



<http://www.eeni.org>

برنامج الماجستير التنفيذي في التجارة الخارجية وإدارة الأعمال الدولية

MASTER Executive International Business, Global Marketing and Internationalization

الإصدار التاسع من برنامج الماجستير التنفيذي في التجارة الخارجية - التسويق الدولي - الاستراتيجيات الدولية مصمم بشكل كامل حسب **أنظمة التعليم الإلكتروني e-learning** ، وهو البرنامج الأكثر شمولاً تقريباً بالمقارنة مع برامج الماجستير الأخرى . بعد الانتهاء من دراسة برنامج الماجستير التنفيذي تتكون لدى الطلاب وجهة نظر عالمية و عملية حول التجارة الخارجية و إدارة الأعمال الدولية ، التسويق الدولي و الأسواق الإقليمية المختلفة و أساليب و استراتيجيات التجارة ... **إن كنت من الذين يرغبون بالتخصص في مجال التجارة الدولية ، التسويق الدولي ، الإستراتيجيات الدولية في أن واحد ... ننصحك بدراسة الماجستير التنفيذي MIB-E**

يتكون برنامج الماجستير التنفيذي من **٤ فصول دراسية** : (التجارة الخارجية - التسويق الدولي - الأسواق العالمية - اللغات للتجارة الخارجية). البرنامج متوفر بأربع لغات (إنجليزي - فرنسي - أسباني - برتغالي) و يشمل أسلوب دراسة الحالة المصغرة .

معلومات حول برنامج الدراسة:

- **مدة الدراسة** : 700 ساعة / 16 شهر.
- **لغة الدراسة** : إنجليزي أو فرنسي أو أسباني (. اختياري حسب رغبة الطالب)
- **رسوم الدراسة الأساسية بدون خصم** : 3.378 يورو . (**محول عملات**)
- الفصول الدراسية الخاصة بالتسويق الدولي و الأسواق الإقليمية تعتمد بشكل أساسي على **أسلوب دراسة الحالة المصغرة**
- **اختياري** : بإمكان طلاب الماجستير التنفيذي MIB-E اختيار دراسة لغة ثانية للدراسة (فرنسي - أسباني - برتغالي - إنجليزي) إضافة إلى اللغة التي يختارها في الأساس . مثلاً (إنجليزي + فرنسي أو أسباني ؛ أو فرنسي + أسباني أو إنجليزي) بهدف تحسين و تقوية اللغات لديه (في هذه الحالة يتم الإشارة في نهاية الدراسة بأن برنامج الماجستير هو ثنائي اللغة MIB-E bilingüe).

منح خاصة و خصومات تصل إلى ٥٠% مقدمة من الأكاديمية الأسبانية EENI

تقدم الأكاديمية الأسبانية للتجارة الخارجية و إدارة الأعمال الدولية منح و خصومات خاصة للطلاب الراغبين بالتسجيل و الذين يستوفون الشروط المطلوبة للحصول على المنح المقدمة من الأكاديمية . المنح الدراسية المقدمة من الأكاديمية هي عبارة عن خصم معين يحصل عليه الطالب ، من الممكن أن تصل قيم المنحة لخصم بمقدار ٥٠% من إجمالي رسوم الدراسة حسب منطقة الطالب.

الطلاب الراغبين بالتسجيل :اضغط على زر **(أطلب معلومات)** من القائمة الرئيسية على جهة اليسار ، عبئ استثمار التسجيل (اختر الدولة حسب الجنسية و ليس حسب محل الإقامة)

شروط التقدم للمنح:

- أن يكون الطالب ضمن الدول المسجلة في قائمة الدول المسجلة لدى EENI .
- إنهاء الدراسة في الوقت المحدد لبرنامج الماجستير .
- الالتزام بدفع أقساط رسوم الدراسة بانتظام و في الأوقات المحددة حسب الاتفاق مع الأكاديمية .
- الطالب الذي يحصل على منحة من الأكاديمية الأسبانية يجب أن يتعاون مع الأكاديمية تحت إشراف و تنسيق المشرف الأكاديمي الخاص بالطالب. مثل المساهمة بإضافة موضوع معين يتعلق بالتجارة الخارجية بهدف تحسين و ترقية البرنامج التعليمي . في نهاية الدراسة يجب أن يقدم الطالب تقرير (حسب طلب المشرف) بكافة المواضيع أو المقالات أو الأبحاث التي قام بإضافتها أثناء دراسته .

مساعدات مالية خاصة:

تقدم الأكاديمية الأسبانية EENI إمكانية تسديد الرسوم الدراسية **بالتقسيط** - خصومات خاصة في حالة دفع الرسوم كاملة مقدماً .. إلخ

الفصول و الوحدات الدراسية

1 - فصل التجارة الخارجية.

التجارة في العالم والعولمة: مقدمة في التجارة الدولية والعولمة | اتفاقيات اقتصادية دولية | المنظمات الدولية (OMC) البنك الدولي BID, , BAfD إلخ.) تطور الاقتصاد العالمي | الحالة الاقتصادية للعالم | الإتحاد الأوروبي والآثار الاقتصادية في التوسيع | إحصائيات دولية .

المستندات في التجارة الدولية: أنواع المستندات في عمليات الاستيراد والتصدير | مستندات المنشأ (الأصل) | المستندات التجارية | المستندات الإدارية | مستندات أخرى.

الجمارك: إجراءات الاستيراد والتصدير | دورة و وظائف الجمارك | منشأ البضاعة | الوكيل الجمركي | القيمة الجمركية | تصنيف البضائع | العميل الجمركي | إجراءات الجمارك | الاستيراد والتصدير في الاتحاد الأوروبي | أنظمة جمركية دولية.

قوانين و شروط Incoterms: مقدمة | تحليل مصطلحات الـ | Incoterms مجموعة | E: EXW | مجموعة | F: FAS FCA FOB | مجموعة C: CFR CIF CPT CIP | D: DES DEQ DDU DDP DAF | كيفية استخدامها وتطبيقها...

وسائل النقل الدولي: مقدمة في وسائل النقل الدولي | أهم المعايير التي تؤثر في اختيار وسيلة النقل الأكثر ملائمة | مستندات النقل الدولي | (Bill of lading, AWB, CMR, CIM, ...) | التكلفة والتأمين | التعبئة والتغليف والحاويات | container النقل البحري الدولي | النقل الجوي | النقل البري | النقل بواسطة القطارات | Train النقل متعدد الوسائط.

التعاقد - العقود الدولية: العقود الدولية في التجارة الإلكترونية . معاهدة فيينا . البنود المتكررة والاعتيادية في عقد الشراء والبيع الدولي . الموازنة الدولية دراسة تحليلية على بعض الأمثلة...

وسائل الدفع والاعتماد المستندي: مقدمة في وسائل الدفع الدولية | الحوالات والشيكات | الحوالة (الإرسالية) البسيطة والحوالة المستندية | الاعتماد المستندي | أنواعه ، أنماطه ، محتوياته . لائحة Check list المستندية | تحليلات على الاعتمادات المستندية.

أسواق العملات والتمويل الدولي: أسواق العملة الدولية والتجارة الخارجية | تأمين تبادل العملات | ميزان المدفوعات (شرح) | تمويل الصادرات والواردات | اعتمادات التمويل | أنواع أخرى (Factoring, Leasing, ...)

قسم التصدير الى الخارج: وظائف ومهام وتنظيم قسم التصدير للخارج | مدير التصدير . أهداف قسم التصدير للخارج.

التجارة الإلكترونية: أساسيات التجارة الإلكترونية | الإجراءات الإلكترونية | (CRM, SCM, Call centers, e-Procurement,...) الأمان الإلكتروني | التوقيع الإلكتروني ، بروتوكول SSL ، أمن المعاملات الإلكترونية)

2 - فصل التسويق الدولي

التسويق الدولي: تحليل و دراسة أي نوع من الشركات باستطاعتها التصدير | المصادر والمتطلبات اللازمة للتصدير و دراسة تحليلية لبدء أنشطة المصدر | تحليل | SWOT فهم مصطلح " فكر بشكل دولي و تحرك بشكل محلي " في الاستراتيجيات الدولية و أهمية التسويق الدولي المختلط.

دراسات السوق: دراسات السوق الدولية | ماذا نصدّر؟ أين نصدّر؟ كيف نصدّر؟ | أساليب التطبيق والعمل | دراسة سوق تحليلية للأسواق.

سياسات التسعير الدولي: مقدمة في سياسات التسعير الدولية | الأسعار الدولية وقوانين الـ | Incoterms طرق حساب السعر النهائي للمنتج | استراتيجيات التسعير الدولية | استراتيجيات التسعير والتجارة الإلكترونية.

سياسات الترويج الدولي: سياسات الترويج الدولي | الدعاية والإعلان | العلاقات العامة | الأدلة الإرشادية | معارض دولية | سفريات للخارج بغرض الترويج الدولي | الإستراتيجية الدولية و الطابع الخاص بالدولة.

سياسات المنتج الدولي: مفاتيح المناطق key areas الخاصة بسياسة المنتج | أهداف المنتجات المحلية | المنتجات في الأسواق الدولية | استراتيجيات المنتج | المنتجات الإلكترونية. e-Product

تقسيم السوق ، العلامة التجارية ، الإعلان عن ماركة تجارية: تقسيم السوق على نطاق دولي | مجالات و معايير تقسيم السوق | استراتيجيات الأسواق المستهدفة | مراحل تقسيم السوق | أهمية العلامة " الماركة " التجارية في الاستراتيجيات الدولية | استراتيجيات العلامة التجارية في الأسواق الخارجية | الإعلان عن ماركة تجارية في الأسواق الدولية | استراتيجيات ترويج العلامة التجارية.

التوزيع الدولي: توزيع المنتجات في الأسواق الخارجية | التصدير الغير مباشر | التصدير بالمشاركة | مؤسسات التصدير | الشركات التجارية | التوزيع المباشر | المستورد / الموزع | الممثل " الوكيل " الدولي | شخصية الشركة المستقلة | العلاقات الدولية من خلال التصاريح | الإعفاءات و الامتيازات " تخليص من الضريبة | " مجال اختيار الوكيل / الموزع . ملف الوكيل | عقود الوكالة | التوزيع الإلكتروني.

3 - فصل الأسواق الإقليمية

التجارة - إدارة أعمال متعددة الثقافات: مفهوم الثقافة | الديانات السماوية | الثقافة و التجارة | نظريات Edward Hall, Geert Hofstede, Trompenaars حالات دراسية في بعض الدول | تحليل و فهم الطبيعة المختلفة للثقافات المختلفة و التعرف على كيفية تكيف استراتيجياتنا التسويقية في الدول ذوات الثقافات المختلفة

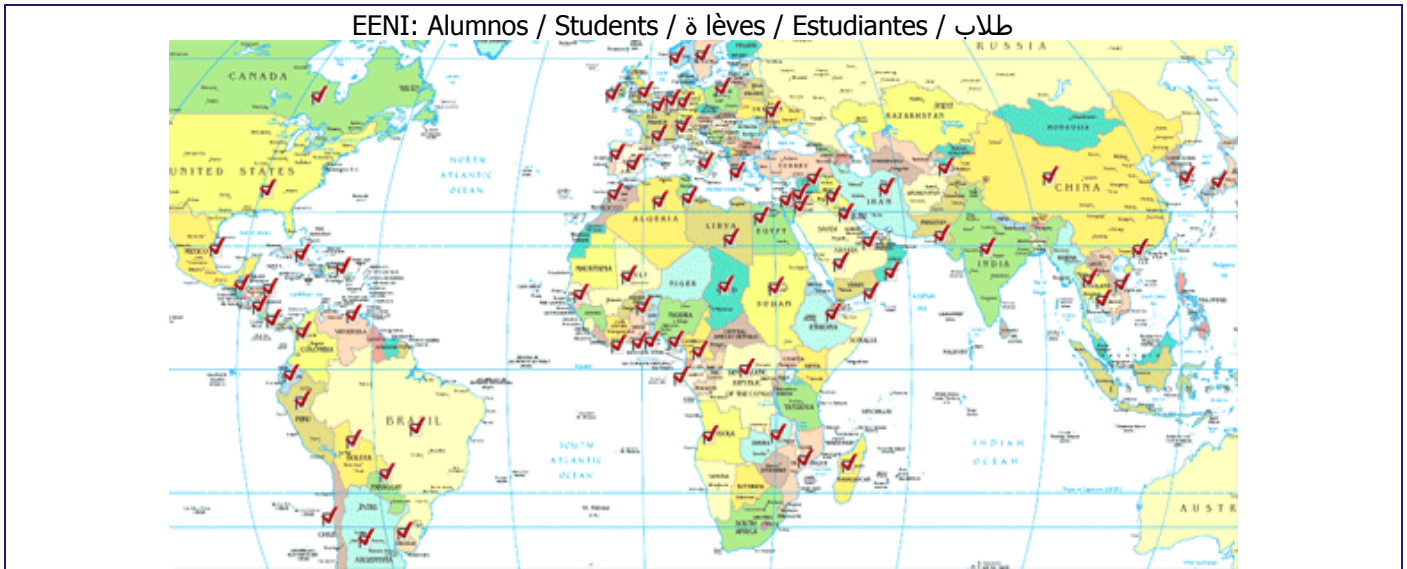
استراتيجية المنافسة و المنافسة الدولية: استراتيجيات المنافسة و المنافسة الدولية | الإستراتيجية الدولية . إستراتيجية audit نموذج Value chain تحليل | Five forces تحليل | SWOT تحليل

آسيا

الاقتصاد الآسيوي: اقتصاد | رؤية اقتصادية آسيوية متطورة | آسيا و المؤسسات الدولية | مؤسسات محلية Asian Development Bank, ASEAN, APEC, SAARC, UNESCAP, ESCWA,...

التجارة مع الصين
التجارة مع الهند
التجارة مع اندونيسيا وماليزيا
دراسات للاستراتيجيات المطبقة في شركات اليابان
أفريقيا
الاقتصاد الأفريقي : اقتصاد مؤسسات محلية (UNECA, Cotonou, AGOA, ADB, AFRICANA UNION, NEPAD, CEEAC, CEN-SAD, COMESA, ECOWAS, SADC, UMA)
التجارة مع نيجيريا وجنوب أفريقيا
استراتيجيات مطبقة في شركات أفريقيا المتقدمة Fr
أمريكا
الاقتصاد الأمريكي : اقتصاد منظمات محلية وإقليمية (ALADI, MERCOSUR, NAFTA, Comunidad Andina, CARICOM, ...) En, Es
دراسات للاستراتيجيات المطبقة في شركات USA
شركة كوكاكولا . استراتيجية دولية : شركة كوكاكولا العالمية The Coca Cola Company . تحليل SWOT نظام التهيئة المحلي استراتيجيات مصممة لأمريكا الشمالية و الجنوبية ، آسيا ، أفريقيا International Brand strategy البرازيل : شركات برازيلية. استراتيجيات مطبقة في شركات : برازيلية Po .
أوروبا
الاقتصاد الأوروبي : الاقتصاد المنظمات المحلية الإتحاد الأوروبي
دراسات للاستراتيجيات المطبقة في شركات أوروبا
شركة بيرسدورف . استراتيجية دولية : شركة بيرسدورف العالمية The Beiersdorf Company . تنمية و تطوير التجارة الدولية إستراتيجية تسويق الماركة التجارية في الأسواق العالمية.
شركة فولكس فاجن . استراتيجية دولية : شركة فولكس فاجن العالمية The Volkswagen Group . مجموعة فولكس فاجن و الاقتصاد الدولي أنشطة مجموعة شركات فولكس فاجن العالمية نظام مخاطر الإدارة Risk management system إستراتيجية التجارة الإلكترونية. استراتيجيات مطبقة في شركات فرنسية Fr
توسعة الإتحاد الأوروبي
التجارة مع روسيا
التجارة في أسبانيا : أسبانيا تعتبر دولة متطورة بشكل كبير ، كما أن أسبانيا عضو من أعضاء الإتحاد الأوروبي الـ 12 الذين وحد عملة الدول الأعضاء إلى اليورو . € بناء على احصائيات علمية بحسب OECD فإن معدل الناتج المحلي (GDP) يحتل المرتبة الثامنة حسب الاقتصاد العالمي. استراتيجيات مطبقة في شركات أسبانية Es .
الدول الإسلامية:
رؤية اقتصادية المنظمات و المؤسسات المحلية أساسيات الاقتصاد الإسلامي
التجارة مع الدول العربية Es .
التجارة مع باكستان و إيران
4 - فصل اللغات في التجارة الخارجية . على الطلاب اختيار لغة واحدة(1)
لغة إنجليزية : تنمية و تطوير مستوى القراءة لدى الطلاب تقوية مهارات النطق تحسين مستوى الفهم و الاستيعاب في المحادثات الجارية باللغة الإنجليزية
لغة أسبانية : تنمية و تطوير مستوى القراءة لدى الطلاب تقوية مهارات النطق تحسين مستوى الفهم و الاستيعاب في المحادثات الجارية باللغة الأسبانية
لغة فرنسية : تنمية و تطوير مستوى القراءة لدى الطلاب تقوية مهارات النطق تحسين مستوى الفهم و الاستيعاب في المحادثات الجارية باللغة الفرنسية
لغة برتغالية : تنمية و تطوير مستوى القراءة لدى الطلاب تقوية مهارات النطق تحسين مستوى الفهم و الاستيعاب في المحادثات الجارية باللغة البرتغالية

الإصدار التاسع لبرنامج الماجستير : حتى الآن تم تسجيل أكثر من ٣٠٠ طالب من ٧٠ دولة مختلفة ، من ٤ قارات من مختلف الجنسيات (**لمشاهدة صور بعض الطلاب - انظر موقع الأكاديمية**)



نظام التقييم ، الامتحانات ، بحث الدراسة النهائي:

نظام التقييم يعمل بشكل مستمر و دائم بحيث تكون عملية رصد الدرجات بشكل إلكتروني من خلال الحرم الإلكتروني ، يعمل نظام التقييم أيضاً بنفس أسلوب طريقة الدراسة (**عن بعد**) ، تركز عملية التقييم على عدة عوامل أساسية:

- درجة الطالب الناتجة من حل **التدريبات النهائية الخاصة بكل وحدة** .
- درجة الطالب الناتجة من **تحرير بحث التخرج النهائي** Final Thesis ، عند الانتهاء من من دراسة وحدات الدراسة المقررة يتوجب على الطالب تحرير بحث دراسي نهائي بحيث يتم من خلاله تناول أحد مواضيع التجارة الخارجية لتطبيق ما تم دراسته نظرياً في الوحدات الدراسية .
- **تقرير المشرف** الخاص بالطالب حول نشاط و تفاعل الطالب في برنامج الدراسة .

الشهادة النهائية و لقب الدراسة:

الطلاب الناجحون في برنامج الدراسة يتم تسليمهم شهادة معتمدة صادرة من الأكاديمية الإسبانية للتجارة الخارجية و إدارة الأعمال الدولية EENI.

- **الطلاب الحاصلين** على **الشهادة الجامعية الأولى -البكالوريوس - Bachelor Degree - تصدر لهم شهادة بعنوان :**

Master Executive of International Business, Global Marketing and Internationalization (MIB-E)

- **الطلاب الغير حاصلين** على **الشهادة الجامعية الأولى - البكالوريوس - Bachelor Degree - تصدر لهم شهادة بعنوان :**

Advanced Certificate Program in International Business, Global Marketing and Internationalization

إجراءات التسجيل:

- 1 - إرسال صورة عن السيرة الذاتية + C.V. صورة شخصية " Personal Card Photo " ، فور تحليل السيرة الذاتية للطالب و القبول المبدئي للتسجيل في برنامج الدراسة ، يتم إعلامكم بذلك عبر البريد الإلكتروني . و إخباركم بتفاصيل أكثر شمولاً حول برنامج الدراسة و باقي إجراءات التسجيل.
- 2 - في حالة قبول الطالب المبدئي ، يتوجب على الطلاب المقبولين إرسال صورة مصدقة عن الشهادة الجامعية الأول " البكالوريوس " (يمكن إرسال صورة الشهادة خلال فترة الدراسة في برنامج الماجستير في حالة أن يكون الطالب في الأشهر الأخيرة قبل تخرجه من الجامعة)
- 3 - دفع قسط الرسوم الدراسية .

- **بداية البرنامج :** كل طالب يستطيع الالتحاق ببرنامج الدراسة متى يشاء - لا يوجد تاريخ محدد لبداية الدراسة - حسب أنظمة التعليم المستمر - تسجيل مستمر و مفتوح .

للعودة إلى الصفحة الرئيسية لبرنامج الماجستير

<http://www.eeni.org/ar103.asp>



سجل الآن ...!!!
واطلب الحصول على منحةك
من الأكاديمية الأسبانية
EENI

منح خاصة وخصومات
تصل الى 50%