

محاضرة جامعية  
الإدارة التجارية  
لشركات ألعاب الفيديو



الجامعة  
التكنولوجية  
**tech**

## محاضرة جامعية الإدارة التجارية لشركات ألعاب الفيديو

- « طريقة التدريس: أونلاين
- « مدة الدراسة: 6 أسابيع
- « المؤهل العلمي من: TECH الجامعة التكنولوجية
- « مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة
- « الامتحانات: أونلاين

رابط الدخول إلى الموقع الإلكتروني: [www.techitute.com/ae/videogames/postgraduate-certificate/commercial-management-video-game-companies](http://www.techitute.com/ae/videogames/postgraduate-certificate/commercial-management-video-game-companies)

# الفهرس

02

الأهداف

صفحة 8

01

المقدمة

صفحة 4

05

المنهجية

صفحة 20

04

الهيكل والمحتوى

صفحة 16

03

هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية

صفحة 12

06

المؤهل العلمي

صفحة 28

# المقدمة

يعد تسويق المنتج النهائي للشركة بهدف أن تكون الشركة الأولى في المبيعات جزءًا حيويًا من عملية الأعمال التجارية. في شركات ألعاب الفيديو، هناك حاجة إلى محترفين قادرين على إدارة قسم المبيعات للترويج للألعاب التابعة للشركة من خلال استراتيجيات البيع والتوزيع المختلفة. يؤهل هذا المؤهل الطلاب لإدارة هذا القسم بنجاح داخل الشركات المخصصة لإنشاء الألعاب الرقمية. إنه الخيار المثالي لأنه يوفر إمكانية تناوله عبر الإنترنت بمحتوى عالي الجودة وأحدث الاتجاهات في التقنيات التعليمية المعتمدة من قبل التربويين المحترفين.





تعزّف على كيفية إدارة التسويق في  
العجال التجاري للحصول على نتائج مبيعات  
لا تقبل المنافسة في ألعاب الفيديو“

يحتوي هذا محاضرة جامعية في الإدارة التجارية لشركات ألعاب الفيديو على البرنامج الأكثر اكتمالا و حداثة في السوق. أبرز خصائصها هي:

- ♦ استخدام الحالات العملية بحيث يتم التعلم بشكل مباشر أكثر
- ♦ محتوى متخصص في تطوير ألعاب الفيديو والرسوم المتحركة
- ♦ كل هذا سيتم استكماله بدروس نظرية وأسئلة للخبراء ومنتديات مناقشة حول القضايا المثيرة للجدل وأعمال التفكير الفردية
- ♦ توفر المحتوى من أي جهاز ثابت أو محمول متصل بالإنترنت

القسم التجاري في أي شركة هو جزء أساسي منها. وبهذه الطريقة يتم توزيع المنتج، وبهذه المبيعات يمكن تحديد النجاح النهائي للمنتج. للقيام بذلك، يجب على الشخص المسؤول عن إدارة قسم المبيعات أن يأخذ في الاعتبار العوامل المختلفة التي يمكن أن تزيد أو تقلل من خيارات المبيعات. ولهذا السبب لا غنى عن المعرفة الجيدة بسوق ألعاب الفيديو وأحدث الاتجاهات في هذا القطاع.

إن تعلم إجراءات التسويق والترويج، وهي طرائق البيع أو معرفة كيفية التنبؤ والميزانية هي بعض المهارات التي سيكتسبها الطالب خلال هذا البرنامج. من خلال هذه الدورة، ستدرس بعمق وتتخصص في الجانب التجاري في الشركات المخصصة لإنشاء وتوزيع ألعاب الفيديو. ويعتمد نجاح الشركة في هذا المجال إلى حد كبير على هذا القسم، حيث سينعكس استقبال الجمهور على مبيعات المنتج. وهذه بدورها سيتم الترويج لها من خلال تقنيات التسويق التي تستخدمها الشركة لتسويقها.

في هذه الشهادة، تستخدم TECH منهجية الدراسة عبر الإنترنت 100%، مما يسمح للخريج بالدراسة من منزله أو من أي مكان متصل بالإنترنت. وهذا يجعلها خياراً مرناً وبالتالي مناسباً لأولئك الذين يرغبون في الجمع بين دراستهم وحياتهم العملية والشخصية. ومن الخصائص الأخرى للبرنامج أنه يحتوي على منهج دراسي صممه متخصصون في هذا القطاع يستخدمون أحدث الابتكارات في التعليم من أجل الاستيعاب الصحيح للمعرفة. ومن الأمثلة على ذلك أسلوب إعادة التعلم، Relearning، الذي يعتمد على تكرار المفاهيم الرئيسية، بالإضافة إلى استخدام موارد الوسائط المتعددة.



الأحداث جزء أساسي من ألعاب الفيديو. من خلال هذه المحاضرة الجامعية سوف تتعلم كيفية إدارتها بكفاءة من خلال إجراءات تجارية مختلفة“

كن مديراً لقسم المبيعات في شركة ألعاب فيديو واجعل منتجات شركتك الأكثر مبيعاً.

اكتسب المهارات ذات الصلة لتطوير استراتيجيات عمل سليمة من خلال هذه المحاضرة الجامعية



تحتوي هذه الدرجة العلمية على مستودع على الإنترنت يحتوي على جميع المواد المناسبة لتعلم مفاهيم ومهارات الإدارة التجارية في شركات ألعاب الفيديو“

البرنامج يضم في أعضاء هيئة تدريسه محترفين يصونون في هذا التدريب خبرة عملهم، بالإضافة إلى متخصصين معترف بهم من الشركات الرائدة والجامعات المرموقة.

سيتيح محتوى البرنامج المتعدد الوسائط، والذي صيغ بأحدث التقنيات التعليمية، للمهني التعلم السياقي والموقعي، أي في بيئة محاكاة توفر تدريباً غامراً مبرمجاً للتدريب في حالات حقيقية.

يركز تصميم هذا البرنامج على التعلّم القائم على حل المشكلات، والذي يجب على المهني من خلاله محاولة حل مختلف مواقف الممارسة المهنية التي تنشأ على مدار العام الدراسي. للقيام بذلك، سيحصل على مساعدة من نظام فيديو تفاعلي مبتكر من قبل خبراء مشهورين.

# الأهداف

في هذه الدرجة سيتعلم الطالب كل ما هو ضروري لتطوير نشاط عمل عالي الجودة في إدارة القسم التجاري لشركة مخصصة لألعاب الفيديو. من خلال المفاهيم النظرية والمزيد من المهارات العملية، التي سيتم العمل عليها خلال هذه المحاضرة الجامعية، سيتم إعداد الخريج بنجاح للتوظيف المستقبلي في هذا المجال.



تعرف على منهجيات المبيعات الرقمية المختلفة  
مثل مبيعات سكرم أو البيع الأنيق أو البيع السريع  
وحسن مبيعات ألعاب الفيديو بشكل كبير



الهدف العام



- ♦ التعلّم بالتفصيل كيفية تطوير استراتيجيات التسويق والمبيعات



اعتن برأس مال الشركة حتى تتمكن من  
الاستمرار في النمو، وكذلك حياتك المهنية“



## الهدف المحدد



- ♦ تطوير كفاءات تجارية عالية في العمليات الرئيسية لزيادة قدرات المبيعات وتطوير الأعمال في شركات القطاع



# هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية

تضم هذه المحاضرة الجامعية في الإدارة التجارية في شركات ألعاب الفيديو متخصصين من منظومة شركات إنتاج ألعاب الفيديو يهدفون من خلال منهج وضعه بأنفسهم إلى إرشاد الطالب ونقل القيم الأساسية حول كيفية التصرف داخل القسم التجاري مع منصب إداري. يتمتع جميع مدرسي هذه الدرجة بخبرة مهنية واسعة في مجال ألعاب الفيديو. وهذه ميزة كبيرة عندما يتعلق الأمر بتأسيس المفاهيم النظرية على الخبرات المطبقة على المواقف الحقيقية التي قد يواجهها الخريجون في وظائفهم المستقبلية.

سيساعدك أعضاء هيئة التدريس في جامعة  
TECH ليس فقط على اكتساب معارف جديدة،  
ولكن أيضًا على تحسين مهاراتك الحالية“



## هيكل الإدارة

### أ. Sánchez Mateos, Daniel

- ♦ مدير العمليات وتطوير الأعمال والبحث والتطوير في شركة Gamera Nest
- ♦ مدير برنامج مواهب PS في PlayStation Iberia
- ♦ شريك/مدير الإنتاج والتسويق والعمليات في شركة ONE CLICK S.A. (مجموعة DIGITAL ONE GROUP، ش.م.م.)
- ♦ شريك/مدير الإنتاج والعمليات/مدير الإنتاج والعمليات/مصمم المنتجات في مشروع DIGITAL JOKERS/مشروع MAYHEM
- ♦ الإدارة عبر الإنترنت في قسم التسويق في AURUM PRODUCCIONES
- ♦ عضو في قسم التصميم والترخيص في LA FACTORÍA DE IDEAS
- ♦ مساعد عمليات في شركة DISTRIMAGEN SL، مدريد (إسبانيا)
- ♦ بكالوريوس في علوم الاتصال من جامعة كومبلوتنسي في مدريد
- ♦ ماجستير معتمد في الإدارة والتسويق والاتصالات من جامعة كاميلو خوسيه سيللا، مدريد (إسبانيا)
- ♦ ماجستير في الإنتاج التلفزيوني من المعهد الدولي لتعليم التعليم والتدريب المهني والتقني بالتعاون مع الاتحاد الأوروبي



## الأساتذة

### أ. Montero García, José Carlos

- ♦ الممثل الدولي لمواهب PlayStation
- ♦ المدير الإبداعي ومؤسس مختبرات TRT, برلين
- ♦ حائز على جائزة ITB برلين, بفضل مشروع TimeRiftTours.
- ♦ فنان ثلاثي الأبعاد في Telvent Global Services
- ♦ فنان ثلاثي الأبعاد في Matchmind
- ♦ فنان ثلاثي الأبعاد في Nectar Estudio
- ♦ إجازة عليا في التحليل والتحكم من معهد البوليتكنيك في مونتني دي كونكسو سانتياغو دي كومبوستيلا
- ♦ ماجستير في CGMasterAcademy في تصميم الألعاب مع إمبيليا شاتز من Naughty Dog
- ♦ ماجستير في CGMasterAcademy في تصميم الشخصيات للألعاب مع Epic Games
- ♦ ماجستير في التصوير ثلاثي الأبعاد والرسوم المتحركة والتكنولوجيا التفاعلية مع ترازوس
- ♦ ماجستير في التقديم باستخدام Vray في Infoarchitecture
- ♦ ماجستير في الرسوم المتحركة والمونتاج غير الخطي في مدرسة CICE للتقنيات الجديدة

اغتنم الفرصة للتعرف على أحدث التطورات في  
هذا الشأن لتطبيقها في ممارستك اليومية"



# الهيكل والمحتوى

يتكون هذا المؤهل من وحدة واحدة تضم 10 مواضيع. من خلاله، سيتمكن الطالب من اكتساب جميع المعارف المتعلقة بالإدارة التجارية لشركة ألعاب الفيديو، مثل نماذج المبيعات الدولية الجديدة أو تنظيم وتخطيط مندوب المبيعات. وقد تم تطوير هذا المحتوى من قبل معلمين مؤهلين تأهيلاً عالياً يتمتعون بخبرة واسعة في هذا القطاع.



تعلم كيفية التحكم في النشاط التجاري لشركة  
ألعاب الفيديو من أجل زيادة الأرباح“



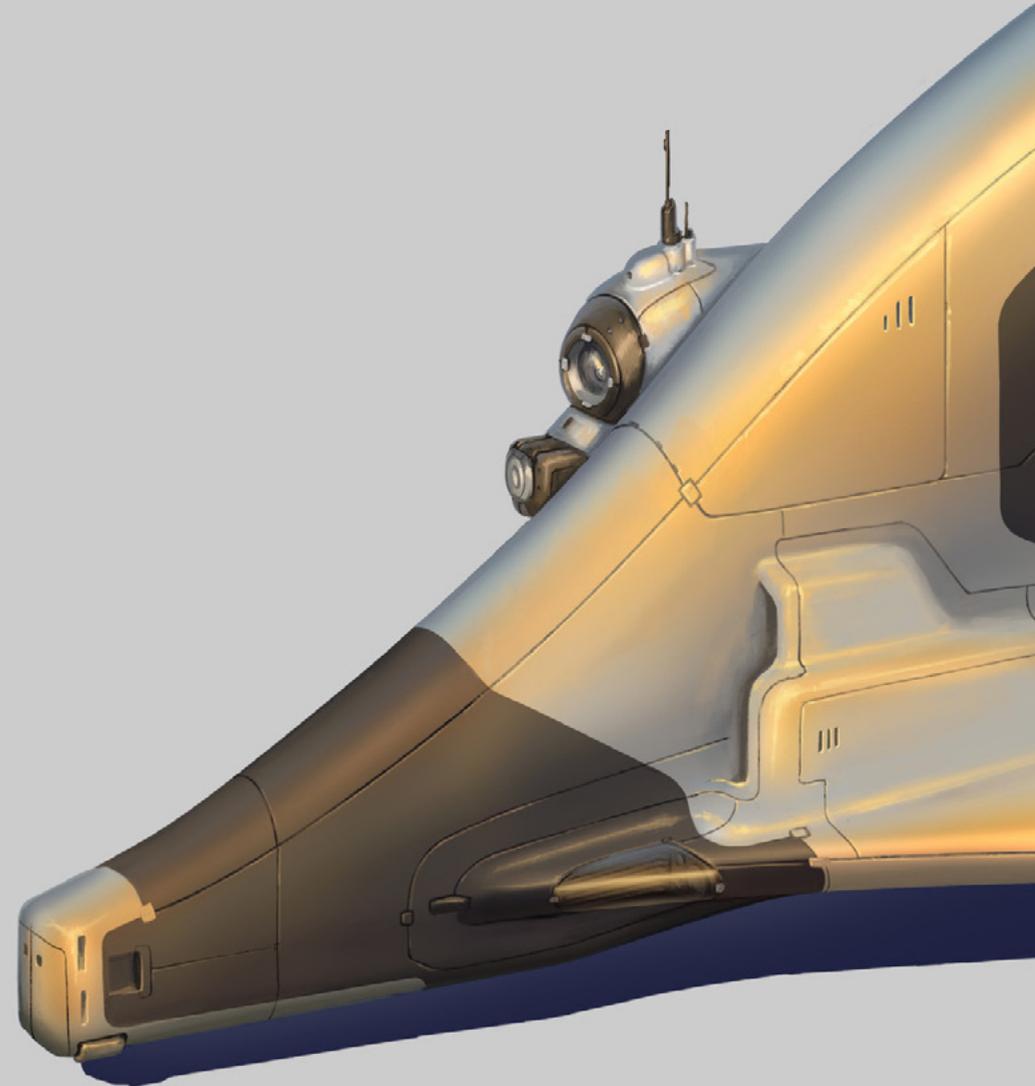
## الوحدة 1. الإدارة التجارية

- 1.1 نماذج التنظيم التجاري
  - 1.1.1 القسم التجاري
  - 2.1.1 أدوات قسم المبيعات
  - 3.1.1 قوة المبيعات
- 2.1 أهداف المبيعات
  - 1.2.1 التخطيط التجاري
  - 2.2.1 التنبؤ والميزنة
  - 3.2.1 الميزانية التجارية
- 3.1 توقعات تجارية
  - 1.3.1 مردودية القسم التجاري
  - 2.3.1 توقعات المبيعات
  - 3.3.1 مراقبة النشاط التجاري
- 4.1 النماذج العلائقية الجديدة
  - 1.4.1 التسويق في نماذج الأعمال الجديدة
  - 2.4.1 التخصيص كمحرك رئيسي للعلاقات مع العملاء
  - 3.4.1 تطوير تجربة العميل
- 5.1 البيع الاستشاري
  - 1.5.1 سيكولوجية المبيعات
  - 2.5.1 التواصل المقنع
  - 3.5.1 مقدمة وتطور أساليب
- 6.1 أساليب البيع
  - 1.6.1 البيع بالتجزئة أو مبيعات C2Business to Consumer B
  - 2.6.1 المبيعات الخارجية بين الشركات B2Business to Business B
  - 3.6.1 المبيعات عبر الإنترنت
- 7.1 Social Selling
  - 1.7.1 البيع الاجتماعي (Social Selling)
  - 2.7.1 الموقف الاجتماعي: إنشاء شبكة من العلاقات
  - 3.7.1 عملية جذب عميل جديد باستخدام وسائل التواصل الاجتماعي Social Media
- 8.1 منهجيات المبيعات الرقمية Digital Sales
  - 1.8.1 المنهجيات الرئيسية الرشيقة في المبيعات الرقمية Digital Sales



- 2.8.1 ...Scrum Sales, Neat Selling, Snap Selling, Spin Selling
- 3.8.1 المبيعات الداخلية B2B و التسويق القائم على الحساب Account Based Marketing
- 9.1 دعم التسويق في المجال التجاري
  - 1.9.1 إدارة التسويق
  - 2.9.1 قيمة التسويق الرقمي (B2C/B2B)
  - 3.9.1 إدارة التسويق المختلط في المجال التجاري
- 10.1 تنظيم وتخطيط عمل مندوب المبيعات
  - 1.10.1 مناطق ومسارات المبيعات
  - 2.10.1 إدارة الوقت وإدارة الاجتماعات
  - 3.10.1 التحليل واتخاذ القرارات

كن محترفاً وحقق أهدافك في مكان  
عملك من خلال إدارة قسم المبيعات  
في أحد أسرع القطاعات نمواً اليوم“



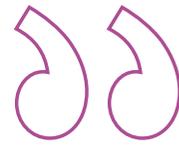
# المنهجية

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”





## 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"

سيتم توجيهك من خلال نظام التعلم القائم على إعادة  
التأكيد على ما تم تعلمه، مع منهج تدريس طبيعي  
وتقدمي على طول المنهج الدراسي بأكمله.

### 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 يبرسي الأسس لهذا المحتوى، يكفل اتباع أحدث الحقائق الاقتصادية والاجتماعية والمهنية.

يعدك برنامجنا هذا لمواجهة تحديات جديدة  
في بيئات غير مستقرة وتحقيق 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 سنواجهه بها في منهج دراسة الحالة، وهو منهج تعلم موجه نحو الإجراءات المتخذة لحل الحالات. طوال أربع سنوات البرنامج، ستواجه عدة حالات حقيقية. يجب عليك دمج كل معارفك والتحقيق والجدال والدفاع عن أفكارك وقراراتك.



سيتعلم الطالب، من خلال الأنشطة التعاونية  
والحالات الحقيقية، حل المواقف المعقدة  
في بيئات العمل الحقيقية.

## منهجية إعادة التعلم (Relearning)

تجمع جامعة TECH بين منهج دراسة الحالة ونظام التعلم عن بعد، 100% عبر الانترنت والقائم على التكرار، حيث تجمع بين 8 عناصر مختلفة في كل درس.

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

في عام 2019، حصلنا على أفضل نتائج تعليمية متفوقين بذلك على جميع الجامعات الافتراضية الناطقة باللغة الإسبانية في العالم.



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

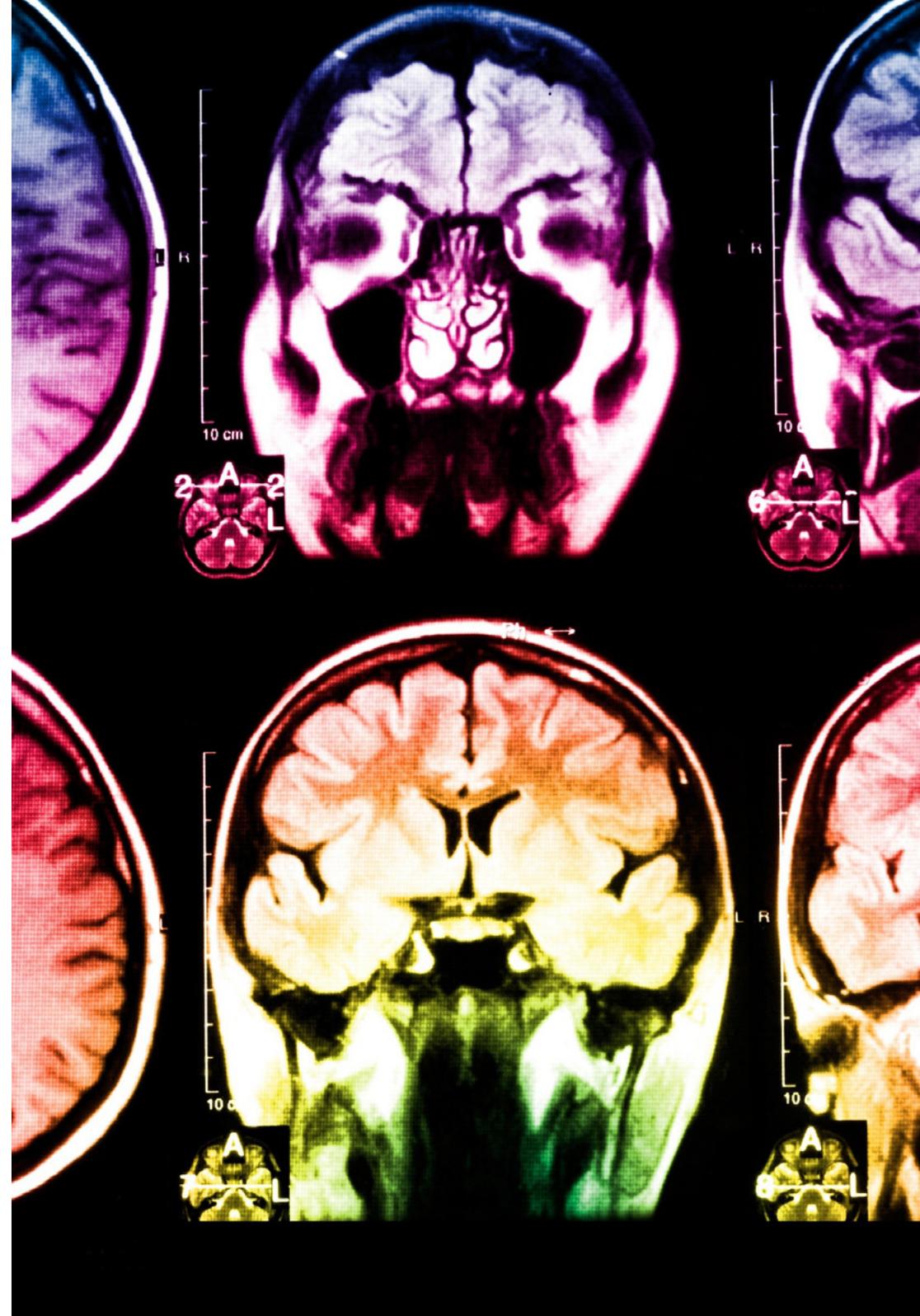
جامعتنا هي الجامعة الوحيدة الناطقة باللغة الإسبانية المصريح لها لاستخدام هذا المنهج الناجح. في عام 2019، تمكنا من تحسين مستويات الرضا العام لطلابنا من حيث (جودة التدريس، جودة المواد، هيكل الدورة، الأهداف...) فيما يتعلق بمؤشرات أفضل جامعة عبر الإنترنت باللغة الإسبانية.

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.

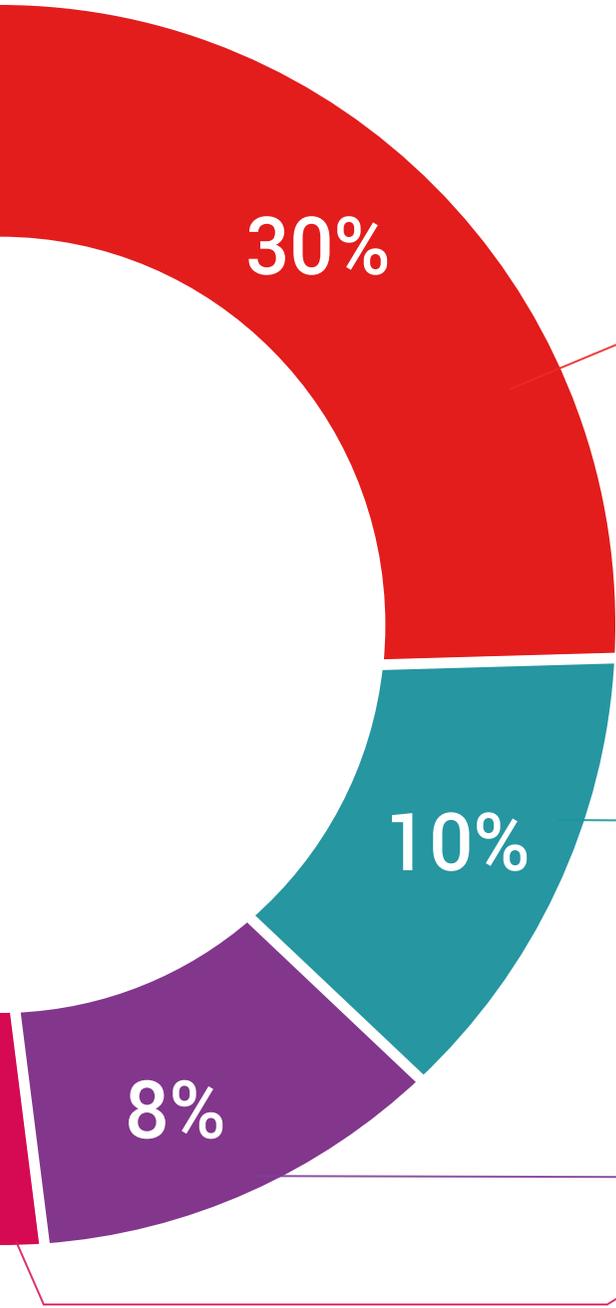
ستتيح لك منهجية إعادة التعلم والمعروفة بـ *Relearning*،  
التعلم بجهد أقل ومزيد من الأداء، وإشراكك بشكل أكبر في  
تدريبك، وتنمية الروح النقدية لديك، وكذلك قدرتك على  
الدفاع عن الحجج والآراء المتباينة: إنها معادلة واضحة للنجاح.

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 الحصين بالمخ، لكي نحفظ 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 وملموماً 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 والكفاءات



سيقومون بتنفيذ أنشطة لتطوير مهارات وقدرات محددة في كل مجال مواضيعي. التدريب العملي والديناميكيات لاكتساب وتطوير المهارات والقدرات التي يحتاجها المتخصص لنموه 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 على الساحة الدولية.



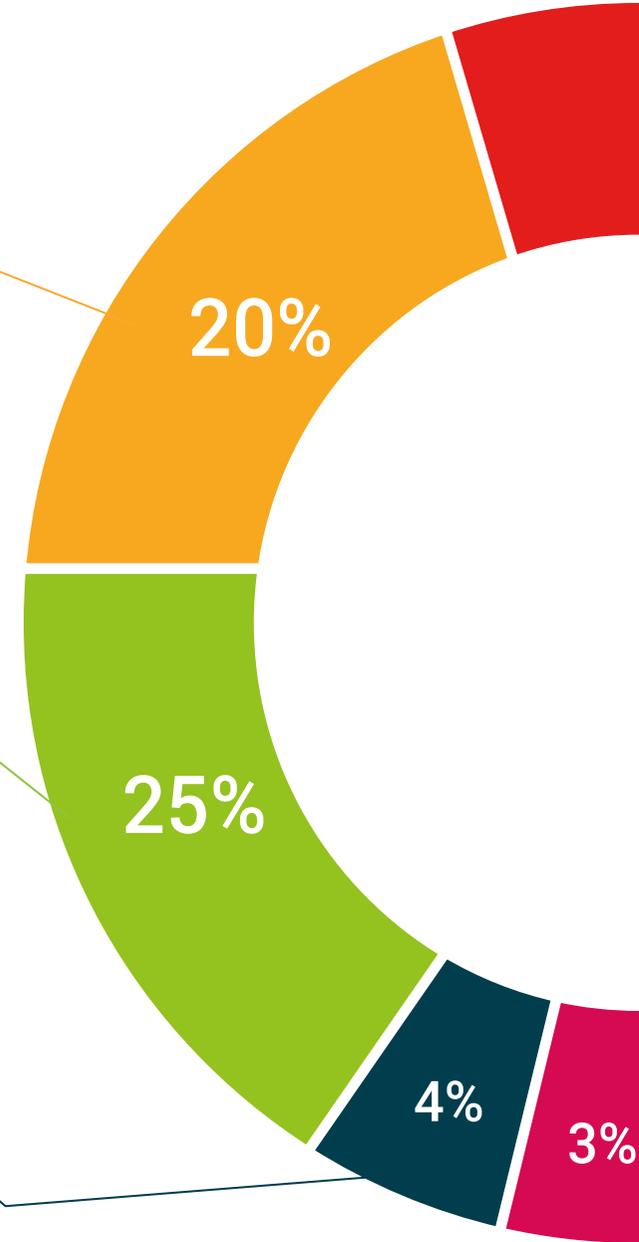
#### ملخصات تفاعلية

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.

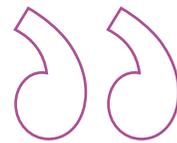


# المؤهل العلمي

تضمن المحاضرة الجامعية في الإدارة التجارية لشركات ألعاب الفيديو بالإضافة إلى التدريب الأكثر دقة وحداثة، الحصول على مؤهل اجتياز المحاضرة الجامعية الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية.



اجتاز هذا البرنامج بنجاح واحصل على المؤهل العلمي الجامعي  
دون الحاجة إلى السفر أو القيام بأية إجراءات مرهقة"



تحتوي المحاضرة الجامعية في الإدارة التجارية لشركات ألعاب الفيديو على البرنامج الأكثر اكتمالا وحدائثه في السوق.

بعد اجتياز التقييم، سيحصل الطالب عن طريق البريد العادي\* مصحوب بعلم وصول مؤهل المحاضرة الجامعية الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية.

إن المؤهل الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية سوف يشير إلى التقدير الذي تم الحصول عليه في المحاضرة الجامعية وسوف يفي بالمتطلبات التي عادة ما تُطلب من قبل مكاتب التوظيف ومسابقات التعيين ولجان التقييم الوظيفي والمهني.

المؤهل العلمي: المحاضرة الجامعية في الإدارة التجارية لشركات ألعاب الفيديو

طريقة الدراسة: عبر الإنترنت

مدة الدراسة: 12 أسبوع



المستقبل

الأشخاص

الصحة

الثقة

التعليم

المرشدون الأكاديميون المعلومات

الضمان

التدريس

الاعتماد الأكاديمي

المؤسسات

التعلم

المجتمع

الالتزام

التقنية

**tech** الجامعة  
التكنولوجية

الحاضر

الابتكار

الحاضر

الجودة

محااضرة جامعية

الإدارة التجارية

لشركات ألعاب الفيديو

« طريقة التدريس: أونلاين

« مدة الدراسة: 6 أسابيع

« المؤهل العلمي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة

« الامتحانات: أونلاين

التدريب الافتراضي

المؤسسات

الفصول الافتراضية

اللغات

محاضرة جامعية  
الإدارة التجارية  
لشركات ألعاب الفيديو