

محاضرة جامعية
إنشاء وإدارة المبيعات المُحَسَّنة
باستخدام الذكاء الاصطناعي



الجامعة
التكنولوجية **tech**

محاضرة جامعية إنشاء وإدارة المبيعات المُحَسَّنة باستخدام الذكاء الاصطناعي

- « طريقة التدريس: أونلاين
- « مدة الدراسة: 6 أسابيع
- « المؤهل العلمي: TECH الجامعة التكنولوجية
- « عدد الساعات المخصصة للدراسة: 16 ساعة /أسبوعياً
- « مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة
- « الامتحانات: أونلاين
- « رابط الدخول للموقع الإلكتروني: www.techtute.com/ae/artificial-intelligence/posgraduate-certificate/optimized-sales-generation-management-artificial-intelligence-artificial-intelligence

الفهرس

01

المقدمة

ص. 4

02

الأهداف

ص. 8

03

هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة
التدريبية

ص. 12

04

الهيكل والمحتوى

ص. 16

05

المنهجية

ص. 20

06

المؤهل العلمي

ص. 28

المقدمة

في سياق الاتصالات والتسويق، فإن التحليل التنبؤي لدورة المبيعات باستخدام الذكاء الاصطناعي (AI) له عدة أغراض. الهدف الرئيسي هو أن يتوقع المحترفون متى وكيف من المرجح أن يتخذ العملاء المحتملون قرارات الشراء. بهذه الطريقة، سيستخدم الخبراء هذه المعلومات لتصميم استراتيجيات أكثر تخصيصًا. بالإضافة إلى ذلك، يسمح الذكاء الاصطناعي للمؤسسات بتحديد علامات الخطر التي تشير إلى تراجع المستهلكين، وبالتالي اتخاذ تدابير استباقية للاحتفاظ بالجمهور الحالية. نظرًا لأهميتها، تقوم Tech بتطوير شهادة جامعية تتعمق في تحسين مهام المبيعات وتوليد العملاء المحتملين (Leads) من خلال التعلم الآلي. ستوفر طريقة التعلم 100% عبر الإنترنت للطلاب راحة أكبر.

تحليل سلوك المستهلك في أفضل جامعة رقمية
في العالم وفقا لـ "Forbes"



يعد الذكاء الاصطناعي أداة رئيسية لأتمتة عمليات توليد العملاء المحتملين (Leads). بالتالي، يمكن لمحترفي الاتصالات تحديد العملاء المحتملين الواعدين بناءً على خصائصهم الخاصة وسلوكياتهم عبر الإنترنت. تعمل هذه الأنظمة الذكية على توفير الوقت والموارد، مما يساعد الفرق الموجهة نحو المبيعات على التركيز على العملاء المحتملين ذوي الجودة الأعلى. في المقابل، تتكيف هذه الموارد فورًا مع المتطلبات والتفضيلات المتغيرة للعملاء، وهو أمر ضروري في بيئة تجارية تتميز بتطورها المستمر.

بناءً على ذلك، تطلق TECH برنامجًا ثوريًا يقوم بتحليل التعريف الآلي للعملاء المحتملين (Leads) بالتفصيل. سيزود المنهج الدراسي الطلاب بالعديد من الاستراتيجيات لتحسين الأسعار وتخصيص المحتوى لجذب المستخدمين. سيوفر المنهج الدراسي أيضًا إرشادات للمراقبة الآلية، بهدف تحسين العلاقات مع العملاء. بالإضافة إلى ذلك، ستتعلم المواد التعليمية في التنبؤ باحتياجات العملاء، بما في ذلك عوامل مثل سلوكهم الشرائي. بهذا المعنى، فإن التدريب سيشرح الخريجين على تنفيذ التجزئة الديناميكية للعروض وتقديم توصيات فردية للغاية.

لتسهيل هذا التحديث، توفر TECH العديد من المواد التربوية الإضافية التي تشكل المكتبة الافتراضية الممتازة لهذه الدرجة الجامعية. بهذه الطريقة، سيتمكن الطلاب من الوصول في أي وقت وفي أي مكان يريدون إلى كل المحتوى المستضاف على النظام الأساسي عبر الإنترنت. إنها بلا شك فرصة مثالية للتعرف على التطورات في مجال المبيعات وإنشاء العملاء المحتملين (Leads) باستخدام الذكاء الاصطناعي من خلال محاضرة جامعية مرنة، بدون فصول دراسية وجهاً لوجه أو فصول دراسية ذات جداول زمنية محددة. بهذه الطريقة، سيتخذ الطلاب خيارًا أكاديميًا من المستوى الأول مع قدرتهم على الجمع بين مسؤولياتهم المهنية اليومية.

تحتوي محاضرة الجامعة في إنشاء وإدارة المبيعات المُحَسَّنة باستخدام الذكاء الاصطناعي على البرنامج التعليمي التعليمي الأكثر اكتمالاً وحدثاً في السوق. أبرز خصائصها هي:

- ♦ تطوير حالات عملية يقدمها خبراء الذكاء الاصطناعي في التسويق والاتصال
- ♦ يجمع المحتوى الرسومي والتخطيطي والعملية البارز الذي تم تصميمه به معلومات كاملة وعملية عن تلك التخصصات الأساسية للممارسة المهنية.
- ♦ التمارين العملية حيث يمكن إجراء عملية التقييم الذاتي لتحسين التعلم
- ♦ تركيزها على المنهجيات المبتكرة
- ♦ 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



ستقدم توصيات مخصصة لعملائك
لتشجيعهم على شراء خدماتك على مدى
فترة طويلة من الزمن"

سوف تكتسب المعرفة دون قيود
جغرافية أو توقيت محدد مسبقاً.

مع نظام إعادة التعلم (Relearning)
سوف تقوم بدمج المفاهيم بطريقة
طبيعية وتقدمية. إنسى أمر الحفظ!

هل تريد التخصص في المراقبة التنافسية
التنبؤية؟ حقق هدفك خلال 150 ساعة فقط
بفضل هذا البرنامج الحصري

البرنامج يضم , في أعضاء هيئة تدريسه محترفين في مجال الطاقات المتجددة يصون في هذا التدريب خبرة عملهم,
بالإضافة إلى متخصصين معترف بهم من الشركات الرائدة والجامعات المرموقة.

وسيتيح 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 التعلم القائم على حل المشكلات, والذي المهني في يجب أن تحاول من خلاله حل
المواقف المختلفة للممارسة المهنية التي تنشأ من خلاله, للقيام بذلك, سيحصل على مساعدة من نظام فيديو
تفاعلي مبتكر من قبل خبراء مشهورين.

02 الأهداف

بفضل هذه الشهادة الجامعية، سيحدث الخريجون ثورة في عمليات المبيعات الرقمية من خلال التطبيق الفعال لأنظمة التعلم الآلي. بالتالي، فإن هؤلاء المهنيين سوف يتوقعون احتياجات المستهلكين ويرضونها من خلال منتجات أو خدمات مبتكرة للغاية. تماشيًا مع هذا، سيطبق الخبراء التقنيات الأكثر تقدمًا في كل من جذب العملاء المحتملين (Leads) والتهديد (Scoring) على إجراءاتهم المعتادة. كما يقوم الخريجون بتحسين التعريف وأولويات التوقعات. يتم أيضًا تنفيذه على منصات الويب وشبكات التواصل الاجتماعي للمساعدة الافتراضيين، مما يسمح للمستخدمين بتحليل رجالهم بمسافة طويلة.

يمكنك الوصول إلى الحرم الجامعي الافتراضي في أي وقت
وتنزيل المحتويات للاطلاع عليها متى شئت"



الأهداف المحددة



- ♦ فهم أساسيات كيفية قيام الذكاء الاصطناعي بتحويل استراتيجيات التسويق الرقمي
- ♦ تطوير ودمج وإدارة روبوتات الدردشة (chatbots) والمساعدين الافتراضيين لتحسين التفاعل مع العملاء
- ♦ التعمق في أتمتة عملية شراء الإعلانات عبر الإنترنت وتحسينها من خلال الإعلانات الآلية باستخدام الذكاء الاصطناعي
- ♦ تفسير كميات كبيرة من البيانات لاتخاذ القرارات الاستراتيجية في التسويق الرقمي
- ♦ تطبيق الذكاء الاصطناعي في استراتيجيات التسويق عبر البريد الإلكتروني (Email Marketing) لتخصيص الحملات وأتمتتها
- ♦ استكشاف الاتجاهات الناشئة في الذكاء الاصطناعي للتسويق الرقمي وفهم تأثيرها المحتمل على الصناعة

الأهداف المحددة



- ♦ رعاية إجراءات الأداة لإنشاء عملاء محتملين (Leads) باستخدام الذكاء الاصطناعي
- ♦ تنفيذ المساعدين الظاهريين في عمليات المبيعات
- ♦ التنبؤ باحتياجات المستهلك من خلال التعلم الآلي
- ♦ معرفة الابتكارات والتنبؤات الرئيسية في مجال المبيعات

نظام التعلم من TECH يتبع أعلى المعايير
الدولية للجودة"



هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية

في فلسفة تقديم جودة التعليم، تجمع Tech بين هيئة تدريس متعددة التخصصات شكلها متخصصون في المبيعات وتوليد العملاء المحتملين (Leads) باستخدام الذكاء الاصطناعي. في بحثهم عن التميز، يقوم هذا الفريق من المحترفين بإتاحة خبرتهم العملية الواسعة للطلاب حتى يتمكن المتطلون من تحديث معارفهم والتعمق في الموضوع. في جميع الأوقات، سيتمكن الطلاب من الاتصال بالمعلمين مباشرة لحل أي أسئلة قد تكون لديهم أثناء التعلم. بعد الانتهاء من المحاضرة الجامعية، سينتقل الخريجون إلى أرقى شركات الإعلان والمعلومات لتقديم مقترحات مبتكرة.



يتمتع أعضاء هيئة التدريس في هذا التدريب بتاريخ واسع من البحث والتطبيق المهني"



هيكل الإدارة

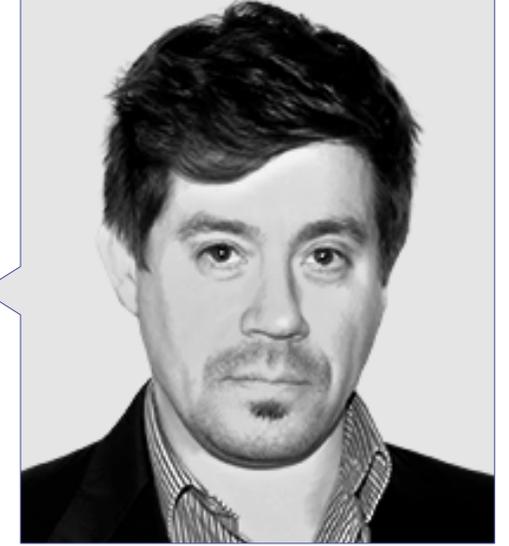
د. Peralta Martín-Palomino, Arturo

- الرئيس التنفيذي ومدير التكنولوجيا في Prometeus Global Solutions
- مدير التكنولوجيا في Prometeus Global Solutions
- مدير التكنولوجيا في Al Shepherds GmbH
- مستشار ومرشد الأعمال الاستراتيجية في Alliance Medical
- مدير التصميم والتطوير في DocPath
- دكتور في هندسة الحاسوب من جامعة Castilla-La Mancha
- دكتور في الاقتصاد والأعمال والتمويل من جامعة Camilo José Cela
- دكتور في علم النفس من جامعة Castilla-La Mancha
- الماجستير التنفيذي MBA من جامعة Isabel I
- ماجستير في الإدارة التجارية والتسويق من جامعة Isabel I
- ماجستير في Big Data من تدريب Hadoop
- ماجستير في تقنيات الكمبيوتر المتقدمة من جامعة Castilla-La Mancha
- عضو في مجموعة الأبحاث SMILE



أ. Sánchez Mansilla, Rodrigo

- ♦ أخصائية التسويق الرقمي
- ♦ مستشار رقمي في AI Shepherds GmbH
- ♦ مدير الحساب الرقمي في Kill Draper
- ♦ رئيس القسم الرقمي في Kuarere
- ♦ مدير التسويق الرقمي في Arconi Solutions و Deltoid Energy و Brinergy Tech
- ♦ المؤسس ومدير المبيعات والتسويق الوطني
- ♦ ماجستير في التسويق الرقمي (MDM) من كلية The Power Business School
- ♦ بكالوريوس إدارة أعمال من جامعة Buenos Aires

**الأستاذة****أ. González Risco, Verónica**

- ♦ أخصائية التسويق الرقمي
- ♦ مستشارة تسويق رقمي مستقلة
- ♦ تسويق المنتجات/تطوير الأعمال الدولية في UNIR - الجامعة على الإنترنت
- ♦ أخصائية التسويق الرقمي في Code Kreativo Comunicación SL
- ♦ ماجستير في التسويق عبر الإنترنت وإدارة الإعلانات من Indisoft-Upgrade
- ♦ محاضرة جامعية في العلوم التجارية من جامعة Almería

أ. Parreño Rodríguez, Adelaida

- ♦ مطورة تقنية ومهندسة مجتمعات الطاقة في جامعة Murcia
- ♦ مديرة البحث والابتكار في المشاريع الأوروبية في جامعة Murcia
- ♦ المطورة التقني ومهندسة الطاقة/الكهرباء والباحثة في مشروع PHOENIX Project y FLEXUM (ONENET)
- ♦ منشئة المحتوى في Global UC3M Challenge
- ♦ جائزة Ginés Huertas Martínez (2023)
- ♦ ماجستير في الطاقات المتجددة من جامعة بوليتكنيك في قرطاجنة
- ♦ إجازة في الهندسة الكهربائية (ثنائية اللغة) من جامعة Carlos III في مدريد

الهيكل والمحتوى

ستتناول هذه المحاضرة الجامعية التحول في عملية المبيعات، بناءً على توليد العملاء المحتملين (Leads) من خلال التعلم الآلي. لهذا السبب، ستتعلم الخطة الدراسية في تخصيص العروض وتحليل المنافسة باستخدام الذكاء الاصطناعي. سيتعلم الطلاب توقع احتياجات المستخدمين، بهدف تحسين علاقاتهم وبناء الولاء بمرور الوقت. بالمثل، ستزود المواد التعليمية الخبراء بالمفاتيح اللازمة لتطبيق روبوتات الدردشة (Chatbots) في عمليات المبيعات. بهذه الطريقة، سيتم تدريب المتخصصين على قيادة بيانات المبيعات الرقمية والمتقدمة تقنيًا.



سيكون لديك دراسات حالة حقيقية من شأنها أن
تزيد من مهاراتك في التنبؤ باحتياجات العملاء"



الوحدة 1. المبيعات وتوليد العملاء المحتملين (Leads) المحتملين باستخدام الذكاء الاصطناعي

- 1.1. تطبيق الذكاء الاصطناعي في عملية البيع
 - 1.1.1. أتمتة مهام المبيعات
 - 2.1.1. التحليل التنبؤي لدورة المبيعات
 - 3.1.1. تحسين استراتيجيات التسعير
- 2.1. تقنيات وأدوات لتوليد العملاء المحتملين (Leads) باستخدام الذكاء الاصطناعي
 - 1.2.1. التحديد الآلي للآفاق
 - 2.2.1. تحليل سلوك المستخدم
 - 3.2.1. تخصيص المحتوى للتوظيف
- 3.1. توليد العملاء المحتملين (Leads) باستخدام الذكاء الاصطناعي
 - 1.3.1. التقييم الآلي لمؤهلات العملاء المحتملين (Leads)
 - 2.3.1. تحليل العملاء المحتملين (Leads) القائمة على التفاعل
 - 3.3.1. تحسين نموذج تسجيل (Scoring) العملاء المحتملين (Leads)
- 4.1. الذكاء الاصطناعي في إدارة علاقات العملاء
 - 1.4.1. التتبع الآلي لتحسين العلاقات مع العملاء.
 - 2.4.1. توصيات شخصية للعملاء
 - 3.4.1. أتمتة الاتصالات الشخصية
- 5.1. تنفيذ حالات النجاح للمساعدين الافتراضيين في المبيعات
 - 1.5.1. مساعدين افتراضيين لدعم المبيعات
 - 2.5.1. تحسين تجربة العملاء
 - 3.5.1. تحسين التحويلات وإغلاق المبيعات
- 6.1. التنبؤ باحتياجات العملاء باستخدام الذكاء الاصطناعي
 - 1.6.1. تحليل السلوك الشرائي
 - 2.6.1. تجزئة العرض الديناميكي
 - 3.6.1. أنظمة التوصية الشخصية
- 7.1. تخصيص عرض المبيعات باستخدام الذكاء الاصطناعي
 - 1.7.1. التكيف الديناميكي للمقترحات التجارية
 - 2.7.1. عروض حصرية على أساس السلوك
 - 3.7.1. إنشاء حزم شخصية

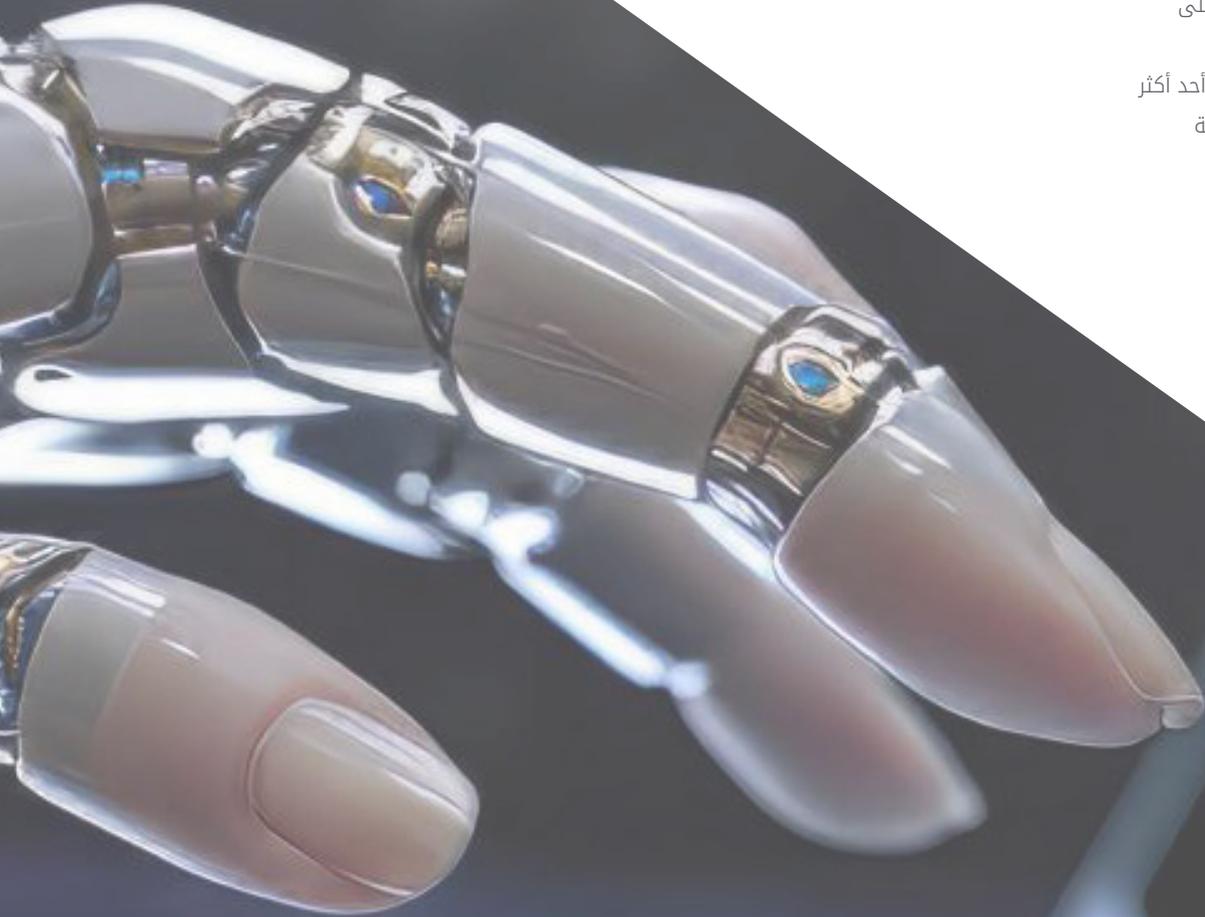
- 8.1. تحليل المنافسة باستخدام الذكاء الاصطناعي
 - 1.8.1. الرصد الآلي للمنافسين
 - 2.8.1. التحليل المقارن الآلي للأسعار
 - 3.8.1. المراقبة التنافسية التنبؤية
- 9.1. تكامل الذكاء الاصطناعي في أدوات المبيعات
 - 1.9.1. التوافق مع نظم إدارة العلاقة مع العملاء (CRM).
 - 2.9.1. تعزيز أدوات البيع
 - 3.9.1. التحليل التنبؤي في منصات المبيعات
- 10.1. الابتكارات والتنبؤات في مجال المبيعات
 - 1.10.1. الواقع المعزز في تجربة التسوق
 - 2.10.1. أتمتة المبيعات المتقدمة
 - 3.10.1. الذكاء العاطفي في التعاملات البيعية

نظرًا لأنه تدريب عبر الإنترنت، فستتمكن من
الجمع بين دراستك وبقية أنشطتك اليومية. سجل
الآن!



المنهجية

يقدم هذا البرنامج التدريبي طريقة مختلفة للتعلم. فقد تم تطوير منهجيتنا من خلال أسلوب التعليم المرتكز على التكرار: **el 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 **New England Journal of Medicine** المناهج فعالية في المنشورات ذات الصلة مثل مجلة نيو إنجلاند الطبية.



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 تدريسي 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 يرسى الأسس لهذا المحتوى، يكفل اتباع أحدث الحقائق الاقتصادية والاجتماعية والمهنية.

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 الحاسبات 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 المحاضرة الجامعية، سيواجه الطلاب عدة حالات حقيقية. يجب عليهم دمج كل معارفهم والتحقيق والجدال والدفاع عن أفكارهم وقراراتهم.



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 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 طليعة التعليم العالمي، يسمى Relearning أو إعادة التعلم.

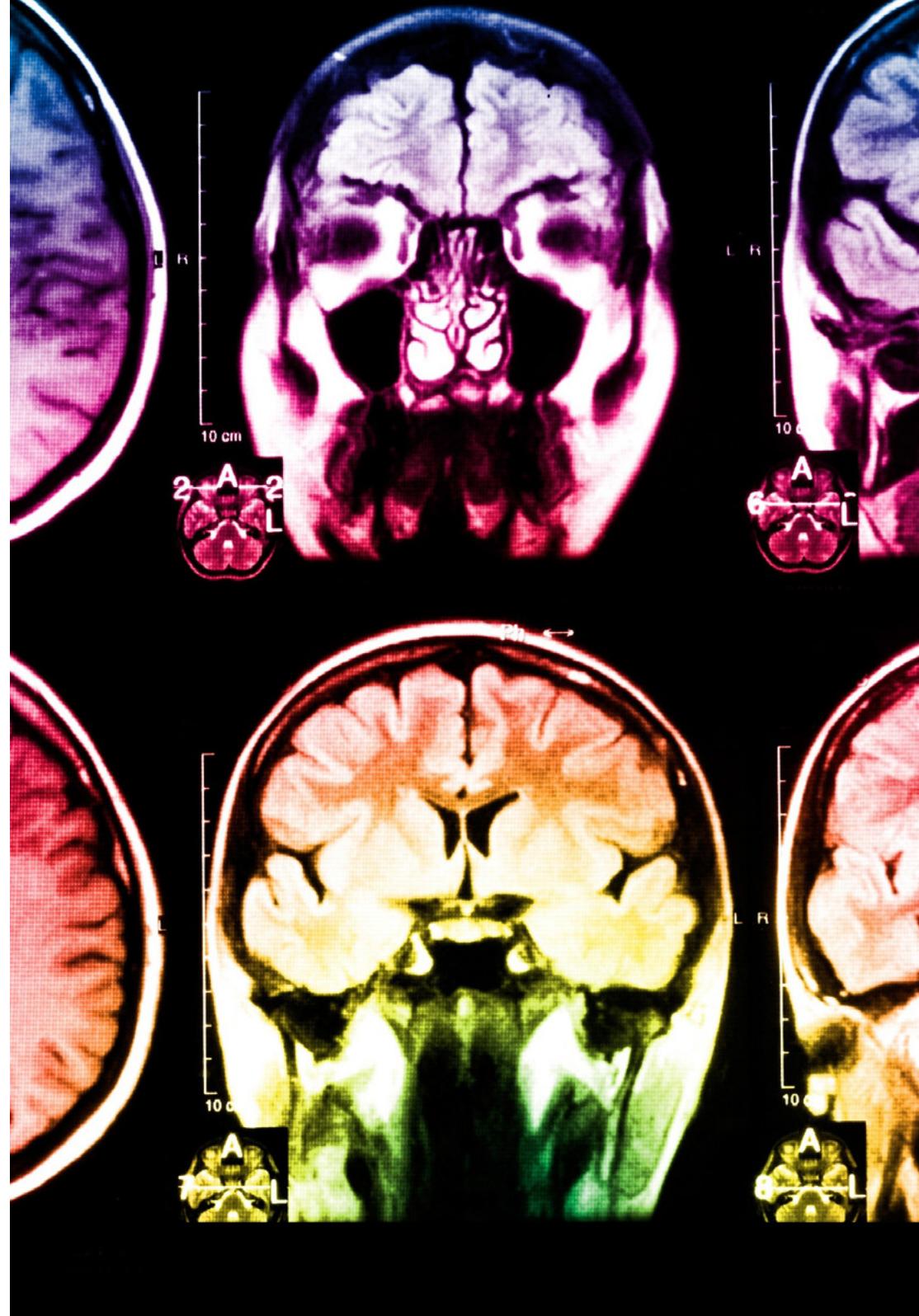
جامعتنا هي الجامعة الوحيدة الناطقة باللغة الإسبانية المصرح لها لاستخدام هذا المنهج الناجح. في عام 2019، تمكنا من تحسين مستويات الرضا العام لطلابنا من حيث (جودة التدريس، جودة المواد، هيكل الدورة، الأهداف..) فيما يتعلق بمؤشرات أفضل جامعة عبر الإنترنت باللغة الإسبانية.

في برنامجنا، التعلم ليس عملية خطية، ولكنه يحدث في شكل لولبي (تتعلم ثم نطرح ماتعلمناه جانباً 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.

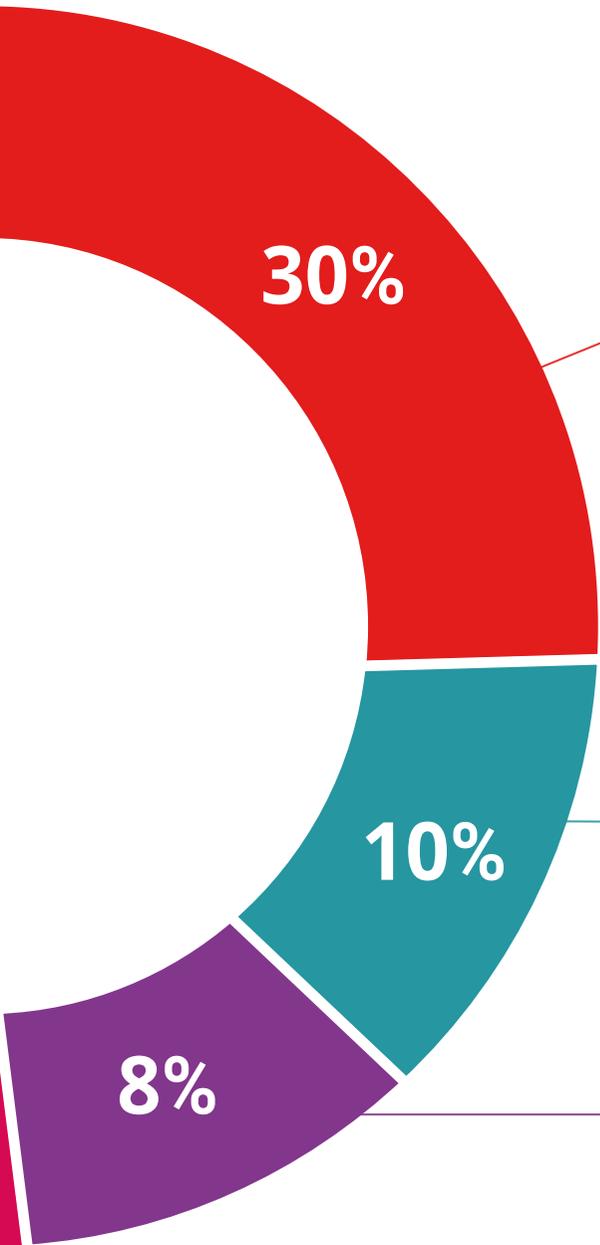
ستتيح لك منهجية إعادة التعلم والمعروفة بـ Relearning، التعلم بجهد أقل ومزيد من الأداء، وإشراكك بشكل أكبر في تدريبك، وتنمية الروح النقدية لديك، وكذلك قدرتك على الدفاع عن الحجج والآراء المتباينة: إنها معادلة واضحة للنجاح.

استناداً إلى أحدث الأدلة العلمية في مجال علم الأعصاب، لا نعرف فقط كيفية تنظيم المعلومات والأفكار والصور والذكريات، ولكننا نعلم أيضاً أن المكان والسياق الذي تعلمنا فيه شيئاً هو ضرورياً لكي نكون قادرين على تذكرها وتخزينها في الحصين بالمخ، 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 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 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

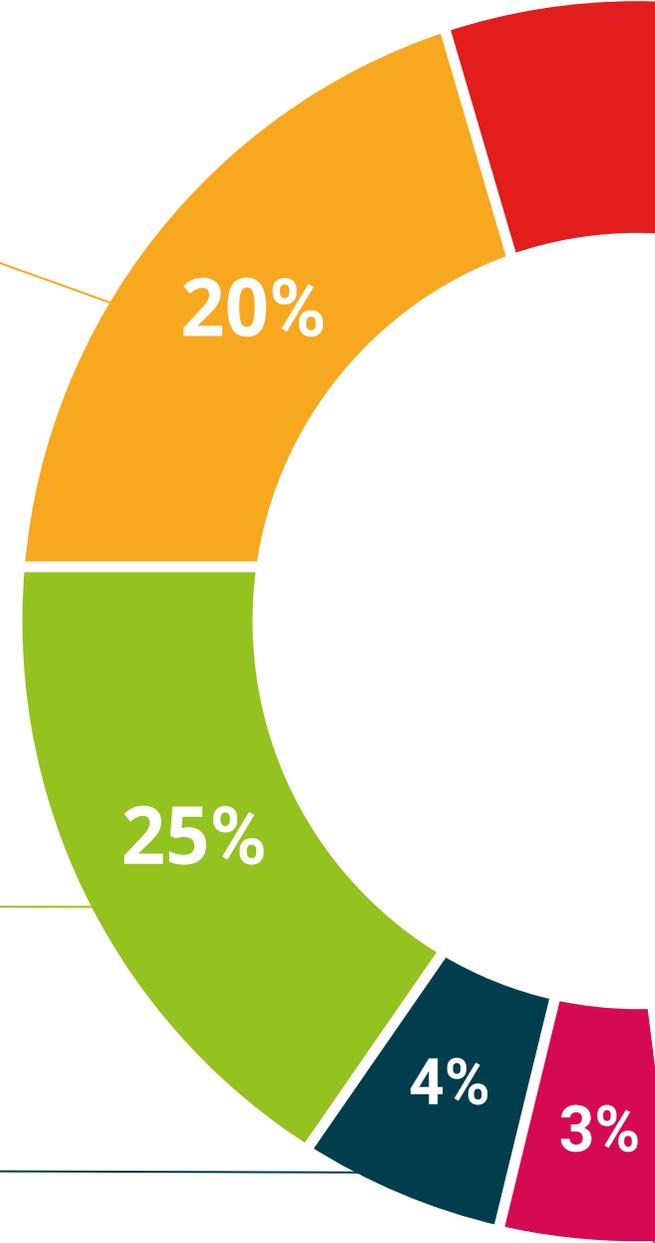
يقدم فريق جامعة TECH المحتويات بطريقة جذابة وديناميكية في أقراص الوسائط المتعددة التي تشمل الملفات الصوتية والفيديوهات والصور والرسوم البيانية والخرائط المفاهيمية من أجل تعزيز المعرفة.

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 هذه المحاضرة الجامعية في إنشاء وإدارة المبيعات المُحَسَّنة باستخدام الذكاء الاصطناعي بالإضافة إلى التدريب الأكثر دقة وحداثة، الحصول على مؤهل المحاضرة الجامعية الصادر عن الجامعة التكنولوجية.



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



تحتوي محاضرة الجامعة في إنشاء وإدارة المبيعات المُحَسَّنة باستخدام الذكاء الاصطناعي على البرنامج التعليمي الأكثر اكتمالا وحدثا في السوق.

بعد اجتياز التقييم، سيحصل الطالب عن طريق البريد العادي* مصحوب بعلم وصول مؤهل محاضرة جامعة المصدرن **TECH الجامعة التكنولوجية**

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

المؤهل العلمي: محاضرة جامعة في إنشاء وإدارة المبيعات المُحَسَّنة باستخدام الذكاء الاصطناعي

عدد الساعات الدراسية المعتمدة: 150 ساعة



المستقبل

الأشخاص

الصحة

الثقة

التعليم

المرشدون الأكاديميون المعلومات

الضمان

التدريس

الاعتماد الأكاديمي

المؤسسات

التعلم

المجتمع

الالتزام

التقنية

الابتكار

tech الجامعة
التكنولوجية

الحاضر

الحاضر

الجودة

محاضرة جامعية

إنشاء وإدارة المبيعات المُحَسَّنة
باستخدام الذكاء الاصطناعي

- طريقة التدريس: أونلاين
- مدة الدراسة: 6 أسابيع
- المؤهل العلمي: TECH الجامعة التكنولوجية
- عدد الساعات المخصصة للدراسة: 16 ساعة / أسبوعياً
- مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة
- الامتحانات: أونلاين

المعرفة

التدريب الافتراضي

المؤسسات

الفصول الافتراضية

اللغات

محاضرة جامعية
إنشاء وإدارة المبيعات المُحَسَّنة
باستخدام الذكاء الاصطناعي