

الماجستير التنفيذي
MBA الأعمال التجارية الرقمية



الجامعة
التكنولوجية **tech**

الماجستير التنفيذي MBA الأعمال التجارية الرقمية

- « طريقة التدريس: أونلاين
- « مدة الدراسة: 12 شهر
- « المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية
- « عدد الساعات المخصصة للدراسة: 16 ساعات أسبوعيًا
- « مواعيد الدراسة: وفقًا لوتيرتك الخاصة
- « الامتحانات: أونلاين

موجهة إلى: الخريجين الجامعيين والمهنيين من ذوي الخبرة الممكن إثباتها في القطاع الاقتصادي - المالي.

رابط الدخول إلى الموقع الإلكتروني: www.techitute.com/ae/school-of-business/professional-master-degree/master-mba-digital-business

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	المنهجية	06	الهيكل والمحتوى	05	الكفاءات		
	صفحة 34		صفحة 24		صفحة 20		
10	مدى تأثير هذه الدراسة على حياتك المهنية	09	هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية	08	الملف الشخصي لطلابنا		
	صفحة 50		صفحة 46		صفحة 42		
12	المؤهل العلمي	11	المزايا لشركتك				
	صفحة 58		صفحة 54				

كلمة الترحيب

جاءت التقنيات الجديدة لتبقى. شهدت الشركات تغييراً جذرياً في الطريقة التي تدير بها نفسها وتبيع منتجاتها وتخدم عملائها. لذلك، في الوقت الحالي، يجب أن تركز إدارة الأعمال على العالم الرقمي لتحقيق نمو ملحوظ يلبي احتياجات العملاء. وبهذا المعنى، كان التقليدي في الخلفية، كما يتضح من التغييرات في استهلاك المواطنين، الذين يراهنون بشكل متزايد على التسوق عبر الإنترنت. وبالتالي، هذا هو الوقت المثالي للمديرين والمهنيين في هذا القطاع للتخصص في كل ما يحيط بالأعمال الرقمية للحصول على أكبر قدر ممكن من الفوائد.



تتطلب رقمنة الشركات مديرين لديهم مهارات محددة يعرفون كيفية
استخدام جميع الأدوات المتاحة في هذا المجال وفهم إدارة الأعمال التجارية
بطريقة عالمية"

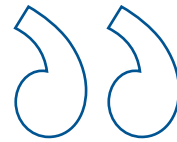


لماذا تدرس في TECH؟

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. طريقة فريدة من نوعها تتمتع بأكثر قدر من الاعتراف الدولي والتي ستوفر 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.

أقصى قدر من المتطلبات



معايير القبول جامعة TECH ليست مادية، ليس هناك حاجة إلى القيام باستثمار كبير للدراسة معنا. بالطبع، للتخرج من TECH، ستتمكن من اختبار حدود الذكاء وقدرة الطالب.. معايير الأكاديمية لهذه المؤسسة مرتفعة للغاية...

من طلاب جامعة TECH يكملون دراساتهم بنجاح.

95%

التواصل الشبكي



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

+200

جنسية مختلفة

+100,000

إداري مؤهل كل عام

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.

اتفاقيات 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.

طلاب جامعة TECH يأتون من أكثر من 200 جنسية.

tech 09 | لماذا تدرس في جامعة 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 للطالب وقدرته على طرح الأسئلة ومهارات حل المشكلات ومهارات التعامل مع الآخرين.

التميز الأكاديمي



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

وفورات الإنتاج الكبير



تعد جامعة TECH أكبر جامعة أونلاين في العالم، تمتلك مجموعة من أكثر من 7000 درجة دراسات عليا. وفي الاقتصاد الجديد، الحجم + التكنولوجيا = السعر المسبب للاضطراب. بهذه الطريقة، يتم التأكد من أن الدراسة ليست باهظة الثمن كما هو الحال في جامعات 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.

مدرسين من 20 جنسية مختلفة.

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



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



سيوفر هذا البرنامج العديد من الأعمال والمزايا الشخصية ، بما في ذلك ما يلي:

إعطاء دفعة حاسمة لمسيرة الطالب المهنية

01

من خلال الدراسة في تيك ، سيتمكن الطلاب من التحكم في مستقبلهم وتطوير إمكاناتهم الكاملة. مع الانتهاء من هذا البرنامج سوف تكتسب المهارات اللازمة لتحقيق تغيير إيجابي في حياتك المهنية في وقت قصير.

70% من المشاركين في هذا التخصص يحققون تغييراً إيجابياً في حياتهم المهنية في أقل من عامين.

تطوير رؤية إستراتيجية وعالمية للشركة

02

تقدم تيك رؤية عميقة للإدارة العامة لفهم كيفية تأثير كل قرار على المجالات الوظيفية المختلفة للشركة.

ستعمل رؤيتنا العالمية للشركة على تحسين رؤيتك الإستراتيجية.

توحيد الطالب في الإدارة العليا للأعمال

03

تعني الدراسة في تيك فتح الأبواب أمام بانوراما مهنية واسعة النطاق بحيث يضع الطالب نفسه كمدير رفيع المستوى ، مع رؤية واسعة للبيئة الدولية.

ستعمل على أكثر من 100 حالة حقيقية للإدارة العليا.

تحمل مسؤوليات جديدة

04

خلال البرنامج ، يتم عرض أحدث الاتجاهات والتقدم والاستراتيجيات ، بحيث يمكن للطلاب القيام بعمله المهني في بيئة متغيرة.

يتم ترقية 45% من الطلاب في وظائفهم من خلال الترقية الداخلية.

تحسين المهارات الشخصية والمهارات الإدارية

تساعد تيك الطالب على تطبيق وتطوير المعرفة المكتسبة وتحسين مهاراتهم في التعامل مع الآخرين ليكون قائداً يُحدث فرقاً.

07

حسن مهارات التواصل والقيادة لديك وامنح
حياتك المهنية دفعة قوية.

كن جزءاً من مجتمع حصري

سيكون الطالب جزءاً من مجتمع من نخبة المديرين والشركات الكبيرة والمؤسسات الشهيرة والأساتذة المؤهلين من أرقى الجامعات في العالم؛ مجتمع جامعة تيك التكنولوجية.

08

نمنحك الفرصة للتخصص مع فريق من المعلمين المشهورين دولياً.

الوصول إلى شبكة قوية من جهات الاتصال

تيك تربط طلابها لتعظيم الفرص. طلاب مع نفس الاهتمامات والرغبة في النمو. وبالتالي ، يمكن مشاركة الشركاء أو العملاء أو الموردین.

05

ستجد شبكة من جهات الاتصال الأساسية لتطويرك
المهني.

تطوير المشاريع التجارية بطريقة صارمة

سيحصل الطالب على رؤية إستراتيجية عميقة تساعد على تطوير مشروعهم الخاص ، مع مراعاة المجالات المختلفة للشركة.

06

20% من طلابنا يطورون أفكارهم التجارية الخاصة.

04 الأهداف

تم تصميم هذا البرنامج لتعزيز مهارات الإدارة والقيادة، بالإضافة إلى تطوير كفاءات ومهارات جديدة ستكون ضرورية في تطويرك المهني. بعد البرنامج، ستتمكن من اتخاذ قرارات ذات الطابع الشامل من منظور مبتكر ورؤية دولية.

أحد أهدافنا الأساسية هو مساعدتك على تطوير المهارات الأساسية لإدارة الأعمال بشكل استراتيجي"



تحتضن أهداف TECH طلابها.

إنهم يعملون معاً لتحقيقها.

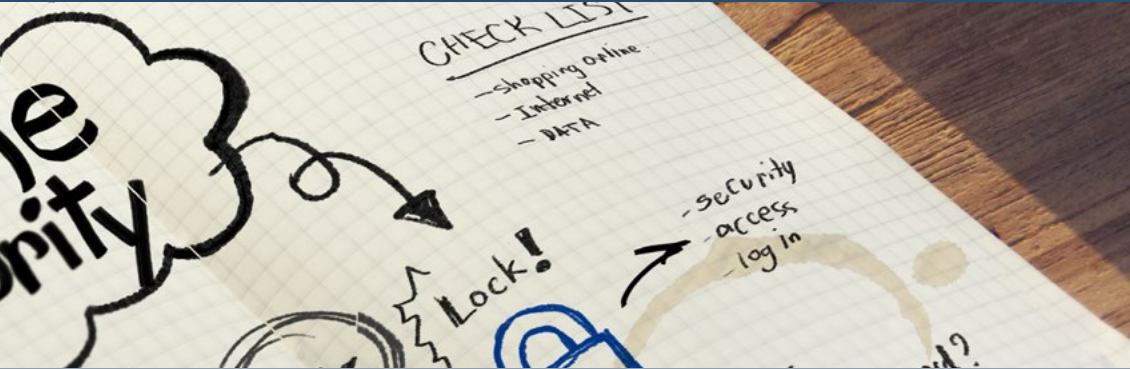
ستمكّن درجة الماجستير الخاص في MBA الأعمال التجارية الرقمية الطالب من:

القدرة على وضع خطة عمل

04

وضع استراتيجيات لخلق فرص جديدة في الأسواق القائمة

01



التعرف بعمق على مراحل إنشاء الشركات

05

فهم البيئة التنافسية التي تتطور فيها أعمالنا

02

وضع استراتيجيات لإنشاء أسواق وشركات ناشئة جديدة

03

قيادة عمليات التغيير في الشركة بناءً على الرقمنة

08

تنفيذ استراتيجيات لرقمنة الأعمال التجارية، واتخاذ القرارات الصحيحة لتحقيق الأهداف المخطط لها

06

تنفيذ استراتيجيات التسويق الرقمي والتجارة الإلكترونية

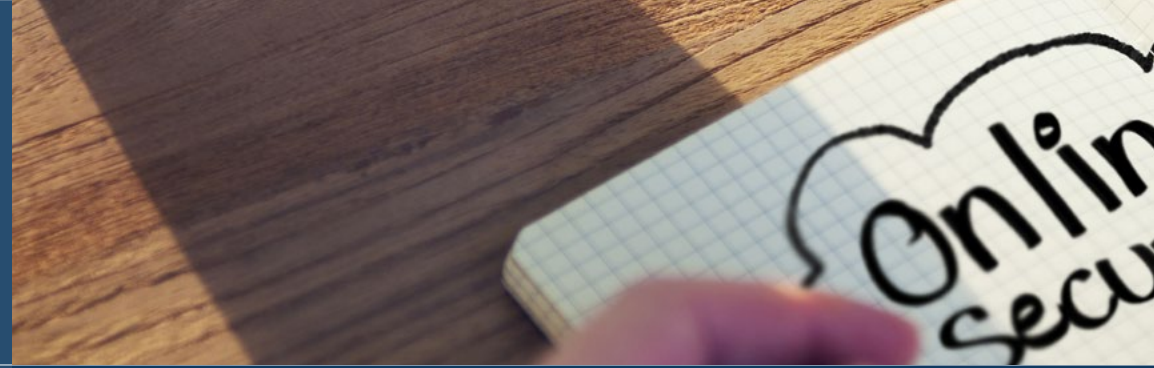
09

تطبيق أدوات SEO و SEM في الحملات التسويقية

10

تحليل وتحديد العوامل التي تولد صعوبات أو فرصا في البيئات الرقمية

07



فهم بعمق كيفية إدارة التجارة الإلكترونية

18

القدرة على إدارة حملات بريد إلكتروني فعالة

16

فهم ومعرفة إدارة التمويل الدولي

19

Business Essentials
BUSINESS

فهم الاتجاهات الجديدة في التجارة الإلكترونية من خلال الهواتف المحمولة

20

فهم تحليلات الويب والمقاييس الرقمية للأدوات التي نستخدمها

17

05 الكفاءات

بعد اجتياز تقييمات درجة الماجستير الخاص MBA الأعمال التجارية الرقمية، سيكتسب المهني المهارات اللازمة لجودة التطبيق العملي المحدث بناءً على منهجية التدريس الأكثر ابتكارًا.



سيسمح لك هذا البرنامج باكتساب المهارات اللازمة لتكون أكثر
ذكاءً في عملك اليومي"



تطبيق تقنيات مبتكرة في تصميم المشاريع وإدارتها

04

مراقبة وإدارة تمويل الشركات

01

تطوير استراتيجية الشركة والتنافسية

02

تطبيق تقنيات التجارة الإلكترونية

05

تطبيق نماذج أعمال مختلفة بناءً على العصر الرقمي

03



استخدام الشبكات الاجتماعية كأداة لا غنى عنها لتحسين معرفة الشركة

08

إطلاق حملات تسويق رقمية لتحسين وضع الشركة ضد منافسيها، فضلاً عن سمعتها الرقمية

06

امتلاك معرفة واسعة عن المستهلكين

09

تنفيذ إجراءات تحليلات الويب لتوجيه حملة التسويق والاتصال بطريقة أكثر فعالية لتحقيق أهداف الشركة

10

تطبيق تقنيات التسويق في محركات البحث

07



الهيكل والمحتوى

MBA في الأعمال التجارية الرقمية هو برنامج مصمم خصيصًا يتم تدريسه بتنسيق 100% عبر الإنترنت. بهذه الطريقة، يمكنك اختيار الوقت والمكان الأنسب لتوافرك ومواعيدك واهتماماتك.

برنامج يدرس على مدار 12 شهرًا ويهدف إلى أن يكون تجربة فريدة ومحفزة تضع الأسس لنجاحك كمدير أعمال رقمي.

في TECH، نضع جميع مواردنا تحت تصرفك حتى تكتسب المهارات
والقدرات اللازمة لتطورك المهني"



خطة الدراسة

MBA في الأعمال التجارية الرقمية من جامعة TECH هو برنامج مكثف يعدك لمواجهة التحديات وقرارات العمل، على الصعيدين الوطني والدولي. ويهدف محتواه إلى تشجيع تطوير الكفاءات الإدارية التي تسمح باتخاذ قرارات أكثر دقة في بيئات غير مؤكدة.

طوال 1500 ساعة من الدراسة، يقوم الطالب بتحليل العديد من الحالات العملية من خلال العمل الفردي والجماعي. وبالتالي، فهو انغماس حقيقي في مواقف العمل الحقيقية.

يتعامل برنامج MBA هذا بعمق مع مختلف مجالات الشركة وهو مصمم لتخصص المديرين الذين يفهمون الثورة التكنولوجية والاجتماعية من منظور استراتيجي ودولي ومبتكر.

خطة مصممة لك، تركز على تحسينك المهني وتععدك لتحقيق التميز في مجال الإدارة والأعمال. برنامج يتفهم احتياجاتك واحتياجات شركتك من خلال محتوى مبتكر يعتمد على أحدث، الاتجاهات ومدعوم بأفضل منهجية تعليمية وهيئة تدريس استثنائية، والتي ستزودك بالمهارات اللازمة لحل المواقف الحرجة بإبداع وكفاءة.

تم تطوير برنامج MBA هذا على مدار 12 شهراً وينقسم إلى ثلاث وحدات رئيسية: تستغرق شهادة الخبرة الجامعية أكثر من 12 أشهر وتنقسم إلى 3 وحدات:

الوحدة 1.	البيئة والاستراتيجية التنافسية
الوحدة 2.	الابتكار وتنظيم المشاريع
الوحدة 3.	Marketing digital و e-commerce
الوحدة 4.	التسويق في محركات البحث
الوحدة 5.	الاتصالات الرقمية والسمعة عبر الإنترنت
الوحدة 6.	Performance and Inbound Marketing
الوحدة 7.	تحليلات الويب وتحليلات التسويق
الوحدة 8.	الابتكار واللوجستيات الإلكترونية والتكنولوجيا في سلسلة التوريد
الوحدة 9.	Mobile e-commerce
الوحدة 10.	اتجاهات رقمية جديدة

أين ومتى وكيف يتم تدريسها؟

توفر لك TECH إمكانية تطوير ماجستير خاص MBA هذا في الأعمال التجارية الرقمية عبر الإنترنت تمامًا. خلال الـ 12 شهرًا التي يستغرقها التخصص، 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 والاستراتيجية التنافسية

<p>4.1. نظم وتكنولوجيات المعلومات في المؤسسات</p> <p>1.4.1. تطور نموذج تكنولوجيا المعلومات</p> <p>2.4.1. إدارة وتنظيم تكنولوجيا المعلومات</p> <p>3.4.1. تكنولوجيا المعلومات والبيئة الاقتصادية</p>	<p>3.1. التحليل الاقتصادي للقرارات</p> <p>1.3.1. مراقبة الميزانية</p> <p>2.3.1. تحليل المنافسة. تحليل مقارن</p> <p>3.3.1. اتخاذ القرارات. الاستثمار أو سحب استثمارات الشركات</p>	<p>2.1. تمويل الشركات</p> <p>1.2.1. السياسة المالية والنمو</p> <p>2.2.1. مناهج تقييم الشركات</p> <p>3.2.1. هيكل رأس المال والنفوذ المالي</p> <p>1.1. البيئة الاقتصادية العالمية</p> <p>1.1.1. أسس الاقتصاد العالمي</p> <p>2.1.1. عولمة الأعمال التجارية والأسواق المالية</p> <p>3.1.1. تنظيم المشاريع والأسواق الجديدة</p>
<p>8.1. نماذج الأعمال القائمة على الإنترنت</p> <p>1.8.1. تحليل الشركات المنشأة في قطاع التكنولوجيا</p> <p>2.8.1. نظم توليد نماذج الأعمال</p> <p>3.8.1. تحليل نماذج الأعمال الابتكارية في القطاعات التقليدية</p> <p>4.8.1. تحليل نماذج الأعمال الابتكارية على شبكة الإنترنت</p>	<p>7.1. الاستراتيجية الرقمية</p> <p>1.7.1. استراتيجية التكنولوجيا وتأثيرها على الابتكار الرقمي</p> <p>2.7.1. التخطيط الاستراتيجي لتكنولوجيات المعلومات</p> <p>3.7.1. الاستراتيجية والإنترنت</p>	<p>6.1. نظم المعلومات اللازمة لاتخاذ القرارات</p> <p>1.6.1. الذكاء التجاري</p> <p>2.6.1. مستودع البيانات</p> <p>3.6.1. BSC أو بطاقة الأداء المتوازنة</p> <p>5.1. الاستراتيجية المؤسسية والاستراتيجية التكنولوجية</p> <p>1.5.1. خلق القيمة للعملاء والمساهمين</p> <p>2.5.1. القرارات الاستراتيجية لتكنولوجيا المعلومات/تكنولوجيا المعلومات</p> <p>3.5.1. استراتيجية الشركة مقابل التكنولوجيا والاستراتيجية الرقمية</p>
		<p>10.1. Social Business</p> <p>1.10.1. الرؤية الاستراتيجية للشبكة 0.2 والتحديات التي تواجهها</p> <p>2.10.1. فرص تقارب تكنولوجيا المعلومات والاتصالات واتجاهاتها</p> <p>3.10.1. كيفية تحقيق الدخل من Web 0.2 والشبكات الاجتماعية؟</p> <p>4.10.1. التنقل والأعمال الرقمية</p> <p>9.1. نظم الأعمال القائمة على التعاون عبر الإنترنت</p> <p>1.9.1. نظم إدارة العملاء: CRM</p> <p>2.9.1. نظم إدارة سلسلة الإمدادات</p> <p>3.9.1. نظم التجارة الإلكترونية</p>

1.2. التفكير التصميمي

- 1.1.2. استراتيجية المحيط الأزرق
- 2.1.2. الابتكار التعاوني
- 3.1.2. الابتكار المفتوح

2.2. الذكاء الاستراتيجي للابتكار

- 1.2.2. مراقبة التكنولوجيا
- 2.2.2. البصيرة التكنولوجية
- 3.2.2. Coolhunting

3.2. زيادة الأعمال والابتكار

- 1.3.2. استراتيجيات البحث عن فرص العمل
- 2.3.2. تقييم جدوى المشاريع الجديدة
- 3.3.2. Innovation Management Systems
- 4.3.2. المهارات اللينة لرجل الأعمال

4.2. إدارة Startups

- 1.4.2. مقدمة إلى الإدارة المالية في المشاريع الناشئة
- 2.4.2. المقاييس المالية للشركات الناشئة Startups
- 3.4.2. التخطيط المالي: نماذج الإسقاطات وتفسيرها
- 4.4.2. مناهج التقييم

5.2. خطة العمل

- 1.5.2. خطة العمل في العصر الرقمي
- 2.5.2. نموذج CANVAS
- 3.5.2. نموذج عرض القيمة
- 4.5.2. المحتوى والعرض

6.2. Project Management

- 1.6.2. Agile Development
- 2.6.2. Lean Management في الشركات الناشئة Startups
- 3.6.2. Project Tracking and project Steering

7.2. مراحل نمو بدء التشغيل

- 1.7.2. مرحلة Seed
- 2.7.2. مرحلة Startup
- 3.7.2. مرحلة Growth
- 4.7.2. مرحلة التوظيف

8.2. تمويل الشركات الناشئة Startups

- 1.8.2. التمويل المصرفي
- 2.8.2. الإعانات
- 3.8.2. رأس مال البذور والمسرعات, Business Angels
- 4.8.2. Venture Capital, IPO
- 5.8.2. Public to Private Partnership

10.2. Lean Management

- 1.10.2. المبادئ الأساسية لـ Lean Management
- 2.10.2. مجموعات التحسين وحل المشكلات
- 3.10.2. أشكال جديدة من الصيانة وإدارة الجودة

1.3. Digital e-commerce Management

- 1.1.3. نماذج جديدة لأعمال التجارة الإلكترونية
- 2.1.3. تخطيط ووضع خطة استراتيجية للتجارة الإلكترونية
- 3.1.3. الهيكل التكنولوجي في التجارة الإلكترونية

2.3. العمليات واللوجستيات في التجارة الإلكترونية

- 1.2.3. كيف تدير الـ Fulfillment؟
- 2.2.3. الإدارة الرقمية لنقطة البيع
- 3.2.3. Contact Center Management
- 4.2.3. التشغيل الآلي في إدارة العمليات ورصدها

3.3. تنفيذ تقنيات التجارة الإلكترونية

- 1.3.3. وسائل التواصل الاجتماعي وتكامل الأعمال الإلكترونية
- 2.3.3. استراتيجية القنوات المتعددة Multichannel
- 3.3.3. تخصيص لوحات القيادة Dashboards

4.3. Digital pricing

- 1.4.3. طرق وبيانات الدفع عبر الإنترنت
- 2.4.3. التقييمات الإلكترونية
- 3.4.3. التوقيت الرقمي للأسعار
- 4.4.3. e-Auctions

5.3. من e-commerce إلى m-commerce و s-commerce

- 1.5.3. نماذج الأعمال التجارية لـ e-marketplaces
- 2.5.3. تجربة التجارة والعلامة التجارية S-Commerce
- 3.5.3. الشراء عن طريق الأجهزة المحمولة

6.3. Customer intelligence: من e-CRM إلى s-CRM

- 1.6.3. دمج المستهلك في سلسلة القيمة
- 2.6.3. تقنيات البحث والولاء عبر الإنترنت
- 3.6.3. التخطيط لاستراتيجية لإدارة العلاقات مع العملاء

7.3. Trade Marketing Digital

- 1.7.3. Cross Merchandising
- 2.7.3. تصميم وإدارة حملة إعلانات Facebook
- 3.7.3. تصميم وإدارة حملة Google Adwords

8.3. التسويق الإلكتروني للتجارة الإلكترونية

- 1.8.3. Inbound Marketing
- 2.8.3. Display العرض والشراء البرنامجي
- 3.8.3. خطة التواصل

الوحدة 4. التسويق في محركات البحث

<p>1.4 تشغيل محركات البحث</p> <p>1.1.4 المؤشرات والارقام</p> <p>2.1.4 الخوارزميات</p> <p>3.1.4 SEO والعلامات التجارية للشركات</p>	<p>2.4 تحليل SEO</p> <p>1.2.4 تحديد مؤشرات الأداء الرئيسية KPI</p> <p>2.2.4 توليد النصوص والتنبيهات</p> <p>3.2.4 الاستخدام الأمثل للصور وأشرطة الفيديو والعناصر الأخرى</p> <p>4.2.4 Link Building</p>	<p>3.4 SEO تقني</p> <p>1.3.4 Web Performance Optimization</p> <p>2.3.4 Real Time والمحتوى</p> <p>3.3.4 المصققات Headers وذوات الصلة</p> <p>4.3.4 التقنيات الـ WPO المتقدمة</p>	<p>4.4 SEO والتجارة الإلكترونية</p> <p>1.4.4 Conversion Rate Optimization</p> <p>2.4.4 Google Search Console</p> <p>3.4.4 Social Proof وتقديم إحصائيات</p> <p>4.4.4 الملاحظة وقابلية الفهرسة</p>
<p>5.4 Keyword hunting لـ SEM</p> <p>1.5.4 Adwords Keyword Tool</p> <p>2.5.4 Google Suggest</p> <p>3.5.4 Insights for Search</p> <p>4.5.4 GoogleTrends</p>	<p>6.4 SEM و Google Ads</p> <p>1.6.4 Google Shopping</p> <p>2.6.4 Google Display Network</p> <p>3.6.4 Google Ads Mobile</p> <p>4.6.4 الإعلان على YouTube</p>	<p>7.4 إعلانات Facebook</p> <p>1.7.4 إعلانات (PPC/PPF (pay per fan</p> <p>2.7.4 إنشاء إعلانات Facebook</p> <p>3.7.4 Facebook Power Editor</p> <p>4.7.4 التحسين الأمثل للحملة</p>	<p>8.4 الاستراتيجية والقياس في SEM</p> <p>1.8.4 Quality score</p> <p>2.8.4 Site links</p> <p>3.8.4 KPI's</p> <p>4.8.4 الانطباعات والنقرات والتحويلات، Revenue, ROI, CPA</p>

الوحدة 5. الاتصالات الرقمية والسمعة عبر الإنترنت

<p>1.5 Web 2.0 أو الويب الاجتماعي</p> <p>1.1.5 المؤسسة في عصر المحادثة</p> <p>2.1.5 web 0.2 هو الناس</p> <p>3.1.5 البيئة الرقمية وأشكال الاتصالات الجديدة</p>	<p>2.5 الاتصالات والسمعة الرقمية</p> <p>1.2.5 تقرير السمعة عبر الإنترنت</p> <p>2.2.5 آداب السلوك والممارسات الجيدة في الشبكات الاجتماعية</p> <p>3.2.5 Branding و Networking 2.0</p>	<p>3.5 تصميم وتخطيط خطة للسمعة على الإنترنت</p> <p>2.3.5 خطة سمعة العلامة التجارية</p> <p>3.3.5 المقاييس العامة لـ ROI و CRM social</p> <p>4.3.5 SEO Reputacional و Crisis on-line</p>	<p>4.5 المنصات العامة والمهنية وmicrobloggings</p> <p>1.4.5 Facebook</p> <p>2.4.5 LinkedIn</p> <p>3.4.5 Twitter</p>
<p>5.5 منصات الفيديو والصورة والتنقل</p> <p>1.5.5 YouTube</p> <p>2.5.5 Instagram</p> <p>3.5.5 Flickr</p> <p>4.5.5 Vimeo</p> <p>5.5.5 Pinterest</p>	<p>6.5 استراتيجية المحتوى ورواية القصص storytelling</p> <p>1.6.5 Blogging الشركات</p> <p>2.6.5 استراتيجية تسويق المحتوى</p> <p>3.6.5 وضع خطة للمحتوى</p> <p>4.6.5 استراتيجية تنظيم المحتوى</p>	<p>7.5 استراتيجيات في وسائل التواصل الاجتماعي</p> <p>1.7.5 العلاقات العامة للشركات ووسائل التواصل الاجتماعي</p> <p>2.7.5 تحديد الاستراتيجية الواجب اتباعها في كل وسيلة</p> <p>3.7.5 تحليل وتقييم النتائج</p>	<p>8.5 Community Management</p> <p>1.8.5 الوظائف ومهام ومسؤوليات الـ Community manager</p> <p>2.8.5 Social Media Manager</p> <p>3.8.5 Social Media Strategist</p>
<p>9.5 Social Media plan</p> <p>1.9.5 تصميم خطة وسائل التواصل الاجتماعي</p> <p>2.9.5 التوقيت والميزانية والتوقعات والرصد</p> <p>3.9.5 بروتوكول الطوارئ في حالة حدوث أزمة</p>	<p>10.5 أدوات الرصد عبر الإنترنت</p> <p>1.10.5 أدوات الإدارة وتطبيقات الحواسيب المكتبية</p> <p>2.10.5 أدوات الرصد والدراسة</p>		

1.6. Permission Marketing

- 1.1.6. كيف تحصل على إذن المستخدم؟
- 2.1.6. تخصيص الرسالة
- 3.1.6. تأكيد البريد الإلكتروني أو Doble Opt-in

2.6. استراتيجية الأداء وتقنياته

- 1.2.6. Performance Marketing: النتائج
- 2.2.6. مزيج من الوسائط الرقمية
- 3.2.6. أهمية Funnel

3.6. تنظيم حملات للعضوية

- 1.3.6. الوكالات والبرامج التابعة
- 2.3.6. Post View
- 3.3.6. تصميم البرامج التابعة
- 4.3.6. عرض الحملات وتحسينها

4.6. إطلاق برنامج تابع

- 1.4.6. شبكات الانتساب والانتساب المباشرة
- 2.4.6. رصد النتائج وتحليلها
- 3.4.6. منع الاحتيال
- 4.4.6. عرض الحملات وتحسينها

5.6. تطوير حملات البريد الإلكتروني

- 1.5.6. قوائم المشتركين والقيادات والعملاء
- 2.5.6. الأدوات والموارد في تسويق البريد الإلكتروني
- 3.5.6. كتابة الإعلانات عبر الإنترنت لحملات تسويق البريد الإلكتروني

6.6. المقاييس في تسويق البريد الإلكتروني

- 1.6.6. قائمة المقاييس
- 2.6.6. مقاييس الرسائل الإخبارية المقدمة
- 3.6.6. مقاييس التحويل

7.6. Inbound marketing

- 1.7.6. Inbound marketing الفعال
- 2.7.6. فوائد Inbound marketing
- 3.7.6. قياس نجاح Inbound marketing

8.6. البحث عن الهدف

- 1.8.6. Consumer Intent Modelling & Buyer الأشخاص
- 2.8.6. Customer Journey Mapping
- 3.8.6. Content strategy

9.6. تحسين المحتوى

- 1.9.6. تحسين محتوى محرركات البحث
- 2.9.6. توليد المحتوى
- 3.9.6. تبسيط المحتوى

10.6. التحويل

- 1.10.6. Lead capture & CRO
- 2.10.6. Lead Nurturing & Marketing Automation

1.7. التحليل الشبكي

- 1.1.7. أسس تحليلات الويب
- 2.1.7. الوسائل الكلاسيكية مقابل الوسائط الرقمية
- 3.1.7. المنهجية الأساسية لمحلل الشبكة

2.7. Google Analytics

- 1.2.7. إنشاء حساب
- 2.2.7. Tracking API JavaScript
- 3.2.7. التقارير والأجزاء المخصصة

3.7. التحليل النوعي

- 1.3.7. تقنيات البحث التطبيقي في تحليلات الويب
- 2.3.7. Customer journey
- 3.3.7. Purchase funnel

4.7. المقاييس الرقمية

- 1.4.7. المقاييس الأساسية
- 2.4.7. النسب
- 3.4.7. تحديد الأهداف ومؤشرات الأداء الرئيسية KPIs

5.7. مجالات تحليل الاستراتيجية

- 1.5.7. الاستيلاء على حركة المرور
- 2.5.7. التفعيل
- 3.5.7. التحويل
- 4.5.7. الولاء

6.7. Data Science & Big Data

- 1.6.7. الذكاء التجاري Business Intelligence
- 2.6.7. منهجية وتحليل كميات كبيرة من البيانات
- 3.6.7. استخراج البيانات ومعالجتها وتحميلها

7.7. تصوير البيانات

- 1.7.7. تصوير وتفسير Dashboards
- 2.7.7. تحويل البيانات إلى قيمة
- 3.7.7. تكامل المصدر
- 4.7.7. عرض التقارير

8.7. أدوات تحليل الويب

- 1.8.7. القاعدة التكنولوجية لأداة AW
- 2.8.7. Tags و Logs
- 3.8.7. التوسيم الأساسي adhoc

الوحدة 8. الابتكار واللوجستيات الإلكترونية والتكنولوجيا في سلسلة التوريد

<p>4.8. العمليات واللوجستيات في التجارة الإلكترونية</p> <p>1.4.8. الإدارة الرقمية لنقطة البيع</p> <p>2.4.8. Contact center management</p> <p>3.4.8. التشغيل الآلي في إدارة العمليات ورصدها</p>	<p>3.8. <i>Digital e-commerce management</i></p> <p>1.3.8. نماذج جديدة لأعمال التجارة الإلكترونية</p> <p>2.3.8. تخطيط ووضع خطة استراتيجية للتجارة الإلكترونية</p> <p>3.3.8. الهيكل التكنولوجي في التجارة الإلكترونية</p>	<p>2.8. إطلاق وتصنيع منتجات جديدة</p> <p>1.2.8. تصميم منتج جديد</p> <p>2.2.8. Lean Design</p> <p>3.2.8. تصنيع منتجات جديدة</p> <p>4.2.8. التصنيع والتجميع</p>	<p>1.8. هندسة العمليات وهندسة المنتجات</p> <p>1.1.8. استراتيجيات الابتكار</p> <p>2.1.8. الابتكار المفتوح</p> <p>3.1.8. التنظيم والثقافة المبتكران</p> <p>4.1.8. معدات متعددة الوظائف</p>
<p>8.8. تصميم المتجر الإلكتروني</p> <p>1.8.8. التصميم وقابلية الاستخدام</p> <p>2.8.8. الميزات الأكثر شيوعاً</p> <p>3.8.8. البدائل التكنولوجية</p>	<p>7.8. المستودع في التجارة الإلكترونية</p> <p>1.7.8. خصائص متجر التجارة الإلكترونية</p> <p>2.7.8. تصميم المستودع وتخطيطه</p> <p>3.7.8. البنية التحتية، المعدات الثابتة والمتنقلة</p> <p>4.7.8. تقسيم المناطق والمواقع</p>	<p>6.8. <i>Digital pricing</i></p> <p>1.6.8. طرق وبوابات الدفع عبر الإنترنت</p> <p>2.6.8. التوقيات الإلكترونية</p> <p>3.6.8. التوقيت الرقمي للأسعار</p> <p>4.6.8. <i>e-Auctions</i></p>	<p>5.8. <i>B2B و C2E-Logistics B</i></p> <p>1.5.8. <i>e-Logistics</i></p> <p>2.5.8. <i>e-Fulfillment</i> 2E1 B, C: الميل الأخير</p> <p>3.5.8. <i>e-Procurement</i>. Market Places 2E1 B</p>
<p>9.8. <i>Supply Chain Management</i> والاتجاهات المستقبلية</p> <p>1.9.8. مستقبل الأعمال التجارية الإلكترونية</p> <p>2.9.8. واقع التجارة الإلكترونية اليوم ومستقبلها</p> <p>3.9.8. نماذج التشغيل SC للشركات العالمية</p>			

الوحدة 9. Mobile e-commerce

1.9. Mobile marketing

- 1.1.9. عادات الاستهلاك الجديدة والتنقل
- 2.1.9. نموذج SoLoMo
- 3.1.9. مبادئ الـ P's4 للمزيج التسويقي في التنقل

2.9. تكنولوجيا الهاتف المحمول

- 1.2.9. مشغلي الهواتف المحمولة
- 2.2.9. الأجهزة المحمولة ونظم التشغيل
- 3.2.9. تطبيقات الهاتف المحمول و Web Apps
- 4.2.9. أجهزة الاستشعار والتكامل مع العالم المادي

3.9. اتجاهات التسويق عبر الهاتف المحمول

- 1.3.9. Mobile Publishing
- 2.3.9. Gammification و Advergaming
- 3.3.9. تحديد الموقع الجغرافي المتنقل Mobile
- 4.3.9. الواقع المعزز

4.9. سلوك مستخدمي الهواتف المحمولة

- 1.4.9. عادات بحث جديدة على الأجهزة المحمولة
- 2.4.9. Multi-Screen
- 3.4.9. الهاتف المحمول كمحرك شراء
- 4.4.9. ASO واكتساب مستخدم الهاتف المحمول والولاء

5.9. واجهة المستخدم وتجربة التسوق

- 1.5.9. قواعد ومنصات m-commerce
- 2.5.9. Omnichannel
- 3.5.9. Mobile & Proximity Marketing
- 4.5.9. الفجوة بين المستهلك والمعلن
- 5.5.9. مدير المحتوى في Mobile Commerce

6.9. التطبيقات والمشتريات

- 1.6.9. تصميم تطبيقات Mobile commerce
- 2.6.9. Apps Store
- 3.6.9. تطبيق تسويق ولاء العملاء
- 4.6.9. تطبيق تسويق للتجارة الإلكترونية

7.9. المدفوعات عبر الهاتف المحمول

- 1.7.9. سلسلة القيمة ونماذج الأعمال التجارية لأساليب الدفع عبر الهاتف المحمول
- 2.7.9. مفااتيح تحسين UX في الدفع عبر الهاتف المحمول
- 3.7.9. استراتيجيات تحديد المواقع في سوق المدفوعات عبر الهاتف المحمول
- 4.7.9. التعامل مع الاحتيال

8.9. تحليلات الهاتف المحمول

- 1.8.9. منهجيات القياس والتحليل المتنقلة
- 2.8.9. مقاييس الهاتف المحمول: أفضل مؤشرات الأداء الرئيسية
- 3.8.9. تحليل الربحية
- 4.8.9. Mobile Analytics

9.9. Mobile Commerce

- 1.9.9. الخدمات
- 2.9.9. التطبيقات
- 3.9.9. Mobile social shopping

10.9. Mobile Social Media Applications

- 1.10.9. دمج الهواتف المحمولة في الشبكات الاجتماعية
- 2.10.9. التنقل والعلاقة والوجود المطلق والإعلان
- 3.10.9. Facebook Places
- 4.10.9. تحديد الموقع الجغرافي، أداة الهاتف المحمول، التوصيات على الإنترنت والشراء

الوحدة 10. اتجاهات رقمية جديدة

1.10. إنترنت الأشياء

- 1.1.10. الرؤى والتحديات
- 2.1.10. التقنيات الرئيسية
- 3.1.10. المشاريع الرائدة

2.10. التلعيب

- 1.2.10. تقنيات التلعيب بالأعمال التجارية
- 2.2.10. Gamification Design Framework
- 3.2.10. آليات التشغيل والتحفيز
- 4.2.10. الاستحقاقات والعائد على الاستثمار

3.10. Big Data

- 1.3.10. التطبيق القطاعي
- 2.3.10. نماذج الأعمال التجارية
- 3.3.10. مهن جديدة

4.10. الذكاء الاصطناعي

- 1.4.10. الجوانب المنهجية في الذكاء الاصطناعي
- 2.4.10. البحث الاستدلالي
- 3.4.10. مناهج الاستدلال في القواعد
- 4.4.10. الشبكات الدلالية

5.10. الروبوتات

- 1.5.10. مورفولوجيا الروبوت
- 2.5.10. الأدوات الرياضية للتوطين المكاني
- 3.5.10. التحكم الحركي
- 4.5.10. معايير تنفيذ الروبوت الصناعي

6.10. النمذجة والمحاكاة

- 1.6.10. النمذجة باستخدام DEVS
- 2.6.10. نمذجة الإخالات العشوائية
- 3.6.10. توليد الإخالات العشوائية
- 4.6.10. تصميم التجارب والاستخدام الأمثل

7.10. تنفيذ الترميز في المشاريع التكنولوجية

- 1.7.10. التوقيع الإلكتروني
- 2.7.10. شهادة رقمية
- 3.7.10. تشفير البيانات
- 4.7.10. التطبيقات العملية للتشفير

8.10. الاتجاهات الأخرى

- 1.8.10. طابعات ثلاثية الأبعاد
- 2.8.10. الطائرات بدون طيار
- 3.8.10. الرؤية الاصطناعية
- 4.8.10. الواقع المعزز

المنهجية

يقدم هذا البرنامج التدريبي طريقة مختلفة للتعليم. تم تطوير منهجيتنا من خلال وضع التعلم الدوري: إعادة التعلم. يُستخدم نظام التدريس هذا، على سبيل المثال، في أرقى كليات الطب في العالم، وقد تم اعتباره من أكثر الكليات فعالية من خلال المنشورات ذات الأهمية الكبيرة مثل مجلة نيو إنجلاند الطبية.





اكتشف إعادة، التعلم وهو نظام يتخلى عن التعلم الخطي التقليدي ليأخذك من خلال أنظمة
التدريس الدورية: طريقة تعلم أثبتت فعاليتها الهائلة، خاصة في الموضوعات التي تتطلب الحفظ "



تستخدم مدرسة نيك للأعمال دراسة الحالة لوضع سياق لكل المحتوى يقدم برنامجنا طريقة ثورية لتطوير المهارات والمعرفة. هدفنا هو تعزيز الكفاءات في سياق متغير وتنافسي وعالي الطلب.



مع نيك يمكنك تجربة طريقة للتعلم تعمل على تحريك أسس الجامعات التقليدية في جميع أنحاء العالم "

يؤهلك هذا البرنامج لمواجهة تحديات العمل في بيئات غير مؤكدة وتحقيق النجاح لعملك.

طريقة تعلم مبتكرة ومختلفة

برنامج نيك الحالي هو تعليم مكثف ، تم إنشاؤه من الصفر ، والذي يقترح التحديات والقرارات الأكثر تطلبًا في هذا المجال، سواء على المستوى المحلي أو الدولي. بفضل هذه المنهجية يتم تعزيز النمو الشخصي والمهني ، واتخاذ خطوة حاسمة نحو النجاح. طريقة الحالة ، تقنية تضع الأسس لهذا المحتوى ، تضمن اتباع أحدث واقع اقتصادي واجتماعي ومهني.



سيتعلم الطالب، من خلال الأنشطة التعاونية والحالات الحقيقية، حل المواقف المعقدة في بيئات الأعمال الحقيقية "

كانت طريقة الحالة هي نظام التعلم الأكثر استخدامًا من قبل أفضل مدارس الاعمال في العالم منذ وجودها. تم تطويره في عام 1912 بحيث لا يتعلم طلاب القانون القوانين بناءً على المحتويات النظرية فحسب بل كانت طريقة القضية هي تقديم مواقف معقدة حقيقية لهم لاتخاذ قرارات مستنيرة وتقدير الأحكام حول كيفية حلها. في عام 1924 تم تأسيسها كطريقة معيارية للتدريس في جامعة هارفارد.

في موقف محدد ، ما الذي يجب أن يفعل المحترف؟ هذا هو السؤال الذي نواجهه في أسلوب الحالة ، وهو أسلوب التعلم العملي. خلال البرنامج ، سيواجه الطلاب حالات حقيقية متعددة. يجب عليهم دمج كل معارفهم والتحقيق والمناقشة والدفاع عن أفكارهم وقراراتهم.



برنامجنا يعدك لمواجهة تحديات جديدة في بيئات غير مؤكدة وتحقيق النجاح في حياتك المهنية.

منهجية إعادة التعلم

تجمع تيك بفعالية بين منهجية دراسة الحالة ونظام تعلم عبر الإنترنت بنسبة 100% استناداً إلى التكرار ، والذي يجمع بين عناصر تعليمية مختلفة في كل درس.

نحن نشجع دراسة الحالة بأفضل طريقة تدريس بنسبة 100% عبر الإنترنت إعادة التعلم.



سيسمح لك نظامنا عبر الإنترنت بتنظيم وقتك ووتيرة تعلمك وتكييفه مع جدولك الزمني. يمكنك الوصول إلى المحتوى من أي جهاز ثابت أو محمول متصل بالإنترنت.

في تيك تتعلم منهجية طليعية مصممة لتدريب مديري المستقبل. هذه الطريقة ، في طليعة التعليم العالمي ، تسمى إعادة التعلم.

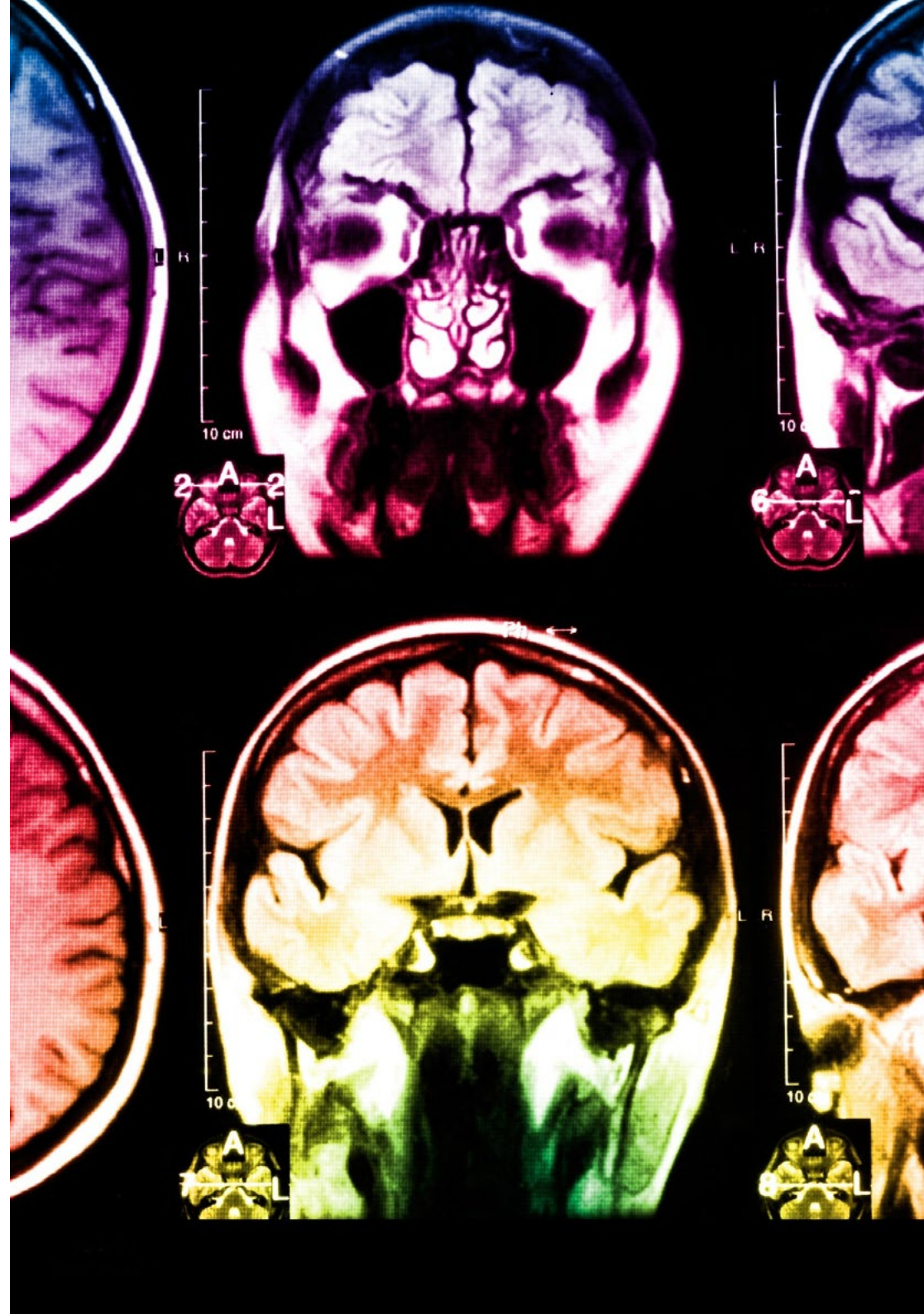
جامعتنا هي الجامعة الوحيدة الناطقة بالإسبانية المرخصة لاستخدام هذه الطريقة الناجحة. في عام 2019 ، تمكنا من تحسين مستويات الرضا العام لطلابنا (جودة التدريس ، جودة المواد ، هيكل الدورة ، الأهداف.... (فيما يتعلق بمؤشرات أفضل جامعة عبر الإنترنت باللغة الإسبانية.

في برنامجنا، التعلم ليس عملية خطية، ولكنه يحدث في دوامة (تعلم، وإلغاء التعلم، والنسيان، وإعادة التعلم). لذلك، يتم دمج كل عنصر من هذه العناصر بشكل مركز. باستخدام هذه المنهجية، تم تدريب أكثر من 650 ألف 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 هذا في بيئة يرتفع فيها، الطلب مع طالب جامعي يتمتع بمكانة اجتماعية واقتصادية عالية ومتوسط عمر 43.5 سنة.

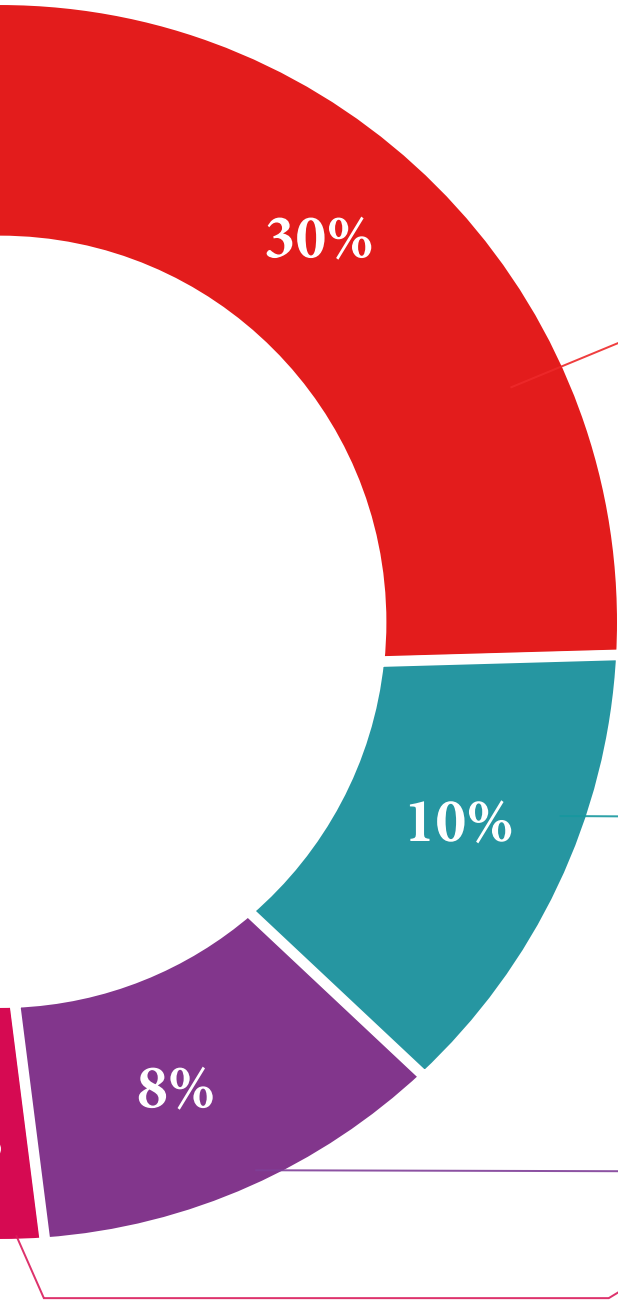
ستسمح لك إعادة التعلم بالتعلم بجهد أقل وأداء أكبر، والمشاركة بشكل أكبر في تدريبك، وتنمية الروح النقدية، والدفاع عن الحجج والآراء المتناقضة: معادلة مباشرة للنجاح.

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 ضروريًا لنا لنكون قادرين على ذلك. تذكرها وتخزينها في قرن آمون، للاحتفاظ بها في ذاكرتنا طويلة المدى.

بهذه الطريقة، وفيما يسمى التعلم الإلكتروني المعتمد على السياق العصبي، ترتبط العناصر المختلفة لبرنامجنا بالسياق الذي يتطور فيه المشارك ممارسته المهنية.



يقدم هذا البرنامج أفضل المواد التعليمية المعدة بعناية للمحترفين:



المواد الدراسية



تم إنشاء جميع المحتويات التعليمية من قبل المتخصصين الذين سيقومون بتدريس الدورة ، خاصةً له ، بحيث يكون التطوير التعليمي محددًا وملموماً حقًا.

يتم تطبيق هذه المحتويات بعد ذلك على التنسيق السمعي البصري ، لإنشاء طريقة عمل تيك عبر الإنترنت. كل هذا ، مع أكثر التقنيات ابتكارًا التي تقدم قطعًا عالية الجودة في كل مادة من المواد التي يتم توفيرها للطلاب.

فصول الماجستير



هناك أدلة علمية على فائدة ملاحظة طرف ثالث من الخبراء.

ما يسمى التعلم من خبير يقوي المعرفة والذاكرة ، ويولد الأمان في القرارات الصعبة في المستقبل.

ممارسات المهارات الإدارية



سيقومون بتنفيذ أنشطة لتطوير مهارات وقدرات محددة في كل مجال موضوعي. الممارسات والديناميكيات لاكتساب وتطوير المهارات والقدرات التي يحتاج المتخصص إلى تطويرها في إطار العولمة التي نعيشها.

قراءات تكميلية



مقالات حديثة ووثائق إجماع وإرشادات دولية ، من بين أمور أخرى. في مكتبة تيك الافتراضية ، سيتمكن الطالب من الوصول إلى كل ما يحتاجه لإكمال تدريبه.



دراسات الحالة

سوف يكملون مجموعة مختارة من أفضل دراسات الحالة المختارة بالتحديد لهذا المؤهل. الحالات التي تم عرضها وتحليلها وتدرسيها من قبل أفضل المتخصصين على الساحة الدولية.



ملخصات تفاعلية

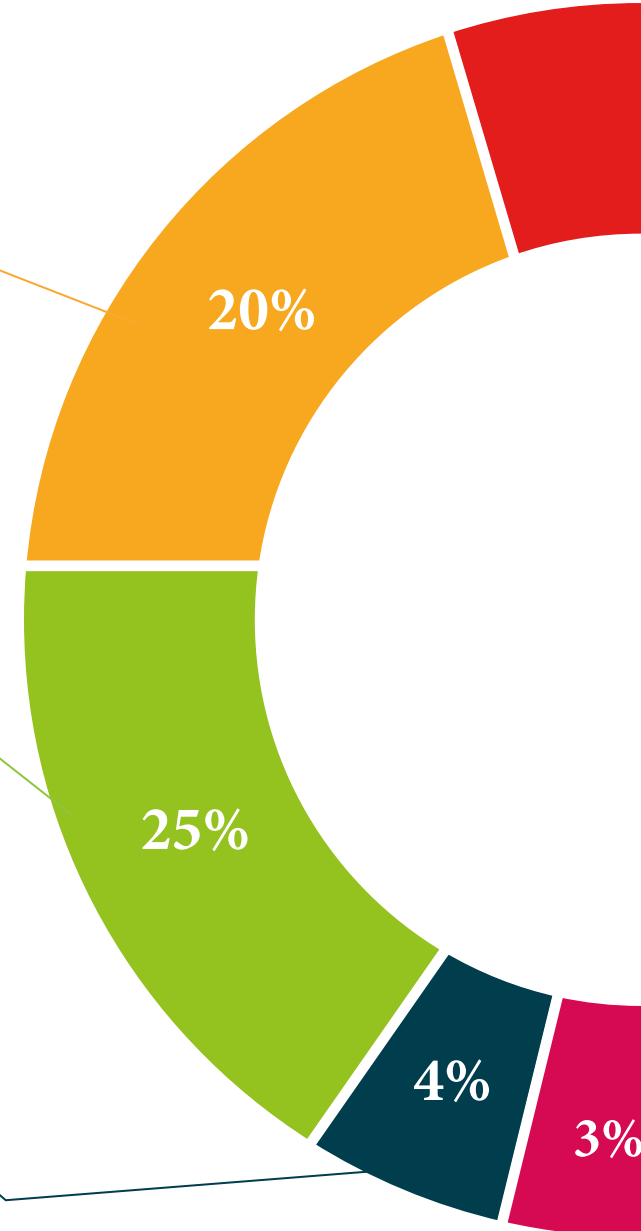
يقدم فريق تيك المحتوى بطريقة جذابة وديناميكية في أقراص المحتوى بطريقة جذابة وديناميكية في أقراص الوسائط المتعددة التي تشمل الصوت والفيديو والصور والرسوم البيانية والخرائط المفاهيمية من أجل تعزيز المعرفة.

تم منح هذا النظام التعليمي الحصري الخاص بتقديم محتوى الوسائط المتعددة من قبل شركة Microsoft كـ "حالة نجاح في أوروبا".



الاختبار وإعادة الاختبار

يتم تقييم معرفة الطالب بشكل دوري وإعادة تقييمها في جميع أنحاء البرنامج ، من خلال أنشطة وتمارين التقييم الذاتي والتقييم الذاتي بحيث يتحقق الطالب بهذه الطريقة من كيفية تحقيقه لأهدافه.



الملف الشخصي لطلابنا

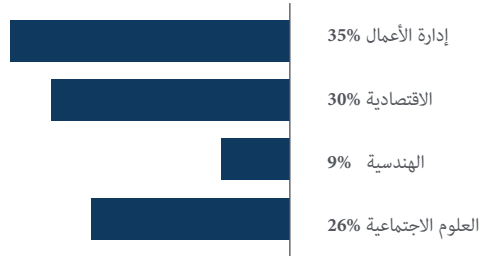
MBA الأعمال التجارية الرقمية هو برنامج يهدف إلى المهنيين الذين يرغبون في تحديث معرفتهم واكتشاف أشكال جديدة من الإدارة والأعمال الرقمية وتعزيز حياتهم المهنية. وهي تستهدف بشكل خاص المهنيين والمديرين ذوي الخبرة الذين يرغبون في اكتساب المهارات اللازمة لإدارة الأعمال لتوليد فرص جديدة في العصر الرقمي.



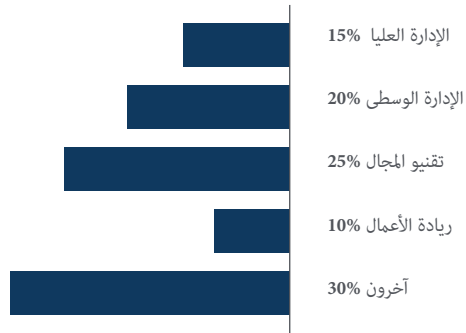
إذا كنت ترغب في توسيع معرفتك في المجال الرقمي والبحث عن تحسين
مثير للاهتمام في حياتك المهنية أثناء استمرارك في العمل، فهذا هو برنامجك"



المؤهل في المجال



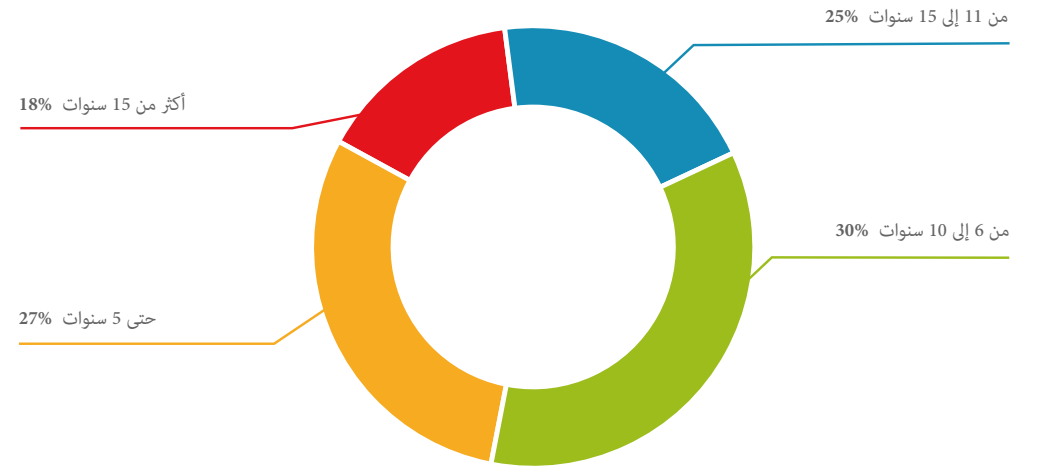
المؤهل الأكاديمي



متوسط العمر

بين 35 و 45 سنة

عدد سنوات الخبرة



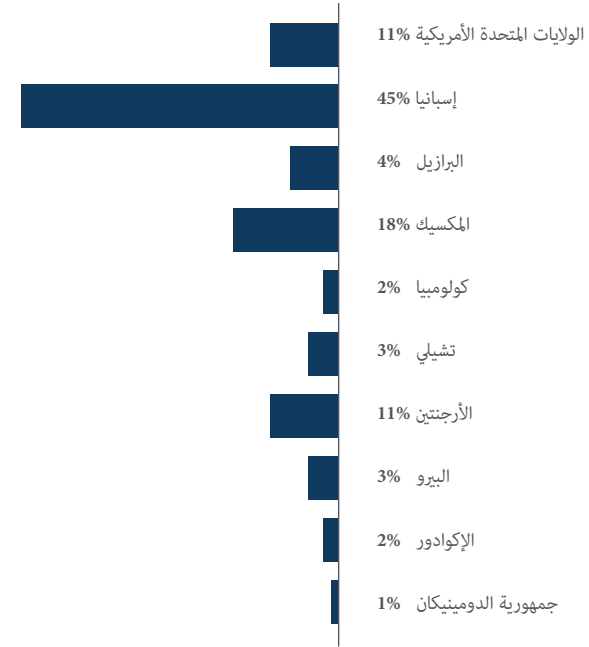


Susana Sánchez

مديرة أعمال تجارية إلكترونية

”يتمتع MBA في الأعمال التجارية الرقمية بميزة كبيرة تتمثل في وجود أفضل فريق تعليمي في الوقت الحالي، والذي صمم برنامجًا فريدًا يتضمن أكثر المعلومات اكتمالًا وتحديثًا في الوقت الحالي. بدون شك، البرنامج موصى به لجميع الراغبين في التخصص في هذا المجال“

التوزيع الجغرافي



هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية

تم تصميم هذا البرنامج من قبل فريق من الخبراء في هذا المجال، الذين يدركون الحاجة إلى تخصص المهنيين في مجال الأعمال الرقمية، وقد أنشأوا الـ MBA الذي سيكون ضروريًا لتحسين القدرة التنافسية للمهنيين في هذا القطاع. بلا شك، أفضل فريق من المعلمين اليوم، يتمتع بخبرة واسعة على مستوى التدريس والأعمال. هيئة تدريس فريدة من نوعها ستساعد الطلاب على تحقيق أهدافهم الأكاديمية.

هيئة تدريس رفيعة المستوى لتعليم المهنيين الباحثين عن الامتياز"



أ. José Galán

- ♦ مدير التسويق الإلكتروني في TECH الجامعة التكنولوجية
- ♦ مدون في "Cosas sobre Marketing Online"
- ♦ مدير تسويق الشركات في Médica Panamericana
- ♦ بكالوريوس الإعلان والعلاقات العامة من جامعة كومبلوتسي في مدريد
- ♦ البرنامج الأوروبي العالي في التسويق الرقمي من قبل ESIC





مدى تأثير هذه الدراسة على حياتك المهنية

نحن ندرك أن دراسة برنامج مثل هذا يستلزم استثمارًا اقتصاديًا ومهنيًا وشخصيًا كبيرًا بالطبع. يجب أن يكون الهدف النهائي لهذا الجهد العظيم هو تحقيق النمو المهني. معنا، لديك فرصة جيدة للحصول عليها. لذلك، يجب ألا تفوت الفرصة التي توفرها TECH للتخصص مع أفضل فريق في هذا المجال من الطلب المهني العالي.

هدفنا هو إحداث تغيير إيجابي في مسار حياتك المهنية، وبالتالي،
فإننا نشارك بشكل كامل في مساعدتك على تحقيقه"



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

MBA في الأعمال التجارية الرقمية من جامعة TECH هو برنامج مكثف يعدك لمواجهة التحديات وقرارات العمل، على الصعيدين الوطني والدولي. الهدف الرئيسي هو تعزيز نموك الشخصي والمهني. نساعدك على تحقيق النجاح. إذا كنت ترغب في تحسين نفسك، وإجراء تغيير إيجابي على المستوى المهني، والتواصل مع الأفضل فهذا هو المكان المناسب لك.

احصل على تحسين الوظيفة في وقت
قصير بعد تحقيق هذا البرنامج.

وقت التغيير



إذا كنت ترغب في تحقيق تغيير إيجابي
في مهنتك، فإن MBA في الأعمال
التجارية الرقمية سيساعدك على
تحقيقها.

نوع التغيير



زيادة الرواتب

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



المزايا لشركتك

يساهم الـ MBA الإدارة المالية (المدير المالي CFO) إلى أقصى إمكاناتها من خلال تخصص القادة رفيعي المستوى. تعد المشاركة في هذا البرنامج فرصة فريدة للوصول إلى شبكة قوية من جهات الاتصال التي يمكن من خلالها العثور على شركاء أو عملاء أو موردين محترفين في المستقبل.

ستتاح لك الفرصة لتقديم رؤية تجارية جديدة لشركتكم"



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

01 نمو المواهب ورأس المال الفكري

سوف تساهم في المفاهيم والاستراتيجيات ووجهات النظر الجديدة للشركة التي يمكن أن تسبب تغييرات ذات صلة في المنظمة.

01

02 الاحتفاظ بالمديرين التنفيذيين ذوي الإمكانيات العالية لتجنب هروب العقول

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

02

03 بناء عوامل التغيير

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

03

04 زيادة احتمالات التوسع الدولي

بفضل هذا البرنامج، ستتواصل الشركة مع الأسواق الرئيسية للاقتصاد العالمي.

04

تطوير المشاريع الخاصة

ستتمكن العمل في مشروع حقيقي أو تطوير مشاريع جديدة في مجال البحث والتطوير أو تطوير الأعمال لشركتكم.

05

زيادة القدرة التنافسية

سيزود هذا البرنامج الطلاب بالمهارات اللازمة لمواجهة التحديات الجديدة وبالتالي تعزيز المنظمة.

06



المؤهل العلمي

تضمن درجة الماجستير الخاص MBA الأعمال التجارية الرقمية بالإضافة إلى التدريب الأكثر دقة وحدائق، الحصول على درجة الماجستير الخاص التي تصدرها TECH الجامعة التكنولوجية.



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



تحتوي درجة الماجستير التنفيذي في MBA الأعمال التجارية الرقمية على البرنامج العلمي الأكثر اكتمال وحدائة في السوق. بعد اجتياز الطالب للتقييمات، سوف يتلقى عن طريق البريد العادي * مع إيصال اسامم مؤهل درجة الماجستير التنفيذي عن TECH الجامعة التكنولوجية.

المؤهل الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية سوف يشير إلى التقدير الذي تم الحصول عليه في درجة الماجستير، وسوف يفى المتطلبات التي عادة ما تُطلب من قبل مكاتب التوظيف ومسابقات التعيين ولجان التقييم الوظيفي المهني.

المؤهل: الماجستير التنفيذي في MBA الأعمال التجارية الرقمية

عدد الساعات الدراسة المعتمدة: 1500 ساعة

ماجستير الخاص في MBA الأعمال التجارية الرقمية

التوزيع العام للخطة الدراسية		التوزيع العام للخطة الدراسية	
الطريقة	عدد الساعات	نوع المادة	عدد الساعات
أجرائي	150	إجرائي (OB)	1,500
أجرائي	150	إجرائي (OP)	0
أجرائي	150	الممارسات الخارجية (PR)	0
أجرائي	150	مشروع تخرج الماجستير (TFM)	0
أجرائي	150	الإجمالي	1,500

الدرجة	المادة	عدد الساعات
٢٠	البنية والعمليات التنافسية	١٥٠
٢٠	الابتكار وتنظيم المشاريع	١٥٠
٢٠	Digital Marketing و e-commerce	١٥٠
٢٠	التسويق في مراكز البيع	١٥٠
٢٠	الامتيازات الرقمية والسعة عبر الإنترنت	١٥٠
٢٠	Performance and Inbound Marketing	١٥٠
٢٠	تقنيات الويب وتطبيقات التسويق	١٥٠
٢٠	الابتكار والوجهات الإلكترونية والتكنولوجيا في سلسلة التوريد	١٥٠
٢٠	Mobility e-commerce	١٥٠
٢٠	التجارب رقمية جديدة	١٥٠

tech | الجامعة التكنولوجية

Tere Guevara Navarro
أ.د. / د. Tere Guevara Navarro
رئيس الجامعة

tech | الجامعة التكنولوجية

يُمنح هذا
الدبلوم
للمواطن/المواطنة مع وثيقة تحقيق شخصية رقم
لاجتيازها/اجتيازها بنجاح والحصول على برنامج
ماجستير خاص
في
MBA الأعمال التجارية الرقمية

وهي شهادة خاصة من هذه الجامعة موافقة لـ 1.500 ساعة، مع تاريخ بدء يوم/شهر/ سنة وتاريخ انتهاء يوم/شهر/سنة

تلك مؤسسة خاصة للتعليم العالي معتمدة من وزارة التعليم العام منذ 28 يونيو 2018
في تاريخ 17 يونيو 2020

Tere Guevara Navarro
أ.د. / د. Tere Guevara Navarro
رئيس الجامعة

TECH- AFWORDS | tech.edu.com/certificates



الماجستير التنفيذي

MBA الأعمال التجارية الرقمية

« طريقة التدريس: أونلاين

« مدة الدراسة: 12 شهر

« المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« عدد الساعات المخصصة للدراسة: 16 ساعات أسبوعيًا

« مواعيد الدراسة: وفقًا لوتيرتك الخاصة

« الامتحانات: أونلاين

الماجستير التنفيذي

MBA الأعمال التجارية الرقمية



Commerce

Enter

sign up now for more privileges

tech الجامعة
التكنولوجية