

محاضرة جامعية إنشاء وإدارة المبيعات المحسنة باستخدام الذكاء الاصطناعي



الجامعة
التكنولوجية **tech**

محاضرة جامعية إنشاء وإدارة المبيعات المحسنة باستخدام الذكاء الاصطناعي

« طريقة الدراسة: عبر الإنترنت

« مدة الدراسة: 6 أسابيع

« المؤهل العلمي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة

« الامتحانات: عبر الإنترنت

« موجهة إلى: خريجي الجامعات وحملة الشواهد والحاصلين على الشهادات الجامعية الذين أكملوا في السابق أياً من المؤهلات العلمية في مجال التواصل والإعلان والحاسوب و/أو علوم الأعمال

رابط الدخول إلى الموقع الإلكتروني: www.techtitude.com/ae/school-of-business/postgraduate-certificate/optimized-sales-generation-management-artificial-intelligence

الفهرس

04	الأهداف	03	لماذا تدرس برنامجنا هذا تحديداً؟	02	لماذا تدرس في TECH؟	01	كلمة الترحيب
	صفحة 14		صفحة 10		صفحة 6		صفحة 4
07	الملف الشخصي لطلابنا	06	المنهجية	05	الهيكل والمحتوى		
	صفحة 32		صفحة 24		صفحة 18		
10	المزايا لشركتك	09	مدى تأثير هذه الدراسة على حياتك المهنية	08	هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية		
	صفحة 44		صفحة 40		صفحة 36		
11	المؤهل العلمي						
	صفحة 48						

كلمة الترحيب

يُطلق إنشاء وإدارة المبيعات المُحسَّنة باستخدام الذكاء الاصطناعي العنان لمجموعة من المزايا التحويلية في عالم الأعمال. من خلال دمج الذكاء الاصطناعي في عملية المبيعات، يتم تبسيط عملية تحديد الفرص وتحسينها، مما يتيح تقسيم السوق بدقة وفهم أعمق لسلوك العملاء. بالإضافة إلى ذلك، تدفع هذه التقنية إلى تخصيص استراتيجيات المبيعات، وتكييفها مع الاحتياجات الخاصة لكل عميل أو مستهلك محتمل. بهذه الطريقة، نفذت TECH برنامجًا أكاديميًا عبر الإنترنت بالكامل، استنادًا إلى منهجية مبتكرة لإعادة التعلم. يركز هذا الأسلوب على تكرار الأفكار الرئيسية من أجل تحسين فهم المواد التعليمية.



محاضرة جامعية في إنشاء وإدارة المبيعات المحسَّنة باستخدام الذكاء الاصطناعي
الجامعة التكنولوجية TECH

بفضل استخدام الذكاء الاصطناعي في إدارة المبيعات، ستعزز القدرة على التنبؤ بالاتجاهات والسلوكيات المستقبلية، مما يسهل اتخاذ القرارات الاستراتيجية وتصميم الاستراتيجيات الاستباقية“



لماذا تدرس في TECH؟

TECH هي أكبر كلية إدارة أعمال في العالم 100% عبر الإنترنت. إنها مدرسة إدارة أعمال النخبة، ذات نموذج الحد الأقصى من المتطلبات الأكاديمية. مركز دولي عالي الأداء، يتمتع بتدريب مكثف في المهارات الإدارية.



TECH هي جامعة تكنولوجية رائدة، تضع جميع مصادرها في متناول الطلاب لمساعدتهم على تحقيق النجاح في إدارة الأعمال"



في TECH الجامعة التكنولوجية

الابتكار



تقدم لك الجامعة نموذجًا تعليميًا عبر الإنترنت يجمع بين أحدث التقنيات التعليمية وأعلى دقة تربوية.

إنه منهج فريد من نوعه يتمتع بأكبر قدر من الاعتراف الدولي والذي سيوفر للطالب مفاتيح التطور في عالم يتغير باستمرار، حيث يجب أن يكون الابتكار هو الرهان الأساسي لكل رائد أعمال.

"قصة نجاح Microsoft Europe" وذلك لدمج نظام الفيديو التفاعلي الجديد في البرامج.

أعلى المعايير



معايير القبول جامعة TECH ليست مادية، ليس هناك حاجة إلى القيام باستثمار كبير للدراسة معنا. بالطبع، من أجل الحصول على مؤهل من TECH الجامعة التكنولوجية، سيتم اختبار ذكاء الطالب وقدرته إلى أقصى حدوده. المعايير الأكاديمية للمؤسسة عالية بشكل استثنائي..

من طلاب جامعة TECH يكملون دراساتهم بنجاح.

95%

إقامة شبكة جيدة من العلاقات



يشارك المحترفون من جميع أنحاء العالم في جامعة TECH، بطريقة يمكن للطلاب من خلالها إنشاء شبكة كبيرة من الاتصالات المفيدة لمستقبله.

+200

جنسية مختلفة

+100.000

مدراء تنفيذيون يتم تدريبهم كل سنة

التمكين



سينمو الطالب جنبًا إلى جنب مع أفضل الشركات والمهنيين ذوي المكانة والتأثير الكبير. طورت جامعة TECH تحالفات استراتيجية وشبكة قيمة من الاتصالات مع الممثلين الاقتصاديين الرئيسيين في القارات السبع.

اتفاقية تعاون مع أفضل الشركات

+500

الموهبة



هذا البرنامج هو عرض فريد لإبراز موهبة الطالب في مجال الأعمال، إنها فرصة يمكنه من خلالها التعرف بمخاوفه ورؤية عمله.

تساعد جامعة TECH الطالب على إظهار موهبته للعالم في نهاية هذا البرنامج.

سياق متعدد الثقافات



عند الدراسة في جامعة TECH، سيتمكن الطالب من الاستمتاع بتجربة فريدة من نوعها. سوف يدرس في سياق متعدد الثقافات. في برنامج ذي رؤية عالمية، سيتمكن بفضل من تعلم كيفية العمل في أنحاء مختلفة من العالم، وتجميع أحدث المعلومات التي تناسب فكرة عمله.

يأتي طلاب جامعة TECH من أكثر من 200 جنسية.

تسعى جامعة TECH إلى التميز ولهذا لديها سلسلة من الخصائص التي تجعلها جامعة فريدة من نوعها:

التحليلات



في جامعة TECH، يتم استكشاف الجانب النقدي للطلاب وقدرته على طرح الأسئلة ومهارات حل المشكلات ومهارات التعامل مع الآخرين.

التميز الأكاديمي



في جامعة TECH يتم توفير أفضل منهجية تعلم عبر الإنترنت للطلاب. تجمع الجامعة بين طريقة إعادة التعلم (Relearning) (منهجية التعلم للدراسات العليا صاحبة أفضل تصنيف دولي) مع دراسة الحالة، التقاليد والريادة في توازن صعب، وفي سياق مسار الرحلة الأكاديمية الأكثر تطلبًا.

الإقتصاد الكلي



تعد جامعة TECH أكبر جامعة أونلاين في العالم، فخر حاليًا بمحفظة تضم أكثر من 10000 برنامج دراسات عليا جامعي. وفي الإقتصاد الجديد، الحجم + التكنولوجيا = سعر مذهل.. بهذه الطريقة، تضمن TECH الجامعة التكنولوجية أن الدراسة ليست باهظة التكلفة للطلاب كما لو كانت في جامعة أخرى.

تعلم مع الأفضل



يشرح فريق تدريس جامعة TECH في الفصل ما أدى إلى النجاح في شركاتهم، والعمل من سياق حقيقي وحيوي وديناميكي. يقدم المعلمون المشاركون بشكل كامل تخصصًا عالي الجودة يسمح بالتقدم في حياته المهنية والتميز في عالم الأعمال.

في جامعة TECH، ستتمكن من الوصول إلى دراسات الحالة الأكثر صرامة وحداثة في المشهد الأكاديمي "

لماذا تدرس برنامجنا هذا تحديداً؟

تعني دراسة برنامج TECH الجامعة التكنولوجية هذا زيادة فرص تحقيق النجاح المهني في إدارة الأعمال العليا.

إنه تحد يتطلب الجهد والتفاني، لكنه يفتح الباب لمستقبل واعد. سيتعلم الطلاب من أفضل أعضاء هيئة التدريس وباستخدام المنهجية التعليمية الأكثر مرونة وابتكاراً.

نحظى بمدرسين مؤهلين تأهيلاً عالياً ومناهج
تعليمية كاملة في السوق، مما يتيح لنا أن نقدم لك
تدريباً على أعلى مستوى أكاديمي"



سيوفر هذا البرنامج للطلاب العديد من المزايا المهنية والشخصية،
لا سيما ما يلي:

01

إعطاء دفعة أكيدة لمسيرة الطالب المهنية

من خلال الدراسة في TECH الجامعة التكنولوجية، سيتمكن الطلاب من التحكم في مستقبلهم وتطوير إمكاناتهم الكاملة. من خلال إكمال هذا البرنامج، سيكتسب الطلاب المهارات المطلوبة لإحداث تغيير إيجابي في حياتهم المهنية في فترة زمنية قصيرة.

70% من المشاركين يحققون تطوراً وظيفياً
إيجابياً في أقل من عامين.

02

تطوير رؤية استراتيجية وعالمية للشركات

تقدم TECH الجامعة التكنولوجية نظرة عامة متعمقة على الإدارة العامة لفهم كيفية تأثير كل قرار على كل مجال من المجالات الوظيفية المختلفة للشركة.

ستعمل رؤيتنا العالمية للشركات على تحسين
رؤيتك الإستراتيجية.

تعزيز مهارات الإدارة العليا للطلاب

03

تعني الدراسة في TECH الجامعة التكنولوجية فتح الأبواب أمام مجموعة واسعة من الفرص المهنية للطلاب لوضع أنفسهم كمديرين تنفيذيين كبار، مع رؤية واسعة للبيئة الدولية.

ستعمل على أكثر من 100 قضية إدارية
عليا حقيقية.

04

تحمل مسؤوليات جديدة

سيغطي البرنامج أحدث الاتجاهات والتقدم، والاستراتيجيات حتى يتمكن الطلاب من القيام بعملهم المهني في بيئة متغيرة.

45% ممن يتم ترقيتهم من الطلاب
في وظائفهم من خلال الترقية الداخلية.

تحسين المهارات الشخصية والمهارات الإدارية

تساعد جامعة TECH الطالب على تطبيق وتطوير المعرفة المكتسبة وتحسين مهاراته الشخصية ليصبح قائداً يُحدث فرقاً.

07

حسن مهارات الاتصال والقيادة لديك
وامنح حياتك المهنية دفعة قوية للأمام.

كن جزءاً من مجتمع حصري

سيكون الطالب جزءاً من مجتمع من نخبة المديرين والشركات الكبيرة والمؤسسات المشهورة والأساتذة المؤهلين من أرقى الجامعات في العالم، مجتمع TECH التكنولوجية.

08

نحن نمنحك الفرصة للتخصص مع فريق من
المعلمين المشهورين دولياً.

الوصول إلى شبكة قوية من جهات الاتصال

الجامعة التكنولوجية تربط طلابها لتحقيق أقصى قدر من الفرص. الطلاب الذين لديهم نفس الاهتمامات والرغبة في النمو. لذلك، يمكن مشاركة الشركات أو العملاء أو الموردين.

05

ستجد شبكة من الاتصالات ستكون
مفيدة للتطوير المهني.

تطوير المشاريع التجارية بدقة

سيكتسب الطلاب رؤية إستراتيجية عميقة من شأنها مساعدتهم على تطوير مشروعهم الخاص، مع مراعاة المجالات المختلفة في الشركات.

06

20% من طلابنا يطورون أفكارهم
التجارية الخاصة.

04 الأهداف

يهدف هذا البرنامج إلى تزويد رواد الأعمال بمهارات متقدمة في تسخير الذكاء الاصطناعي لإحداث ثورة في عملية البيع. بالتالي، سيسعى المنهج الدراسي إلى غرس المعرفة بأحدث التقنيات والاتجاهات في مجال الذكاء الاصطناعي. بالإضافة إلى ذلك، سوف نتعمق أكثر في تحديد فرص المبيعات، والتجزئة الدقيقة للأسواق، وتخصيص الاستراتيجيات وفقاً للاحتياجات الفردية، وقبل كل شيء، تحسين عملية البيع، من خلال التحليل التنبؤي والاستراتيجي.

راهن على TECH! سيتم تدريبك على قيادة وتسخير قوة الذكاء الاصطناعي للارتقاء بمؤسستك إلى مستويات جديدة من النجاح والنمو“



تحتضن TECH أهداف طلابها نحن نعمل معاً لتحقيقها

ستقوم المحاضرة الجامعية في إنشاء وإدارة المبيعات المُحسّنة باستخدام الذكاء الاصطناعي بتدريب الطالب على

01

فهم أساسيات كيفية قيام الذكاء الاصطناعي بتحويل استراتيجيات التسويق الرقمي

02

تطوير ودمج وإدارة روبوتات الدردشة chatbots والمساعدين الافتراضيين لتحسين التفاعل مع العملاء

03

التعمق في أتمتة عملية شراء الإعلانات عبر الإنترنت وتحسينها من خلال الإعلانات الآلية باستخدام الذكاء الاصطناعي

04

تفسير كميات كبيرة من البيانات لاتخاذ القرارات الاستراتيجية في التسويق الرقمي

05

تطبيق الذكاء الاصطناعي في استراتيجيات التسويق عبر البريد الإلكتروني email marketing لتخصيص الحملات وأتمتها



تنفيذ المساعدين الظاهريين في عمليات المبيعات

08

استكشاف الاتجاهات الناشئة في الذكاء الاصطناعي للتسويق الرقمي وفهم تأثيرها المحتمل على الصناعة

06

التنبؤ باحتياجات المستهلك من خلال التعلم الآلي

09



معرفة الابتكارات والتنبؤات الرئيسية في مجال المبيعات

10

رعاية إجراءات الأداة لإنشاء عملاء محتملين Leads باستخدام الذكاء الاصطناعي

07

الهيكل والمحتوى

المحاضرة الجامعية في إنشاء وإدارة المبيعات المحسنة باستخدام الذكاء الاصطناعي هي برنامج مصمم خصيصاً لك، ويتم تدريسه 100% عبر الأنترنت بحيث يمكنك اختيار الوقت والمكان الذي يناسبك، وجدولك الزمني واهتماماتك. برنامج يستمر على مدار 6 أسابيع ويهدف إلى أن يكون تجربة فريدة ومحفزة تضع أسس نجاحك المهني.



تقدم لك TECH منهجًا كاملاً وامتدادًا، مما يؤهلك للقيادة
في بيئة رقمية تتطور باستمرار"



خطة الدراسة

تمثل المحاضرة الجامعية في إنشاء وإدارة المبيعات المحسنة باستخدام الذكاء الاصطناعي انغماساً كاملاً في عالم التكنولوجيا الذي يعيد تعريف استراتيجيات المبيعات. بالتالي، يصبح هذا المنهج بمثابة خارطة طريق مفضلة، حيث سيتعرف رواد الأعمال على كيفية تكوين العملاء المحتملين leads، وتسجيل scoring العملاء المحتملين بدقة، وإنشاء عروض مخصصة، وتحليل المنافسة باستخدام الذكاء الاصطناعي.

سيغوص المحترفون أيضاً في القدرة على التنبؤ باحتياجات العملاء وتليبيتها، وتطبيق روبوتات الدردشة الآلية chatbots في عملية المبيعات واكتشاف كيف يمكن للذكاء الاصطناعي أن يحسن إدارة علاقات العملاء بشكل جذري. بالإضافة إلى ذلك، سيتم إعداد الخريجين للقيادة في بيئات المبيعات الرقمية والمتقدمة تكنولوجياً، وتزويدهم بالأدوات والمعرفة الأساسية ليكونوا مبتكرين واستراتيجيين في ثورة المبيعات الرقمية.

الوحدة 1

المبيعات وتوليد العملاء المحتملين (leads) المحتملين باستخدام الذكاء الاصطناعي

وهكذا، وبهدف تحسين فهم المفاهيم والاحتفاظ بها، قامت TECH بتنظيم جميع شهاداتها حول منهجية إعادة التعلم Relearning. الرائدة. ستسمح هذه الاستراتيجية التعليمية للطلاب بتعزيز فهمهم من خلال تكرار المفاهيم الأساسية، والتي سيتم تقديمها في صيغ وسائط متعددة مختلفة، في أحدث ما توصلت إليه التكنولوجيا. بهذه الطريقة، سيتم تحقيق تطور عضوي وتدرجي للمهارات.

تم تطوير هذه المحاضرة الجامعية في إنشاء وإدارة المبيعات المحسنة باستخدام الذكاء الاصطناعي على مدى 6 أسابيع وتنقسم إلى وحدة واحدة:

أين ومتى وكيف يتم تدريسها؟

توفر TECH إمكانية تطوير المحاضرة الجامعية في إنشاء وإدارة المبيعات المحسنة باستخدام الذكاء الاصطناعي بالكامل عبر الإنترنت. خلال 6 أسابيع من التدريب، ستتمكن من الوصول إلى جميع محتويات هذا البرنامج في أي وقت، مما يتيح لك إدارة وقت الدراسة بنفسك.

إنها تجربة تعليمية فريدة
ومهمة وحاسمة لتعزيز تطورك
المهني وتحقيق قفزة حاسمة.



الوحدة 1. المبيعات وتوليد العملاء المحتملين باستخدام الذكاء الاصطناعي

<p>4.1 الذكاء الاصطناعي في إدارة علاقات العملاء</p> <p>1.4.1. التتبع الآلي لتحسين العلاقات مع العملاء</p> <p>2.4.1. توصيات شخصية للعملاء</p> <p>3.4.1. أتمتة الاتصالات الشخصية</p>	<p>3.1 تسجيل النتائج باستخدام الذكاء الاصطناعي باستخدام Hubspot</p> <p>1.3.1. التقييم الآلي لمؤهلات العملاء المحتملين (Leads)</p> <p>2.3.1. تحليل العملاء المحتملين (Leads) القائمة على التفاعل</p> <p>3.3.1. تحسين نموذج تسجيل العملاء (Scoring) المحتملين (Leads)</p>	<p>2.1 تقنيات وأدوات لتوليد العملاء المحتملين باستخدام الذكاء الاصطناعي من خلال Hubspot</p> <p>1.2.1. التحديد الآلي للآفاق</p> <p>2.2.1. تحليل سلوك المستخدم</p> <p>3.2.1. تخصيص المحتوى للتوظيف</p>	<p>1.1 تطبيق الذكاء الاصطناعي في عملية المبيعات من خلال Salesforce</p> <p>1.1.1. أتمتة مهام المبيعات</p> <p>2.1.1. التحليل التنبؤي لدورة المبيعات</p> <p>3.1.1. تحسين استراتيجيات التسعير</p>
<p>8.1 تحليل المنافسة باستخدام الذكاء الاصطناعي</p> <p>1.8.1. الرصد الآلي للمنافسين</p> <p>2.8.1. التحليل المقارن الآلي للأسعار</p> <p>3.8.1. المراقبة التنافسية التنبؤية</p>	<p>7.1 تخصيص عرض المبيعات باستخدام الذكاء الاصطناعي</p> <p>1.7.1. التكيف الديناميكي للمقترحات التجارية</p> <p>2.7.1. عروض حصرية على أساس السلوك</p> <p>3.7.1. إنشاء حزم شخصية</p>	<p>6.1 التنبؤ باحتياجات العملاء باستخدام الذكاء الاصطناعي</p> <p>1.6.1. تحليل السلوك الشرائي</p> <p>2.6.1. تجزئة العرض الديناميكي</p> <p>3.6.1. أنظمة التوصية الشخصية</p>	<p>5.1 تنفيذ حالات النجاح للمساعدين الافتراضيين في المبيعات</p> <p>1.5.1. مساعدين افتراضيين لدعم المبيعات</p> <p>2.5.1. تحسين تجربة العملاء</p> <p>3.5.1. تحسين التحويلات وإغلاق المبيعات</p>
		<p>10.1 الابتكارات والتنبؤات في مجال المبيعات</p> <p>1.10.1. الواقع المعزز في تجربة التسوق</p> <p>2.10.1. أتمتة المبيعات المتقدمة</p> <p>3.10.1. الذكاء العاطفي في التعاملات البيعية</p>	<p>9.1 تكامل الذكاء الاصطناعي في أدوات المبيعات</p> <p>1.9.1. التوافق مع نظم إدارة العلاقة مع العملاء (CRM)</p> <p>2.9.1. تعزيز أدوات البيع</p> <p>3.9.1. التحليل التنبؤي في منصات المبيعات</p>



لا يتم تقديم هذه المحاضرة الجامعية كاستثمار في المعرفة فحسب، بل أيضًا باعتبارها الطريق لتصبح رائدًا سيشكل مشهد التسويق الرقمي في المستقبل"



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"





تستخدم كلية إدارة الأعمال TECH 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"

يعدك هذا البرنامج لمواجهة تحديات جديدة في بيئات غير مستقرة ولتحقيق النجاح في عملك.

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 والعملية.

ستتعلم، من خلال الأنشطة التعاونية والحالات الحقيقية،
حل المواقف المعقدة في بيئات العمل الحقيقية "



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 نواجهه في منهج دراسة الحالة، وهو منهج تعلم موجه نحو الإجراءات المتخذة لحل الحالات. طوال البرنامج، سيواجه الطلاب عدة حالات حقيقية. يجب عليهم دمج كل معارفهم والتحقيق والجدال والدفاع عن أفكارهم وقراراتهم.

يعدك برنامجنا هذا لمواجهة تحديات جديدة
في بيئات غير مستقرة ولتحقيق النجاح في حياتك المهنية.

منهجية إعادة التعلم (Relearning)

تجمع جامعة TECH بين منهج دراسة الحالة ونظام التعلم عن بعد، 100% عبر الإنترنت والقائم على التكرار، حيث تجمع بين عناصر مختلفة في كل درس.

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

سيسمح لك نظامنا عبر الإنترنت بتنظيم وقتك ووتيرة التعلم، وتكييفه مع جداولك. يمكنك الوصول إلى المحتويات من أي جهاز ثابت أو محمول مع اتصال بالإنترنت.

في TECH ستتعلم بمنهجية رائدة مصممة لتدريب مدرء المستقبل. وهذا المنهج، في طبيعة التعليم العالمي، يسمى *Relearning* أو إعادة التعلم.

كلية إدارة الأعمال الخاصة بنا هي الكلية 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 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
تخصصك، 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 الذاكرة، لكي نحتفظ بها في ذاكرتنا طويلة المدى.

بهذه الطريقة، وفيما يسمى التعلم الإلكتروني المعتمد على السياق العصبي، ترتبط العناصر المختلفة لبرنامجنا بالسباق 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 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 الإدارية



سيضطلعون بأنشطة لتطوير كفاءات إدارية محددة في كل مجال مواضيعي. التدريب العملي والديناميكيات لاكتساب وتطوير المهارات والقدرات التي يحتاجها كبار المديرين لنموهم 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.

30%

10%

8%



دراسات الحالة (Case studies)

سيقومون بإكمال مجموعة مختارة من أفضل دراسات الحالة المختارة خصيصًا لهذا المؤهل. حالات معروضة ومحللة ومدروسة من قبل أفضل المتخصصين في الإدارة العليا على الساحة الدولية.



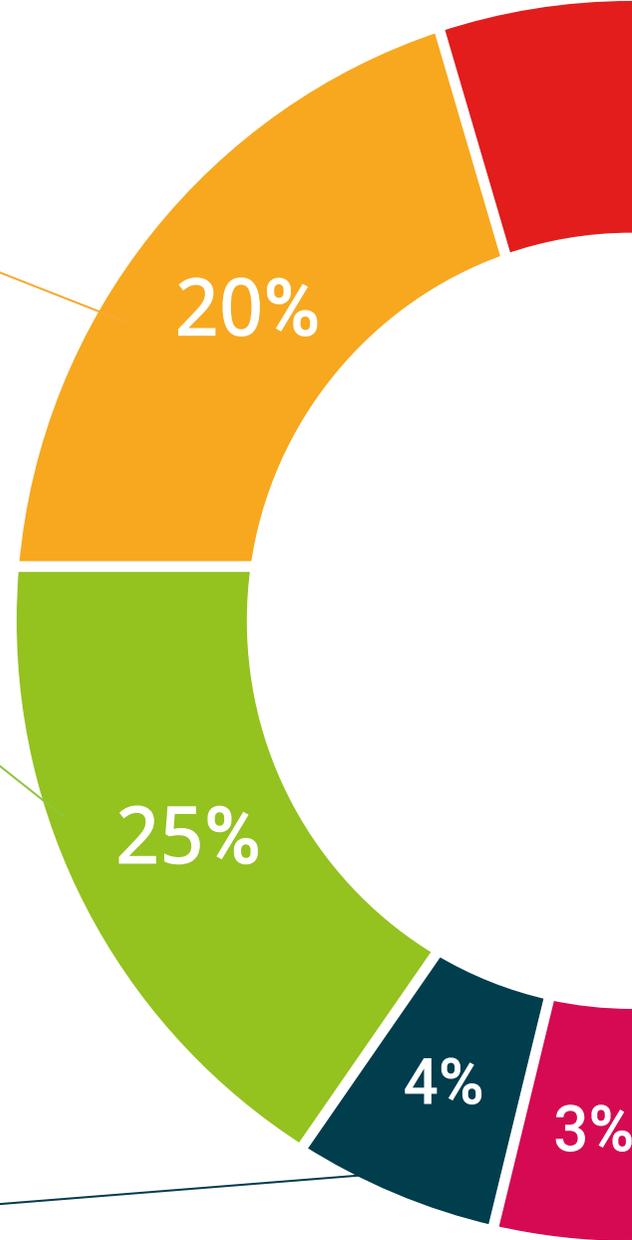
ملخصات تفاعلية

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.



الملف الشخصي لطلابنا

تستهدف المحاضرة الجامعية خريجي الجامعات وحملة الشهادات والحاصلين على الشهادات الجامعية الذين سبق لهم أن درسوا في مجال التواصل والإعلان وعلوم الكمبيوتر و/أو الأعمال.

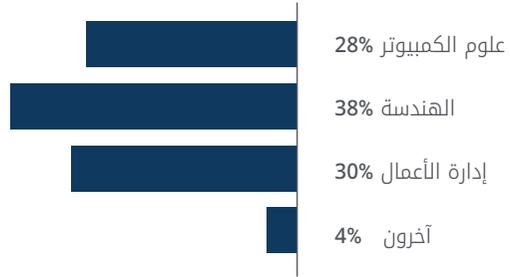
يشكل تنوع المشاركين الذين لديهم ملامح أكاديمية مختلفة ومن جنسيات متعددة النهج متعدد التخصصات لهذا البرنامج.

يمكن أيضاً الالتحاق بالمحاضرة الجامعية للمهنيين الذين لديهم خبرة عملية لمدة عامين في مجال التسويق والأعمال والمبيعات، كونهم خريجي جامعات في أي مجال.

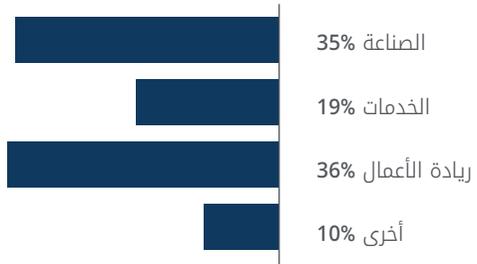


ستتمكن من الوصول إلى أحدث التطورات في الذكاء الاصطناعي، المطبقة على إنشاء وإدارة المبيعات المحسنة، في ما لا يقل عن 150 ساعة من الموارد الحصرية"

التدريب في مجال



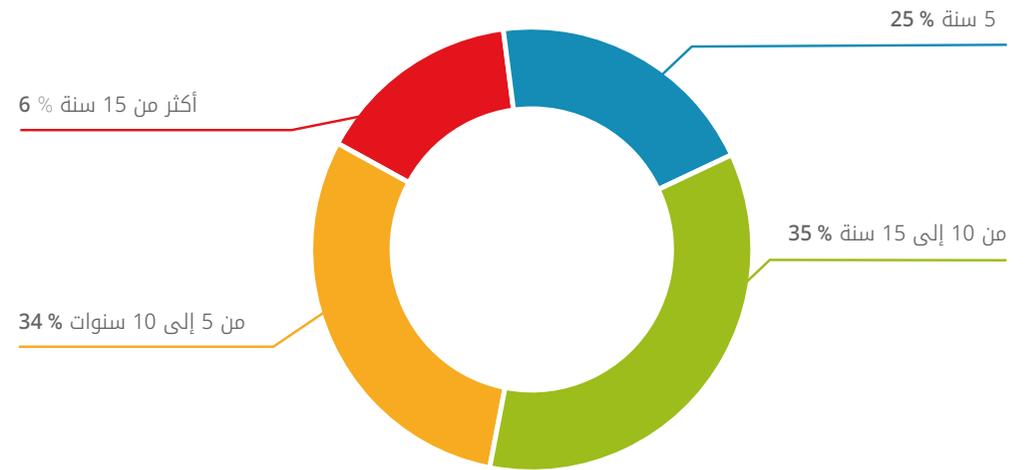
المؤهل الأكاديمي



متوسط العمر

بين 35 و 45 سنة

عدد سنوات الخبرة



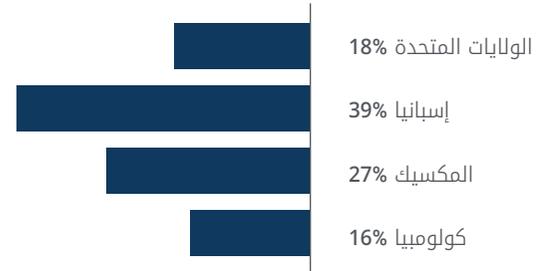


Miriam Fuentes

منسقة مبيعات

"من خلال هذا البرنامج، اندهشت حقًا من قدرة الذكاء الاصطناعي على إحداث تغيير جذري في عملية إنشاء وإدارة المبيعات. بصفتي محترفة في هذا القطاع، أدرك أهمية إتقان تحديد العملاء المحتملين المؤهلين وتخصيص استراتيجيات المبيعات. الآن، يمكنني التباهي بالمهارات اللازمة لتحقيق أقصى استفادة من الذكاء الاصطناعي في تحسين مسار المبيعات. بالإضافة إلى ذلك، فقد تحسنت قدرتي على توقع سلوك العملاء وفهمه، مما مكّنني من تطوير استراتيجيات أكثر كفاءة وفعالية لشركتي."

التوزيع الجغرافي



هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية

أساتذة هذه المحاضرة الجامعية هم رواد حقيقيون في التقارب بين الابتكار التكنولوجي وعالم الأعمال. في الواقع، إنهم محترفون ذوو رؤية ثابتة، ساروا في طليعة التكنولوجيا وترجموا خبراتهم إلى خارطة طريق يسهل على الخريجين الوصول إليها. هؤلاء الخبراء لا يتمتعون فقط بفهم عميق لكيفية عمل الذكاء الاصطناعي في المبيعات، ولكنهم يجسدون أيضاً شغفاً معدياً لتحويل الأعمال. إنهم وكلاء التغيير الذين يثيرون الفضول ويتحدون الوضع الراهن ويشجعون التفكير الاستراتيجي والإبداعي لدى طلابهم.

سيقوم فريق من الخبراء المشهورين بتدريبك
على مواجهة وقيادة ثورة المبيعات القائمة
على الذكاء الاصطناعي“



هيكل الإدارة

د. Peralta Martín-Palomino, Arturo

- ♦ الرئيس التنفيذي ومدير التكنولوجيا في Prometeus Global Solutions
- ♦ مدير التكنولوجيا في Korporate Technologies
- ♦ مدير قسم 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 البحوث SMILE



أ. Sánchez Mansilla, Rodrigo

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



الأساتذة

أ. González Risco, Verónica

- ♦ مستشارة تسويق رقمي Freelance
- ♦ 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 مشاريع PHOENIX و FLEXUM
- ♦ مطورة تقنية ومهندسة مجتمعات الطاقة في جامعة Murcia
- ♦ مديرة البحث والابتكار في المشاريع الأوروبية في جامعة Murcia
- ♦ منسقة المحتوى في Global UC3M Challenge
- ♦ Premio 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

مدى تأثير هذه الدراسة على حياتك المهنية

نحن ندرك أن دراسة برنامج مثل هذا يستلزم استثمارًا اقتصاديًا ومهنيًا وشخصيًا كبيرًا بالطبع.

يجب أن يكون الهدف النهائي لهذا الجهد العظيم هو تحقيق النمو المهني.



كن رائدًا في مجال الابتكار وحقق نجاحًا تجاريًا
من خلال التخرج من أفضل برنامج في المشهد
الأكاديمي الرقمي"



هل أنت مستعد لأخذ القفزة الأمام؟ تطور مهني ممتاز في انتظارك

المحاضرة الجامعية في إنشاء وإدارة المبيعات المحسنة باستخدام الذكاء الاصطناعي من TECH هي برنامج مكثف يؤهلك لمواجهة التحديات وقرارات العمل في مجال إنشاء وإدارة المبيعات المحسنة باستخدام الذكاء الاصطناعي. الهدف الرئيسي هو تعزيز نموك الشخصي والمهني. نساعدك على تحقيق النجاح. إذا كنت ترغب في تحسين نفسك، وإجراء تغيير إيجابي على المستوى المهني، والاتصال مع الأفضل فهذا هو المكان المناسب لك.

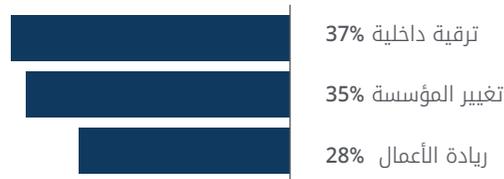
ارفع ملفك المهني من خلال
الإتقان الفعال للتقنيات
المستقبلية من خلال هذا
المؤهل العلمي الحصري.

وقت التغيير



تمتلك TECH إمكانية توظيف
بنسبة 99% بين خريجيها. سجل
الآن وتميز في سوق العمل!

نوع التغيير



زيادة الرواتب

دراسة هذا البرنامج يعني لطلابنا زيادة في الراتب تزيد عن 26.24%



المزايا لشركتك

يساهم هذا البرنامج في رفع مواهب المنظمة إلى أقصى إمكاناتها من خلال تعليمات القادة رفيعي المستوى. بالإضافة إلى ذلك، تعد المشاركة في خيار الجامعة هذا فرصة فريدة للوصول إلى شبكة قوية من جهات التواصل للعثور على شركاء أو عملاء أو موردين محترفين في المستقبل.



في العصر الرقمي، يجب على المديرين دمج العمليات والاستراتيجيات الجديدة التي تحدث تغييرات كبيرة وتطور تنظيمي. ولا يمكن تحقيق ذلك إلا من خلال التدريب الجامعي وتحديث"

يعد تطوير المواهب والاحتفاظ بها في الشركات أفضل استثمار طويل الأجل.

01 رأس المال الفكري ونمو المواهب

سيقدم المسؤول التنفيذي الشركة إلى المفاهيم والاستراتيجيات ووجهات النظر الجديدة التي يمكن أن تحدث تغييرات كبيرة في المنظمة.

01

02 الاحتفاظ بالمديرين التنفيذيين ذوي الإمكانيات العالية لتجنب استنزاف المواهب

يعزز هذا البرنامج الصلة بين الشركة والمدير ويفتح آفاقًا جديدة للنمو المهني داخل الشركة.

02

03 وكلاء البناء للتغيير

ستكون قادرًا على اتخاذ القرارات في أوقات عدم اليقين، والأزمات مما يساعد المنظمة في التغلب على العقبات.

03

04 زيادة إمكانيات التوسع الدولي

بفضل هذا البرنامج، ستتواصل الشركة مع الأسواق الرئيسية في الاقتصاد العالمي.

04

تطوير مشاريع شخصية

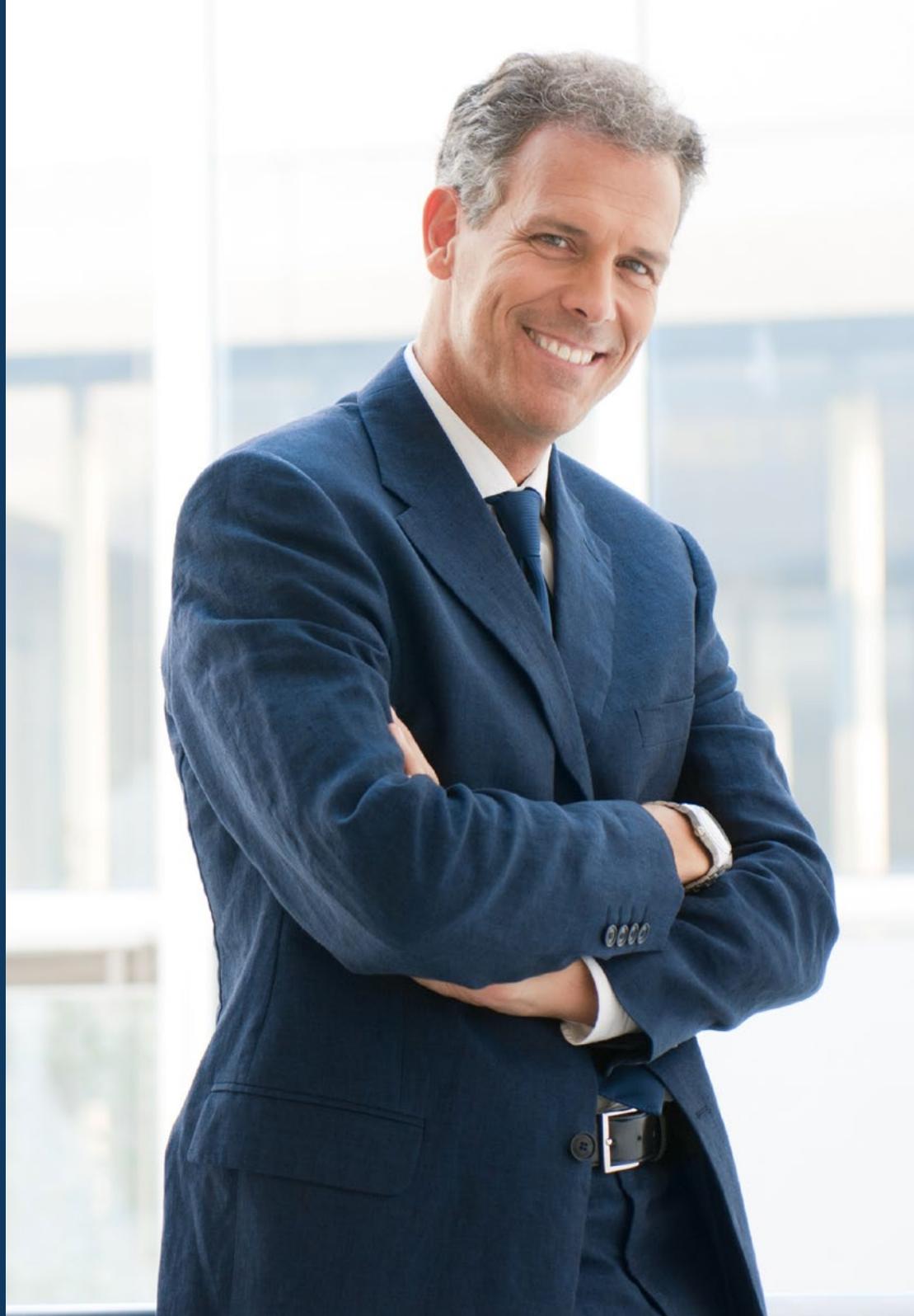
يمكن للمهني العمل في مشروع حقيقي أو تطوير مشاريع جديدة في نطاق البحث والتطوير أو تطوير الأعمال في شركتك.

05

تعزيز القدرة التنافسية

سيزود هذا البرنامج مهنييه بالمهارات لمواجهة التحديات الجديدة وبالتالي تعزيز المؤسسة.

06



المؤهل العلمي

تضمن المحاضرة الجامعية في إنشاء وإدارة المبيعات المحسنة باستخدام الذكاء الاصطناعي، بالإضافة إلى التدريب الأكثر دقة وحداثة، الحصول على مؤهل شهادة محاضرة جامعية الجامعية الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية.



اجتز هذا البرنامج بنجاح واحصل على مؤهلك العلمى الجامعى
دون الحاجة إلى السفر أو القيام بأية إجراءات مرهقة"



تحتوي المحاضرة الجامعية في إنشاء وإدارة المبيعات المحسنة باستخدام الذكاء الاصطناع على البرنامج الأكثر اكتمالا وحدثا في السوق.

بعد اجتياز التقييم، سيحصل الطالب عن طريق البريد العادي* مصحوب بعلم وصول مؤهل المحاضرة الجامعية الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية.

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

المؤهل العلمي: محاضرة جامعية في إنشاء وإدارة المبيعات المحسنة باستخدام الذكاء الاصطناعي

طريقة الدراسة: عبر الإنترنت

مدة الدراسة: 6 أسابيع





محاضرة جامعية إنشاء وإدارة المبيعات المحسنة باستخدام الذكاء الاصطناعي

« طريقة الدراسة: عبر الإنترنت

« مدة الدراسة: 6 أسابيع

« المؤهل العلمي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة

« الامتحانات: عبر الإنترنت

محاضرة جامعية إنشاء وإدارة المبيعات المحسنة باستخدام الذكاء الاصطناعي