

دبلومة التسويق



عن الأكاديمية

أكاديمية إعمل بيزنس هي أول أكاديمية عربية متخصصة في تدريس علوم الإدارة وريادة الأعمال أونلاين، تأسست عام 2017 على يد رائد الأعمال المهندس محمد الباز، وتهدف إلى مساعدة أصحاب المشاريع ورواد الأعمال على بدء أو استكمال مسيرتهم في عالم البيزنس وريادة الأعمال والتغلب على مشاكل مشاريعهم، وكذلك مساعدة جميع الكوادر المهنية والإدارية من موظفين ومديرين ومتدربين على تطوير مهاراتهم ، وبناء مسيرة مهنية ناجحة.

عن دبلومة التسويق

يلعب التسويق دورًا كبيرًا في نجاح الشركات واستمرارها، فمن خلاله يمكنك اكتشاف رغبات العملاء وتطوير منتجات تلبي احتياجاتهم، تحديد العملاء المستهدفين وطريقة استهدافهم، بناء سمعة جيدة حول علامتك التجارية، جذب العملاء لشراء منتجاتك أو خدماتك ومن ثم زيادة مبيعات شركتك.

ومن خلال دراسة دبلومة التسويق سيتمكن أصحاب الشركات والعاملين في مجال التسويق وكذلك الباحثين عن فرص عمل في هذا المجال من اكتساب كل ما يحتاجونه من معرفة واحتراف التسويق، حيث يتعلم الدارس في الدبلومة أهم مبادئ التسويق والمزيج التسويقي ووضع الخطط والاستراتيجيات التسويقية الناجحة وطرق تسعير المنتجات وترويجها، بالإضافة إلى القيام بالأبحاث التسويقية ودراسة السوق للتعرف على الفرص المتاحة وتحديد العملاء المستهدفين بدقة، كل ذلك عبر دراسة مجموعة من المواد العلمية والتدريبات العملية بشرحها نخبة من أكبر خبراء التسويق في مصر والعالم العربي.

مزايا دراسة الدبلومة

ادرس

- "أون لاين" وامتلاك الحرية التامة في تحديد موعد ومكان الدراسة الخاص بك.

تعلم

- باللغة العربية، وتغطي عائق تقديم أغلب المادة العلمية في مجال التسويق باللغة الإنجليزية.

تمكن

- من تحليل السوق، وتحديد عملائك المستهدفين ومعرفة رغباتهم، لتطوير منتجات وخدمات تلبي احتياجاتهم.
- من بناء علامة تجارية قوية تساعدك على كسب ثقة ولاء عملائك المستهدفين وتعزيز سمعة شركتك.

تعرف

- على طرق وأساليب تسعير منتجاتك وكيفية توزيعها والترويج لها بشكل جذاب، يضمن لك تحقيق مبيعات أكثر

تفوق

- في إعداد الخطط والاستراتيجيات التسويقية للترويج للمنتجات والخدمات التي تقدمها شركتك بنجاح.
- على منافسيك من خلال دراسة السوق المستهدف ومن ثم تحديد العوائق والفرص المتاحة التي يمكنك استغلالها

احترف

- إدارة وتحسين علاقاتك مع العملاء الحاليين والمستقبليين باستخدام نظام CRM.
- تحليل بيانات العملاء من أجل اتخاذ قرارات مستنيرة في التسويق

افهم

- أنواع العملاء وأنماطهم، وكيفية إرضائهم والتعامل مع الشكاوى والاعتراضات
- العوامل المؤثرة في سلوك المستهلك، والاحتياجات والدوافع وراء عمليات الشراء التي يقوم بها

اضمن

- نجاحك في أداء وظيفتك في مجال التسويق باحترافية سواء كنت موظف أو قائد فريق أو صاحب مشروع

زود

- فرصك في الترقى أو في الحصول على عروض عمل أفضل وبناء مسيرة مهنية أكثر نجاحاً.

الدبلومة لمن؟

دبلومة التسويق لكل...

- أصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة الراغبين في تسويق منتجاتهم وخدماتهم.
- رواد الأعمال المحتملين، الراغبين في تأسيس "بزنس" خاص بهم.
- العاملين في أقسام التسويق الراغبين في تطوير أدايتهم ومهاراتهم (متدرب- موظف - مشرف - مدير قسم التسويق).
- الخريجين الجدد الباحثين عن فرص عمل في مجال التسويق.
- الأفراد الراغبين في تغيير مسارهم المهني للعمل بمجال التسويق.

الشهادة



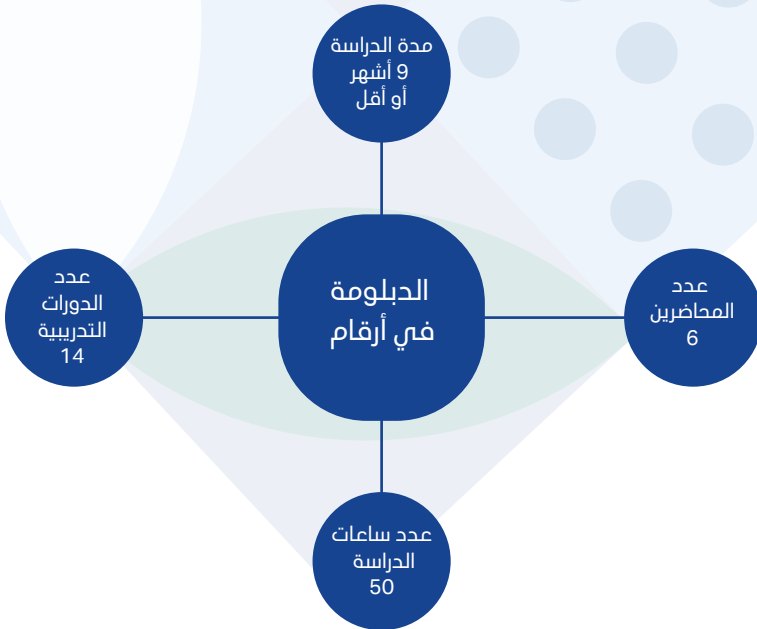
يمكن أن يحصل الدارس أيضًا على شهادة معتمدة من أكبر الهيئات والمؤسسات العربية..
* بعد أقصى 90 يوم من طلب الحصول عليها.
لمزيد من التفاصيل عن الشهادة والاعتمادات [اضغط هنا](#)



يحصل الدارس فور إتمام حضوره كل الدورات التدريبية الخاصة بدبلومة التسويق على شهادة مجانية معتمدة من أكاديمية إعمل بزنس، بالإضافة إلى إمكانية حصوله على شهادة منفصلة خاصة بإنهاء كل دورة تدريبية داخل الدبلومة.

طريقة الدراسة

- يتم دراسة مادتين أو ثلاث شهرياً.
- مدة الدراسة 9 شهور ويمكن أن تقل وفقاً لرغبة الدارس في دراسة مواد أكثر في فترة زمنية أقل.
- تتكون الدبلومة من 14 دورة تدريبية، ومع نهاية كل دورة يخضع الدارس لاختبار نسبة النجاح فيه 50 %.
- في حالة عدم اجتياز الاختبار يتم إعادته بعد أسبوع من المحاولة الأولى.
- الدراسة أونلاين على موقع الأكاديمية، وينجح الدارس في جميع المواد يحصل على شهادة معتمدة من أكاديمية إعمل بيزنس.



الدورات التدريبية لدبلومة التسويق ومدة دراسة كل دورة

الدورة التدريبية	المدة
مقدمة في التسويق	5:54:26
تاريخ ونشأة التسويق الحديث - الجزء الأول	2:14:34
تاريخ ونشأة التسويق الحديث - الجزء الثاني	2:41:49
التسويق والأنواع السبع للدعاية والترويج	2:09:58
البحث التسويقي	8:49:36
التسويق الاستراتيجي	2:57:44
سلوكيات المستهلكين	2:41:32
كيف ترضي عملاءك	1:13:40
إدارة علاقات العملاء	3:33:02
العلامات التجارية	2:07:14
التسويق الدولي (المستوى المبتدئ)	1:51:05
التسويق الدولي (المستوى المتوسط)	2:45:05
التسويق الدولي (المستوى المتقدم)	2:28:12
البيانات الضخمة للمسوقين	8:41:40

* ملحوظة: توقيت كل دورة تدريبية بالجدول موضح بالساعات والدقائق.

أبرز محاضري الدبلومة

- **محمد الباز:** رائد أعمال مصري ورئيس مجلس إدارة مجموعة شركات الباز والتي تضم تحت رايتها العديد من الشركات الرائدة.

- **مصطفى نوارج:** صيدلي، حاصل على ماجستير في إدارة الأعمال ودكتوراه في التسويق، يعمل كمحاضر في عدة جامعات ومعاهد عربية وأجنبية منها (جامعة بوسطن - جامعة المستقبل).

- **خالد سعيد سالم:** حاصل على دكتوراه في إدارة الأعمال، محاضر بقسم الإدارة والتسويق بجامعة مصر الدولية، خبرة بمجال التسويق لمدة تزيد عن 30 عام.

- **رأفت يوسف:** خبير في مجال الإدارة والتسويق لمدة تزيد عن 17 عامًا، يعمل كمحاضر في العديد من المؤسسات التعليمية مثل: الجامعة الأمريكية بالقاهرة - الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا.

- **محمد نبيل:** خبير في مجال التسوي ق، عمل كاستشاري تسويق لعدة شركات عربية وعالمية مثل: شركة اتصالات - شركة Mckinsey.

الرسوم والأسعار

لمعرفة قيمة الاشتراك في دبلومة التسويق [اضغط هنا](#)

الأسئلة الشائعة

للتعرف على إجابات أكثر الأسئلة شيوعاً.. [اضغط هنا](#)

أكاديمية
إعمل
بизнесTM

E3MEL BUSINESS ACADEMY



www.e3melbusiness.com

