

شهادة الخبرة الجامعية التسويق المالي





الجامعة
التكنولوجية **tech**

شهادة الخبرة الجامعية التسويق المالي

« طريقة التدريس: أونلاين

« مدة الدراسة: 6 أشهر

« المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« عدد الساعات المخصصة للدراسة: 16 ساعات أسبوعيًا

« مواعيد الدراسة: وفقًا لوتيرتك الخاصة

« الامتحانات: أونلاين

رابط الوصول إلى الموقع الإلكتروني: www.techtute.com/ae/school-of-business/postgraduate-diploma/postgraduate-diploma-financial-marketing

الفهرس

04	الأهداف	03	لماذا برنامجنا هذا تحديدا؟	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 46		صفحة 42		صفحة 36		
11	المؤهل العلمي						
	صفحة 50						

01 كلمة الترحيب

في المجال المالي، أصبح التسويق أكثر أهمية على مر السنين. مع التغير المتغير للخدمات المصرفية من قبل الجمهور، تطورت الرسائل وكيفية التواصل مع الجمهور أيضًا، والتكيف مع النوع الجديد من المستهلك المالي. من أجل إعداد الطلاب للتغيرات التي حدثت في التسويق المالي، وفي نفس الوقت، تزويدهم بالمعرفة التي ستعزز حياتهم المهنية، طورت TECH المؤهل التالي. مع هذا التخصص، يعمل الطالب على زيادة إمكاناته المستقبلية للوصول إلى وظائف أكثر أهمية أو زيادة أجره المالي.



شهادة الخبرة الجامعية في التسويق المالي
TECH الجامعة التكنولوجية

ستكون المرجع التالي في التسويق المالي بفضل كل ما سيجلب لك برنامج TECH
هذا

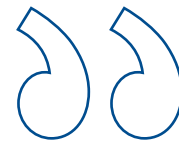


لماذا تدرس في TECH؟

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



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



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 للطلاب 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..

95%

من طلاب جامعة TECH يكملون دراساتهم بنجاح

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.

+100,000

مدراء تنفيذيون يتم تدريبهم كل سنة

+200

جنسية مختلفة

التمكن



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.

+500

اتفاقية تعاون مع أفضل الشركات

الموهبة



هذا البرنامج هو عرض فريد لإبراز موهبة الطالب في مجال الأعمال. إنها فرصة يمكنه من خلالها التعريف بمخاوفه ورؤيته 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.

لماذا تدرس في TECH؟ | 09 tech

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 تطالبًا.

الإقتصاد الكلي



تعد جامعة TECH أكبر جامعة أونلاين في العالم. فتخر حاليًا بمحفظة تضم أكثر من 10000 برنامج دراسات عليا جامعي. وفي الاقتصاد 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 وحدثة في المشهد الأكاديمي"

لماذا تدرس برنامجنا هذا تحديدًا؟

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 وابتكارًا.

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:

إعطاء دفعة أكيدة لمسيرة الطالب المهنية

01

من خلال الدراسة في TECH الجامعة التكنولوجية، سيتمكن الطلاب من التحكم في مستقبلهم وتطوير إمكانياتهم 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

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.

تحمل مسؤوليات جديدة

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

04

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

تحسين المهارات الشخصية والمهارات الإدارية

07

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

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

كن جزءاً من مجتمع حصري

08

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

نحن نمنحك الفرصة للتخصص مع فريق من المعلمين المشهورين دولياً

الوصول إلى شبكة قوية من جهات الاتصال

05

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.

ستجد شبكة من الاتصالات ستكون مفيدة للتطوير المهني

تطوير المشاريع التجارية بدقة

06

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

20% من طلابنا يطورون أفكارهم التجارية الخاصة

04 الأهداف

الهدف من شهادة الخبرة الجامعية هذه هو توجيه طلابه إلى أدوات التسويق الرئيسية، التي تركز بوجه خاص على القطاع المالي الذي لديه معرفة في مجال الاقتصاد الكلي، والمنتجات المالية بجميع أنواعها، والتقنيات المحددة للوافدين والعلامات التجارية في مجال التمويل.

إن امتلاك معرفة متخصصة في شهادة الخبرة الجامعية في التسويق المالي سيكون
المفتاح الذي يفتح الباب أمام أهم المناصب الإدارية في مجال عملك



تجعل TECH أهداف طلابها خاصة بها.

نحن نعمل معاً لتحقيقها.

تقوم شهادة الخبرة الجامعية في التسويق المالي بتدريب طلابها على:



وضع استراتيجيات موجهة نحو العملاء، والتفكير والعمل بطريقة منسقة، حيث يركز العميل وقناة التوزيع انتباه المؤسسة المالية

01

صياغة خطط عمل قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل في شبكة المكاتب، بحيث يمكن اتخاذ القرارات بشكل منهجي وبطريقة منظمة فيما يتعلق بجميع جوانب استراتيجية الشركة

02

إجراء تحليلات اقتصادية ومالية واستراتيجية مختلفة للكيان ومقارنتها مع المنافسين الرئيسيين
ونماذج الكيانات الجديدة

03

تحديد المعلومات الإدارية ذات الصلة بالمراقبة التكتيكية والاستراتيجية لمؤسسة الائتمان

04



الهيكل والمحتوى

تم تصميم هذا البرنامج مع أفضل المتخصصين الحاليين في التسويق المالي، الذين يشكلون فريق تدريس لا مثيل له متخصص في الموضوع الذي يتم تدريسه. يستفيد الطالب من خبرته الواسعة لتحسين مستواه، من خلال مادة تعليمية فريدة تستخدم أفضل منهجية. بفضل هذا، سيكون الخريج من شهادة الخبرة الجامعية في التسويق المالي، حيث سيكون قادرا على الوصول حتى إلى المناصب الإدارية ذات الاهتمام والرتبة الأكبر.



سيكون هذا التخصص مفتاحاً لحياتك المهنية في مجال الأعمال. لا تتردد وسجل الآن
لإتقان أسرار التسويق المالي”



خطة الدراسة

تمت كتابة جميع المحتويات المقدمة في شهادة الخبرة الجامعية هذه وفقا لأعلى المعايير التعليمية لـ TECH، والتي تضمن وصول الطالب إلى مواد تعليمية من الدرجة الأولى.

في 375 ساعة المخطط لها، يقدم أعضاء هيئة التدريس للطلاب حالات عملية في مجال التسويق المالي يتم فيها، باستخدام المعرفة التي يتم تدريسها في البرنامج، حل المواقف المعقدة. بفضل هذا، يحصل الطالب على تدريس سياقي، باستخدام تقنيات التسويق في عمله الخاص منذ لحظة تعلمه.

منهج يركز على الاحتياجات المهنية لطلاب، والقدرة على تكييف جميع المحتويات مع وتيرة حياتهم. منهج يركز على الاحتياجات المهنية لطلاب، والقدرة على تكييف جميع المحتويات مع وتيرة حياتهم.

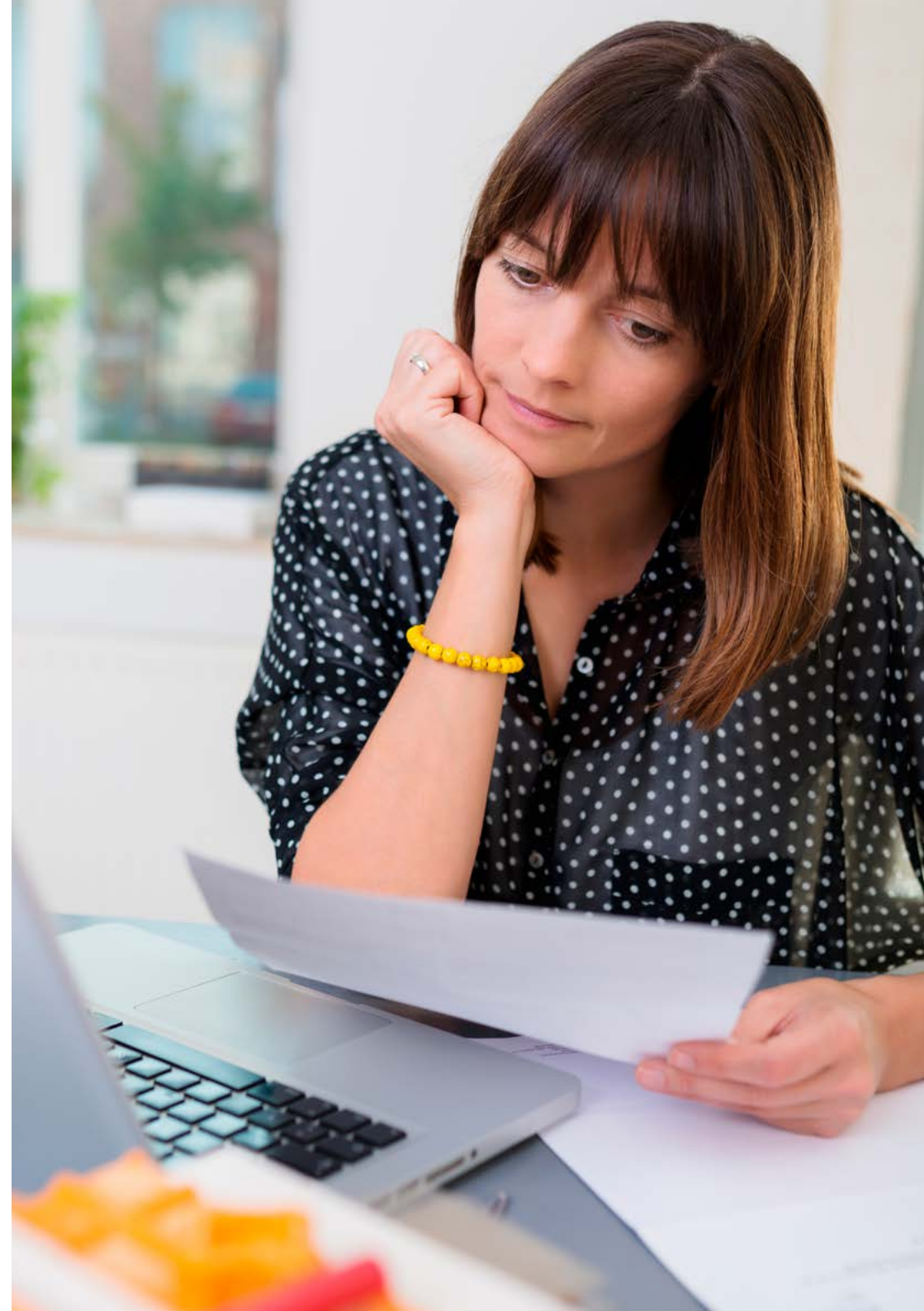
يتم تقديم شهادة الخبرة الجامعية هذه على مدار 6 شهور وتنقسم إلى 4 وحدات:

الوحدة 1.	البيئة الاقتصادية والأسواق المالية
الوحدة 2.	المنتجات المالية ومنتجات الأصول المصرفية
الوحدة 3.	الاستثمار الجماعي
الوحدة 4.	التسويق المالي

أين ومتى وكيف يتم تدريسها؟

تقدم TECH إمكانية إجراء هذا البرنامج بالكامل عبر الإنترنت. خلال 6 أشهر 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 تطور المهني وتحقيق قفزة حاسمة.



الوحدة 1. البيئة الاقتصادية والأسواق المالية			
1.1. أسس الأعمال المصرفية والمالية	2.1. نظرية التمويل	3.1. الاقتصاد الكلي والسياسة النقدية	4.1. قياس النشاط المالي
1.1.1. المتغيرات الأساسية في القرارات المالية	1.2.1. الإحصائيات المطبقة على سوق الأوراق المالية	1.3.1. الناتج المحلي الإجمالي	1.4.1. النظام المالي
2.1.1. النشاط المالي	2.2.1. رياضيات العمليات المالية	2.3.1. التوازن المالي	2.4.1. أنواع المعاملات
3.1.1. المصرفية في النظام المالي	3.2.1. المعاملات المالية	3.3.1. دور القطاع العام	3.4.1. الأدوات المالية
4.1.1. الأعمال المصرفية		4.3.1. السياسة النقدية والسياسة المالية	
5.1. المجاميع المالية الرئيسية	6.1. الأسواق ومراقبة التدفقات المالية	7.1. محاسبة البنوك	8.1. الأزمة المالية الحالية
1.5.1. المؤسسات المالية	1.6.1. هيكل النظام المالي	1.7.1. القوائم المالية في البنوك	1.8.1. فشل النظام المالي الدولي
2.5.1. الاستثمار المالي مقابل الاستثمار غير المالي	2.6.1. الأسواق المالية	2.7.1. بنود الميزانية العمومية وبيانات الدخل الأخرى	2.8.1. معايير المحاسبة والمحاسبة الإبداعية
3.5.1. مستويات التفاوض	3.6.1. طبيعة وأهداف السياسة النقدية	3.7.1. أخطار الائتمان والإفلاس	3.8.1. الممارسات المصرفية السيئة
	4.6.1. أسعار الفائدة	4.7.1. دمج وتوحيد الأعمال	4.8.1. الملاذات الضريبية
الوحدة 2. المنتجات المالية ومنتجات الأصول المصرفية			
1.2. أصول الإيرادات العامة الثابتة	2.2. أصول الدخل المتغير	3.2. المنتجات المالية المشتقة	4.2. منتجات التمويل المهيكل
1.1.2. أدون الخزانة	1.2.2. تنظيم أسواق الدخل المتغير	1.3.2. المنتجات المشتقة قصيرة الأجل	1.4.2. هيكل معدل الفائدة
2.1.2. السندات والالتزامات الحكومية	2.2.2. الشركات في البورصة	2.3.2. الخيارات	2.4.2. منظم لسعر الصرف
3.1.2. الديون الإقليمية وغيرها من الديون العامة	3.2.2. معلومات البورصة	3.3.2. spawS	3.4.2. هيكل الدخل المتغير
		4.3.2. مشتقات الائتمان	4.4.2. هيكل "السلع الأساسية"
5.2. قروض بنكية للأفراد	6.2. منتجات أصول بنك الشركة	7.2. قروض الرهن العقاري	8.2. منتجات تمويل رأس المال العامل
1.5.2. تحليل المعدلات الفعالة	1.6.2. خصم مصرفي	1.7.2. التقييمات	1.8.2. العملة
2.5.2. الخصائص المالية	2.6.2. السياسات الائتمانية	2.7.2. حلول الرهن العقاري	2.8.2. مؤكدا
3.5.2. الخصائص القانونية	3.6.2. سلف الائتمان	3.7.2. تجديدات الرهن العقاري	
9.2. منتجات التأمين	10.2. منتجات غير فعالة		
1.9.2. النماذج والسمات	1.10.2. المكافأة والربحية		
2.9.2. التنظيم والمعالجة الضريبية لصناديق وخطط التقاعد	2.10.2. EAT		
3.9.2. تسويق منتجات التأمين من المؤسسات الائتمانية	3.10.2. الجوانب القانونية والجوانب الضريبية		
	4.10.2. الجمهور المستهدف		

الوحدة 3. الاستثمار الجماعي							
1.3	صناديق الاستثمار	2.3	إدارة الثروات	3.3	توزيع الأصول أو (Allocation Asset)	4.3	إنشاء المحفظة
1.1.3	المدير وجهه الإبداع	1.2.3	تحليل صناديق الاستثمار	1.3.3	العملية الاستشارية للمحافظة	1.4.3	أخطار السوق
2.1.3	صناديق الاستثمار	2.2.3	أدوات لإدارة الأصول	2.3.3	التوزيع الاستراتيجي والتكتيكي للأصول	2.4.3	الاستثمار الدولي
3.1.3	الإشراف	3.2.3	تحليل حافظة الأصول المالية	3.3.3	المدير المؤسسي	3.4.3	فئات الأصول ومنحنيات المنفعة و PMAC
4.1.3	خصائص الصناديق	4.2.3	تحويل الاستثمارات المالية المقطوعة	4.3.3	المحفظة الاستراتيجية والمحفظة التكتيكية	4.4.3	استراتيجيات تكوين المحفظة
5.3	استراتيجيات إدارة الأسهم	6.3	استراتيجيات إدارة الدخل الثابت	7.3	التأمينات	8.3	الضرائب
1.5.3	نظرية اختيار محفظة Markowitz	1.6.3	إدارة محافظ الدخل الثابت	1.7.3	أساسيات نشاط التأمين	1.8.3	فرض الضرائب على المنتجات المالية
2.5.3	أخطار منهجية ومحددة	2.6.3	التغطية في محافظ الدخل الثابت	2.7.3	الوحدة المرتبطة والتأمين وإعادة التأمين.	2.8.3	الضرائب على منتجات الرعاية الاجتماعية
3.5.3	إدارة الأزمات المالية	3.6.3	الأوراق المالية	3.7.3	مؤسسات قطاع التأمين	3.8.3	الإطار الضريبي الإسباني
4.5.3	إدارة المحافظ في الأسواق الناشئة			4.7.3	شركات التأمين وجمعيات المنفعة المتبادلة		
الوحدة 4. التسويق المالي							
1.4	أبحاث سوق مكاتب البنك	2.4	تقنيات البيع والتواصل	3.4	خطة التسويق المالي	4.4	استراتيجيات جديدة لزيادة المبيعات وتوفير التكاليف
1.1.4	جوانب محددة لتسويق الخدمات المالية	1.2.4	مفاهيم علم النفس المطبقة على البيع	1.3.4	تسعير المنتجات المصرفية	1.4.4	الخدمات المصرفية الإلكترونية
2.1.4	تحديد العوامل عند اختيار البنك	2.2.4	تقنيات تحسين الاتصال اللفظي وغير اللفظي	2.3.4	الترويج للمنتجات والحملات الإعلانية	2.4.4	MRC (إدارة علاقات العملاء)
3.1.4	تطوير منتجات وخدمات مصرفية جديدة	3.4.4	تكتيكات التفاوض	3.3.4	أنظمة التوزيع المستخدمة في تسويق الخدمات المالية	3.4.4	البيع العابر والبيع الإضافي
4.1.4	أدوات البحث في التسويق المصرفي	4.4.4	الختام ومشاركة العميل	4.3.4	التقسيم والاستهداف وتحديد المواقع		
5.4	التسويق العلائقي	6.4	التسويق الداخلي في القطاع المصرفي	7.4	تطوير حملات البريد الإلكتروني	8.4	العلامات التجارية للشركات
1.5.4	التنمية ولاء العملاء	1.6.4	التسويق الداخلي الفعال	1.7.4	تصميم حملات التسويق عبر البريد الإلكتروني	1.8.4	تطوير العلامة التجارية
2.5.4	أدوات التسويق من أجل ولاء العملاء والاحتفاظ بهم	2.6.4	فوائد التسويق الداخلي	2.7.4	التسويق عبر البريد الإلكتروني	2.8.4	إنشاء وتطوير العلامات التجارية الناجحة
3.5.4	استراتيجيات الاحتفاظ بالعملاء	3.6.4	قياس نجاح التسويق الداخلي	3.7.4	قوائم المشتركين والعملاء المحتملين	3.8.4	حقوق ملكية العلامة التجارية

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 إنجلاند 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 مدراء 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 (نتعلّم ثم نطرح ماتعلّمناه 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 الحُصين بالبحر، 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 المُعدّة 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.

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

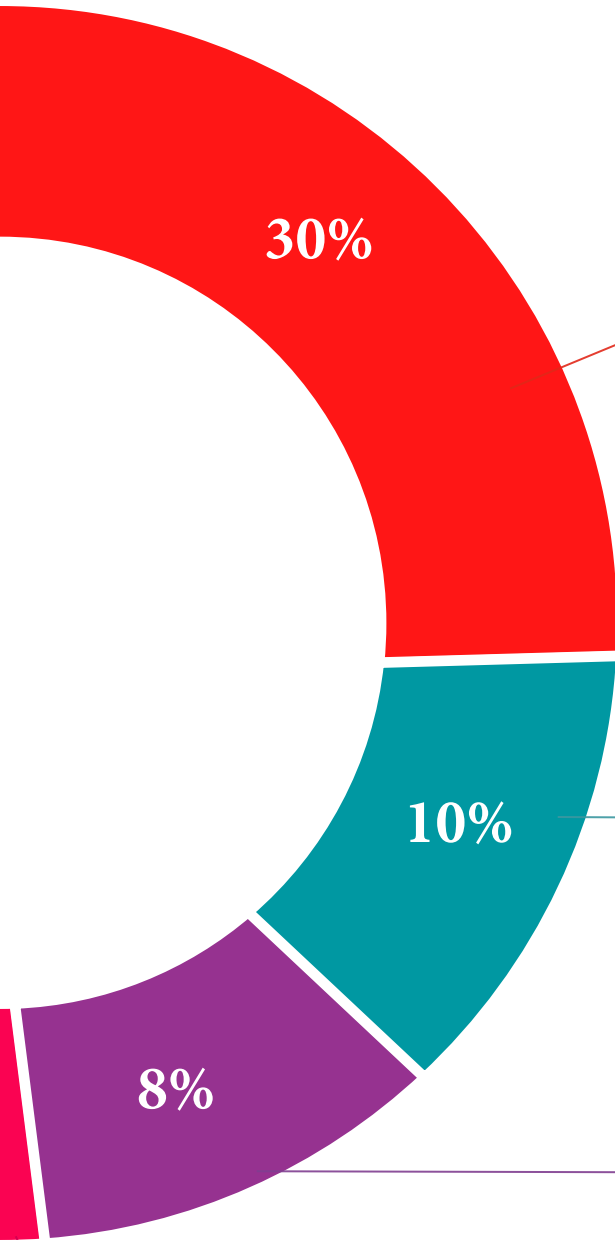


سيضطلعون بأنشطة لتطوير كفاءات إدارية محددة في كل مجال مواضيعي. التدريب العملي والديناميكيات لاكتساب وتطوير المهارات والقدرات التي يحتاجها كبار المديرين لنموهم في إطار العولمة التي نعيشها.

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.





دراسات الحالة (Case studies)

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



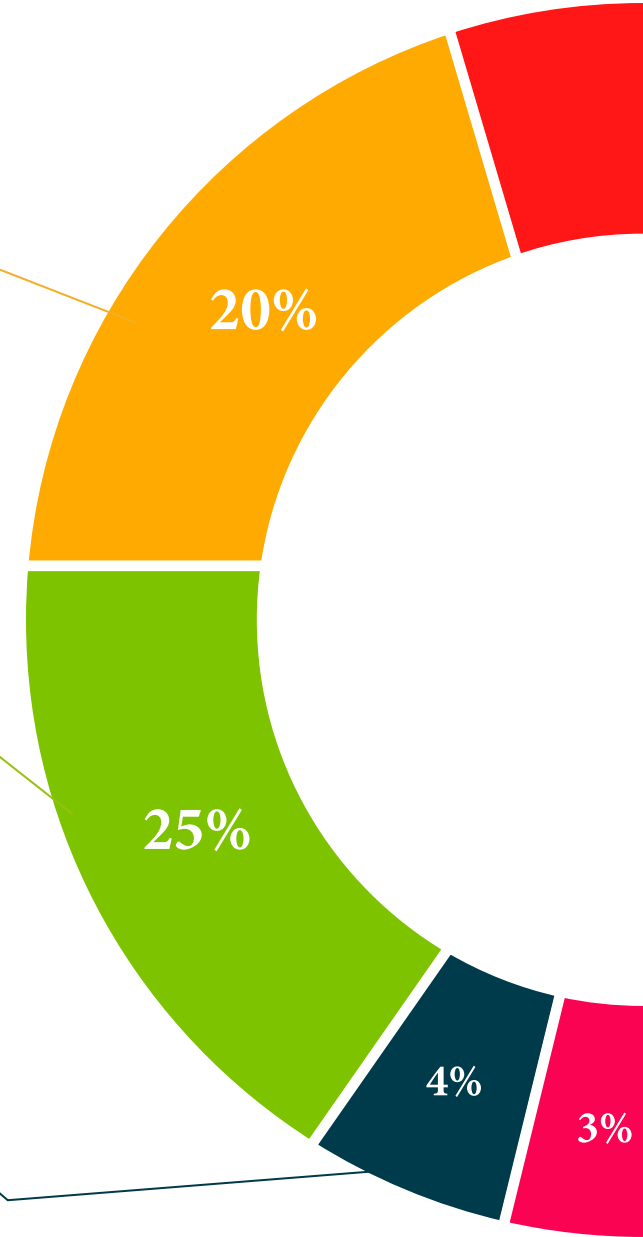
ملخصات تفاعلية

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

الطلاب الذين يقررون الحصول على هذه الدرجة لديهم في الغالب مهنة سابقة في التسويق أو التمويل، على الرغم من أن البرنامج مناسب أيضًا لجميع أنواع رواد الأعمال الذين يرغبون في بدء مشروعهم المالي مع جميع الضمانات التسويقية الممكنة. هذه فرصة ممتازة للتواصل لجميع أولئك الذين يبحثون عن موردين محتملين أو عملاء أو حتى شركاء لريادة الأعمال.





خبرتك هي المفتاح، لكن المعرفة المهنية المكتسبة في هذا البرنامج ستأخذك
إلى آفاق اقتصادية جديدة ذات مكانة أكبر"

متوسط العمر

بين 35 و 45 سنة

عدد سنوات الخبرة

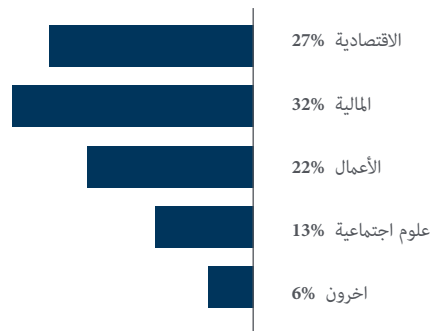
أكثر من 51 سنة 52%

من 5 إلى 01 سنوات 92%

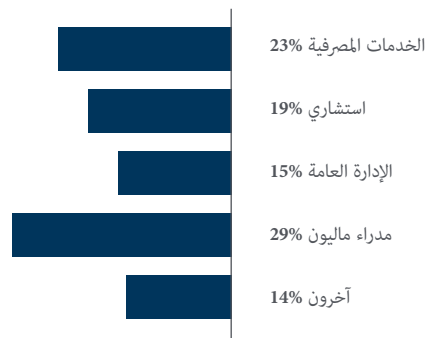
حتى 5 سنوات 81%

من 01 إلى 51 سنوات 82%

المؤهلات في المجال



المؤهلات الأكاديمية



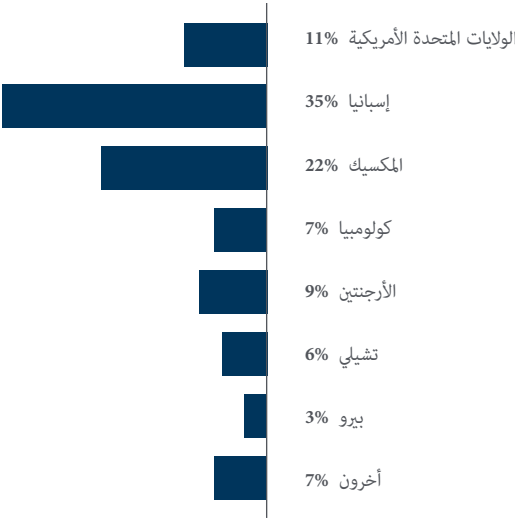


Paula Ramos

مديرة مالية

”كان من الواضح لي أنني أردت التخصص في المجال المالي، لكن لم يكن لدي أي شيء واضح بشأن الفرع الذي يجب القيام به. لحسن الحظ، لم أكن مخطئًا في اختيار شهادة الخبرة الجامعية من TECH، الذي أعطاني مفاتيح التسويق اللازمة للتأهل بنجاح لمنصبه الحالي كمدير مالي“

التوزيع الجغرافي

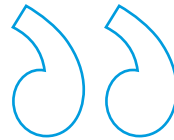


هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية

لدينا في جامعتنا متخصصون في كل مجال من مجالات المعرفة، والذين يصون خبراتهم العملية في برامجنا التدريبية. فريق متعدد التخصصات يتمتع بمكانة مرموقة وقد اجتمع ليقدم لك كل ما لديه من معرفة في هذا المجال.



سيساعدك فريق تدريس شهادة الخبرة الجامعية في التسويق المالي الخاص بنا
لدينا على تحقيق النجاح في مهنتك



المديرة الدولية المستضافة

هو مطور رائد للمنتجات المصرفية والمالية، متخصص في الاستراتيجيات الرقمية والبيانات والذكاء Erdi Karaca الاصطناعي. وقد ساهم في تطوير الخدمات المصرفية الرقمية وتطبيق التقنيات الناشئة في القطاع المالي، مع التركيز على إيجاد حلول مبتكرة، وساهم في تطوير الخدمات المصرفية الرقمية وتطبيق التقنيات الناشئة في القطاع المالي. وبالفعل، تشمل اهتماماته دمج الذكاء الاصطناعي لتحسين تجربة العملاء وتحسين العمليات المصرفية، بالإضافة إلى تصميم استراتيجيات المنتجات المصرفية

حيث عمل رئيساً للخدمات HSBC Kinetiـc وطوال حياته المهنية، شغل مناصب قيادية في مؤسسات عالمية مثل المصرفية عبر الهاتف المحمول ورئيساً مشاركاً للخدمات المصرفية للأعمال، حيث قاد فرقاً في تطوير خدمات والخدمات المصرفية عبر الهاتف المحمول للخدمات المصرفية للأعمال في المملكة المتحدة. HSBC Kinetiـc بالإضافة إلى ذلك، ركزت إدارته على إنشاء منتجات رقمية مبتكرة، مثل حلول الدفع والبطاقات والقروض وأدوات الإدارة المالية. كما شغل أيضاً منصب رئيس قسم الخدمات المصرفية وما وراء الخدمات المصرفية، حيث أشرف على المشاريع التي حولت الخدمات المصرفية للشركات الصغيرة والمتوسطة من خلال المنتجات الرقمية

بقدرته على قيادة فرق العمل المعقدة وتطوير الاستراتيجيات التي Erdi Karaca وعلى الصعيد الدولي، اشتهر قادت الابتكار في مجال الخدمات المصرفية الرقمية. وقد قاد برامج عالمية عززت الخدمات المصرفية الذكية ودمجالتقنيات في أسواق متنوعة. وقد كان لعمله دور فعال في تنفيذ الحلول المصرفية الذكية المدعومة بالذكاء الاصطناعي وإدارة المنتجات المالية لعملاء المؤسسات على مستوى العالم. كما ساهم أيضاً في البحث عن منتجات متعددة للقطاع المالي، ونشر مقالات حول تطبيق الذكاء الاصطناعي في الخدمات المصرفية، بالإضافة إلى تقديم عمله في المؤتمرات الدولية



أ. Karaca, Erdi

- المدير العام للخدمات المصرفية عبر الهاتف المحمول في HSBC Kinetic، لندن، المملكة المتحدة
- مدير مشارك للخدمات المصرفية للشركات في HSBC Kinetic
- مسؤول الخدمات المصرفية وما يتجاوزها في HSBC Kinetic
- الرئيس التنفيذي للبيانات (CDO) للخدمات المصرفية التجارية العالمية في HSBC Kinetic
- الابتكار والاستراتيجية والابتكار في الخدمات المصرفية التجارية في مجموعة NatWest
- مدير استراتيجية التحول الرقمي وتطوير المنتجات في مجموعة NatWest
- ماجستير في إدارة الأعمال من جامعة Oxford
- محاضرة جامعية في الذكاء الاصطناعي: تأثيراته على الاستراتيجية التجارية من معهد MIT Sloan School of Management
- ماجستير في السياسة الدولية من جامعة Surrey
- بكالوريوس في العلوم الاجتماعية من الجامعة التقنية Oxford

بفضل جامعة TECH ستتمكن من التعلم
مع أفضل المحترفين في العالم"



أ. Domingo Folgado, Javier

- ♦ رئيس دائرة تطوير الشركات وعلاقات المستثمرين. WHITE للاستثمار. فالنسيا منذ 2018
- ♦ عضو مؤسس في Relianze Valencia فالنسيا منذ 2014
- ♦ حاصل على إجازة في الاقتصاد وعلوم الأعمال مع تخصص في المالية والاستثمارات جامعة الاقتصاد وعلوم الأعمال. فالنسيا 1995
- ♦ ماجستير في إدارة المحافظ. معهد التمويل المتقدم مدريد. (مدريد) 1999
- ♦ شهادة دراسات عليا في الإدارة المالية والاقتصادية جامعة Pontificia في ICADE. Comillas. (مدريد) 1996
- ♦ التدريب على مراقبة أخطار السوق (VaR) وأخطار الائتمان (مشتقات الائتمان). معهد الخيارات والعقود الآجلة. 2000
- ♦ التدريب في معهد التمويل التطبيقي للشركات (AFI). (مدريد) 2000
- ♦ أستاذ في المدارس المالية المختلفة في إسبانيا لمدة 20 عامًا





مدى تأثير هذه الدراسة على حياتك المهنية

يجب ترجمة الجهود التي يبذلها الطلاب للحصول على هذا المؤهل إلى خبرة مرضية وواسعة في حياتهم المهنية، وبالتالي فإن مشاركة موظفي TECH هي الحد الأقصى للطلاب للحصول على المعرفة اللازمة في التسويق المالي لمساعدتهم على رفع مستواهم المهني وتحقيق المكانة والتقدير الذي يستحقونه.



أن تكون المرجع الجديد في قطاع التسويق المالي. هذا هو
الهدف الذي تضعه **TECH** لمستقبلك المهني"



هل أنت مستعد لأخذ القفزة الأمام؟

فالتطوير المهني الممتاز في انتظارك

تعد شهادة الخبرة الجامعية في التسويق المالي بجامعة TECH برنامجًا مكثفًا يعد الطلاب لمواجهة أكثر التحديات إثارة في عالم الأعمال في مجال التسويق المالي. وبالتالي، سينخرج الطالب ليكون مستعدًا لمواجهة أعلى مستوى إداري لأي شركة مالية مقترحة.

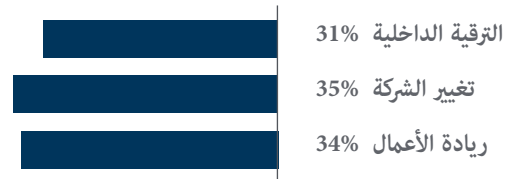
لا تفوت فرصة التدريب معنا وستلاحظ كيف ستحصل على التحسين الذي كنت تبحث عنه.

لحظة التغيير



إذا كنت ترغب في تحقيق تغيير إيجابي في مهنتك، شهادة الخبرة الجامعية هذه في التسويق المالي سوف تساعدك للحصول عليه

نوع التغيير



تحسين الأجور

تحقيق هذا البرنامج يعني لطلابنا زيادة في الراتب بأكثر من 25%



المزايا لشركتك

شهادة الخبرة الجامعية هذه هي أفضل خيار يتعين على الشركات المالية تحسين نتائج قسم التسويق بشكل كبير. من خلال الاستفادة من الخبرة المهنية للمعلمين والمنهجية المبتكرة التي يتم تدريسها، سيتمكنون من الحصول على ربحية كبيرة جدًا من خلال دمج الخريجين الجدد من هذا البرنامج في أكثر المناصب ذات الصلة في أقسام التسويق الخاصة بهم.



ستحدثون تغييرات ذات صلة في التسويق المالي بفضل المنظور المبتكر الذي يوفره هذا البرنامج



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

01

رأس المال الفكري ومو المواهب

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

02

الاحتفاظ بالمديرين التنفيذيين ذوي الإمكانيات العالية لتجنب استنزاف المواهب

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

03

وكلاء البناء للتغيير

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

04

زيادة إمكانيات التوسع الدولي

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

تطوير مشاريع شخصية

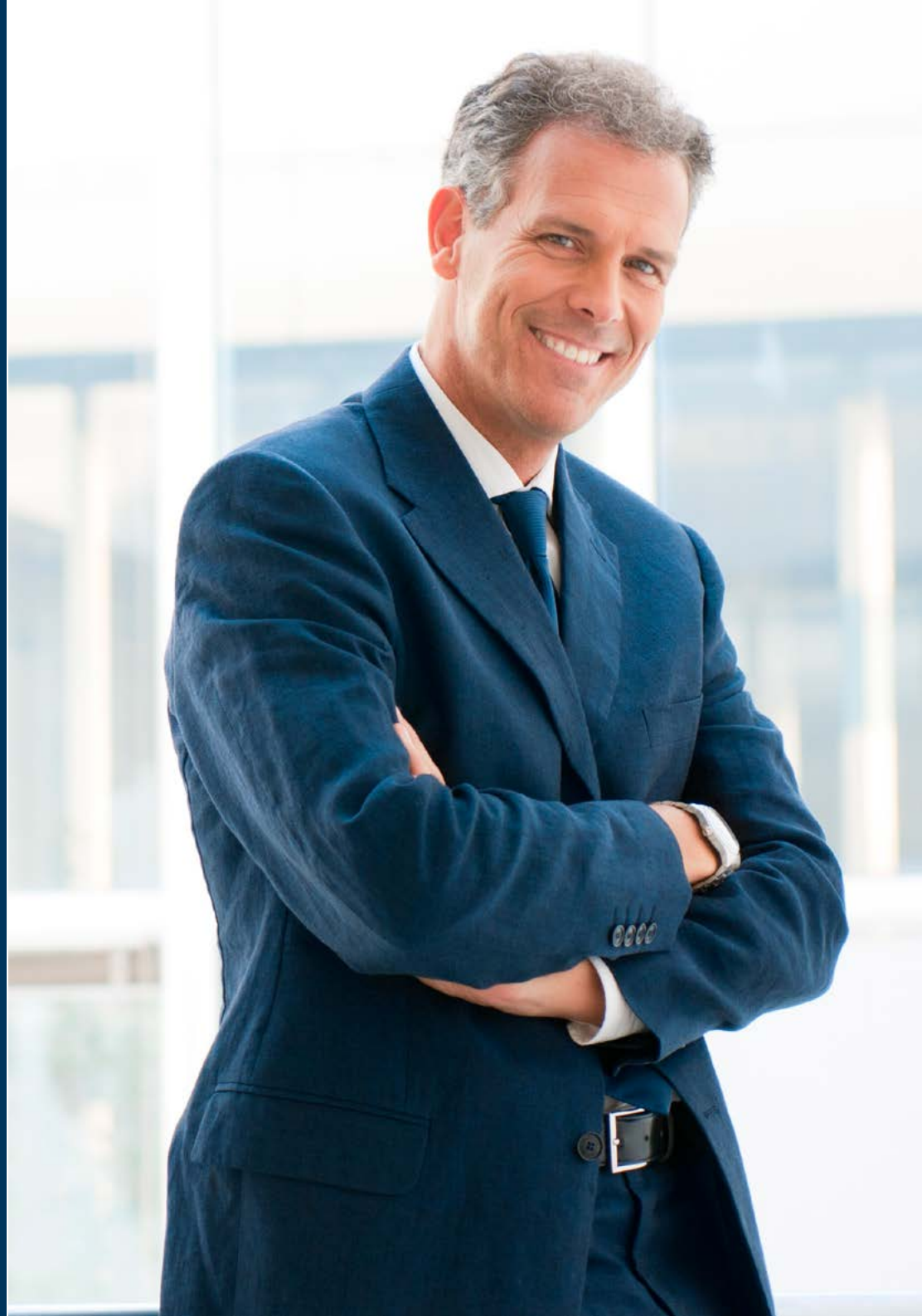
يمكن للمهني العمل في مشروع حقيقي أو تطوير مشاريع جديدة في نطاق البحث والتطوير أو تطوير الأعمال في شركتك.

05

تعزيز القدرة التنافسية

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

06



المؤهل العلمي

تضمن شهادة الخبرة الجامعية في التسويق المالي، بالإضافة إلى التدريب الأكثر دقة وحدائق، الحصول على شهادة اجتياز شهادة الخبرة الجامعية الصادرة عن TECH الجامعة التكنولوجية.



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



تحتوي درجة شهادة الخبرة الجامعية هذه في التسويق المالي على البرنامج العلمي الأكثر اكتمالا وحدثة 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.

سيعبر المؤهل الصادر عن جامعة TECH الجامعة التكنولوجية عن الدرجات التي تم الحصول عليها في شهادة الخبرة الجامعية، وسيستوفي المتطلبات التي تطلبها عادةً مكاتب التوظيف ولجان الإمتحانات وتقييم الوظائف المهنية.

المؤهل العلمي: شهادة الخبرة الجامعية في التسويق المالي

عدد الساعات الدراسية المعتمدة: 375 ساعة





شهادة الخبرة الجامعية

التسويق المالي

« طريقة التدريس: أونلاين

« مدة الدراسة: 6 أشهر

« المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« عدد الساعات المخصصة للدراسة: 16 ساعات أسبوعيًا

« مواعيد الدراسة: وفقًا لوتيرتك الخاصة

« الامتحانات: أونلاين

شهادة الخبرة الجامعية التسويق المالي

