

شهادة الخبرة الجامعية التسويق في المراكز البيطرية





الجامعة
التكنولوجية
tech

شهادة الخبرة الجامعية التسويق في المراكز البيطرية

« طريقة التدريس: أونلاين

« مدة الدراسة: 6 أشهر

« المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة

« الامتحانات: أونلاين

رابط الدخول إلى الموقع الإلكتروني: www.techtute.com/ae/school-of-business/postgraduate-diploma/postgraduate-diploma-marketing-veterinary-centers

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	ملف طلابنا الشخصي	06	المنهجية	05	الهيكل والمحتوى		
	صفحة 38		صفحة 30		صفحة 22		
10	المزايا لشركتك	09	مدى تأثير هذه الدراسة على حياتك المهنية	08	هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية		
	صفحة 52		صفحة 48		صفحة 42		
11	المؤهل العلمي						
	صفحة 56						

كلمة الترحيب

التسويق أمر أساسي لنجاح أي عمل تجاري، وهو أكثر أهمية في الأسواق التي تشتد فيها المنافسة. مع تزايد الاهتمام بالرقق بالحيوان في مجتمعنا، بدأت العيادات البيطرية في الانتشار والتكاثر في العدد. وبما أن الوقت الحالي هو الوقت المثالي للتميز من خلال التواصل الهادف والمتخصص، فقد طورت TECH هذا المؤهل الكامل الذي يمكن لجميع المتخصصين في التسويق من خلاله التخصص في مجال الأعمال المتنامي. من خلال اختيار التسويق في المراكز البيطرية، يضمن للطالب فرصة مهنية أفضل مع توقعات عالية للنمو المهني.



محاضرة جامعية في التحول الرقمي في الشركة.
TECH الجامعة التكنولوجية

اكتسب المهارات اللازمة لتضع عملاءك من
الأطباء البيطريين في طليعة التواصل"



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"



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 للطالب 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، فتخر 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 وحادثة 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 تحدٍ 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 TECH 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.

الأهداف

الهدف الرئيسي من هذا البرنامج هو تدريب الطالب على إدارة الاتصالات، من منظور عالمي ومبتكر، في أي مركز بيطري. من خلال المعرفة المتقدمة بأنواع التسويق المختلفة وكيفية تطبيقها في مجال صحة الحيوان، سيبرز الطالب بشكل احترافي في مجال سوق آخذ في الاتساع، مما يضمن له تعزيز مسيرته المهنية التي يتوق إليها.

جهز نفسك لتكون محترفاً في التسويق البيطري من المستوى الأول
بكل المعرفة التي ستتعلمها خلال شهادة الخبرة الجامعية هذه"



أهداف الطلاب هي أهداف TECH .
تعمل TECH مع الطالب لمساعدته تحقيق أهدافه.

شهادة الخبرة الجامعية في التسويق في المراكز البيطرية ستدرج الطالب على:

01

تحديد أنواع عملاء المركز البيطري وأنماط التواصل التي تناسبهم.

04

تحليل حالات تشويه المشاعر والشكاوى من أجل التعامل معها بفعالية

02

تطوير مهارات التواصل اللازمة في الممارسة البيطرية.

05

إدارة وتقييم جودة العناية بالعملاء في الممارسة البيطرية

03

إظهار وتطوير التعاطف في الممارسة البيطرية.



مستخدم ممكنة (UX) تحليل وتطوير زيارة المستخدم المثالية للمركز

08

إنشاء وتطوير محفظة العملاء باستخدام الأدوات العملية

06

البيطري وتطويرها تحليل تطور التسويق وأهميته في التسويق
التجريبي اليوم

09

التفكير في الحاجة والالتزام ببناء الولاء مع العملاء الجيدين

10

تصميم وتطوير نماذج تجربة العملاء (CX) لتحقيق أفضل تجربة

07



وضع منهجية عملية لخدمة العملاء عبر الهاتف

14

دراسة الفرق في بيع الخدمات والمنتجات.

11



تحديد سعر الخدمة البيطرية

12

التدريب على فرض رسوم على كل ما يتم إنجازه وإصدار فواتير به

15

اقتراح منهجية لتسعير الخدمات البيطرية

13

وضع منهجية للتعامل مع الشكاوى والمطالبات

18

دائماً تحديد الوسائط الإعلانية الأكثر ملاءمة لكل عمل

16

وضع منهجية لتحويل كل استراتيجية إلى إجراء واحد محدد على الأقل

19

إظهار أهمية استبيانات الرضا لمعرفة رأي عملائنا في الشركة

17

تحديد الأساس العملي لزيادة المبيعات من خلال البيع المتبادل.

20



تحليل القيم التي يجب تطويرها اللازمة في المدير

24

الإقناع بضرورة استخدام التسويق التبادلي في المتجر

21

اقتراح منهجية لتصبح قائداً جيداً

25

إقناع بأن التسويق الرقمي يجب أن يكون له نفس وزن التسويق

22

مواجهة عملية التفاوض بثقة وأمان

26

التمائلي اقتراح نماذج تساعد على التحكم في إجراءات التسويق

23

بناء وتوحيد فرق عمل مهنية عالية الأداء.

30

توليد الثقة في الأشخاص الذين يعمل معهم المدير وفي نفسه /
بنفسها

27

تحديد النزاعات الداخلية في المركز البيطري وتحليلها.

31

تطوير المهارات اللازمة للإدارة الذاتية الممتازة للوقت.

28

قيادة الفرق المهنية لمساعدتهم على إيجاد حلول لنزاعاتهم الداخلية.

32

اقتراح منهجية مناسبة لتحسين إنتاجية المدير.

29

الهيكل والمحتوى

تم تطوير محتوى شهادة الخبرة الجامعية هذه مع مراعاة كل من الاحتياجات المهنية للطلاب والواقع الحالي لسوق الطب البيطري. وبالتالي، سيجد الطالب تدريبًا مخصصًا يستطيع من خلاله التركيز في مسيرته المهنية على التواصل الإعلاني البيطري. هذه فرصة جيدة لقيادة فرق التسويق في هذا المجال وأن تصبح معياراً في هذا القطاع.



حوّل طموحك إلى الوقود الذي سيقودك إلى النجاح في مجال
التسويق البيطري وسجل اليوم مع TECH في هذه الشهادة التي
ستنقل حياتك المهنية إلى البعد التالي"



خطة الدراسة

تمت كتابة محتويات شهادة الخبرة الجامعية في التسويق في المراكز البيطرية من قبل فريق من المتخصصين ذوي الخبرة الواسعة في إدارة التواصل هذا المجال التجاري. وبهذه الطريقة، تضمن TECH حصول الطالب على أحدث المواد التعليمية في السوق.

وبالإضافة إلى ذلك، تضمن المنهجية التعليمية الخاصة بـ TECH اكتساب الطالب جميع المعارف والمهارات بأفضل طريقة ممكنة، مع وجود مواد سمعية بصرية مكثفة تساعد على تجسيد جميع المحتوى النظري وفي الوقت نفسه تخفيف العبء التعليمي.

خلال 450 ساعة من التدريب، سيُعرض على الطلاب أيضاً حالات حقيقية لتقنيات واستراتيجيات تسويق ناجحة في العيادات البيطرية، وسيتمكنون من التعلم مباشرةً من الأمثلة الأكثر عملياً كيفية استخدام جميع المهارات التي تم تعلمها بشكل صحيح.

يتم تقديم هذا البرنامج على مدى 6 أشهر وينقسم إلى 3 وحدات:

الوحدة 1

العميل / المستخدم المراكز البيطرية

الوحدة 2

التسويق المطبق في المراكز البيطرية

الوحدة 3

المهارات القيادية والإدارية المطبقة في المراكز البيطرية

أين ومتى وكيف يتم تدريسها؟

تقدم TECH إمكانية إجراء شهادة الخبرة الجامعية هذه في التسويق الرقمي عبر الإنترنت بالكامل. خلال 6 أشهر من التدريب، ستتمكن من الوصول إلى جميع محتويات هذا البرنامج في أي وقت، مما يتيح لك إدارة وقت الدراسة بنفسك.

تعمق في دراسة الأمن
السيبراني وتجنب هجمات
الكمبيوتر في شركتك.



الوحدة 1. العميل / مستخدم المراكز البيطرية

<p>4.1. التعاطف كمهارة أساسية في القرن الحادي والعشرين في العلاقة مع عملاء المراكز البيطرية</p> <p>1.4.1.1. التعريف والوصف</p> <p>2.4.1. تعبيرات عن التعاطف</p> <p>3.4.1. أدوات للعمل للتعاطف مع عملاء المراكز البيطرية</p>	<p>3.1. مهارات الاتصال الأساسية لمتخصصي المراكز البيطرية</p> <p>1.3.1. السؤال في الاتصال المهني</p> <p>2.3.1. الاستماع في التواصل المهني</p> <p>3.3.1. التواصل غير اللفظي</p> <p>4.3.1. التواصل اللفظي</p> <p>5.3.1. علاج نقص الأكسجين في الدم في المراكز البيطرية</p>	<p>2.1. التواصل وجهاً لوجه في المراكز البيطرية</p> <p>1.2.1. المزايا العملية للتواصل مع العملاء</p> <p>2.2.1. النموذج الحالي</p> <p>3.2.1. احتياجات العملاء</p> <p>4.2.1. إدارة جودة خدمة العملاء</p> <p>1.4.2.1. قنوات التواصل مع العملاء</p> <p>2.4.2.1. أنظمة الكمبيوتر / قواعد البيانات (CRM)</p> <p>3.4.2.1. استطلاعات تقييم الجودة</p>	<p>1.1. خدمة العملاء في المراكز البيطرية</p> <p>1.1.1. التمييز في خدمة العملاء</p> <p>2.1.1. إدارة خدمة العملاء</p> <p>3.1.1. الامتثال في المراكز البيطرية كأداة ولاء</p>
<p>8.1. تقسيم وتوصيف العملاء في المركز البيطري</p> <p>1.8.1. القطاعات ومحافظ العملاء</p> <p>1.1.8.1. عملية الكارتر في المراكز البيطرية</p> <p>2.8.1. المزايا الاستراتيجية للكارتر</p> <p>3.8.1. العملاء الأكثر قيمة (MVC)</p>	<p>7.1. استراتيجيات العلاقة مع عملاء المركز البيطري</p> <p>1.7.1. التسويق العلائقي</p> <p>2.7.1. التوقعات الرئيسية للعملاء ومستخدمي المراكز البيطرية</p> <p>3.7.1. إدارة علاقات العملاء على المدى الطويل</p> <p>1.3.7.1. نموذج MSMC (أفضل خدمة لأفضل العملاء)</p> <p>2.3.7.1. النموذج الجديد لإدارة علاقات العملاء</p>	<p>6.1. التواصل داخل الممارسة البيطرية</p> <p>1.6.1. مقدمة</p> <p>2.6.1. نموذج كالجاري - كامبريدج المطبق على الممارسة البيطرية</p> <p>1.2.6.1. مرحلة التحضير</p> <p>2.2.6.1. بداية الاستشارة</p> <p>3.2.6.1. جمع المعلومات</p> <p>4.2.6.1. النتائج والتخطيط</p> <p>5.2.6.1. قدم المعلومات الصحيحة</p> <p>6.2.6.1. التفاهم المتبادل</p> <p>7.2.6.1. الانتهاء من الاستشارة</p> <p>3.6.1. نقل الأخبار السيئة إلى عملاء المراكز البيطرية</p>	<p>5.1. منهجية لمواجهة المواقف الصعبة بنجاح مع عملاء المركز البيطري</p> <p>1.5.1. العادات الأربع الأساسية للأطباء ذوي الكفاءة العالية</p> <p>2.5.1. خصائص المراع بين المهنيين وعملائهم</p> <p>3.5.1. منهجية التعامل مع المواقف الصعبة مع عملاء المراكز البيطرية</p> <p>1.3.5.1. تحديد المشكلة</p> <p>2.3.5.1. اكتشاف المعنى</p> <p>3.3.5.1. اغتنم الفرص</p> <p>4.3.5.1. تعيين حدود العلاقة</p> <p>5.3.5.1. قدم المساعدة لحل المشكلة</p> <p>4.5.1. أداة لتحسين مهارات الاتصال المهنية</p>
		<p>10.1. التطبيق العملي لتجربة العملاء والمستخدمين في المراكز البيطرية</p> <p>1.10.1. المراحل</p> <p>1.1.10.1. دراسة وتحليل تجارب المستخدم</p> <p>2.1.10.1. تعريف المنصة التجريبية</p> <p>3.1.10.1. تصميم وتخطيط الخبرات</p> <p>4.1.10.1. تنظيم الاتصال أو الاجتماع مع العملاء</p> <p>5.1.10.1. المنهج العملي</p>	<p>9.1. تجربة العملاء (CX) وتجربة المستخدم (UX) في المراكز البيطرية</p> <p>1.9.1. لحظة الحقيقة</p> <p>2.9.1. العناصر التي تشكل تجربة العميل</p> <p>3.9.1. تجربة المستخدم</p>

الوحدة 2. التسويق المطبق في المراكز البيطرية

<p>4.2 . أسعار الخدمات والمنتجات في المراكز البيطرية</p> <p>1.4.2 . أهمية السعر في الشركة</p> <p>2.4.2 . نسبة السعر في الخدمات</p> <p>3.4.2 . كيف تحدد أسعار الخدمة؟</p> <p>4.4.2 . كيف تصلح أسعار المنتج؟</p> <p>5.4.2 . قائمة الاسعار</p> <p>6.4.2 . كيف تعطي أسعار الخدمة للعملاء؟</p> <p>7.4.2 . كيف تحدد تعليقات السعر المرتفع؟</p> <p>8.4.2 . منحنى مرونة سعر الطلب</p> <p>9.4.2 . نماذج أعمال التسعير في المراكز البيطرية</p> <p>10.4.2 . كيف تجمع كل شيء وماذا تفعل خلاف ذلك؟</p>	<p>3.2 . خدمات - منتجات في المراكز البيطرية</p> <p>1.3.2 . محفظة الخدمات</p> <p>2.3.2 . محفظة المنتج</p> <p>3.3.2 . كيف تباع المنتجات؟</p> <p>4.3.2 . كيف تباع الخدمات؟</p> <p>5.3.2 . التمايز - القيمة المضافة</p> <p>6.3.2 . تقنية CABE</p> <p>7.3.2 . التسويق العصبي وتطبيقه على المبيعات</p>	<p>2.2 . ماذا يباع في المراكز البيطرية؟</p> <p>1.2.2 . المنتجات</p> <p>2.2.2 . الخدمات</p> <p>3.2.2 . الاختلافات بين المنتجات والخدمات</p> <p>4.2.2 . ال P4 للمنتجات</p> <p>5.2.2 . ال P7 للخدمات</p>	<p>1.2 . التسويق في المراكز البيطرية</p> <p>1.1.2 . التعريف</p> <p>2.1.2 . الاحتياجات - أسباب الشراء</p> <p>3.1.2 . العرض والطلب</p> <p>4.1.2 . تطور التسويق</p> <p>5.1.2 . الشركات الحالية</p> <p>6.1.2 . العميل الحالي</p> <p>7.1.2 . الوفاء: تسويق القرن الحادي والعشرين</p>
<p>8.2 . التصميم التجاري Merchandising</p> <p>1.8.2 . التعريف</p> <p>2.8.2 . الأركان</p> <p>3.8.2 . الأهداف</p> <p>4.8.2 . عملية قرار الشراء وأنواع الشراء</p> <p>5.8.2 . الخارج</p> <p>1.5.8.2 . الواجهة</p> <p>2.5.8.2 . الهوية</p> <p>3.5.8.2 . الباب</p> <p>4.5.8.2 . الخزائن</p> <p>6.8.2 . الداخل</p> <p>1.6.8.2 . تشكيلة</p> <p>2.6.8.2 . تخطيط الفضاء</p> <p>7.8.2 . إدارة المخزون</p> <p>8.8.2 . الرسوم المتحركة في نقاط البيع</p> <p>1.8.8.2 . خارجي</p> <p>2.8.8.2 . داخلي</p> <p>3.8.8.2 . الإعلان في نقاط البيع</p> <p>4.8.8.2 . الترويجات</p>	<p>7.2 . البيع العابر في المراكز البيطرية</p> <p>1.7.2 . ما هي وما الغرض منها؟</p> <p>2.7.2 . أنواع البيع المتقاطع</p> <p>3.7.2 . كيف يتم تنفيذها؟</p> <p>4.7.2 . الخدمة + الخدمة</p> <p>5.7.2 . الخدمة + المنتج</p> <p>6.7.2 . المنتج + المنتج</p> <p>7.7.2 . العمل بروح الفريق الواحد</p>	<p>6.2 . اعلان في المراكز البيطرية</p> <p>1.6.2 . ما نوع العملاء الذين أرغب في الوصول إليهم؟</p> <p>2.6.2 . قاعة الانتظار</p> <p>3.6.2 . العناصر الترويجية</p> <p>4.6.2 . الوسائل المكتوبة</p> <p>5.6.2 . الوسائط الرقمية</p> <p>6.6.2 . آخرون</p>	<p>5.2 . التواصل مع العميل في المراكز البيطرية</p> <p>1.5.2 . التواصل مع العملاء الداخليين: الموظفون</p> <p>2.5.2 . الحاجة: تنسيق الرسالة</p> <p>3.5.2 . متعدد القنوات وقناة شاملة</p> <p>4.5.2 . في غرفة الانتظار</p> <p>5.5.2 . الاهتمام عبر الهاتف</p> <p>6.5.2 . في الاستشارة</p> <p>7.5.2 . تكبير</p> <p>8.5.2 . حملات الصحة الوقائية</p> <p>9.5.2 . دكتور جوجل البيطري وإدارته من قبل الطبيب البيطري</p> <p>10.5.2 . أسباب تغيير العميل للطبيب البيطري</p> <p>11.5.2 . استطلاعات الرضا</p> <p>12.5.2 . مطالبات في مركز بيطري</p>
		<p>10.2 . أدوات الولاء لعملاء المراكز البيطرية</p> <p>1.10.2 . ليس كل العملاء لديهم نفس القيمة</p> <p>2.10.2 . الخطط الصحية</p> <p>3.10.2 . حملات الصحة الوقائية</p> <p>4.10.2 . تأمين بيطري</p> <p>5.10.2 . أنظمة تجميع النقاط</p> <p>6.10.2 . كوپونات خصم</p> <p>7.10.2 . آخرون</p>	<p>9.2 . التسويق الرقمي في المراكز البيطرية</p> <p>1.9.2 . لمحة عامة</p> <p>2.9.2 . تأثير ROPO</p> <p>3.9.2 . مزج التسويق Blending: غير متصل بالإنترنت وعبر الإنترنت</p> <p>4.9.2 . الموقع الإلكتروني لمركز بيطري</p> <p>5.9.2 . الشبكات الاجتماعية المطبقة على المراكز البيطرية</p> <p>1.5.9.2 . Facebook</p> <p>2.5.9.2 . Twitter</p> <p>3.5.9.2 . Instagram</p> <p>4.5.9.2 . قناة يوتيوب</p> <p>6.9.2 . التسويق عبر البريد الإلكتروني</p> <p>7.9.2 . أدوات المراسلة الفورية</p>

الوحدة 3. المهارات القيادية والإدارية المطبقة في المراكز البيطرية

<p>4.3. إدارة الوقت لمدير المركز البيطري</p> <ul style="list-style-type: none"> 1.4.3. توقف، فكر، حل وقرر 2.4.3. المعرفة الداخلية 3.4.3. كيفية تحديد الأولويات 4.4.3. الفعل 5.4.3. التخطيط والتنظيم 6.4.3. لموص الوقت 	<p>3.3. التفاوض لمدير مركز بيطري</p> <ul style="list-style-type: none"> 1.3.3. مهارات التفاوض 2.3.3. أنواع وأنماط التفاوض 3.3.3. مراحل التفاوض 1.3.3.3. تحضير 2.3.3.3. المناقشة والجدال 3.3.3.3. اقتراح 4.3.3.3. تبادل 5.3.3.3. الإغلاق 6.3.3.3. المتابعة 4.3.3. تكتيكات وتقنيات التفاوض 5.3.3. الاستراتيجيات 	<p>2.3. تطبيق الريادة على المراكز البيطرية</p> <ul style="list-style-type: none"> 1.2.3. خصائص القائد 2.2.3. فوائد القيادة 3.2.3. تمارين القائد 4.2.3. التفويض 1.4.2.3. استراتيجية التفويض 2.4.2.3. اختيار المهمة 3.4.2.3. عملية التأهيل 5.2.3. مقابلات تحفيزية مع المتعاونين 1.5.2.3. طريقة GROW / MAP 	<p>1.3. مهارات الإدارة الأساسية في مدير و / أو مالك مركز بيطري</p> <ul style="list-style-type: none"> 1.1.3. الإدارة 2.1.3. صناعة القرار 3.1.3. قدرة القرار 4.1.3. المرونة 5.1.3. معرفة الذات 6.1.3. التخمين الصحيح 7.1.3. الاتصالات 8.1.3. الذكاء العاطفي
<p>8.3. تحديد وحل النزاعات الداخلية في المراكز البيطرية</p> <ul style="list-style-type: none"> 1.8.3. طريقة الاختلافات الخمسة للفرق المهنية 1.1.8.3. انعدام الثقة 2.1.8.3. الخوف من الصراع 3.1.8.3. عدم الالتزام 4.1.8.3. تجنب المسؤولية 5.1.8.3. عدم الاهتمام بالنتائج 2.8.3. أسباب فشل الفرق المحترفة 	<p>7.3. فرق محترفة عالية الأداء في المراكز البيطرية</p> <ul style="list-style-type: none"> 1.7.3. مجموعات العمل 2.7.3. خصائص الفرق المحترفة 3.7.3. فوائد الفرق المحترفة عالية الأداء 4.7.3. أمثلة عملية 	<p>6.3. إدارة إنتاجية مدير المركز البيطري</p> <ul style="list-style-type: none"> 1.6.3. لموص الإنتاجية 2.6.3. طريقة (GTD®) (Getting Things Done) 1.2.6.3. الأساسيات 2.2.6.3. جمع أو التقاط 3.2.6.3. معالجة أو توضيح 4.2.6.3. تنظيم 5.2.6.3. التحقق 6.2.6.3. الفعل 	<p>5.3. كيف تولد الثقة في المتداعلين في مركز بيطري؟</p> <ul style="list-style-type: none"> 1.5.3. الثقة بالنفس 2.5.3. الثقة بالآخرين 3.5.3. النقد الذاتي البناء 4.5.3. الاحترام والمسؤولية 5.5.3. الصدق 6.5.3. خطأ محاكمة
		<p>10.3. إدارة التغيير في مدير المراكز البيطرية</p> <ul style="list-style-type: none"> 1.1.3. تدقيق المعتقدات 2.1.3. تنمية الشخصية 3.1.3. إجراءات التغيير 	<p>9.3. منع السموم الداخلية بالمراكز البيطرية</p> <ul style="list-style-type: none"> 1.9.3. الصحة التنظيمية 2.9.3. إجراءات وقائية 1.2.9.3. قم بإنشاء فريق قيادة متماسك 2.2.9.3. خلق الوضوح داخل المنظمة 3.2.9.3. وضوح التواصل المفرط 4.2.9.3. تعزيز الوضوح

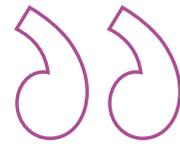


المنهجية

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.

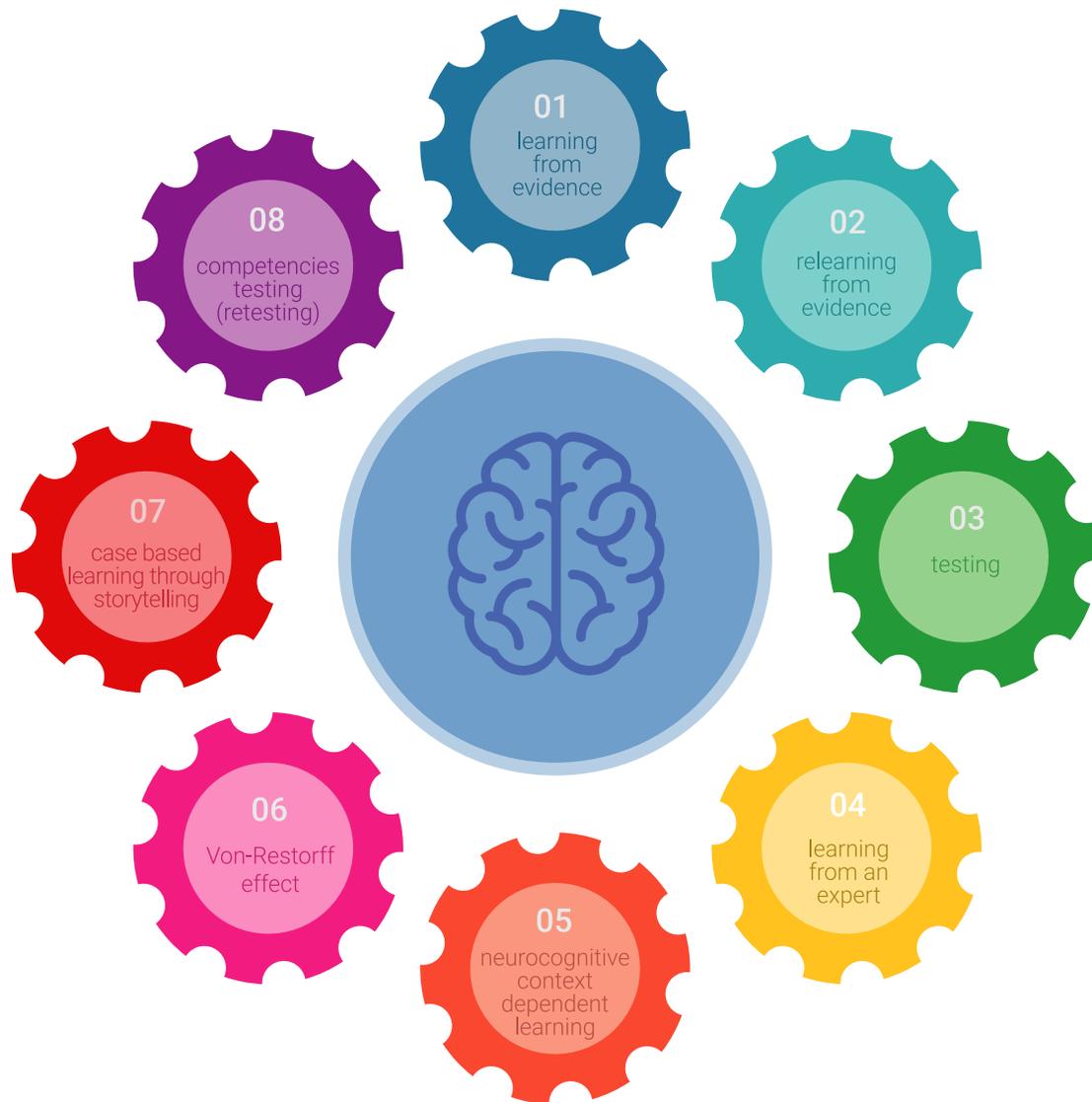
ستتعلم، من خلال الأنشطة التعاونية والحالات الحقيقية،
حل المواقف المعقدة في بيئات العمل الحقيقية "



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، وتكليفه 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 الحُصين بالمخ، 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 وملموحًا 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

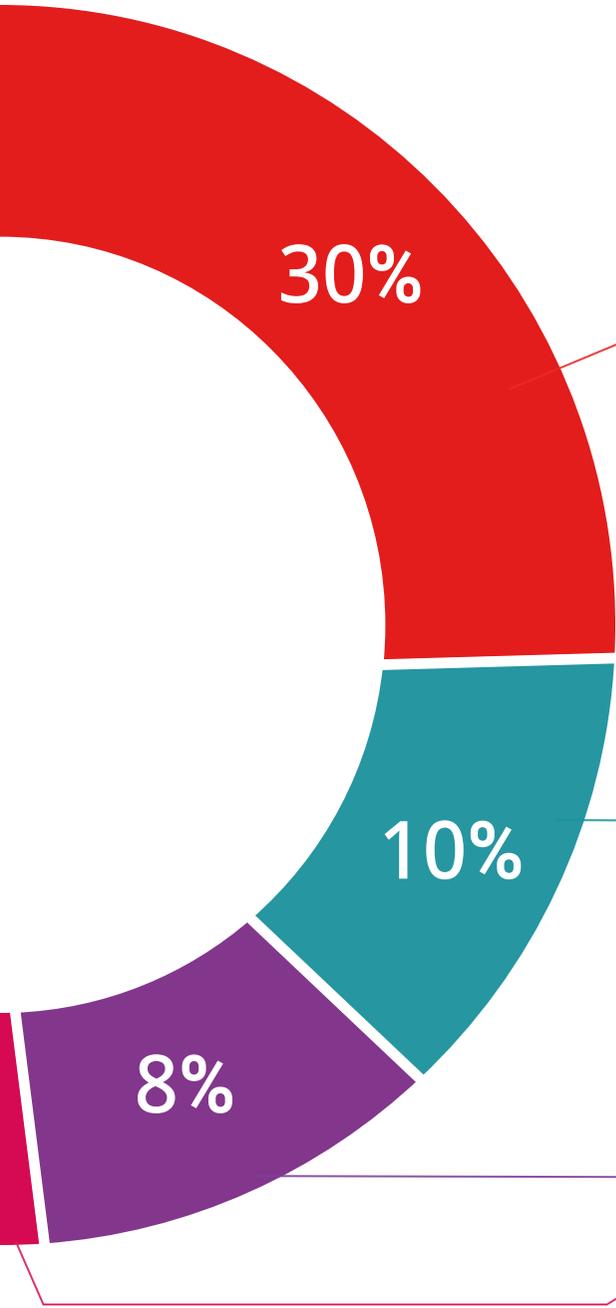


سيضطلعون بأنشطة لتطوير كفاءات إدارية محددة في كل مجال مواضيعي. التدريب العملي والديناميكيات لاكتساب وتطوير المهارات والقدرات التي يحتاجها كبار المديرين لنموهم في إطار العولمة التي نعيشها.

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.





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.



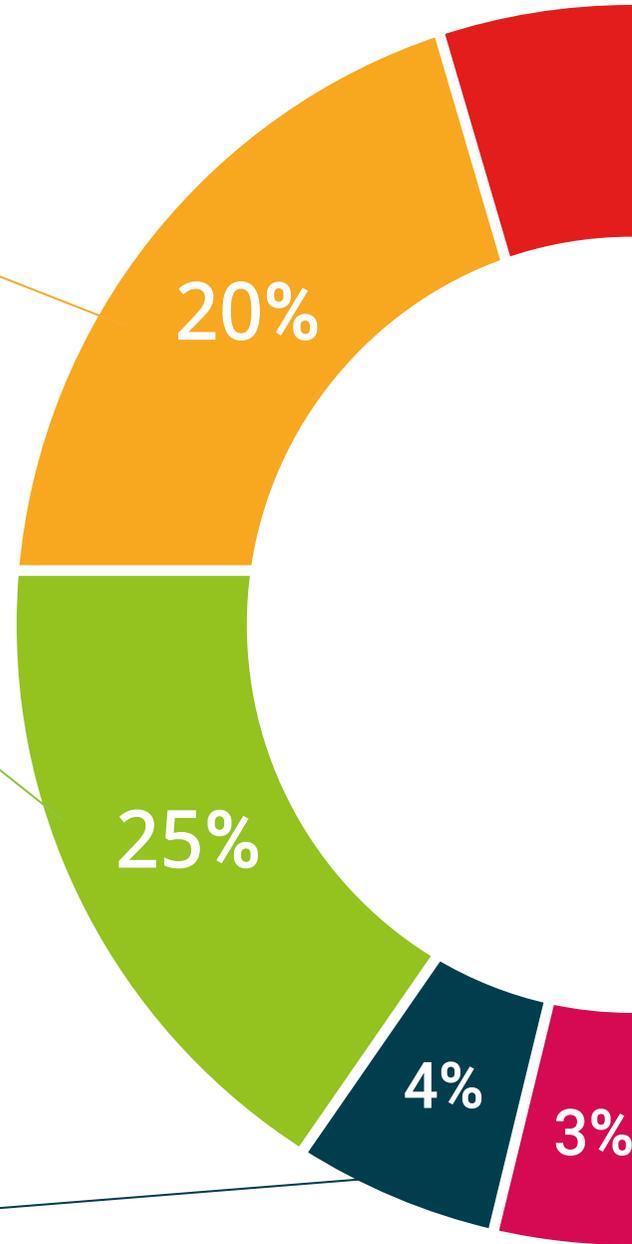
ملخصات تفاعلية

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.



ملف طلابنا الشخصي

تم إنشاء هذا البرنامج لجميع المهنيين في عالم الطب البيطري أو التسويق الذين يرغبون في التخصص في حياتهم المهنية وإعطاء نهج أعلى جودة لعملهم في هذا المجال المحدد. بفضل المعرفة المتقدمة التي يتم تدريسها وتنوع الملفات الشخصية متعددة التخصصات، تتاح للطالب فرصة ممتازة للتواصل ومقابلة الشركاء أو العملاء المحتملين.



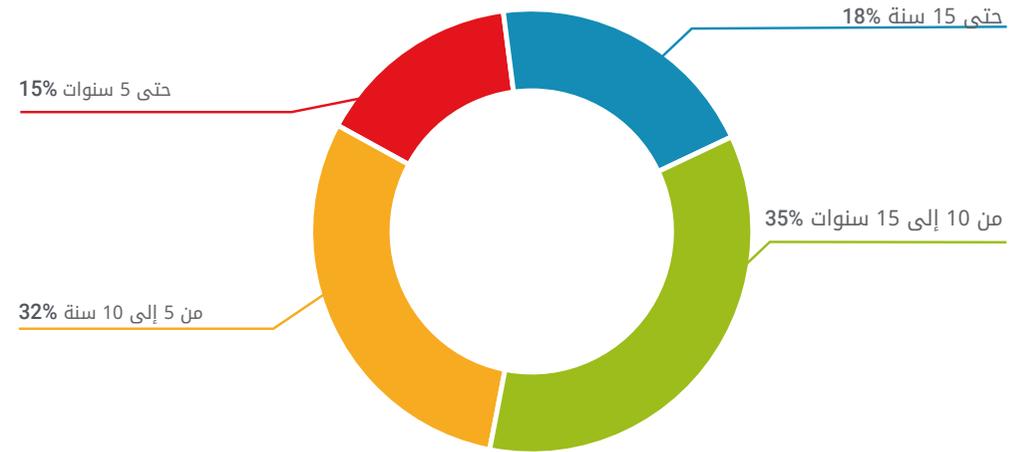


سيكون لديك الرؤية اللازمة للارتقاء بمركزك البيطري إلى مستوى جديد من الأعمال التجارية، مع التركيز في التواصل على الجمهور الذي تريد الوصول إليه"

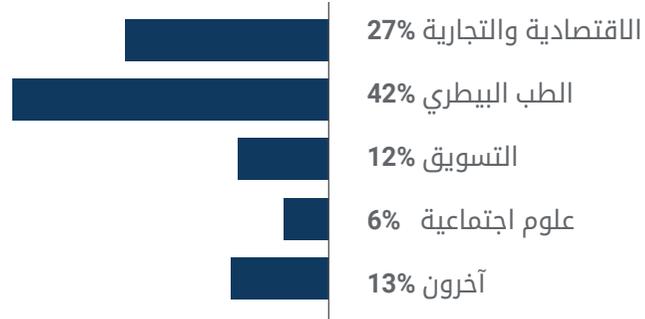
متوسط العمر

بين 35 و 45 سنة

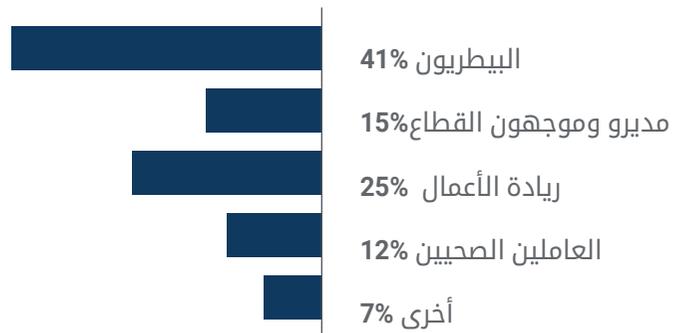
عدد سنوات الخبرة



التدريب في مجال



المؤهل الأكاديمي



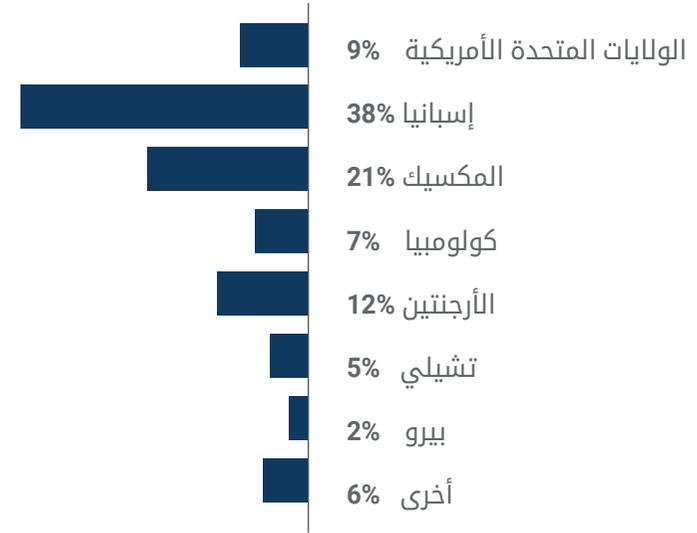


Lola María Mondragón

خبيرة تسويق

"لقد أتاحت لي هذه الخبرة الجامعية في التسويق في المراكز البيطرية إعادة توجيه مهنتي نحو هذا المجال الذي أجده مثيّرًا للاهتمام ومليئًا بالفرص. أوصي بها لجميع المهنيين الذين يرغبون في التخصص في هذا المجال المثير".

التوزيع الجغرافي



مدى تأثير هذه الدراسة على حياتك المهنية

يتضمن البرنامج خبراء بارزين في توجيه وإدارة المراكز البيطرية في هيئة التدريس، الذين يصونون في هذا البرنامج خبرة سنوات عملهم. بالإضافة إلى ذلك، يشارك متخصصون آخرون من ذوي المكانة المرموقة في المجالات ذات الصلة في تصميمه وتطويره، وإكمال البرنامج بطريقة متعددة التخصصات، مما يجعله، بالتالي، تجربة فريدة ومغذية للغاية على المستوى الأكاديمي للطالب.

يجلب المتخصصون في هذا المجال إلى الدراسة،
بالإضافة إلى المعرفة الأكثر ابتكارًا، الرؤية الحقيقية
والحالية لهذا النوع من العمل"



أ. Barreneche Martínez, Enrique

- ♦ مدير شركة الاستشارات Vets Power.com، وهي شركة استشارات أعمال مخصصة حصرياً للمراكز الصحية البيطرية للحيوانات الأليفة
- ♦ بكالوريوس في الطب البيطري من جامعة كومبلوتنس بمدريد عام 1990
- ♦ نائب رئيس صاحب العمل الإقليمي للقطاع البيطري في أليكانتي AEVA، وأمين مندوق اتحاد أرباب العمل في القطاع البيطري في إسبانيا (CEVE)
- ♦ مؤسس مشارك لمجموعة عمل التنظيم والإدارة لـ (GGA, AVEPA) التي كان رئيساً لها بين عامي 2011 و 2013
- ♦ خبرة تجارية خاصة. مؤسس ومالك مركز Amic البيطري في أليكانتي من 1991 إلى 2018، تم نقله لتكريس نفسه حصرياً لإدارة الأعمال في قطاع المراكز الصحية البيطرية للحيوانات الأليفة
- ♦ مؤلف كتب إدارة الأعمال في المراكز البيطرية»من الذي أخذ مركز الطب البيطري الخاص بي؟» (2009) و«لقد وجدت المركز البيطري الخاص بي!» (2013)
- ♦ مؤلف مشارك في كتابين ومؤلف فصول محددة في منشورات أخرى مخصصة لتدريب مساعدي العيادة البيطرية (ACV)
- ♦ متحدث في العديد من الدورات وورش العمل حول إدارة الأعمال في المراكز البيطرية، وجهاً لوجه وعن بُعد (عبر الإنترنت)، سواء في إسبانيا أو في الخارج
- ♦ منذ 1999 قدم العديد من المؤتمرات والدورات والندوات عبر الإنترنت للموظفين المساعدين في المراكز البيطرية



الأساتذة

أ. Martín González, Abel

- تخرج في الطب البيطري من جامعة كومبلوتنس بمدريد عام 1989
- دراسات الدكتوراه بدون عرض الرسالة
- أستاذ متعاون مع مجلس مجتمعات كاستيلا لا مانشا في دورات إدارة مزارع الثروة الحيوانية
- مؤتمرات حول الموجات فوق الصوتية والتحكم الإنجابي نظمتها (AESLA) (Asociación de Criadores de Breed Lacauune) في مواقع مختلفة في إسبانيا
- متحدث في دورة المؤتمرات حول أمراض الثيران في ليديا التي نظمتها كلية الأطباء البيطريين في مدريد
- مؤتمرات حول إدارة المراكز البيطرية نظمتها مجموعة إدارة AVEPA
- متحدث في العديد من المؤتمرات الوطنية التي نظمتها AVEPA (GTA-AVEPA, IVEE-AVEPA)
- خبير INCUAL في صياغة التأهيل المهني للمساعدة والمعونة للصحة لإدارة الحيوان في جراننا
- طبيب بيطري في الممارسة السريرية المجانية لمزارع الثروة الحيوانية، كمدير فني لها، في الأبقار والأغنام والخيول والخنازير
- المدير الفني ADSG في كاستيلا لمانشا (إسبانيا): ADSG ADSG Bovino Castillo de Bayuela, ADSG Bovino La Jara, ADSG Extensivo Belvis, ADSG Bovino Los Navalmorales, ADSG Porcino La Jara
- المدير الفني لعلامة جودة اللحوم في سيبيرا دي سان فيسينتي
- مدير مركز تالافيرا البيطري وعيادة فيكو البيطرية في تالافيرا الملكة (طليطلة)
- مدير مستشفى تالافيرا البيطري السريري
- عضو مؤسس في CEVE (اتحاد الأعمال البيطري الأسباني)، حيث يشغل حاليًا منصب نائب الرئيس. عضو لجنة الصحة CEVE والهيئة الرقمية
- عضو مؤسس في CEVE-CLM (اتحاد الأعمال البيطري في كاستيلا لا مانشا، الذي يشغل منصب رئيسها حاليًا
- عضو في العديد من الجمعيات المهنية على المستوى الوطني والدولي مثل AVEPA و ANEMBE و SEOC و AVETO و
- عضو اللجنة الرقمية لـ CEOE (اتحاد منظمات الأعمال في إسبانيا)

أ. Rotger Campins, Sebastià

- مهندس عالي في الاتصالات
- بكالوريوس النقل البحري
- كابتن البحرية التجارية
- مدرب غوص محترف
- سكرتير اتحاد الأعمال البيطري الأسباني CEVE
- رئيس قسم العمل والتنظيم والتدريب في CEVE
- سكرتير الشركات البيطرية في جزر البليار EMVETIB
- رئيس لجنة الخدمات في اتحاد جمعيات رجال الأعمال في جزر البليار CAEB
- عضو اللجنة التنفيذية لمجلس إدارة المشاريع الصغيرة والرياضيات
- رئيس اللجنة الوطنية التفاوضية للاتفاقية الجماعية لمراكز وخدمات الصحة البيطرية
- مدير عيادة بيطرية Veterinari Son Dureta SLP

أ. Delia Saleno

- ♦ دراسات الدكتوراه (2000-2003) بدون عرض الرسالة
- ♦ تخرجت في الطب البيطري من جامعة العلوم الزراعية والطب البيطري في كلوج نابوكا (رومانيا)
- ♦ دبلوم الدراسات المتقدمة في عيادة الحيوانات الصغيرة (2000)
- ♦ مؤهل بحثي في علم الوراثة الخلوية من جامعة قرطبة (2005) مع دراسة عن العقم في الخيول
- ♦ دورة لرجال الأعمال (500 ساعة)، من قبل EOI في 2007 في بالما دي مايوركا (إسبانيا)
- ♦ دورة التأهيل كـمقيم في إجراءات اعتماد الكفاءات المهنية من خلال خبرة العمل في الأسرة المهنية الزراعية
- ♦ باحثة ما قبل الدكتوراه في قسم التناسل الحيواني بكلية الطب البيطري في كلوج نابوكا (رومانيا)
- ♦ باحثة ما قبل الدكتوراه في قسم علم الوراثة بجامعة قرطبة
- ♦ لقد طورت نشاطًا إكلينيكيًا في طب الكلاب والقطط لأكثر من 20 عامًا، في البداية في المستشفى البيطري الجامعي في كلوج نابوكا وبعد ذلك في العديد من العيادات والمستشفيات في إسبانيا
- ♦ في عام 2008 بدأ عمله مع عيادة بيطرية في بالما دي مايوركا: عيادة سون دوريتا البيطرية
- ♦ عضوة مؤسسة لرجال الأعمال البيطريين في جزر البليار (EMVETIB) واتحاد الأعمال البيطري الأسباني (CEVE). تولت رئاسة EMVETIB منذ نوفمبر 2012 ورئاسة CEVE منذ مارس 2017
- ♦ منذ سبتمبر 2018، كان عضوًا في مجلس إدارة CEOE
- ♦ ممثلة عن القطاع البيطري في مختلف المنتديات الاقتصادية الوطنية والدولية وفي المراكز القطاعية ومجموعات العمل التابعة لوزارة التربية والتعليم ووزارة العمل ووزارة الزراعة

أ. José Vilches Sáez

- ♦ مدير المشروع - CursoACV.com
- ♦ مدير منصة التدريب - Cursoveterinaria.es
- ♦ مدير المشروع - تشكيل دونا
- ♦ مدير المبيعات - جيسفيلسا
- ♦ مدير التدريب المهني Duna, SL
- ♦ مدير المجتمع
- ♦ إدارة السكرتارية - AGESVET
- ♦ مدير مبيعات إسبانيا - ProvetCloud
- ♦ مدير المبيعات الفنية - Guerrero Covés

أ. Carlos Muñoz Sevilla

- ♦ بكالوريوس في الطب البيطري من جامعة كومبلوتنس بمدريد. دورة عام 1985-1990
- ♦ ماجستير في إدارة الأعمال من جامعة (UJI) - Jaime I، دورة 2017-18
- ♦ أستاذ التدبير وإدارة العيادة البيطرية، جامعة كاردينال هيريرا CEU، من نوفمبر 2011 حتى الوقت الحاضر
- ♦ عضو في AGESVET منذ تأسيسها وحتى 2018
- ♦ مشارك في تطوير وتدريب وحدة AGESVET HR

أ. Villaluenga, José Luis

- ♦ إجازة في العلوم البيولوجية من جامعة كومبلوتنسي بمدريد (1979)
- ♦ درجة الماجستير في التسويق الرقمي، EAE وجامعة برشلونة (2016)
- ♦ ماجستير جامعي في إدارة الموارد البشرية وإدارتها، EAE وجامعة برشلونة (2018)
- ♦ أستاذ مشارك منذ عام 2012 في كلية الطب البيطري في جامعة ألفتونسو العاشر إل سابيو، مدريد (إسبانيا) في درجة الطب البيطري، في مواد الدورة الأولى لعلم الوراثة البيطرية وعلم الأعراق 2 (الوحدة: الإدارة والتسويق في المجال البيطري)
- ♦ أستاذ في مجال «خدمة العملاء»
- ♦ منذ عام 2017، في FORVET، مركز التدريب البيطري لمساعدتي الفنيين البيطريين، في مدريد (إسبانيا)
- ♦ أستاذ ماجستير طب رياضة الخيول بجامعة قرطبة (إسبانيا) منذ عام 2019. الوحدة: تسويق وإدارة شركة بيطرية للخيول
- ♦ أستاذ بقلب خبير في العلاج الطبيعي وتأهيل الحيوانات الصغيرة: الكلاب والقطط، منطقة: إدارة أعمال مركز إعادة تأهيل الحيوانات الصغيرة، منذ عام 2017، في جامعة كومبلوتنسي بمدريد (إسبانيا)
- ♦ 2016 - الآن: تم التأسيس كأحد الشركين المؤسسين لشركة Rentabilidad Veterinaria, SL. هذه الشركة مخصصة لإدارة أعمال المراكز البيطرية للحيوانات الأليفة. تطوير العمل الاستشاري، والتدريب، والمشورة، وتقييم الشركة، وإدارة الموارد البشرية، والإدارة الاقتصادية والمالية، ودستور الشركة الجديد
- ♦ 2000 - الآن: أعمل مع استشاري متخصص في إدارة الأعمال البيطرية.

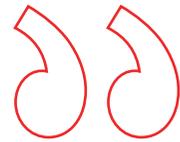


مدى تأثير هذه الدراسة على حياتك المهنية

تدرك TECH الجهود الاقتصادية والشخصية والعملية التي يتعين على الطلاب الذين يدرسون شهادتها أن يبذلوها في مجال الاقتصاد، ولهذا السبب نلتزم التزاماً كاملاً بضمان مستقبل مهني أكثر إشراقاً لهم. وبفضل شهادة الخبرة الجامعية هذه، سيكون لدى الطالب رؤية تجارية وإعلانية أوسع بكثير لعالم التسويق في المراكز البيطرية.



سجّل الآن في شهادة الخبرة الجامعية هذه وحقق
أهدافك المهنية التي طالما راودتك في ذهنك"



هل أنت مستعد لأخذ القفزة الأمام؟ فالتطوير المهني الممتاز في انتظارك

يخصص هذا البرنامج طلابه لإبراز أفضل ما في أنفسهم وتقديم رؤية مبتكرة للمستقبل في مجال التسويق البيطري، والوصول إلى آفاق مهنية جديدة وتحقيق إنجازات مهنية جديدة وتحقيق إنجازات وظيفية يصعب تحقيقها في غير هذا البرنامج.

بفضل هذا البرنامج التدريبي، ستلتقي عددًا كبيرًا من عروض العمل التي يمكنك من خلالها بدء نموك المهني.

قم بتضمين محاضرة جامعية متخصصة للغاية في سيرتك الذاتية وضع نفسك على طريق مجالات جديدة للعمل والتطور المهني.

وقت التغيير

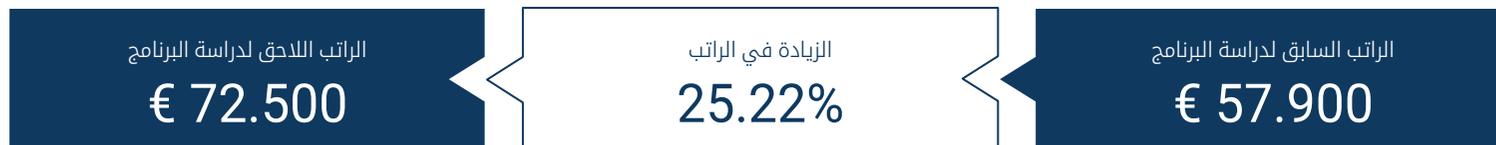


نوع التغيير



زيادة الرواتب

دراسة هذا البرنامج يعني لطلابنا زيادة في الراتب تزيد عن 25.22%



الفوائد لشركتك

كما أن الشركات هي المستفيد الرئيسي من هذا البرنامج، حيث يمكن للخريجين تحسين نتائج الحملات الإعلانية والأنشطة التسويقية للمراكز البيطرية بشكل كبير. وبفضل مجموعة متميزة من المهارات والمعرفة المميزة، ستعود عليك الفوائد الاقتصادية قريبًا بفضل التوسع في عدد العملاء واكتساب العملاء بشكل أفضل.

ستمنحك هذه التجربة التعليمية الأدوات التي تحتاجها لتصبح معياراً
في مجال التسويق البيطري"



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

رأس المال الفكري ونمو المواهب

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

01

الاحتفاظ بالمديرين التنفيذيين ذوي الإمكانيات العالية لتجنب استنزاف المواهب

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

02

وكلاء البناء للتغيير

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

03

زيادة إمكانيات التوسع الدولي

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

04

تطوير مشاريع شخصية

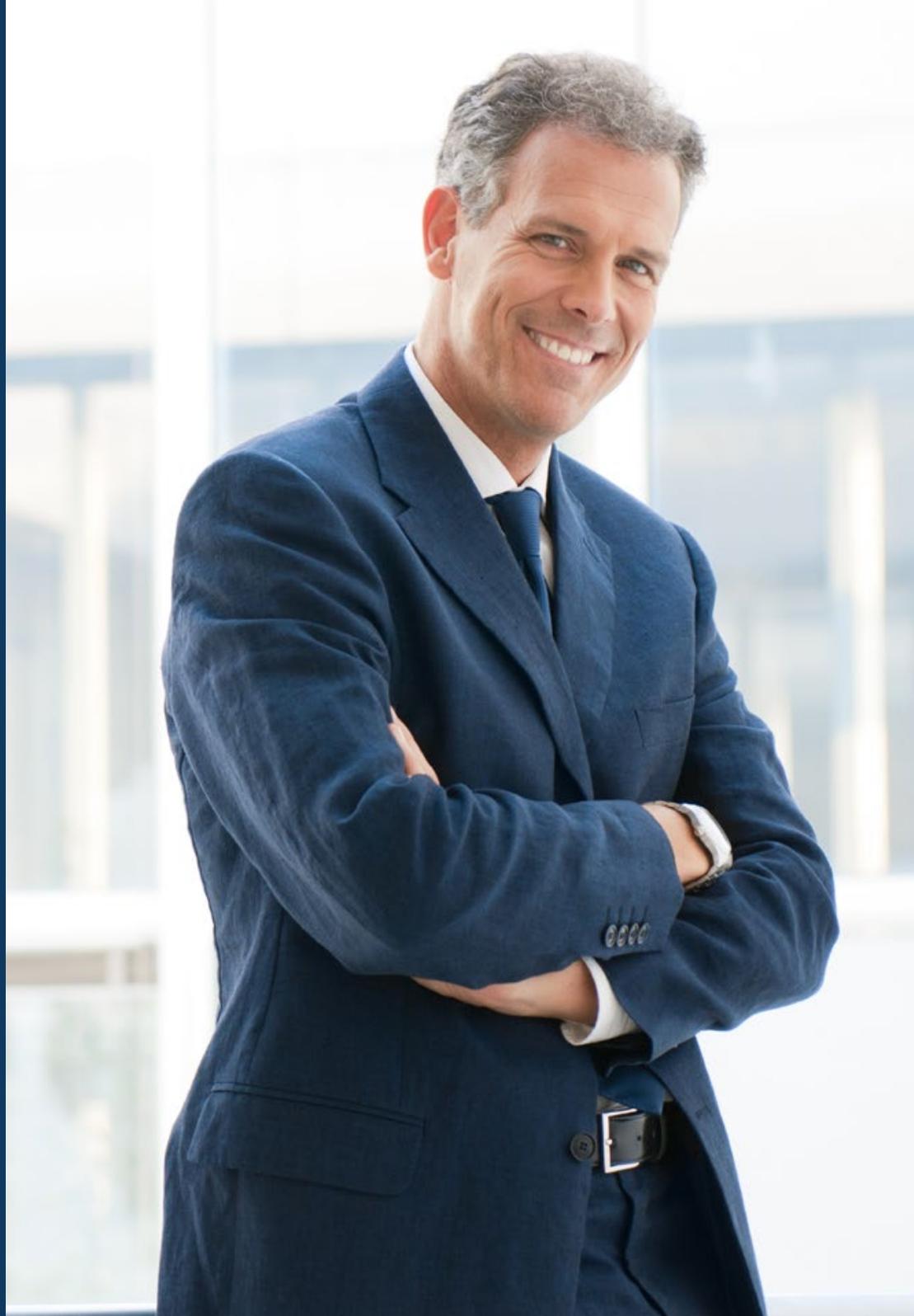
يمكن للمهني العمل في مشروع حقيقي أو تطوير مشاريع جديدة في نطاق البحث والتطوير أو تطوير الأعمال في شركتك.

05

تعزيز القدرة التنافسية

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

06



المؤهل العلمي

تضمن شهادة الخبرة الجامعية في التسويق في المراكز البيطرية، الطفولة بالإضافة إلى التدريب الأكثر دقة وحدائث، الحصول على مؤهل شهادة الخبرة الجامعية الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية.



اجتاز هذا البرنامج بنجاح واحصل على المؤهل العلمي
الجامعي دون سفر أو إجراءات مرهقة"



يحتوي برنامج شهادة الخبرة الجامعية في التسويق في المراكز البيطرية البرنامج التعليمي الأكثر اكتمالاً وحدثاً في السوق.

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

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

المؤهل العلمي: شهادة الخبرة الجامعية في التسويق في المراكز البيطرية

طريقة: عبر الإنترنت

مدة: 6 أشهر





شهادة الخبرة الجامعية التسويق في المراكز البيطرية

- « طريقة التدريس: أونلاين
- « مدة الدراسة: 6 أشهر
- « المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية
- « مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرتك الخاصة
- « الامتحانات: أونلاين

شهادة الخبرة الجامعية التسويق في المراكز البيطرية