

Курс профессиональной подготовки Электронная коммерция





Курс профессиональной подготовки Электронная коммерция

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 6 месяцев
- » Учебное заведение: TECH Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн
- » Программа предназначена для: выпускников университетов и специалистов с опытом работы в области коммерции, продаж, маркетинга и аналогичных сферах

Веб-доступ: www.techitute.com/ru/school-of-business/postgraduate-diploma/postgraduate-diploma-e-commerce

Оглавление

01	Добро пожаловать	02	Почему стоит учиться в TESH?	03	Почему именно наша программа?	04	Цели
	<hr/>		<hr/>		<hr/>		<hr/>
	стр. 4		стр. 6		стр. 10		стр. 14
		05	Структура и содержание	06	Методология	07	Профиль наших учащихся
			<hr/>		<hr/>		<hr/>
			стр. 18		стр. 26		стр. 34
		08	Руководство курса	09	Влияние на карьеру	10	Преимущества для вашей компании
			<hr/>		<hr/>		<hr/>
			стр. 38		стр. 44		стр. 48
						11	Квалификация
							<hr/>
							стр. 52

01

Добро пожаловать

Новые технологии изменили покупательские привычки потребителей до такой степени, что для получения практически любого товара или услуги не нужно даже выходить из дома. С появлением электронной коммерции многие увидели в ней прекрасную нишу для бизнеса, создав такие мощные международные компании, как Amazon. Таким образом, данная университетская программа обучает бизнес-профессионалов возможностям электронной коммерции с акцентом на перспективы цифрового маркетинга. Кроме того, в TECH мы интегрировали набор эксклюзивных дополнительных *мастер-классов*, проводимых всемирно признанным экспертом, авторитетным специалистом в области цифрового маркетинга, которые позволят студентам приобрести необходимые знания и навыки для успешной работы в этой области.



Курс профессиональной подготовки в области электронной коммерции
TECH Технологический университет

“

Вы получите доступ к серии уникальных мастер-классов, разработанных известным международным приглашенным лектором, экспертом в области цифрового маркетинга, что позволит вам получить оптимальный опыт обучения”

02

Почему стоит учиться в ТЕСН?

ТЕСН – это крупнейшая бизнес-школа 100% онлайн-формата в мире. Мы являемся элитной бизнес-школой с образовательной моделью с самыми высокими академическими стандартами. Международный высокопроизводительный центр интенсивного обучения управленческим навыкам.



“

TECH – это передовой технологический университет, который предоставляет все свои ресурсы в распоряжение студентов, чтобы помочь им достичь успеха в бизнесе”

В TECH Технологическом университете



Инновации

Мы предлагаем вам модель онлайн-обучения, сочетающую в себе новейшие образовательные технологии и максимальную педагогическую строгость. Уникальный метод с высочайшим международным признанием, который даст вам возможность развиваться в мире постоянных перемен, где инновации играют ключевую роль в деятельности каждого предпринимателя.

"История успеха Microsoft Europe" за включение в программы инновационной интерактивной мультимедиа-системы.



Высокие требования

Чтобы поступить в TECH, не потребуются большие затраты. Чтобы учиться у нас, вам не нужно делать большие инвестиции. Однако для того, чтобы получить диплом в TECH, необходимо проверить уровень знаний и возможностей студента. Наши академические стандарты очень высоки...

95%

студентов TECH успешно завершают обучение



Нетворкинг

Профессионалы со всего мира принимают участие в TECH, чтобы вы смогли создать большую сеть контактов, полезных для вашего будущего.

100 000+

менеджеров, прошедших ежегодную подготовку

200+

разных национальностей



Расширение прав и возможностей

Развивайтесь наряду с лучшими компаниями и профессионалами, обладающими большим авторитетом и влиянием. Мы создали стратегические альянсы и ценную сеть контактов с основными экономическими субъектами на 7 континентах.

+500+

соглашений о сотрудничестве с лучшими компаниями



Талант

Наша программа - это уникальное предложение для раскрытия вашего таланта в мире бизнеса. Возможность, с помощью которой вы сможете заявить о своих интересах и видении своего бизнеса.

TECH помогает студентам показать миру свой талант при прохождении этой программы.



Мультикультурный контекст

Обучаясь в TECH, студенты могут получить уникальный опыт. Вы будете учиться в многокультурном контексте. В данной программе мы применяем глобальный подход, благодаря которому вы сможете узнать о том, как работают в разных частях света, собрать самую свежую информацию, которая наилучшим образом соответствует вашей бизнес-идее.

Наши студенты представляют более 200 национальностей.



TECH стремится к совершенству и для этого обладает рядом характеристик, которые делают его уникальным университетом:



Анализ

TECH исследует критическую сторону студента, его способность задавать вопросы, навыки решения проблем и навыки межличностного общения.



Академическое превосходство

TECH предлагает студентам лучшую методику онлайн-обучения. Университет сочетает метод *Relearning* (наиболее признанная во всем мире методология последипломного обучения) с «методом кейсов» Гарвардской школы бизнеса. Традиции и современность в сложном балансе и в контексте самого требовательного академического маршрута.



Экономия за счет масштаба

TECH — крупнейший в мире онлайн-университет. В его портфолио насчитывается более 10 000 университетских последипломных программ. А в новой экономике **объем + технология = разорительная цена**. Таким образом, мы заботимся о том, чтобы учеба для вас была не такой дорогой, как в другом университете.



Учитесь у лучших

Наши преподаватели объясняют в аудиториях, что привело их к успеху в их компаниях, работая в реальном, живом и динамичном контексте. Преподаватели, которые полностью посвящают себя тому, чтобы предложить вам качественную специализацию, которая позволит вам продвинуться по карьерной лестнице и выделиться в мире бизнеса.

Преподаватели представляют 20 различных национальностей.



В TECH у вас будет доступ к самому строгому и современному методу кейсов в академической среде"

03

Почему именно наша програм?

Прохождение программы TECH увеличит ваши шансы достичь профессиональный успех в области высшего менеджмента.

Это задача, которая требует усилий и самоотдачи, но которая открывает дверь в многообещающее будущее. Вы будете учиться у лучших преподавателей и по самой гибкой и инновационной образовательной методологии.



“

У нас самый престижный преподавательский состав и самый полный учебный план на рынке, что позволяет нам предложить вам обучение на самом высоком академическом уровне”

Эта программа обеспечит вам множество преимуществ в трудоустройстве и вопросах личного развития, включая следующие:

01

Дать решающий толчок карьере студента

Мы даем вам возможность взять под контроль свое будущее и полностью раскрыть свой потенциал. Пройдя нашу программу, вы приобретете необходимые навыки, чтобы за короткий срок добиться положительных изменений в своей карьере.

70% студентов этой специализации добиваются успешных изменений в своей карьере менее чем за 2 года.

02

Разрабатывать стратегическое и глобальное видение компании

Мы предлагаем вам глубокое понимание общего менеджмента, чтобы вы узнали, как каждое решение влияет на различные функциональные области компании.

Наше глобальное видение компании улучшит ваше стратегическое мышление.

03

Закрепиться в высшем руководстве предприятия

Обучение в TECH открывает двери в профессиональную среду, в которой студенты смогут позиционировать себя в качестве руководителей высокого уровня, обладающих широким видением международной среды.

Вы будете работать над более чем 100 реальными кейсами из области высшего менеджмента.

04

Брать на себя новые обязанности

Мы покажем вам последние тенденции, разработки и стратегии для осуществления вашей профессиональной деятельности в меняющихся условиях.

45% наших студентов получают повышение внутри компании.

05

Получить доступ к мощной сети контактов

TECH формирует своих студентов, чтобы максимально расширить их возможности. Студенты с теми же интересами и желанием развиваться. Таким образом, можно будет обмениваться контактами партнеров, клиентов или поставщиков.

Вы найдете сеть контактов, необходимых для вашего профессионального развития.

06

Разрабатывать свой бизнес-проект в строгой последовательности

Вы получите глубокое стратегическое видение, которое поможет вам разработать собственный проект, принимая во внимание различные направления деятельности компании.

20% наших студентов разрабатывают собственную бизнес-идею.

07

Совершенствовать свои софт-скиллы и управленческие умения

Мы помогаем вам применять и развивать полученные знания и совершенствовать навыки межличностного общения, чтобы стать лидером, который меняет мир к лучшему.

Улучшите свои коммуникативные и лидерские навыки и продвигайтесь по карьерной лестнице.

08

Стать частью эксклюзивного сообщества

Мы предлагаем вам возможность стать частью сообщества элитных менеджеров, крупных компаний, известных институтов и квалифицированных преподавателей из самых престижных университетов мира: сообщества TECH Технологического университета.

Мы даем вам возможность специализироваться с командой признанных преподавателей на международной сцене.

04

Цели

Цель данной программы — закрепить навыки студента в области интернет-маркетинга, касающегося *электронной коммерции*, обучить его таким аспектам, как *SEO*, *входящий маркетинг* и репутация в сети. Обладая этими навыками, студент будет готов к ведению любого вида бизнеса в сети.



“

Как сказал Джефф Безос: «У вас может быть самая лучшая технология, самая лучшая бизнес-модель, но если вы не знаете, как рассказать свою историю, все это не будет иметь значения». Научитесь рассказывать историю, которая нужна вашей электронной коммерции, с помощью этого Курса профессиональной подготовки»

Ваши цели – это наши цели

Мы работаем вместе, чтобы помочь вам их достичь

Данный Курс профессиональной подготовки в области электронной коммерции научит студентов:

01

Структурировать бизнес-модель
на основе электронной коммерции

02

Открывать для себя новые цифровые инструменты
для привлечения клиентов и укрепления бренда

03

Разрабатывать методы и стратегии в
цифровой среде, связанные с маркетингом,
продажами и коммуникациями





04

Понимать новую парадигму цифровых коммуникаций

05

Успешно руководить частично или полностью цифровыми командами по продажам или маркетингу

06

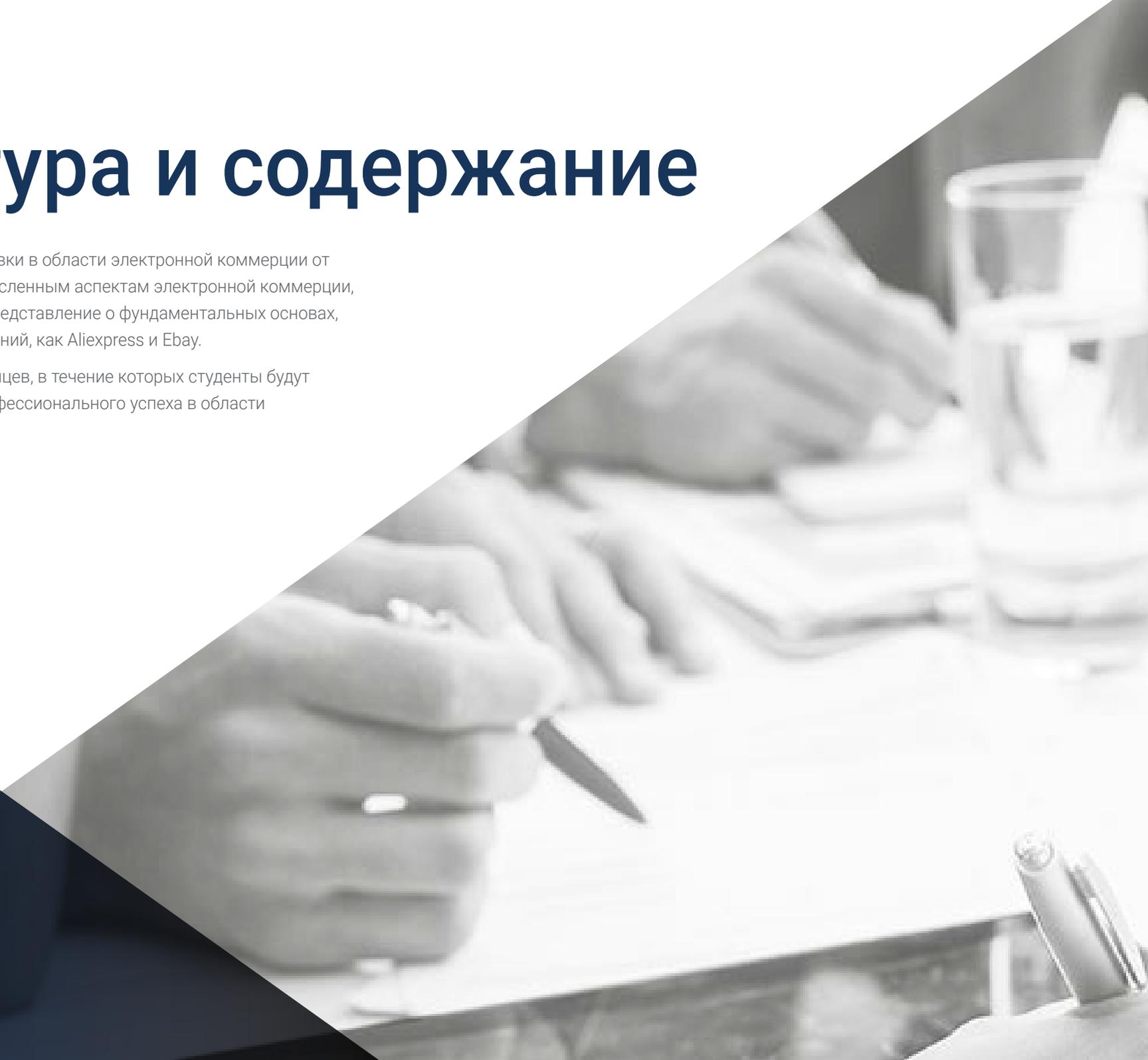
Создать каналы привлечения и удержания пользователей

05

Структура и содержание

Курс профессиональной подготовки в области электронной коммерции от Global University обучает многочисленным аспектам электронной коммерции, давая студентам более четкое представление о фундаментальных основах, обеспечивших успех таких компаний, как Aliexpress и Ebay.

Программа рассчитана на 6 месяцев, в течение которых студенты будут закладывать основы своего профессионального успеха в области электронной коммерции.



“

Вас ждет блестящее будущее во главе электронного бизнеса, который станет успешным благодаря вашему предпринимательскому видению и профессиональному мастерству”

Учебный план

Содержание Курса профессиональной подготовки в области электронной коммерции направлено на развитие управленческих навыков, позволяющих принимать взвешенные решения в условиях неопределенности.

На протяжении 675 часов обучения студенты анализируют множество практических кейсов, работая индивидуально и в команде. Таким образом, вы сможете погрузиться в реальные ситуации в сфере бизнеса.

Данный Курс профессиональной подготовки углубленно изучает цифровой мир и внедрение электронной коммерции в компаниях и предназначен для подготовки менеджеров, понимающих цифровой маркетинг со стратегической, международной и инновационной точек зрения.

Данный Курс профессиональной подготовки рассчитан на 6 месяцев и состоит из 5 модулей:

- Модуль 1.** Маркетинг цифровой и электронной коммерции
- Модуль 2.** Поисковый маркетинг
- Модуль 3.** Цифровая коммуникация и онлайн-репутация
- Модуль 4.** *Производительность и входящий маркетинг*
- Модуль 5.** Веб-аналитика и маркетинговая аналитика



Где, когда и как учиться?

TECH предлагает вам возможность пройти это обучение полностью в режиме онлайн. В течение 6 месяцев обучения вы сможете в любое время получить доступ ко всему содержанию этой программы, что позволит вам самостоятельно распоряжаться своим учебным временем.

Уникальный, ключевой и решающий опыт обучения для повышения вашего профессионального роста"

Модуль 1. Маркетинг цифровой и электронной коммерции

- | | | | |
|--|---|--|--|
| <p>1.1. Управление цифровой электронной коммерцией</p> <p>1.1.1. Новые бизнес-модели электронной коммерции</p> <p>1.1.2. Планирование и разработка стратегического плана электронного бизнеса</p> <p>1.1.3. Технологическая структура в электронной коммерции</p> | <p>1.2. Операции и логистика в электронной коммерции</p> <p>1.2.1. Как управлять системой <i>Fulfillment</i>?</p> <p>1.2.2. Цифровое управление точками продаж</p> <p>1.2.3. <i>Управление контактными центрами</i></p> <p>1.2.4. Автоматизация в управлении и мониторинге процессов</p> | <p>1.3. Внедрение методов электронной коммерции</p> <p>1.3.1. Социальные медиа и интеграция в план электронной коммерции</p> <p>1.3.2. <i>Мультиканальная стратегия</i></p> <p>1.3.3. Персонализация панели индикаторов</p> | <p>1.4. Цифровое ценообразование</p> <p>1.4.1. Методы и шлюзы онлайн-платежей</p> <p>1.4.2. Электронные промоакции</p> <p>1.4.3. Цифровая синхронизация цен</p> <p>1.4.4. <i>Электронные аукционы</i></p> |
| <p>1.5. От электронной коммерции к мобильной коммерции и совместной коммерции</p> <p>1.5.1. Бизнес-модели <i>электронных торговых площадок</i></p> <p>1.5.2. Совместная коммерция (<i>s-Commerce</i>) и опыт бренда</p> <p>1.5.3. Покупки с помощью мобильных устройств</p> | <p>1.6. Анализ клиентов: от e-CRM к s-CRM</p> <p>1.6.1. Интеграция потребителей в цепочку создания стоимости</p> <p>1.6.2. Онлайн-исследования и методы повышения лояльности</p> <p>1.6.3. Планирование стратегии управления взаимоотношениями с клиентами</p> | <p>1.7. Торговый цифровой маркетинг</p> <p>1.7.1. <i>Перекрестный мерчандайзинг</i></p> <p>1.7.2. Разработка и управление кампаниями Facebook Ads</p> <p>1.7.3. Разработка и управление кампаниями Google Adwords</p> | <p>1.8. Маркетинг онлайн для электронной коммерции</p> <p>1.8.1. <i>Входящий маркетинг</i></p> <p>1.8.2. <i>Дисплей</i> и программная покупка</p> <p>1.8.3. План коммуникации</p> |

Модуль 2. Поисковый маркетинг

- | | | | |
|---|---|--|---|
| <p>2.1. Принцип работы поисковых систем</p> <p>2.1.1. Показатели и индексы</p> <p>2.1.2. Алгоритмы</p> <p>2.1.3. SEO и корпоративный брендинг</p> | <p>2.2. Анализ SEO</p> <p>2.2.1. Определение KPI</p> <p>2.2.2. Генерация сценариев и оповещений</p> <p>2.2.3. Оптимизация изображений, видео и других элементов</p> <p>2.2.4. <i>Линкбилдинг</i></p> | <p>2.3. Техническое SEO</p> <p>2.3.1. <i>Оптимизация производительности веб-сайтов</i></p> <p>2.3.2. <i>Real Time</i> контент</p> <p>2.3.3. Соответствующая маркировка и заголовки</p> <p>2.3.4. Передовые методы WPO</p> | <p>2.4. SEO и электронная коммерция</p> <p>2.4.1. <i>Оптимизация коэффициента конверсии</i></p> <p>2.4.2. Google Search Console</p> <p>2.4.3. <i>Социальное доказательство</i> и вирализация</p> <p>2.4.4. Навигация и индексированность</p> |
| <p>2.5. Поиск ключевых слов для SEM</p> <p>2.5.1. Adwords Keyword Tool</p> <p>2.5.2. Google Suggest</p> <p>2.5.3. Insights for Search</p> <p>2.5.4. GoogleTrends</p> | <p>2.6. SEM и Google Ads</p> <p>2.6.1. Google Shopping</p> <p>2.6.2. Google Display Network</p> <p>2.6.3. Google Ads Mobile</p> <p>2.6.4. Реклама на YouTube</p> | <p>2.7. Реклама на Facebook</p> <p>2.7.1. Реклама PPC/PPF (pay per fan)</p> <p>2.7.2. Создание рекламы на Facebook</p> <p>2.7.3. Facebook Power Editor</p> <p>2.7.4. Оптимизация кампаний</p> | <p>2.8. Стратегия и измерение SEM</p> <p>2.8.1. <i>Оценка качества</i></p> <p>2.8.2. <i>Ссылки на сайт</i></p> <p>2.8.3. KPI</p> <p>2.8.4. Показатели, клики, конверсии. <i>Доход, ROI, CPA</i></p> |

Модуль 3. Цифровая коммуникация и онлайн-репутация**3.1. Веб 2.0 или социальная паутина**

- 3.1.1. Организация в эпоху разговоров
- 3.1.2. Веб 2.0 - это люди
- 3.1.3. Цифровая среда и новые форматы коммуникации

3.2. Коммуникация и цифровая репутация

- 3.2.1. Отчет о репутации в Интернете
- 3.2.2. Нетикет и лучшие практики в социальных сетях
- 3.2.3. *Брендинг и нетворкинг 2.0*

3.3. Разработка и планирование плана создания онлайн-репутации

- 3.3.1. План по улучшению репутации бренда
- 3.3.2. Общие метрики, ROI и социальный CRM
- 3.3.3. Онлайн-кризис и репутационное SEO

3.4. Общие платформы, профессиональные платформы и микроблоги

- 3.4.1. Facebook
- 3.4.2. LinkedIn
- 3.4.3. Twitter

3.5. Платформы для видео, изображений и мобильности

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

3.6. Контент-стратегия и сторителлинг

- 3.6.1. *Корпоративный блогинг*
- 3.6.2. Стратегия контент-маркетинга
- 3.6.3. Создание контент-плана
- 3.6.4. Стратегия курирования контента

3.7. Стратегии в социальных сетях

- 3.7.1. Корпоративные связи с общественностью и социальные медиа
- 3.7.2. Определение стратегии, которой следует придерживаться в каждом СМИ
- 3.7.3. Анализ и оценка результатов

3.8. Комьюнити-менеджмент

- 3.8.1. Роли, задачи и обязанности комьюнити-менеджера
- 3.8.2. *Менеджер социальных медиа*
- 3.8.3. *Стратег по социальным медиа*

3.9. План социальных медиа

- 3.9.1. Разработка плана *социальных медиа*
- 3.9.2. График, бюджет, ожидания и мониторинг
- 3.9.3. Протокол действий в чрезвычайных ситуациях в случае кризиса

3.10. Инструменты мониторинга онлайн

- 3.10.1. Инструменты управления и настольные приложения
- 3.10.2. Инструменты мониторинга и опроса

Модуль 4. Производительность и входящий маркетинг

4.1. Разрешительный маркетинг

- 4.1.1. Как получить разрешение пользователя?
- 4.1.2. Персонализация сообщения
- 4.1.3. Подтверждение по почте или *Doble Opt-in*

4.2. Стратегия и техника производительности

- 4.2.1. Маркетинг *производительности*: результаты
- 4.2.2. Цифровой медиамикс
- 4.2.3. Важность воронки продаж

4.3. Разработка кампаний по расширению членства

- 4.3.1. Агентства и партнерские программы
- 4.3.2. *Post View*
- 4.3.3. Разработка программ аффилирования
- 4.3.4. Оптимизация показов и кампаний

4.4. Запуск партнерской программы

- 4.4.1. Аффилированные сети и прямая аффилированность
- 4.4.2. Мониторинг и анализ результатов
- 4.4.3. Контроль мошенничества

4.5. Разработка кампаний по рассылке электронных писем

- 4.5.1. Списки подписчиков, лидов и клиентов
- 4.5.2. Инструменты и ресурсы для маркетинга электронной почты
- 4.5.3. Онлайн-копирайтинг для маркетинговых кампаний электронной почты

4.6. Показатели маркетинга электронной почты

- 4.6.1. Метрики списка
- 4.6.2. Показатели *новостной рассылки*
- 4.6.3. Показатели конверсии

4.7. Входящий маркетинг

- 4.7.1. Эффективный *входящий* маркетинг
- 4.7.2. Преимущества *входящего* маркетинга
- 4.7.3. Измерение успеха *входящего* маркетинга

4.8. Целевые исследования

- 4.8.1. *Моделирование потребительских намерений и персоны покупателя*
- 4.8.2. *Составление карты путешествия клиента*
- 4.8.3. *Контент-стратегия*

4.9. Оптимизация контента

- 4.9.1. Оптимизация контента для поисковых систем
- 4.9.2. Создание контента
- 4.9.3. Динамизация контента

4.10. Конверсия

- 4.10.1. *Привлечение лидеров и CRO*
- 4.10.2. *Взрачивание лидов и автоматизация маркетинга*

Модуль 5. Веб-аналитика и маркетинговая аналитика

5.1. Веб-аналитика

- 5.1.1. Основы веб-аналитики
- 5.1.2. Классические vs. цифровые медиа
- 5.1.3. Базовая методология веб-аналитики

5.2. Google Analytics

- 5.2.1. Настройка учетной записи
- 5.2.2. Отслеживание API Javascript
- 5.2.3. Настраиваемые отчеты и сегменты

5.3. Качественный анализ

- 5.3.1. Методы исследования, применяемые в веб-аналитике
- 5.3.2. *Путешествие потребителя*
- 5.3.3. *Воронка покупки*

5.4. Цифровые метрики

- 5.4.1. Основные метрики
- 5.4.2. Коэффициенты
- 5.4.3. Установление целей и KPI

5.5. Области анализа стратегии

- 5.5.1. Приобретение трафика
- 5.5.2. Активация
- 5.5.3. Конверсия
- 5.5.4. Лояльность

5.6. Наука о данных и большие данные

- 5.6.1. Бизнес-аналитика
- 5.6.2. Методология и анализ больших объемов данных
- 5.6.3. Извлечение, обработка и загрузка данных

5.7. Визуализация данных

- 5.7.1. Визуализация и интерпретация приборных панелей
- 5.7.2. Преобразование данных в ценность
- 5.7.3. Интеграция источников
- 5.7.4. Ведение отчетности

5.8. Инструменты веб-аналитики

- 5.8.1. Технологическая основа инструмента AW
- 5.8.2. Logs и Tags
- 5.8.3. Основная и адhoc маркировка



06

Методология

Данная учебная программа предлагает особый способ обучения. Наша методология разработана в режиме циклического обучения: **Relearning**.

Данная система обучения используется, например, в самых престижных медицинских школах мира и признана одной из самых эффективных ведущими изданиями, такими как *Журнал медицины Новой Англии*.





“

Откройте для себя методику *Relearning*, которая отвергает традиционное линейное обучение, чтобы показать вам циклические системы обучения: способ, который доказал свою огромную эффективность, особенно в предметах, требующих запоминания”

Бизнес-школа ТЕСН использует метод кейсов для контекстуализации всего содержания

Наша программа предлагает революционный метод развития навыков и знаний. Наша цель - укрепить компетенции в условиях меняющейся среды, конкуренции и высоких требований.

“

С ТЕСН вы сможете познакомиться со способом обучения, который опровергает основы традиционных методов образования в университетах по всему миру”



Эта программа подготовит вас к решению бизнес-задач в условиях неопределенности и достижению успеха в бизнесе.



Наша программа подготовит вас к решению новых задач в условиях неопределенности и достижению успеха в карьере.

Инновационный и отличный от других метод обучения

Эта программа TECH - интенсивная программа обучения, созданная с нуля для того, чтобы предложить менеджерам задачи и бизнес-решения на самом высоком уровне, на международной арене. Благодаря этой методологии ускоряется личностный и профессиональный рост, делая решающий шаг на пути к успеху.

Метод кейсов, составляющий основу данного содержания, обеспечивает следование самым современным экономическим, социальным и деловым реалиям.

“ *В ходе совместной деятельности и рассмотрения реальных кейсов студент научится разрешать сложные ситуации в реальной бизнес-среде”*

Метод кейсов является наиболее широко используемой системой обучения в лучших бизнес-школах мира на протяжении всего времени их существования. Разработанный в 1912 году для того, чтобы студенты-юристы могли изучать право не только на основе теоретического содержания, метод кейсов заключается в том, что им представляются реальные сложные ситуации для принятия обоснованных решений и ценностных суждений о том, как их разрешить. В 1924 году он был установлен в качестве стандартного метода обучения в Гарвардском университете.

Что должен делать профессионал в определенной ситуации? Именно с этим вопросом мы сталкиваемся при использовании метода кейсов - метода обучения, ориентированного на действие. На протяжении всей программы студенты будут сталкиваться с многочисленными реальными случаями из жизни. Им придется интегрировать все свои знания, исследовать, аргументировать и защищать свои идеи и решения.

Методология *Relearning*

TECH эффективно объединяет метод кейсов с системой 100% онлайн-обучения, основанной на повторении, которая сочетает различные дидактические элементы в каждом уроке.

Мы улучшаем метод кейсов с помощью лучшего метода 100% онлайн-обучения: *Relearning*.

Наша онлайн-система позволит вам организовать свое время и темп обучения, адаптируя его к вашему графику. Вы сможете получить доступ к содержанию с любого стационарного или мобильного устройства с выходом в интернет.

В TECH вы будете учиться по передовой методике, разработанной для подготовки руководителей будущего. Этот метод, играющий ведущую роль в мировой педагогике, называется *Relearning*.

Наша Бизнес-школа - единственный вуз, имеющий лицензию на использование этого успешного метода. В 2019 году нам удалось повысить общий уровень удовлетворенности наших студентов (качество преподавания, качество материалов, структура курса, цели...) по отношению к показателям лучшего онлайн-университета.





В нашей программе обучение не является линейным процессом, а происходит по спирали (мы учимся, разучиваемся, забываем и заново учимся). Поэтому мы дополняем каждый из этих элементов по концентрическому принципу. Благодаря этой методике более 650 000 выпускников университетов добились беспрецедентного успеха в таких разных областях, как биохимия, генетика, хирургия, международное право, управленческие навыки, спортивная наука, философия, право, инженерное дело, журналистика, история, финансовые рынки и инструменты. Наша методология преподавания разработана в среде с высокими требованиями к уровню подготовки, с университетским контингентом студентов с высоким социально-экономическим уровнем и средним возрастом 43,5 года.

Методика Relearning позволит вам учиться с меньшими усилиями и большей эффективностью, все больше вовлекая вас в процесс обучения, развивая критическое мышление, отстаивая аргументы и противопоставляя мнения, что непосредственно приведет к успеху.

Согласно последним научным данным в области нейронауки, мы не только знаем, как организовать информацию, идеи, образы и воспоминания, но и знаем, что место и контекст, в котором мы что-то узнали, имеют фундаментальное значение для нашей способности запомнить это и сохранить в гиппокампе, чтобы удержать в долгосрочной памяти.

Таким образом, в рамках так называемого нейрокогнитивного контекстно-зависимого электронного обучения, различные элементы нашей программы связаны с контекстом, в котором участник развивает свою профессиональную практику.

В рамках этой программы вы получаете доступ к лучшим учебным материалам, подготовленным специально для вас:



Учебный материал

Все дидактические материалы создаются преподавателями специально для студентов этого курса, чтобы они были действительно четко сформулированными и полезными.

Затем вся информация переводится в аудиовизуальный формат, создавая дистанционный рабочий метод TECH. Все это осуществляется с применением новейших технологий, обеспечивающих высокое качество каждого из представленных материалов.



Мастер-классы

Существуют научные данные о пользе экспертного наблюдения третьей стороны.

Так называемый метод обучения у эксперта укрепляет знания и память, а также формирует уверенность в наших будущих сложных решениях.



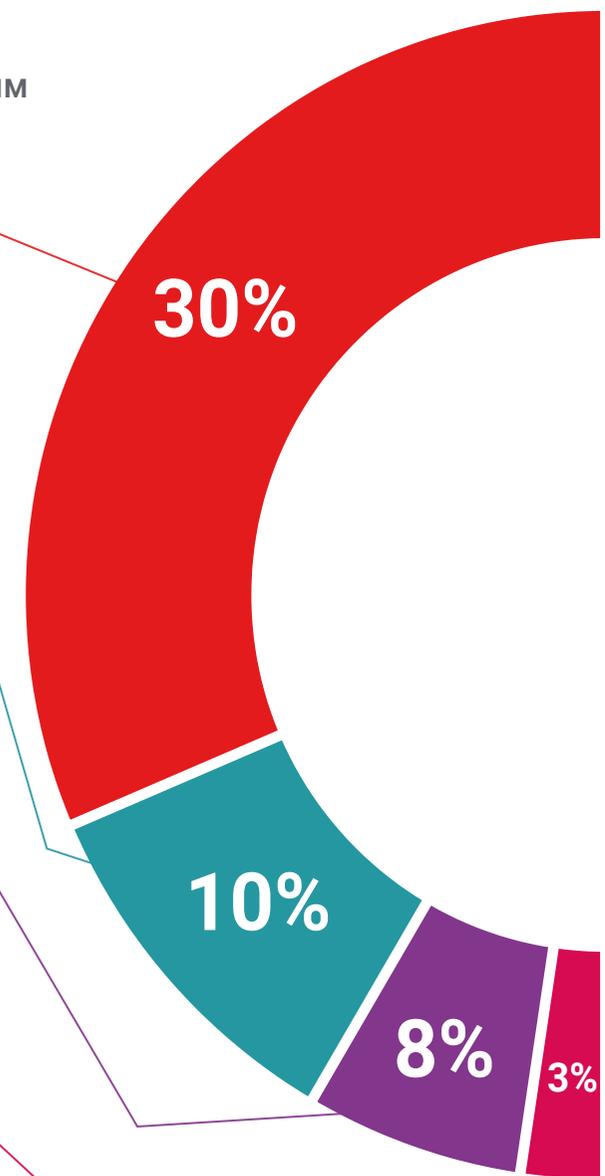
Практика управленческих навыков

Студенты будут осуществлять деятельность по развитию конкретных управленческих компетенций в каждой предметной области. Практика и динамика приобретения и развития навыков и способностей, необходимых топ-менеджеру в условиях глобализации, в которой мы живем.



Дополнительная литература

Новейшие статьи, консенсусные документы и международные руководства включены в список литературы курса. В виртуальной библиотеке TECH студент будет иметь доступ ко всем материалам, необходимым для завершения обучения.





Метод кейсов

Метод дополнится подборкой лучших кейсов, выбранных специально для этой квалификации. Кейсы представляются, анализируются и преподаются лучшими специалистами в области высшего менеджмента на международной арене.



Интерактивные конспекты

Мы представляем содержание в привлекательной и динамичной мультимедийной форме, которая включает аудио, видео, изображения, диаграммы и концептуальные карты для закрепления знаний.

Эта уникальная обучающая система для представления мультимедийного содержания была отмечена компанией Microsoft как "Европейская история успеха".



Тестирование и повторное тестирование

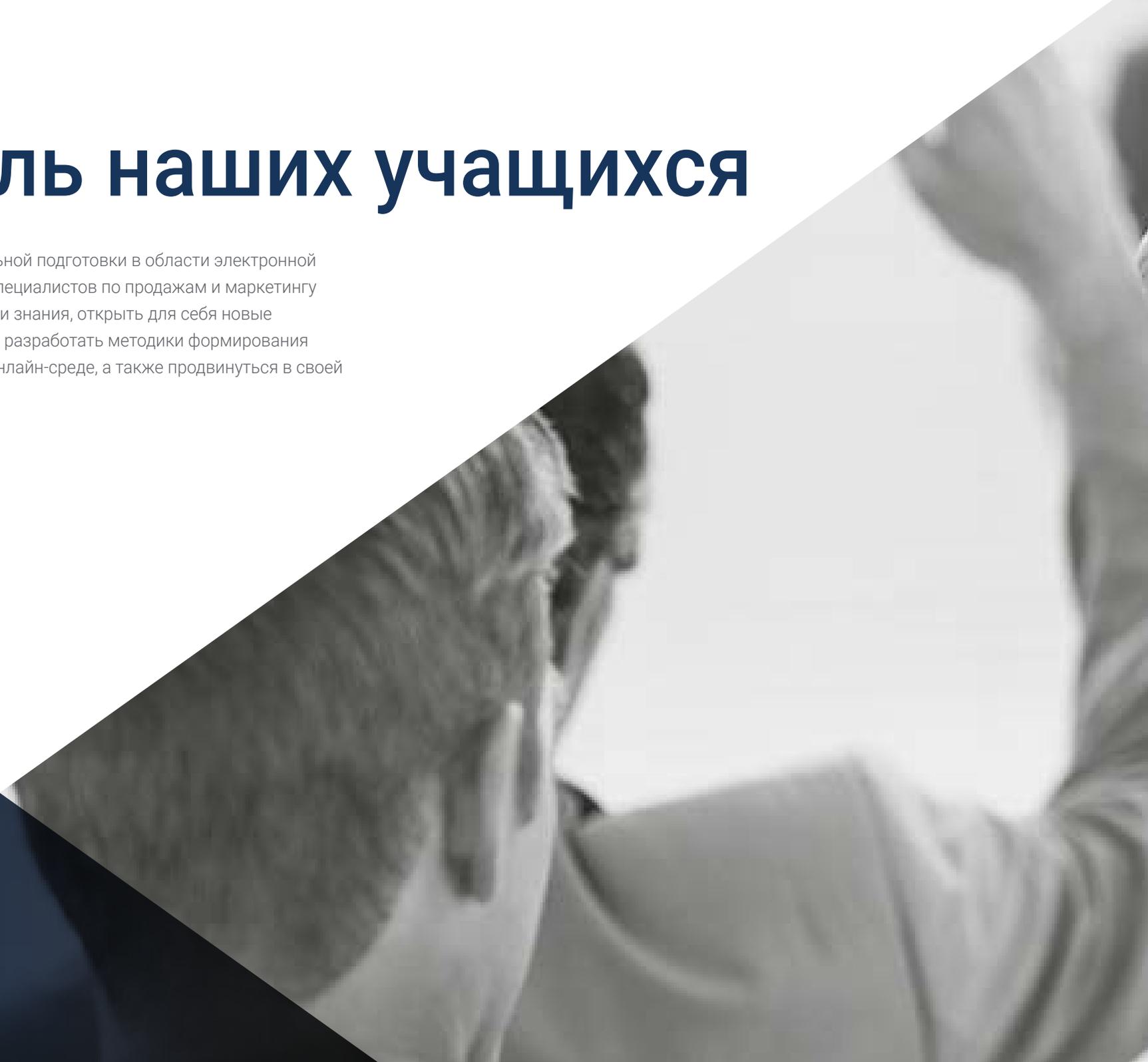
На протяжении всей программы мы периодически оцениваем и переоцениваем ваши знания с помощью оценочных и самооценочных упражнений: так вы сможете убедиться, что достигаете поставленных целей.



07

Профиль наших учащихся

Программа Курса профессиональной подготовки в области электронной коммерции предназначена для специалистов по продажам и маркетингу с желанием актуализировать свои знания, открыть для себя новые способы понять цифровой рынок разработать методики формирования лояльности клиентов продаж в онлайн-среде, а также продвинуться в своей профессиональной карьере.



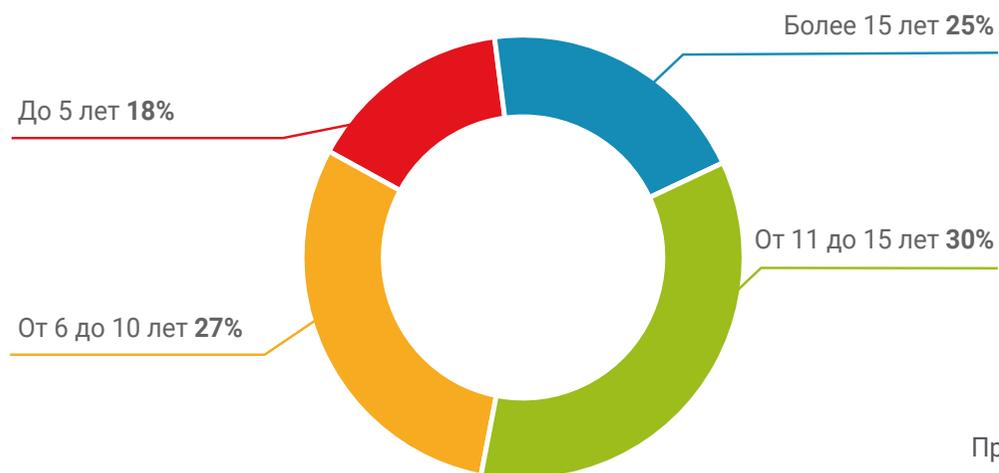
“

*Вы сделаете значительный скачок
в своей профессиональной карьере
благодаря знаниям, полученным на
Курсе профессиональной подготовки”*

Средний возраст

В возрасте от **35** до **45** лет

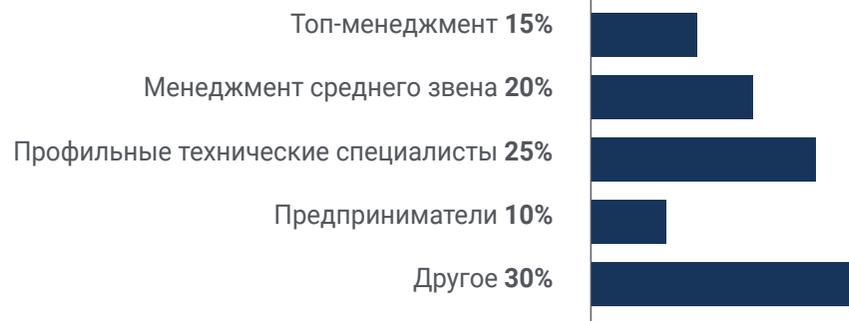
Годы практики



Образование



Академический профиль



Географическое распределение



Сара Мария Уркиса

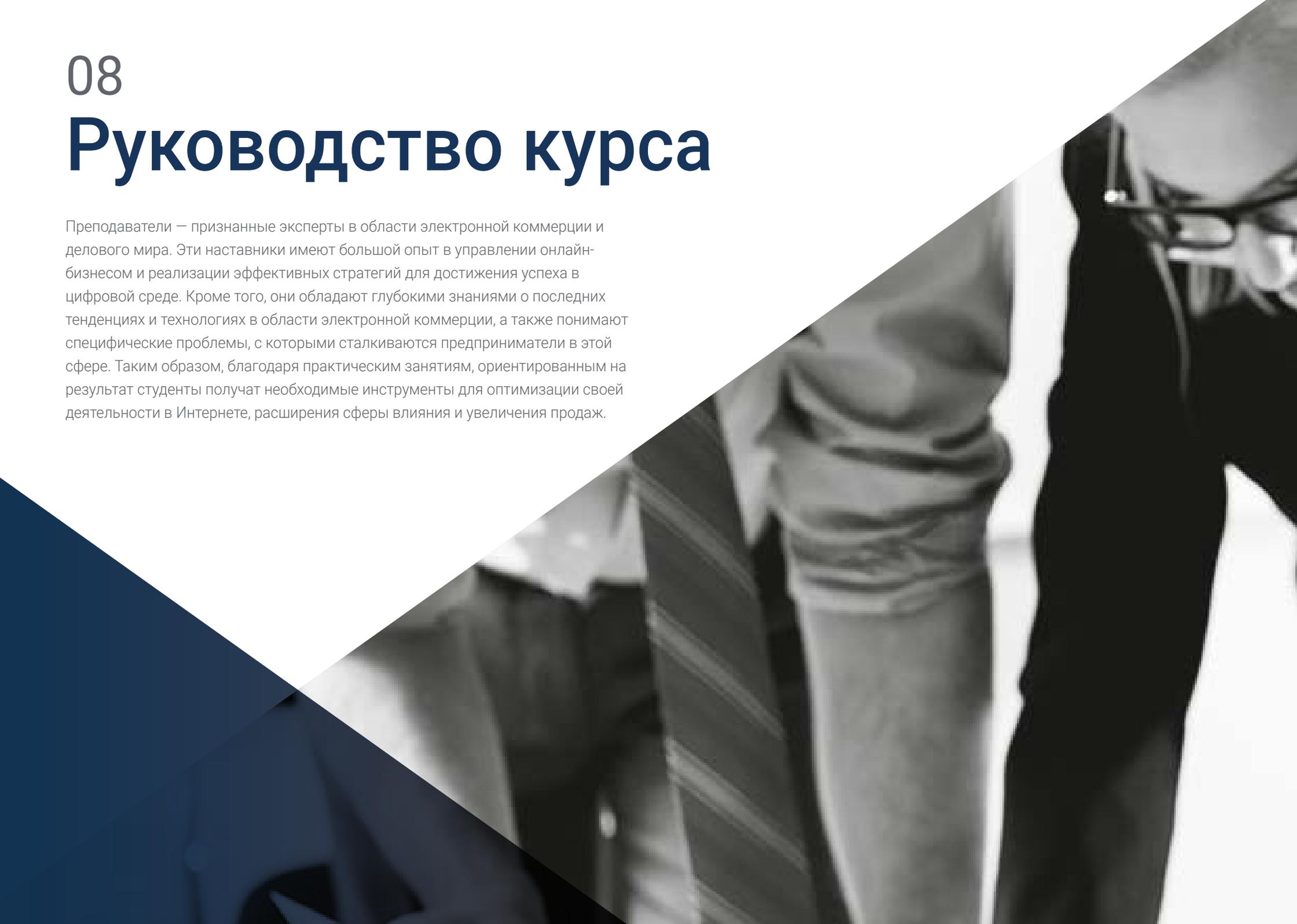
Менеджер по социальным медиа и контенту

"Мне было понятно, что электронная коммерция – это та отрасль бизнеса, которой я хочу посвятить себя. Благодаря ТЕСН и полученным на Курсе профессиональной подготовки знаниям я смогла перейти к руководству коммуникационными и онлайн-кампаниями множества компаний электронной коммерции. Я однозначно рекомендую курс всем, кто хочет повысить свой профессиональный уровень"

08

Руководство курса

Преподаватели – признанные эксперты в области электронной коммерции и делового мира. Эти наставники имеют большой опыт в управлении онлайн-бизнесом и реализации эффективных стратегий для достижения успеха в цифровой среде. Кроме того, они обладают глубокими знаниями о последних тенденциях и технологиях в области электронной коммерции, а также понимают специфические проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели в этой сфере. Таким образом, благодаря практическим занятиям, ориентированным на результат студенты получают необходимые инструменты для оптимизации своей деятельности в Интернете, расширения сферы влияния и увеличения продаж.



“

Преподавательский состав отличается своим опытом и знаниями в таких ключевых областях, как стратегии онлайн-продаж, управление платформами электронной коммерции, логистика и цифровая дистрибуция”

Приглашенный руководитель международного уровня

Доктор Бен Мардер — ведущая фигура в области маркетинга, получившая международное признание благодаря своему глубокому вкладу в понимание поведения потребителей в цифровую эпоху. Он демонстрирует исключительное лидерство, укрепляя свою репутацию академика непревзойденного уровня.

Кроме того, частью его исследовательской программы является изучение социального и коммерческого поведения потребителей в контексте цифровых технологий, особенно социальных медиа. В его послужном списке более 40 статей, принятых к публикации в таких известных журналах, как *Journal of Retailing*, *European Journal of Marketing* и *Journal of Business Research*. Его новаторская работа, посвященная "охлаждающему эффекту" (*Chilling Effect*) социальных сетей, привлекла внимание международной общественности и была опубликована в таких престижных изданиях, как *The New York Times*, *Harvard Business Review* и *BBC*. Исследование показало, как использование социальных сетей влияет на поведение в реальной жизни, что нашло отклик как у ученых, так и у общественности.

Помимо исследовательской деятельности, он также успешно работал в качестве координатора программы "Введение в бизнес-исследования", сыграв ключевую роль в формировании образовательного ландшафта. Он также занимал должность директора программ маркетинговых исследований, курируя исследовательские проекты и способствуя благополучию студентов и преподавателей, и все это в Школе бизнеса Эдинбургского университета.

Наконец, доктор Бен Мардер получил признание за свои инновационные исследовательские презентации, в том числе за изучение непредвиденных последствий применения маркетинговых технологий. Таким образом, благодаря своей кропотливой работе он продолжает освещать сложности цифрового маркетинга и оставлять неизгладимый след как в научных кругах, так и в промышленности.



Д-р Мардер, Бен

- Руководитель программ маркетинговых исследований, Эдинбургский университет, Великобритания
- Координатор программ по введению в исследовательскую деятельность в бизнесе в Школе бизнеса, Эдинбургский университет
- Выступления в СМИ: The New York Times, Harvard Business Review и BBC
- Публикации в Journal of Retailing, European Journal of Marketing и Journal of Business Research
- Докторская степень по маркетингу и информационным системам в Университете Бата
- Степень магистра в области маркетинга в Университете Лестера
- Степень бакалавра в области финансовой экономики в Университете Лестера

“

*Благодаря TECH вы
сможете учиться у лучших
мировых профессионалов”*

Руководство



Г-н Галан, Хосе

- Директор по электронному маркетингу в TECH Технологическом университете
- Блоггер в "Cosas sobre Marketing Online" (Все об онлайн-маркетинге)
- Директор по корпоративному маркетингу в Médica Panamericana
- Степень бакалавра в области рекламы и связей с общественностью и Мадридского университета Комплутенсе
- Европейская высшая программа в области цифрового маркетинга в Цифровом Университете ESIC



09

Влияние на карьеру

Мы понимаем, что обучение по программе такого рода является крупной финансовой, профессиональной и, конечно же, личной инвестицией.

Главной целью осуществления этой большой работы должно быть достижение профессионального роста. И многого другого...



“

Вы увидите заметные изменения в своих личных результатах, что, несомненно, приведет вас к большим и лучшим работам, связанным с электронной коммерцией”

Если вы хотите добиться положительных изменений в вашей профессии, то Курс профессиональной подготовки в области электронной коммерции поможет вам в этом.

Готовы ли вы решиться на перемены? Вас ждет отличный профессиональный рост

Программа Курса профессиональной подготовки в области электронной коммерции в TECH Global University — это интенсивная программа, которая подготовит вас к решению проблем и принятию бизнес-решений в области комплексного управления проектами. Его главная цель — способствовать вашему личностному и профессиональному росту, помогая вам достичь успеха.

Если вы хотите усовершенствоваться, добиться положительных изменений на профессиональном уровне и пообщаться с лучшими, это место для вас.

Не упустите возможность получить квалификацию у нас. Вы найдете самую актуальную информацию в этой сфере, которая позволит вам дать толчок развитию вашей профессии.

Время перемен



Что изменится



Повышение заработной платы

Прохождение этой программы означает для наших студентов повышение заработной платы более чем на **25%**



10

Преимущества для вашей компании

Курс профессиональной подготовки в области электронной коммерции способствует повышению таланта организации до его максимального потенциала посредством подготовки лидеров высокого уровня. Прохождение этой программы — это уникальная возможность получить доступ к мощной сети контактов, в которой можно найти будущих профессиональных партнеров, клиентов или поставщиков.





“

Поведайте о достоинствах всевозможных цифровых предприятий и оцените, как они дорожат вашей репутацией, увеличивая объем продаж”

Развитие и удержание талантов в компаниях – лучшая долгосрочная инвестиция.

01

Рост талантов и интеллектуального капитала

Профессионал привносит в компанию новые концепции, стратегии и перспективы, которые могут привести к соответствующим изменениям в организации.

02

Удержание руководителей с высоким потенциалом и избежание "утечки мозгов"

Эта программа укрепляет связь между компанией и специалистом и открывает новые возможности для профессионального роста внутри компании.

03

Создание агентов изменений

Вы сможете принимать решения в периоды неопределенности и кризиса, помогая организации преодолеть их.

04

Расширение возможностей для международной экспансии

Эта программа позволит компании установить контакт с основными рынками мировой экономики.



05

Разработка собственных проектов

Профессионал может работать над реальным проектом или разрабатывать новые проекты в области НИОКР или развития бизнеса своей компании.

06

Повышение конкурентоспособности

Данная программа предоставит специалистам необходимые навыки, чтобы они могли решать новые задачи и тем самым двигать организацию вперед.

11

Квалификация

Курс профессиональной подготовки в области электронной коммерции гарантирует, помимо самого строгого и современного обучения, получение диплома о прохождении Курса профессиональной подготовки, выдаваемого ТЕСН Технологическим университетом.



“

*Успешно пройдите эту программу
и получите университетский
диплом без хлопот, связанных с
поездками и бумажной волокитой”*

Данный **Курс профессиональной подготовки в области электронной коммерции** содержит самую полную и современную программу на рынке.

После прохождения аттестации студент получит по почте* с подтверждением получения соответствующий диплом о прохождении **Курса профессиональной подготовки**, выданный **TECH Технологическим университетом**.

Диплом, выданный **TECH Технологическим университетом**, подтверждает квалификацию, полученную на Курсе профессиональной подготовки, и соответствует требованиям, обычно предъявляемым биржами труда, конкурсными экзаменами и комитетами по оценке карьеры.

Диплом: **Курса профессиональной подготовки в области электронной коммерции**

Формат: **онлайн**

Продолжительность: **6 месяцев**



*Гаагский апостиль. В случае, если студент потребует, чтобы на его диплом в бумажном формате был проставлен Гаагский апостиль, TECH EDUCATION предпримет необходимые шаги для его получения за дополнительную плату.



Курс профессиональной подготовки Электронная коммерция

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 6 месяцев
- » Учебное заведение: ТЕСН Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн

Курс профессиональной подготовки Электронная коммерция

