

تدريب عملي إدارة الأعمال التجارية وإدارة المبيعات

tech



tech

تدريب عملي
إدارة الأعمال التجارية وإدارة المبيعات

الفهرس

01	مقدمة	صفحة 4
02	لماذا تدرس برنامج التدريب العملي هذا؟	صفحة 6
03	الأهداف	صفحة 8
04	المخطط التدريسي	صفحة 10
05	أين يمكنني القيام بهذا التدريب العملي؟	صفحة 12
06	الشروط العامة	صفحة 16
07	المؤهل العلمي	صفحة 18



01 مقدمة

كانت التجارة عبر الإنترنت ثورة تجارية مهمة، حيث شهدت في العقود الأخيرة تقدماً في الحصول على المنتجات عبر الإنترنت؛ سيناريو يجبر المهنيين على إدراك أحدث الاتجاهات لرسم استراتيجيات تجارية فعالة. في مواجهة هذا الواقع، أنشأت TECH هذا البرنامج الذي يوفر للمهنيين رؤية عملية وحقيقية لإدارة هذا المجال. سيكون هذا ممكناً بفضل الإقامة لمدة 3 أسابيع في شركة مرموقة في تطوير التحالفات والتخطيط التجاري الرقمي وغير المتصل بالإنترنت.



مع هذا التدريب العملي، ستحصل على رؤية مباشرة وحقيقية أكثر بكثير للتحويل الحالي للمنطقة التجارية والمبيعات للشركة"

لقد سمحت العولمة بتنمية تجارية مذهلة في العقود الأخيرة، مدفوعة بالتجارة الإلكترونية والتمكين من التعقيد اللوجستي في عالم مترابط. التقدم الذي يسمح للشركات بالحصول على تركيز دولي وواسع أكثر بكثير.

بالنظر إلى هذه البانوراما، يحتاج المهنيون الذين يرغبون في أن يكونوا على دراية بالاتجاهات الحالية في المجال التجاري ومجال المبيعات إلى القيام بذلك من خلال الانغماس الحقيقي في هذا المجال. لهذا السبب، صممت TECH هذا البرنامج الذي يقدم إقامة لمدة 3 أسابيع في شركة بارزة في مجال الأعمال، والذي يتقن بشكل مثالي الاستراتيجيات التي يجب تطويرها في قطاع يتأثر بالتغيرات التكنولوجية والاجتماعية والاقتصادية. .

إنها ممارسة مكثفة، حيث سيتمكن المهني من رؤية مباشرة كيف يتم تطوير المتخصصين يوميا في ادارة الفرق التجارية والمبيعات: وهي مهمة تنطوي أيضا على تطبيق مهارات اتصال ممتازة مع الموردين والعملاء في المراحل المختلفة لتسويق المنتجات. وبالتالي، تقدم TECH تجربة فريدة في المشهد الأكاديمي، والتي تسعى إلى تعزيز مهنة المهنيين الذين يرغبون في الازدهار في هذا المجال أو بدء أعمالهم التجارية الخاصة.



لماذا تدرس برنامج التدريب العملي هذا؟

1. ترقية من أحدث التقنيات المتاحة

مما لا شك فيه أن التقنيات الجديدة قد غيرت المشهد التجاري الحالي، كونه الحاضر والمستقبل. وبالتالي، فقد أدمجت جميع الشركات أدوات رقمية لوضع استراتيجيات تسويق ومراقبة المبيعات وتتبعها. لهذا السبب، ويهدف تقريب المهني من هذه التكنولوجيا، أنشأت TECH هذا التدريب العملي، حيث سيدخل بيئة أعمال مبتكرة، والوصول إلى أحدث التقنيات المطبقة في مجال التجارة والمبيعات.

2. التعمق في أحدث المستجدات من خلال خبرة أفضل المتخصصين

خلال عملية التدريب العملي هذا، لن يكون المهني وحده، حيث سيكون لديه مرافقة خبير متخصص في المجال التجاري والمبيعات للشركة، حيث تتم الإقامة. سيسمح لك ذلك بالتحقق، في الموقع، من تطوير أحدث التقنيات والأساليب والاستراتيجيات في هذا المجال، في بيئة مهنية من الدرجة الأولى.

3. الانغماس في بيئات من الدرجة الأولى

يمكن للمهني الذي يرغب في الانغماس العملي في إدارة الأعمال التجارية وإدارة المبيعات القيام بذلك من خلال الشركات ذات الصلة التي توفرها TECH: الكيانات التي تم اختيارها بعد إجراءات شاملة وصارمة، والتي تضمن بها هذه المؤسسة الأكاديمية وصول الخريجين إلى شركة رائدة في هذا المجال.

المهنيون الذين يمارسون نشاطهم اليومي في المجالات التجارية أو لديهم المعرفة لبدء أعمالهم الخاصة، يطالبون بأن يكونوا قادرين على تحديث أنفسهم من خلال تجربة حقيقية، في بيئة أعمال من الدرجة الأولى. لهذا السبب، صممت TECH هذا البرنامج، الذي يستجيب للاحتياجات الحقيقية لجميع الأشخاص الذين يطمحون إلى قيادة منطقة التجارة والمبيعات، أو إدارة كياناتهم الخاصة.. وبالتالي، تم تصميم إقامة لمدة 3 أسابيع في شركة رائدة، مسؤولة عن تنفيذ خطط العمل الاستراتيجية، وتطبيق أحدث التقنيات المتاحة في هذا المجال. وبهذه الطريقة، سيحصل المهني على رؤية مباشرة وحقيقية للأساليب والإجراءات التي يستخدمها أفضل الخبراء في هذا المجال.



لمدة 3 أسابيع، سترافقكم أفضل المتخصصين في التجارة ومبيعات شركة بارزة في التخطيط الاستراتيجي للأعمال"

4. وضع كل ما تم اكتسابه في الممارسة اليومية منذ البداية

في هذا التدريب العملي، تبتعد TECH عن المفهوم النظري البحت لتتقدم للمهني ممارسة في بيئة أعمال من المستوى الأول. بفضل هذه الفلسفة، سيتمكن الخريج، في غضون 3 أسابيع فقط، من دمج العمليات والأساليب الأكثر ابتكارًا في مجال التجارة والمبيعات، والازدهار معها في حياته المهنية.

5. توسيع حدود المعرفة

يجلب هذا التدريب العملي رؤية متجددة وحالية لمجال التجارة والمبيعات. بفضل هذا المنظور، يمكن للمهني الذي يأخذ هذا البرنامج تضييق أدائه اليومي، الاستراتيجيات التجارية الأكثر فعالية وحدائق أو تطويرها في مشروع الأعمال الذي تفكر فيه: فرصة فريدة يمكن أن تقدمها فقط TECH، أكبر جامعة رقمية في العالم.

ستنغمس بشكل عملي كلي في المركز الذي
تختاره بنفسك"



03 الأهداف

يهدف التدريب العملي في إدارة الأعمال التجارية وإدارة المبيعات إلى تسهيل أداء المهني الذي يريد معرفة العمل اليومي لشركة متخصصة في التسويق والتخطيط الاستراتيجي للمبيعات. بهذه الطريقة، ستكتسب وتتنقن المهارات التي تركز على المبيعات وقيادة الفريق.

الأهداف العامة



- ♦ إتقان وإعداد وتخطيط الفرق المسؤولة عن تنفيذ المبيعات أو التفاوض مع الموردين
- ♦ دمج الاستراتيجيات التجارية والمبيعات الأكثر كفاءة لتطوير الأعمال التجارية
- ♦ معرفة الأدوات الرقمية المتاحة لمراقبة ورصد اللوجستيات التجارية

الأهداف المحددة



- ♦ تطبيق مهارات قيادية محددة في إدارة الأعمال والمبيعات
- ♦ إدارة الفرق متعددة الثقافات بشكل صحيح
- ♦ تحليل ربحية المشاريع الاستثمارية وخلق القيمة
- ♦ تحليل الأثر المالي للقرارات المتخذة في مجال الإدارة
- ♦ تطبيق أساليب وتقنيات البحث الكمي والنوعي
- ♦ امتلاك معرفة عميقة في تقنيات التسويق
- ♦ تنفيذ التنظيم التجاري الصحيح واستراتيجية المبيعات
- ♦ مراقبة النشاط التجاري للشركة
- ♦ إجراء عمليات تدقيق الأعمال
- ♦ تطبيق تقنيات التدريب في إجراءات المبيعات

اكتسب المهارات اللازمة للتواصل وطور
أفكارك التجارية"



المخطط التدريسي

سيتم تنفيذ التدريس العملي بمشاركة نشطة من الطالب الذي يؤدي أنشطة وإجراءات كل مجال من مجالات الاختصاص (تعلم كيفية التعلم وتعلم كيفية التنفيذ)، بمرافقة وتوجيه المعلمين وغيرهم من شركاء التدريب الذين ييسرون العمل الجماعي والاندماج متعدد التخصصات ككفاءات شاملة لممارسة إدارة الأعمال التجارية وإدارة المبيعات (تعلم كيفية التنفيذ وتعلم الارتباط).

يقود العالم المعولم بالضرورة محترفي الأعمال إلى أن يكونوا على دراية بأحدث التطورات في القطاع التجاري. لذلك، تقدم TECH هذا البرنامج للتدريب العملي في إدارة الأعمال التجارية وإدارة المبيعات. إقامة لمدة 3 أسابيع في شركة مرموقة، حيث سيتم إرشادك من قبل متخصصين في هذا المجال.

وبالتالي، يتناول البرنامج بعمق مجالات مختلفة مثل الخدمات اللوجستية أو العلاقة التجارية مع الموردين أو خدمة العملاء أو الرقمنة. كل هذا مصمم لتخصص المديرين الذين يريدون أن يكونوا على دراية بهذه المجالات، من منظور استراتيجي ودولي ومبتكر.

في هذا الاقتراح التدريبي، ذو الطبيعة العملية تماما، تهدف الأنشطة إلى تطوير وتحسين المهارات اللازمة لتوفير خدمات الإدارة في المجال التجاري والمبيعات والظروف التي تتطلب مستوى عال من التأهيل، والتي يتم توجيهها إلى التدريب المحدد لممارسة النشاط، في بيئة أعمال تنافسية تتأثر بالتقنيات الجديدة.



تدرب في شركة يمكنها أن تقدم لك كل هذه
الإمكانيات، من خلال برنامج أكاديمي مبتكر وفريق قادر
على تطويرك على أكمل وجه"

tech 11 إدارة الأعمال التجارية وإدارة المبيعات

ستكون الإجراءات الموضحة أدناه هي أساس الجزء العملي من التدريب، وسيكون تنفيذها خاضعًا لتوافر المركز وحجم عمله، والأنشطة المقترحة هي كما يلي:

الوحدة	نشاط عملي
الخدمات اللوجستية والإدارة الاقتصادية	تحليل المنافسة مع تحليل مقارن
	التعاون في إدارة المخزونات والمستودعات واللوازم في الإدارة اللوجيستية لأعمال المشتريات
	تقديم الدعم في خدمة ما بعد البيع
	إجراء تحليل للطلب والتنبؤ باللوجستيات
	المساهمة في تخطيط المبيعات
الإدارة التجارية	إجراء DAFO تحليل قطاعي وتنافسي للنهج القطاعية
	تعاون في تخطيط حملة المبيعات
	إجراء عمليات فحص للأنشطة التجارية
	تقديم الدعم في التحكم في خطة المبيعات السنوية
تنظيم المبيعات وفريق المبيعات	التعاون في تنظيم شبكة المبيعات حسب المخطط التنظيمي للإدارات
	إجراء تحليل لنوعية الخدمات
	تطبيق استراتيجيات خدمات التوظيف والمبيعات
	استخدام أدوات الرصد في رصد النشاط التجاري
	تنفيذ طريقة بطاقة الأداء المتوازن وإجراءات ما بعد البيع
تكامل القنوات الرقمية في الإستراتيجية التجارية	الانخراط الفريق الذي يطور التخطيط ووضع خطة استراتيجية للتجارة الإلكترونية
	المساهمة تخطيط استراتيجية إدارة علاقات العملاء
	رصد وتحليل نتائج وسائل التواصل الاجتماعي للاستراتيجية التجارية
	التعاون في تصميم خطة وسائل التواصل الاجتماعي
عملية النشاط التجاري	يؤهلك التجارية، بعد الانتهاء من دراسة العميل وإعداد المقابلة الشخصية
	تنفيذ استراتيجيات التفاوض وإغلاق البيع
	تطبيق مفاهيم علم النفس في عملية البيع
	إجراء التحليل النهائي للزيارة التجارية





05

أين يمكنني القيام بهذا التدريب العملي؟

في إطار هدفها المتمثل في تقديم تجربة فريدة للطلاب في تطوير قدراتهم، تمنح TECH الفرصة لتطبيق المعرفة النظرية المكتسبة حول إدارة الأعمال التجارية وإدارة المبيعات في شركة متخصصة. بهذه الطريقة، يتخصص جنبًا إلى جنب مع المهنيين ذوي الخبرة، مما يقود حياته المهنية إلى أعلى مستوى في هذا التكنولوجي المجال. بالإضافة إلى ذلك، تتكيف مؤسستنا مع احتياجات الطالب وتفضيلاته، مما يمنحه اختبار الوجهة التي تناسب احتياجاته بشكل أفضل.

راهن على هذا التدريب العملي وعزز مشاريع أعمالك"





يمكن للطلاب أن يقوم هذا التدريب في المراكز التالية:



مدرسة إدارة الأعمال

OVB Donostia

المدينة
Gipuzkoa

الدولة
إسبانيا

العنوان: Calle Portuetxe 37, 1- Oficina 8, San Sebastián, 20018

OVV Spain، التي تأسست في عام 2002، تركز على التخطيط المالي الشامل طويل الأجل وتستهدف في المقام الأول العميل الفردي

التدريبات العملية ذات الصلة:
- إدارة الأعمال التجارية وإدارة المبيعات



مدرسة إدارة الأعمال

Dorsia Santa Engracia

المدينة
(مدرية)

الدولة
إسبانيا

العنوان: Calle de Sta Engracia, 153, 28003 Madrid

عيادة متخصصة في الطب التجميلي والجراحة التجميلية والترميمية



مدرسة إدارة الأعمال

ultimafiesta.com

المدينة
ليون

الدولة
إسبانيا

العنوان: El Río, 9, 24359 Seisón de la Vega

الأشخاص الذين يريدون الكرامة والاحتفال بالحياة في لحظة الموت

التدريبات العملية ذات الصلة:
تنظيم الفعاليات
- إدارة الأعمال التجارية وإدارة المبيعات





مدرسة إدارة الأعمال

Coppel

الدولة
المكسيك
المدينة
Sinaloa

العنوان: República 2855 Los Alamos, Col. Recursos Hidráulicos 80105 Culiacán Rosales, Sinaloa

شركة متخصصة في الخدمات المالية والاستشارية

التدريبات العملية ذات الصلة:
MBA - التسويق الرقمي
تصميم جرافيك



مدرسة إدارة الأعمال

Gaming Partners

الدولة
المكسيك
المدينة
مكسيكو سيتي

العنوان: Poniente 75 Col. 16 de septiembre Alcaldía Miguel Hidalgo

شركة متخصصة في تسويق الألعاب وتطوير ألعاب الفيديو

التدريبات العملية ذات الصلة:
إدارة الموظفين
إدارة الأعمال التجارية وإدارة المبيعات



مدرسة إدارة الأعمال

Innovación Gráfica

الدولة
المكسيك
المدينة
مكسيكو سيتي

العنوان: Calle Juan de Dios Peza N° 115, Col. Obrera, CP. 06800, CDMX

كيان متخصص في التسويق والعمارة التجارية

التدريبات العملية ذات الصلة:
إدارة الأعمال التجارية وإدارة المبيعات
MBA - التسويق الرقمي



مدرسة إدارة الأعمال

Frsko Marketing

الدولة
المكسيك
المدينة
مكسيكو سيتي

العنوان: Av. Marina Nacional 385-Piso 6, Oficina 610, Verónica Anzúres, Miguel Hidalgo, 11370, CDMX, México

شركة متخصصة في التسويق الرقمي والعلامات التجارية والاتصالات

التدريبات العملية ذات الصلة:
MBA - إدارة التسويق
(كبير مسؤولي التسويق، CMO)
إدارة الأعمال التجارية وإدارة المبيعات



مدرسة إدارة الأعمال

CBM Innovación en Estrategias SAS

الدولة
المكسيك
المدينة
مكسيكو سيتي

العنوان: Cda. 16 de Septiembre 4, Centro, 56100 Texcoco, Edo. de Méx.

كيان متخصص في الترويج التجاري الرقمي وغير المتصل بالإنترنت

التدريبات العملية ذات الصلة:
MBA - التسويق الرقمي
MBA - إدارة ذكاء الأعمال



مدرسة إدارة الأعمال

Lo Bruno Estructuras S.A.

المدينة: سانتياغو ديل إيسطرو (Santiago del Estero)
الدولة: الأرجنتين
العنوان: Fray L. Beltrán y 1° Teniente Ardiiles. Parque Industrial- La Banda, Santiago del Estero

شركة متخصصة في صناعة مواد البناء

التدريبات العملية ذات الصلة:
- إدارة الأعمال التجارية وإدارة المبيعات
- البنية التحتية والهندسة المدنية



مدرسة إدارة الأعمال

Veterinaria UCLE

المدينة: قرطبة
الدولة: الأرجنتين
العنوان: Maestro Vidal 1600, X5001 Córdoba, Argentina

المركز البيطري المتخصص في الاستشفاء والطوارئ

التدريبات العملية ذات الصلة:
- إدارة الأعمال التجارية وإدارة المبيعات
- الجراحة البيطرية للحيوانات الصغيرة



مدرسة إدارة الأعمال

Clínica Veterinaria Panda

المدينة: بوينس آيرس
الدولة: الأرجنتين
العنوان: Ruíz Huidobro 4771 Saavedra, Ciudad de Buenos Aires

عيادة Panda البيطرية مع 25 عاما من الخبرة وخمسة مكاتب موزعة في مدينة بوينس آيرس

التدريبات العملية ذات الصلة:
- الطب الباطني للحيوانات الصغيرة
- حالات الطوارئ البيطرية في الحيوانات الصغيرة



مدرسة إدارة الأعمال

Web Experto

المدينة: سانتا في (Santa Fe)
الدولة: الأرجنتين

العنوان: Lamadrid 470 Nave 1 1° piso Oficina 17, Rosario, Santa Fe

شركة الإدارة الرقمية وتوجيه الويب

التدريبات العملية ذات الصلة:
- إدارة الأعمال التجارية وإدارة المبيعات
- MBA التسويق الرقمي





الشروط العامة

تأمين المسؤوليات المدنية

يتمثل الشاغل الرئيسي لهذه المؤسسة في ضمان سلامة كل من المتدربين والوكلاء المتعاونين الآخرين الضروريين في عمليات التدريب العملي في الشركة. من بين التدابير المخصصة لتحقيق ذلك، الاستجابة لأي حادث قد يحدث أثناء عملية التدريب والتعلم بأكملها.

للقيام بذلك، يتعهد هذا الكيان التعليمي بالتعاقد على تأمين المسؤولية المدنية الذي يغطي أي احتمال قد ينشأ أثناء تنفيذ الإقامة في مركز التدريب.

ستحظى سياسة المسؤولية المدنية للمتدربين بتغطية واسعة وسيتم الاشتراك فيها قبل بدء فترة التدريب العملي. بهذه الطريقة، لن يضطر المهني إلى القلق في حالة الاضطرار إلى مواجهة موقف غير متوقع وسيتم تغطيته حتى نهاية البرنامج العملي في المركز.

الشروط العامة للتدريب العملي

الشروط العامة لاتفاقية التدريب الداخلي للبرنامج ستكون على النحو التالي:

- 1. الإرشاد الأكاديمي:** أثناء التدريب العملي، سيتم تعيين مدرسين للطلاب يرافقونه طوال العملية الدراسية، وذلك للرد على أي استفسارات وحل أي قضايا قد تظهر للطلاب. من ناحية، سيكون هناك مدرس محترف ينتمي إلى مركز التدريب الذي يهدف إلى توجيه ودعم الطالب في جميع الأوقات. ومن ناحية أخرى، سيتم أيضًا تعيين مدرس أكاديمي تتمثل مهمته في التنسيق ومساعدة الطالب طوال العملية الدراسية وحل الشكوك وتسهيل كل ما قد يحتاج إليه. وبهذه الطريقة، سيرافق الطالب المدرس المحترف في جميع الأوقات وسيكون هو قادرًا على استشارة أي شكوك قد تظه، سواء ذات طبيعة عملية أو أكاديمية.
 - 2. مدة الدراسة:** سيستمر برنامج التدريب هذا لمدة ثلاثة أسابيع متواصلة من التدريب العملي، موزعة على دوام 8 ساعات وخمسة أيام في الأسبوع. ستكون أيام الحضور والجدول المواعيد مسؤولة المركز، وإبلاغ المهني على النحو الواجب بشكل سابق للتدريب، في وقت مبكر بما فيه الكفاية ليخدم بذلك أغراض التنظيم للتدريب.
 - 3. عدم الحضور:** في حال عدم الحضور في يوم بدء التدريب العملي يفقد الطالب حقه في ذلك دون إمكانية الاسترداد أو تغيير المواعيد. إن التغيب لأكثر من يومين عن الممارسات دون سبب طبي/أو مبرر، يعني استغناءه عن التدريب وبالتالي إنهاؤها تلقائيًا. يجب إبلاغ المرشد الأكاديمي على النحو الواجب وعلى وجه السرعة عن أي مشكلة تظهر أثناء فترة الإقامة.
 - 4. المؤهل العلمي:** سيحصل الطالب الذي يجتاز التدريب العملي على مؤهل يثبت الإقامة في المركز المعني.
 - 5. علاقة العمل والانتماء لمكان العمل:** لن يشكل التدريب العملي علاقة عمل من أي نوع.
 - 6. الدراسات السابقة:** قد تطلب بعض المراكز شهادة الدراسات السابقة لإجراء التدريب العملي في هذه الحالات سيكون من الضروري تقديمها إلى قسم التدريب في TECH حتى يمكن تأكيد تعيين المركز المختار للطالب.
 - 7. هذا البرنامج لا يشمل:** التدريب العملي أي عنصر غير مذكور في هذه الشروط. لذلك، لا يشمل ذلك الإقامة أو الانتقال إلى المدينة التي يتم فيها التدريب أو التأشيرات أو أي خدمة أخرى غير موصوفة.
- ومع ذلك، يجوز للطالب استشارة مرشده الأكاديمي في حالة وجود أي استفسار أو توصية بهذا الصدد. سيوفر له ذلك جميع المعلومات اللازمة لتسهيل الإجراءات.

07 المؤهل العلمي

يحتوي الماجستير النصف حضوري هذا في إدارة الأعمال التجارية وإدارة المبيعات على البرنامج الأكثر اكتمالا وحدثا على الساحة المهنية والأكاديمية.

بعد اجتياز الطالب للتقييمات، سوف يتلقى عن طريق البريد العادي* مصحوب بعلم وصول مؤهل برنامج التدريب العملي ذا الصلة الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية.

إن المؤهل الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية سوف يشير إلى التقدير الذي تم الحصول عليه في برنامج التدريب العملي.

المؤهل العلمي: تدريب عملي في إدارة الأعمال التجارية وإدارة المبيعات
مدة الدراسة: 3 أسابيع

الحضور: من الإثنين إلى الجمعة، نوبات عمل على مدار 8 ساعات متتالية
إجمالي عدد ساعات البرنامج: 120 ساعة من التدريب المهني



tech

تدريب عملي
إدارة الأعمال التجارية وإدارة المبيعات

تدريب عملي إدارة الأعمال التجارية وإدارة المبيعات

tech