

专科文凭
电子商务



专科文凭 电子商务

- » 模式: 在线
- » 时间: 6个月
- » 学历: TECH科技大学
- » 时间: 16小时/周
- » 时间表: 按你方便的
- » 考试: 在线
- » 目标群体: 毕业生和专业人员, 有以下方面的明显经验
在商业领域, 销售, 营销和类似领域有明显的经验。

网络访问: www.techtitute.com/cn/school-of-business/postgraduate-diploma/postgraduate-diploma-e-commerce

目录

01 欢迎	02 为什么在TECH学习?	03 为什么选择我们的方案?	04 目标
4	6	10	14
	05 结构和内容	06 方法	07 我们学生的情况
	18	26	34
	08 对你的职业生涯的影响	09 对你的公司的好处	10 学位
	38	42	46

01 欢迎

新技术已经改变了消费者的购物习惯，以至于甚至不需要离开家就能获得几乎任何产品或服务。随着电子商务的兴起，许多人看到了这个伟大的商业利基，成立了像亚马逊一样强大的跨国公司。这个专科文凭旨在教育商业专业人士了解电子商务带来的商业机会，特别强调数字营销的角度。有了这套知识，学生将能够大大增加他们在电子商务领域职业发展的选择，获得更多高级管理职位的机会。



电子商务的专科文凭。TECH科技大学

“

电子商务已经是许多完全在网上运作的企业和公司的现状通过报名参加这个大学专家课程,学习引领这股新潮的营销关键”

02

为什么在TECH学习?

TECH是世界上最大的100%在线商业学校。它是一所精英商学院，具有最大的学术需求模式。一个国际高绩效和管理技能强化培训的中心。

“

TECH是一所站在技术前沿的大学, 它将所有资源交给学生支配, 以帮助他们取得商业成功”

在TECH科技大学



创新

该大学提供一种在线学习模式,将最新的教育科技与最大的教学严谨性相结合。一种具有最高国际认可度的独特方法,将为学生提供在不断变化的世界中发展的钥匙,在这个世界上,创新必须是所有企业家的基本承诺。

“由于在节目中加入了创新的互动式多视频系统,被评为“微软欧洲成功案例”



最高要求

TECH的录取标准不是经济的在这所大学学习没有必要进行大量投资。然而,为了从TECH毕业,学生的智力和能力的极限将受到考验。该机构的学术标准非常高。

95%

TECH学院的学生成功完成学业



联网

来自世界各地的专业人员参加TECH,因此,学生将能够建立一个庞大的联系网络,对他们的未来很有帮助。

+100,000

每年培训的管理人员

+200

不同国籍的人



赋权

学生将与最好的公司和具有巨大声望和影响力的专业人士携手成长。TECH已经与7大洲的主要经济参与者建立了战略联盟和宝贵的联系网络。

+500

与最佳公司的合作协议



人才

该计划是一个独特的建议,旨在发挥学生在商业领域的才能。这是一个机会,你可以利用它来表达你的关切和商业愿景。

TECH帮助学生在这个课程结束后向世界展示他们的才华。



多文化背景

通过在TECH学习,学生将享受到独特的体验。你将在一个多文化背景下学习。在一个具有全球视野的项目中,由于该项目,你将能够了解世界不同地区的工作方式,收集最适合你的商业理念的创新信息。

TECH的学生来自200多个国家。

TECH追求卓越,为此,有一系列的特点,使其成为一所独特的大学:



向最好的人学习

TECH教学团队在课堂上解释了导致他们在其公司取得成功的原因,在一个真实,活泼和动态的环境中工作。全力以赴提供优质专业的教师,使学生在事业上有所发展,在商业世界中脱颖而出。

来自20个不同国籍的教师。



在TECH,你将有机会接触到学术界最严格和最新的案例研究"



分析报告

TECH探索学生批判性的一面,他们质疑事物的能力,他们解决问题的能力和他们的人际交往能力。



优秀的学术成果

TECH为学生提供最好的在线学习方法。大学将再学习方法(国际公认的研究生学习方法)与哈佛大学商学院的案例研究相结合。传统和前卫在一个艰难的平衡中,在最苛刻的学术行程中。



规模经济

TECH是世界上最大的网上大学。它拥有超过10,000个大学研究生课程的组合。而在新经济中,数量+技术=颠覆性价格。这确保了学习费用不像在其他大学那样昂贵。

03

为什么选择我们的课程？

完成科技课程意味着在高级商业管理领域取得职业成功的可能性倍增。

这是一个需要努力和奉献的挑战，但它为我们打开了通往美好未来的大门。学生将从最好的教学团队和最灵活，最创新的教育方法中学习。

“

我们拥有最著名的教师队伍和市场
上最完整的教学大纲, 这使我们能
够为您提供最高学术水平的培训”

该方案将提供众多的就业和个人利益,包括以下内容。

01

对学生的职业生涯给予明确的推动

通过在TECH学习,学生将能够掌握自己的未来,并充分开发自己的潜力。完成该课程后,你将获得必要的技能,在短期内对你的职业生涯作出积极的改变。

本专业70%的学员在不到2年的时间内实现了职业的积极转变。

02

制定公司的战略和全球愿景

TECH提供了一般管理的深刻视野,以了解每个决定如何影响公司的不同职能领域。

我们对公司的全球视野将提高你的战略眼光。

03

巩固高级商业管理的学生

在TECH学习,为学生打开了一扇通往非常重要的专业全景的大门,使他们能够将自己定位为高级管理人员,对国际环境有一个广阔的视野。

你将在100多个高层管理的真实案例中工作。

04

承担新的责任

在该课程中,将介绍最新的趋势,进展和战略,以便学生能够在不断变化的环境中开展专业工作。

45%的参训人员在内部得到晋升。

05

进入一个强大的联系网络

TECH将其学生联系起来,以最大限度地增加机会。有同样关注和渴望成长的学生。你将能够分享合作伙伴,客户或供应商。

你会发现一个对你的职业发展至关重要的联系网络。

06

以严格的方式开发公司项目

学生将获得深刻的战略眼光,这将有助于他们在考虑到公司不同领域的情况下开发自己的项目。

我们20%的学生发展自己的商业理念。

07

提高软技能和管理技能

TECH帮助学生应用和发展他们所获得的知识,并提高他们的人际交往能力,使他们成为有所作为的领导者。

提高你的沟通和领导能力,为你的职业注入活力。

08

成为一个独特社区的一部分

学生将成为由精英经理人,大公司,著名机构和来自世界上最著名大学的合格教授组成的社区的一部分:TECH科技大学社区。

我们给你机会与国际知名的教授团队一起进行专业学习。

04 目标

该课程的目的是巩固学生在与 电子商务, 相关的网络营销方面的技能, 指导他们在搜索引擎优化, 内向营销 和网络声誉等方面的工作。有了这些技能, 学生将为经营任何类型的在线业务做好准备。

“

Jeff Bezos已经说过了：“你可以拥有最好的技术，你可以拥有最好的商业模式，但如果你不知道如何讲述你的故事；这些都不重要。”。了解如何与这专科文凭讲述您的电子商务所需的故事”

你的目标就是我们的目标
我们一起工作,帮助你实现这些目标。
专科文凭的电子商务将学生培训在:

01

围绕电子商务构建商业模式

02

描述新的数字工具,以获得客户并加强你的品牌

03

在与市场营销,销售和沟通相关的数字环境中开发技术和战略

04

了解新的数字通信范式

05

成功地领导部分或全部数字化的营销或销售团队

06

建立吸引, 招揽和留住用户的渠道

05 结构和内容

TECH科技大学在电子商务的专科文凭教授电子商务的多个方面, 让他的学生更清楚地了解使AliExpress或eBay等公司取得成功的基本支柱。

该课程为期6个月, 学生将为在电子商务领域取得职业成功打下基础。

“

一个光明的未来在等待着你, 负责电子商务, 以你的创业眼光和专业技能取得成功”

教学大纲

这个专业的内容旨在促电子商务的专科文凭的发展,使其能够在不确定的环境中做出更严格的决策。

在整个675小时的准备工作中,学生通过个人和团队工作分析大量的实际案例。因此,它是一个真正的沉浸在真实的商业环境中。

这所大学的专家深入处理数字世界和在公司建立电子商务的问题,旨在培养从战略,

国际和创新角度理解数字营销的经理。

该专科文凭为期6个月,分为5个内容模块:

模块1.

数字营销和电子商务

模块2.

搜索引擎营销和

模块3.

数字通信和在线声誉

模块4.

绩效和内向型营销

模块5.

网络分析和营销分析

在哪里, 什么时候, 如何进行?

TECH为您提供完全在网上开发这一方案的可能性。在培训持续的6个月中, 你可以随时访问本课程的所有内容, 这将使你能够自我管理你的学习时间。

一个独特的, 关键的, 决定性的教育经历, 以促进你的专业发展, 实现明确的飞跃。

模块1. 数字营销和电子商务

1.1. 数字 电子商务 管理

- 1.1.1. 新的电子商务商业模式
- 1.1.2. 规划和制定一个战略性的电子商务计划
- 1.1.3. 电子商务的技术结构

1.2. 电子商务中的运营和物流

- 1.2.1. 如何管理 履行职责?
- 1.2.2. 数字化销售点管理
- 1.2.3. 联络中心管理
- 1.2.4. 流程管理和监测的自动化

1.3. 实施电子商务技术

- 1.3.1. 社交媒体和电子商务计划中的整合
- 1.3.2. 多渠道策略
- 1.3.3. 仪表板的定制

1.4. 数字定价

- 1.4.1. 在线支付方法和网关
- 1.4.2. 电子促销活动
- 1.4.3. 数字价格计时
- 1.4.4. 电子拍卖

1.5. 从电子商务到移动电子商务和移动电子商务

- 1.5.1. 电子市场的 商业模式
- 1.5.2. s-电子商务 品牌体验
- 1.5.3. 移动购物

1.6. 客户情报: 从e-CRM到s-CRM

- 1.6.1. 价值链中的消费者整合
- 1.6.2. 在线研究和忠诚度技术
- 1.6.3. 规划客户关系管理战略

1.7. 贸易营销数字

- 1.7.1. 交叉销售
- 1.7.2. Facebook广告活动的设计和管理
- 1.7.3. 设计和管理Google Adwords广告系列

1.8. 网络营销, 即电子商务

- 1.8.1. 内向型 营销
- 1.8.2. 显示 和程序化购买
- 1.8.3. 传播计划

模块2. 搜索引擎营销和

2.1. 搜索引擎的操作

- 2.1.1. 指标和指数
- 2.1.2. 算法
- 2.1.3. SEO和企业 品牌建设

2.2. 强弱危机分析

- 2.2.1. 关键绩效指标的确定
- 2.2.2. 脚本和警报的生成
- 2.2.3. 图片, 视频和其他元素的优化
- 2.2.4. 链接建设

2.3. 技术性SEO(搜索引擎)

- 2.3.1. 网络 性能优化
- 2.3.2. 实时性和内容
- 2.3.3. 相关的 标签和标题
- 2.3.4. 先进的WPO技术

2.4. SEO(搜索引擎)电子商务

- 2.4.1. 转化率优化
- 2.4.2. 谷歌搜索控制台
- 2.4.3. 社会 证明和病毒化
- 2.4.4. 导航和索引

2.5. SEM关键词搜索

- 2.5.1. Adwords 关键字工具
- 2.5.2. 谷歌 建议
- 2.5.3. 搜索洞察
- 2.5.4. GoogleTrends (谷歌趋势)

2.6. SEM和谷歌Adwords

- 2.6.1. 谷歌 购物
- 2.6.2. 谷歌 显示网络
- 2.6.3. 谷歌 AdWords移动版
- 2.6.4. YouTube上的广告

2.7. 脸书Ads

- 2.7.1. PPC/PPF (按粉丝付费)广告
- 2.7.2. 脸书Ads广告创建
- 2.7.3. 脸书威力编辑
- 2.7.4. 活动优化

2.8. SEM战略和测量

- 2.8.1. 质量得分
- 2.8.2. 网站链接
- 2.8.3. KPI's (关键绩效指标)
- 2.8.4. 印象, 点击率, 转化率。收入Revenue,(投资回报率ROI), 每次转化费用)CPA

模块3.数字通信和在线声誉**3.1. 网络2.0或社会网络**

- 3.1.1. 谈话时代的组织
- 3.1.2. Web 2.0是以人为中心的
- 3.1.3. 数字环境和新的通信格式

3.2. 沟通和数字声誉

- 3.2.1. 在线声誉报告
- 3.2.2. 社会网络中的网络礼节和良好做法
- 3.2.3. 品牌建设和网络 2.0

3.3. 设计和规划一个在线声誉计划

- 3.3.1. 西班牙主要社交媒体概览
- 3.3.2. 品牌声誉计划
- 3.3.3. 一般指标, 投资回报率和社会客户关系管理
- 3.3.4. 在线危机和声誉SEO

3.4. 综合类, 专业类和 微博类平台

- 3.4.1. 脸书
- 3.4.2. LinkedIn
- 3.4.3. 推特

3.5. 视频, 图像和移动平台

- 3.5.1. YouTube
- 3.5.2. Instagram
- 3.5.3. Flickr
- 3.5.4. Vimeo
- 3.5.5. Pinterest

3.6. 内容和 讲故事的策略

- 3.6.1. 企业博客
- 3.6.2. 内容营销策略
- 3.6.3. 创建一个内容计划
- 3.6.4. 内容策展战略

3.7. 社交媒体中的策略

- 3.7.1. 企业公共关系和 社交媒体
- 3.7.2. 界定在每种媒介中应遵循的战略
- 3.7.3. 对结果的分析和评价

3.8. 社区管理

- 3.8.1. 社区经理的角色, 任务和责任
- 3.8.2. 社交媒体经理
- 3.8.3. 社交媒体战略家

3.9. 社交媒体 计划

- 3.9.1. 设计一个社交媒体计划
- 3.9.2. 日历, 预算, 期望和监测
- 3.9.3. 发生危机时的应急协议

3:10. 在线监测工具

- 3.10.1. 管理工具和桌面应用程序
- 3.10.2. 监测和研究工具

模块4. 绩效和内向型营销

4.1. 许可营销

- 4.1.1. 如何获得用户的许可?
- 4.1.2. 信息的个性化
- 4.1.3. 邮件确认或双重选择加入

4.2. 战略和性能技术

- 4.2.1. 绩效营销: 结果
- 4.2.2. 数字媒体混合
- 4.2.3. 漏斗的重要性

4.3. 发展营销会员活动

- 4.3.1. 代理机构和联盟计划
- 4.3.2. 查看帖子
- 4.3.3. 设计联系方案
- 4.3.4. 展示和宣传活动的优化

4.4. 启动联盟计划

- 4.4.1. 关联网和直接关联
- 4.4.2. 监测和结果分析
- 4.4.3. 欺诈控制

4.5. 电子邮件活动的发展

- 4.5.1. 订户, 线索和客户的名单
- 4.5.2. 电子邮件 营销工具和 资源
- 4.5.3. 为 电子邮件营销活动撰写在线文案

4.6. 电子邮件营销指标

- 4.6.1. 列表指标
- 4.6.2. 新闻稿的发送技巧
- 4.6.3. 转换指标

4.7. 内向型营销

- 4.7.1. 有效的内向型营销
- 4.7.2. 内向型营销的好处
- 4.7.3. 衡量 内向型营销 的成功

4.8. 目标研究

- 4.8.1. 消费者意向模型和买方角色
- 4.8.2. 客户旅程图
- 4.8.3. 内容战略

4.9. 内容优化

- 4.9.1. 针对搜索引擎的内容优化
- 4.9.2. 内容生成
- 4.9.3. 内容动态化

4.10. 转换

- 4.10.1. 领先的捕获和 CRO
- 4.10.2. 潜在客户培养和 营销自动化

模块5. 网络分析和营销分析

5.1. 网络分析

- 5.1.1. 网络分析的基本原理
- 5.1.2. 古典与数字媒体。
- 5.1.3. 网络分析员的基本方法

5.2. 谷歌分析

- 5.2.1. 设置一个账户
- 5.2.2. 追踪API Javascript
- 5.2.3. 定制的报告和分部

5.3. 定性分析

- 5.3.1. 网络分析中应用的研究技术
- 5.3.2. 客户旅程
- 5.3.3. 购买漏斗

5.4. 数字化指标

- 5.4.1. 基本指标
- 5.4.2. 比率
- 5.4.3. 设定目标和关键绩效指标

5.5. 战略的分析领域

- 5.5.1. 流量获取
- 5.5.2. 活动
- 5.5.3. 转换
- 5.5.4. 忠诚度

5.6. 数据科学与大数据

- 5.6.1. 商业智能
- 5.6.2. 大量数据的方法和分析
- 5.6.3. 数据提取, 处理和加载

5.7. 数据可视化

- 5.7.1. 仪表盘的可视化和解释
- 5.7.2. 将数据转化为价值
- 5.7.3. 资源整合
- 5.7.4. 提交报告

5.8. 网络分析工具

- 5.8.1. 一个AW工具的技术基础
- 5.8.2. 日志和标签
- 5.8.3. 基本和特殊的标签

06 方法

这个培训计划提供了一种不同的学习方式。我们的方法是通过循环的学习模式发展起来的:再学习。

这个教学系统被世界上一些最著名的医学院所采用,并被**新英格兰医学杂志**等权威出版物认为是最有效的教学系统之一。





“

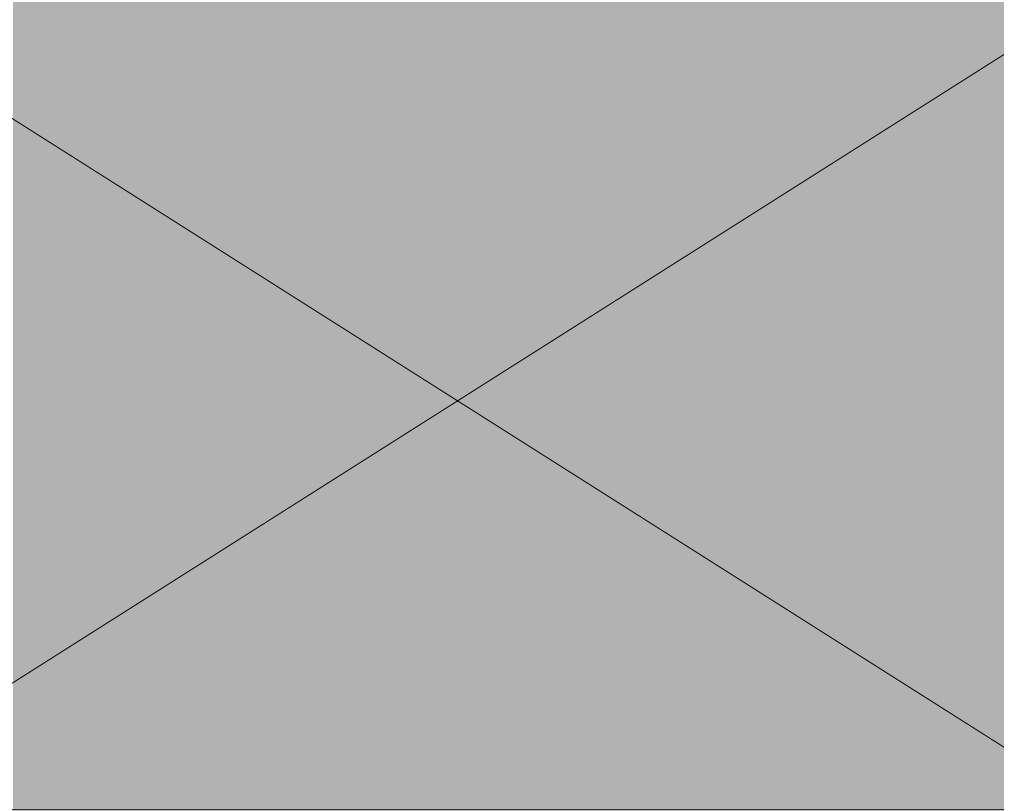
发现再学习, 这个系统放弃了传统的线性学习, 带你体验循环教学系统: 这种学习方式已经证明了其巨大的有效性, 尤其是在需要记忆的科目中”

TECH商学院使用案例研究来确定所有内容的背景

我们的方案提供了一种革命性的技能和知识发展方法。我们的目标是在一个不断变化, 竞争激烈和高要求的环境中加强能力建设。

“

和TECH,你可以体验到一种正在动摇
世界各地传统大学基础的学习方式”



该课程使你准备好在不确定的环境中
面对商业挑战, 使你的企业获得成功。



我们的课程使你准备好在不确定的环境中面对新的挑战,并取得事业上的成功。

一种创新并不同的学习方法

该技术课程是一个密集的培训课程,从头开始创建,为国内和国际最高水平的管理人员提供挑战和商业决策。由于这种方法,个人和职业成长得到了促进,向成功迈出了决定性的一步。案例法是构成这一内容的基础的技术,确保遵循最新的经济,社会和商业现实。



你将通过合作活动和真实案例,学习如何解决真实商业环境中的复杂情况”

在世界顶级商学院存在的时间里,案例法一直是最广泛使用的学习系统。1912年开发的案例法是为了让法律学生不仅在理论内容的基础上学习法律,案例法向他们展示真实的复杂情况,让他们就如何解决这些问题作出明智的决定和价值判断。1924年,它被确立为哈佛大学的一种标准教学方法。

在特定情况下,专业人士应该怎么做?这就是我们在案例法中面临的问题,这是一种以行动为导向的学习方法。在整个课程中,学生将面对多个真实案例。他们必须整合所有的知识,研究,论证和捍卫他们的想法和决定。

再学习方法

TECH有效地将案例研究方法基于循环的100%在线学习系统相结合, 在每节课中结合了个不同的教学元素。

我们用最好的100%在线教学方法加强案例研究:再学习。

我们的在线系统将允许你组织你的时间和学习节奏, 使其适应你的时间表。你将能够从任何有互联网连接的固定或移动设备上获取容。

在TECH, 你将用一种旨在培训未来管理人员的尖端方法进行学习。这种处于世界教育学前沿的方法被称为再学习。

我们的商学院是唯一获准采用这种成功方法的西班牙语学校。2019年, 我们成功地提高了学生的整体满意度(教学质量, 材料质量, 课程结构, 目标.....), 与西班牙语最佳在线大学的指标相匹配。

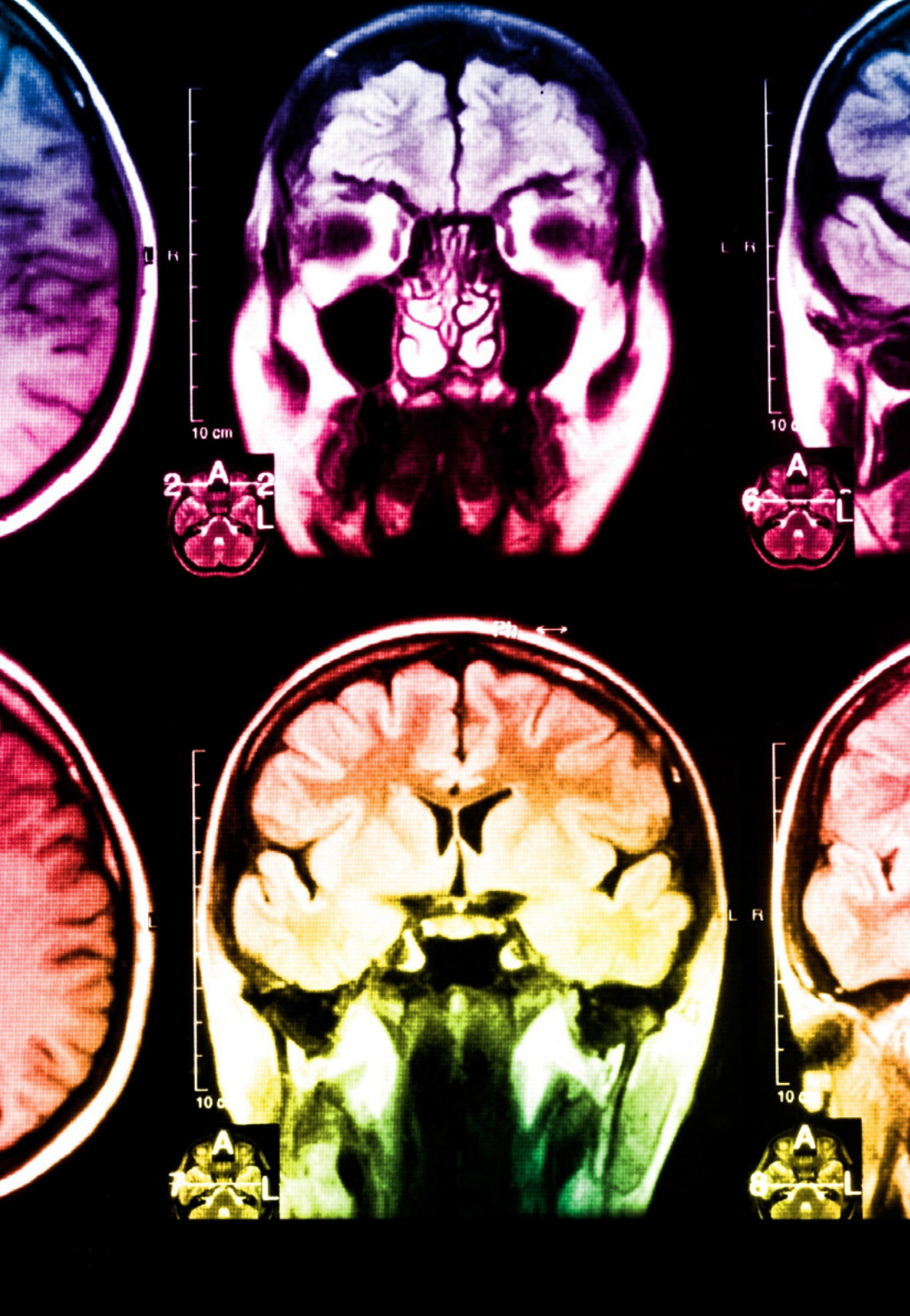


在我们的方案中,学习不是一个线性的过程,而是以螺旋式的方式发生(学习,解除学习,忘记和重新学习)。因此,我们将这些元素中的每一个都结合起来。这种方法已经培养了超过65万名大学毕业生,在生物化学,遗传学,外科,国际法,管理技能,体育科学,哲学,法律,工程,新闻,历史,金融市场和工具等不同领域取得了前所未有的成功。所有这些都是在一个高要求的环境中进行的,大学学生的社会经济状况很好,平均年龄为43.5岁。

再学习将使你的学习事半功倍,表现更出色,使你更多地参与到训练中,培养批判精神,捍卫论点和对比意见:直接等同于成功。

从神经科学领域的最新科学证据来看,我们不仅知道如何组织信息,想法,图像y记忆,而且知道我们学到东西的地方和背景,这是我们记住它并将其储存在海马体的根本原因,并能将其保留在长期记忆中。

通过这种方式,在所谓的神经认知背景依赖的电子学习中,我们课程的不同元素与学员发展其专业实践的背景相联系。



该方案提供了最好的教育材料,为专业人士做了充分准备:



学习材料

所有的教学内容都是由教授该课程的专家专门为该课程创作的,因此,教学的发展是具体的。

然后,这些内容被应用于视听格式,创造了TECH在线工作方法。所有这些,都是用最新的技术,提供最高质量的材料,供学生使用。



大师课程

有科学证据表明第三方专家观察的有用性。

向专家学习可以加强知识和记忆,并为未来的困难决策建立信心。



管理技能实习

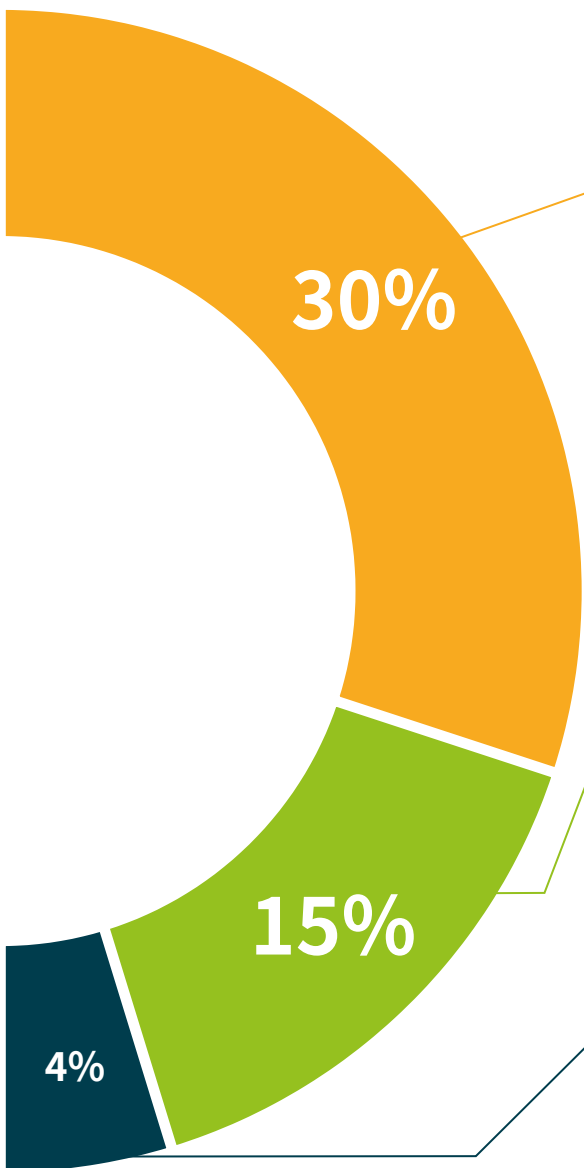
他们将在每个学科领域开展具体的管理能力发展活动。获得和培训高级管理人员在我们所处的全球化框架内所需的技能和能力的做法和新情况。



延伸阅读

最近的文章,共识文件和国际准则等。在TECH的虚拟图书馆里,学生可以获得他们完成培训所需的一切。





案例研究

他们将完成专门为这个学位选择的最佳案例研究。由国际上最好的高级管理专家介绍,分析和辅导的案例。



互动式总结

TECH团队以有吸引力和动态的方式将内容呈现在多媒体中,其中包括音频,视频,图像,图表和概念图,以强化知识。这个用于展示多媒体内容的独特教育系统被微软授予“欧洲成功案例”称号。



测试和循环测试

在整个课程中,通过评估和自我评估活动和练习,定期评估和重新评估学习者的知识:通过这种方式,学习者可以看到他/她是如何实现其目标的。



07

我们学生的情况

我们电子商务的专科文凭是一个针对销售和营销专业人士的课程,他们希望更新他们的知识,发现理解数字市场的新方法,开发在网络环境中建立客户忠诚度的技术,并在他们的职业生涯中取得进步。

“

由于这个大学专家将为你提供提供的知识，
你将在你的职业生涯中取得重大飞跃”

国际客座董事

Ben Marder 博士是营销领域的杰出人物，以其对数字时代消费者行为的深刻贡献而享誉国际。他展示了卓越的领导力，巩固了自己作为无与伦比的学者的声誉。

此外，作为他研究议程的一部分，他探索了在数字技术背景下社交和商业消费者行为。事实上，他在学术期刊上发表了超过40篇文章，如《零售期刊》、《欧洲营销杂志》和《商业研究期刊》等，他的开创性工作关于社交网络的“冷却效应”引起了国际关注，在《纽约时报》、《哈佛商业评论》和BBC等著名媒体上都有报道。这项研究揭示了社交网络使用如何影响现实生活中的行为，这一发现在学术界和公众中引起了广泛共鸣。

除了他的研究工作，他还作为企业研究导论节目协调员和营销研究项目主任在爱丁堡大学商学院发挥了重要作用，监督研究项目，促进学生学术和福祉。

最后，Ben Marder 博士以其创新的研究报告而获得认可，包括对营销技术不良后果的探索。通过他的深入工作，他继续揭示数字营销的复杂性，在学术界和行业留下了不可磨灭的印记。



Marder, Ben 博士

- 爱丁堡大学营销研究项目主任，英国
- 爱丁堡大学商学院企业研究导论节目协调员
- 曾登上《纽约时报》、《哈佛商业评论》和BBC等媒体
- 在《零售期刊》、《欧洲营销杂志》和《商业研究期刊》上发表文章
- 毕业于巴斯大学营销与信息系统博士
- 毕业于莱斯特大学营销硕士
- 毕业于莱斯特大学金融经济学学士

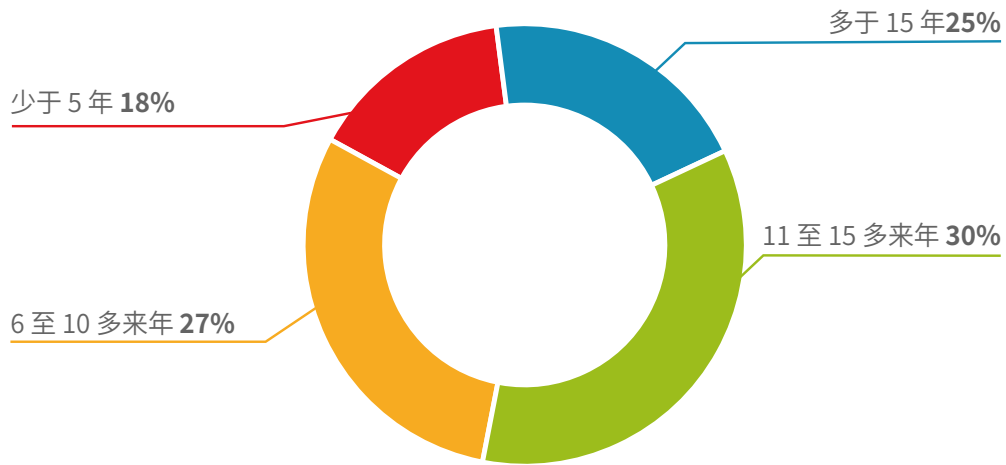
“

感谢 TECH，你将能够与世界上最优秀的专业人士一起学习”

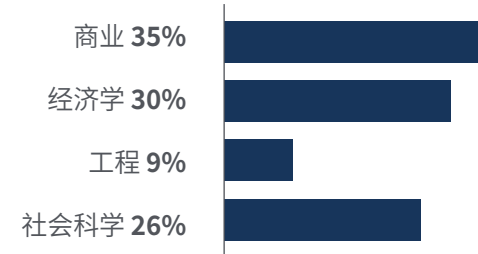
平均年龄

在 **35** 和 **45** 岁之间

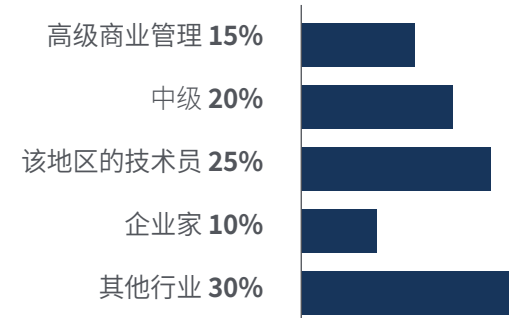
经验年限



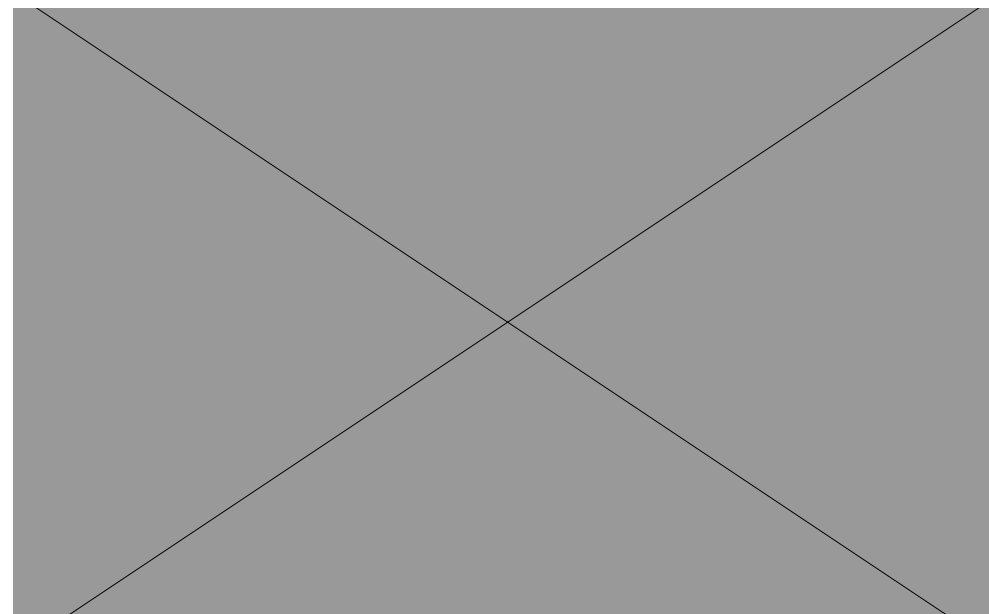
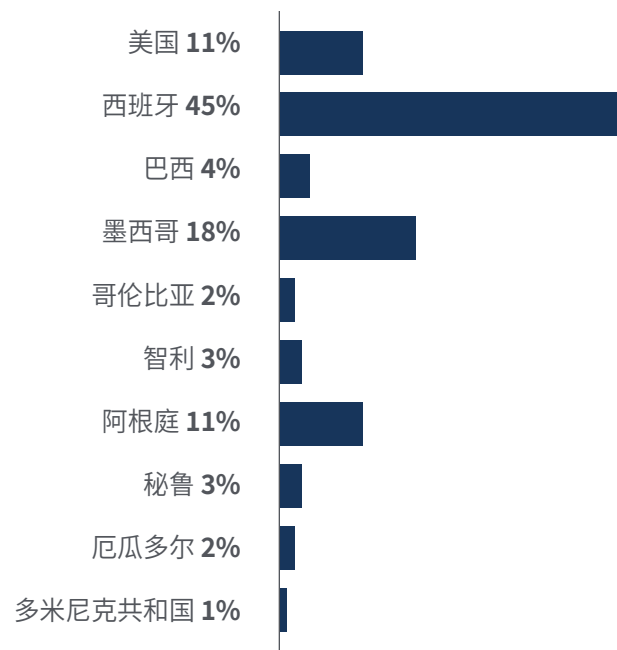
培训



学术概况



地域分布



Sara María Urquiza

社交媒体经理

"我很清楚, 电子商务是我想进入的商业分支。感谢TECH和专科文凭中所学到的知识, 使我能够跃升为管理众多电子商务公司的在线交流和活动。我强烈推荐给所有想要提高职业素质的人"

08

对你的职业生涯的影响

我们知道,采取这种性质的方案涉及巨大的经济,专业,当然还有个人投资。

开展这项伟大工作的最终目标必须是实现专业成长。并且经常这样做...

“

你将看到个人业绩的明显变化,这无疑将使你获得更大,更好的电子商务相关工作”

你准备好迈出这一步了吗？ 卓越的职业提升在等着你

TECH科技大学的电子商务的专科文凭一个强化课程, 为学生面对项目管理领域的挑战和商业决策做好准备。其主要目标是通过帮助你获得成功来促进你的个人和职业成长。

如果你想提高自己, 在专业水平上实现积极的变化, 并与最好的人交流, 这里就是你的地方。

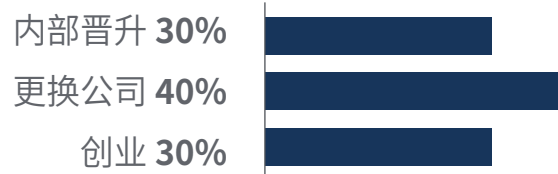
不要错过报名的机会。你会发现这个主题的最相关信息, 让你的职业得到提升。

如果你想在你的职业中做出积极的改变, 专科文凭的电子商务将帮助你实现这一目标。

改变的时候到



改变的类型



工资提高

完成这个课程对我们的学生来说意味着超过25.22%的工资增长。



09

对你的公司的好处

电子商务专科文凭, 通过培训高级领导人, 帮助最大限度地发挥组织的人才潜力此外, 加入该高级专科文凭是一个独特的机会, 可以进入一个强大的联系网络, 在其中寻找未来的专业合作伙伴, 客户或供应商。

“

沟通各种数字业务的优点,并通过增加销售额来欣赏他们如何以更高的声誉重视您”

培养和留住公司的人才是最好的长期投资。

01

人才和智力资本的增长 知识资本

你将为公司带来新的概念, 战略和观点和观点, 能给组织带来重大变化。在该组织中。

02

留住高潜力的管理人员, 防止人才流失

这个计划加强了公司和经理人之间的联系, 并为公司内部职业发展开辟了新的途径。

03

培养变革的推动者

你将能够在不确定和危机的时候做出决定, 帮助组织克服障碍。

04

增加国际扩张的可能性

由于这一计划, 贵公司将接触到主要的国际组织。与世界经济的主要市场。

05

开发自己的项目

你将能够在真正的项目上工作, 或在你公司的研发或业务发展领域开发新项目。

06

提高竞争力

该专科文凭将使具备接受新挑战的技能, 从而促进组织的发展。

10 学位

电子商务专科文凭除了保证最严格和最新的培训外,还可以获得由TECH科技大学颁发的专科文凭学位证书。



成功地完成这一项目,并获得你的大学学位,省去出门或行政文书的麻烦"

这个**电子商务专科文凭**包含了市场上最完整和最新的课程。

评估通过后, 学生将通过邮寄收到**TECH科技大学**颁发的相应的**专科文凭**学位。

TECH科技大学颁发的证书将表达在专科文凭获得的资格, 并将满足工作交流, 竞争性考试和专业职业评估委员会的普遍要求。

学位:**电子商务专科文凭**

官方学时:**675小时**





专科文凭 电子商务

- » 模式:在线
- » 时间:6个月
- » 学历:TECH科技大学
- » 时间:16小时/周
- » 时间表:按你方便的
- » 考试:在线

专科文凭
电子商务