

دوره مدیریت کسب و کار با گرایش بازاریابی

MBA in Marketing



توانایی تحلیل محیط کسب و کار، تعیین اهداف بلندمدت، تدوین راهبردها و برنامه‌های استراتژیک برای دستیابی به اهداف سازمانی.

♦ تفکر استراتژیک

توانایی شناسایی نیازها و خواسته‌های مشتریان، طراحی استراتژی‌های بازاریابی، ترویج محصولات یا خدمات و جذب مشتریان جدید.

♦ بازاریابی

توانایی شناسایی نیازهای آموزشی و توسعه اعضای سازمان، ارائه طرح‌های آموزشی، راه‌اندازی فرآیندهای یادگیری و رشد شخصی و حرفه‌ای اعضای سازمان.

♦ توسعه فردی

توانایی ارزیابی گزینه‌ها، تجزیه و تحلیل موقعیت‌ها و انتخاب بهترین تصمیم با توجه به اهداف و محدودیت‌های سازمانی.

♦ تصمیم‌گیری

توانایی تحلیل مسائل پیچیده، شناسایی عوامل مختلف، تعیین وضعیت اصولی صحیح و ارائه راه‌حل‌های اثربخش برای رفع مشکلات.

♦ حل مسئله

توانایی هدایت و راهبری اعضای سازمان یا افراد به منظور توسعه مهارت‌ها، افزایش عملکرد، ایجاد تغییرات مثبت و دستیابی به اهداف موردنظرشان.

♦ کوچینگ



◆ معرفی دپارتمان مدیریت سازمان جهاد دانشگاهی صنعتی شریف :

دپارتمان مدیریت، با بهره‌گیری از ۴ سال تجربه برگزاری دوره‌های مدیریتی در سطح آموزش عالی و بررسی محیط‌های آموزشی حوزه مدیریت و رهبری، چالش‌ها و نقاط ضعف و قوت این حوزه را شناسایی کرده و در راستای چشم‌انداز سازمان و مسئولیت اجتماعی خود، اقدام به طراحی و برگزاری دوره‌ی ویژه‌ای با نام مدیریت کسب و کار با گرایش بازاریابی (MBA in Marketing) کرده است تا با آموزش تخصصی و همگام با استانداردهای روز دنیا، تاثیر مثبتی بر روی جامعه مدیران، رهبران و فعالان حوزه‌های نوآوری و کسب و کارهای نوین داشته باشد.

◆ چرا این دوره؟

اعضای هیئت علمی و تیم اجرایی دپارتمان با داشتن تجربه برگزاری چندین دوره و استفاده از به روزترین متدهای آموزشی، منابع معتبر بین‌المللی و مدرسین خبره و آگاه به مرزهای علم مدیریت و چالش‌های بازار ایران، دوره‌ای نوین را به منظور تقویت دانش، تجربه و پرورش نیروهای مجرب در سطح مدیریت جهانی طراحی کرده‌اند. این دوره که شامل 260 ساعت آموزش و 40 ساعت انجام پروژه کاربردی به همراه منتورها، تخصصی و ارائه گواهینامه از جهاد دانشگاهی صنعتی شریف است، کیفیت پیاده‌سازی آموزه‌های دانش پذیران را بر یک پروژه متناسب با بازار تضمین خواهد کرد و با انجام این پروژه‌ها، دانش کسب شده در ذهن دانش پذیران تثبیت خواهد شد.

◆ مزیت‌های این دوره؟

1. درس‌های تخصصی: حضور اساتید برجسته حوزه مدیریت و بازاریابی، فرصتی برای تقویت دانش و مهارت‌های دانش پذیران و اشتراک تجربیات حرفه‌ای اساتید را فراهم می‌کند.

2. پروژه کاربردی: دانش پذیران پروژه‌ای کاربردی طراحی و اجرا خواهند کرد تا تئوری‌ها را در عمل تجربه کنند.

3. همراهی منتورها: منتورهای تخصصی در طول دوره به دانش پذیران کمک می‌کنند تا مفاهیم را در پروژه خود پیاده کنند.

4. جلسات تعاملی: جلسات آنلاین با اساتید و دانشجویان فرصتی برای بحث و تبادل نظر فراهم می‌کنند.

5. منابع آموزشی متنوع: مقالات، کتب، ویدئوها و ابزارهای آموزشی تعاملی برای بهبود فرآیند یادگیری ارائه می‌شود.

6. ارائه گواهینامه: ارائه گواهینامه قابل ترجمه و با تایید جهاد دانشگاهی صنعتی شریف و دفتر مرکزی





معاونت آموزشی
سازمان جهاد دانشگاهی صنعتی شریف

♦ دروس دوره

بخش دوم

- ♦ اقتصاد
- ♦ مدیریت پروژه
- ♦ راه اندازی کسب و کار جدید
- ♦ مدیریت بازرگانی

بخش اول

- ♦ ایده، خلاقیت و نوآوری
- ♦ شناسایی فرصت
- ♦ مبانی سازمان و مدیریت
- ♦ مدیریت استراتژیک و تحلیل محیط کسب و کار
- ♦ کسب و کار الکترونیک

بخش چهارم

- ♦ تحقیقات بازاریابی
- ♦ مدیریت ارتباط با مشتری و تبلیغات
- ♦ دیجیتال مارکتینگ
- ♦ مدیریت فروش

بخش سوم

- ♦ مدیریت مالی
- ♦ اصول و فنون مذاکره
- ♦ مدیریت منابع انسانی
- ♦ حقوق کسب و کار
- ♦ مدیریت برند

دوره در طول ۱۰ الی ۱۱ ماه برگزار می شود.

در پایان هر هفته جلسه منتورینگ برگزار می شود.

این دوره در ۲۶۰ ساعت دو روز در هفته خارج از ساعات اداری برگزار می گردد.



MBAⁱⁿ Marketing

برای اطلاعات بیشتر با راه های ارتباطی زیر در خدمتتان هستیم ...

۰۲۱-۶۷۶۴۱۶۸۲



۰۹۳۹۸۸۰۹۶۶۴



۰۹۳۶۱۹۰۲۰۸۰



@jsharifmba



www.jdsl.jdsharif.ac.ir



Jsharifmba@gmail.com



معاونت آموزشی

سازمان جهاد دانشگاهی صنعتی شریف