

专科文凭 沟通和市场营销





专科文凭 沟通和市场营销

- » 模式: 在线
- » 时间: 6个月
- » 学历: TECH科技大学
- » 时间: 16小时/周
- » 时间表: 按你方便的
- » 考试: 在线
- » 目标群体: 目标群体: 毕业生和在部门领域有经验的专业人士。

网络访问: www.techtitute.com/cn/school-of-business/postgraduate-diploma/postgraduate-diploma-communication-marketing

目录

01	02	03	04
欢迎	为什么在TECH学习?	为什么选择我们的课程?	目标
4	6	10	14
	05	06	07
	结构和内容	方法	我们学生的情况
	18	24	32
	08	09	10
	课程管理	对你的职业生涯的影响	对你公司的好处
	36	40	44
			11
			学历
			48

01 欢迎

目前,沟通-市场营销二项式在企业层面正变得越来越重要。这些部门需要高度专业化的团队,利用最新的营销工具,将信息传递给目标受众,开展更有效的宣传活动,在更短的时间内取得更好的效果。因此,在这些领域设计和实施有效的战略将促进公司的发展,并提高公司的声誉。该TECH课程满足了企业专业人士的学术需求,他们希望提高自己在该领域的知识水平,以便能够管理公司的传播和营销部门。



沟通和市场营销专科文凭。TECH科技大学

“

专门从事沟通和市场营销工作，
凭借你在这些领域的专业知识，
使你的公司不断发展壮大”

02

为什么在TECH学习？

TECH是世界上最大的100%在线商业学校。它是一所精英商学院，具有最大的学术需求模式。一个国际高绩效和管理技能强化培训的中心。



“

TECH是一所站在技术前沿的大学, 它将所有资源交给学生支配, 以帮助他们取得商业成功”

TECH科技大学



创新

该大学提供一种在线学习模式,将最新的教育科技与最大的教学严谨性相结合。一种具有最高国际认可度的独特方法,将为学生提供在不断变化的世界中发展的钥匙,在这个世界上,创新必须是所有企业家的基本承诺。

“由于在节目中加入了创新的互动式多视频系统,被评为“微软欧洲成功案例”。



最高要求

TECH的录取标准不是经济方面的。在这所大学学习没有必要进行大量投资。然而,为了从TECH毕业,学生的智力和能力的极限将受到考验。该机构的学术标准非常高。

95% | TECH学院的学生成功完成学业



联网

来自世界各地的专业人员参加TECH,因此,学生将能够建立一个庞大的联系网络,对他们的未来很有帮助。

+100,000

每年培训的管理人员

+200

不同国籍的人



赋权

学生将与最好的公司和具有巨大声望和影响力的专业人士携手成长。TECH已经与7大洲的主要经济参与者建立了战略联盟和宝贵的联系网络。

+500 | 与最佳公司的合作协议



人才

该计划是一个独特的建议,旨在发挥学生在商业领域的才能。这是一个机会,你可以利用它来表达你的关切和商业愿景。

TECH帮助学生在这个课程结束后向世界展示他们的才华。



多文化背景

通过在TECH学习,学生将享受到独特的体验。你将在一个多文化背景下学习。在一个具有全球视野的项目中,由于该项目,你将能够了解世界不同地区的工作方式,收集最适合你的商业理念的创新信息。

TECH的学生来自200多个国家。



TECH追求卓越,为此,有一系列的特点,使其成为一所独特的大学:



向最好的人学习

TECH教学团队在课堂上解释了导致他们在其公司取得成功的原因,在一个真实、活泼和动态的环境中工作。全力以赴提供优质专业的教师,使学生在事业上有所发展,在商业世界中脱颖而出。

来自20个不同国籍的教师。



在TECH,你将有机会接触到学术界最严格和最新的案例研究"



分析报告

TECH探索学生批判性的一面,他们质疑事物的能力,他们解决问题的能力和他们的人际交往能力。



优秀的学术成果

TECH为学生提供最好的在线学习方法。大学将再学习方法(国际公认的研究生学习方法)与哈佛大学商学院的案例研究相结合。传统和前卫在一个艰难的平衡中,在最苛刻的学术行程中。



规模经济

TECH是世界上最大的网上大学。它拥有超过10,000个大学研究生课程的组合。而在新经济中,数量+技术=颠覆性价格.这确保了学习费用不像在其他大学那样昂贵。

03

为什么选择我们的课程？

完成科技课程意味着在高级商业管理领域取得职业成功的可能性倍增。

这是一个需要努力和奉献的挑战，但它为我们打开了通往美好未来的大门。学生将从最好的教学团队和最灵活、最创新的教育方法中学习。

“

我们拥有最著名的教师队伍和市场上最完整的教学大纲,这使我们能够为您提供最高学术水平的培训"

该方案将提供众多的就业和个人利益,包括以下内容。

01

对学生的职业生涯给予明确的推动

通过在TECH学习,学生将能够掌握自己的未来,并充分开发自己的潜力。完成该课程后,你将获得必要的技能,在短期内对你的职业生涯作出积极的改变。

本专业70%的学员在不到2年的时间内实现了职业的积极转变。

02

制定公司的战略和全球愿景

TECH提供了一般管理的深刻视野,以了解每个决定如何影响公司的不同职能领域。

我们对公司的全球视野将提高你的战略眼光。

03

巩固高级商业管理的学生

在TECH学习,为学生打开了一扇通往非常重要的专业全景的大门,使他们能够将自己定位为高级管理人员,对国际环境有一个广阔的视野。

你将在100多个高层管理的真实案例中工作。

04

承担新的责任

在该课程中,将介绍最新的趋势、进展和战略,以便学生能够在不断变化的环境中开展专业工作。

45%的参训人员在内部得到晋升。

05

进入一个强大的联系网络

TECH将其学生联系起来,以最大限度地增加机会。有同样关注和渴望成长的学生。你将能够分享合作伙伴、客户或供应商。

你会发现一个对你的职业发展至关重要的联系网络。

06

以严格的方式开发公司项目

学生将获得深刻的战略眼光,这将有助于他们在考虑到公司不同领域的情况下开发自己的项目。

我们20%的学生发展自己的商业理念。

07

提高 软技能 和管理技能

TECH帮助学生应用和发展他们所获得的知识,并提高他们的人际交往能力,使他们成为有所作为的领导者。

提高你的沟通和领导能力,为你的职业注入活力。

08

成为一个独特社区的一部分

学生将成为由精英经理人、大公司、著名机构和来自世界上最著名大学的合格教授组成的社区的一部分:TECH科技大学社区。

我们给你机会与国际知名的教授团队一起进行专业学习。

04 目标

该课程将使学生掌握必要的技能,以管理公司的内部和外部沟通,并应用主要的营销策略,这将是其业务增长的基础。本专业毕业后,学生将能在国内和国际知名企业的传播部门工作。



“

进入市场营销和沟通行业, 打开通
往就业市场美好未来的大门"

你的目标就是我们的目标
我们一起工作,帮助你实现这些目标。
沟通和市场营销专科文凭将使你培训:

01

说明如何将互联网融入组织的营销传播战略

02

说明个人销售在营销传播中的作用,以及关系管理和整合传播工作的基础

03

设计并实施公司现有的对外交流程序:广告、公共关系、赞助、直销和互动营销、促销和个人销售





04

列出互联网上的传播过程, 以及这些过程与其他媒体的传播过程有何不同

05

解释品牌作为战略资产及其在传统和数字环境中管理的重要性

06

分析和评估管理技能对个人和职业发展的重要性

05 结构和内容

沟通和市场营销专科文凭课程是一个量身定制的课程, 100% 在线授课, 学生可以根据自己的时间、日程安排和兴趣选择最适合自己的时间和地点。该课程为期 6 个月, 旨在提供独特而刺激的体验, 为你在企业营销和传播管理方面取得成功奠定基础。



“

了解最新的营销战略, 并将其成功应用于你的公司”

教学大纲

TECH科技大学的沟通和市场营销专科文凭是一个强化课程, 为学生面对项目管理领域的企业和的管理和决策做好准备。

传播和市场营销专科文凭课程的内容旨在促进管理技能的发展, 以便在不确定的环境中做出更严谨的决策。

在 375 个学时的培训中, 学员将通过个人工作分析大量实际案例, 从而在竞争中提高自己的专业水平。因此, 它是一个真正的沉浸在真实的商业环境中。

本专科文凭课程深入探讨商务交流的各个领域, 旨在培养从战略、国际和创新角度理解交流的管理人员。

为学生设计的计划, 以提高他们的专业水平为重点, 帮助他们在企业管理和行政领域取得优异成绩。一个, 通过基于最新趋势的创新内容了解你和你组织机构需求的课程, 并得到最佳教育方法和杰出师资的支持, 这将为你提供创造性和高效地解决关键情况的技能。

该专科文凭为期6个月, 分为4个内容模块:

模块 1

管理技能

模块 2

营销与传播

模块 3

客户关系管理

模块 4

数字环境中的沟通策略



在哪里、什么时候、如何进行？

TECH你提供了完全在网上开发这一方案的可能性。在培训持续的6个月中，你可以学生将能够访问本课程的所有内容，这将使你能够自我管理你的学习时间。

一个独特的、关键的、决定性的教育经历，以促进你的专业发展，实现明确的飞跃。

模块1.管理技能

1.1. 公开演讲和代言人培训

- 1.1.1. 人际沟通
- 1.1.2. 沟通技巧和影响力
- 1.1.3. 沟通给障碍

1.2. 沟通和领导

- 1.2.1. 领导力和领导风格
- 1.2.2. 激励
- 1.2.3. 领导者的能力和技能2.0

1.3. 个人品牌

- 1.3.1. 发展个人品牌的策略
- 1.3.2. 个人品牌建设的法则
- 1.3.3. 建立个人品牌的工具

1.4. 团队管理

- 1.4.1. 工作团队和会议管理
- 1.4.2. 管理变革进程
- 1.4.3. 管理多文化团队
- 1.4.4. 教练

1.5. 谈判和冲突决议

- 1.5.1. 有效的谈判技巧
- 1.5.2. 人际冲突
- 1.5.3. 跨文化谈判

1.6. 情绪智力

- 1.6.1. 情绪智力和沟通
- 1.6.2. 自信、同理心和积极倾听
- 1.6.3. 自尊心和情感语言

1.7. 关系资本。协同工作

- 1.7.1. 人力资本管理
- 1.7.2. 性能分析
- 1.7.3. 平等和多样性管理
- 1.7.4. 人员管理的创新

1.8. 时间管理

- 1.8.1. 规划、组织和控制
- 1.8.2. 时间管理方法
- 1.8.3. 行动计划
- 1.8.4. 有效管理时间的工具

模块2.营销与传播

2.1. 产品植入和品牌内容

- 2.1.1. 独特的沟通形式和品牌投放
- 2.1.2. 概念、产品和服务的用户友好型媒体

2.2. 数字媒体规划和签约

- 2.2.1. 实时竞价
- 2.2.2. 综合数字活动规划
- 2.2.3. 广告支出控制记分卡

2.3. 推广性营销

- 2.3.1. 消费者促销活动
- 2.3.2. 销售队伍、渠道、销售点和特别促销活动
- 2.3.3. 促销行动的成功和盈利能力

2.4. SEM活动的规划、执行和测量

- 2.4.1. 搜索引擎营销
- 2.4.2. 将流量转化为合格流量
- 2.4.3. SEM 项目管理

2.5. 数字广告活动的衡量标准和结果分析

- 2.5.1. 广告服务
- 2.5.2. 传统指标和数字 GRP
- 2.5.3. 跨媒体和互动

2.6. 显示广告、富媒体和病毒式广告

- 2.6.1. 媒体、格式和支持
- 2.6.2. 转换漏斗
- 2.6.3. 嗡嗡声营销 和 WOM

2.7. 移动营销、地理定位和互联网电视

- 2.7.1. 的新应用移动营销
- 2.7.2. 地理定位
- 2.7.3. 整合网络、地理标记 和移动电话的应用程序

2.8. 广告效果

- 2.8.1. 研究技术和 跟踪活动
- 2.8.2. 有效覆盖和频率分析
- 2.8.3. 广告压力的恶名和时间分布模型转换漏斗



成为一个成功的社群经理,所有公司都会希望你加入他们的团队”

模块3.客户关系管理

3.1. 客户关系管理和关系营销 3.1.1. 经营理念或战略方向 3.1.2. 客户识别和差异化 3.1.3. 公司和 其利益相关者 3.1.4. 客户化	3.2. 数据库营销和客户关系管理 3.2.1. 应用数据库营销 3.2.2. 法律法规 3.2.3. 数据来源、存储和处理	3.3. 消费心理学和行为学 3.3.1. 对消费者行为的研究 3.3.2. 内部和外部的消费者因素 3.3.3. 消费者决策过程 3.3.4. 消费主义、社会、营销和道德	3.4. 以消费者为中心的营销 3.4.1. 分割 3.4.2. 盈利能力分析 3.4.3. 客户忠诚度的策略
3.5. 客户关系 管理技术 3.5.1. 直接营销 3.5.2. 多渠道整合 3.5.3. 病毒式营销	3.6. 实施CRM的优势和隐患 3.6.1. 客户关系管理、销售和成本 3.6.2. 客户满意度和忠诚度 3.6.3. 技术实施 3.6.4. 战略和管理错误		

模块4.数字环境中的沟通策略

4.1. 网络2.0或社会网络 4.1.1. 谈话时代的组织 4.1.2. Web 2.0是以人为中心的 4.1.3. 数字环境和新的通信格式	4.2. 沟通和数字声誉 4.2.1. 在线声誉报告 4.2.2. 社会网络中的网络礼节和良好做法 4.2.3. 品牌建设 和 网络 2.0	4.3. 设计和规划一个在线声誉计划 4.3.1. 品牌声誉计划 4.3.2. 一般指标、投资回报率和社交客户关系管理 4.3.3. 在线危机和声誉SEO	4.4. 综合类、专业类和 微博类平台 4.4.1. Facebook 4.4.2. LinkedIn 4.4.3. 推特
4.5. 视频、图像和移动平台 4.5.1. Youtube 4.5.2. Instagram 4.5.3. Flickr 4.5.4. Vimeo 4.5.5. Pinterest	4.6. 内容和 讲故事的策略 4.6.1. 企业博客 4.6.2. 内容营销策略 4.6.3. 创建一个内容计划 4.6.4. 内容策展战略	4.7. 社交媒体战略 4.7.1. 企业公共关系和 社交媒体 4.7.2. 界定在每种媒介中应遵循的战略 4.7.3. 对结果的分析和评价	4.8. 社区管理 4.8.1. 社区经理的角色、任务和责任R 4.8.2. 社交媒体经理 4.8.3. 社交媒体战略家
4.9. 社交媒体计划 4.9.1. 设计一个社交媒体计划 4.9.2. 日历、预算、期望和监测 4.9.3. 发生危机时的应急协议	4.10. 在线监测工具 4.10.1. 管理工具和桌面应用程序 4.10.2. 监测和研究工具		

06 方法

这个培训计划提供了一种不同的学习方式。我们的方法是通过循环的学习模式发展起来的:再学习。

这个教学系统被世界上一些最著名的医学院所采用,并被**新英格兰医学杂志**等权威出版物认为是最有效的教学系统之一。





“

发现再学习, 这个系统放弃了传统的线性学习, 带你体验循环教学系统: 这种学习方式已经证明了其巨大的有效性, 尤其是在需要记忆的科目中"



TECH商学院使用案例研究来确定所有内容的背景

我们的方案提供了一种革命性的技能和知识发展方法。我们的目标是在一个不断变化, 竞争激烈和高要求的环境中加强能力建设。

“

和TECH,你可以体验到一种正在动摇
世界各地传统大学基础的学习方式”



该课程使你准备好在不确定的环境中
面对商业挑战, 使你的企业获得成功。



我们的课程使你准备好在不确定的环境中面对新的挑战,并取得事业上的成功。

一种创新并不同的学习方法

该技术课程是一个密集的培训课程,从头开始创建,为国内和国际最高水平的管理人员提供挑战和商业决策。由于这种方法,个人和职业成长得到了促进,向成功迈出了决定性的一步。案例法是构成这一内容的基础的技术,确保遵循最新的经济,社会和商业现实。



你将通过合作活动和真实案例,学习如何解决真实商业环境中的复杂情况”

在世界顶级商学院存在的时间里,案例法一直是最广泛使用的学习系统。1912年开发的案例法是为了让法律学生不仅在理论内容的基础上学习法律,案例法向他们展示真实的复杂情况,让他们就如何解决这些问题作出明智的决定和价值判断。1924年,它被确立为哈佛大学的一种标准教学方法。

在特定情况下,专业人士应该怎么做?这就是我们在案例法中面临的问题,这是一种以行动为导向的学习方法。在整个课程中,学生将面对多个真实案例。他们必须整合所有的知识,研究,论证和捍卫他们的想法和决定。

再学习方法

TECH有效地将案例研究方法方法与基于循环的100%在线学习系统相结合, 在每节课中结合了个不同的教学元素。

我们用最好的100%在线教学方法加强案例研究:再学习。

我们的在线系统将允许你组织你的时间和学习节奏, 使其适应你的时间表。你将能够从任何有互联网连接的固定或移动设备上获取容。

在TECH, 你将用一种旨在培训未来管理人员的尖端方法进行学习。这种处于世界教育学前沿的方法被称为再学习。

我们的商学院是唯一获准采用这种成功方法的西班牙语学校。2019年, 我们成功地提高了学生的整体满意度(教学质量, 材料质量, 课程结构, 目标.....), 与西班牙语最佳在线大学的指标相匹配。



在我们的方案中,学习不是一个线性的过程,而是以螺旋式的方式发生(学习,解除学习,忘记和重新学习)。因此,我们将这些元素中的每一个都结合起来。这种方法已经培养了超过65万名大学毕业生,在生物化学,遗传学,外科,国际法,管理技能,体育科学,哲学,法律,工程,新闻,历史,金融市场和工具等不同领域取得了前所未有的成功。所有这些都是在高要求的环境中进行的,大学学生的社会经济状况很好,平均年龄为43.5岁。

再学习将使你的学习事半功倍,表现更出色,使你更多地参与到训练中,培养批判精神,捍卫论点和对比意见:直接等同于成功。

从神经科学领域的最新科学证据来看,我们不仅知道如何组织信息,想法,图像y记忆,而且知道我们学到东西的地方和背景,这是我们记住它并将其储存在海马体的根本原因,并能将其保留在长期记忆中。

通过这种方式,在所谓的神经认知背景依赖的电子学习中,我们课程的不同元素与学员发展其专业实践的背景相联系。

该方案提供了最好的教育材料,为专业人士做了充分准备:



学习材料

所有的教学内容都是由教授该课程的专家专门为该课程创作的,因此,教学的发展是具体的。

然后,这些内容被应用于视听格式,创造了TECH在线工作方法。所有这些,都是用最新的技术,提供最高质量的材料,供学生使用。



大师课程

有科学证据表明第三方专家观察的有用性。

向专家学习可以加强知识和记忆,并为未来的困难决策建立信心。



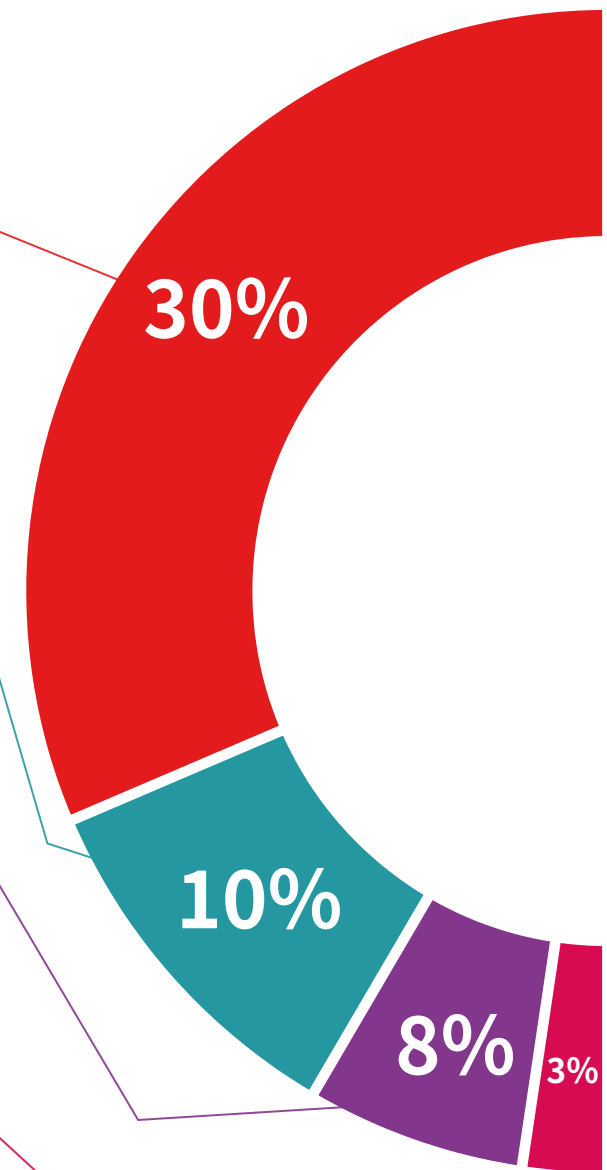
管理技能实习

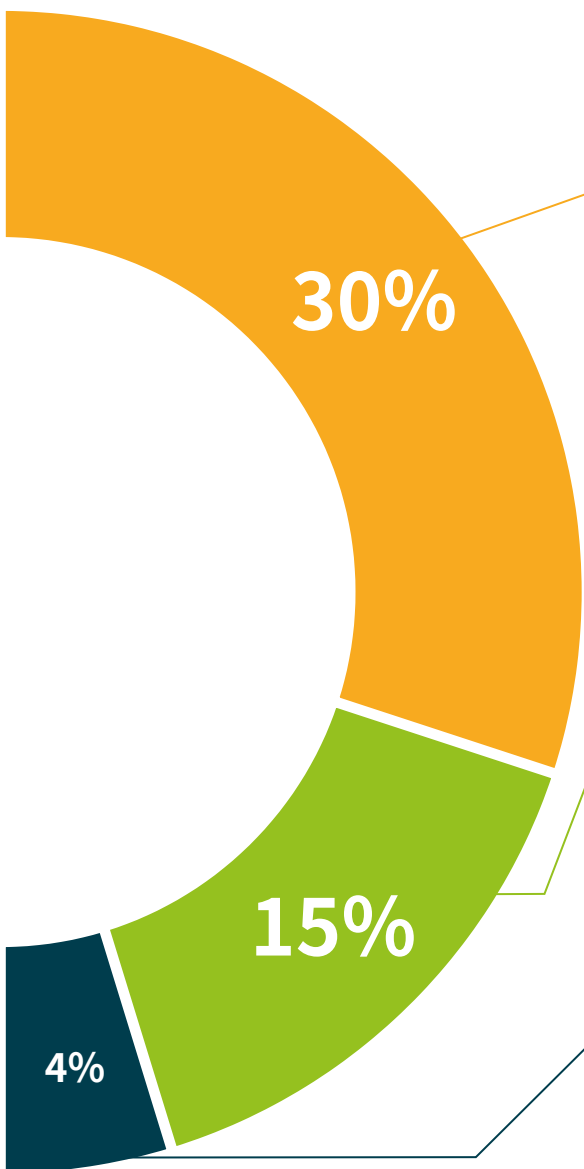
他们将在每个学科领域开展具体的管理能力发展活动。获得和培训高级管理人员在我们所处的全球化框架内所需的技能和能力的做法和新情况。



延伸阅读

最近的文章,共识文件和国际准则等。在TECH的虚拟图书馆里,学生可以获得他们完成培训所需的一切。





案例研究

他们将完成专门为这个学位选择的最佳案例研究。由国际上最好的高级管理专家介绍,分析和辅导的案例。



互动式总结

TECH团队以有吸引力和动态的方式将内容呈现在多媒体丸中,其中包括音频,视频,图像,图表和概念图,以强化知识。
这个用于展示多媒体内容的独特教育系统被微软授予“欧洲成功案例”称号。



测试和循环测试

在整个课程中,通过评估和自我评估活动和练习,定期评估和重新评估学习者的知识:通过这种方式,学习者可以看到他/她是如何实现其目标的。



07

我们学生的情况

沟通和市场营销专科文凭课程面向希望更新知识、探索公司信息和传播管理新方法并在职业生涯中取得进步的传播和/或市场营销专业人士。



“

TECH 的学生致力于高质量的教育，
因此选择了市场上最好的课程”

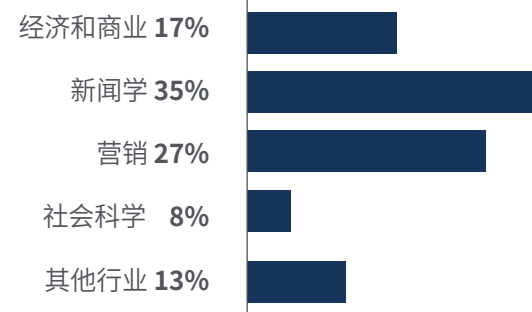
平均年龄

35岁至**45**岁之间

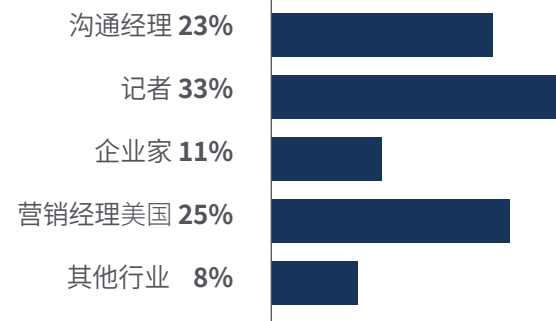
经验年限



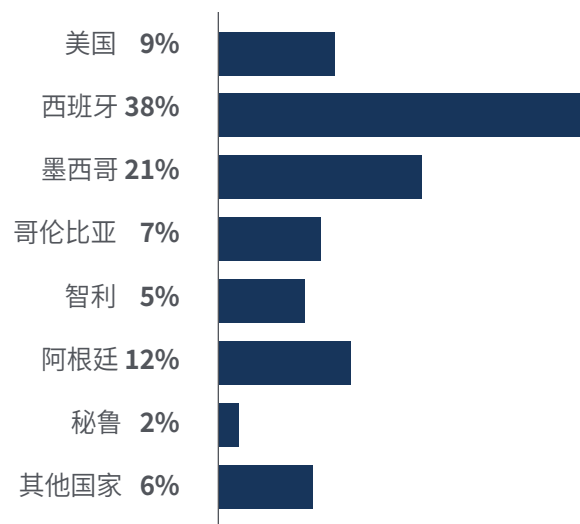
培训



学术概况



地域分布



Ramón Vela

营销总监

"由于我所从事的职业，我一直在寻求扩大知识面，获取最新资源。多亏了这个 TECH 课程，我才得以了解目前使用的主要商务交流渠道以及最新的营销工具。这些都是我在日常工作中经常遇到的问题"

08 课程管理

在我们的大学里,我们有专门从事每个知识领域的专业人士,他们将自己的工作经验带到我们的培训课程中。一个具有公认声望的多学科团队汇聚一堂,为你提供该领域的所有知识。



“

我们的教学团队是沟通和市场营销方面的专家,将帮助你在专业领域取得成功”。

国际客座董事

因其创造力, 领导力和高质量的信息内容而获得“国际内容营销奖”, Wendy Thole-Muir是一位知名的沟通总监, 在声誉管理领域中具有高度专业性。

在这方面, 她在这一领域拥有超过二十年的丰富职业经历, 曾在诸如Coca-Cola等国际知名机构工作。她的角色包括监督和管理公司沟通, 以及控制组织形象。她的主要贡献之一是领导实施了内部互动平台Yammer, 借此提升了员工对品牌的承诺, 并建立了一个显著改善信息传递的社区。

此外, 她还负责管理各个非洲国家企业的策略投资的沟通。例如, 她参与了关于在肯尼亚重大投资的对话, 展示了企业对该国经济和社会发展的承诺。同时, 她还因其在各市场上管理公司形象的能力而获得了多个奖项, 成功使公司保持高度知名度, 并让消费者将其与高质量联系在一起。

她始终致力于卓越, 积极参与全球知名的会议和研讨会, 旨在帮助信息专业人士掌握最先进的沟通战略规划技巧。因此, 她帮助了许多专家有效应对机构危机和不利事件。



Thole-Muir, Wendy 女士

- 可口可乐公司战略沟通与企业声誉总监, 南非
- 负责ABI (SABMiller) 公司在比利时的企业声誉与沟通
- ABI公司在比利时的沟通顾问
- Third Door在南非豪登省的声誉与沟通顾问
- 南非大学社会行为研究硕士
- 南非大学社会学与心理学专业硕士
- 夸祖鲁-纳塔尔大学政治科学与工业社会学学士
- 南非大学心理学学士

“

感谢 TECH, 您将能够与世界上最优秀的专业人士一起学习”

管理人员



Larrosa Guirao, Salvador先生

- ♦ 专门研究金融的教授, 在该领域和教学方面有丰富的经验

教师

Gomis Noriega, Silvia女士

- ♦ 创新教师
- ♦ 一位经验丰富、长期从事教学工作的人



09

对你的职业生涯的影响

TECH 的学生都是在该行业拥有丰富经验的专业人士，他们希望提高自己的能力和技能，以改变自己的职业生涯。因此，完成本课程对于了解这些能为公司带来巨大利益的沟通和市场营销战略至关重要。这无疑是一个提高他们的专业形象、为他们的职业生涯提供所需的推动力的机会。



“

如果你想在沟通和市场营销领域工作,就需要通过这样的课程来提高自己的技能"

你准备好迈出这一步了吗？ 卓越的职业提升在等着你

TECH意识到，采取这些特点的方案是一项巨大的经济、专业，当然也包括个人投资。开展这项伟大工作的最终目标必须是实现专业成长。

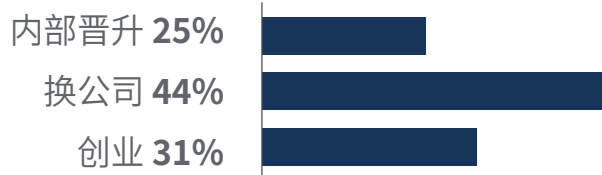
我们的学生收到的录取通知中有 40% 来自网络招聘。

了解主要的数字营销工具，进入快速发展的领域。

改变的时候到



改变的类型



工资提高

完成这个课程后, 我们学生的工资会增长超过**25.22%**



10

对贵公司的好处

沟通和市场营销专科文凭、通过培训高级领导人，帮助最大限度地发挥组织的人才潜力此外，加入该高级大学课程是一个独特的机会，可以进入一个强大的联系网络，在其中寻找未来的专业合作伙伴、客户或供应商。



“

完成该课程不仅对你的职业发展,而且对你的公司都有重大意义,因为你将使公司跻身该行业最知名的公司之列”

培养和留住公司的人才是最好的长期投资。

01

人才和智力资本的增长知识资本

该专业人员将为公司带来新的概念、战略和观点,可以为组织带来相关的变化。

02

留住高潜力的管理人员,避免人才流失

这个计划加强了公司和经理人之间的联系,并为公司内部的职业发展开辟了新的途径。

03

培养变革的推动者

你将能够在不确定和危机的时候做出决定,帮助组织克服障碍。

04

增加国际扩张的可能性

由于这一计划,该公司将与世界经济的主要市场接触。

05

开发自己的项目

可以在一个真实的项目上工作, 或在其公司的研发或业务发展领域开发新。

06

提高竞争力

该课程将使学生具备接受新挑战的技能, 从而促进组织的发展。

11 学历

沟通和市场营销专科文凭除了保证最严格和最新的培训外,还可以获得由TECH科技大学颁发的专科文凭学位证书。



“

成功地完成这一培训,并获得你的大学学位,没有旅行或行政文书的麻烦"

这个**沟通和市场营销专科文凭**包含了市场上最完整和最新的课程。

评估通过后, 学生将通过邮寄收到**TECH科技大学**颁发的相应的**专科文凭**学位。

TECH科技大学颁发的证书将表达在专科文凭获得的资格, 并将满足工作交流, 竞争性考试和专业职业评估委员会的普遍要求。

学位:**沟通和市场营销专科文凭**

官方学时:**375小时**





专科文凭 沟通和市场营销

- » 模式: 在线
- » 时间: 6个月
- » 学历: TECH科技大学
- » 时间: 16小时/周
- » 时间表: 按你方便的
- » 考试: 在线

专科文凭 沟通和市场营销

