

شهادة الخبرة الجامعية التسويق الداخلي (Inbound Marketing)



الجامعة
التكنولوجية
tech

شهادة الخبرة الجامعية التسويق الداخلي (Inbound Marketing)

« طريقة الدراسة: أونلاين

« مدة الدراسة: 6 أشهر

« إجمالي النقاط المعتمدة: الجامعة التكنولوجية TECH

« موجهة إلى: الخريجون والمهنيون ذوو الخبرة الواضحة في مجالات اللوجستيات.

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

فهرس

| | | | | | | | |
|----|----------------------|----|---|----|---|----|--------------|
| 04 | الأهداف | 03 | لماذا برنامجنا هذا تحديداً؟ | 02 | لماذا تدرس في جامعة TECH؟ | 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 | المزايا 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 | | | | | | |

01

كلمة الترحيب

برز التسويق الداخلي (Inbound Marketing) كاستجابة لتقنيات التسويق التقليدية المخصصة لقصف العملاء المحتملين بعروض أو رسائل أكثر قوة. من خلال تغيير المنظور نحو إعلانات أقل تدخلًا، فإن الشركات التي تختار هذا المسار التي يتم إنقاذها أكثر فأكثر سيكون لديها تصور أفضل وأكثر خبرة من قبل جمهورها. مع هذا التخصص من TECH، يمكن للمهني التفتوح في مجاله من خلال المعرفة المتقدمة بالتسويق الداخلي (Inbound Marketing)، وتقديم المشورة للشركات من الدرجة الأولى وضمان مستقبل أكثر ازدهارًا مع فرص أفضل في شركات الفئات العليا.



شهادة الخبرة الجامعية في التسويق الداخلي (Inbound Marketing)
الجامعة التكنولوجية TECH

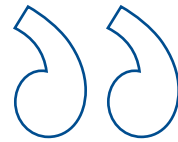
إنه الوقت المثالي للتخصص في التسويق الداخلي
(Inbound Marketing) والتفوق في مجال احترافي
حيث تنمو بشكل احترافي"



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

يشارك المحترفون من جميع أنحاء العالم في جامعة TECH، بطريقة يمكن للطالب 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 التعريف 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، 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 وحادثة 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 وإبتكاراً.

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 مهاراته 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 التكنولوجيا

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 الشراكات 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

تركز أهداف هذا البرنامج على اكتساب الطالب عددًا من المعرفة الرئيسية في صناعة التسويق، بهذه الطريقة، لضمان الراتب والتحسين المهني من خلال زيادة قيمته كفني في شهادة الخبرة الجامعية في التسويق الداخلي (Inbound Marketing). لهذا الغرض، تم جمع فريق من الخبراء في هذا المجال، الذين وضعوا جميع أعمالهم المهنية الجيدة في المحتوى التعليمي الذي سيتمكن الطالب من أداء مجموعة متنوعة من المهام المتعلقة بتسويق الجذب.

تريد زيادة أداء عملك وتحقيق أهدافك المهنية. شهادة الخبرة
الجامعية هذه هو أسرع وأكفأ طريقة للتخصص في التسويق
الداخلي (Inbound Marketing)



تحتضن جامعة TECH أهداف طلابها.
إنهم يعملون معًا لتحقيقها.

شهادة الخبرة الجامعية في التسويق الداخلي (Inbound Marketing) يدرّب الطلاب على:



وصف الأدوات الرقمية الجديدة لاكتساب العملاء وتقوية علامتك التجارية

01

تطوير التقنيات والاستراتيجيات في البيئة الرقمية المرتبطة بالتسويق
والمبيعات والاتصال لإنشاء قنوات اكتساب المستخدمين وجذبهم وللاهتمام

02

فهم النموذج الجديد للاتصالات الرقمية

03

قيادة فرق التسويق أو المبيعات الرقمية جزئيًا أو كليًا بنجاح

04



الهيكل والمحتوى

شهادة الخبرة الجامعية هذه في التسويق الداخلي (Inbound Marketing) منظم في 3 وحدات تعليمية، حيث يتم تفصيل التسويق الرقمي والتجارة الإلكترونية (E-commerce) السائدة، وهي أكثر تقنيات التسويق الداخلي (Inbound Marketing) فعالية وأخيراً نهج مباشر لما هو تسويق الأداء. كل هذا يخدم الطالب لرفع مستواه المهني بشكل كبير، مما يضمن له الاعتراف والترقية إلى مناصب أكثر أهمية في إدارة التسويق.

حان الوقت لأخذ القفزة المهنية التي كنت تنتظرها. التحق اليوم بشهادة
الخبرة الجامعية هذه واحصل في وقت قصير جدًا على إتقان التسويق
الداخلي (Inbound Marketing) الذي سيأخذك إلى أفضل الأعمال"



خطة الدراسة

تم تطوير جميع المواد التعليمية المتاحة للطلاب لمساعدتهم على تحسين مهاراتهم المهنية وبالتالي تحقيق أهداف عملهم الأكثر طموحًا. لهذا، يركز التدريس على الجوانب الأكثر فائدة وأساسية للتسويق الداخلي، حيث يوجه الاستراتيجيات الرقمية والتكنولوجية الأكثر شيوعًا أو تحويل الخيوط التي تحسن الأداء المهني بشكل كبير. مع كل هذه الأدوات المتقدمة، التي يمكن للطلاب البدء في استخدامها أثناء التنقل، سيرى المهني كيف يبدأ في التميز من خلال تمييز نفسه

عن أقرانه واستخدام تقنيات تسويق مختلفة. في 375 ساعة تدريس تشكل التدريب، سيقوم الطالب بتحليل الحالات الحقيقية والأمثلة الملموسة للنجاح في استخدام التسويق الداخلي (Inbound Marketing)، لذلك سترى حتى الفائدة الحقيقية للمعرفة المكتسبة قبل الانتهاء من الدرجة نفسها. يتم إجراء شهادة الخبرة الجامعية هذه على مدار 6 شهور وتنقسم إلى 3 وحدات:

الوحدة 1.

التسويق الرقمي والتجارة الإلكترونية (E-commerce)

الوحدة 2.

التسويق الداخلي (Inbound Marketing)

الوحدة 3.

أداء التسويق (Performance marketing)

أين ومتى وكيف يتم تدريسها؟

تقدم TECH إمكانية إجراء شهادة الخبرة الجامعية هذه في التسويق الداخلي (Inbound Marketing) عبر الإنترنت بالكامل. خلال 6 أشهر من التدريب، ستتمكن من الوصول إلى جميع محتويات هذا البرنامج في أي وقت، مما يتيح لك إدارة وقت الدراسة بنفسك.

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



الوحدة 1. التسويق الرقمي والتجارة الإلكترونية (E-commerce)

| | | | |
|--|--|---|--|
| 4.1 التنظيم الرقمي | 3.1 استراتيجية التكنولوجيا | 2.1 استراتيجية رقمية | 1.1.1 التسويق الرقمي والتجارة الإلكترونية (E-commerce) |
| 1.4.1 سياسات الخصوصية و LOPD | 1.3.1 أساسيات تطوير الويب | 1.2.1 التقسيم وتحديد المواقع في السياق التنافسي | 1.1.1 الاقتصاد الرقمي والاقتصاد التشاركي |
| 2.4.1 سرقة الملفات الشخصية والمتابعين الوهميين | 2.3.1 الاستضافة و الحوسبة السحابية | 2.2.1 استراتيجيات تسويق جديدة للمنتجات والخدمات | 2.1.1 الاتجاهات والتغيرات الاجتماعية في المستهلكين |
| 3.4.1 الجوانب القانونية لمجال التسويق والإعلان والمحتوى الرقمي | 3.3.1 مديرو المحتوى (CMS) | 3.2.1 من الابتكار إلى التدفق النقدي | 3.1.1 التحول الرقمي للشركات التقليدية |
| | 4.3.1 التنسيقات والوسائط الرقمية | | 4.1.1 أدوار كبير المسؤولين الرقميين |
| | 5.3.1 منصات تكنولوجيا التجارة الإلكترونية (E-commerce) | | |

| | |
|--|---|
| 6.1 الوكالات ووسائل الإعلام والقنوات الإلكترونية | 5.1 أبحاث السوق عبر الإنترنت |
| 1.6.1 وكالات شاملة ومبتكرة وعبر الإنترنت | 1.5.1 أدوات البحث الكمي في الأسواق عبر الإنترنت |
| 2.6.1 وسائل الإعلام التقليدية والوسائط الجديدة | 2.5.1 أدوات بحث العملاء الديناميكية النوعية |
| 3.6.1 القنوات على الإنترنت | |
| 4.6.1 مشغلات رقمية أخرى | |

الوحدة 2. التسويق الداخلي (Inbound Marketing)

| | | | |
|--|------------------------------------|--|---|
| 4.2 توليد المحتوى | 3.2 تحسين المحتوى | 2.2 البحث المستهدف | 1.2 تعريف التسويق الداخلي (Inbound Marketing) |
| 1.4.2 محتوى المستخدم والعلامة التجارية | 1.3.2 تحسين المحتوى لمحركات البحث | 1.2.2 نمذجة نوايا المستهلك وشخصيات المشتري | 1.1.2 التسويق الداخلي (Inbound Marketing) الفعال |
| 2.4.2 فرصة التدوين | 2.3.2 إعادة التدوير وتحسين المحتوى | 2.2.2 تخطيط رحلة العميل | 2.1.2 فوائد التسويق الداخلي (Inbound Marketing) |
| 3.4.2 فيديو وتنسيقات أخرى | | 3.2.2 استراتيجية المحتوى | 3.1.2 قياس نجاح التسويق الداخلي (Inbound Marketing) |

| | |
|------------------------------------|---------------------------|
| 6.2 التحويلات | 5.2 ديناميكية المحتوى |
| 1.6.2 القبض على العملاء & CRO | 1.5.2 المؤثرين |
| 2.6.2 قيادة أتمتة الرعاية والتسويق | 2.5.2 مدون التواصل |
| | 3.5.2 نشر المحتوى المدفوع |

| | | | |
|--|---|---|---|
| <p>4.3 تطوير حملات للاشتراك</p> <p>1.4.3 الوكالات والبرامج المنتمية</p> <p>2.4.3 Post View</p> <p>3.4.3 تصميم البرامج الانتساب</p> | <p>3.3 التسويق البرنامجي و RTB</p> <p>1.3.3 RTB: التخطيط والشرء في الوقت</p> <p>2.3.3 النظام البيئي للشرء البرنامجي</p> <p>3.3.3 كيفية دمج RTB في مزيج الوسائط</p> <p>4.3.3 مفاتيح RTB على أجهزة مختلفة</p> | <p>2.3 تقنيات الإستراتيجية والأداء</p> <p>1.2.2 تسويق الأداء: النتائج</p> <p>2.2.3 مزيج الوسائط الرقمية</p> <p>3.2.3 أهمية ال funnel</p> | <p>1.3 إذن التسويق</p> <p>1.1.3 كيفية الحصول على إذن المستخدم؟</p> <p>2.1.3 إضفاء الطابع الشخصي على الرسائل</p> <p>3.1.3 تأكيد البريد الإلكتروني أو الاشتراك</p> |
| <p>8.3 كتابة الإعلانات عبر الإنترنت لحملات تسويق البريد الإلكتروني</p> <p>1.8.3 كيف تصنع عناوين جيدة؟</p> <p>2.8.3 كتابة محتوى للرسائل الإخبارية</p> <p>3.8.3 الدعوات للعمل في الرسائل الإخبارية</p> | <p>7.3 الأدوات والموارد في مجال تسويق البريد الإلكتروني</p> <p>1.7.3 Acumbamail</p> <p>2.7.3 Mailchimp</p> <p>3.7.3 القوالب</p> <p>4.7.3 فحص البريد الوارد</p> | <p>6.3 تطوير حملات البريد الإلكتروني</p> <p>1.6.3 تصميم حملات التسويق عبر البريد الإلكتروني</p> <p>2.6.3 التسويق عبر البريد الإلكتروني</p> <p>3.6.3 قوائم المشتركين والقيدات والعملاء</p> | <p>5.3 إطلاق برنامج للاعضاء</p> <p>1.5.3 شبكات الانتساب والانتماء المباشر</p> <p>2.5.3 متابعة وتحليل النتائج</p> <p>3.5.3 السيطرة على الاحتيال</p> |
| | | <p>10.3 المقاييس في تسويق البريد الإلكتروني</p> <p>1.10.3 مقاييس القوائم</p> <p>2.10.3 مقاييس إرسال الرسائل الإخبارية</p> <p>3.10.3 مقاييس التحويل</p> | <p>9.3 عرض الحملات وتحسينها</p> <p>1.9.3 الإعلان والتواصل المقنع</p> <p>2.9.3 الاستهداف السلوكي، إعادة الاستهداف، إعادة المراسلة</p> <p>3.9.3 الانتساب</p> <p>4.9.3 تنظيم الحملات</p> |

تجربة تدريبية فريدة ومهمة وحاسمة لتعزيز تطورك المهني وتقديمك للأمام”



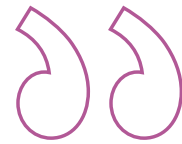
المنهجية

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

يتم استخدام نظام التدريس هذا، على سبيل المثال، في أكثر كليات الطب شهرة في العالم، وقد تم اعتباره أحد أكثر المناهج فعالية في المنشورات ذات الصلة مثل مجلة نيو إنجلند الطبية (*New England Journal of Medicine*).



اكتشف منهجية Relearning (منهجية إعادة التعلم)، وهي نظام يتخلى عن التعلم الخطي التقليدي ليأخذك عبر أنظمة التدريس التعليم المرتكزة على التكرار: إنها طريقة تعلم أثبتت فعاليتها بشكل كبير، لا سيما في المواد الدراسية التي تتطلب الحفظ"



تستخدم كلية إدارة الأعمال TECH منهج دراسة الحالة لوضع جميع محتويات

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 "



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

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.



منهجية إعادة التعلم (Relearning)

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

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

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

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

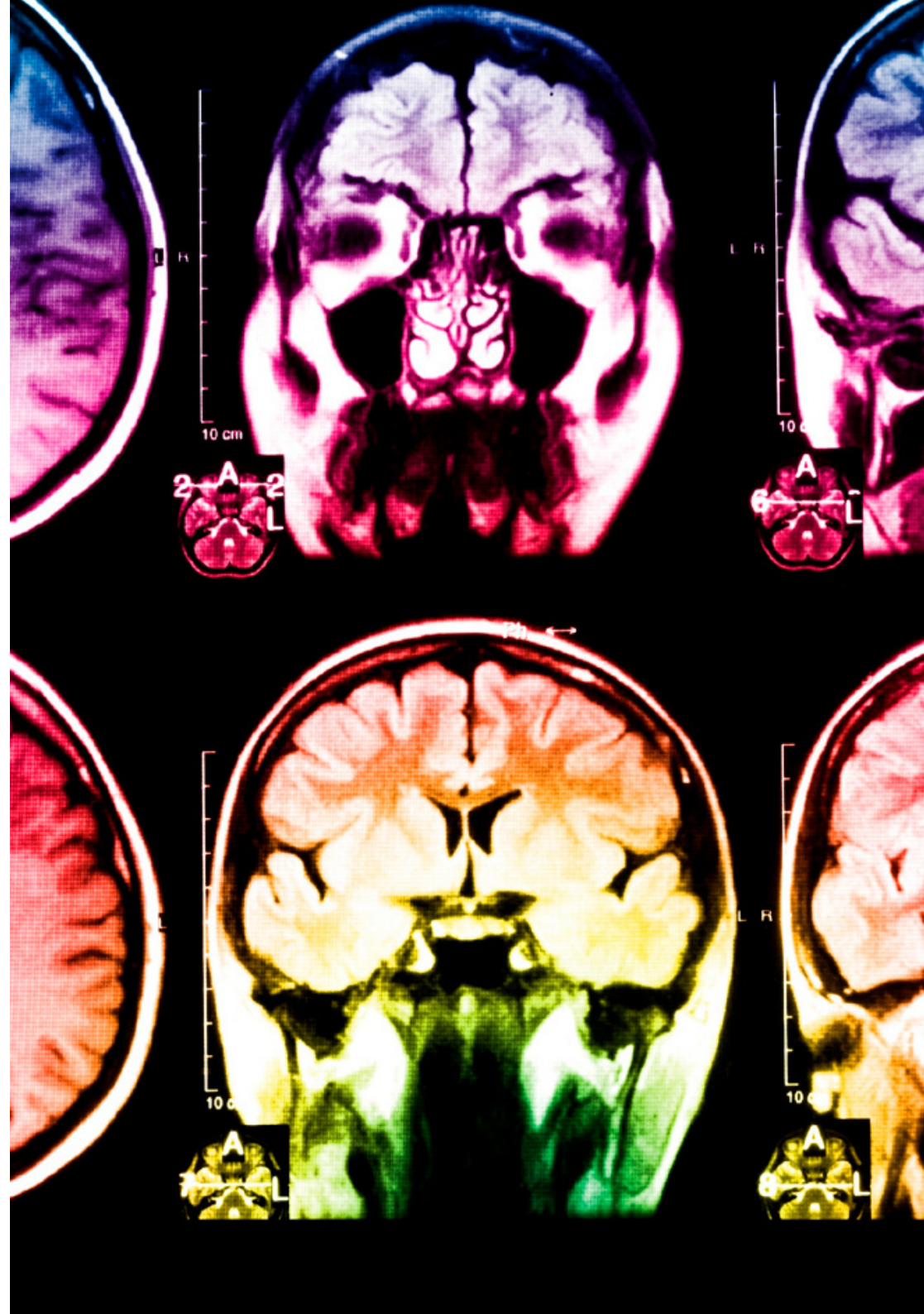
كلية إدارة الأعمال الخاصة بنا هي الكلية الوحيدة الناطقة باللغة الإسبانية المصريح لها لاستخدام هذا المنهج الناجح. في عام 2019، تمكنا من تحسين مستويات الرضا العام لطلابنا من حيث (جودة التدريس، جودة المواد، هيكل الدورة، الأهداف...) فيما يتعلق بمؤشرات أفضل جامعة عبر الإنترنت باللغة الإسبانية.

في برنامجنا، التعلم ليس عملية خطية، ولكنه يحدث في شكل لولبي (نتعلم ثم نطرح ماتعلمناه جانبًا فننساه ثم نعيد تعلمه). لذلك، نقوم بدمج كل عنصر من هذه العناصر بشكل مركزي. باستخدام هذه المنهجية، تم تدريب أكثر من 650000 خريج جامعي بنجاح غير مسبوق في مجالات متنوعة مثل الكيمياء الحيوية، وعلم الوراثة، والجراحة، والقانون الدولي، والمهارات الإدارية، وعلوم الرياضة، والفلسفة، والقانون، والهندسة، والصحافة، والتاريخ، والأسواق والأدوات المالية. كل ذلك في بيئة شديدة المتطلبات، مع طلاب جامعيين يتمتعون بمظهر اجتماعي واقتصادي مرتفع ومتوسط عمر يبلغ 43.5 عاماً.

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

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

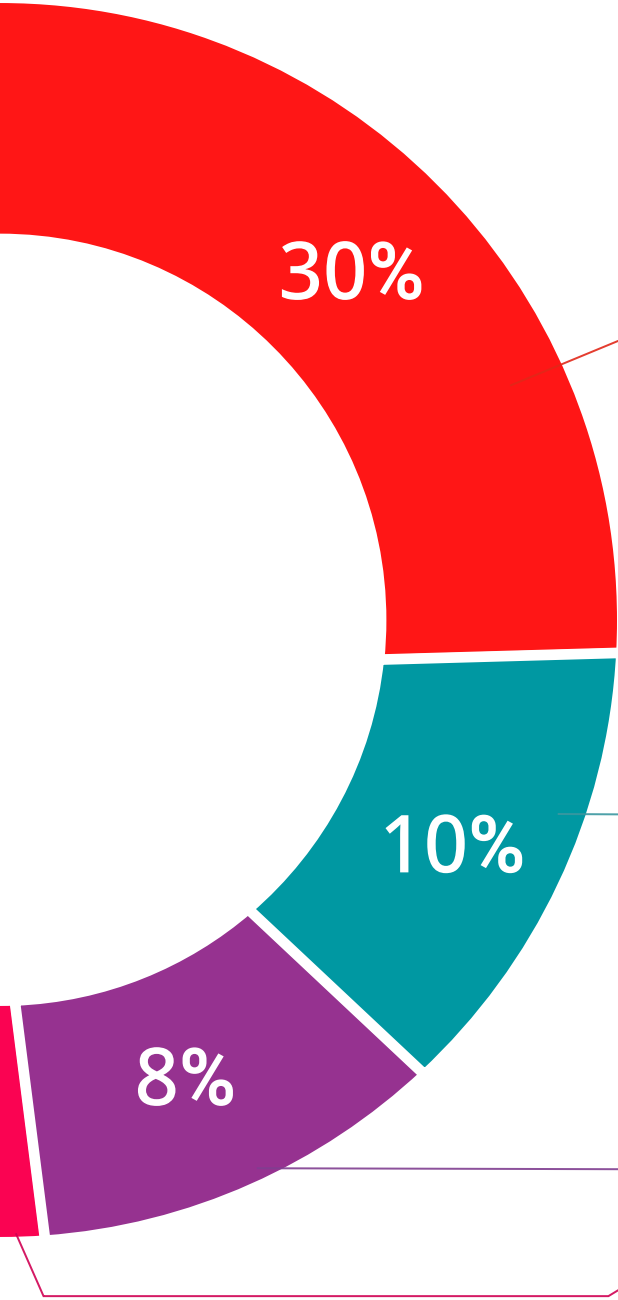


سيضطلعون بأنشطة لتطوير كفاءات إدارية محددة في كل مجال مواضيعي. التدريب العملي والديناميكيات لاكتساب وتطوير المهارات والقدرات التي يحتاجها كبار المديرين لنموهم في إطار العولمة التي نعيشها.

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.



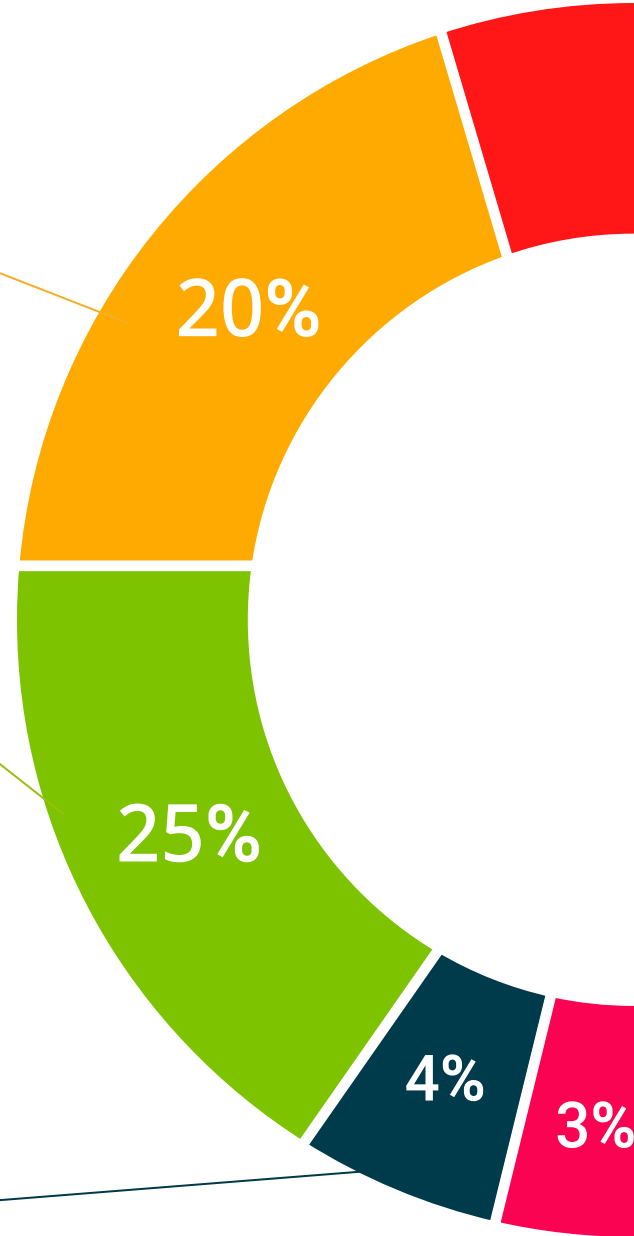
ملخصات تفاعلية

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.



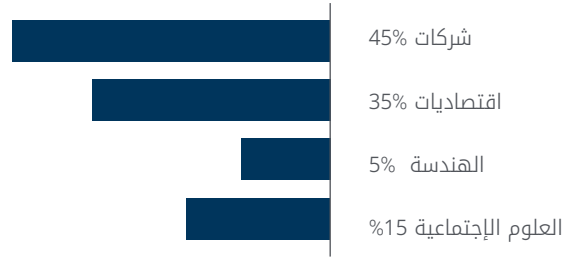
الملف الشخصي لطلابنا

تستهدف شهادة الخبرة الجامعية في التسويق الداخلي (Inbound Marketing) جميع المهنيين في مجال الأعمال، وخاصة التسويق، الذين يسعون إلى تحسين معرفتهم، وفي الوقت نفسه، فرصهم في التقدم الوظيفي. يتخصصون في تسويق الجذب، ويكتسبون مهارات مميزة في سوق العمل تضمن لهم مستقبلًا أفضل في عالم الاتصالات الإعلانية.

إذا كنت تعتقد أنه يجب عليك تخصص معرفتك التسويقية،
فإن المفتاح الذي سيفتح أبواب تحسينات الوظيفة التي
تبحث عنها هو في شهادة الخبرة الجامعية هذه"



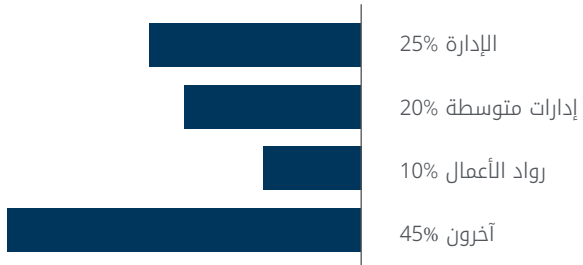
التدريب في مجال



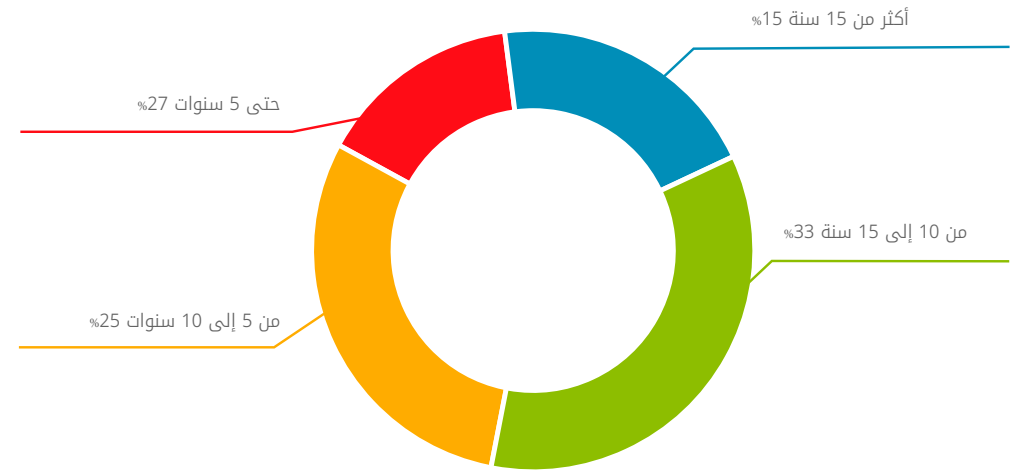
متوسط العمر

بين 35 و 45 سنة

المؤهل الأكاديمي



عدد سنوات الخبرة



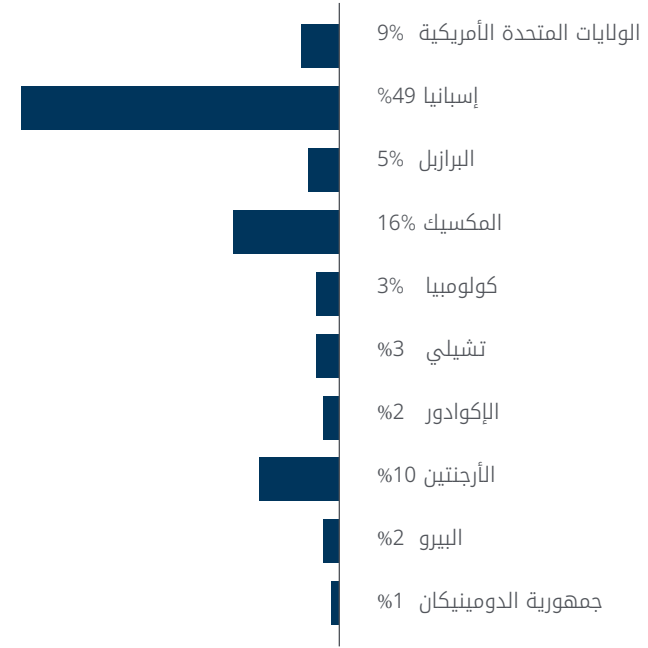


Miriam Díaz

وسائل الاعلام الاجتماعية ومدير المحتوى

«بفضل المعرفة المتقدمة لشهادة الخبرة الجامعية هذه، تمكنت من تخصصي في التسويق وتصميم خطط اتصال أفضل، مما أدى بسرعة إلى حصولي على ترقية مهنية إلى منصب أكثر مسؤولية»

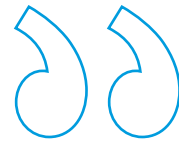
التوزيع الجغرافي



هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية

يشتمل البرنامج على خبراء بارزين في الاستشارات الضريبية في أعضاء هيئة التدريس، الذين يصبون 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 لمساعدتك على التخصص في
مجال يتزايد الطلب عليه"



المدير الدولي المُستضاف



يعد الدكتور Ben Marder شخصية رائدة في مجال التسويق، وهو معروف عالميًا بمساهماته العميقة في فهم سلوك المستهلك في العصر الرقمي. وهكذا، فقد أظهر قيادة استثنائية، وعزز سمعته كأكاديمي من ذوي الكفاءات التي لا مثيل لها.

بالمثل، كجزء من أبحاثه البحثية، يتم استكشاف سلوك المستهلك الاجتماعي والتجاري في سياق التقنيات الرقمية، وخاصة الشبكات الاجتماعية. وفي الواقع، يحتوي سجل منشوراته الغزيرة على أكثر من 40 مقالة مقبولة في مجلات مشهورة، مثل Journal of Retailing، وEuropean Journal of Marketing، وJournal of Business Research. بالإضافة إلى ذلك، اجتذب عمله الرائد حول «التأثير المروع» (Chilling Effect) لوسائل التواصل الاجتماعي الاهتمام الدولي، مع ظهوره في وسائل إعلام مرموقة مثل The New York Times، وHarvard Business Review، وBBC، وبهذه الطريقة، كشفت الدراسة عن كيفية تأثير استخدام وسائل التواصل الاجتماعي على السلوك في الحياة الواقعية، وهو اكتشاف لاقى صدى في الأوساط الأكاديمية والجمهور.

بالمثل، وبعيدًا عن جهوده البحثية، فقد برز كمنسق لبرنامج مقدمة لأبحاث الأعمال، حيث لعب دورًا أساسيًا في تشكيل المشهد التعليمي. وقد شغل أيضًا منصب مدير برامج أبحاث التسويق، حيث أشرف على المشاريع البحثية وتعزيز الرفاهية الطلابية والأكاديمية، وكل ذلك في كلية إدارة الأعمال بجامعة Edinburgh. أخيرًا، تم تكريم الدكتور Ben Marder لعروضه البحثية المبتكرة، بما في ذلك استكشافه للعواقب غير المقصودة لتقنيات التسويق. وهكذا، من خلال عمله الشامل، يواصل تسليط الضوء على تعقيدات التسويق الرقمي وترك علامة لا تمحى في كل من الأوساط الأكاديمية والصناعة.

د. Ben, Marder

- ♦ مدير برامج أبحاث التسويق، جامعة Edinburgh، المملكة المتحدة
- ♦ منسق برنامج مقدمة لأبحاث الأعمال في كلية إدارة الأعمال بجامعة Edinburgh
- ♦ ظهوره في وسائل الإعلام: The New York Times, Harvard Business Review و BBC
- ♦ منشورات في Journal of Retailing و European Journal of Marketing و Journal of Business Research
- ♦ دكتوراه في التسويق ونظم المعلومات من جامعة Bath
- ♦ ماجستير في التسويق من جامعة Leicester
- ♦ بكالوريوس في الاقتصاد المالي من جامعة Leicester

بفضل TECH، يمكنك التعلم من أفضل
المحترفين في العالم"



هيكل الإدارة

د. José Galán

- ♦ متخصص تسويق عبر الإنترنت، مجالات التجارة الإلكترونية (E-commerce)، تحسين محركات البحث، التسويق عبر محرك البحث، التدوين
- ♦ مدير التسويق الإلكتروني في جامعة تيك التكنولوجية
- ♦ Blogger في «أشياء عن التسويق عبر الإنترنت» www.josegalan.es
- ♦ مدير تسويق الشركات في Médica Panamericana
- ♦ بكالوريوس في الدعاية والإعلان والعلاقات العامة، جامعة كومبلوتنسي بمدريد
- ♦ البرنامج الأوروبي العالي في التسويق الرقمي. ESIC (المدرسة العليا للمهندسين التجاريين)





مدى تأثير هذه الدراسة على حياتك المهنية

تدرك TECH الجهود المبدولة للطالب للحصول على درجة من هذا النوع، وتحاول منح الطلاب أكبر قدر ممكن من التسهيلات. لذلك فإن تنسيق التدريس 100% عبر الانترنت، بالإضافة إلى اعتماده من قبل الفريق المهني المسؤول عن الكتابة، الذي صب كل معارفهم وخبراتهم لضمان جودة التعلم للطالب.



ستلاحظون تغييرا إيجابيا في منهجية عملكم
اليومي وتطلعاتكم الخاصة في عالم التسويق"



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

يعد هذا البرنامج الطلاب لمواجهة تحديات من مختلف الأنواع المتعلقة بالاتصالات الإعلانية، ويغطي مثل هذه المشاكل من استراتيجية مبتكرة في التسويق الداخلي (Inbound Marketing). لذلك فهي فرصة ممتازة للتحسين على الصعيدين المهني والشخصي.

لا تفوت فرصة التخصص معنا
والحصول على التحسين الذي كنت
تبحث عنه.

إذا كنت ترغب في تحقيق
تغيير إيجابي في مهنتك،
فإن برنامجنا سيساعدك على
تحقيقه.

وقت التغيير



نوع التغيير



زيادة الرواتب

تحقيق هذا البرنامج يعني لطلابنا زيادة في الراتب بأكثر من 25%



10 المزايا لشركتك

الفوائد التجارية لدمج شهادة الخبرة الجامعية في التسويق الداخلي (Inbound Marketing) في القوى العاملة كثيرة، لا سيما مع الأخذ في الاعتبار التركيز الذي توليه TECH على تعزيز القدرة الحديثة على حل المشكلات لدى طلابها. بالإضافة إلى ذلك، يعد البرنامج فرصة ممتازة لتعزيز علاقات العمل مع جميع أنواع المهنيين ذوي الخبرة المتساوية، مما يفيد الأعمال التجارية والشبكات الشخصية.

تحسين نتائج الأعمال من خلال استراتيجيات تواصل مبتكرة تدفع العملاء إلى الوقوع في حب علامتك التجارية"



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 آفاقاً 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



11 المؤهل العلمي

تضمن شهادة الخبرة الجامعية في التسويق الداخلي (Inbound Marketing)، بالإضافة إلى التدريب الأكثر دقة وحدائق، الحصول على شهادة اجتياز شهادة الخبرة الجامعية الصادرة عن TECH الجامعة التكنولوجية.



بعد اجتياز هذا البرنامج، ستحصل على درجة تعطي مجال أكبر
لسيرتك الذاتية



شهادة الخبرة الجامعية هذه في التسويق الداخلي (Inbound Marketing) تحتوي على البرنامج العلمي الأكثر اكتمالا وحدثا 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 التسويق الداخلي (Inbound Marketing)

عدد الساعات الدراسية المعتمدة: 375 ساعة





شهادة الخبرة الجامعية التسويق الداخلي (Inbound Marketing)

« طريقة الدراسة: أونلاين

« مدة الدراسة: 6 أشهر

« اجمالي النقاط المعتمدة: الجامعة التكنولوجية TECH

شهادة الخبرة الجامعية
التسويق الداخلي
(Inbound Marketing)