف التفاعلات التجارية وفقاً للتفضيلات والسلوكيات الفردية. هذا يؤدي إلى زيادة رضا العملاء وعلاقات أقوى على المدى الطويل. بالإضافة إلى ذلك، يسهل الذكاء الاصطناعي تحليل كميات كبيرة من البيانات، مما يتيح تحديد الاتجاهات والأنماط وفرص السوق بسرعة ودقة. تعمل هذه القدرة التنبؤية على تحسين عملية اتخاذ القرار الاستراتيجي، وتحسين استراتيجيات المبيعات والتسويق، وتسمح باستجابة أكثر مرونة لمتطلبات السوق. لهذا السبب، أنشأت TECH هذا المؤهل العلمي 100% عبر الإنترنت، استناداً إلى منهجية إعادة التعلم الثورية.



ستطبق الذكاء الاصطناعي في التواصل وإدارة العلاقات
التجارية، مما يعزز الكفاءة والتخصيص والقدرة التنبؤية،
ويعزز نمو الأعمال والقدرة التنافسية"

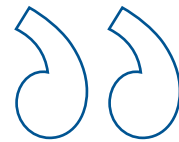


لماذا تدرس في TECH؟

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..

من طلاب جامعة TECH يكملون دراساتهم بنجاح. **95%**

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.

اتفاقية تعاون مع أفضل الشركات **+500**

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، فتخر 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.

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

تشعر شهادة الخبرة الجامعية هذه في مهمة رئيسية: أن يتقن رجل الأعمال أحدث الأدوات والاستراتيجيات لتعزيز التفاعل البشري في بيئة الأعمال. بالتالي، سيقوم هذا البرنامج بتدريب المهنيين القادرين على دمج التكنولوجيا الثورية للذكاء الاصطناعي مع القدرة البشرية على التواصل، وإقامة علاقات عمل أقوى وأكثر تخصيصًا. بالإضافة إلى ذلك، سنسعى إلى تنشئة قادة يفهمون كيفية تسخير قوة الذكاء الاصطناعي لتوقع احتياجات السوق، وتصميم استراتيجيات مبتكرة وتقديم تجارب استثنائية للعملاء المتطلين بشكل متزايد.

ستحول ملفك الشخصي إلى ملف تنافسي للغاية، وهو أمر ضروري
في عالم الأعمال الذي يتطور باستمرار نحو التكامل الذكي بين
التكنولوجيا والمواهب البشرية"



تحتضن TECH أهداف طلابها نحن نعمل معاً لتحقيقها

شهادة الخبرة الجامعية في التواصل وإدارة العلاقات التجارية من خلال الذكاء الاصطناعي تدريب الطالب على:

01

تنفيذ استراتيجيات لأتمتة عمليات التسويق باستخدام الذكاء الاصطناعي، ودمج البيانات والمنصات المتنوعة بكفاءة

02

تطبيق تقنيات الذكاء الاصطناعي لتحسين الحملات الإعلانية وزيادة فعاليتها وتخصيص الجماهير لتقسيمها بدقة وفعالية

03

استخدم الذكاء الاصطناعي في التسويق عبر البريد الإلكتروني لأتمتة العمليات وتخصيص الحملات بطريقة متقدمة

04

إجراء تحليل المشاعر باستخدام الذكاء الاصطناعي على الشبكات الاجتماعية وتعليقات (feedback) العملاء لفهم التصورات والآراء، وتحسين الأسعار والعروض الترويجية من أجل استراتيجية تسعير (pricing) أكثر فعالية

05

تطبيق تقنيات الذكاء الاصطناعي في تحليل كميات كبيرة من البيانات للحصول على المعلومات ذات الصلة بالتسويق

06

استخدام أدوات تصور البيانات مع الذكاء الاصطناعي لإنشاء تقارير دقيقة ومفهومة عن الحملات والاتصالات

إتقان التقنيات والأدوات لتسجيل scoring العملاء المحتملين وتحديد الفرص ذات
الإمكانات الأكبر وترتيب أولوياتها

10

تطبيق الذكاء الاصطناعي في أبحاث السوق لتحديد الاتجاهات والأنماط ذات الصلة
وتقسيمها بدقة وفعالية

07

تنفيذ الذكاء الاصطناعي في إدارة علاقات العملاء لتحسين التفاعل والرضا،
وكذلك التنبؤ باحتياجات العملاء

11

تنفيذ التحليلات التنبؤية في التسويق لدعم اتخاذ القرارات الاستراتيجية

08

إجراء تحليل تنافسي باستخدام الذكاء الاصطناعي لتحديد نقاط القوة والضعف
والفرص في السوق

12

استخدام الذكاء الاصطناعي لقياس عائد الاستثمار (ROI) في التسويق لتقييم فعالية
الاستراتيجيات

09

الهيكل والمحتوى

تم تصميم شهادة الخبرة الجامعية في التواصل وإدارة العلاقات التجارية من خلال الذكاء الاصطناعي لمعالجة موضوعات فريدة ومتقدمة. إن إدراج وحدات محددة، مثل "أتمتة عمليات التسويق وتحسينها باستخدام الذكاء الاصطناعي" و"المبيعات وتوليد العملاء المحتملين (Leads) باستخدام الذكاء الاصطناعي"، سيوفر عمقاً لا مثيل له في المجالات الرئيسية. برنامج يستمر على مدار 6 أشهر ويهدف إلى أن يكون تجربة فريدة ومحفزة تضع الأسس لتجارك المهني.



بفضل شهادة الخبرة الجامعية هذه 100% عبر الإنترنت،
ستتمكن من التحكم في قياس عائد الاستثمار، وهو أمر
ضروري في بيئة الأعمال الحالية " سجل الآن!"



خطة الدراسة

ستقدم شهادة الخبرة الجامعية في التواصل وإدارة العلاقات التجارية من خلال الذكاء الاصطناعي خطة دراسية ديناميكية تركز على الصدارة التكنولوجية. بالتالي، فإنها ستغطي الأتمتة في جوانب متعددة من التسويق، بدءًا من تصميم الحملات الإعلانية وحتى الإدارة الفعالة لإدارة علاقات العملاء وتحسين الأسعار. بالمثل، سيبحث رواد الأعمال في كيفية تنفيذ برامج الدردشة الآلية (chatbots) وتحليل المشاعر وتطبيق التحليل التنبؤي لتعزيز عملية صنع القرار الاستراتيجي وإثراء التفاعل مع العملاء.

بالمثل، سيتم تناول إدارة البيانات الضخمة (Big Data)، وكذلك تصور المعلومات وتطوير النماذج التنبؤية، بحيث يكتسب الخريجون المهارات اللازمة لتطبيق هذه المعرفة في أبحاث السوق وتجزئة استراتيجيات التسويق وتحسينها.

أخيرًا، سوف نتعمق في إنشاء العملاء المحتملين (leads)، scoring العملاء المحتملين (leads)، وتقديم التخصيص وتحليل المنافسين باستخدام الذكاء الاصطناعي. بهذه الطريقة، سيتوقع الطلاب احتياجات العملاء، وسيقومون بتنفيذ روبوتات الدردشة (chatbots) في عملية المبيعات واستخدام الذكاء الاصطناعي لتحسين إدارة علاقات العملاء.

تُحدث ثورة TECH ثورة في الطريقة التي نعلم بها ونتعلم بها، من خلال نهج يركز على منهجية إعادة التعلم (Relearning) المبتكرة، وهي الأساس لجميع المؤهلات العلمية. بهذا المعنى، سيقوم الطلاب بتعزيز فهمهم من خلال تكرار المفاهيم الأساسية، المقدمة في تنسيقات الوسائط المتعددة المختلفة في طليعة التكنولوجيا والتعليم. ستضمن هذه العملية اكتساب المهارات بطريقة تدريجية وعضوية، مما يسهل استيعاب المحتويات والاحتفاظ بها.

يتم تقديم شهادة الخبرة الجامعية هذه على مدار 6 أشهر وتنقسم إلى 3 وحدات:

الوحدة 1

أتمتة وتحسين عمليات التسويق باستخدام الذكاء الاصطناعي

الوحدة 2

تحليل بيانات الاتصالات والتسويق لاتخاذ القرار

الوحدة 3

المبيعات وتوليد العملاء المحتملين (leads) المحتملين باستخدام الذكاء الاصطناعي

أين ومتى وكيف يتم تدريسها؟

توفر TECH إمكانية تطوير شهادة الخبرة الجامعية هذه في التواصل وإدارة العلاقات التجارية من خلال الذكاء الاصطناعي بالكامل عبر الإنترنت. خلال 6 شهر من التخصص، 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. أتمتة وتحسين عمليات التسويق باستخدام الذكاء الاصطناعي

<p>4.1. تخصيص الجمهور باستخدام الذكاء الاصطناعي</p> <p>1.4.1. تجزئة المحتوى وتخصيصه</p> <p>2.4.1. توصيات المحتوى الشخصي</p> <p>3.4.1. التعرف التلقائي على الجماهير أو المجموعات المتجانسة</p>	<p>3.1. تحسين الحملات الإعلانية باستخدام الذكاء الاصطناعي من خلال Google Ads</p> <p>1.3.1. التحليل التنبؤي لأداء الإعلانات</p> <p>2.3.1. تخصيص الإعلانات تلقائيًا وفقًا للجمهور المستهدف</p> <p>3.3.1. التسوية التلقائية للميزانية على أساس النتائج</p>	<p>2.1. دمج البيانات والمنصات في استراتيجيات التسويق الآلي</p> <p>1.2.1. تحليل وتوحيد البيانات المتعددة القنوات</p> <p>2.2.1. الترابط بين منصات التسويق المختلفة</p> <p>3.2.1. تحديث البيانات في الوقت الفعلي</p>	<p>1.1. أتمتة التسويق باستخدام الذكاء الاصطناعي من خلال Hubspot</p> <p>1.1.1. تجزئة الجماهير بناءً على الذكاء الاصطناعي</p> <p>2.1.1. أتمتة Workflows أو سير العمل</p> <p>3.1.1. الاستغلال الأمثل المستمر للحملات عبر الإنترنت</p>
<p>8.1. تحسين الأسعار والعروض الترويجية باستخدام الذكاء الاصطناعي من خلال Vendavo</p> <p>1.8.1. تعديل الأسعار تلقائيًا بناءً على التحليل التنبؤي</p> <p>2.8.1. إنشاء التلقائي للعروض التي تتكيف مع سلوك المستخدم</p> <p>3.8.1. التسعير في الوقت الحقيقي والتحليل التنافسي</p>	<p>7.1. تحليل المشاعر باستخدام الذكاء الاصطناعي في الشبكات الاجتماعية وتعليقات العملاء من خلال Lexalytics</p> <p>1.7.1. المراقبة التلقائية للمشاعر في التعليقات</p> <p>2.7.1. الاستجابات الشخصية للعواطف</p> <p>3.7.1. تحليل السمعة التنبؤية</p>	<p>6.1. الذكاء الاصطناعي في التسويق عبر البريد الإلكتروني للأتمتة والتخصيص</p> <p>1.6.1. أتمتة تسلسل البريد الإلكتروني</p> <p>2.6.1. تخصيص المحتوى الديناميكي وفقًا للتفضيلات</p> <p>3.6.1. تجزئة القائمة البريدية الذكية</p>	<p>5.1. أتمتة استجابات العملاء باستخدام الذكاء الاصطناعي</p> <p>1.5.1. روبوتات الدردشة (Chatbots) والتعلم الآلي</p> <p>2.5.1. التوليد التلقائي للاستجابات</p> <p>3.5.1. الحل التلقائي للمشاكل</p>
		<p>10.1. اتجاهات ومستقبل الأتمتة مع الذكاء الاصطناعي في التسويق</p> <p>1.10.1. الذكاء الاصطناعي لتحسين تجربة المستخدم</p> <p>2.10.1. النهج التنبؤي في القرارات التسويقية</p> <p>3.10.1. الإعلان الحوارية</p>	<p>9.1. دمج الذكاء الاصطناعي في أدوات التسويق الحالية</p> <p>1.9.1. تكامل قدرات الذكاء الاصطناعي مع منصات التسويق الحالية</p> <p>2.9.1. تحسين الوظائف الحالية</p> <p>3.9.1. التكامل مع أنظمة إدارة علاقات العملاء (CRM).</p>

الوحدة 2. تحليل بيانات التواصل والتسويق لاتخاذ القرار

<p>4.2 تطبيق الذكاء الاصطناعي في أبحاث السوق من خلال Quid</p> <p>1.4.2 المعالجة التلقائية لبيانات المسح</p> <p>2.4.2 التحديد التلقائي لشرائح الجمهور</p> <p>3.4.2 التنبؤ بالاتجاهات في السوق</p>	<p>3.2 أدوات لتصوير البيانات وإعداد التقارير (Reporting) عن الحملات والتواصل باستخدام الذكاء الاصطناعي</p> <p>1.3.2 إنشاء لوحات المعلومات (dashboards) التفاعلية</p> <p>2.3.2 توليد التقرير التلقائي</p> <p>3.3.2 التصور التنبؤي لنتائج الحملة</p>	<p>2.2 تطبيقات الذكاء الاصطناعي في تحليل كميات كبيرة من بيانات التسويق مثل Google BigQuery</p> <p>1.2.2 المعالجة التلقائية للبيانات الضخمة</p> <p>2.2.2 التعرف على الأنماط السلوكية</p> <p>3.2.2 تحسين الخوارزميات لتحليل البيانات</p>	<p>1.2 تقنيات وأدوات محددة لتحليل بيانات الاتصال والتسويق من خلال Google Analytics 4</p> <p>1.1.2 أدوات لتحليل المعادلات والاتجاهات على الشبكات الاجتماعية</p> <p>2.1.2 أنظمة لتحديد وتقييم العواطف في التواصل</p> <p>3.1.2 استخدام البيانات الضخمة (Big Data) لتحليل الاتصالات</p>
<p>8.2 الذكاء الاصطناعي في قياس عائد الاستثمار ROI التسويقي باستخدام 4GA</p> <p>1.8.2 نماذج إحالة التحويل</p> <p>2.8.2 تحليل العائد على الاستثمار باستخدام الذكاء الاصطناعي</p> <p>3.8.2 تقدير القيمة الدائمة للعميل أو قيمة العميل</p>	<p>7.2 تحسين استراتيجية التسويق باستخدام الذكاء الاصطناعي</p> <p>1.7.2 استخدام الذكاء الاصطناعي لقياس فعالية القناة</p> <p>2.7.2 التعديل التلقائي الاستراتيجي لتحقيق أقصى قدر من النتائج</p> <p>3.7.2 محاكاة السيناريوهات الاستراتيجية</p>	<p>6.2 تجزئة السوق باستخدام الذكاء الاصطناعي باستخدام Meta</p> <p>1.6.2 التحليل الآلي للبيانات الديموغرافية</p> <p>2.6.2 تحديد مجموعات المصالح</p> <p>3.6.2 تخصيص العرض الديناميكي</p>	<p>5.2 التحليل التنبؤي في التسويق لاتخاذ القرار</p> <p>1.5.2 النماذج التنبؤية لسلوك المستهلك</p> <p>2.5.2 توقعات أداء الحملة.</p> <p>3.5.2 تعديل التحسين الاستراتيجي التلقائي</p>
		<p>10.2 التحديات والاعتبارات الأخلاقية في تحليل البيانات باستخدام الذكاء الاصطناعي</p> <p>1.10.2 التحيز في البيانات والنتائج</p> <p>2.10.2 الاعتبارات الأخلاقية في إدارة وتحليل البيانات الحساسة</p> <p>3.10.2 التحديات والحلول لجعل نماذج الذكاء الاصطناعي شفافة</p>	<p>9.2 حالات النجاح في تحليل البيانات باستخدام الذكاء الاصطناعي</p> <p>1.9.2 العرض التوضيحي من خلال الحالات العملية التي أدى فيها الذكاء الاصطناعي إلى تحسين النتائج</p> <p>2.9.2 تحسين التكاليف والموارد</p> <p>3.9.2 المزايا التنافسية والابتكار</p>

الوحدة 3. المبيعات وتوليد العملاء المحتملين (leads) المحتملين باستخدام الذكاء الاصطناعي

<p>4.3 الذكاء الاصطناعي في إدارة علاقات العملاء</p> <p>1.4.3. التتبع الآلي لتحسين العلاقات مع العملاء.</p> <p>2.4.3. توصيات شخصية للعملاء</p> <p>3.4.3. أتمتة الاتصالات الشخصية</p>	<p>3.3 تسجيل النتائج باستخدام الذكاء الاصطناعي باستخدام Hubspot</p> <p>1.3.3. التقييم الآلي لمؤهلات العملاء المحتملين (Leads)</p> <p>2.3.3. تحليل العملاء المحتملين (Leads) القائمة على التفاعل</p> <p>3.3.3. تحسين نموذج تسجيل (Scoring) العملاء المحتملين (Leads)</p>	<p>2.3 تقنيات وأدوات لتوليد العملاء المحتملين باستخدام الذكاء الاصطناعي من خلال Hubspot</p> <p>1.2.3. التحديد الآلي للآفاق</p> <p>2.2.3. تحليل سلوك المستخدم</p> <p>3.2.3. تخصيص المحتوى للتوظيف</p>	<p>1.3 تطبيق الذكاء الاصطناعي في عملية المبيعات من خلال Salesforce</p> <p>1.1.3. أتمتة مهام المبيعات</p> <p>2.1.3. التحليل التنبؤي لدورة المبيعات</p> <p>3.1.3. تحسين استراتيجيات التسعير</p>
<p>8.3 تحليل المنافسة باستخدام الذكاء الاصطناعي</p> <p>1.8.3. الرصد الآلي للمنافسين</p> <p>2.8.3. التحليل المقارن الآلي للأسعار</p> <p>3.8.3. المراقبة التنافسية التنبؤية</p>	<p>7.3 تخصيص عرض المبيعات باستخدام الذكاء الاصطناعي</p> <p>1.7.3. التكيف الديناميكي للمقترحات التجارية</p> <p>2.7.3. عروض حصرية على أساس السلوك</p> <p>3.7.3. إنشاء حزم شخصية</p>	<p>6.3 التنبؤ باحتياجات العملاء باستخدام الذكاء الاصطناعي</p> <p>1.6.3. تحليل السلوك الشرائي</p> <p>2.6.3. تجزئة العرض الديناميكي</p> <p>3.6.3. أنظمة التوصية الشخصية</p>	<p>5.3 تنفيذ حالات النجاح للمساعدين الافتراضيين في المبيعات</p> <p>1.5.3. مساعدين افتراضيين لدعم المبيعات</p> <p>2.5.3. تحسين تجربة العملاء</p> <p>3.5.3. تحسين التحويلات وإغلاق المبيعات</p>
		<p>10.3 الابتكارات والتنبؤات في مجال المبيعات</p> <p>1.10.3. الواقع المعزز في تجربة التسوق</p> <p>2.10.3. أتمتة المبيعات المتقدمة</p> <p>3.10.3. الذكاء العاطفي في التعاملات البيعية</p>	<p>9.3 تكامل الذكاء الاصطناعي في أدوات المبيعات</p> <p>1.9.3. التوافق مع نظم إدارة العلاقة مع العملاء (CRM).</p> <p>2.9.3. تعزيز أدوات البيع</p> <p>3.9.3. التحليل التنبؤي في منصات المبيعات</p>

سوف تتعمق في التحول في عملية المبيعات، وإعدادك للقيادة في البيئات الرقمية والمتقدمة تقنيًا، كل ذلك من خلال موارد الوسائط المتعددة الأكثر ابتكارًا"



المنهجية

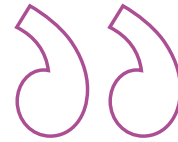
يقدم هذا البرنامج التدريبي طريقة مختلفة للتعلم. فقد تم تطوير منهجيتنا من خلال أسلوب التعليم المرتكز على التكرار: *Relearning* أو ما يعرف بمنهجية إعادة التعلم.

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 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 يبرسي 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 والتحقق 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 مدراء 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.

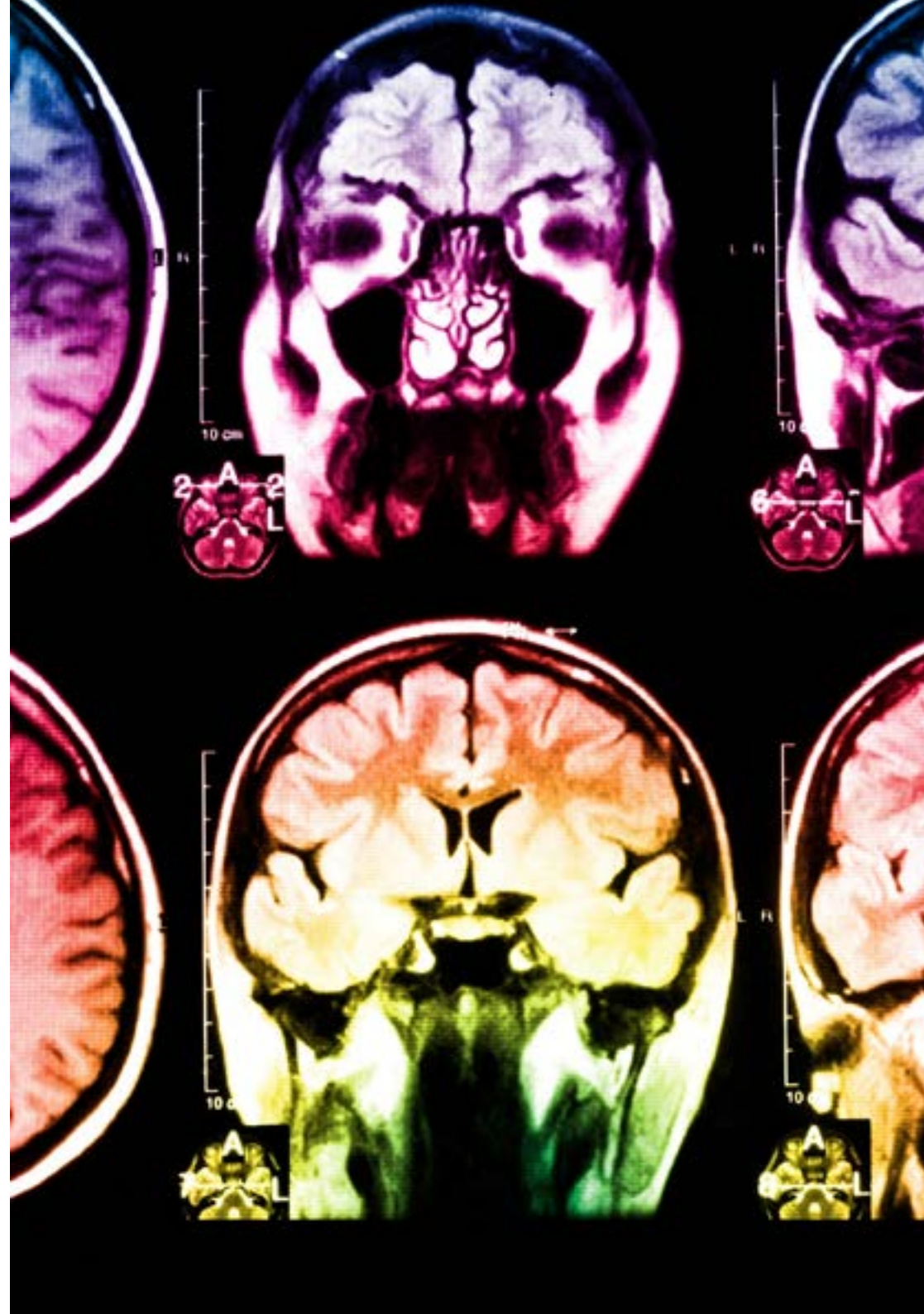


في برنامجنا، التعلم ليس عملية خطية، ولكنه يحدث في شكل لولبي (نتعلم ثم نطرح ماتعلمناه جانبًا فننساها ثم نعيد تعلمها). لذلك، نقوم بدمج كل عنصر من هذه العناصر بشكل مركزي. باستخدام هذه المنهجية، تم تدريب أكثر من 650000 خريج جامعي بنجاح غير مسبوق في مجالات متنوعة مثل الكيمياء الحيوية، وعلم الوراثة، والجراحة، 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.

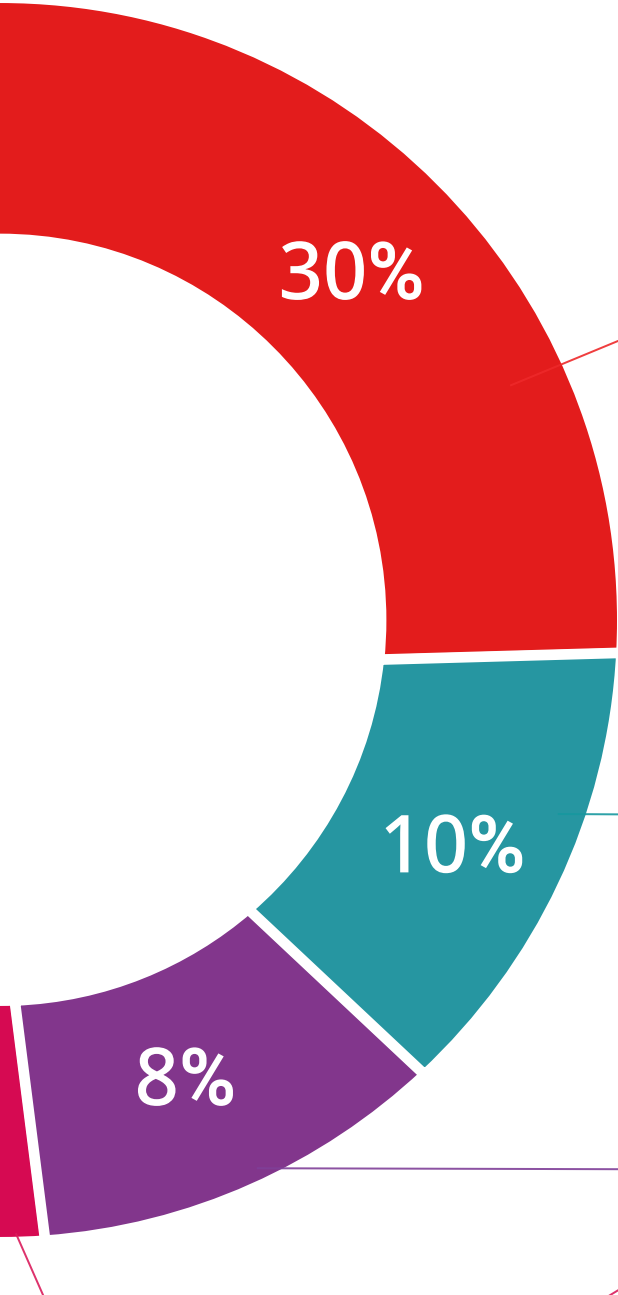
ستتيح لك منهجية إعادة التعلم والمعروفة بـ Relearning،
التعلم بجهد أقل ومزيد من الأداء، وإشراكك بشكل أكبر في
تخصصك، وتنمية الروح النقدية لديك، وكذلك قدرتك على
الدفاع عن الحجج والآراء المتباينة: إنها معادلة واضحة للنجاح.

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 الحُصين بالبحر، لكي نحفظ 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، وتحديداً 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.



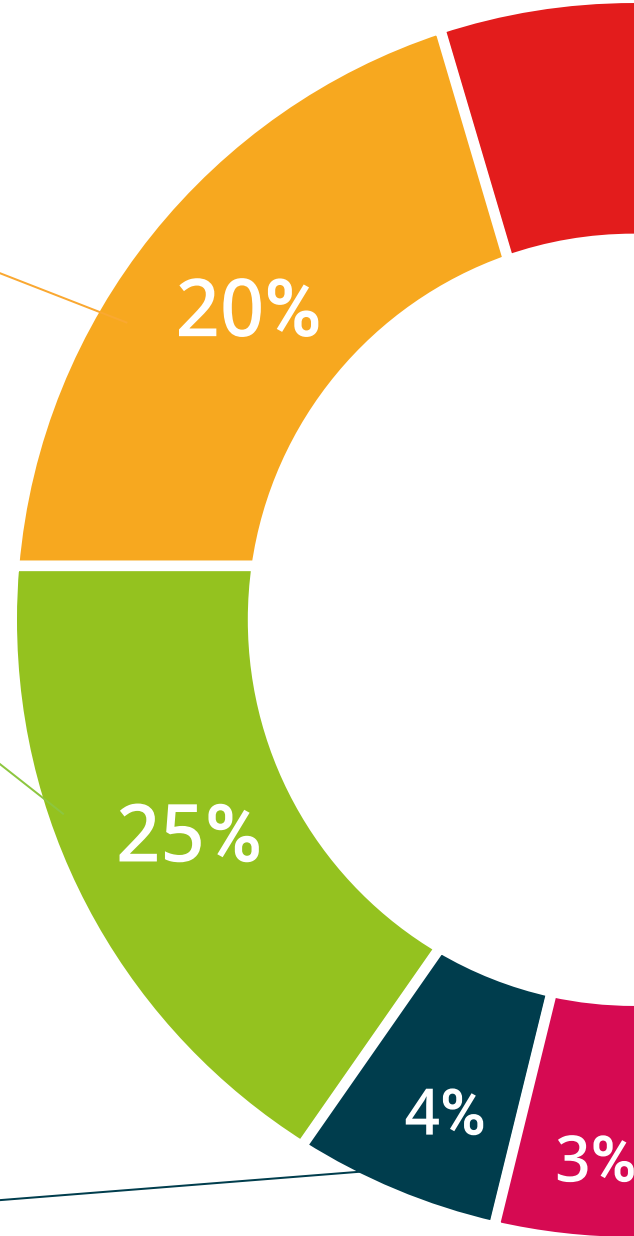
ملخصات تفاعلية

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

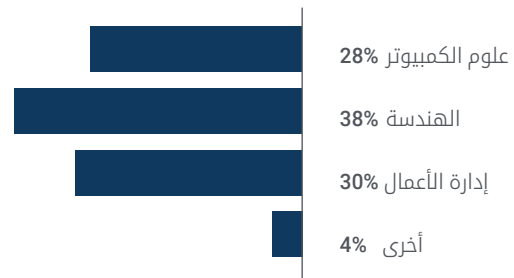
تستهدف شهادة الخبرة الجامعية الخريجين وحاملي البكالوريوس وشهادات المحاضرات الجامعية الذين سبق لهم أن أكملوا أيًا من الدرجات العلمية في مجال الاتصالات والإعلان و/أو علوم الكمبيوتر و/أو الأعمال.

يشكل تنوع المشاركين الذين لديهم ملامح أكاديمية مختلفة ومن جنسيات متعددة النهج متعدد التخصصات لهذا البرنامج يمكن أيضًا للمهنيين الحاصلين على شهادات جامعية في أي مجال، ولديهم خبرة عمل لمدة عامين في مجال التواصل وإدارة العلاقات التجارية من خلال الذكاء الاصطناعي، أن يأخذوا شهادة الخبرة الجامعية.

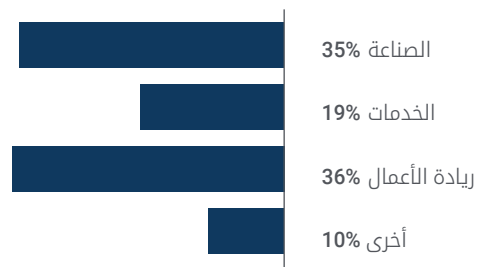
ستتمكن من الوصول إلى أحدث التطورات في الذكاء الاصطناعي،
المطبقة على التواصل وإدارة العلاقات التجارية، في ما لا يقل عن
450 ساعة من الموارد الحصرية"



التدريب في مجال



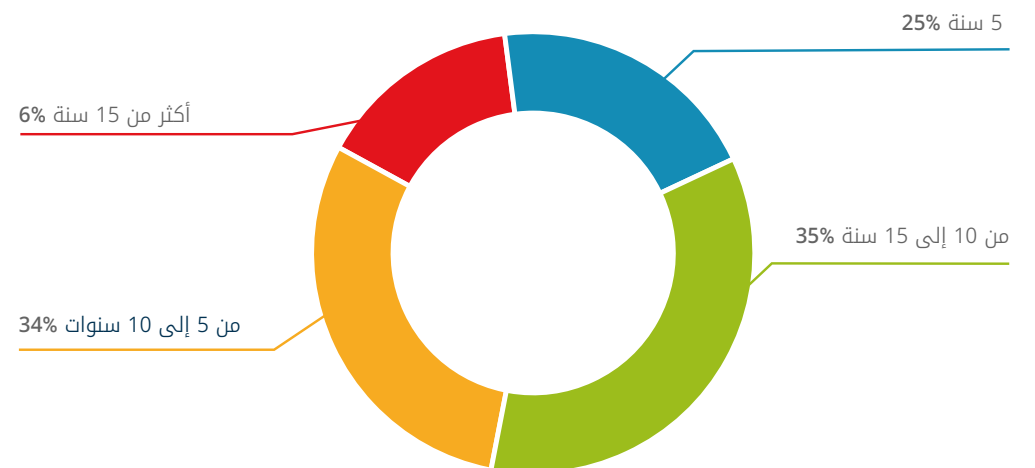
المؤهل الأكاديمي



متوسط العمر

بين 35 و 45 سنة

عدد سنوات الخبرة



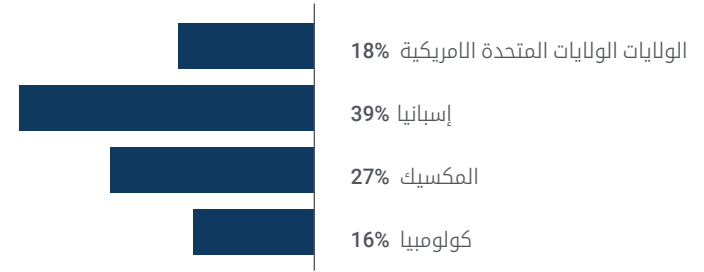


Sara López

مديرة التسويق

"لقد كانت تجربتي مع شهادة الخبرة الجامعية هذه غنية جدًا بحياتي المهنية في مجال التسويق، لأنها أتاحت لي فهم مدى قدرة الاصطناعي على إحداث ثورة في التفاعلات التجارية والاتصالات الاستراتيجية. وأسلب الضوء بشكل خاص على اكتساب المهارات الأساسية في تنفيذ استراتيجيات الذكاء الاصطناعي للتسويق وإدارة علاقات العملاء وإنشاء حملات مخصصة.

التوزيع الجغرافي



هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية

فريق التدريس في البرنامج هو روح تجربة تعليمية استثنائية. في الواقع، إنهم خبراء يمتلكون مزيجًا فريدًا من الخبرة العملية والمعرفة النظرية، ويلهمون ويوجهون الخريجين نحو فهم عميق لكيفية قيام الذكاء الاصطناعي بتحويل الاتصالات وإدارة الأعمال. علاوة على ذلك، فإن التزامها بالتميز الأكاديمي والتطوير المهني للطلاب يخلق بيئة تعليمية نابضة بالحياة ومحفزة، حيث يعتبر الابتكار والتطبيق العملي ركائز أساسية.

يتكون فريق التدريس لشهادة الخبرة الجامعية هذه من أصحاب
الرؤى الملتزمين بالكشف عن أسرار التكامل الفعال للذكاء
الاصطناعي في عالم الأعمال



هيكل الإدارة

د. Peralta Martín-Palomino, Arturo

- ♦ الرئيس التنفيذي ومدير التكنولوجيا في Prometeus Global Solutions
- ♦ مدير التكنولوجيا في Korporate Technologies
- ♦ مدير قسم التكنولوجيا في AI Shepherds GmbH
- ♦ مستشار ومرشد الأعمال الاستراتيجية في Alliance Medical
- ♦ مدير التصميم والتطوير في DocPath
- ♦ دكتور في هندسة الحاسوب من جامعة Castilla-La Mancha
- ♦ دكتور في الاقتصاد والأعمال والتمويل من جامعة Camilo José Cela
- ♦ دكتور في علم النفس من جامعة Castilla-La Mancha
- ♦ الماجستير التنفيذي MBA من جامعة Isabel I
- ♦ ماجستير في الإدارة التجارية والتسويق من جامعة Isabel I
- ♦ ماجستير في Big Data من تدريب Hadoop
- ♦ ماجستير في تقنيات الكمبيوتر المتقدمة من جامعة Castilla-La Mancha
- ♦ عضو في مجموعة البحوث SMILE



أ. Sánchez Mansilla, Rodrigo

- ♦ مستشار رقمي في Al Shepherds GmbH
- ♦ مدير الحساب الرقمي في Kill Draper
- ♦ رئيس القسم الرقمي في Kuarere
- ♦ مدير التسويق الرقمي في Brinergy Techg Deltoid Energyg Arconi Solutions
- ♦ المؤسس ومدير المبيعات والتسويق الوطني
- ♦ ماجستير في التسويق الرقمي (MDM) من كلية The Power Business School
- ♦ بكالوريوس إدارة أعمال من جامعة Buenos Aires



الأستاذة

أ. Parreño Rodríguez, Adelaida

- ♦ مطورة تقنية ومهندسة مجتمعات الطاقة في مشاريع PHOENIX و FLEXUM
- ♦ مطورة تقنية ومهندسة مجتمعات الطاقة في جامعة Murcia
- ♦ مديرة البحث والابتكار في المشاريع الأوروبية في جامعة Murcia
- ♦ منسقة المحتوى في Global UC3M Challenge
- ♦ Premio Ginés Huertas Martínez (2023)
- ♦ ماجستير في الطاقات المتجددة من جامعة بوليتكنيك في قرطاجنة
- ♦ إجازة في الهندسة الكهربائية (ثنائية اللغة) من جامعة Carlos III في مدريد

أ. González Risco, Verónica

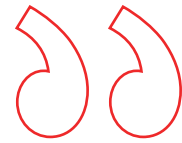
- ♦ مستشارة تسويق رقمي Freelance
- ♦ تسويق المنتجات/تطوير الأعمال الدولية في UNIR - الجامعة على الإنترنت
- ♦ أخصائية التسويق الرقمي في Code Kreativo Comunicación SL
- ♦ ماجستير في التسويق عبر الإنترنت وإدارة الإعلانات من Indisoft-Upgrade
- ♦ محاضرة جامعية في العلوم التجارية من جامعة Almería

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.



اصبح رائدا في الابتكار وحقق النجاح التجاري من خلال التخرج
من أفضل دراسة في المشهد الأكاديمي الرقمي"



هل أنت مستعد لأخذ القفزة الأمام؟ تطور مهني ممتاز في انتظارك

شهادة الخبرة الجامعية في التواصل وإدارة العلاقات التجارية من خلال الذكاء الاصطناعي من TECH هو برنامج مكثف يؤهلك لمواجهة التحديات وقرارات العمل في مجال الذكاء الاصطناعي المطبق على الاتصالات والأعمال. الهدف الرئيسي هو تعزيز نموك الشخصي والمهني. نساعدك على تحقيق النجاح. إذا كنت ترغب في تحسين نفسك وتحقيق تغيير إيجابي على المستوى المهني والتفاعل مع الأفضل، فهذا هو مكانك.

ارفع ملفك المهني من خلال
الإتقان الفعال للتقنيات
المستقبلية من خلال هذا
المؤهل العلمي الحصري.

وقت التغيير



تمتلك TECH إمكانية توظيف
بنسبة 99% بين خريجيها. سجل
الآن وتميز في سوق العمل!

نوع التغيير



زيادة الرواتب

دراسة هذا البرنامج يعني لطلابنا زيادة في الراتب تزيد عن 26.24%



المزايا لشركتك

يساهم هذا البرنامج في رفع مواهب المنظمة إلى أقصى إمكاناتها من خلال تعليمات القادة رفيعي المستوى. بالإضافة إلى ذلك، تعد المشاركة في خيار الجامعة هذا فرصة فريدة للوصول إلى شبكة قوية من جهات التواصل للعثور على شركاء أو عملاء أو موردين محترفين في المستقبل.

في العصر الرقمي، يجب على المديرين دمج العمليات والاستراتيجيات الجديدة التي تحدث تغييرات كبيرة وتطور تنظيمي. ولا يمكن تحقيق ذلك إلا من خلال التدريب الجامعي وتحديث"



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

01 رأس المال الفكري ونمو المواهب

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

01

02 الاحتفاظ بالمديرين التنفيذيين ذوي الإمكانيات العالية لتجنب استنزاف المواهب

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

02

03 وكلاء البناء للتغيير

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

03

04 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 التواصل وإدارة العلاقات التجارية من خلال الذكاء الاصطناعي بالإضافة إلى التدريب الأكثر دقة وحدائثه، الحصول على مؤهل شهادة الخبرة الجامعية الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية.



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



تحتوي شهادة الخبرة الجامعية في التواصل وإدارة العلاقات التجارية من خلال الذكاء الاصطناعي على البرنامج الأكثر اكتمالا وحداثة في السوق.

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

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

المؤهل العلمي: شهادة الخبرة الجامعية في التواصل وإدارة العلاقات التجارية من خلال الذكاء الاصطناعي

طريقة الدراسة: عبر الإنترنت

مدة الدراسة: 6 أشهر





شهادة الخبرة الجامعية التواصل وإدارة العلاقات التجارية من خلال الذكاء الاصطناعي

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

شهادة الخبرة الجامعية
التواصل وإدارة العلاقات التجارية
من خلال الذكاء الاصطناعي