

شهادة الخبرة الجامعية
تصميم وتسويق عيادات الأسنان



الجامعة
التكنولوجية
tech

شهادة الخبرة الجامعية

تصميم وتسويق عيادات الأسنان

« طريقة التدريس: أونلاين

« مدة الدراسة: 6 أشهر

« المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« عدد الساعات المخصصة للدراسة: 16 ساعات أسبوعياً

« مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة

« الامتحانات: أونلاين

رابط الدخول إلى الموقع الإلكتروني: www.techitute.com/ae/dentistry/postgraduate-diploma/postgraduate-diploma-design-marketing-dental-clinics

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 38

المقدمة

أدى العدد المتزايد لخريجي طب الأسنان مصحوباً بالزيادة في عدد عيادات الأسنان التي ظهرت في السنوات الأخيرة إلى جعل قطاع طب الأسنان السريري 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.

SEARCH
ENGINE
DESIGN
MEDIA
WEB SITE

SMS



500.000
LAST YEAR

QUALITY

OUR BUSINESS

OUR COMPANY
COMPETITOR

حسّن معرفتك في تصميم وتسويق عيادات الأسنان من خلال هذا البرنامج حيث ستجد أفضل المواد التعليمية مع الحالات العملية الحقيقية. تعرف هنا على أحدث التطورات في إدارة عيادات الأسنان لتتمكن من تنفيذ مهمة إدارية لمراكز طب الأسنان عالية الجودة



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 التركيز على عيادة الأسنان كهيكل تنظيمي قوة خاصة حيث يتعين عليها الحضور والسيطرة على جميع مجالات الإدارة والتوجيه: الموارد البشرية، التسويق، الجودة، إدارة الوقت، التخطيط والاستراتيجية والمحاسبة والتكاليف، إلخ.

تحتوي شهادة الخبرة الجامعية في تصميم وتسويق عيادات الأسنان على البرنامج العلمي الأكثر اكتمالاً وحدائث في السوق. ومن أبرز مميزات:

- ♦ تطوير الحالات العملية التي يقدمها الخبراء في مختلف التخصصات المتعلقة بإدارة وتوجيه عيادات الأسنان
- ♦ محتوياتها الرسومية والتخطيطية والعملية البارزة التي يتم تصورها تجمع المعلومات العلمية في ممارسة دقة حول تلك التخصصات الأساسية للممارسة المهنية
- ♦ أخبار عن تصميم وتسويق عيادات الأسنان
- ♦ نظام تعلم تفاعلي قائم على الخوارزميات لاتخاذ القرار بشأن الحالات المثارة
- ♦ توفر المحتوى من أي جهاز ثابت أو محمول متصل بالإنترنت



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

تسمح لك شهادة الخبرة الجامعية بالتدرب في بيئات محاكاة والتي توفر تعليماً غامراً مبرمجاً للتدريب في مواقف حقيقية.

نحن نقدم لك الفرصة للسيطرة على مستقبلك وتطوير إمكاناتك الكاملة على رأس مراكز وعيادات طب الأسنان.

شهادة الخبرة الجامعية هذه هي أفضل استثمار يمكنك القيام به في اختيار برنامج تحديتي لسببين: تحديث معرفتك في تصميم وتسويق عيادات الأسنان والحصول على شهادة جامعية من *TECH* الجامعة التكنولوجية

تضم في هيئتها التدريسية متخصصين ينتمون إلى مجال إدارة وتوجيه عيادات طب الأسنان والذين يصون خبراتهم العملية في هذا التدريب بالإضافة إلى المتخصصين المعترف بهم المنتمين إلى الشركات الرائدة سواء في القطاع أو في القطاعات ذات الصلة. سيسمح محتوى الوسائط المتعددة المُعد بأحدث التقنيات التعليمية التمريز من إلى التعلم المهني والسياقي أي بيئة محاكاة ستوفر التعلم غامرة مبرمجة للتدريب في مواقف حقيقية. يعتمد تصميم هذا المراكز على التعلم القائم على المشكلات والذي يجب على الطبيب من خلاله محاولة حل الحالات المختلفة للممارسة المهنية التي تُطرح على مدار هذا البرنامج. لهذا سيحصل الطالب المختص على مساعدة من نظام فيديو تفاعلي جديد تم إنشاؤه بواسطة خبراء معترف بهم في مجال تصميم وتسويق عيادات الأسنان ولديهم خبرة تعليمية رائعة.





02

الأهداف

يهدف برنامج تصميم وتسويق عيادات الأسنان إلى تعزيز النمو الشخصي والمهني.

الهدف الرئيسي من هذا البرنامج هو تعزيز نموك الشخصي والمهني
من خلال مساعدتك على تحقيق النجاح كمدير لعيادات الأسنان



الأهداف العامة



- ♦ استخدام الأدوات النظرية والمنهجية 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 لمتابعة آخر التطورات في
تصميم وتسويق عيادات الأسنان”



الأهداف المحددة



الوحدة 1. تصميم عيادة الأسنان الخاصة بك

- ♦ تعلم كيفية تحديد ووصف عرض القيمة لأعمال عيادة الأسنان بشكل فعال كأساس متين لتأسيس استراتيجية تسويق ومبيعات لاحقة
- ♦ التعرف على طريقة التحقق من صحة إنشاء وإبتكار نماذج الأعمال الأكثر استخداماً في جميع قطاعات الأعمال مع تطبيق عملي ومحدد في قطاع طب الأسنان السريري

الوحدة 2. مقدمة في التسويق

- ♦ وصف اللغة والمفاهيم والأدوات ومنطق التسويق كنشاط تجاري رئيسي لنمو الأعمال السريرية وطب الأسنان وتحديد موقعها

الوحدة 3. التسويق 2.0

- ♦ 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

يشتمل هذا البرنامج على مهنيين صحيين وأعضاء هيئة تدريس ذوي مكانة مرموقة والذين ينتمون إلى مجال تصميم وتسويق عيادات الأسنان والذين يضعون في هذا التدريب خبرة عملهم.

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



تعلم من كبار المتخصصين أحدث التطورات في تصميم وتسويق عيادات
الأسنان



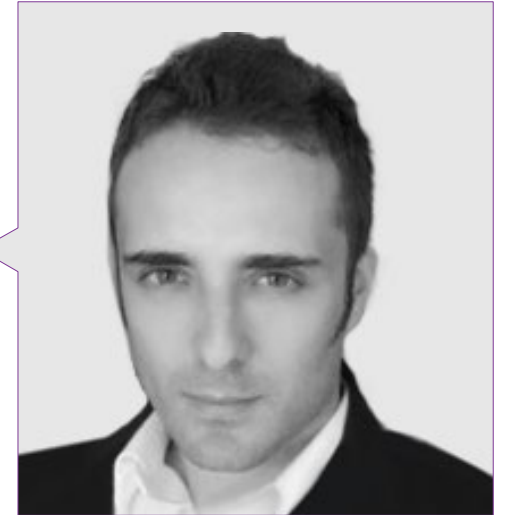
أ. Gil, Andrés

- ♦ رئيس - مدير عيادة Pilar Roig لطب الأسنان
- ♦ المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي في MedicalDays
- ♦ ماجستير في الإدارة والتوجيه (جامعة ولاية ميتشيغان)
- ♦ دبلوم في إدارة الأسنان والإدارة السريرية (معهد أطباء الأسنان)
- ♦ دبلوم في محاسبة التكاليف (غرفة تجارة فالنسيا)
- ♦ دورة محاسبة بمركز الدراسات المالية
- ♦ دورة القيادة وإدارة الفريق César Piqueras
- ♦ مهندس زراعي من جامعة Politécnic في فالنسيا



أ. Guillot, Jaime

- ♦ بكالوريوس في إدارة الأعمال والإدارة من جامعة Politécnic في فالنسيا
- ♦ التخصص الصناعي
- ♦ المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي للاستراتيجية لوكالة Hikaru VR
- ♦ المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي لشركة Drone Spain
- ♦ مؤسس مدرسة الانترنت و الأعمال المتنقلة
- ♦ المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة Fight Technologies
- ♦ خبرة عالية في إنشاء الأعمال
- ♦ أستاذ جامعي لماجستير الابتكار وإنشاء شركات Bankinter
- ♦ مدرب تنفيذي معتمد من المدرسة الأوروبية للقادة (EEL)
- ♦ مدرب في برامج القيادة والإدارة العاطفية في الشركات



الأساتذة

أ. Dolz, Juan Manuel

- ♦ دبلوم في علوم الأعمال من جامعة فالنسيا
- ♦ شهادة في إدارة الأعمال والإدارة من جامعة فالنسيا
- ♦ تدريب احترافي في التسويق الرقمي (إنترنت ستارت أب كامب - يو بي في - UPV)
- ♦ مستشار رقمية الأعمال
- ♦ خبرة عالية في إنشاء الأعمال
- ♦ المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي في MedicalDays
- ♦ المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي للعمليات Drone Spain
- ♦ المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي للعمليات لوكالة Hikaru VR

أ. González Benavent, María

- ♦ شهادة في إدارة الأعمال والإدارة من جامعة فالنسيا
- ♦ ماجستير في التسويق العصبي المطبق على المستهلك من جامعة برشلونة
- ♦ ماجستير التسويق وأبحاث السوق من جامعة فالنسيا
- ♦ أخصائية تسويق واتصالات
- ♦ اخصائية تسويق تجاري
- ♦ مطورة وظائف متخصصة في مجال الخدمات اللوجستية الدولية والاتصالات وتحليل التكاليف
- ♦ برنامج التسويق الرقمي وتحليلات الويب. Google & IAB

أ. Fortea Paricio, Anna

- ♦ إجازة في القانون من جامعة فالنسيا
- ♦ مدربة عصبية محترفة
- ♦ مؤسس مركز القيادة الأوروبية في ميامي بالولايات المتحدة
- ♦ مؤسس مركز آنا فورتا للأداء البشري العالي في فالنسيا، إسبانيا
- ♦ المؤسس المشارك ل Esexo
- ♦ رئيسة في (الرابطة الدولية للتدريب العصبي)
- ♦ علم النفس في جامعة كاتالونيا المفتوحة وعلوم الأعصاب في جامعة بنسلفانيا، الولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ مدربة رابطة المدربين في كندا المعتمد من قبل مركز الأداء البشري العالي IESEC



الهيكل والمحتوى

تم تصميم هيكل المحتويات من قبل فريق من التدريب من أفضل مراكز طب الأسنان ومراكز الأعمال والشركات والجامعات على دراية بالصلة الحالية للتخصص من أجل إدارة الشركات الناجحة وملتزمون بجودة التدريس من خلال تقنيات تعليمية جديدة.



تحتوي شهادة الخبرة الجامعية في تصميم وتسويق عيادات الأسنان على البرنامج العلمي الأكثر اكتمالا وحدائثة في السوق



الوحدة 1. تصميم عيادة الأسنان الخاصة بك

- 1.1 المقدمة والأهداف
- 2.1 الوضع الحالي لقطاع طب الأسنان السريري
 - 2.2.1 النطاق الدولي
 - 3.1 تطور قطاع طب الأسنان السريري واتجاهاته
 - 2.3.1 النطاق الدولي
 - 4.1 تحليل المنافسة
 - 1.4.1 تحليل الأسعار
 - 2.4.1 تحليل التمايز
 - 5.1 التحليلات نقاط الضعف والتهديدات ونقاط القوة والفرص
 - 6.1 كيف تصمم نموذج Canvas لعيادة الأسنان الخاصة بك؟
 - 1.6.1 شريحة العملاء
 - 2.6.1 الاحتياجات
 - 3.6.1 حلول
 - 4.6.1 القنوات
 - 5.6.1 اقتراح القيمة
 - 6.6.1 هيكل الدخل
 - 7.6.1 هيكل التكاليف
 - 8.6.1 مزايا تنافسية
 - 9.6.1 مقاييس رئيسية
- 7.1 طريقة التحقق من نموذج عملك: دورة بدء تشغيل بسيطة
 - 1.7.1 الحالة 1: التحقق من صحة النموذج الخاص بك في مرحلة الإنشاء
 - 2.7.1 الحالة 2: تطبيق طريقة الابتكار في نموذجك الحالي
 - 8.1 أهمية التحقق من صحة نموذج العمل الخاص بعيادة الأسنان وتحسينه
 - 9.1 كيف تحدد القيمة المعروضة لعيادة الأسنان الخاصة بك؟
 - 10.1 الرسالة والرؤية والقيم
 - 1.10.1 المهمة
 - 2.10.1 الرؤية
 - 3.10.1 قيم
 - 11.1 تعريف المريض المستهدف
 - 12.1 الموقع الأمثل للعيادة الخاصة
 - 1.12.1 تخطيط المنصع

الوحدة 3. التسويق 0.2

- 1.3 أهمية العلامات التجارية للتمايز
 - 1.1.3 الهوية المرئية
 - 2.1.3 مراحل العلامة التجارية
 - 3.1.3 العلامة التجارية كاستراتيجية تمايز
 - 4.1.3 نماذج جونك لإضفاء شخصية على علامتك التجارية
- 2.3 الويب ومدونة الشركة الخاصة بعيادة طب الأسنان
 - 1.2.3 مفاتيح لموقع فعال وعملي
 - 2.2.3 اختبار نبرة الصوت لقنوات الاتصال
 - 3.2.3 مزايا امتلاك مدونة خاصة بالشركة
- 3.3 الاستخدام الفعال لوسائل التواصل الاجتماعي
 - 1.3.3 أهمية استراتيجية التواصل الاجتماعي
 - 2.3.3 أدوات التشغيل الآلي للشبكات الاجتماعية
 - 4.3 استخدام الرسائل الفورية
 - 1.4.3 أهمية التواصل المباشر مع المرضى
 - 2.4.3 قناة للترقيات الشخصية أو الرسائل الجماعية
- 5.3 أهمية سرد القصص عبر ترانسميديا في التواصل 0.2
 - 6.3 كيف تنشئ قواعد بيانات من خلال التواصل؟
 - 7.3 تحليلات جوجل لقياس تأثير اتصالك 0.2
 - 8.3 تحليل الوضع
 - 1.8.3 تحليل الوضع الخارجي
 - 2.8.3 تحليل الوضع الداخلي
- 9.3 تحديد الأهداف
 - 1.9.3 النقاط الرئيسية في تحديد الأهداف
- 10.3 اختيار الاستراتيجيات
 - 1.10.3 أنواع الاستراتيجيات
- 11.3 خطة عمل
 - 12.3 الميزانيات
 - 1.12.3 تخصيص الميزانية
 - 2.12.3 النتائج المتوقعة
 - 13.3 طرق التحكم والمراقبة

- 13.1 ضبط حجم قائمة الموظفين
- 14.1 أهمية نموذج التعاقد حسب الإستراتيجية المحددة
- 15.1 مفاتيح لتحديد سياسة التسعير
- 16.1 التمويل الخارجي مقابل التمويل الداخلي
- 17.1 تحليل إستراتيجي لحالة ناجحة لعبادة أسنان

الوحدة 2. مقدمة في التسويق

- 1.2 أساسيات التسويق
 - 1.1.2 المتغيرات الأساسية للتسويق
 - 2.1.2 تطور مفهوم التسويق
 - 3.1.2 التسويق كنظام تبادل
- 2.2 اتجاهات تسويقية جديدة
 - 1.2.2 تطور ومستقبل التسويق
- 3.2 تطبيق الذكاء العاطفي على التسويق
 - 1.3.2 ما هو الذكاء العاطفي؟
 - 2.3.2 كيف تطبق الذكاء العاطفي في إستراتيجيتك التسويقية؟
- 4.2 التسويق الاجتماعي والمسؤولية الاجتماعية للشركات
 - 5.2 التسويق الداخلي
 - 1.5.2 التسويق التقليدي (المزيج التسويقي)
 - 2.5.2 التسويق بالإحالة
 - 3.5.2 تسويق المحتويات
 - 6.2 تسويق خارجي
 - 1.6.2 التسويق التشغيلي
 - 2.6.2 التسويق الاستراتيجي
 - 3.6.2 التسويق الداخلي
 - 4.6.2 التسويق عبر البريد الإلكتروني
 - 5.6.2 تسويق المؤثرين
 - 7.2 التسويق الداخلي ضد تسويق خارجي
 - 8.2 تقنيات ولاء المرضى
 - 1.8.2 أهمية ولاء المريض
 - 2.8.2 الأدوات الرقمية المطبقة على ولاء المريض

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.

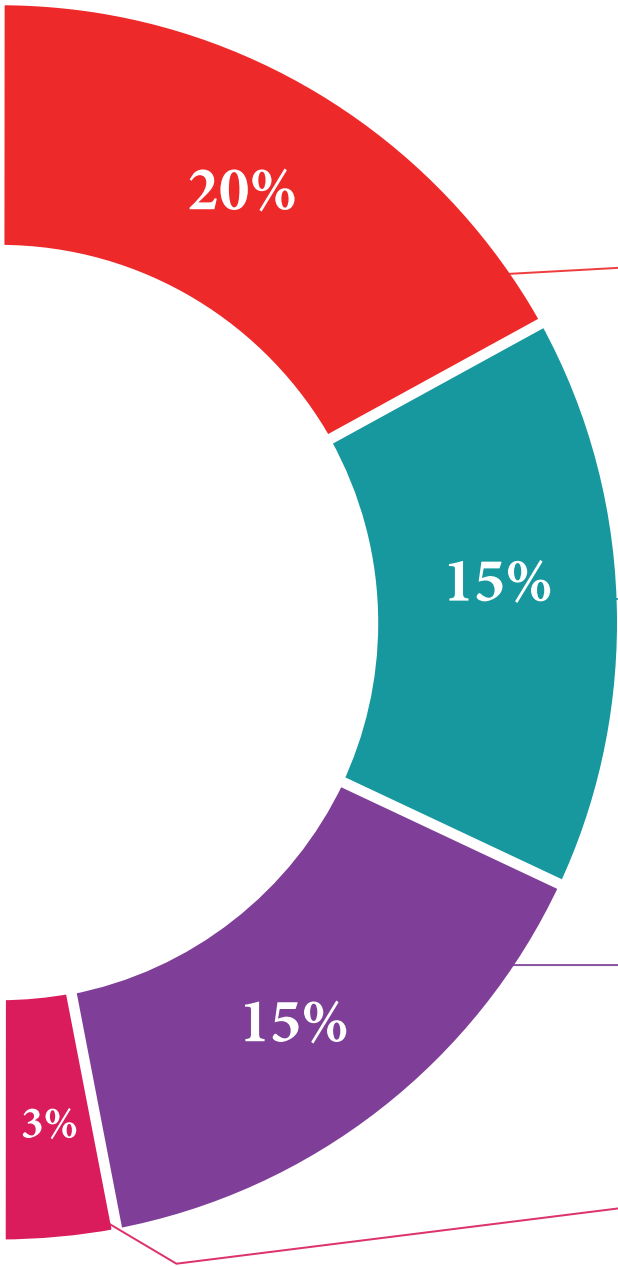


ستتيح لك منهجية إعادة التعلم والمعروفة بـ *Relearning*، التعلم بجهد أقل ومزيد من الأداء، وإشراكك بشكل أكبر في تدريبك، وتنمية الروح النقدية لديك، وكذلك قدرتك على الدفاع عن الحجج والآراء المتباينة: إنها معادلة واضحة للنجاح.

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.



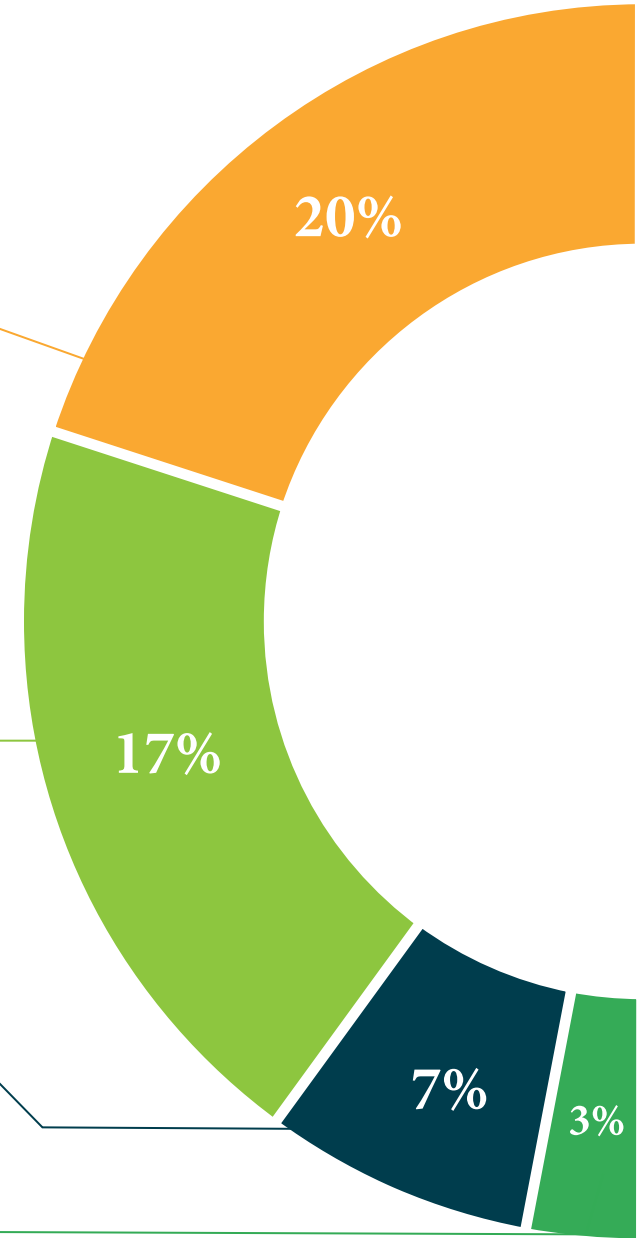
المحاضرات الرئيسية

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 شهادة الخبرة الجامعية في تصميم وتسويق عيادات الأسنان، بالإضافة إلى التدريب الأكثر دقة وحدائق، الحصول على شهادة الخبرة الجامعية الصادرة عن TECH الجامعة التكنولوجية.



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



تحتوي شهادة الخبرة الجامعية في تصميم وتسويق عيادات الأسنان على البرنامج العلمي الأكثر اكتمالا وحداثة في السوق.

بعد اجتياز الطالب للتقييمات، سوف يتلقى عن طريق البريد العادي * مصحوب بعلم وصول مؤهل شهادة الخبرة الجامعية ذا الصلة الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية.

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

المؤهل العلمي: شهادة الخبرة الجامعية في تصميم وتسويق عيادات الأسنان

عدد الساعات الدراسية المعتمدة: 450 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

شهادة الخبرة الجامعية

تصميم وتسويق عيادات الأسنان

« طريقة التدريس: أونلاين

« مدة الدراسة: 6 أشهر

« المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« عدد الساعات المخصصة للدراسة: 16 ساعات أسبوعيًا

« مواعيد الدراسة: وفقًا لوتيرك الخاصة

« الامتحانات: أونلاين

المعرفة

التدريب الافتراضي

المؤسسات

الفصول الافتراضية

اللغات

شهادة الخبرة الجامعية تصميم وتسويق عيادات الأسنان