

محاضرة جامعية

التسويق 2.0 المطبق على عيادات الأسنان



الجامعة
التكنولوجية
tech

محاضرة جامعية

التسويق 2.0 المطبق على عيادات الأسنان

« طريقة التدريس: أونلاين

« مدة الدراسة: 6 أسابيع

« المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« عدد الساعات المخصصة للدراسة: 16 ساعات أسبوعياً

« مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرك الخاصة

« الامتحانات: أونلاين

رابط الدخول إلى الموقع الإلكتروني: www.techitute.com/ae/dentistry/postgraduate-certificate/marketing-20-applied-dental-clinics

الفهرس

01	المقدمة	صفحة 4
02	الأهداف	صفحة 8
03	هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية	صفحة 12
04	الهيكل والمحتوى	صفحة 16
05	المنهجية	صفحة 20
06	المؤهل العلمي	صفحة 28

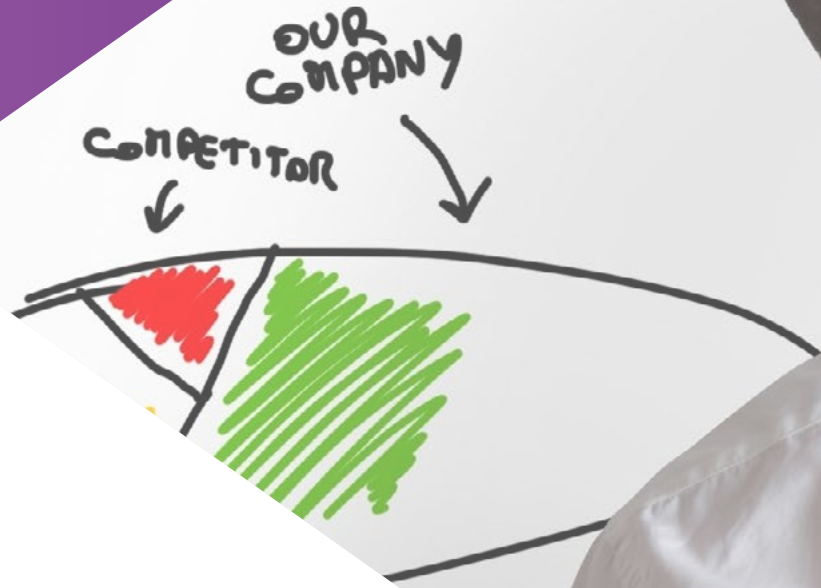
المقدمة

أدى العدد المتزايد لخريجي طب الأسنان مصحوباً بالزيادة في عدد عيادات الأسنان التي ظهرت في السنوات الأخيرة، إلى جعل قطاع طب الأسنان السريبي كواحد من أكثر الأسواق التنافسية الموجودة حالياً. لهذا السبب، من الضروري مملف تعريف طبيب الأسنان أن يتبنى أيضاً شخصية المدير والموجه لعيادة طب الأسنان الخاصة به، مع التركيز على تعلم معرفة إدارة الأعمال وإدارة الفريق التي تضمن استمرارية العمل نفسه.





MARKET



قم بتحسين معرفتك في التسويق 2.0 المطبق على عيادات طب الأسنان من خلال هذا البرنامج، حيث ستجد أفضل مادة تعليمية مع دراسات حالة حقيقية. تعرف هنا على أحدث التطورات في إدارة وتوجيه عيادات طب الأسنان لتتمكن من تنفيذ مهمة إدارية لمراكز طب الأسنان عالية الجودة”

تحتوي هذه محاضرة جامعية في التسويق 2.0 المطبق على عيادات الأسنان على البرنامج العلمي الأكثر اكتمالاً وتحديثاً في السوق. أبرز ميزاتنا هي:

- ♦ تطوير الحالات العملية التي يقدمها الخبراء في مختلف التخصصات المتصلة بالتسويق 2.0 في عيادات طب الأسنان
- ♦ محتوياتها البيانية و التخطيطية و العملية بشكل بارز التي يتم تصورها من خلالها، تجمع المعلومات العلمية و صرامة حول تلك التخصصات الطبية التي لا غنى عنها في الممارسة المهنية
- ♦ المستجدات عن التسويق 2.0 المطبق على عيادات الأسنان
- ♦ نظام التعلم التفاعلي القائم على الخوارزميات لاتخاذ القرارات بشأن حالات المشاكل
- ♦ توفر المحتوى من أي جهاز ثابت أو محمول متصل بالإنترنت

لقد أثارت إدارة وتوجيه عيادات طب الأسنان اهتماماً متزايداً في السنوات الأخيرة، لا سيما في أولئك المهنيين الذين أدركوا أهمية معرفة كيفية إدارة جميع الموارد التي لديهم في عيادات الأسنان بشكل صحيح، من أجل تحويلها إلى عمل المستقبل، مع استمرارية لن يتم ضمانها إلا من خلال تطبيق التوازن المناسب لإدارة الأعمال.

في هذه البيئة الجديدة، يكتسب تركيز عيادة الأسنان كهيكل تنظيمي قوة خاصة، حيث يتعين عليها الحضور والسيطرة على جميع مجالات الإدارة والتوجيه: الموارد البشرية، التسويق، الجودة، إدارة الوقت، التخطيط والاستراتيجية، المحاسبة والتكاليف، إلخ.



تحتاج كل شركة إلى تحديد المكان الذي تلعب فيه ومع من تلعب،
وما هي الموارد التي تمتلكها وما الذي تنوي الاستفادة منه "

يسمح البرنامج بالتمرين في بيئات محاكاة، والتي توفر تعلمًا غامرًا مبرمجًا للتدريب في المواقف الحقيقية.

نقدم لك الفرصة لتولي زمام مستقبلك وتطوير إمكاناتك الكاملة على رأس مراكز وعيادات الأسنان.

يمكن أن يكون هذا البرنامج هو أفضل استثمار يمكنك القيام به في اختيار برنامج الترقية لسببين: بالإضافة إلى تحديث معرفتك في التسويق 2.0 التطبيقي لعيادات الأسنان، ستحصل على المحاضرة الجامعية من TECH الجامعة التكنولوجية ”

تضم في هيئتها التدريسية متخصصين ينتمون إلى مجال إدارة وتوجيه عيادات طب الأسنان والذين يصبون خبراتهم العملية في هذا التدريب، بالإضافة إلى المتخصصين المعترف بهم المنتمين إلى الشركات الرائدة، سواء في القطاع أو في القطاعات ذات الصلة.

بفضل محتوى الوسائط المتعددة الذي تم تطويره بأحدث التقنيات التعليمية، سيسمحون للمهني المتخصص بالتعلم حسب السياق، بما معناه، بيئة محاكاة ستوفر تعليمًا غامرًا مبرمجًا للتدريب في مواقف حقيقية.

يعتمد تصميم هذا البرنامج على التعلم القائم على المشكلات، والذي يجب على الطبيب من خلاله محاولة حل الحالات المختلفة للممارسة المهنية التي تُطرح على مدار هذا البرنامج. للقيام بذلك، ستحصل على مساعدة من نظام فيديو تفاعلي مبتكر من صنع خبراء مشهورين في مجال التسويق 2.0 وخبرة تعليمية رائعة.



02 الأهداف

تهدف المحاضرة الجامعية في التسويق 2.0 المطبق على عيادات الأسنان إلى تعزيز النمو الشخصي والمهني.



الهدف الرئيسي من هذا البرنامج هو تعزيز فموك الشخصي والمهني من خلال مساعدتك على تحقيق النجاح كمدير عيادة أسنان”



الأهداف العامة



- ♦ استخدام الأدوات النظرية والمهنية والتحليلية لإدارة وتوجيه الأعمال الخاصة في مجال طب الأسنان السريري على النحو الأمثل، والتميز بشكل فعال في بيئة تنافسية للغاية
- ♦ دمج مهارات الإستراتيجية والرؤية لتسهيل تحديد فرص العمل الجديدة
- ♦ تعزيز اكتساب المهارات الشخصية والمهنية، مما يشجع الطلاب على تنفيذ مشاريعهم التجارية الخاصة بهم بمزيد من الأمان والتصميم، سواء في حالة البدء في إنشاء أعمالهم في عيادة طب الأسنان، كما في حالة الابتكار في نموذج إدارة وتوجيه عمل عيادة طب الأسنان التي لديهم حالياً
- ♦ إضفاء الطابع الاحترافي في قطاع طب الأسنان السريري، من خلال التدريب المستمر والمخصص في قطاع التوجيه وإدارة الأعمال

اغتنم الفرصة واتخذ الخطوة للحاق بأخر التطورات في التسويق 2.0 المطبق على عيادات الأسنان”



الأهداف المحددة



- ♦ وصف الوضع الحالي والاتجاهات المستقبلية ل نماذج إدارة الأعمال وتوجيه عيادة طب الأسنان على الصعيدين الوطني والدولي لتكون قادراً على تحديد أهداف واستراتيجيات متميزة وناجحة
- ♦ التعرف على المصطلحات والمفاهيم الخاصة بمجال إدارة الأعمال وتوجيهها لتطبيقها
- ♦ وصف اللغة والمفاهيم والأدوات ومنطق التسويق كنشاط تجاري رئيسي لنمو الأعمال السريرية وطب الأسنان وتحديد موقعها
- ♦ التعمق في أدوات الاتصال الرقمية الأساسية لإتقانها في عصر 2.0 هذا، لتقديم عرض القيمة لعيادة الأسنان لاستهداف المرضى من خلال القنوات الأكثر ملاءمة
- ♦ تصميم حملات التسويق والاتصالات التي تهدف إلى أهداف محددة، والقدرة على قياس تأثيرها من خلال مقاييس سهلة التفسير

هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية

يتضمن هذا البرنامج مهنيين صحيين ذوي مكانة مرموقة في أعضاء هيئة التدريس، الذين ينتمون إلى مجال التسويق 2.0 والذين يصون في هذا التدريب تجربة عملهم.

بالإضافة إلى ذلك يشارك، في تصميمه وصياغته، متخصصون مشهورون أعضاء في جمعيات علمية وطنية ودولية مرموقة.





تعلم من المهنيين المرجعيين، آخر التطورات في التسويق
2.0 المطبق على عيادات الأسنان"

أ. Guillot, Jaime

- ♦ بكالوريوس في إدارة الأعمال والإدارة، جامعة البوليتكنيك في فالنسيا
- ♦ التخصص الصناعي
- ♦ المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي للاستراتيجية لوكالة هيكارو في آر
- ♦ المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي لشركة درون سين
- ♦ مؤسس مدرسة الانترنت و الأعمال المتنقلة (Internet & Mobile Business School)
- ♦ المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة فايت تكنولوجيس
- ♦ خبرة عالية في إنشاء الأعمال
- ♦ أستاذ جامعي ماجستير الابتكار وإنشاء شركات بانكينتر
- ♦ مدرب تنفيذي معتمد من المدرسة الأوروبية للقادة (EEL)
- ♦ مدرب في برامج القيادة والإدارة العاطفية في الشركات



أ. Andrés Gil

- ♦ رئيس - مدير عيادة بيلار رويج لطب الأسنان
- ♦ المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي في ميديكالدايس
- ♦ ماجستير في الإدارة والتوجيه (جامعة ولاية ميشيغان)
- ♦ المحاضرة الجامعية في إدارة الأسنان والإدارة السريرية (معهد أطباء الأسنان)
- ♦ دبلوم في محاسبة التكاليف (غرفة تجارة فالنسيا)
- ♦ دورة محاسبة مركز الدراسات المالية
- ♦ دورة القيادة وإدارة الفريق، سيزار بيكراس
- ♦ مهندس زراعي، جامعة البوليتكنيك في فالنسيا



الأستاذة

أ. Juan Manuel Dolz

- ♦ دبلوم في علوم الأعمال، جامعة فالنسيا
- ♦ شهادة في إدارة الأعمال والإدارة، جامعة فالنسيا
- ♦ تدريب احترافي في التسويق الرقمي (إنترنت ستارت أب كامب - يو بي في - UPV)
- ♦ مستشار رقمته الأعمال
- ♦ خبرة عالية في إنشاء الأعمال
- ♦ المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي في ميديكالدايس
- ♦ المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي للعمليات درون سين
- ♦ المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي للعمليات لوكالة هيكارو في آر

أ. Anna Fortea Paricio

- ♦ إجازة في القانون من جامعة فالنسيا
- ♦ مدرب عصبي محترف
- ♦ مؤسس مركز القيادة الأوروبية في ميامي بالولايات المتحدة
- ♦ مؤسس مركز آنا فورتيا للأداء البشري العالي في فالنسيا، إسبانيا
- ♦ المؤسس المشارك لإيسيوكس
- ♦ رئيس في (الرابطة الدولية للتدريب العصبي)
- ♦ علم النفس في جامعة كاتالونيا المفتوحة وعلوم الأعصاب في جامعة بنسلفانيا، الولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ مدرب رابطة المدربين في كندا معتمد من قبل مركز الأداء البشري العالي IESEC

الهيكل والمحتوى

تم تصميم هيكل المحتوى من قبل فريق من المهنيين من أفضل مراكز طب الأسنان ومراكز الأعمال والشركات والجامعات في البلاد، على دراية بأهمية التدريب الحالي لإدارة الشركات الناجحة، والتزم بالتعليم الجيد من خلال التقنيات التعليمية الجديدة.



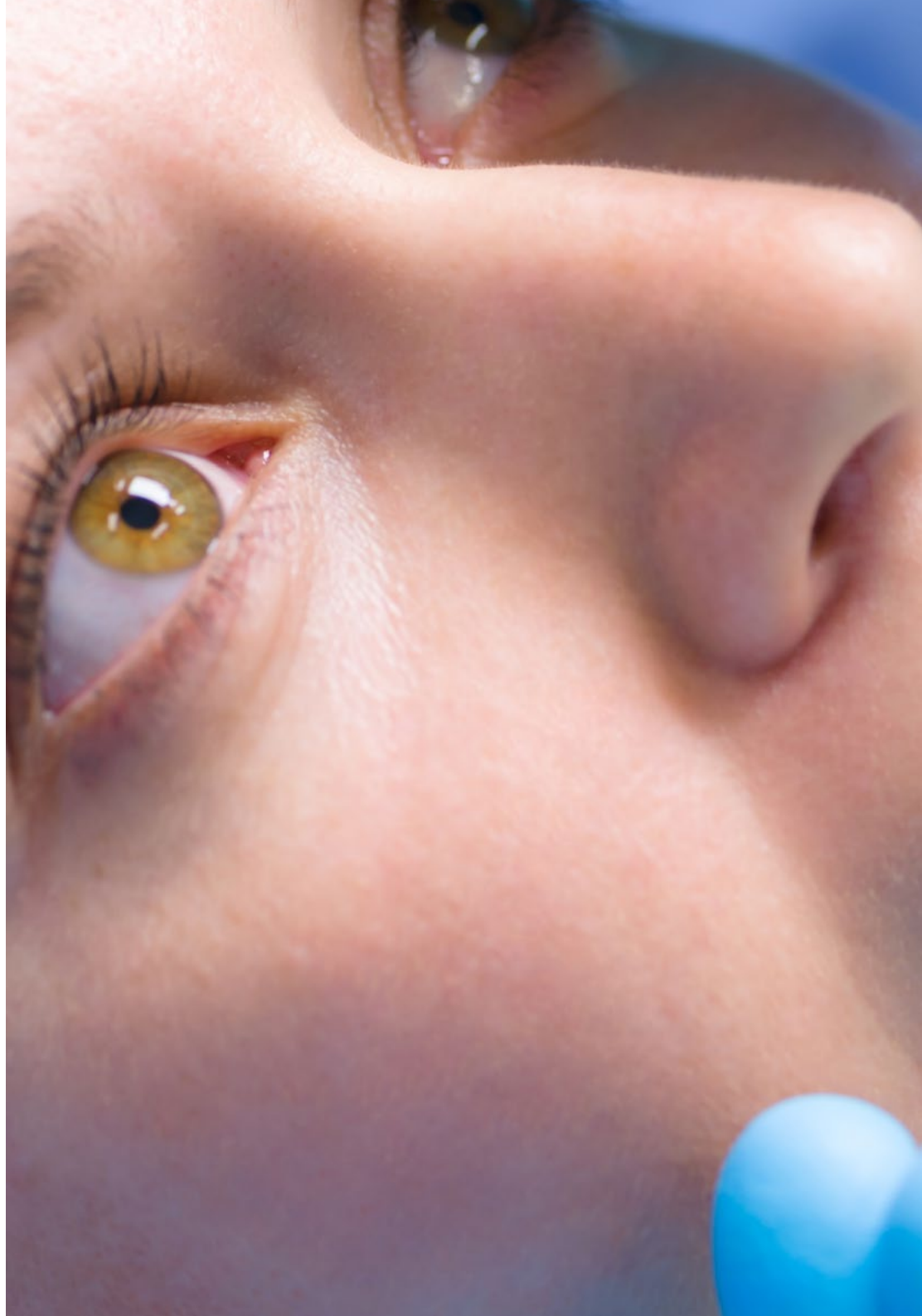
تحتوي المحاضرة الجامعية هذه في التسويق 2.0 المطبق على عيادات طب
الأسنان على البرنامج العلمي الأكثر اكتمالاً وتحديثاً في السوق”



الوحدة 1. التسويق 2.0

- 1.1 أهمية العلامات التجارية للتمايز
 - 1.1.1 الهوية المرئية
 - 2.1.1 مراحل العلامة التجارية
 - 3.1.1 العلامة التجارية كاستراتيجية تمايز
 - 4.1.1 نماذج جونك لإضفاء شخصية على علامتك التجارية
- 2.1 الموقع الإلكتروني ومدونة الشركة الخاصة بعيادة الأسنان
 - 1.2.1 مفاتيح لموقع فعال وعملي
 - 2.2.1 اختيار نبرة الصوت لقنوات الاتصال
 - 3.2.1 مزايا امتلاك مدونة خاصة بالشركة
- 3.1 الاستخدام الفعال للشبكات الاجتماعية
 - 1.3.1 أهمية الاستراتيجية في التواصل الاجتماعي
 - 2.3.1 أدوات التشغيل الآلي لوسائل التواصل الاجتماعي
- 4.1 استخدام الرسائل الفورية
 - 1.4.1 أهمية التواصل المباشر مع مرضاك
 - 2.4.1 قناة للترقيات الشخصية أو الرسائل الجماعية
- 5.1 أهمية السرد المرسل في التواصل 2.0
- 6.1 كيفية إنشاء قواعد بيانات من خلال التواصل
- 7.1 تحليلات Google لقياس تأثير تواصلك 2.0
- 8.1 تحليل الحالة
 - 1.8.1 تحليل الحالة الخارجية
 - 2.8.1 تحليل الحالة الداخلية
- 9.1 تحديد الأهداف
 - 1.9.1 النقاط الرئيسية في وضع الأهداف
- 10.1 اختيار الاستراتيجيات
 - 1.10.1 أنواع الاستراتيجيات
- 11.1 خطط العمل
- 12.1 الميزانيات
 - 1.12.1 تخصيص الميزانية
 - 2.12.1 التنبؤ بالنتائج
- 13.1 طرق التحكم والمراقبة

تجربة تدريبيية فريدة ومهمة وحاسمة لتعزيز تطور المهني



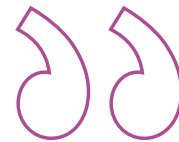
المنهجية

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“





في جامعة TECH نستخدم منهج دراسة الحالة

أمام حالة سريرية معينة، ما الذي يجب أن يفعله المهني؟ خلال البرنامج، سيواجه الطلاب العديد من الحالات السريرية المحاكاة بناءً على مرضى حقيقيين وسيتمتعون عليهم فيها التحقيق ووضع الفرضيات وأخيراً حل الموقف. هناك أدلة علمية وفيرة على فعالية المنهج، حيث يتعلم المتخصصون بشكل أفضل وأسرع وأكثر استدامة مع مرور الوقت.

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

وفقاً للدكتور Gervas، فإن الحالة السريرية هي العرض المشروح لمريض، أو مجموعة من المرضى، والتي تصبح «حالة»، أي مثالاً أو نموذجاً يوضح بعض العناصر السريرية المميزة، إما بسبب قوتها التعليمية، أو بسبب تفرداها أو ندرتها. لذا فمن الضروري أن تستند الحالة إلى الحياة المهنية الحالية، في محاولة لإعادة إنشاء عوامل التكيف الحقيقية في الممارسة المهنية لطبيب الأسنان.



هل تعلم أن هذا المنهج تم تطويره عام 1912 في جامعة هارفارد للطلاب دراسي القانون؟ وكان يتمثل منهج دراسة الحالة في تقديم مواقف حقيقية معقدة لهم لكي يقوموا باتخاذ القرارات وتبرير كيفية حلها. وفي عام 1924 تم تأسيسها كمنهج تدريس قياسي في جامعة هارفارد”

تُبر فعالية المنهج بأربعة إنجازات أساسية:

1. أطباء الأسنان الذين يتبعون هذا المنهج لا يحققون فقط استيعاب المفاهيم، ولكن أيضاً تنمية قدراتهم العقلية من خلال التمارين التي تقيم المواقف الحقيقية وتقوم بتطبيق المعرفة المكتسبة.

2. يركز منهج التعلم بقوة على المهارات العملية التي تسمح للطلاب بالاندماج بشكل أفضل في العالم الحقيقي.

3. يتم تحقيق استيعاب أبسط وأكثر كفاءة للأفكار والمفاهيم، وذلك بفضل منهج المواقف التي نشأت من الواقع.

4. يصبح الشعور بكفاءة الجهد المستثمر حافظاً مهماً للغاية للطلاب، مما يترجم إلى اهتمام أكبر بالتعلم وزيادة في الوقت المخصص للعمل في المحاضرة الجامعية.

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.

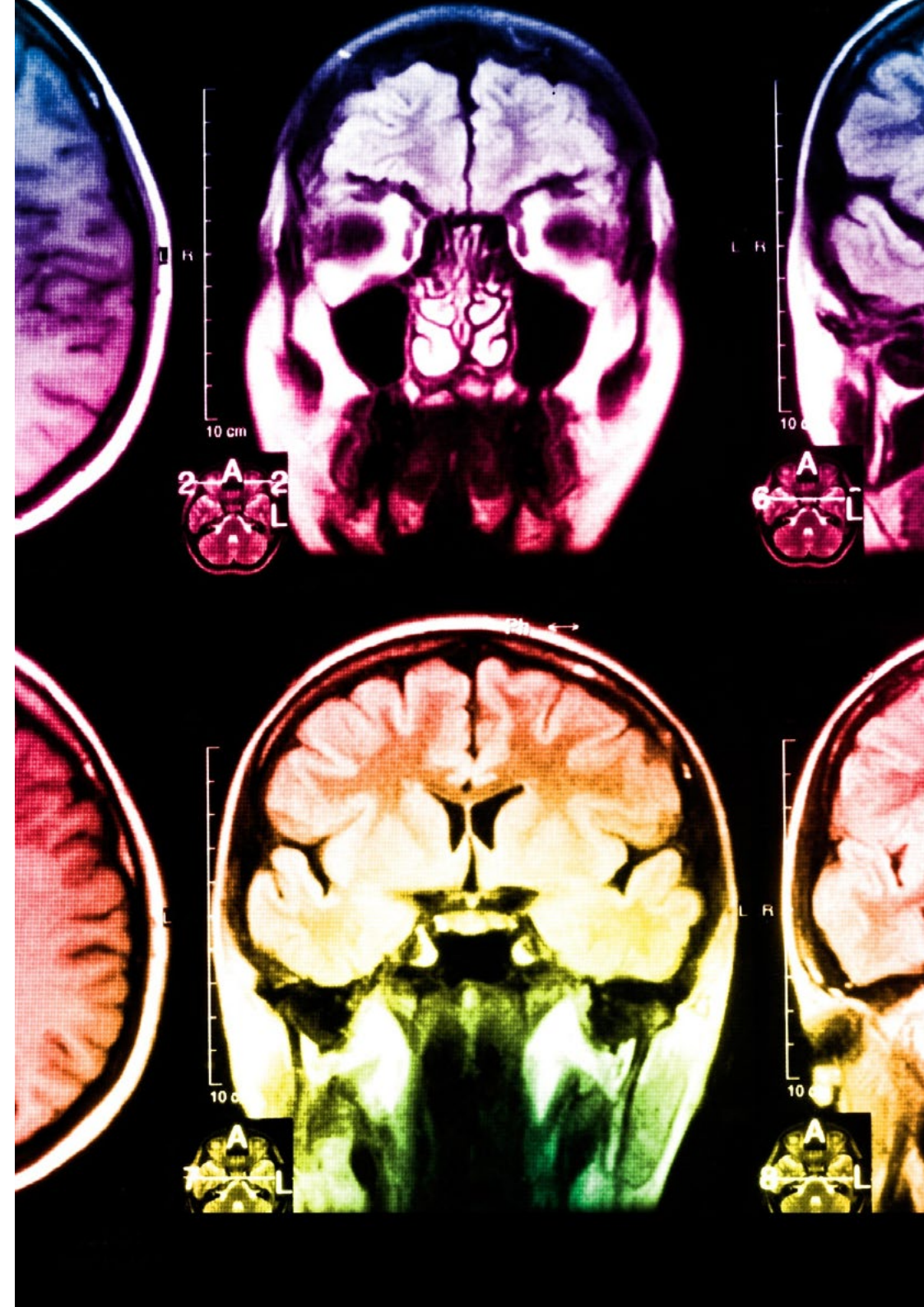
نحن نعزز منهج دراسة الحالة بأفضل منهجية تدريس 100% عبر الانترنت في الوقت الحالي وهي: منهجية إعادة التعلم والمعروفة بـ *Relearning*.



سوف يتعلم طبيب الأسنان من خلال الحالات الحقيقية وحل المواقف المعقدة في بيئات التعلم المحاكاة. تم تطوير هذه المحاكاة من أحدث البرامج التي تسهل التعلم الغامر.

في طليعة المناهج التربوية في العالم، تمكنت منهجية إعادة التعلم من تحسين مستويات الرضا العام للمهنيين، الذين أكملوا دراساتهم، فيما يتعلق بمؤشرات الجودة لأفضل جامعة عبر الإنترنت في البلدان الناطقة بالإسبانية (جامعة كولومبيا).

من خلال هذه المنهجية، قمنا بتدريب أكثر من 115000 طبيب أسنان بنجاح غير مسبوق، في جميع التخصصات السريرية بغض النظر عن العبء الجراحي. تم تطوير منهجيتنا التربوية في بيئة شديدة المتطلبات، مع طلاب جامعيين يتمتعون بمظهر اجتماعي واقتصادي مرتفع ومتوسط عمر يبلغ 43.5 عاماً.

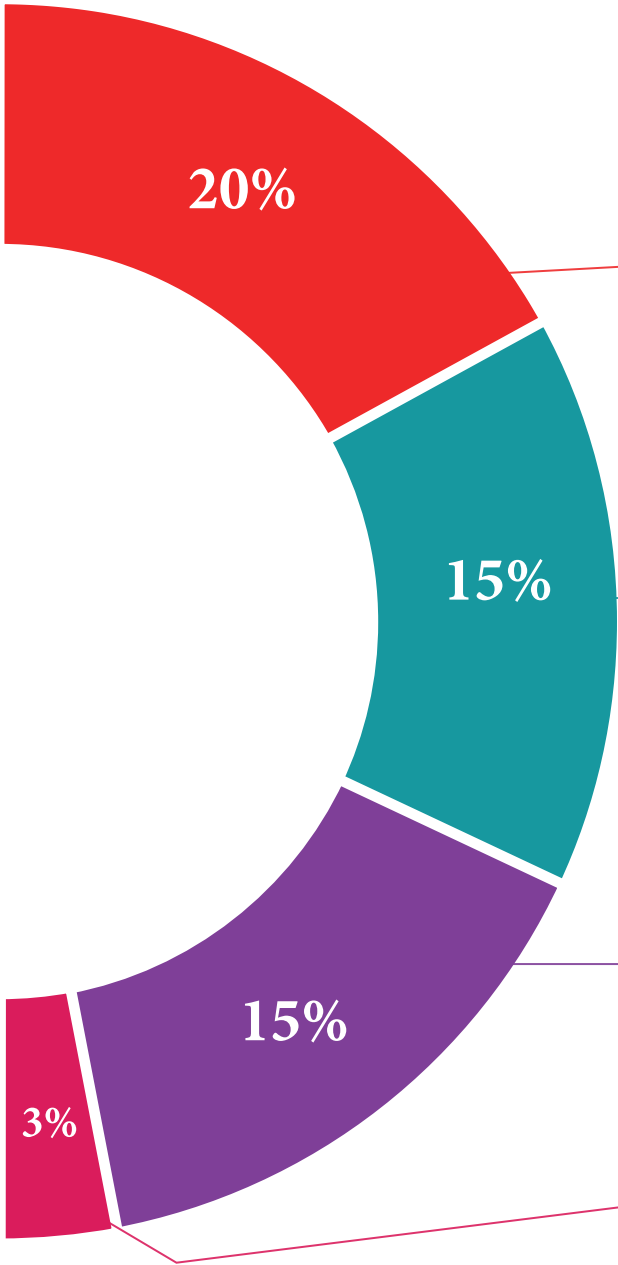


ستتيح لك منهجية إعادة التعلم والمعروفة بـ *Relearning*، التعلم بجهد أقل ومزيد من الأداء، وإشراكك بشكل أكبر في تدريبك، وتنمية الروح النقدية لديك، وكذلك قدرتك على الدفاع عن الحجج والآراء المتباينة: إنها معادلة واضحة للنجاح.

في برنامجنا، التعلم ليس عملية خطية، ولكنه يحدث في شكل لولبي (نتعلم ثم نطرح ماتعلمناه جانباً فننساه ثم نعيد تعلمه). لذلك، يتم دمج كل عنصر من هذه العناصر بشكل مركزي.

النتيجة الإجمالية التي حصل عليها نظام التعلم في TECH هي 8.01، وفقاً لأعلى المعايير الدولية.

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.

أحدث التقنيات والإجراءات المعروضة في الفيديوهات



تقدم TECH للطلاب أحدث التقنيات وأحدث التطورات التعليمية وتقنيات طب الأسنان الرائدة في الوقت الراهن. كل هذا، بصيغة المتحدث، بأقصى درجات الصرامة، موضحاً ومفصلاً للمساهمة في استيعاب وفهم الطالب. وأفضل ما في الأمر أنه يمكن مشاهدتها عدة مرات كما تريد.

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 نظام التأهيل الفريد لتقديم محتوى الوسائط المتعددة على أنه "قصة نجاح أوروبية".

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.



تحليل الحالات التي تم إعدادها من قبل الخبراء وإرشاد منهم

يجب أن يكون التعلم الفعال بالضرورة سياقياً. لذلك، تقدم TECH تطوير حالات واقعية يقوم فيها الخبير بإرشاد الطالب من خلال تنمية الانتباه وحل المواقف المختلفة: طريقة واضحة ومباشرة لتحقيق أعلى درجة من الفهم.



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.



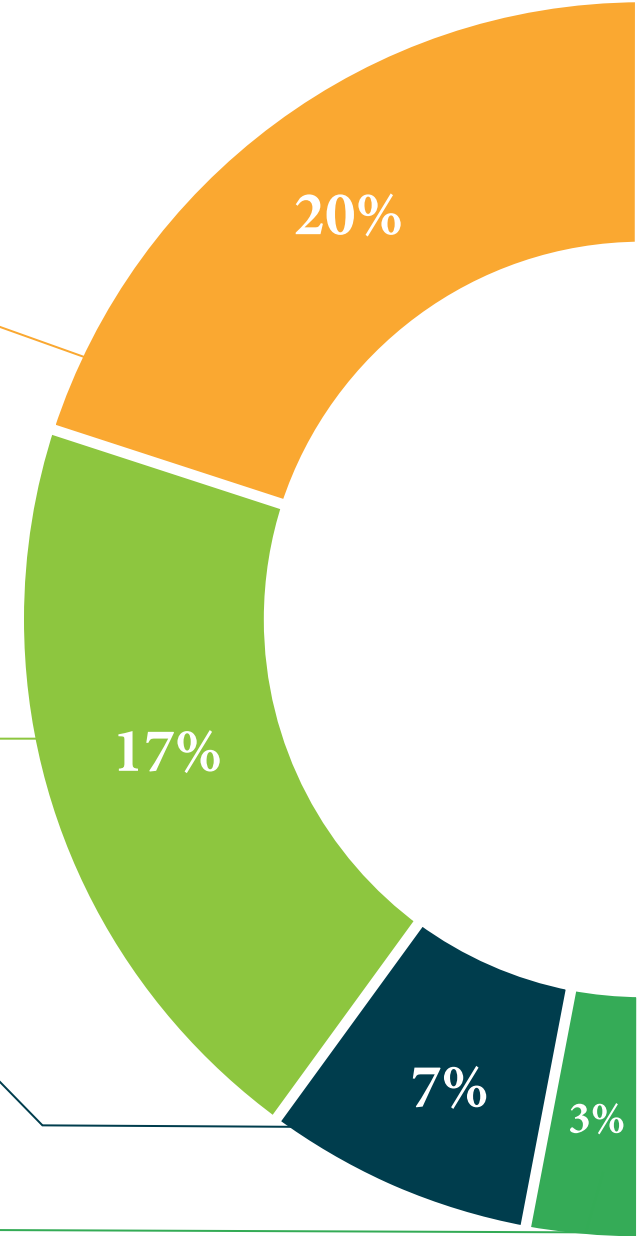
المحاضرات الرئيسية

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.



إرشادات توجيهية سريعة للعمل

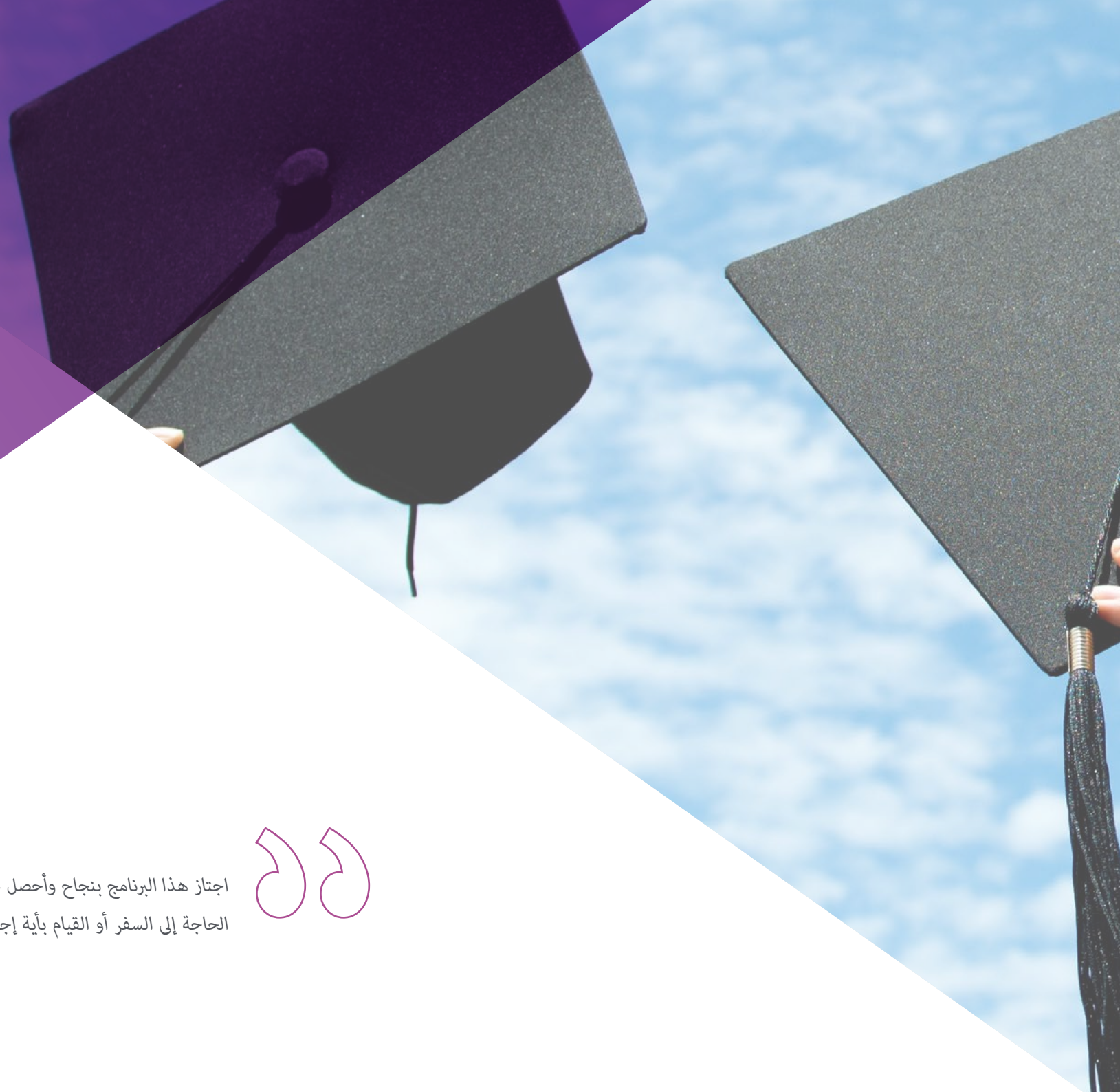
تقدم جامعة TECH المحتويات الأكثر صلة بالمحاضرة الجامعية في شكل أوراق عمل أو إرشادات توجيهية سريعة للعمل. إنها طريقة موجزة وعملية وفعالة لمساعدة الطلاب على التقدم في تعلمهم.



المؤهل العلمي

تضمن محاضرة جامعية في التسويق 2.0 المطبق على عيادات الأسنان، بالإضافة إلى التدريب الأكثر صرامة وتحديثًا، الحصول على المؤهل العلمي المحاضرة الجامعية الصادرة عن TECH الجامعة التكنولوجية.





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



تحتوي هذه محاضرة جامعية في التسويق 2.0 المطبق على عيادات الأسنان على البرنامج العلمي الأكثر اكتمالاً وتحديثاً في السوق. .

بعد اجتياز الطالب للتقييمات، سوف يتلقى عن طريق البريد العادي* مصحوب بعلم وصول مؤهل محاضرة جامعية ذات الصلة الصادرة عن TECH الجامعة التكنولوجية.

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

المؤهل العلمي: محاضرة جامعية في التسويق 2.0 المطبق على عيادات الأسنان

عدد الساعات الدراسية المعتمدة: 175 ساعة



المستقبل

الصحة

الثقة

الأشخاص

التعليم

المعلومات

الأوصياء الأكاديميون

الضمان

الاعتماد الأكاديمي

التدريس

المؤسسات

المجتمع

التقنية

الالتزام

التعلم

tech الجامعة
التكنولوجية

الرعاية

الحاضر

الجودة

الابتكار

محاضرة جامعية

المعرفة

التسويق 2.0 المطبق على عيادات الأسنان

« طريقة التدريس: أونلاين

« مدة الدراسة: 6 أسابيع

« المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« عدد الساعات المخصصة للدراسة: 16 ساعات أسبوعيًا

« مواعيد الدراسة: وفقًا لوتيرك الخاصة

« الامتحانات: أونلاين

التدريب الافتراضي

المؤسسات

الفصول الافتراضية

اللغات

محاضرة جامعية

التسويق 2.0 المطبق على عيادات الأسنان