

شهادة الخبرة الجامعية  
تطوير حملات البيع



الجامعة  
التكنولوجية  
**tech**

## شهادة الخبرة الجامعية تطوير حملات البيع

« طريقة التدريس: أونلاين

« مدة الدراسة: 6 أشهر

« المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة

« الامتحانات: أونلاين

« موجهة الى: الخريجين والمهنيين ذوي الخبرة الواضحة في مجالات التجارة والمبيعات والتسويق والمجالات المماثلة.

رابط الدخول إلى الموقع الإلكتروني: [www.techtitute.com/ae/school-of-business/postgraduate-diploma/postgraduate-diploma-sales-campaigns-development](http://www.techtitute.com/ae/school-of-business/postgraduate-diploma/postgraduate-diploma-sales-campaigns-development)

# الفهرس

01

كلمة الترحيب

صفحة 4

02

لماذا تدرس في TECH؟

صفحة 6

03

لماذا برنامجنا هذا تحديداً؟

صفحة 10

04

الأهداف

صفحة 14

05

الهيكل والمحتوى

صفحة 18

06

المنهجية

صفحة 24

07

الملف الشخصي لطلابنا

صفحة 32

08

مدى تأثير هذه الدراسة على حياتك المهنية

صفحة 36

09

المزايا لشركتك

صفحة 44

10

المؤهل العلمي

صفحة 46

# 01 كلمة الترحيب

يعد تصميم حملة جيدة لإطلاق المنتجات أمرا ذا أهمية حيوية لتحقيق الأهداف التجارية التي وضعتها الشركة. إذا كانت الاستراتيجية والمنهجية المستخدمة غير كافية، فإن ربحية العمل ستنتهي إلى أن تكون لاغية. لذلك، من الضروري أن يكتسب المسؤولون عن هذه المجالات مستوى عالي من التأهيل يسمح لهم بتصميم وتنفيذ خطط التسويق الأكثر فعالية. مع هذا البرنامج، سيقوم الطالب بتطوير مهاراته في مجال تخطيط وتصميم حملات المبيعات الناجحة، وسوف يزود شركته بالدفعة التي تحتاجها لتكون من بين الأكثر طلبا في قطاعها.



شهادة الخبرة الجامعية في تطوير حملات البيع.  
الجامعة التكنولوجية TECH

أصبحت شخصية المدير المباشر وغير المرن والاستبدادي عفا عليها الزمن. وظهرت صورة جديدة تتماشى بدرجة أكبر مع الاتجاهات الجديدة وتبرز في امتلاك المعرفة التكنولوجية، وممارسة الاستماع النشط للعاملين، والانتقاد الذاتي لعمله“



# 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"



### الابتكار



تقدم لك الجامعة نموذجًا تعليميًا عبر الإنترنت يجمع بين أحدث التقنيات التعليمية وأعلى دقة تربوية. إنه منهج فريد من نوعه يتمتع بأكثر قدر من الاعتراف الدولي والذي سيوفر للطلاب 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 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 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.



# tech 09 | لماذا تدرس في TECH؟

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 محفظة تضم أكثر من 10000 برنامج دراسات عليا جامعي. وفي الاقتصاد 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 وحدائثة في المشهد الأكاديمي"

# لماذا تدرس برنامجنا هذا تحديدًا؟

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 وابتكارًا.

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

07

تساعد جامعة TECH الطالب على تطبيق وتطوير المعرفة المكتسبة وتحسين مهاراته الشخصية ليصبح قائداً يُحدث فرقاً.

حسّن مهارات الاتصال والقيادة لديك وامنح حياتك المهنية دفعة قوية للأمام.

### كن جزءاً من مجتمع حصري

08

سيكون الطالب جزءاً من مجتمع من نخبة المديرين والشركات الكبيرة والمؤسسات المشهورة والأساتذة المؤهلين من أرقى الجامعات في العالم، مجتمع TECH التكنولوجية.

نحن نمنحك الفرصة للتخصص مع فريق من المعلمين المشهورين دولياً

### الوصول إلى شبكة قوية من جهات الاتصال

05

الجامعة التكنولوجية تربط طلابها لتحقيق أقصى قدر من الفرص. الطلاب الذين لديهم نفس الاهتمامات والرغبة في النمو، لذلك، يمكن مشاركة الشركات أو العملاء أو الموردتين.

ستجد شبكة من الاتصالات ستكون مفيدة للتطوير المهني

### تطوير المشاريع التجارية بدقة

06

سيكتسب الطلاب رؤية إستراتيجية عميقة من شأنها مساعدتهم على تطوير مشروعهم الخاص، مع مراعاة المجالات المختلفة في الشركات.

20% من طلابنا يطورون أفكارهم التجارية الخاصة

# 04 الأهداف

تم تصميم هذا البرنامج لتقوية المهارات الإدارية والقيادية، بالإضافة إلى تطوير مهارات وقدرات جديدة ستكون ضرورية في تطويرك المهني. بعد البرنامج، ستتمكن من اتخاذ قرارات ذات طبيعة عالمية بمنظور مبتكر ورؤية دولية.

اختيار قنوات البيع المناسبة سيعزز نمو الشركة "



أهدافك هي أهدافنا.

إنهم يعملون معاً لتحقيقها.

شهادة الخبرة الجامعية في تطوير حملات البيع ستدريك على:



تطوير وقيادة وتنفيذ استراتيجيات مبيعات أكثر فعالية وتركيزاً على العملاء والتي تقدم عروض قيمة مخصصة

01

تطوير استراتيجيات لقيادة المنظمات وفرق المبيعات في أوقات التغيير

02

إنشاء أنسب البرامج لاختيار فريق المبيعات وتدريبه وتشجيعه ومراقبته وتطويره

03



صياغة وتنفيذ السياسات التجارية كاستراتيجيات نمو تتكيف مع تغيرات البيئة الوطنية والدولية

04

تطوير الكفاءات الأساسية لتوجيه النشاط التجاري للمنظمة بشكل استراتيجي

05

اختيار القنوات ووسائل البيع المناسبة، وفقا للعلامة التجارية ووضع الأعمال

06



# الهيكل والمحتوى

التخصص في تطوير حملة المبيعات هو برنامج مصمم خصيصا يتم تدريسه 100% عبر الإنترنت حتى تتمكن من اختيار الوقت والمكان الذي يناسب توافرك وجدولك واهتماماتك. برنامج يمتد على مدى 6 أشهر ويهدف إلى أن يكون تجربة فريدة ومحفزة تضع أسس نجاحك في إدارة حملات المبيعات.



يتطلب التخطيط لحملة مبيعات ناجحة عملا شاقا لمعرفة اهتمامات  
واحتياجات السوق"



### خطة الدراسة

التخصص في تطوير حملة المبيعات من TECH الجامعة التكنولوجية هو برنامج مكثف يعد الطالب لمواجهة التحديات والقرارات التجارية في مجال تخطيط وتطوير حملات المبيعات الناجحة. طوال 375 ساعة من التدريب، يقوم الطالب بتحليل العديد من الحالات العملية من خلال العمل الفردي. لذلك، فهو انغماس حقيقي في مواقف العمل الحقيقية.

يتعامل هذا التخصص بعمق مع تقنيات وخصوصيات وعموميات الإدارة التجارية جنباً إلى جنب مع رؤية التسويق والعلامة التجارية، وهو مصمم بحيث يفهم المديرون إنشاء حملات المبيعات من منظور استراتيجي ودولي ومبتكر.

خطة مصممة للطالب، تركز على تحسينهم المهني وتعددهم لتحقيق التميز في المجال التجاري والمبيعات. برنامج يفهم احتياجاتك واحتياجات شركتك من خلال محتوى مبتكر يعتمد على أحدث الاتجاهات، ويدعمه أفضل منهجية تعليمية وأعضاء هيئة تدريس استثنائيين، مما يمنحك القدرة على حل المواقف الحرجة بشكل إبداعي وفعال.

يتم إجراء هذا التخصص على مدى 6 شهر وينقسم إلى 4 وحدة:

التخطيط لحملة المبيعات	الوحدة 1
منظمة تجارية وفريق المبيعات	الوحدة 2
اختيار وتدريب وتوجيه شبكة المبيعات	الوحدة 3
عملية النشاط التجاري	الوحدة 4

### أين ومتى وكيف يتم تدريسها؟

تقدم لك TECH إمكانية إجراء هذا البرنامج بالكامل عبر الإنترنت. خلال الـ 6 أشهر التي يستغرقها التدريب، ستكون قادراً على الوصول إلى جميع محتويات هذا البرنامج في أي وقت، مما سيجعل لك إدارة وقت الدراسة بنفسك.

تجربة تدريبية فريدة ومهمة وحاسمة  
لتعزيز تطويرك المهني واتخاذ القفزة  
الحاسمة.



الوحدة 1. التخطيط لحملة المبيعات

4.1	تحديد الحسابات الرئيسية	3.1	اختيار العملاء المستهدفين (CRM)	2.1	التجزئة التجارية	1.1	تحليل محافظة العملاء
1.4.1	تحديد الحسابات الرئيسية	1.3.1	تصميم MRC-e	1.2.1	تحليل قنوات التوزيع ومناطق البيع والمنتجات	1.1.1	تخطيط العملاء
2.4.1	فوائد ومخاطر مدير الحساب الرئيسي <i>key Account Manager</i>	2.3.1	الآثار والقيود المفروضة على القانون الأساسي لحماية البيانات (LOPD)	2.2.1	إعداد مناطق التسوق	2.1.1	تصنيف العملاء
3.4.1	المبيعات <i>key Account Managers</i>	3.3.1	توجيه المستهلك	3.2.1	تنفيذ خطة الزيارة		
4.4.1	مراحل العمل الاستراتيجي لمدير الحساب الرئيسي (KAM)	4.3.1	التخطيط من 1 إلى 1				
8.1	خطة طوارئ	7.1	حصة المبيعات والتثبيث	6.1	تحديد أهداف المبيعات	5.1	توقعات مبيعات
1.8.1	نظم المعلومات ومراقبة المبيعات	1.7.1	حصص النشاط	1.6.1	اتساق أهداف الأعمال التجارية والمبيعات	1.5.1	توقعات الأعمال وتوقعات المبيعات
2.8.1	لوحة التحكم	2.7.1	حصص الحجم والربحية	2.6.1	برمجة الأهداف والميزانيات التفصيلية	2.5.1	طرق التنبؤ بالمبيعات
3.8.1	الإجراءات التصحيحية وخطط الطوارئ	3.7.1	حصص المشاركة	3.6.1	توزيع الأهداف حسب وحدات النشاط التجاري	3.5.1	تطبيقات عملية للتنبؤ بالمبيعات
		4.7.1	المساهمات الاقتصادية والمالية	4.6.1	أهداف المبيعات والمشاركة		
		5.7.1	الموسمية والحصص				

الوحدة 2 منظمة تجارية وفريق المبيعات

4.2	استراتيجية المبيعات	3.2	تحليل السوق الداخلي	2.2	تنظيم شبكة المبيعات	1.2	منظمة تجارية
1.4.2	طرق البيع	1.3.2	تعريف سلسلة الخدمة	1.2.2	الهيكل التنظيمي للإدارة	1.1.2	مقدمة في تنظيم الأعمال
2.4.2	استراتيجيات التعيين	2.3.2	تحليل جودة الخدمة	2.2.2	تصميم شبكات المبيعات	2.1.2	معظم الهياكل التجارية النموذجية
3.4.2	استراتيجيات الخدمة	3.3.2	قياس المنتج	3.2.2	واقع متعدد القنوات	3.1.2	تنظيم الوفود
		4.3.2	عوامل النجاح الرئيسية في الأعمال التجارية			4.1.2	تطوير النماذج التنظيمية للأعمال
8.2	تدقيق تجاري	7.2	منظمة خدمة ما بعد البيع	6.2	مراقبة النشاط التجاري	5.2	إستراتيجية Go-to-Market
1.8.2	خطوط التدخل الممكنة	1.7.2	إجراءات ما بعد البيع	1.6.2	النسب الرئيسية وطرق التحكم	1.5.2	<i>Channel Management</i>
2.8.2	التدقيق <i>Comercial Express</i>	2.7.2	علاقات العملاء	2.6.2	أدوات المراقبة	2.5.2	ميزة تنافسية
3.8.2	التقييم الاستراتيجي للفريق	3.7.2	التحليل الذاتي والتحسين	3.6.2	منهجية <i>Balanced Scorecard</i>	3.5.2	فريق المبيعات
4.8.2	تقييم سياسة التسويق						

الوحدة 3. اختيار وتدريب وتوجيه شبكة المبيعات

<p>1.3 إدارة الثروات البشرية</p> <p>1.1.3 رأس المال الفكري. الأصول غير الملموسة للمعرفة</p> <p>2.1.3 Talent Acquisition</p> <p>3.1.3 الوقاية من ضياع الموارد البشرية</p>	<p>2.3 اختيار فريق المبيعات</p> <p>1.2.3 إجراءات التوظيف</p> <p>2.2.3 ملفات تعريف البائع</p> <p>3.2.3 مقابلة</p> <p>4.2.3 خطة الإستضافة</p>	<p>3.3 تدريب البائعين الرفيحي المستوى</p> <p>1.3.3 خطة التدريب</p> <p>2.3.3 خصائص البائع وأنشطته</p> <p>3.3.3 تدريب وإدارة معدات عالية الأداء</p>	<p>4.3 إدارة المعلومات</p> <p>1.4.3 نظريات التعلم</p> <p>2.4.3 كشف المواهب والاحتفاظ بها</p> <p>3.4.3 التلاعب بالمواهب وإدارتها</p> <p>4.4.3 التدريب المهني والتقدم</p>
<p>5.3 Coaching الشخصي والذكاء العاطفي</p> <p>1.5.3 الذكاء العاطفي المطبق على تقنيات البيع</p> <p>2.5.3 الحزم والتعاطف والاستماع النشط</p> <p>3.5.3 احترام الذات واللغة العاطفية</p> <p>4.5.3 الذكاءات المتعددة</p>	<p>6.3 التحفيز</p> <p>1.6.3 طبيعة التحفيز</p> <p>2.6.3 نظرية التوقعات</p> <p>3.6.3 نظريات الحاجات</p> <p>4.6.3 التحفيز والتعويض المالي</p>	<p>7.3 أجور شبكات البيع</p> <p>1.7.3 أنظمة الأجور</p> <p>2.7.3 أنظمة الحوافز والتعويضات</p> <p>3.7.3 توزيع بنود الراتب</p>	<p>8.3 التعويضات والمزايا غير الاقتصادية</p> <p>1.8.3 برامج جودة الحياة العملية</p> <p>2.8.3 توسيع وإثراء المنصب</p> <p>3.8.3 مرونة الجداول والعمل المشترك</p>

الوحدة 4 عملية النشاط التجاري

<p>1.4 تطوير عملية البيع</p> <p>1.1.4 المنهجية في عملية البيع</p> <p>2.1.4 خطف الانتباه والمناقشة</p> <p>3.1.4 الاعتراضات والتوضيح</p>	<p>2.4 التحضير للزيارة التجارية</p> <p>1.2.4 دراسة ملف العميل</p> <p>2.2.4 تحديد أهداف مبيعات العملاء</p> <p>3.2.4 التحضير للمقابلة</p>	<p>3.4 تحقيق الزيارة التجارية</p> <p>1.3.4 عرض على العميل</p> <p>2.3.4 تحديد الاحتياجات</p> <p>3.3.4 الحجج</p>	<p>4.4 علم النفس وتقنيات البيع</p> <p>1.4.4 مفاهيم علم النفس المطبقة على البيع</p> <p>2.4.4 تقنيات تحسين الاتصال اللفظي وغير اللفظي</p> <p>3.4.4 العوامل المؤثرة على سلوك المستهلك</p>
<p>5.4 التفاوض وإغلاق عملية البيع</p> <p>1.5.4 مراحل التفاوض</p> <p>2.5.4 تكتيكات التفاوض</p> <p>3.5.4 الختام ومشاركة العميل</p> <p>4.5.4 تحليل الزيارة التجارية</p>	<p>6.4 عملية الولاء</p> <p>1.6.4 معرفة شاملة للعملاء</p> <p>2.6.4 العملية التجارية التي تتم مع العميل</p> <p>3.6.4 القيمة التي يمتلكها العميل بالنسبة للشركة</p>		

# المنهجية

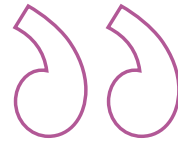
يقدم هذا البرنامج التدريبي طريقة مختلفة للتعلم. فقد تم تطوير منهجيتنا من خلال أسلوب التعليم المرتكز على التكرار: *Relearning* أو ما يعرف بمنهجية إعادة التعلم.

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 المنهج في سياقها المناسب

يقدم برنامجنا منهج ثوري لتطوير المهارات والمعرفة. هدفنا هو تعزيز المهارات في سياق متغير وتنافسي ومتطلب للغاية.



مع جامعة TECH يمكنك تجربة طريقة تعلم تهز أسس الجامعات التقليدية في جميع أنحاء العالم”

يعدك هذا البرنامج لمواجهة تحديات جديدة  
في بيئات غير مستقرة ولتحقيق النجاح في عملك

## منهج تعلم مبتكرة ومختلفة

إن هذا البرنامج المُقدم من خلال TECH هو برنامج تدريس مكثف، تم خلقه من الصفر، والذي يقدم التحديات والقرارات الأكثر تطلبًا في هذا المجال، سواء على المستوى المحلي أو الدولي. تعزز هذه المنهجية النمو الشخصي والمهني، متخذة بذلك خطوة حاسمة نحو تحقيق النجاح. ومنهج دراسة الحالة، وهو أسلوب يرسى الأسس لهذا المحتوى، يكفل اتباع أحدث الحقائق الاقتصادية والاجتماعية والعملية.

ستتعلم، من خلال الأنشطة التعاونية والحالات الحقيقية،  
حل المواقف المعقدة في بيئات العمل الحقيقية”



كان منهج دراسة الحالة هو نظام التعلم الأكثر استخدامًا من قبل أفضل كليات إدارة الأعمال في العالم منذ نشأتها. تم تطويره في عام 1912 بحيث لا يتعلم طلاب القانون القوانين بناءً على المحتويات النظرية فحسب، بل اعتمد منهج دراسة الحالة على تقديم مواقف معقدة حقيقية لهم لاتخاذ قرارات مستنيرة وتقدير الأحكام حول كيفية حلها. في عام 1924 تم تحديد هذه المنهجية كمنهج قياسي للتدريس في جامعة هارفارد.

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

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

منهجية إعادة التعلم (Relearning)

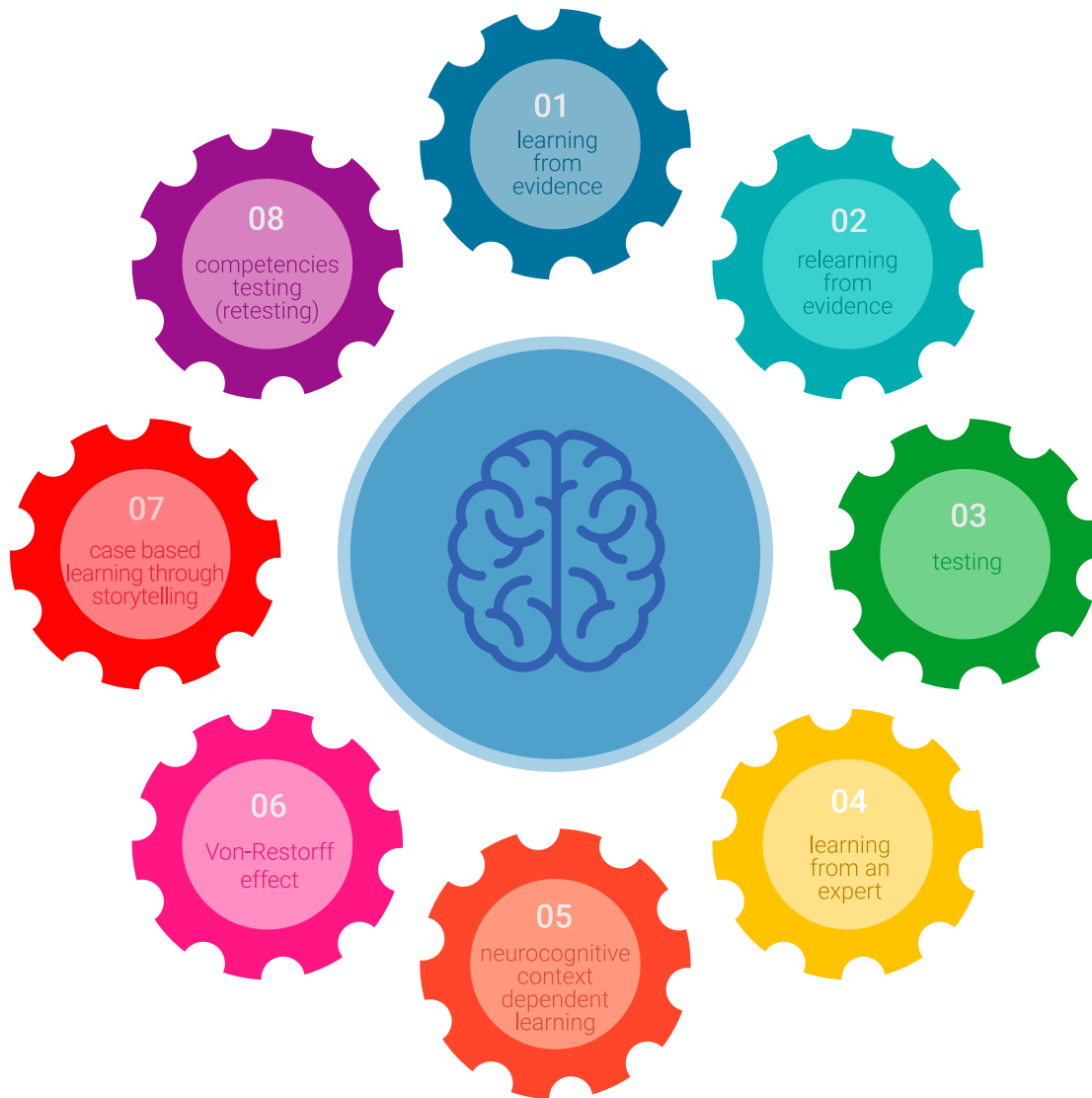
تجمع جامعة TECH بين منهج دراسة الحالة ونظام التعلم عن بعد، 100% عبر الإنترنت والقائم على التكرار، حيث تجمع بين عناصر مختلفة في كل درس.

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

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

في TECH ستتعلم منهجية 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.



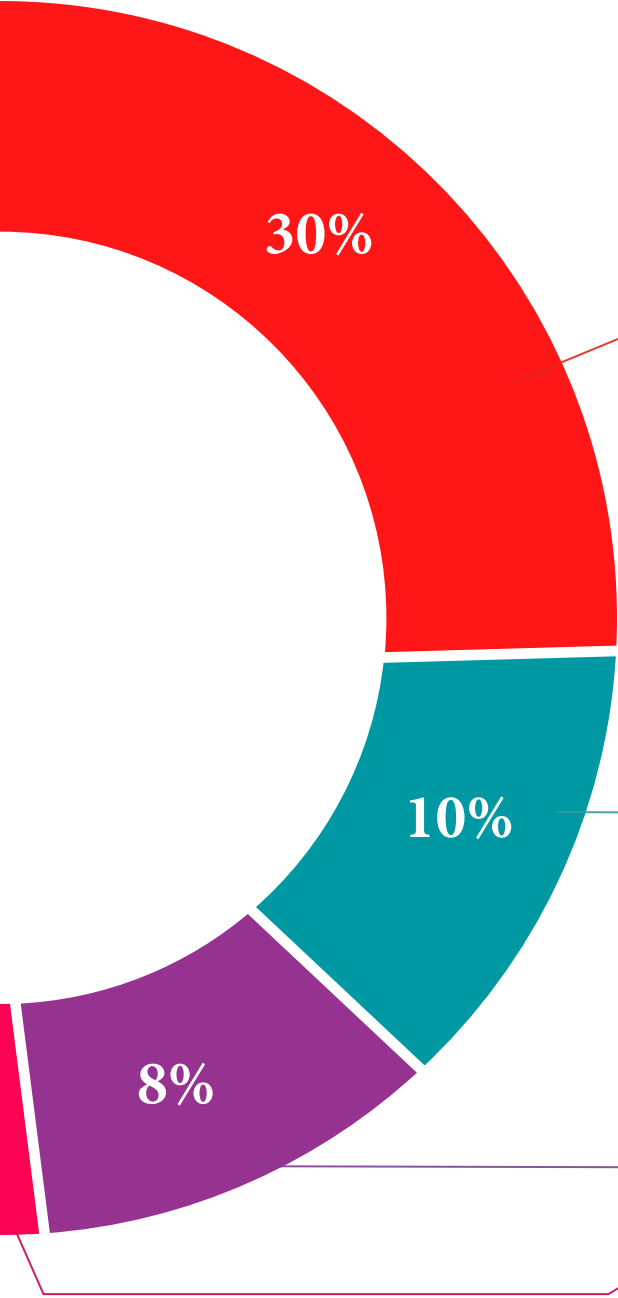
في برنامجنا، التعلم ليس عملية خطية، ولكنه يحدث في شكل لولبي (نتعلّم ثم نطرح ماتعلّمناه جانبًا فننساه ثم نعيد تعلمه). لذلك، نقوم بدمج كل عنصر من هذه العناصر بشكل مركزي. باستخدام هذه المنهجية، تم تدريب أكثر من 650000 خريج جامعي بنجاح غير مسبوق في مجالات متنوعة مثل الكيمياء الحيوية، وعلم الوراثة، والجراحة، 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 بالبحر، لكي نحتفظ 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 محدداً وملموساً حقاً.

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



سيضطعون 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 تدريبيه.



#### دراسات الحالة (Case studies)

سيقومون بإكمال مجموعة مختارة من أفضل دراسات الحالة المختارة خصيصاً لهذا المؤهل. حالات معروضة ومحللة ومدروسة من قبل أفضل المتخصصين في الإدارة العليا على الساحة الدولية



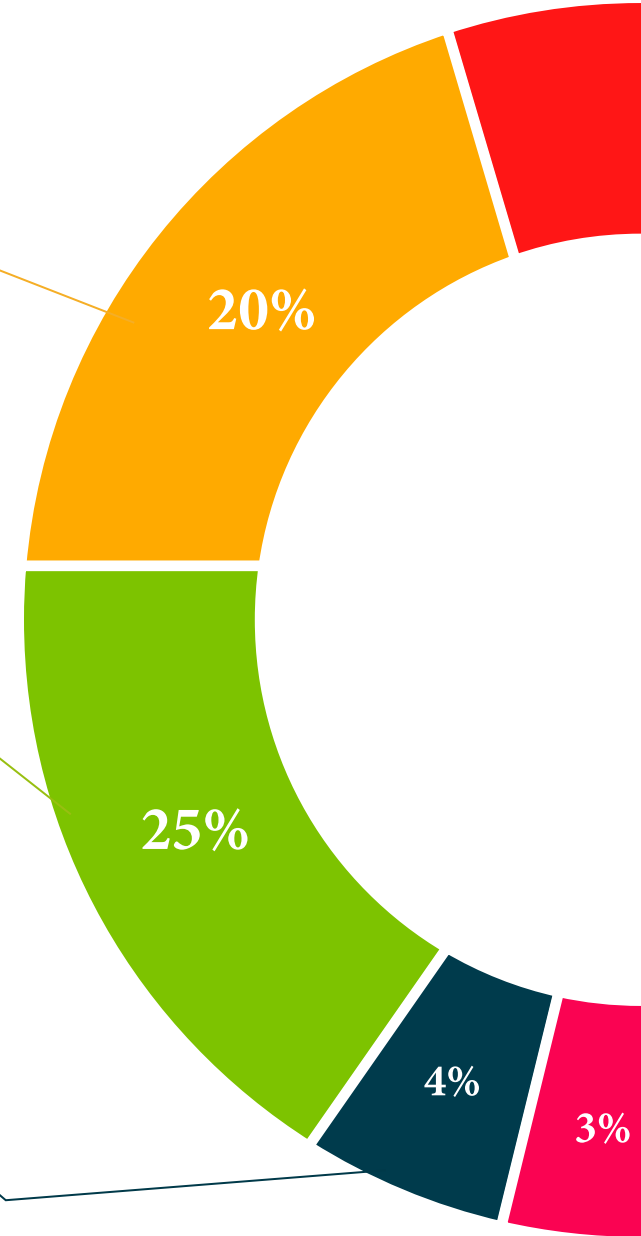
#### ملخصات تفاعلية

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

التخصص في تطوير حملة المبيعات هو برنامج يهدف إلى المهنيين ذوي الصلة بالمبيعات والتجارة الذين يرغبون في تحديث معارفهم واكتشاف طرق جديدة لإدارة خطط المبيعات والتقدم في حياتهم المهنية.



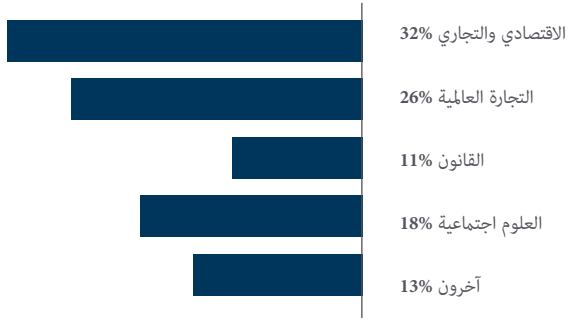




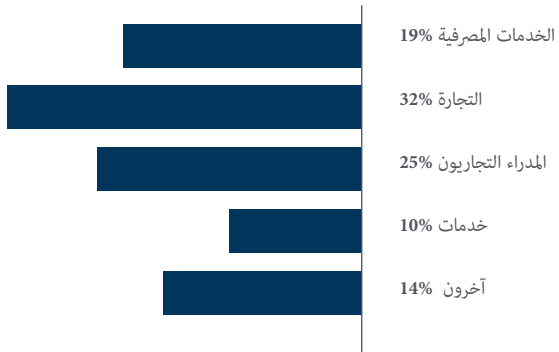
إذا كانت لديك خبرة في القطاع التجاري وتتطلع إلى تحسين قنوات البيع  
لشركتك، فلا تفوت فرصة دراسة هذا البرنامج"



المؤهل في المجال



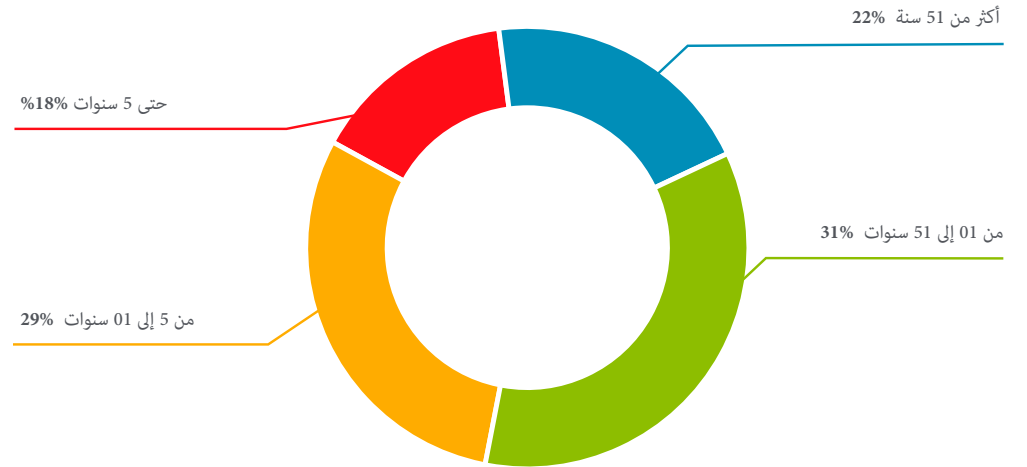
المؤهل الأكاديمي



متوسط العمر

بين 35 و 45 سنة

سنوات من الخبرة



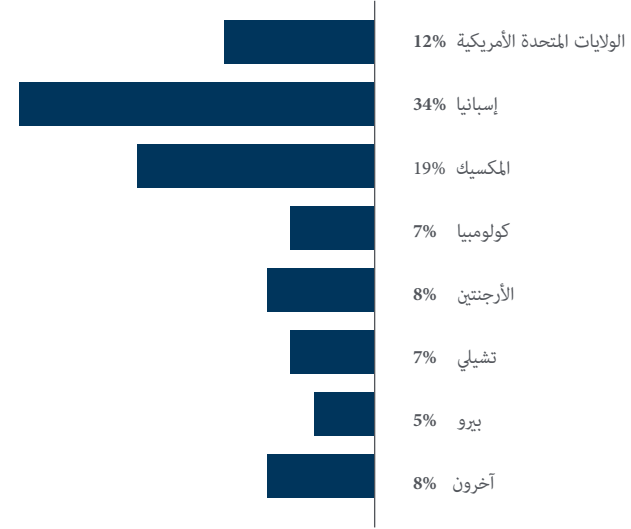


## Sara María Urquiza

مديرة المبيعات

“إحدى المهام الرئيسية التي أقوم بها في قسم المبيعات في شركتي هي البحث والتطوير لحملات وفتوات تسويقية جديدة. لذلك، كنت دائما مهتما بالتخصص في هذا المجال. مما لاشك فيه أن هذه الدرجة كانت الفرصة التي كنت أبحث عنها لاكتساب كل تلك المعرفة الأساسية لمهنتي، والتي أطبقها الآن على عملي اليومي بأمان تام”

### التوزيع الجغرافي



# مدى تأثير هذه الدراسة على حياتك المهنية

نحن ندرك أن الحصول على برنامج بهذه الخصائص يمثل استثماراً مالياً ومهنيًا كبيراً، وبالطبع استثماراً شخصياً.

يجب أن يكون الهدف النهائي للقيام بهذا الجهد الكبير هو النمو مهنيًا.



اجتياز هذه الدرجة بنجاح وستكون أكثر فعالية في تصميم  
حملات المبيعات"



## المدير الدولي المستضاف

Glen Lally هو مدير تنفيذي تحويلي رائد يتمتع بمسيرة مهنية راسخة في Silicon Valley، حيث قدم المشورة لعمالقة التكنولوجيا مثل Amazon و Cisco و Google و SAP و LinkedIn. وهو متخصص في تحليلات الأداء، والقيادة التحويلية والرقمنة، وهو مكرس لتمكين المؤسسات الكبيرة من التكيف والتفوق في بيئة أعمال دائمة التغير. بالإضافة إلى ذلك، تمتد خبرته لتشمل تمكين المبيعات ونمذجة الكفاءات واستشارات الأداء، مما مكّنه من توجيه الشركات نحو الابتكار والنجاح.

طوال مسيرته المهنية، اكتسب خبرة واسعة في أكثر من 20 بلداً، حيث عمل في مجالات رئيسية مثل القيادة وتطوير المواهب والتدريب والتحول التنظيمي والرقمي. كما شغل منصب المدير العام لتمكين المبيعات في شركة AWS، مما أتاح له الفرصة لقيادة تقنيات مختلفة لأكثر من 40,000 متخصص في الخدمات والتقنيات السحابية.

كما تم الاعتراف به دولياً لقدرته على قيادة نجاح الأعمال من خلال حلول التحول الرقمي. وبالفعل، كان لتركيزه على قيادة التغيير التنظيمي وقدرته على التكيف مع ثقافات الأعمال المختلفة دور أساسي في قدرته على التفوق عالمياً. وفي المقابل، كان لعمله دور أساسي في تكييف الشركات مع متطلبات السوق الجديدة.

طوال حياته المهنية، ساهم غلين لالي في العديد من المشاريع البحثية حول القيادة التحويلية وتمكين المبيعات والتحول الرقمي. تتجلى خبرته وتجربته في نهجه العملي والطول الفعالة التي نفذها لصالح مؤسسات عالمية المستوى، خاصة في مجال تطوير المواهب، مما أحدث فرقاً كبيراً في الطريقة التي تتعامل بها الشركات مع التحديات والفرص التي تواجهها.



## أ. Glen Lally

- ♦ المدير العام لتمكين المبيعات في AWS، في Seattle، الولايات المتحدة
- ♦ عضو مجلس الإدارة في شركة Brighter Children
- ♦ مستشار فريق تنفيذي في SalesDirector.ai
- ♦ نائب الرئيس العالمي - تمكين المبيعات في شركة Cisco
- ♦ ماجستير العلوم في علوم الكمبيوتر
- ♦ برنامج تنفيذي في القيادة: الاستخدام الفعال للسلطة

بفضل **TECH**، ستتمكن من التعلم مع أفضل  
المحترفين في العالم”



## المدير الدولي المُستضاف



المعلم Aric Rindfleisch هو شخصيّة عريقة في مجال التعليم والتكنولوجيا. بدأ عمله في مجال التعليم في عام 1995، حيث عمل في مدارس مختلفة في ولاية كاليفورنيا. ثمّ التحق بـ Illinois MakerLab، حيث عمل على تطوير وتنفيذ مشاريع تعليمية مختلفة. كما عمل في مجال التعليم في جامعة ولاية كاليفورنيا، حيث عمل على تطوير وتنفيذ مشاريع تعليمية مختلفة.

في ريفيلد، يعمل على تطوير وتنفيذ مشاريع تعليمية مختلفة في مجال التعليم. كما عمل في مجال التعليم في جامعة ولاية كاليفورنيا، حيث عمل على تطوير وتنفيذ مشاريع تعليمية مختلفة. كما عمل في مجال التعليم في جامعة ولاية كاليفورنيا، حيث عمل على تطوير وتنفيذ مشاريع تعليمية مختلفة.

في ريفيلد، يعمل على تطوير وتنفيذ مشاريع تعليمية مختلفة في مجال التعليم. كما عمل في مجال التعليم في جامعة ولاية كاليفورنيا، حيث عمل على تطوير وتنفيذ مشاريع تعليمية مختلفة. كما عمل في مجال التعليم في جامعة ولاية كاليفورنيا، حيث عمل على تطوير وتنفيذ مشاريع تعليمية مختلفة.

في ريفيلد، يعمل على تطوير وتنفيذ مشاريع تعليمية مختلفة في مجال التعليم. كما عمل في مجال التعليم في جامعة ولاية كاليفورنيا، حيث عمل على تطوير وتنفيذ مشاريع تعليمية مختلفة. كما عمل في مجال التعليم في جامعة ولاية كاليفورنيا، حيث عمل على تطوير وتنفيذ مشاريع تعليمية مختلفة.

في ريفيلد، يعمل على تطوير وتنفيذ مشاريع تعليمية مختلفة في مجال التعليم. كما عمل في مجال التعليم في جامعة ولاية كاليفورنيا، حيث عمل على تطوير وتنفيذ مشاريع تعليمية مختلفة. كما عمل في مجال التعليم في جامعة ولاية كاليفورنيا، حيث عمل على تطوير وتنفيذ مشاريع تعليمية مختلفة.



## د. Rindfleisch, Aric

- ♦ رئيس قسم التسويق والمدير التنفيذي في Illinois MakerLab، Urbana-Champaign، الولايات المتحدة
- ♦ مساعد إدارة حساب الإعلانات في J. Walter Thompson، اليابان
- ♦ مساعد إدارة المستشفى في Connecticut Valley Hospital
- ♦ دكتوراه من جامعة Wisconsin-Madison
- ♦ ماجستير في إدارة الأعمال من جامعة Cornell
- ♦ بكالوريوس العلوم من جامعة ولاية Connecticut
- ♦ محرر مشارك في:
- ♦ مجلة إدارة سلسلة التوريد
- ♦ مجلة إدارة ابتكار المنتجات
- ♦ عضو لجنة التحرير في:
- ♦ مجلة أكاديمية علوم التسويق
- ♦ مجلة علم نفس المستهلك
- ♦ مجلة السياسة العامة والتسويق
- ♦ رسائل التسويق
- ♦ مراجعة علوم التسويق من أكاديمية علوم التسويق

بفضل TECH، يمكنك التعلم من  
أفضل المحترفين في العالم"



هل أنت مستعد لاتخاذ خطوة للامام؟  
تحسين مهني ممتاز ينتظرك.

التخصص في تطوير حملة المبيعات من TECH الجامعة التكنولوجية هو برنامج مكثف يعد الطالب لمواجهة التحديات والقرارات التجارية في مجال تخطيط وتطوير حملات المبيعات الناجحة. هدفها الرئيسي هو تعزيز نموك الشخصي والمهني، لمساعدتك على تحقيق النجاح. إذا كنت ترغب في تحسين نفسك وتحقيق تغيير إيجابي على المستوى المهني والتفاعل مع الأفضل، فهذا هو مكانك.

40% من العروض التي يتلقاها الطلاب تأتي  
من الشبكة *Networking*.

#### لحظة التغيير



ويحقق 70% المشاركين في تخصص  
تطوير حملة المبيعات تغييرا وظيفيا  
إيجابيا في أقل من 2 سنوات.

#### نوع التغيير



## تحسين الأجور

تحقيق هذا البرنامج يعني لطلابنا زيادة في الراتب بأكثر من 25.22%



# المزايا لشركتك

يساهم تخصص تطوير حملة المبيعات في رفع مواهب المنظمة إلى أقصى إمكاناتها من خلال تخصص قادة رفيعي المستوى. تعد المشاركة في هذا البرنامج فرصة فريدة للوصول إلى شبكة قوية من جهات الاتصال التي يمكن من خلالها العثور على شركاء أو عملاء أو موردين محترفين في المستقبل.



ستتيح لك *TECH* معرفة الأدوات الرئيسية للإدارة بسهولة في إنشاء حملات المبيعات"



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

### رأس المال الفكري وفمو 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 قادراً على اتخاذ القرارات في أوقات عدم اليقين، والأزمات مما يساعد المنظمة في التغلب على العقبات.

03

### زيادة إمكانيات التوسع الدولي

بفضل هذا البرنامج، ستتواصل الشركة مع الأسواق الرئيسية في الاقتصاد العالمي.

04

### تطوير مشاريع شخصية

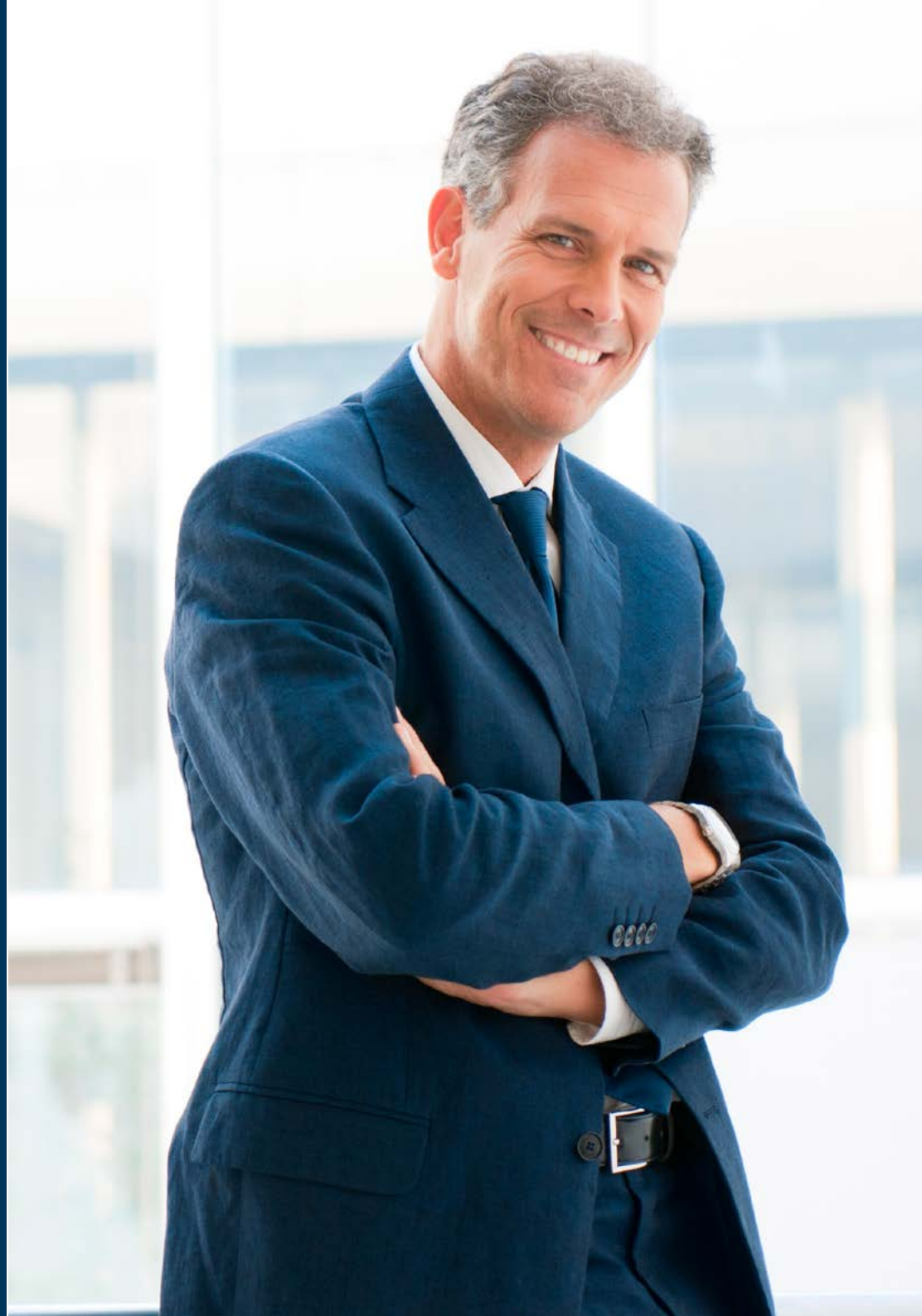
يمكن للمهني العمل في مشروع حقيقي أو تطوير مشاريع جديدة في نطاق البحث والتطوير أو تطوير الأعمال في شركتك.

05

### تعزيز القدرة التنافسية

سيزود هذا البرنامج مهنييه بالمهارات لمواجهة التحديات الجديدة وبالتالي تعزيز المؤسسة.

06

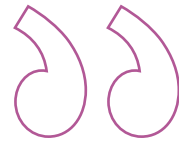


# المؤهل العلمي

تضمن شهادة الخبرة الجامعية في تطوير حملات البيع، بالإضافة إلى التدريب الأكثر دقة وحدائقة، الحصول على شهادة اجتياز شهادة الخبرة الجامعية الصادرة عن TECH الجامعة التكنولوجية.



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



شهادة الخبرة الجامعية في تطوير حملات البيع تحتوي على البرنامج العلمي الأكثر اكتمالاً وحدائثاً في السوق.

بعد اجتياز الطالب للتقييمات، سوف يتلقى عن طريق البريد العادي\* مصحوب بعلم وصول مؤهل شهادة الخبرة الجامعية إذا الصلة الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية.

إن المؤهل الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية سوف يشير إلى التقدير الذي تم الحصول عليه في 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 تطوير حملات البيع

عدد الساعات الدراسية المعتمدة: 375 ساعة





## شهادة الخبرة الجامعية تطوير حملات البيع

« طريقة التدريس: أونلاين

« مدة الدراسة: 6 أشهر

« المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة

« الامتحانات: أونلاين

شهادة الخبرة الجامعية  
تطوير حملات البيع