

دبلومة التسويق



عن أكاديمية إعمل بيزنس

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 الدبلومة

هل ترغب في جذب المزيد من العملاء وزيادة مبيعات شركتك بشكل فعال؟ دبلومة التسويق من أكاديمية إعمل بيزنس تمنحك المعرفة والأدوات لتطوير استراتيجيات تسويقية قوية تلبي احتياجات السوق وتدفع بعلمتك التجارية نحو النجاح. بنهاية الدبلومة، ستتمكن من فهم مبادئ التسويق الأساسية، وضع خطط تسويقية فعالة، وتحديد العملاء المستهدفين بدقة. كما ستتعلم كيفية تسعير المنتجات وترويجها، إجراء الأبحاث التسويقية، واستغلال الفرص المتاحة لتحقيق نمو مستدام تحت إشراف خبراء التسويق في مصر والعالم العربي.

Diploma Accreditations



+توثيق الخارجية المصرية



الدبلومة موجهة لمن؟

دبلومة التسويق لـ



رواد الأعمال:

تزودك بالمعرفة والأدوات اللازمة لتأسيس مشروعك الخاص وتسويقه بنجاح



أصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة:

تمكنك من تسويق منتجاتك وخدماتك بطرق مبتكرة لزيادة المبيعات.



الخريجون الجدد:

تؤهلك لاكتساب الخبرة المطلوبة وبدء مسيرتك المهنية في مجال التسويق.



العاملون في أقسام التسويق:

تساعدك في تحسين أدائك وتطوير مهاراتك سواء كنت متدرباً أو مشرفاً أو مديراً.



لأفراد الراغبون في تغيير مسارهم الوظيفي:

تفتح أمامك الفرص لدخول عالم التسويق الاحترافي وتحقيق النجاح فيه.

مزايا دراسة الدبلومة مع إعمل بيزنس

01 محتوى مقدم باللغة العربية ومحدث باستمرار لتزويدك بأحدث المعلومات والاتجاهات في مجال التسويق.

02 دراسة أونلاين مرنة لتمتلك الحرية التامة في تحديد موعد ومكان الدراسة الخاص بك

03 ساعات دراسية محددة ومنظمة لتناسب مع جدولك الشخصي وتضمن لك تجربة تعليمية فعّالة

04 شهادة معتمدة معترف بها تعزز من فرصك في التوظيف والترقيات.

ماذا تستفيد بعد دراسة الدبلومة؟

- ستتعرف على أفضل الطرق لتسعير منتجاتك، وتصميم حملات ترويجية تحقق نتائج حقيقية.
- ستتفوق في إعداد الخطط التسويقية وتحليل أداء الحملات، لضمان تحقيق أهداف شركتك وزيادة حصتها في السوق.
- ستتمكن من تحليل السوق، وبناء علاقات قوية مع العملاء لتعزيز ولائهم وزيادة المبيعات.
- ستحترف إدارة وتحسين علاقاتك مع العملاء باستخدام نظام CRM لضمان ولاء العملاء واستمرارهم.
- ستفهم شخصيات العملاء ودوافعهم الشرائية، وكيفية التعامل باحترافية مع شكواهم.
- ستضمن نجاحك في أداء وظيفتك في مجال التسويق، سواء كنت موظفًا، قائد فريق، أو صاحب مشروع.
- ستزود من فرصك في الترقى أو الحصول على عروض عمل أفضل، وبناء مسيرة مهنية ناجحة ومستدامة.

الشهادة



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

يمكن أن يحصل الدارس أيضاً على شهادة معتمدة من جامعة EBU الأمريكية - جامعة أكاديميون العالمية- مركز التعليم المستمر بجامعة عجمان- المعهد القومي للجودة، بحد أقصى 90 يوم من طلب الحصول عليها.

طريقة الدراسة

يتم دراسة مادتين أو ثلاث شهرياً

تتكون الدبلومة من 14 دورة تدريبية، ومع نهاية كل دورة يخضع الدارس لاختبار نسبة النجاح فيه 50 %

مدة الدراسة 9 شهور ويمكن أن تقل وفقاً لرغبة الدارس في دراسة مواد أكثر في فترة زمنية أقل

الدراسة أونلاين على موقع الأكاديمية، وبنجاح الدارس في جميع المواد يحصل على شهادة معتمدة من أكاديمية إعمل بيزنس

في حالة عدم اجتياز الاختبار يتم إعادته بعد أسبوع من المحاولة الأولى.

أبرز أرقام الدبلومة

مدة الدراسة
9 أشهر أو أقل

الساعات الدراسية
50

عدد مواد الدبلومة
14

عدد الدارسين الدراسة
1,048

الدورات التدريبية لدبلومة التسويق ومدة دراسة كل دورة:

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

ملحوظة: توقيت كل دورة تدريبية بالجدول موضح بالساعات والدقائق

محاضري الدبلومة



مصطفى نوارج

صيدلي حاصل على ماجستير في إدارة الأعمال ودكتوراه في التسويق، ومحاضر بجامعة مصر ومعاهد عربية وأجنبية مثل جامعة بوسطن وجامعة المستنقيل.



محمد الباز

رائد أعمال مصري ورئيس مجلس إدارة مجموعة شركات الباز التي تضم العديد من الشركات الرائدة.



رأفت يوسف

خبير في الإدارة والتسويق بخبرة تزيد عن 17 عامًا، ومحاضر في الجامعة الأمريكية بالقاهرة والأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا



خالد سالم

حاصل على دكتوراه في إدارة الأعمال، ومحاضر بقسم الإدارة والتسويق بجامعة مصر الدولية، بخبرة تتجاوز 30 عامًا في مجال التسويق.



أمجد فهمي

أستاذ واستشاري التسويق بالأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا منذ 2011، مدرب معتمد من المعهد المصرفي المصري وجامعة بيرسون بالمملكة المتحدة، بخبرة طويلة في المبيعات والتسويق مع شركات متعددة الجنسيات منذ 2001.



محمد نبيل

خبير تسويق ومستشار لشركات عربية وعالمية، مثل شركة اتصالات وشركة Mckinsey، بخبرة عميقة في التخطيط التسويقي والاستشارات



ماركو حنا

حاصل على ماجستير ودكتوراه من الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا، محاضر ومدرّب معتمد من الجامعة الأمريكية بالقاهرة، وخريج هندسة جامعة القاهرة، بخبرة تزيد عن 16 عامًا في المبيعات والتسويق مع شركات مصرية وأجنبية.

برامج تدريبية أخرى تهتمك
● دبلومة التسويق الإلكتروني

اتصل بنا



www.e3melbusiness.com

أكاديمية

**إعمل
بـ
بـ
بـ**

E3MEL BUSINESS ACADEMY



اشترك الان