

商学院校级硕士 项目管理和数字化转型的敏捷方法论





商学院校级硕士 项目管理和数字化 转型的敏捷方法论

- » 模式:在线
- » 时间:12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:希望在公司数字化转型中深化和更新知识的工程师, 建筑师和毕业生。

网络访问: www.techtitute.com/cn/school-of-business/professional-master-degree/master-agile-methodologies-project-management-digital-transformation

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
	能力	结构和内容	方法
	18	24	36
	08	09	10
	我们的学生简介	课程管理	对你职业生涯的影响
	44	48	54
		11	12
		对你的公司的好处	学位
		58	62

01 欢迎

已经进行了一些年的数字化转型给社会带来了变化,毫不奇怪,也给商业世界带来了变化。新的进展使组织的改进和新的商业模式的设计成为可能,并来彻底改变我们迄今所知的一切,重点是数字世界。这个敏捷项目管理方法和数字化转型的课程为当前项目管理的现实提供了一种最新和全面的方法,无论是在创业领域还是在综合公司,都得到了其开发团队的权威认可,该团队由该领域的领先专业人士组成,他们也拥有学术经验。



项目管理和数字化转型的敏捷方法论商学院校级硕士。TECH科技大学

“

数字化转型已经到来,彻底改变了
项目管理的世界,因此,你必须掌
握在这个领域成功管理的技能”

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:



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。



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”

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

该课程旨在加强管理和领导技能, 以及发展新的能力和技能, 这对你的职业发展至关重要。课程结束后, 你将能够以创新的视角和国际视野做出全球决策。



“

我们以高质量的学术课程和最新内容帮助你实现你的目标”

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。

项目管理和数字化转型的敏捷方法论商学院校级硕士将为你培训:

01

区分传统商业生态系统和数字生态系统之间的主要区别

02

了解公司各领域数字化转型的主要挑战

03

深入了解主要的数字商业模式,以及如何在
这个环境中使用这些模式,以便进行竞争

04

掌握主要的敏捷方法论的关键,用于公司的管理和转型

05

利用Canvas商业模式深入研究商业模式的发展

06

在项目和新产品的开发过程中,应用精益创业的方法,贯穿其所有阶段

07

深入介绍主要的敏捷软件开发方法,并
特别关注无疑是最相关的Scrum方法

10

学习在线销售在所有相关方面的
关键成功因素:运营,技术和销售

08

掌握设计思维作为21世纪公司创造力和创新的主要工具

11

掌握数字和多渠道生态系统中的用户/客户体验管理

09

应用主要的数字营销工具,学习如何创建数字营销计划

12

了解这个商业生态系统中不断变化的
影响,以及正在发生的主要转型趋势

05 能力

项目管理和数字化转型的敏捷方法论校级硕士的评估后, 专业人员将获得必要的技能, 在最创新的教学方法基础上进行高质量和最新的实践。



“

这个课程将使你获得在日常工作中更有效的技能”

01

深入了解并应用受数字化转型影响的主要管理趋势和方法论

02

了解交流中的互动性对网络的影响 2.0

03

了解如何将不同的商业模式结合起来以实现竞争优势

04

分析企业的现状并启动数字化转型之路



05

应用数字化转型的工具和趋势

06

在更健全的商业模式基础上,做出全面的商业计划分析

07

了解数字化转型如何对项目开发产生积极的影响

08

在创新领域和数字背景下应用主要的应用程序



**DIGITAL
TRANSFORMATION**

09

从专业角度出发, 将设计思维作为创造和优化产品和服务的工具

10

深入研究数字革命对市场营销的影响

11

要制定一个数字营销计划, 了解传统营销和数字营销在方法上的主要区别





12

发现用户体验研究的好处和机会

13

分析技术决策对电子商务的影响

14

解决在线销售的主要物流和运营挑战

06 结构和内容

项目管理和数字化转型的敏捷方法论商学院校级硕士是一个适合学生的课程, 该课程以100%的在线形式授课。这样, 由于只有你知道最适合你的时间, 日程和兴趣的时间和地点, 你将是管理你学习时间的人。

一个旨在为你提供独特和刺激的经验课程, 为你作为管理者和企业家的成功打下基础。



“

一个旨在为你提供独特和刺激的经验的课程, 为你作为一个数字项目经理的成功奠定基础”

教学大纲

TECH大学的项目管理和数字化转型的敏捷方法论商学院校级硕士是一个紧张的课程, 为你面对国内和国际上的挑战和商业决策做好准备。这个专业的内容旨在促进管理技能的发展, 使其能够在不确定的环境中做出更严格的决策。

在整个1500小时的研究中, 学生通过个人和团队工作分析大量的实际案例。因此, 它是一个真正的沉浸在真实的商业环境中。

这项目管理和数字化转型的敏捷方法论商学院校级硕士深入处理公司的不同领域, 旨在培养从战略, 国际和创新角度理解项目管理的专门管理人员。

一个为你设计的计划, 专注于你的专业提高, 并为你在管理和商业管理领域取得卓越成就做准备。一个通过基于最新趋势的创新内容了解你和你公司需求的课程, 并得到最佳教育方法和杰出师资的支持, 这将使你获得以创造性和高效方式解决关键情况的技能。

该商学院校级硕士历时12个月, 分为10个模块:

模块1	数字化对商业的影响:新的数字化商业模式
模块2	企业的数字化转型:受转型影响的领域
模块3	开发新商业模式的敏捷方法:帆布商业模式
模块4	项目和技术管理的敏捷方法论
模块5	创新方法论:设计思维
模块6	新产品和业务的敏捷方法论:精益创业
模块7	数字营销:传播和营销的转变
模块8	数字生态系统中的用户体验管理
模块9	电子商务:新的销售
模块10	数字化转型的新趋势及其对企业的影响



在哪里, 什么时候, 如何进行?

TECH为您提供完全在网上开发这一课程的可能性。在培训持续的12个月中, 你可以随时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.数字化对商业的影响:新的数字化商业模式

1.1. 互联网及其对社会的影响 1.1.1. 互联网的发展及其对社会的影响 1.1.2. 家庭网络1.0 1.1.3. 连接性 1.1.4. 未来的新趋势	1.2. 互联网作为一种通信手段:社会和经济变化 1.2.1. 媒体 1.2.2. 互联网作为一种通信手段的贡献 1.2.3. 劣势	1.3. 网络2.0:一种范式的转变 1.3.1. 互联网2.0 1.3.2. ClueTrain的宣言 1.3.3. 新的传播模式和新的消费者 1.3.4. 手机	1.4. 商业模式 1.4.1. 商业模式 1.4.2. 创收 1.4.3. 目标受众 1.4.4. 竞争 1.4.5. 价值主张
1.5. 在数字经济中竞争 1.5.1. 数字经济中的新事物 1.5.2. 日益激烈的竞争 1.5.3. 创新及其影响	1.6. 数字经济中的商业模式I:广告 1.6.1. 基于内容的商业模式 1.6.2. 广告 1.6.3. 隶属关系	1.7. 数字经济的商业模式二:基于交易的商业模式 1.7.1. 网上商店 1.7.2. 市场平台 1.7.3. 订阅 1.7.4. 共享经济 1.7.5. 免费	1.8. 数字经济的商业模式三:产品和服务 1.8.1. 产品 1.8.2. 服务 1.8.3. 信息 1.8.4. 社区
1.9. 基于新商业模式的竞争 1.9.1. 价值贡献与收入对比 1.9.2. 开发收入模式 1.9.3. 在新的数字环境中竞争	1.10. 数字经济中的项目开发 1.10.1. 对公司进行估值 1.10.2. 优先事项 1.10.3. 采购政策 1.10.4. 融资		

模块2.企业的数字化转型:受转型影响的领域**2.1. 数字化转型**

- 2.1.1. 新工业革命
- 2.1.2. 在数字环境中成长
- 2.1.3. 数字环境中的企业文化
- 2.1.4. 数字原生公司

2.2. 组织文化和领导力

- 2.2.1. 初步分析, 确定组织在领导力和数字化方面的成熟程度
- 2.2.2. 数字化转型的战略目标的定义
- 2.2.3. 拟定战略计划, 确定倡议和需求。优先考虑战略目标中考虑的重要的
- 2.2.4. 数字化转型的领导力
- 2.2.5. 战略目标的衡量和监测

2.3. IT部门

- 2.3.1. 组织中的新角色
- 2.3.2. 在IT领域使用的工具
- 2.3.3. IT部门对数字化转型的领导

2.4. 客户的数字化

- 2.4.1. 影响客户忠诚度的要点
- 2.4.2. 客户导向, 一项关键战略
- 2.4.3. 了解客户行为
- 2.4.4. 使用数据来了解客户
- 2.4.5. 企业声誉, 客户满意度和效率

2.5. 从人力资源到人员管理

- 2.5.1. 从人力资源的角度看变化
- 2.5.2. 新劳动力的新数字技能
- 2.5.3. 数字原生者与数字移民
- 2.5.4. 人才选拔的工具
- 2.5.5. 数据驱动的决策

2.6. 市场和销售

- 2.6.1. 从打断对话到用相关内容成为对话的一部分
- 2.6.2. 以身临其境的方式从我们的数字资产中传递情感
- 2.6.3. 整合商务+移动+社交, 通过产生影响来加速购买
- 2.6.4. 超本地化: 本地即全球, 打破商业范式
- 2.6.5. 社会智能: 从大数据到小数据来预测行为

2.7. 采购部

- 2.7.1. 对采购部门进行重新评估
- 2.7.2. 新的功能和角色
- 2.7.3. 更有效的供应链优化
- 2.7.4. 采购人员的技能和能力

2.8. 工业4.0

- 2.8.1. 移动互联网和M2M通信是物联网的基础
- 2.8.2. 数据分析(大数据)将允许识别模式和相互依赖性, 发现低效率, 甚至预测未来事件
- 2.8.3. 云中提供的应用和基础设施

2.9. 财务部

- 2.9.1. 数据分析: 数据的自动分析
- 2.9.2. 对基于事实的过程和事件的真实分析
- 2.9.3. 人工智能促进新金融模式的发展
- 2.9.4. 最重复的过程的自动化
- 2.9.5. 由区块链控制操作

2.10. 物流部

- 2.10.1. 客户体验
- 2.10.2. 新的物流数字档案
- 2.10.3. 领导
- 2.10.4. 数字平台

模块3.开发新商业模式的敏捷方法:帆布商业模式

3.1. 发展新的商业模式

- 3.1.1. 模式
- 3.1.2. 设计理念
- 3.1.3. 原型设计

3.2. 价值主张

- 3.2.1. 给予我们的客户价值
- 3.2.2. 解决我们客户的问题
- 3.2.3. 满意的客户和他们的需求
- 3.2.4. 为每个客户群提供特定的产品或服务

3.3. 客户群 客户群的选择

- 3.3.1. 为每个客户创造价值
- 3.3.2. 知道如何识别最重要的客户
- 3.3.3. 利基市场

3.4. 通信和分销渠道

- 3.4.1. 让客户了解产品/服务
- 3.4.2. 帮助客户评估建议
- 3.4.3. 使客户能够购买产品/服务
- 3.4.4. 为客户提供价值主张
- 3.4.5. 为客户提供售后服务

3.5. 客户关系

- 3.5.1. 获取客户
- 3.5.2. 客户忠诚度
- 3.5.3. 刺激销售

3.6. 收入流向

- 3.6.1. 业务计划内的收入
- 3.6.2. 来自一次性付款的交易收入
- 3.6.3. 来自经常性付款的经常性收入

3.7. 关键资源

- 3.7.1. 物理
- 3.7.2. 智慧
- 3.7.3. 人类
- 3.7.4. 经济方面

3.8. 主要活动

- 3.8.1. 生产活动
- 3.8.2. 解决问题的活动
- 3.8.3. 平台/网络活动

3.9. 战略联盟

- 3.9.1. 非竞争性公司之间的战略联盟
- 3.9.2. 竞争性企业之间的战略联盟
- 3.9.3. 合资企业
- 3.9.4. 客户-供应商关系

3.10. 成本结构

- 3.10.1. 成本在商业计划中的作用
- 3.10.2. 根据成本进行的成本结构
- 3.10.3. 基于价值的成本结构

模块4.项目和技术管理的敏捷方法论

4.1. 敏捷方法论的最新进展 4.1.1. 这些方法学出现的背景 4.1.2. 他们帮助我们解决的挑战 4.1.3. 方法学的生态系统和它们之间的关系	4.2. 敏捷宣言和原则 4.2.1. 宣言原则 4.2.2. 意义,重要性和影响 4.2.3. 与其他当代方法学的关键方面的联系点	4.3. SCRUM I 4.3.1. SCRUM 4.3.2. 挑战和好处 4.3.3. SCRUM的特点 4.3.4. 程序和阶段 4.3.5. 角色	4.4. SCRUM II-规划和冲刺 4.4.1. 研究“冲刺” 4.4.2. 了解这一阶段 4.4.3. 目标和挑战 4.4.4. 实践中的程序
4.5. SCRUM III-审查阶段 4.5.1. 了解这一阶段 4.5.2. 目标和挑战 4.5.3. 实践中的程序	4.6. SCRUM IV - 回溯阶段 4.6.1. 了解这一阶段 4.6.2. 目标和挑战 4.6.3. 实践中的程序	4.7. 极端编程 4.7.1. 分析极限编程 4.7.2. 极限编程方法的目标和挑战 4.7.3. 实践中的程序	4.8. KANBAN 4.8.1. KANBAN方法学 4.8.2. 目标,好处和限制 4.8.3. 实践中的方法
4.9. 敏捷方法论在不同领域的应用 4.9.1. 了解敏捷方法论如何在不同领域帮助我们 4.9.2. 敏捷的软件开发 4.9.3. 敏捷营销 4.9.4. 敏捷销售			

模块5.创新方法论:设计思维

5.1. 设计思维:以人为本的创新 5.1.1. 了解设计思维的基本原则 5.1.2. 目标和限制 5.1.3. 在当前背景下的好处	5.2. 设计思考的阶段 5.2.1. 了解该方法的开发流程 5.2.2. 项目每个阶段的挑战 5.2.3. 错误和不当行为	5.3. 设计思考的研究方法一 5.3.1. 方法论一 5.3.2. 目标,好处和限制一 5.3.3. 在实践中的应用一	5.4. 设计思考的研究方法二 5.4.1. 方法论二 5.4.2. 目标,好处和限制二 5.4.3. 实践中的应用二
5.5. 客户旅程 5.5.1. 客户旅程 5.5.2. 目标,好处和使用案例 5.5.3. 在实践中实施	5.6. 设计思考设计思考中的 工作流程一:沉浸感 5.6.1. 目标 5.6.2. 程序 5.6.3. 挑战和良好做法	5.7. 设计思考中的工作流程二:构思 5.7.1. 目标 5.7.2. 程序 5.7.3. 挑战和良好做法	5.8. 设计思考中的工作流程三:实施 5.8.1. 目标 5.8.2. 程序 5.8.3. 挑战和良好做法
5.9. 设计思考中的工作流 程四:测试和结束 5.9.1. 目标 5.9.2. 程序 5.9.3. 实施解决课程前的挑战和预防措施	5.10. 设计思考中的好的和坏的做法 5.10.1. 在设计思考的实践中最常见的风险和错误 5.10.2. 我们不应适用的情况这种方法 5.10.3. 最后的建议和检查清单		

模块6.新产品和业务的敏捷方法论:精益创业

6.1. 创业精神

- 6.1.1. 创业者
- 6.1.2. 企业家的特点
- 6.1.3. 创业者的类型

6.2. 创业精神和团队合作

- 6.2.1. 团队合作
- 6.2.2. 团队工作的特点
- 6.2.3. 团队合作的优势和劣势

6.3. 设立一个公司

- 6.3.1. 作为一个企业家
- 6.3.2. 公司的概念和模式
- 6.3.3. 公司创建过程的各个阶段

6.4. 企业的基本组成部分

- 6.4.1. 不同的方法
- 6.4.2. 企业的8个组成部分
 - 6.4.2.1. 客户
 - 6.4.2.2. 环境
 - 6.4.2.3. 技术
 - 6.4.2.4. 物质资源
 - 6.4.2.5. 人力资源
 - 6.4.2.6. 金融
 - 6.4.2.7. 商业网络
 - 6.4.2.8. 机会

6.5. 价值主张

- 6.5.1. 价值主张
- 6.5.2. 想法的产生
- 6.5.3. 关于价值主张的一般建议

6.6. 为企业家提供的帮助工具

- 6.6.1. 精益创业
- 6.6.2. 设计思维
- 6.6.3. 开放式创新

6.7. 精益初创企业

- 6.7.1. 精益创业
- 6.7.2. 精益创业方法论
- 6.7.3. 创业公司要经历的阶段

6.8. 业务方法中的顺序

- 6.8.1. 验证假说
- 6.8.2. PMV:最小可行产品MVP
- 6.8.3. 措施。精益分析
- 6.8.4. 转移或坚持

6.9. 创新

- 6.9.1. 创新
- 6.9.2. 革新, 创造和成长的能力
- 6.9.3. 创新周期

6.10. 创造性

- 6.10.1. 创造力是一种技能
- 6.10.2. 创作的过程
- 6.10.3. 创造性的类型

模块7. 数字营销: 传播和营销的转变**7.1. 营销中的数字革命**

- 7.1.1. 互联网对通信的影响
- 7.1.2. 互联网对通信的影响
- 7.1.3. 网络营销的4P原则

7.2. 数字环境中的营销计划

- 7.2.1. PdMD的作用
- 7.2.2. 计划的部分内容
- 7.2.3. 制定一个有效的营销计划

7.3. 竞争战略

- 7.3.1. 增加价值
- 7.3.2. 品牌是一种竞争要素
- 7.3.3. 独特的销售主张
- 7.3.4. 品牌与消费者关系的变化

7.4. 沟通目标

- 7.4.1. 镜头的类型
- 7.4.2. 品牌建设
- 7.4.3. 业绩
- 7.4.4. SMART的目的

7.5. 目标受众

- 7.5.1. 应该如何定义?
- 7.5.2. 分割
- 7.5.3. 购买者角色

7.6. 沟通战略

- 7.6.1. 见解
- 7.6.2. 定位
- 7.6.3. 该信息

7.7. 数字营销工具一: 网络

- 7.7.1. 网络
- 7.7.2. 网络的类型
- 7.7.3. 运作
- 7.7.4. 风险管理委员会

7.8. 数字营销的工具二: 搜索引擎

- 7.8.1. 搜索引擎营销和
- 7.8.2. SEO (搜索引擎优化)
- 7.8.3. SEM

7.9. 数字营销工具三: 社交网络

- 7.9.1. 网络类型
- 7.9.2. 社交媒体优化
- 7.9.3. 社交广告

7.10. 数字营销工具四: 其他工具

- 7.10.1. 发送电子邮件
- 7.10.2. 隶属关系
- 7.10.3. 显示
- 7.10.4. 视频

模块8.数字生态系统中的用户体验管理

8.1. 用户体验

- 8.1.1. 用户体验和它的价值
- 8.1.2. 为什么不能把它作为一个孤立的实体进行分析?
- 8.1.3. 过程。精益UX

8.2. 数字生态系统中的用户体验研究技术一:用户研究

- 8.2.1. 用户研究
- 8.2.2. 关键方法
- 8.2.3. 在实践中实施

8.3. 数字生态系统中的用户体验研究技术二:用户研究战略

- 8.3.1. 其他用户研究方法
- 8.3.2. 根据项目情况采用的方法
- 8.3.3. 与其他数据结合起来

8.4. 数字生态系统中的用户体验研究技术三:对用户的访谈

- 8.4.1. 什么时候做,为什么?
- 8.4.2. 用户访谈的类型
- 8.4.3. 在实践中实施

8.5. 数字生态系统中的用户体验研究技术四:人

- 8.5.1. 定义和识别
- 8.5.2. 创作
- 8.5.3. 该方法在实践中的应用

8.6. 数字生态系统中的用户体验研究技术五:可用性测试

- 8.6.1. 关于如何进行自己的可用性研究的分步骤说明
- 8.6.2. 目标,好处和限制
- 8.6.3. 该方法在实践中的应用

8.7. 数字生态系统中的用户体验研究技术六:远程可用性测试

- 8.7.1. 定义和类型
- 8.7.2. 工具 and 如何招募用户
- 8.7.3. 分析数据和提出结论

8.8. 数字生态系统中的用户体验研究技术七:用户体验分析

- 8.8.1. 当我们没有来自用户的数据时,该怎么做?
- 8.8.2. 可用性检查方法
- 8.8.3. 其他技术

8.9. 数字生态系统中的用户体验研究技术八: MVP

- 8.9.1. 形成假设,以验证并确定其优先次序
- 8.9.2. MVP及其好处
- 8.9.3. 最常见的错误

8.10. 数字生态系统中的用户体验研究技术九:网络分析学

- 8.10.1. 用户研究和分析
- 8.10.2. 用户体验发现,优化和目标
- 8.10.3. 界定指标

模块9.电子商务:新的销售**9.1. 电子商务和电子商务的类型**

- 9.1.1. 销售渠道
- 9.1.2. 电子市场的起源
- 9.1.3. 优势和挑战
- 9.1.4. 电子商务的类型

9.2. 电子商务战略和竞争优势

- 9.2.1. 关键的成功因素
- 9.2.2. Long Tail
- 9.2.3. 网上销售的竞争优势

9.3. 技术

- 9.3.1. 技术要求
- 9.3.2. 销售平台的要素
- 9.3.3. 平台的类型

9.4. 运营

- 9.4.1. 在线销售业务
- 9.4.2. 业务和后勤流程
- 9.4.3. 客户服务

9.5. 支付手段

- 9.5.1. 相关性
- 9.5.2. 主要支付手段
- 9.5.3. 欺诈和其管理

9.6. 网上销售

- 9.6.1. 杠杆
- 9.6.2. 访问
- 9.6.3. 转换
- 9.6.4. 平均订单

9.7. 销售漏斗

- 9.7.1. 销售漏斗的发展
- 9.7.2. 聘用
- 9.7.3. 结账

9.8. 忠诚度

- 9.8.1. (CRM)客户关系管理:
- 9.8.2. 过程
- 9.8.3. 分割

9.9. 国际化

- 9.9.1. 第一阶段
- 9.9.2. 第二阶段
- 9.9.3. 第三阶段
- 9.9.4. 第四阶段

9.10. 全渠道

- 9.10.1. 移动的影响
- 9.10.2. 全渠道的挑战

模块10.数字化转型的新趋势及其对企业的影响**10.1. 互联网的演变**

- 10.1.1. 数字生态系统的演变
- 10.1.2. 新的数字趋势
- 10.1.3. 新客户和未来客户

10.2. 电子商务2.0:趋势

- 10.2.1. 从1.0到2.0
- 10.2.2. 情感销售
- 10.2.3. 共享经济
- 10.2.4. 新的在线销售趋势

10.3. CRO和增长黑客

- 10.3.1. 转换的重要性
- 10.3.2. CRO
- 10.3.3. 增长黑客

10.4. 大数据和数据科学

- 10.4.1. 数据的重要性
- 10.4.2. 大数据
- 10.4.3. 数据科学家的作用

10.5. 物联网(IoT)

- 10.5.1. 物联网分析
- 10.5.2. 对企业的影响
- 10.5.3. 可穿戴设备
- 10.5.4. 联网的家

10.6. 工业4.0

- 10.6.1. 新趋势
- 10.6.2. 制造者
- 10.6.3. 新的工业生产和机器人化

10.7. 数字营销趋势

- 10.7.1. 程式化
- 10.7.2. 视频
- 10.7.3. 内容:原生广告

10.8. 互联网3.0。语义网

- 10.8.1. 网络正在向何处发展
- 10.8.2. 机器人助手。Alexa, Siri和谷歌助理
- 10.8.3. 语义网

10.9. 关系的未来:隐私的挑战

- 10.9.1. 隐私挑战
- 10.9.2. 消费者和隐私

10.10. 新的技术视野

- 10.10.1. 新趋势
- 10.10.2. 区块链
- 10.10.3. 未来的发展和新的挑战
- 10.10.4. 将来的技术

07 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。



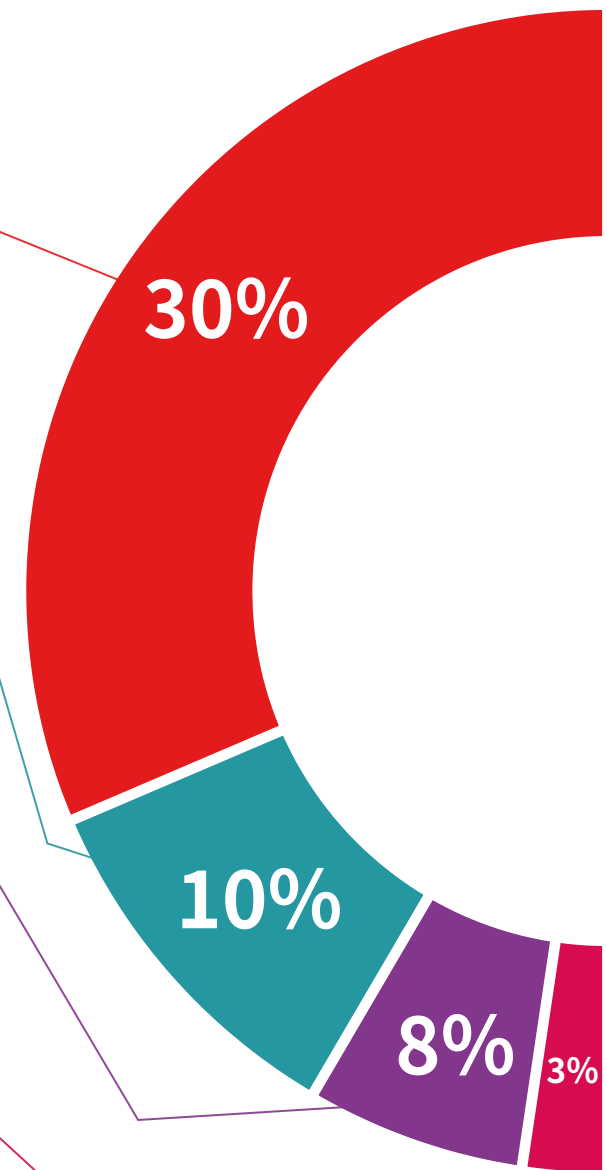
管理技能实习

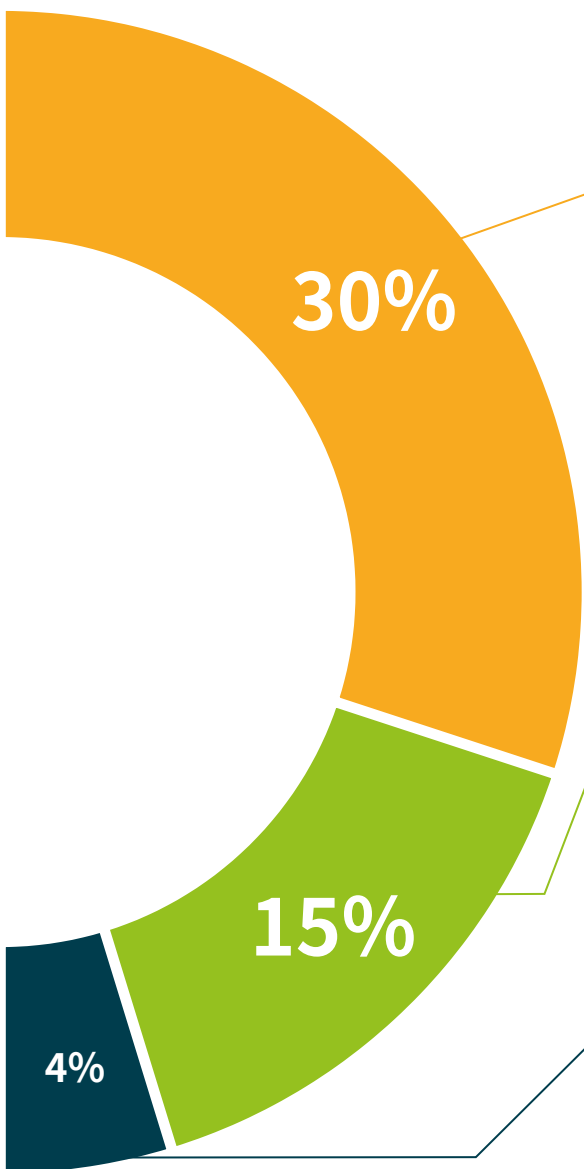
他们将在每个学科领域开展具体的管理能力发展活动。获得和培训高级管理人员在我们所处的全球化框架内所需的技能和能力的做法和新情况。



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。



08

我们的学生简介

这个项目管理和数字化转型的敏捷方法论商学院校级硕士是针对有大学学历的人，他们希望转变自己的职业并将其导向商业管理。

具有不同学术背景和来自多个国家的参与者的多样性构成了这一课程的多学科方法，这对于任何希望在国际环境中发展的人来说无疑是一个优势。



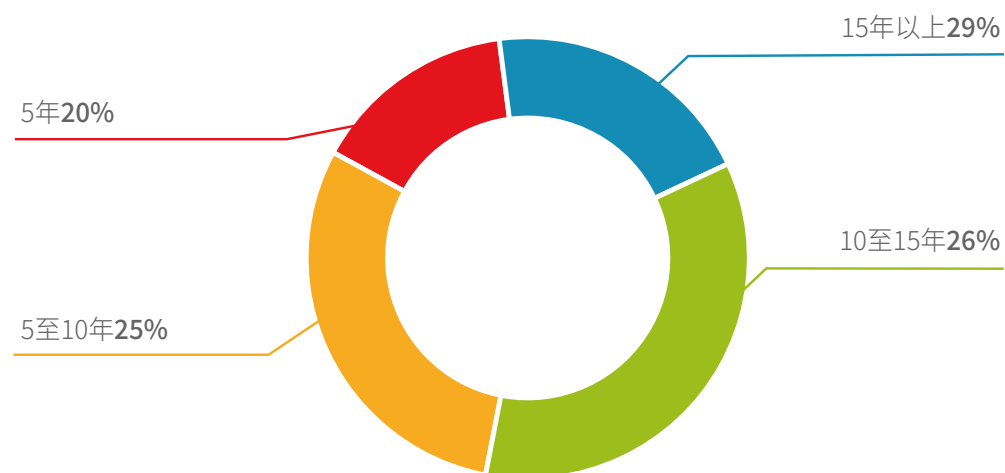
“

如果你有项目管理的经验,并且在继续工作的同时寻找一个有趣的职业改进,这是为你准备的课程”

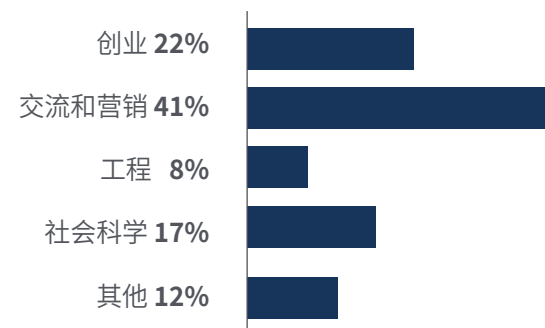
平均年龄

35岁至45岁之间

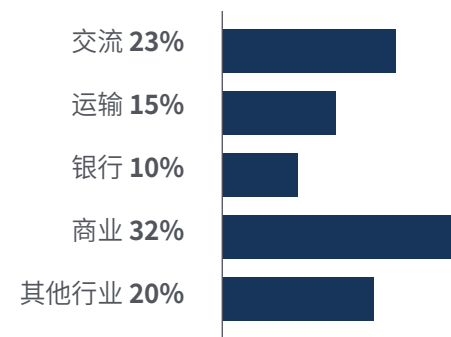
经验年限



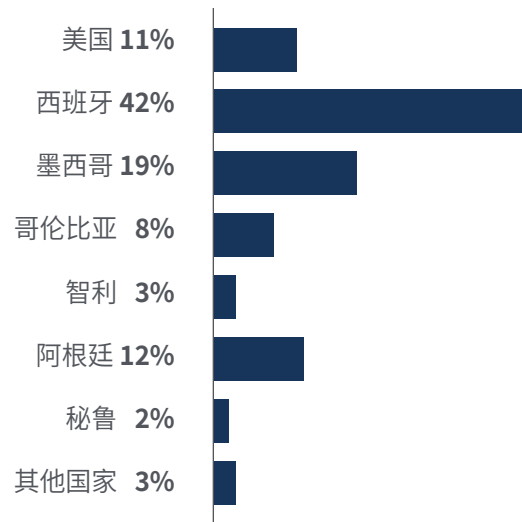
培训



学术概况



地域分布



Manuel Ortega

经营数字业务

“由于完成了这个商学院校级硕士, 我已经能够拓宽我对项目管理的敏捷方法的知识。一个独特的教育机会, 我能够利用这个机会在我的专业领域取得进步, 给我的职业生涯带来推动。毫无疑问, 对于希望在这一领域从事专业工作的人来说, 这是一个非常值得推荐的课程”

09 课程管理

该课程的教学人员包括项目管理和数字转型方面的领先专家，他们将自己多年的经验带到该课程中。此外，在相关领域享有盛誉的其他科文凭也参与了其设计和开发，他们以跨学科的方式完成了专科文凭的工作，从而使其成为学生在学术层面上独特而极具营养的体验。



“

我们的教学团队将帮助你获得这一领域最相关的知识,从而使你在日常实践中完全流畅地发展”

国际客座董事

Shahzeb Rauf是一位杰出的电信专业人士，拥有超过18年的经验。专注于复杂项目管理和技术解决方案的实施，他将高级技术技能与管理，分析和团队合作能力相结合。事实上，他的目标导向方法使他在创新能力，谈判与影响能力方面表现出色，从而能够成功管理工作关系并实现商业目标。

在他的职业生涯中，他曾担任多个关键角色，例如担任华为集团技术总监，在巴基斯坦领导策略性项目，涵盖IP光纤接入和核心网络，主导策略转型项目，如IP和传输网络的现代化，以及VoLTE和LTE漫游的推出。这些经历使他在策略项目执行和跨职能团队管理方面得到了锻炼。

同样，他因能够将系统性策略与商业目标对齐而在国际上受到认可，并因能够与利益相关者建立稳固关系而获得赞誉。此外，他在风险管理，资源分配和资源优化方面的经验对他在电信行业的成功至关重要。

除了职业生涯，拉乌夫还通过项目管理和团队指导为行业做出了贡献。他在华为五级解决方案架构方面的专注和技术管理对他项目的成功至关重要。同样，他在网络现代化和先进技术的实施方面的经验强调了他在电信这一不断发展的领域追求卓越和创新的承诺。



Shahzeb, Rauf (D.)

- 华为技术总监, 巴基斯坦伊斯兰堡
- 网络性能和优化经理, NSN, 巴基斯坦
- 无线网络经理, 摩托罗拉, 巴基斯坦
- 无线L2支持团队负责人, 摩托罗拉, 巴基斯坦
- 摩托罗拉系统工程师, 巴基斯坦
- 电子与通信工程学士

“

感谢 TECH, 您将能够与世界上最优秀的专业人士一起学习”

地址



Barrientos, Giancarlo先生

- ◆ 阿根廷布宜诺斯艾利斯U.S.A.L.的信息系统工程师, 专业是软件工程
- ◆ 他开始了他的专业经验, 专注于拉美和欧洲的各种市场, 在Young & Rubicam Brands, Rocket Internet GmbH和Grupo Clarín担任软件工程师
- ◆ 在阿根廷创建了一家保险业数字化转型的技术公司, 在墨西哥创建了物流公司, 在哥伦比亚创建了房地产公司, 并出售给一家保险企业集团
- ◆ 他目前是Assist-365的IT经理



Nieto-Sandoval González-Nicolás, David先生

- ◆ 在马拉加的E.U.P.担任工业技术工程师
- ◆ 被雷阿尔城的E.T.S.I.I.评为工业工程师
- ◆ 数据保护官员 (DPO), 安东尼奥-内布里哈大学
- ◆ 项目管理专家和商业顾问, 并在西班牙青年商业协会或雷阿尔城的COGITI等组织担任导师
- ◆ 专注于技能管理和职业发展以及通过超级标签拓展业务的创业公司GoWork的首席执行官
- ◆ 为公共和私人实体编辑技术培训内容
- ◆ 工业, 创业, 人力资源, 能源, 新技术和技术创新等领域的EOI批准的教师

教师

Cotes, Jaime先生

- 电气工程师
- 北方大学计算机网络专家和工商管理硕士
- 西班牙IEMD的营销和数字业务国际硕士学位, 在线模式
- 营销和数字转型专业的硕士候选人
- 数字团队的管理和指导硕士
- 数字教练证书, 巴塞罗那欧洲商学院
- 北方大学的虚拟辅导培训文凭和大学教学文凭
- 毕业于罗萨里奥大学-北方大学的顾问培训学校
- BVQI (必维国际检验集团) 的国际认证顾问
- 数字顾问学院的候选人

García Rodrigo, Javier先生

- 西班牙电信公司研发项目管理和创新办公室主任。目前
- 马德里理工大学(西班牙)电子工程和计算机科学硕士
- 巴塞罗那大学(西班牙)和EAE商学院(西班牙)的商业创新管理双硕士学位
- 西班牙电信公司无线连接组成员, 曾与西班牙公共管理部门合作开展多个项目, 领导3G和4G网络之间的过渡。2009
- 西班牙电信研究部成员, 负责领导欧洲创新项目发展的项目组合战略。2011

Garbarino, Lucía女士

- 以用户为中心的产品设计师
- 超过9年的数字行业高影响力初创企业的工作经验, 如Rappi和Eventbrite
- 热衷于创造能提供惊人用户体验的产品
- 阿根廷用户体验社区的创始人
- 注意产品的共同组织者

Santiago, Claudia女士

- 加勒比自治大学的国际商业和金融学士
- 在USAL获得营销和广告传播的硕士学位
- 在商业领域有杰出的经验, 重点是教育部门, 包括大学, 机构, 技术中心, 学校和国内及国际的企业管理, 在快速发展的公司中担任管理和行政职务, 具有领导力和归属感的形象

Crespo García, Laura女士

- 社会传播者和记者
- 视听传播学硕士
- 数字营销和社区经理领域的课程
- 在社区经理和数字营销领域的发展
- 哥伦比亚巴兰基亚Gente Estratégica公司的公共关系部
- 跨国媒体公司Zoomintv的视听新闻
- 布宜诺斯艾利斯市政府秘书处的视听制作和通信助理
- 阿根廷布宜诺斯艾利斯青年奥林匹克运动会的视听制作人
- Multiled公司的数字营销, 广告和社区经理, 该公司是阿根廷广告和媒体管理, 体育媒体和重大活动领域的老牌公司

10 对你职业生涯的影响

我们知道,采取这些特点的课程是一项巨大的经济,专业,当然还有个人投资。进行这一伟大努力的最终目标必须是实现专业成长,而且,在我们这里,你有很大的机会实现这一目标。因此,学生不应错过TECH提供的机会,在这个专业需求很高的领域用最好的设备进行专业学习。



“

我们的主要挑战是在你的职业生涯中带来积极的变化,我们完全致力于帮助你实现这一目标”

你准备好迈出这一步了吗？ 卓越的职业提升在等着你

TECH大学的项目管理和数字化转型的敏捷方法论商学院校级硕士是一个紧张的课程，为你面对国内和国际上的挑战和商业决策做好准备。其主要目的是有利于你的个人和职业成长。帮助你获得成功。

如果你想提高自己，在专业水平上实现积极的变化，并与最好的人交流，这里就是你的地方。

产生积极的变化

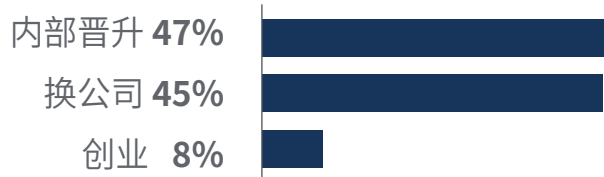
完成我们的商学院校级硕士后，你将很快实现你所寻找的专业改进。

如果你想在你的职业中做出积极的改变，这个专业将帮助你实现这一目标。

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%



11

对你的公司的好处

人事选拔局商学院校级硕士,通过培训高级领导人格,帮助最大限度地发挥组织的人才潜力因此,参加这个学术课程不仅会在个人层面上有所提高,最重要的是在专业层面上,增加你的培训,提高你的管理能力。此外,加入TECH的教育社区是一个独特的机会,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。



“

你将得到一个更完整和全球化的公司
视野,这将使你能够贡献新的想法”

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

该课程将使具备接受新挑战的技能, 从而促进组织的发展。

12 学位

项目管理和数字化转型的敏捷方法论商学院校级硕士课程除了保证最严格和最新的培训外,还可以获得由TECH科技大学颁发的商学院校级硕士学位证书。



“

通过该课程后, 与你的顾问取得联系, 无需任何复杂的文书工作即可获得文凭”。

这个项目管理和数字化转型的敏捷方法论商学院商学院校级硕士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商学院商学院校级硕士学位。

学位由TECH科技大学颁发, 证明在商学院商学院校级硕士学位中所获得的资质, 并满足工作交流, 竞争性考试和职业评估委员会的要求。

学位:项目管理和数字化转型的敏捷方法论商学院校级硕士
官方学时:1,500小时



*海牙认证.如果学生要求对其纸质证书进行海牙认证, TECH EDUCATION将作出必要的安排, 并收取认证费用。



商学院校级硕士 项目管理和数字化 转型的敏捷方法论

- » 模式:在线
- » 时间:12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

商学院校级硕士 项目管理和数字化转型的敏捷方法论

