

محاضرة جامعية استراتيجية التسويق الرقمي



tech global
university

محاضرة جامعية استراتيجية التسويق الرقمي

« طريقة التدريس: أونلاين

« مدة الدراسة: 6 أسابيع

« المؤهل الجامعي من: TECH global university

« إجمالي النقاط المعتمدة: 6 نقطة دراسية حسب نظام ECTS

« مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة

« الامتحانات: أونلاين

رابط الدخول للموقع الإلكتروني: www.techtitute.com/ae/videogames/postgraduate-certificate/digital-marketing-strategy

الفهرس

02

الأهداف

صفحة 8

01

المقدمة

صفحة 4

05

المنهجية

صفحة 22

04

الهيكل والمحتوى

صفحة 18

03

هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية

صفحة 12

06

المؤهل العلمي

صفحة 30

المقدمة

يعد تسويق ألعاب الفيديو أحد الجوانب الأكثر تأثيرًا عليه. إذا تم إنشاء توقعات عالية جدًا بحيث لا يلبي العنوان، فعادةً ما ينتهي الأمر بفشل كبير، بينما إذا لم يتم إنشاء توقعات على الإطلاق، فيمكن أن تمر لعبة الفيديو دون أن يلاحظها أحد تمامًا. من هنا تأتي أهمية وجود رقابة جيدة على الاتصالات والتسويق في مجال ألعاب الفيديو. قامت TECH بإعداد هذا التعليم الكامل في هذا الصدد حتى يتمكن جميع المتخصصين في هذا القطاع من تعلم المفاتيح الأساسية للتسويق الرقمي في هذا العقد وكيفية التواصل بشكل صحيح مع جمهورهم.



إذا تعلمت الطريقة الأكثر فعالية للتواصل مع جمهورك،
فسيكونون متحمسين للحصول على جميع العناوين التي
تقدمها وتشغيلها"



تحتوي هذه المحاضرة الجامعية في استراتيجية التسويق الرقمي على البرنامج التعليمي الأكثر اكتمالاً وتحدياً في السوق. أبرز خصائصه هي:

- ♦ اكتساب مهارات أبحاث السوق والرؤية الإستراتيجية والمنهجيات الرقمية والإبداع المشترك
- ♦ الحصول على المعرفة اللازمة لإدارة أي حملة أو إجراء تسويق عبر الإنترنت بشكل فعال
- ♦ حالات عملية ترى فيها بشكل واقعي كيفية تطبيق المعرفة المكتسبة
- ♦ القدرة على تنظيم وتخطيط المهام باستخدام الموارد المتاحة للتعامل معها في مساحات مؤقتة دقيقة
- ♦ تطبيق الإبداع في عالم التسويق لتمييز نفسك عن المنافسة
- ♦ امتلاك أدوات لتحليل الواقع الاقتصادي والاجتماعي والثقافي الذي تتطور فيه الصناعات الإبداعية وتتحول اليوم

كونها شركات عملاقة يبلغ حجم أعمالها ملايين الدولارات، تقوم الصناعات في قطاع ألعاب الفيديو بحملات تسويقية تدوم في ذاكرة اللاعبين أو حتى الجماهير التي لا علاقة لها على الإطلاق بالعالم الرقمي.

يملك غالبية اللاعبين والمستهلكين نوعاً من الشبكات الاجتماعية أو يستخدمون الإنترنت بشكل متكرر في حياتهم اليومية، لذلك ليس من المستغرب أن ينصب التركيز الرئيسي لأقسام تسويق ألعاب الفيديو على العالم الرقمي والتطبيقات المختلفة العصرية في الوقت الحالي.

من المهم جداً قياس توقعات الجمهور جيداً ومعرفة كيفية بيع منتجك بطريقة صادقة وجذابة، وقد أعدت TECH هذه المحاضرة الجامعية في استراتيجية التسويق الرقمي لإرشاد جميع محترفي ألعاب الفيديو حول أساليب المبيعات والاتصالات التجارية الأكثر أهمية لتجنبها. أعطال بصوت عالٍ مثل No Man's Sky أو Cyberpunk 2077.

لتوفير جميع التسهيلات الممكنة للطلاب، تقدم TECH هذا المؤهل العلمي الذي يتضمن مشاركة مدير ضيف دولي بطريقة كاملة عبر الإنترنت، دون الحضور إلى مركز فعلي محدد أو الحاجة إلى حضور سلسلة من الفصول الدراسية في أوقات محددة مسبقاً، إن الطالب نفسه هو الذي يضع جداوله الخاصة لدراسة جميع المواد المقدمة، ويكيفها مع اهتماماته أو التزاماته الخاصة.

ستعرف كيفية جعل الألعاب التي تعمل عليها جذابة
قدر الإمكان للمستخدمين الذين تستهدفهم"



ستضع عناوينك على منصات المستهلك الأكثر صلة، بما في ذلك الهواتف المحمولة والتطبيقات التي يستخدمها ملايين المستخدمين.

لن تعد عائد الاستثمار (ROI) أو علم البيانات (data science) أو التسويق الداخلي (inbound Marketing) مصطلحات غير معروفة بالنسبة لك بفضل هذه المحاضرة الجامعية.

اجعل أهم المؤثرين في الوقت الحالي ليكونوا حلفاء لك من خلال المعرفة العميقة باستراتيجية التسويق المحددة بالنسبة لهم"



يضم هذا البرنامج نخبة من الأساتذة الخبراء في المجال، الذين يساهمون في إثراء هذا الإعداد بتجربتهم المكتسبة من العمل، بالإضافة إلى متخصصين معروفين من بلدان وجامعات مرموقة.

سيتيح محتواه المتعدد الوسائط، الذي صيغ بأحدث التقنيات التعليمية، للمهنيين التعلم السياقي والموقعي، أي بيئة تحاكي الواقع وتوفر تدريباً غامراً مبرمجاً من أجل التدريب في من أجل مواجهة حالات حقيقية.

يعتمد تصميم هذا البرنامج على التعلم المرتكز على حل المشكلات، والذي يجب على المهنيين من خلاله محاولة حل مواقف الممارسة المهنية المختلفة التي ستطرح عليه خلال البرنامج الأكاديمي. للقيام بذلك، ستحظون بمساعدة نظام فيديو تفاعلي مبتكر تم إنشاؤه من قبل خبراء مشهورين.



الأهداف

الهدف من هذا المؤهل العلمي هو تزويد الطالب بأفضل المعرفة المتاحة في مجال التسويق الرقمي، مع اهتمام خاص بمجال ألعاب الفيديو. من خلال المعرفة المتقدمة بالإعلان والمبيعات، سيتمكن الطالب من تطوير وتخطيط وتنفيذ الحملات التجارية بجميع أنواعها بنجاح في البيئة الرقمية، باستخدام التحليلات المتقدمة والأدوات المناسبة للوصول إلى أكبر عدد ممكن من الجماهير المستهدفة.



لديك فرصة لتعلم جميع التحديات التي تنطوي عليها الاتصالات
الإعلانية لألعاب الفيديو عبر الإنترنت، ومعرفة كيفية التغلب
عليها بنجاح بفضل هذه المحاضرة الجامعية"



الأهداف العامة



- ♦ تقديم المعرفة المفيدة لتدريب الطلاب، وتزويدهم بالمهارات اللازمة لتطوير وتطبيق الأفكار الأصلية في عملهم الشخصي والمهني
- ♦ حل المشاكل في بيئات جديدة وفي سياقات متعددة التخصصات في مجال إدارة الإبداع لجذب العملاء
- ♦ اكتساب مهارات أبحاث السوق والرؤية الإستراتيجية والمنهجيات الرقمية والإبداع المشترك
- ♦ التعلم لمعرفة محددة لإدارة خطة المبيعات الرقمية للشركات والمؤسسات في السياق الجديد للصناعات الإبداعية
- ♦ إبراز أهمية العمليات الإبداعية في تطوير خطة التسويق الإستراتيجية
- ♦ فهم كيف أصبح الإبداع والابتكار محركين للاقتصاد العالمي وسبب أهميتهما في صناعة التصميم

الأهداف المحددة



- ♦ التعرف على جمهورنا المستهدف من خلال الأدوات والتحليلات المختلفة التي تساعدنا على جذبهم كعملاء
- ♦ دراسة منصات البيع الجديدة عبر الإنترنت وفهم تأثير التجارة الإلكترونية (E-commerce) في صناعة الترفيه
- ♦ فهم ظهور المؤثرين (Influencers) في استراتيجيات التسويق الرقمي وكيف يمكن أن يصبحوا حلفاء أقوىاء لعلامتنا التجارية
- ♦ التعامل مع أدوات إدارة البيانات المختلفة ويمكن أن تكون مفيدة جدًا في تحليل الإحصائيات

تعزيز في مجال فريد من نوعه بتدريب تكميلي
يميزك عن أقرانك في مجال ألعاب الفيديو"



هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية

يتمتع أعضاء هيئة التدريس المكلفين بإعداد المادة التعليمية لهذه المحاضرة الجامعية في استراتيجية التسويق الرقمي بخبرة واسعة في مجال التسويق، وخاصة التطبيقية في مجال الشبكات والمواقع الإلكترونية. بفضل معرفتهم (know-how) المهنية، يتم ضمان جودة المحتوى التعليمي الذي يتم تدريسه للطلاب، بالإضافة إلى ضمان دعمه من قبل أعضاء هيئة تدريس مدرّبين تدريباً عالياً لحل أي تساؤلات.



بدعم من أفضل المتخصصين في التسويق الرقمي،
لديك كل الضمانات للنجاح في الاتصالات التجارية في
مجال ألعاب الفيديو"





المدير الدولي المُستضاف

أ. Mark Young هو خبير مشهور عالمياً ركز مسيرته البحثية على صناعة الترفيه. قد حصلت نتائجه على العديد من الجوائز، بما في ذلك جائزة لمسيرته في المحاسبة والإدارة لعام 2020، والتي تمنحها جمعية المحاسبة الأمريكية. بالمثل، فقد فاز ثلاث مرات لمساهماته في الأدب الأكاديمي في هذه المجالات.

كان من أبرز المعالم في حياته المهنية نشر دراسة "المرجسية والمشاهير" بالتعاون مع الدكتور Drew Pinsky. قام هذا النص بتجميع بيانات مباشرة من شخصيات سينمائية أو تلفزيونية مشهورة. أصبح الكتاب الأكثر مبيعاً، حيث قام الخبير بتحليل السلوكيات المرجسية لنجوم السيولويد وكيف تم تطبيعها في وسائل الإعلام الحديثة. في الوقت نفسه، تم تناول تأثير هذه الأمور على الشباب المعاصر.

طوال حياته المهنية أيضاً، تعمق Young في التنظيم والتركيز في صناعة السينما. على وجه التحديد، فقد بحث في نماذج للتنبؤ بنجاح الأفلام الكبرى في شبكات التذاكر. بالمثل، فقد قدم مساهمات فيما يتعلق بالمحاسبة على أساس النشاط وتصميم أنظمة التحكم. على وجه الخصوص، يبرز تأثيرها المعترف به في تنفيذ الإدارة الفعالة القائمة على بطاقة الأداء المتوازن.

بالمثل، ميز العمل الأكاديمي أيضاً حياته المهنية، مما أدى إلى اختياره لقيادة كرسي أبحاث George Bozanic و Holman G. Hurt في مجال الرياضة والترفيه. بالمثل، فقد عقد مؤتمرات وشارك في برامج دراسية تتعلق بالمحاسبة والصحافة والدعاية. في الوقت نفسه، ربطته دراساته الجامعية والدراسات العليا بجامعة أمريكا الشمالية المرموقة مثل بيتسبرغ وأوهايو.

د. Young, S. Mark

- ♦ مدير كرسي Holman G. Hurt George Bozanic في مجال الرياضة والترفيه
- ♦ المؤرخ الرسمي لفريق التنس للرجال بجامعة جنوب كاليفورنيا
- ♦ باحث أكاديمي متخصص في تطوير النماذج التنبؤية لصناعة السينما
- ♦ شارك في تأليف كتاب "الترجسية والمشاهير"
- ♦ دكتوراه في العلوم المحاسبية من جامعة Pittsburgh
- ♦ ماجستير في المحاسبة من جامعة ولاية أوهايو
- ♦ بكالوريوس في الاقتصاد من كلية Oberlin
- ♦ عضو مركز التميز في التدريس

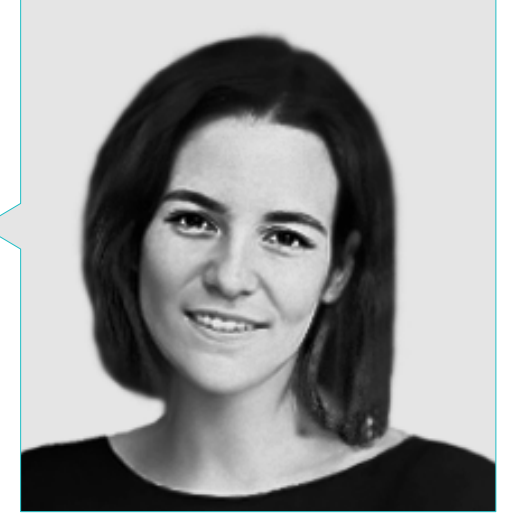
بفضل TECH، يمكنك التعلم من أفضل
المحترفين في العالم"



هيكل الإدارة

د. Velar Lera, Margarita

- ♦ خبيرة استشارية في الدعاية في مجال الموضة
- ♦ الرئيسة التنفيذية لشركة Forfashion Lab
- ♦ مديرة التسويق المؤسسي في SGNGroup
- ♦ مستشارة الدعاية المؤسسية في LLYC
- ♦ مستشارة اتصالات والعلامة التجارية freelance
- ♦ مديرة الدعاية بجامعة Villanueva
- ♦ مدرسة في الدراسات الجامعية المرتبطة بالتسويق
- ♦ دكتورة في الدعاية من جامعة Carlos III بمدريد
- ♦ بكالوريوس الاتصال السمعي البصري من جامعة كومبلوتنسي بمدريد
- ♦ MBA الأزياء من ISEM Fashion Business School



الأساتذة

أ. Sanjosé, Carlos

- ♦ أخصائية التسويق الرقمي
- ♦ مدير التسويق الرقمي في Designable
- ♦ رئيس القسم التسويقي الرقمي في MURPH
- ♦ مدير التسويق الرقمي في Gramos 25
- ♦ رئيس المحتوى في Unánime Creativos
- ♦ بكالوريوس في الإعلان والعلاقات العامة من الجامعة CEU Cardenal Herrera

د. San Miguel Arregui, Patricia

- ♦ باحثة خبيرة في التسويق الرقمي
- ♦ مؤسسة ومديرة Digital Fashion Brands
- ♦ باحثة ومشاركة في دراسات التسويق
- ♦ مؤلفة كتاب Influencer Marketing
- ♦ مؤلفة المنشورات الأكاديمية في المجلات المرموقة
- ♦ متحدثة منتظمة في الندوات والمؤتمرات الوطنية والدولية حول الاتصال والتسويق
- ♦ مدرسة في الدراسات الجامعية والدراسات العليا
- ♦ دكتوراه في التسويق الرقمي لشركة أرباء من جامعة Navarra
- ♦ بكالوريوس في الإعلان والعلاقات العامة من جامعة كومبلوتنسي بمدريد
- ♦ MBA في الأرباء التنفيذية من قبل ISEM



الهيكل والمحتوى

خلال هذه المحاضرة الجامعية في استراتيجية التسويق الرقمي من TECH، سوف يتعلم الطالب العديد من الركائز الحاسمة في تطوير خطط الاتصال عبر الإنترنت. هي، من بين أمور أخرى، الملف الشخصي المثالي للعميل وشخصية المشتري ومؤشرات الأداء الرئيسية والتجارة الإلكترونية أو التسويق المؤثر. مع كل هذه السلسلة من المعرفة الجديدة، سيحصل الطالب على مهارات قيمة للغاية في مجال ألعاب الفيديو.



DIGITAL MARKETING



من خلال التدريب التكميلي في التسويق الرقمي،
ستميز نفسك عن المرشحين الآخرين عند التقدم
لشغل وظائف مختلفة في صناعة ألعاب الفيديو"

الوحدة 1. استراتيجيات التسويق الرقمي الجديدة

- 1.1. التكنولوجيا الجماهير
 - 1.1.1. الاستراتيجية الرقمية والاختلافات بين نوع المستخدم
 - 2.1.1. الجمهور المستهدف باستثناء العوامل والأجيال
 - 3.1.1. ملف تعريف العميل المثالي (ICP) وشخصية المشتري (Buyer)
- 2.1. التحليلات الرقمية للتشخيص
 - 1.2.1. التحليل قبل الاستراتيجية الرقمية
 - 2.2.1. اللحظة 0
 - 3.2.1. مؤشرات الأداء الرئيسية والمقاييس والأنواع والتصنيف وفقاً للمنهجيات
- 3.1. الترفيه الإلكتروني (E-Entertainment): تأثير التجارة الإلكترونية في صناعة الترفيه
 - 1.3.1. التجارة الإلكترونية والأنواع والمنصات
 - 2.3.1. أهمية تصميم المواقع: UX (تجربة المستخدم) والـ (واجهة المستخدم)
 - 3.3.1. تحسين المساحة على الإنترنت: الحد الأدنى من الاحتياجات
- 4.1. وسائل التواصل الاجتماعي والتسويق المؤثر
 - 1.4.1. تأثير وتطور التسويق الشبكي
 - 2.4.1. الإقناع ومفاتيح المحتوى والإجراءات الفيروسية
 - 3.4.1. التخطيط للتسويق الاجتماعي وحملات التسويق المؤثرة
- 5.1. التسويق عبر الهاتف المحمول
 - 1.5.1. مستخدم المحمول
 - 2.5.1. الويب للجوال والتطبيقات
 - 3.5.1. إجراءات التسويق عبر الهاتف المحمول
- 6.1. الإعلان في بيئات الإنترنت
 - 1.6.1. الإعلان على شبكات التواصل الاجتماعي وأهداف الإعلانات الاجتماعية (Social Ads)
 - 2.6.1. مسار التحويل أو Purchase Funnel: الفئات
 - 3.6.1. منصات الإعلانات الاجتماعية (Social Ads)
- 7.1. منهجية التسويق الداخلي
 - 1.7.1. البيع الاجتماعي (Social Selling)، الركائز الأساسية والاستراتيجية
 - 2.7.1. منصة CRM في الإستراتيجية الرقمية
 - 3.7.1. Inbound Marketing (التسويق الداخلي) أو تسويق الجذب: الإجراءات وتحسين محركات البحث



- 8.1 أتمتة التسويق
 - 1.8.1 التسويق عبر البريد الإلكتروني وتصنيف البريد الإلكتروني
 - 2.8.1 أتمتة التسويق عبر البريد الإلكتروني (Email Marketing) والتطبيقات والمنصات والمزايا
 - 3.8.1 ظهور تسويق Bot & Chatbot: التصنيف والمنصات
- 9.1 أدوات إدارة البيانات
 - 1.9.1 CRM في الإستراتيجية الرقمية والأنواع والتطبيقات والمنصات والاتجاهات
 - 2.9.1 Business Intelligence و Business Analytics و Big Data
 - 3.9.1 Big Data، والذكاء الاصطناعي و Data Science (علوم البيانات)
- 10.1 مقياس الربحية
 - 1.10.1 عائد الاستثمار: تعريف عائد الاستثمار وعائد الاستثمار مقابل عائد النفقات الإعلانية ROAS
 - 2.10.1 تحسين عائد الاستثمار
 - 3.10.1 مقاييس رئيسية

إذا كنت ترغب في الارتقاء بحياتك المهنية إلى أعلى مستوى، فإن TECH تقدم لك أفضل الأدوات لتحقيق أحلامك"



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.

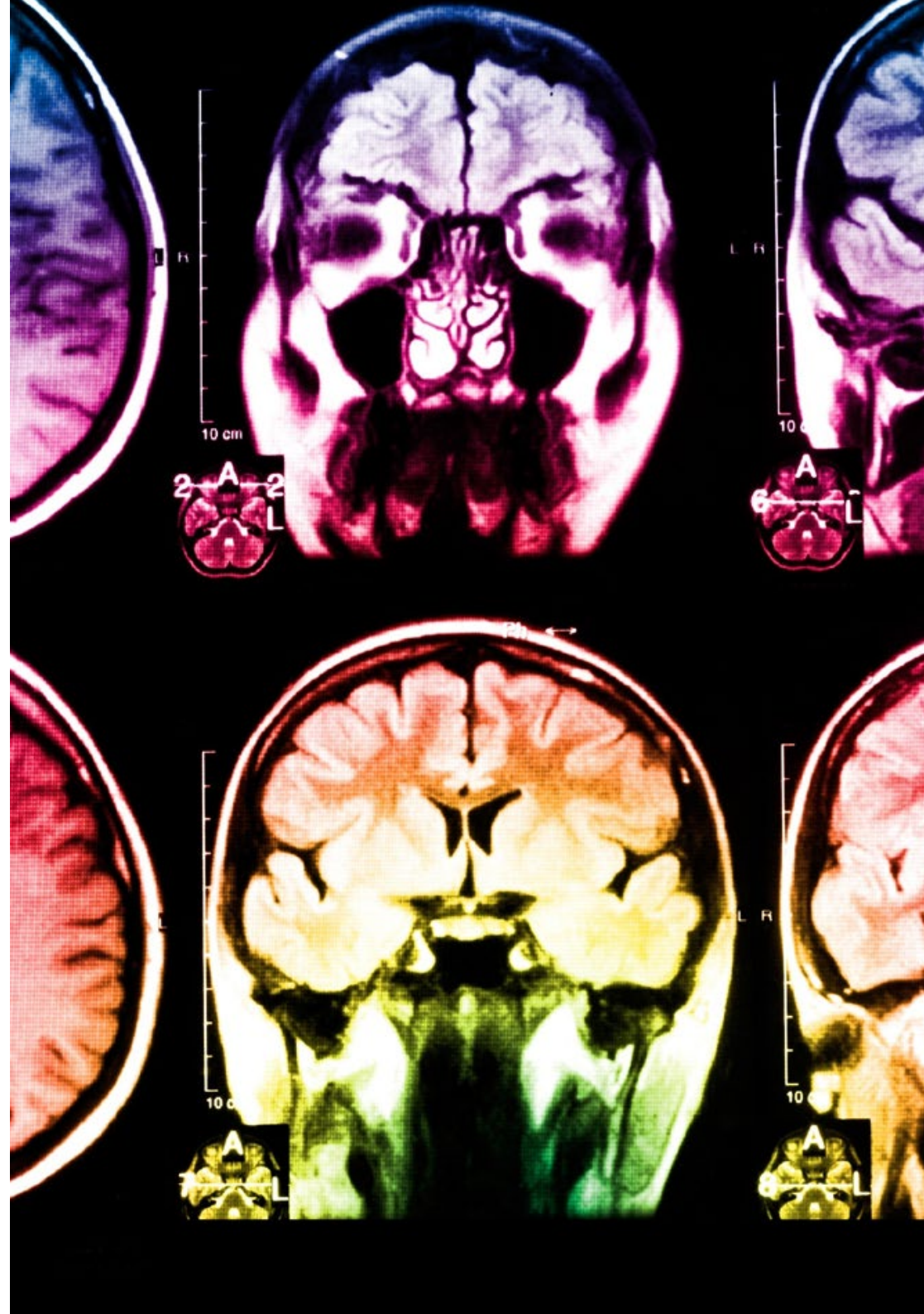
جامعتنا هي الجامعة الوحيدة الناطقة باللغة الإسبانية المصريح لها لاستخدام هذا المنهج الناجح. في عام 2019، تمكنا من تحسين مستويات الرضا العام لطلابنا من حيث (جودة التدريس، جودة المواد، هيكل الدورة، الأهداف...) فيما يتعلق بمؤشرات أفضل جامعة عبر الإنترنت باللغة الإسبانية.

في برنامجنا، التعلم ليس عملية خطية، ولكنه يحدث في شكل لولبي (نتعلم ثم نطرح ماتعلمناه جانبًا فننساها 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.

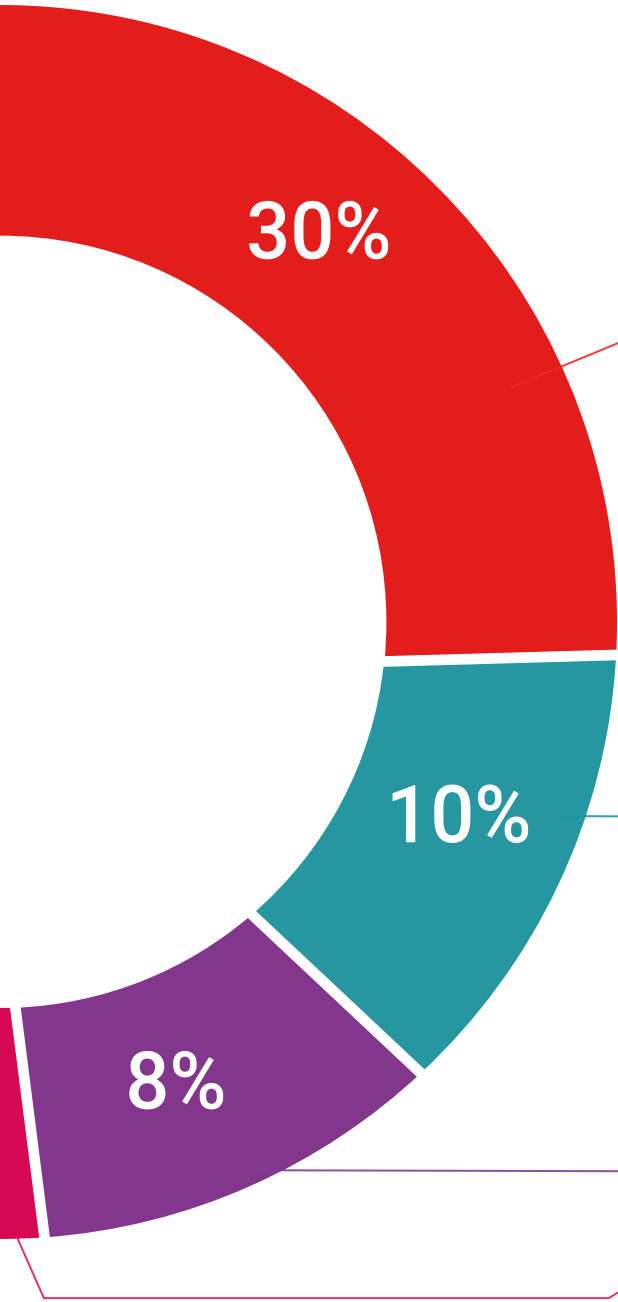
ستتيح لك منهجية إعادة التعلم والمعروفة بـ *Relearning*، التعلم بجهد أقل ومزيد من الأداء، وإشراكك بشكل أكبر في تدريبك، وتنمية الروح النقدية لديك، وكذلك قدرتك على الدفاع عن الحجج والآراء المتباينة: إنها معادلة واضحة للنجاح.

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، وتحديدًا من أجله، بحيث يكون التطوير التعليمي محددًا وملموسًا 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 والكفاءات



سيقومون بتنفيذ أنشطة لتطوير مهارات وقدرات محددة في كل مجال مواضيعي. التدريب العملي والديناميكيات للاكتساب 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.



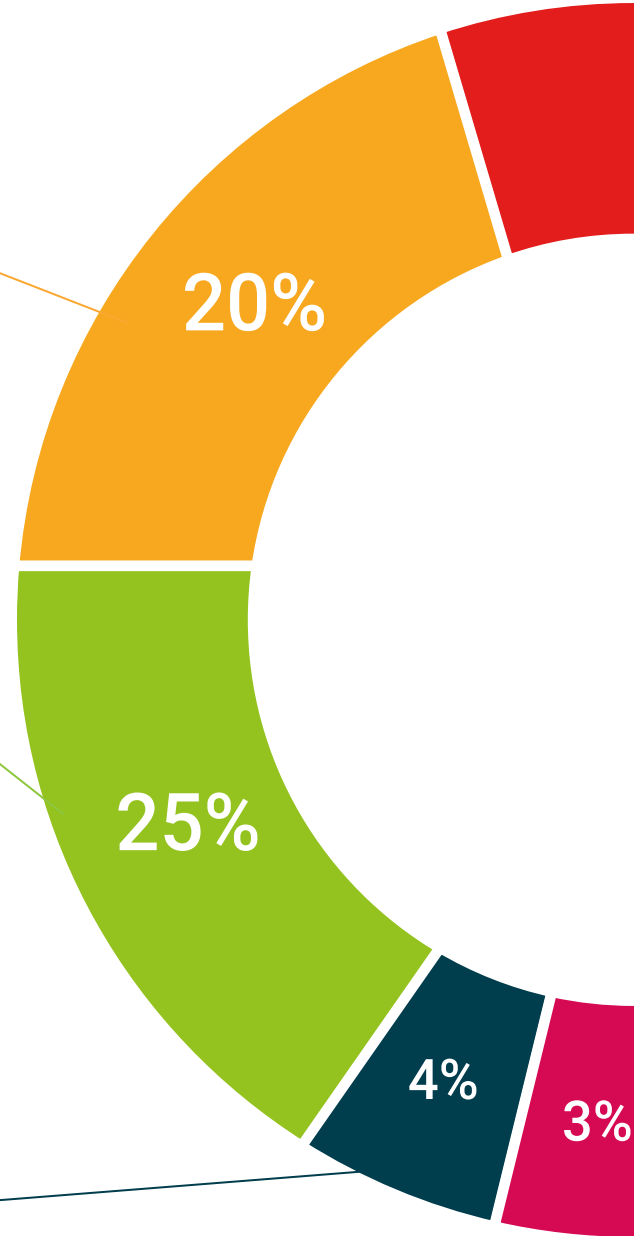
ملخصات تفاعلية

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 هذه المحاضرة الجامعية في استراتيجية التسويق الرقمي بالإضافة إلى التدريب الأكثر دقة وحداثة، الحصول على مؤهل المحاضرة الجامعية الصادر عن TECH Global University.



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



سيُتيح لك هذا البرنامج الحصول على مؤهل محاضرة جامعية في استراتيجية التسويق الرقمي المعتمد من **TECH Global University**، أكبر جامعة رقمية في العالم.

TECH Global University هي جامعة أوروبية رسميّة ومعترف بها علنًا من قبل حكومة أندورا (لجريدة الدولة الرسمية). تعد أندورا جزءًا من منطقة التعليم العالي الأوروبية (EEES) منذ عام 2003. وتعتبر منطقة التعليم العالي الأوروبية مبادرة يدعمها الاتحاد الأوروبي وتهدف إلى تنظيم إطار التأهيل الدولي ومواءمة أنظمة التعليم العالي في الدول الأعضاء في هذه المنطقة. يعمل هذا المشروع على تعزيز القيم المشتركة وتطبيق الأدوات المشتركة وتقوية آليات ضمان الجودة لتعزيز التعاون والتنقل بين الطلاب والباحثين والأكاديميين.

هذا المؤهل الخاص بجامعة **Tech Global University** هو عبارة عن برنامج أوروبي للتأهيل المستمر والتحديث المهني الذي يضمن اكتساب الكفاءات في مجال المعرفة الخاصة به، مما يمنح قيمة منهجية عالية للطلاب الذي يجتاز البرنامج.

المؤهل العلمي: محاضرة جامعية في استراتيجية التسويق الرقمي

محتوى هذا البرنامج الدراسي يعادل: 6 نقطة دراسية حسب نظام ECTS

عدد الساعات الدراسية المعتمدة: 150 ساعة





محاضرة جامعية استراتيجية التسويق الرقمي

- « طريقة التدريس: أونلاين
- « مدة الدراسة: 6 أسابيع
- « المؤهل الجامعي من: TECH global university
- « إجمالي النقاط المعتمدة: 6 نقطة دراسية حسب نظام ECTS
- « مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة
- « الامتحانات: أونلاين

محاضرة جامعية استراتيجية التسويق الرقمي