

专科文凭 部门营销





tech 科学技术大学

专科文凭 部门营销

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

网页链接: www.techtitute.com/cn/school-of-business/postgraduate-diploma/postgraduate-diploma-sector-marketing

目录

01 欢迎	02 为什么在TECH学习?	03 为什么选择我们的课程?	04 目标
4	6	10	14
05 结构和内容	06 方法	07 我们的学生简介	08 课程管理
18	24	32	36
	09 对你的职业生涯的影响	10 对你的公司的好处	11 学位
	42	46	50

01 欢迎

公司必须在考虑到其所属部门和所提供产品的情况下制定其营销战略,以便在市场上定位,从竞争中脱颖而出,吸引尽可能多的客户。为了做到这一点,必须对目标受众有很好的了解,这样才能实施战略,实现既定目标,取得更大效益。感谢这个课程,学生将能够快速掌握主要的营销工具,这将为他们提供必要的知识,以领导那些实施最成功活动的团队。



部门营销专科文凭。
TECH科技大学



“

正直的,不灵活的和专制的经理人形象已经过时了。一个新的形象已经出现,更符合新的趋势,并因拥有技术知识,对工人进行积极的倾听和对他们的工作进行自我批评而脱颖而出”

02

为什么在TECH学习?

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



“

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

TECH科技大学



创新

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

”由于在节目中加入了创新的互动式多视频系统，被评为”微软欧洲成功案例”



最高要求

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

95% | TECH学院的学生成功完成学业



联网

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

+100,000

每年培训的管理人员

+200

不同国籍的人



赋权

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

+500 | 与最佳公司的合作协议



人才

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

TECH帮助学生在这个课程结束后向世界展示他们的才华。



多文化背景

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

TECH的学生来自200多个国家。



TECH追求卓越,为此,有一系列的特点,使其成为一所独特的大学:



分析报告

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



优秀的学术成果

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



规模经济

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



向最好的人学习

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

来自20个不同国籍的教师。



在TECH,你将有机会接触到学术界最严格和最新的案例研究”

03

为什么选择我们的课程？

完成科技课程意味着在高级商业管理领域取得职业成功的可能性倍增。

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



“

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

该方案将提供众多的就业和个人利益,包括以下内容。

01

对学生的职业生涯给予明确的推动

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

本专业70%的学员在不到2年的时间内实现了职业的积极转变。

02

制定公司的战略和全球愿景

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

我们对公司的全球视野将提高你的战略眼光。

03

巩固高级商业管理的学生

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

你将在100多个高层管理的真实案例中工作。

04

承担新的责任

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

45%的参训人员在内部得到晋升。

05

进入一个强大的联系网络

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

你会发现一个对你的职业发展至关重要的联系网络。

06

以严格的方式开发公司项目

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

我们20%的学生发展自己的商业理念。

07

提高软技能和管理技能

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

提高你的沟通和领导能力,为你的职业注入活力。

08

成为一个独特社区的一部分

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

我们给你机会与国际知名的教授团队一起进行专业学习。

04 目标

感谢这个高强度的课程, 专业人员将能够在他或她的公司实施一个成功的营销计划, 无论它属于哪个部门。此外, 你将有能力进行市场调查, 让你了解你的目标受众和你的竞争对手的情况, 这对于在任何时候实施最合适的战略无疑是至关重要的。



“

在今天的时代, 拥有特定的营销技能为更广泛和更具竞争力的就业市场打开了大门”

你的目标就是我们的目标
我们一起工作,帮助你实现这些目标。

部门营销专科文凭 将提供培训:

01

将企业愿景和目标纳入公司的营销战略和政策

02

在数字环境中开发与营销,销售和沟通相关的技术和策略,以建立吸引,招揽和保留用户的渠道

03

详细分析与营销刺激有关的消费者决策过程





04

为该组织制定一个强大而全面的以用户为中心的营销计划

05

开发营销,市场研究和沟通项目

06

识别不同部门的营销的基本特征及其在实践中的管理

05

结构和内容

大学部门营销专科文凭有一个关于该学科所有最相关的概念和战略的全面更新的教学大纲, 这将为 学生提供必要的技能, 在他们的专业中成功发展。他们将能够对市场和客户有如此深刻的了解, 从而能够更有策略地重新制定计划。该课程可在6个月内完成, 有3个教学模块, 提供目前该领域的最佳培训。



“

了解部门营销的基本知识将使你能够应用最具竞争力的战略”

教学大纲

为了有效地实施营销战略,必须考虑到公司所处的部门。为一所学校,一个行业,一家运输公司或一个数字企业策划营销活动是不一样的。它们中的每一个都有自己的受众,因此必须遵循自己的战略。

大学部门营销专科文凭的内容是为了有利于这一领域的商业专业人士的能力发展,为他们提供在日常工作中需要的所有知识。为此,在整个375个小时的学习过程中,学生将有机会进行大量的实践案例,实现对这一行动领域的深入学习。在这个意义上,教学大纲涵盖了从市场研究到主要管理和领导技术的所有内容,但始终侧重于部门营销。

该课程的主要优势之一是它以100%的在线形式授课,因此学生可以自由选择最适合他们兴趣和需求的时间和地点。这将使他们能够在世界任何地方学习,而不至于把其他的日常工作抛在脑后。

该专科文凭为期6个月,分为3个内容模块:

模块1. 市场研究

模块2. 管理和领导

模块3. 部门营销



在哪里,什么时候,如何进行?

TECH提供了完全在线开发该专科文凭的可能性。在培训持续的6个月中,你可以学生将能够访问本课程的所有内容,这将使你能够自我管理你的学习时间。

一个独特的,关键的,决定性的教育经历,以促进你的专业发展,实现明确的飞跃。

模块1. 市场研究

1.1. 营销基础知识

- 1.1.1. 主要定义
- 1.1.2. 基本概念
- 1.1.3. 营销概念的进化

1.2. 营销:从想法到市场

- 1.2.1. 营销的概念和范围
- 1.2.2. 营销的层面
- 1.2.3. 营销3.0

1.3. 新的竞争环境

- 1.3.1. 技术创新和经济影响
- 1.3.2. 知识社会
- 1.3.3. 新的消费者形象

1.4. 定量研究方法和技术

- 1.4.1. 变量和测量标尺
- 1.4.2. 信息来源
- 1.4.3. 抽样技术
- 1.4.4. 数据处理和分析

1.5. 定性研究方法和技术

- 1.5.1. 直接技术:焦点小组
- 1.5.2. 人类学技术
- 1.5.3. 间接技术
- 1.5.4. 两面镜和Delphi法

1.6. 市场细分

- 1.6.1. 市场类型
- 1.6.2. 需求的概念和分析
- 1.6.3. 划分和标准
- 1.6.4. 目标公众的定义

1.7. 购买行为的类型

- 1.7.1. 复杂的行为
- 1.7.2. 减少不协调的行为
- 1.7.3. 不同的搜索行为
- 1.7.4. 通常的购买行为

1.8. 营销信息系统

- 1.8.1. 营销信息系统的概念性方法
- 1.8.2. 数据仓库和数据挖掘
- 1.8.3. 地理信息系统

1.9. 研究项目的管理

- 1.9.1. 信息分析工具
- 1.9.2. 期望管理计划的制定
- 1.9.3. 项目可行性评估

1.10. 营销情报

- 1.10.1. 大数据
- 1.10.2. 用户体验
- 1.10.3. 技术的应用

模块2. 管理和领导

2.1. 一般管理

- 2.1.1. 在全球业务战略中整合职能战略
- 2.1.2. 管理政策和流程
- 2.1.3. 社会与企业

2.2. 战略方向

- 2.2.1. 确立战略地位:使命,愿景和价值观
- 2.2.2. 新业务发展
- 2.2.3. 企业战略的增长和巩固

2.3. 竞争战略

- 2.3.1. 市场分析
- 2.3.2. 可持续竞争优势
- 2.3.3. 投资回报

2.4. 公司战略

- 2.4.1. 推动企业战略
- 2.4.2. 调整公司战略的进度
- 2.4.3. 确定公司战略的框架

2.5. 规划和战略

- 2.5.1. 管理控制过程中战略方向的相关性
- 2.5.2. 对环境和组织的分析
- 2.5.3. 精益管理

2.6. 人才管理

- 2.6.1. 人力资本管理
- 2.6.2. 环境,战略和衡量标准
- 2.6.3. 人员管理的创新

2.7. 管理发展和领导力

- 2.7.1. 领导力和领导风格
- 2.7.2. 激励
- 2.7.3. 情绪智力
- 2.7.4. 领导者的能力和技能2.0
- 2.7.5. 有效会议

2.8. 改变管理

- 2.8.1. 性能分析
- 2.8.2. 引领变革对变革的抵制
- 2.8.3. 管理变革进程
- 2.8.4. 管理多文化团队

2.9. 谈判

- 2.9.1. 跨文化谈判
- 2.9.2. 谈判的方法
- 2.9.3. 有效的谈判技巧
- 2.9.4. 结构调整

模块3.部门营销**3.1. 营销服务**

- 3.1.1. 服务业的演变和增长
- 3.1.2. 服务营销的作用
- 3.1.3. 服务行业的营销战略

3.2. 旅游营销

- 3.2.1. 旅游部门的特点
- 3.2.2. 旅游产品
- 3.2.3. 旅游营销中的顾客

3.3. 政治和选举营销

- 3.3.1. 政治和选举营销
- 3.3.2. 政治市场的细分
- 3.3.3. 选举活动

3.4. 社会营销和责任营销

- 3.4.1. 社会事业营销和企业社会责任
- 3.4.2. 环境营销
- 3.4.3. 社会营销中的细分市场

3.5. 零售管理

- 3.5.1. 相关性
- 3.5.2. 奖励
- 3.5.3. 降低成本
- 3.5.4. 客户关系

3.6. 银行营销

- 3.6.1. 政府监管
- 3.6.2. 分支机构和细分市场
- 3.6.3. 客户保留战略

3.7. 卫生服务的营销

- 3.7.1. 内部营销
- 3.7.2. 用户满意度研究
- 3.7.3. 以市场为导向的质量管理

3.8. 感官营销

- 3.8.1. 购物体验是一种感官体验
- 3.8.2. 神经营销和感官营销
- 3.8.3. 销售点的布局和动画



了解每个部门的具体营销工具将使你成为更有竞争力的专业人士”

06 方法

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

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





“

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



TECH商学院使用案例研究来确定所有内容的背景

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

“

和TECH,你可以体验到一种正在动摇
世界各地传统大学基础的学习方式”



该课程使你准备好在不确定的环境中
面对商业挑战, 使你的企业获得成功。



我们的课程使你准备好在不确定的环境中面对新的挑战,并取得事业上的成功。

一种创新并不同的学习方法

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



你将通过合作活动和真实案例,学习如何解决真实商业环境中的复杂情况”

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

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

再学习方法

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

我们用最好的100%在线教学方法加强案例研究:再学习。

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

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

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



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

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

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

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



该方案提供了最好的教育材料,为专业人士做了充分准备:



学习材料

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

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



大师课程

有科学证据表明第三方专家观察的有用性。

向专家学习可以加强知识和记忆,并为未来的困难决策建立信心。



管理技能实习

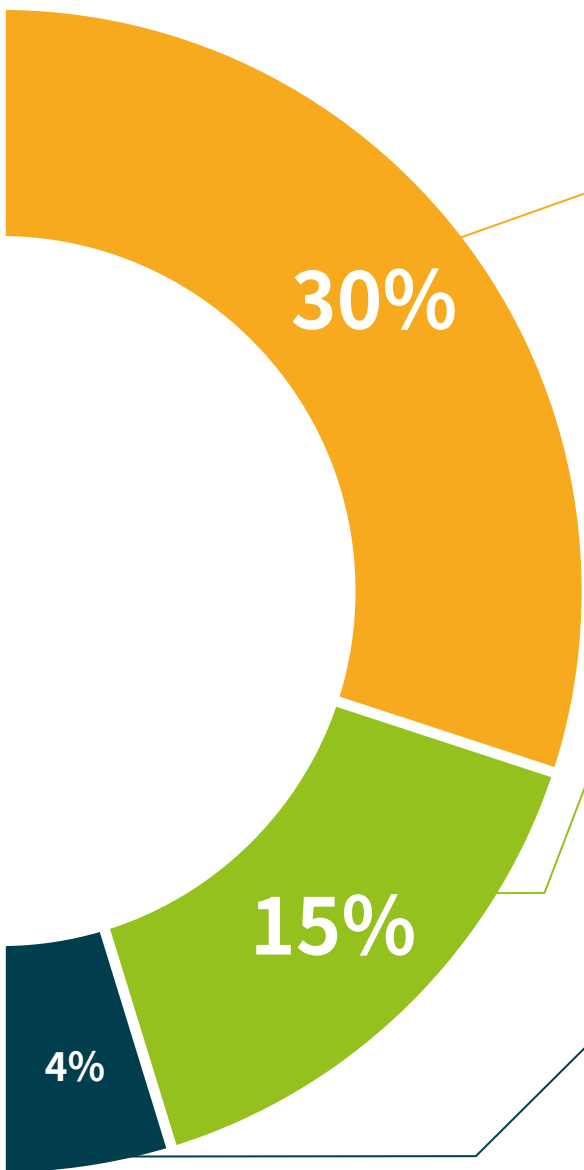
他们将在每个学科领域开展具体的管理能力发展活动。获得和培训高级管理人员在我们所处的全球化框架内所需的技能和能力的做法和新情况。



延伸阅读

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





案例研究

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



互动式总结

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



测试和循环测试

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



07

我们的学生简介

大学的部门营销专科文凭旨在加强商业专业人士在这一领域的知识,这对公司的发展至关重要。因此,选择该课程的学生都是该领域的专家,但他们正在寻求差异化,以便在专业上有所提升,他们希望通过高质量的专业化来实现这一目标。





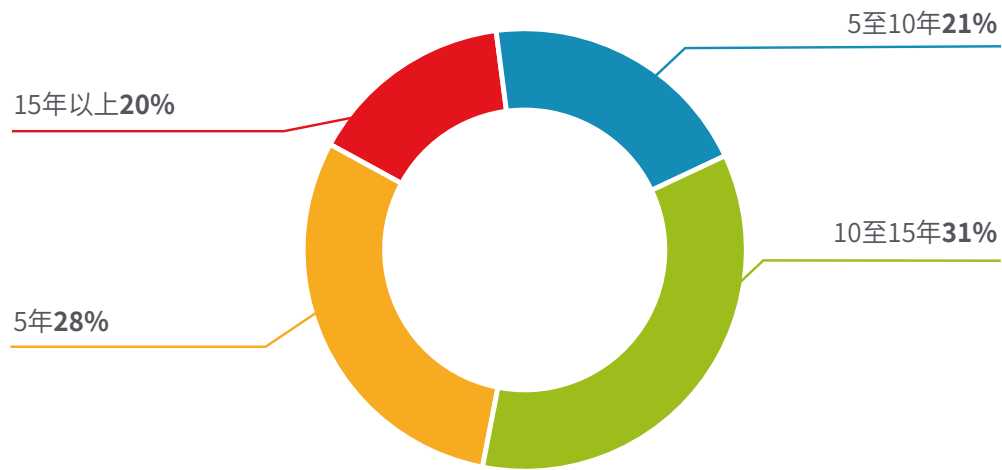
“

如果你有营销经验的经验,并在继续工作的同时寻找一个有趣的职业改进,这是为你准备的方案”

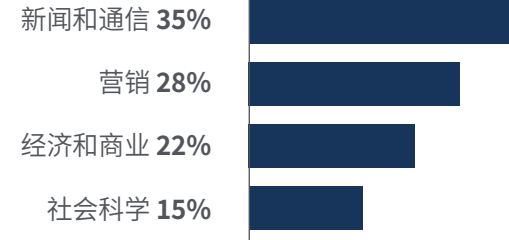
平均年龄

35岁至**45**岁之间

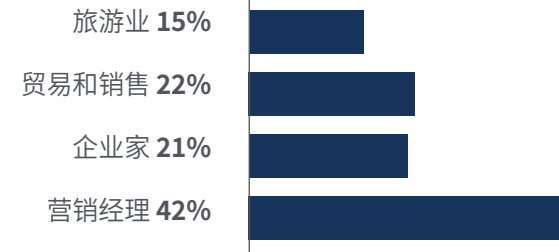
经验年限



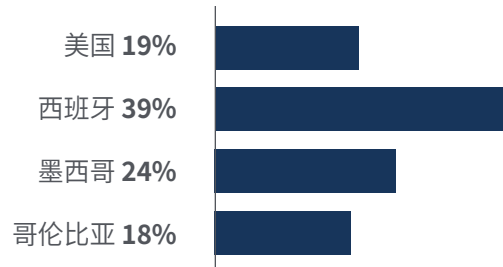
培训



学术概况



地域分布



Isabel Arroyo

营销总监

这是你一直在寻找的机会”。感谢这所大学的专家,我已经能够发展我在部门营销方面的技能,这使我能够在工作中付诸实践。这个课程使我能够以简单和直观的方式获得这一领域的新知识,因为它是100%在线形式。此外,我与教师保持联系的事实使我更容易立即解决我的疑惑”。

08 课程管理

在我们的大学里,我们有专门从事每个知识领域的专业人士,他们将自己的工作经验带到我们的培训课程中。一个具有公认声望的多学科团队汇聚一堂,为您提供该领域的所有知识。



“

我们的教学团队是战略营销方面的专科文凭,将帮助你在专业上获得成功”

国际客座董事

Qiava Martinez 是国际体育产业中的杰出人物，拥有广泛的职业生涯，曾在美国橄榄球队拉斯维加斯突袭者队任职，担任副总裁兼销售总监。在这个角色中，她领导和管理所有销售和客户保持工作，以及 Allegiant Stadium 的活动，通过企业合作、套房和高级赛季票销售赚取利润。在拉斯维加斯搬迁期间，她的领导作用对 PSL 销售策略、套房和豪华包厢起到了关键作用。

在突袭者队，她还曾担任高级座位和高级服务总监，后来晋升为高级服务和客户体验副总裁。在进入专业体育之前，Qiava Martinez 是 Culture Magazine 的编辑和所有者，这是一个让青少年作家表达生活经历的平台。此外，她曾担任 Youth Achieving Destiny 的执行董事，这是一个为弱势青少年提供企业培训和发展的非营利组织。值得一提的是，她出版了她的第一本书，名为“Sports Dream”，鼓励孩子们在面对挑战时追随他们的梦想。

此外，她被誉为旧金山湾区强大女性之一，这是一个表彰在商业和社区中教育、赋权和联结其他女性的奖项。此外，她还因其其在体育界被授予 Women in Sports and Events (WISE) 拉斯维加斯颁发的体育激励女性奖项。此外，她还是 Teach For America、拉斯维加斯和 Icy Baby Foundation 董事会的成员，这两者都专注于青年和体育。



Martinez, Qiava 博士

- ◆ 美国拉斯维加斯突袭者队副总裁兼销售总监
- ◆ 美国拉斯维加斯突袭者队高级服务和客户体验副总裁
- ◆ 美国拉斯维加斯突袭者队高级座位和高级服务总监
- ◆ Culture Magazine 创始人和编辑
- ◆ Youth Achieving Destiny 执行董事
- ◆ 美国凤凰城大学企业管理硕士学位
- ◆ 加利福尼亚大学政治学学士学位
- ◆ 奖项:
 - ◆ 旧金山湾区强大女性
 - ◆ Women in Sports and Events (WISE) 拉斯维加斯体育激励女性奖成员:
 - ◆ Teach For America, 拉斯维加斯
 - ◆ Icy Baby Foundation

“

感谢 TECH, 您将能够与世界上最优秀的专业人士一起学习”

管理人员



López, Adolfo 先生

- ◆ 经济学家和营销学硕士, 他主要在战略, 营销和市场研究咨询领域开展活动
- ◆ 他在大学和商学院的本科和硕士学位培训方面有丰富的经验, 曾任瓦伦西亚市场营销俱乐部主席和伊比利亚-美洲通信和商业神经科学协会董事会成员



09

对你的职业生涯的影响

该课程目标群体那些希望在市场营销领域促进其职业发展的专业人士。因此,感谢这个资格,他们将能够在对劳动力的供应和需求不断增加的领域进行专业学习,这就是为什么这是一个不断增长的行业。一个独特的课程,以实现人们所期望的专业改进。





“

由于你在这个领域的专业性，
可以获得更好的工作机会”

你准备好迈出这一步了吗？ 卓越的职业提升在等着你

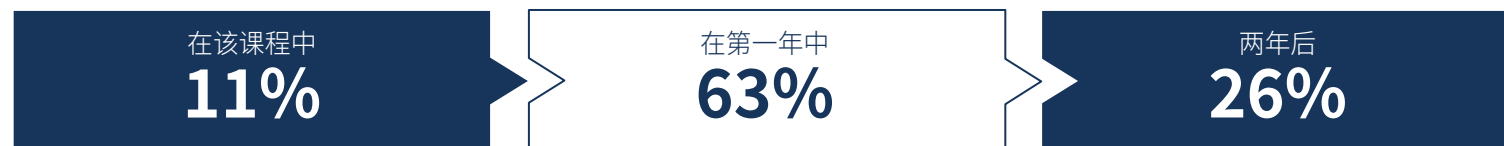
TECH科技大学的部门营销专科文凭一个强化课程, 为学生面对项目管理领域的挑战和商业决策做好准备。

一个旨在促进个人和职业成长的方案。

时间是现在, 否则永远不会。在TECH学习, 获得你需要的晋升。

如果你想在你的职业中做出积极的改变, 大学的部门营销专科文凭将帮助你实现这一目标。

改变的时候



改变的类型



工资提高

完成这个课程后, 我们学生的工资会增长超过25.22%。



10

对你的公司的好处

部门营销专科文凭,通过培训高级领导人,帮助最大限度地发挥组织的人才潜力承担这项计划是一个独特的机会,可以改善专业人员的培训,也可以为公司取得显著的利益,因为他们将能够实施那些决定性的行动计划,在经济层面上引起注意。





“

营销专家将为公司带来新的战略,为组织增加质量”

培养和留住公司的人才是最好的长期投资。

01

人才和智力资本的增长知识资本

该专业人员将为公司带来新的概念,战略和观点,可以为组织带来相关的变化。

02

留住高潜力的管理人员,避免人才流失

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

03

培养变革的推动者

你将能够在不确定和危机的时候做出决定,帮助组织克服障碍。

04

增加国际扩张的可能性

由于这一计划,该公司将与世界经济的主要市场接触。



05

开发自己的项目

可以在一个真实的项目上工作, 或在其公司的研发或业务发展领域开发新。

06

提高竞争力

该课程将使具备接受新挑战的技能, 从而促进组织的发展。

11 学位

部门营销专科文凭课程除了保证最严格和最新的培训外,还可以获得由TECH科技大学颁发的专科文凭学位证书。





“

成功地完成这一培训, 并获得你的大学学位, 没有旅行或行政文书的麻烦”

这个**部门营销专科文凭**包含了市场上最完整和最新的课程。

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

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

学位:**部门营销专科文凭**

官方学时:**450小时**





专科文凭 部门营销

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

专科文凭 部门营销