جامعة جميرا
JUMEIRA UNIVERSITY

جامعة جميرا
كلية إدارة الأعمال

بكالوريوس إدارة الأعمال في التسويق

متوافق مع معايير (CMA) | مدمج بالذكاء الاصطناعي | معتمد من مفوضية الاعتماد الأكاديمي (CAA)

جاهز للمستقبل . متوائم مع قطاع الصناعة .
موجه لمنطقة الخليج العربي . دبي

120
ساعة معتمدة

4
سنوات

CAA
معتمد من مفوضية الاعتماد الأكاديمي

AI
دمج الذكاء الاصطناعي

100%
تدريب عملي مضمون بنسبة

CMA
متوافق مع معايير

جـــامعة جـــميرا
JUMEIRA UNIVERSITY

نظرة عامة على البرنامج

نبذة عامة عن البرنامج

عُد برنامج بكالوريوس إدارة الأعمال تخصص التسويق بجامعة جميرا برنامجاً أكاديمياً متكاملاً يتكون من 120 ساعة معتمدة, ويستهدف إعداد الطالبات ليصبحن اختصاصيات في التسويق الاستراتيجي، وخبيرات في بناء العلامات التجارية, وقائدات تسويق يعتمدن على التحليل المتقدم للبيانات تلبيةً لمتطلبات الاقتصاد الحديث. ويرتكز هذا البرنامج في قلب المنظومة التجارية الحيوية لمدينة دبي، التي تُصنف كواحدة من أكثر بيئات الأعمال تنافسية وابتكاراً على مستوى العالم؛ ليجمع بكفاءة بين التميز التسويقي الأصيل وقدرات الذكاء الاصطناعي، والطلاقة الرقمية, واستشراف الأسواق العالمية.

وصُمم البرنامج ليتوافق مع الإطار المهني للـ (CMA), وهو معتمد بالكامل من مفوضية الاعتماد الأكاديمي (CAA), مما يمنح الخريجات أسساً نظرية راسخة وكفاءات عملية تؤهلهن لقيادة قطاعات التسويق في المؤسسات المحلية والإقليمية والدولية. ولم يعد التسويق مجرد وظيفة قائمة على الإبداع الفردي الفطري، بل أضحى تخصصاً علمياً مدفوعاً بالبيانات, وتقنيات الذكاء الاصطناعي، ورؤى المستهلكين المباشرة؛ لذا يضمن هذا البرنامج إتقان الخريجات لفن التسويق الحديث وعلمه معاً.

ويجمع المنهج الدراسي بين أسس إدارة الأعمال الجوهرية والخبرات التسويقية المتخصصة, ويتضمن بحوث الأسواق, وبناء العلامات التجارية, والتسويق الرقمي, وسلوك المستهلك, واستراتيجيات الحملات التسويقية, وتحليلات وسائل التواصل الاجتماعي. وتتقن الطالبات الأدوات اللازمة للتواصل مع الجمهور في عالم يقوده الذكاء الاصطناعي، مع التركيز على الموازنة بين الابتكار الإبداعي واتخاذ القرارات المستندة إلى البيانات. وعند إتمام البرنامج, تُؤهل الخريجات لشغل وظائف متعددة مثل: منسقة تسويق, ومديرة علامة تجارية, وأخصائية استراتيجية رقمية, وغيرها, أو السعي للحصول على شهادات مهنية مرموقة في القطاع مثل (Google Analytics), و(HubSpot), وشهادات تحليلات التسويق المتقدمة.

الاعتماد:
معتمد من مفوضية الاعتماد الأكاديمي (CAA)

التخصص:
التسويق

الدرجة العلمية:
بكالوريوس إدارة الأعمال

المدة:
4 سنوات | دوام كامل / دوام جزئي

إجمالي الساعات المعتمدة:
120 ساعة معتمدة

الموقع:
شارع لطيفة بنت حمدان، مخرج رقم 23، شارع الخيل، دبي، الإمارات العربية المتحدة

لغة التدريس:
اللغة الإنجليزية

مكتب القبول: Enrollment@ju.ac.ae | +971 52 806 3270

جامعة جميرا
JUMEIRA UNIVERSITY

لماذا تختارين بكالوريوس إدارة الأعمال تخصص التسويق في جامعة جميرا؟

شهد قطاع التسويق تحولاً جذرياً وهائلاً خلال العقد الماضي؛ إذ أدى صعود تحليلات المستهلك المدعومة بالذكاء الاصطناعي، والإعلانات البرمجية الموجّهة، والتخصيص واسع النطاق، والذكاء الاجتماعي الفوري إلى تغيير جوهري في طبيعة المعارف والمهام المطلوبة من مهنيي التسويق. ولم تعد شهادات التسويق التقليدية كافية لإعداد الطالبات الطموحات للمستقبل المهني الذي ينتظرهن. ومن هنا، صُمم برنامج بكالوريوس إدارة الأعمال تخصص التسويق (المتوافق مع معايير الـ CMA) في جامعة جميرا ليواكب المهنة في واقعها المعاصر واستشراف تطورها المستقبلي.

لإطار المهني المتوافق مع معايير (CMA)

تمت هيكلة البرنامج بما يتوافق مع إطار كفاءات الـ (CMA)، مما يوفر للطالبات أساساً أكاديمياً متيناً يدعم تقدمهن نحو الحصول على شهادات تسويق مهنية معترف بها دولياً. وتلج الخريجات المسار المهني بمكانة متقدمة ومعرفة عميقة بالتخصص تشمل إدارة العلامات التجارية، والتسويق الرقمي، وسلوك المستهلك، وبحوث الأسواق، واستراتيجيات التسويق المؤسسي.

التعليم المدمج بالذكاء الاصطناعي

تم دمج تقنيات الذكاء الاصطناعي في كامل التجربة التعليمية للطالبات في جامعة جميرا؛ حيث يتعاملن مع تقنيات التعلم التكيفي، وأدوات الدعم الأكاديمي الذكية، والتقييمات المدمجة بالذكاء الاصطناعي، والتطبيقات المتخصصة في قطاع التسويق، مما يضمن إتقان كل خريجة لأدوات ومسارات العمل التي يمنحها أصحاب العمل الأولوية القصوى.

ميزة دبي

تُعد دبي مختبراً عالمياً حياً للتسويق؛ فنظراً لكونها موطناً لأرقى بيئات تجارة التجزئة في العالم، والحملات الطموحة للعلامات التجارية، ومنصات التجارة الإلكترونية المزدهرة، فضلاً عن بيئتها السكانية المتنوعة التي تضم أكثر من 200 جنسية، فإنها تقدم لطالبات التسويق نموذجاً تعليمياً مثالياً ومباشراً. إن القرب الجغرافي والمهني من المؤسسات التي تقود مستقبل تفاعل المستهلكين في منطقة الخليج العربي، من "إعمار" و"نون" إلى الوكالات العالمية ورواد التكنولوجيا المالية (FinTech) , يعني أن طالبات جامعة جميرا يدرسن التسويق في البيئة التي يُعاد فيها ابتكاره وتشكيله.

جـــــامعة جـــــميرا
JUMEIRA UNIVERSITY

ميزة دبي ودولة الإمارات	المؤشر / التصنيف العالمي	مرتبة دبي والدولة
مؤشر فرص المستقبل العالمي 2024	المرتبة 4 عالمياً	دبي
كتاب التنافسية العالمي الصادر عن IMD لعام 2024	المرتبة 7 عالمياً	دولة الإمارات
مؤشر تنافسية المواهب العالمي 2023	المرتبة 22 عالمياً	دولة الإمارات
تصنيفات السلامة العالمية	ضمن آمن 10 مدن في العالم	دبي
الابتكار وريادة الأعمال	تميز دولة الإمارات في الاستجابة للمتغيرات ودعم نمو الأعمال	دولة الإمارات
التنوع الثقافي	أكثر من 200 جنسية - بيئة تسويقية فريدة متعددة الثقافات	دبي ودولة الإمارات

المشاركة في مشاريع عالمية آنية ومباشرة

لا تنتظر طالبات جامعة جميرا حتى التخرج للعمل على تحديات تسويقية حقيقية؛ فمنذ السنة الأولى، يدمج البرنامج في تجربته الأكاديمية حملات تسويق دولية، ومشاريع استراتيجية للعلامات التجارية العالمية، ومبادرات تحليلات المستهلك المعززة بالذكاء الاصطناعي، وبحوث الأسواق العابرة للحدود. وتدخل الخريجات وظيفتهن الأولى بملف أعمال مهني واقعي، وهي ميزة تصنع فارقاً حاسماً في التوظيف التنافسي.

لشهادات المهنية في قطاع الصناعة

تبني الطالبات ملف أعمال متكامل من الشهادات المهنية المعتمدة في قطاع الصناعة طوال سنوات الدراسة الأربع ، وهي مؤهلات موثقة تؤكد لأصحاب العمل جاهزيتهن، وقدراتهن التحليلية، وطموحهن المهني في كل مرحلة من مراحل التوظيف. وتشمل هذه الشهادات: التسويق الرقمي، والتحليلات، والتسويق بالذكاء الاصطناعي، وشهادات تجربة المتعاملين المدمجة في البرنامج كمسرعات حقيقية للمسار المهني.

تدريب عملي مضمون بنسبة 100%

تُوفر فرص التدريب العملي لكل طالبة مؤهلة من خلال منظومة الشراكات الصناعية الممتدة لجامعة جميرا، مما يضمن الاحتكاك المباشر ببيئة العمل والتواؤم مع قطاع الصناعة قبل التخرج. هذا ليس مجرد طموح، بل التزام مؤسسي راسخ.

استثمار متاح

تبلغ الرسوم الدراسية 49,500 درهم إماراتي سنوياً (بناءً على 15 ساعة معتمدة في الفصل الدراسي الواحد)، مع توفر خطط سداد فصلية مرنة. وتُطبق رسوم قبول تُدفع لمرة واحدة بقيمة 1,500 درهم إماراتي. وتقدم جامعة جميرا برنامجاً شاملاً للمنح الدراسية يشمل: منح الإنجاز الأكاديمي، والبحث العلمي، والأسرة ، والقبول المبكر. لمزيد من التفاصيل يرجى التواصل عبر: Enrollment@ju.ac.ae.

جـــامعة جـــميرا
JUMEIRA UNIVERSITY

أهداف البرنامج والسمات العامة للخريجات

صُمم برنامج بكالوريوس إدارة الأعمال تخصص التسويق (المتوافق مع معايير CMA) في جامعة جميرا لإعداد خريجات يظهرن تميزاً لافتاً في خمسة أبعاد رئيسية: المعرفة التسويقية, والكفاءة المهنية, والإلمام بالذكاء الاصطناعي, والوعي العالمي, والقيادة الإبداعية.

مخرجات تعلم البرنامج (PLOs)

عند إتمام البرنامج بنجاح, ستكون الخريجة قادرة على:

PLO	Outcome
PLO 1	إظهار استيعاب مفاهيم إدارة الأعمال ومبادئها ونظرياتها.
PLO 2	تطبيق مهارات التفكير التحليلي والنقدي لحل مشكلات الأعمال.
PLO 3	تحليل قضايا الأعمال وتحديد الحلول التكنولوجية الناشئة لاتخاذ قرارات أعمال أخلاقية.
PLO 4	توظيف المهارات التعاونية في بيئات العمل الجماعي لتحقيق نتائج تآزرية مشتركة.
PLO 5	تفحص اتجاهات وممارسات الأعمال العالمية.
PLO 6	تقييم سيناريوهات الأعمال من منظور الاستدامة.
PLO 7	صياغة وتوصيل حجج مقنعة ومترابطة عبر الوسائل المكتوبة والشفهية لمخاطبة فئات متنوعة.
PLO 8	تطوير مقاربات ريادية ومبتكرة لاقتناص فرص الأعمال.
PLO 9	صياغة وتطبيق حلول لمختلف قضايا الأعمال في التخصصات ذات الصلة.

جـــــامعة جـــــميرا
JUMEIRA UNIVERSITY

لسمات العامة للخريجات

السمة العامة	ما تبنيه جامعة جميرا
بناء المعرفة والفهم	معرفة تحليلية عميقة بمبادئ التسويق, وسلوك المستهلك, واستراتيجية العلامة التجارية, وتخصصات التسويق الرقمي؛ والقدرة على البحث العلمي المستند إلى الأدلة والقرائن.
بناء الشخصية التفاعلية والقيم المجتمعية	مهارات تجمع بين الأصالة والمعاصرة في التعامل مع تحديات التسويق الحديثة وخدمة المجتمع بفاعلية مسؤولة.
بناء المهارات الذاتية	مهارات شخصية ومهنية متقدمة لقيادة بيئات عمل ديناميكية ومتعددة الثقافات بثقة عالية وقدرة مرنة على التكيف.
بناء المهارات المهنية	كفاءات تسويقية مهنية راسخة في الأخلاقيات, ومجهزة بأحدث أدوات الاتصال وقدرات التسويق المعززة بالذكاء الاصطناعي لتلبية متطلبات سوق العمل.

الكفاءات الخاصة بقطاع التسويق

- تطبيق المبادئ المتقدمة لاستراتيجية العلامة التجارية, والتسويق الرقمي, وسلوك المستهلك, والاتصال المؤسسي على تحديات المؤسسات الواقعية.
- تصميم الحملات التسويقية الرقمية وتنفيذها وتقييمها عبر منصات وقنوات متعددة.
- تطبيق تحليلات التسويق, وتصور البيانات, وأدوات ذكاء الأعمال لاستخراج رؤى استراتيجية قابلة للتطبيق حول سلوك المستهلكين.
- التقييم النقدي وتطبيق أدوات الذكاء الاصطناعي, وأتمتة التسويق, ومنصات البيانات المتخصصة.
- قيادة مبادرات اتصالات العلامة التجارية بذكاء ثقافي, ورؤية إبداعية, وقرارات مستندة إلى الأدلة الحقيقية.

جامعة جميرا
JUMEIRA UNIVERSITY

الآفاق المهنية المستقبلية

يمر قطاع التسويق بواحد من أعمق التحولات المهنية في تاريخه؛ حيث أدى تقارب الذكاء الاصطناعي، وتحليلات البيانات، وذكاء وسائل التواصل الاجتماعي، وتفاعل المستهلكين شديد التخصيص إلى إعادة تشكيل مفهوم الاحتراف التسويقي بالكامل. وستقود الطالبات اللواتي يدخلن سوق عمل التسويق في عام 2028 وما بعده مشهداً غنياً بالبيانات، وأكثر تعقيداً من الناحية التكنولوجية، وأكثر تطلباً للإبداع من أي وقت مضى.

كيف يغير الذكاء الاصطناعي واقع التسويق؟

يعيد الذكاء الاصطناعي تشكيل كافة أبعاد ممارسات التسويق , بدءاً من تقسيم الجمهور التنبؤي وشراء الإعلانات البرمجية، وصولاً إلى تحسين المحتوى المنشأ بالذكاء الاصطناعي، ومحركات التخصيص الفوري، ورسم الخرائط الذكية لرحلة المتعامل. ويجب على مهنيي التسويق في المستقبل الجمع بين التفكير الاستراتيجي الإبداعي والقدرة على توجيه الرؤى المستمدة من الذكاء الاصطناعي واستجوابها والعمل بموجبها. وتصبح القدرة على فهم ما يمكن وما لا يمكن للذكاء الاصطناعي فعله , وإضافة قيمة استراتيجية بشرية مميزة إلى جانبه , هي الكفاءة المحدِدة لنجاح المسوق الحديث.

كيف يتطور تفاعل المستهلكين؟

تغيرت تطلعات المستهلكين بشكل جذري؛ فمستهلكو اليوم يتوقعون تجارب ذات صلة وثيقة، وفورية، ومتعددة القنوات مصممة خصيصاً لتفضيلاتهم وسلوكياتهم وسياقاتهم الفردية. وتخاطر العلامات التجارية التي لا تستطيع تقديم تفاعل مخصص على نطاق واسع , مدعوم بذكاء البيانات القائم على الذكاء الاصطناعي , بفقدان مكانتها التنافسية في السوق. ويُعد مهنيو التسويق الذين يستوعبون هذا التحول ويمكنهم نشر الأدوات استراتيجياً لتلبيته من بين أكثر الكفاءات طلباً في منطقة الخليج العربي والعالم.

جامعة جميرا
JUMEIRA UNIVERSITY

الوظائف الناشئة في مجال التسويق

الوظيفة الناشئة	متطلبات الوظيفة
محلل تسويق بالذكاء الاصطناعي	خبرة تسويقية + إتقان أدوات الذكاء الاصطناعي + تحليلات بيانات المستهلك المتقدمة.
أخصائي أتمتة التسويق	معرفة عميقة بأنظمة إدارة علاقات العملاء (CRM) + منصات الأتمتة + خبرة في هندسة رحلة المتعامل.
أخصائي استراتيجية تسويق النمو	التجريب المدفوع بالبيانات + تحليلات الأداء + إتقان وإدارة القنوات الرقمية.
محلل رؤى المستهلكين	بحوث سلوك المستهلك + أدوات التحليل الإحصائي + القدرة على السرد القصصي للبيانات.
أخصائي استراتيجية العلامة التجارية	إدارة العلامة التجارية + الذكاء الاجتماعي + استراتيجية المحتوى المعززة بالذكاء الاصطناعي.
أخصائي تسويق الأداء	الوسائط المدفوعة + نماذج الإحالة التسويقية + تحليلات التحسين والضبط الفوري.
أخصائي ذكاء التسويق	بحوث الأسواق المتقدمة + أدوات ذكاء الأعمال (BI) + النمذجة التنبؤية لسلوك المستهلك.
أخصائي استراتيجية تجربة المتعاملين والتخصيص	تصميم تجربة المتعامل + التخصيص بالذكاء الاصطناعي + تحليلات ودراسات الولاء.

الفرص الإقليمية والعالمية

تشهد منطقة الخليج العربي تنفيذ بعض أكثر برامج تحول اقتصاد المستهلك طموحاً في العالم؛ حيث تقود مبادرات الترفيه والسياحة في رؤية السعودية 2030, والريادة العالمية لدولة الإمارات في مجالي السياحة والتجزئة, وترسيخ مكانة العلامة التجارية لقطر ما بعد كأس العالم, طلباً غير مسبوق على الكفاءات التسويقية المتقدمة. كما تماثلها الفرص العالمية قوةً, مع نمو سريع في الطلب على مهنيي التسويق الممكنين بالذكاء الاصطناعي في المملكة المتحدة, والاتحاد الأوروبي، وسنغافورة, وأمريكا الشمالية.

جـــامعة جـــميرا
JUMEIRA UNIVERSITY

المنظومة التعليمية المدمجة بالذكاء الاصطناعي

يُعد دمج الذكاء الاصطناعي في برنامج بكالوريوس إدارة الأعمال تخصص التسويق بجامعة جميرا أمراً تأسيسياً , فهو مدمج في كيفية تعلم الطالبات, وطريقة تقييمهن, وكيفية تطبيق معارفهن في سياقات مهنية حقيقية. ويضمن ذلك ألا تقتصر معرفة الخريجات بالذكاء الاصطناعي في التسويق على الجانب النظري فحسب, بل يمتد لممارسة العمل الفعلي بأدواته طوال رحلتهن الأكاديمية الممتدة لأربع سنوات.

Three-Tier AI Literacy Programme

All BBA Marketing students complete a structured, three-tier AI Literacy Programme developed and delivered by academic and practitioner AI experts. This programme builds AI capability progressively throughout the four-year student journey:

Tier 1

مبتدئ

السنة المستهدفة: السنة الثانية

- أساسيات الذكاء الاصطناعي
- الاستخدام المسؤول للذكاء الاصطناعي
- أخلاقيات الذكاء الاصطناعي
- الذكاء الاصطناعي في التسويق والحياة المهنية اليومية
- حوكمة وسياسات الذكاء الاصطناعي

Tier 2

متوسط

السنة المستهدفة: السنة الثانية

- هندسة الأوامر (Prompt Engineering) للتسويق
- أدوات الذكاء الاصطناعي في التسويق الرقمي والتحليلات
- التقييم النقدي للمحتوى والحملات المنشأة بالذكاء الاصطناعي

Tier 3

متقدم

السنة المستهدفة: السنوات الثالثة والرابعة

- تطبيقات الذكاء الاصطناعي في ذكاء التسويق
- بحوث المستهلك المدفوعة بالذكاء الاصطناعي
- بناء استراتيجيات التسويق المعززة بالذكاء الاصطناعي
- القيادة في عصر الذكاء الاصطناعي

الذكاء الاصطناعي في كامل التجربة التعليمية

تضمن البنية التحتية للتدريس والتعلم المدمجة بالذكاء الاصطناعي في جامعة جميرا أن تدعم جميع عمليات تقديم المناهج، والتفاعل الأكاديمي، وتحليلات التعلم، والأنشطة التعليمية الممكنة بالذكاء الاصطناعي رحلةً مخصصة وذات أثر عالٍ للطالبات. وتشمل هذه المزايا لطالبات التسويق:

- مسارات تعلم تكيفية تضبط المحتوى والسرعة بناءً على الأداء الفردي وأنماط التعلم لكل طالبة.
- أدوات دعم أكاديمي مدعومة بالذكاء الاصطناعي تساندهن في مساقات تحليلات التسويق، ومنهجية البحث، واستراتيجية العلامة التجارية.
- تحليلات تعلم فورية تمكن أعضاء الهيئة التدريسية من مراقبة التفاعل والاستيعاب على المستوى الفردي والجماعي.
- ملخصات حالات دراسية منشأة بالذكاء الاصطناعي، وأدوات مراجعة الحملات، ووسائل مراجعة مخصصة ومصممة لتلائم مخرجات تعلم كل مساق.
- أدوات دعم الكتابة وسهولة الوصول، وهي أساسية للطالبات لتطوير مهارات الاتصال التسويقي المهني.
- توصيات ذكية للمحتوى تنظم قوائم القراءة ذات الصلة بقطاع الصناعة، ونماذج الحملات، ومصادر بحوث الأسواق.

جـــــامعة جـــــميرا
JUMEIRA UNIVERSITY

استراتيجية التقييم المدمجة بالذكاء الاصطناعي

يتضمن كل برنامج مكونات تقييم مدمجة بالذكاء الاصطناعي؛ حيث يتطلب مشروع التخرج النهائي دمجاً واضحاً وموثقاً للذكاء الاصطناعي، بما في ذلك مكون تأملي مهيكل باستخدام " دورة جيبس في التأمل". وتتدرب طالبات التسويق على التأمل في اتخاذ قراراتهن المعززة بالذكاء الاصطناعي , مما يعدهن للتفكير النقدي المتوقع من كبار مسؤولي التسويق.

أدوات الذكاء الاصطناعي المتخصصة في التسويق

تضمن كلية إدارة الأعمال تفاعل طالبات بكالوريوس إدارة الأعمال تخصص التسويق مع أدوات, ومجموعات بيانات, ومنهجيات ذكاء اصطناعي مخصصة لقطاع التسويق طوال فترة دراستهن. وتشمل التطبيقات المتخصصة:

- أدوات تحليلات الجمهور التنبؤية المستخدمة في الإعلانات الرقمية واستراتيجية وسائل التواصل الاجتماعي.
- منصات تحليل آراء الجمهور وتوجهات العلامة التجارية المدعومة بالذكاء الاصطناعي (Brand Sentiment Analysis).
- أدوات إنشاء المحتوى المؤتمتة وتحسين الحملات المستخدمة في تسويق الأداء.
- لوحات معلومات ذكاء الأعمال ومنصات تحليلات التسويق لمراقبة الأداء الفوري.
- استضافة ممارسين خبراء من قطاعات التسويق والإعلان والقطاع الرقمي في دبي لتقديم جلسات عملية وتطبيقية في الذكاء الاصطناعي.

لماذا يبحث أصحاب العمل عن مهنيي تسويق ممكنين بالذكاء الاصطناعي؟

يبحث كبار أصحاب العمل , من وكالات الإعلان العالمية ومنصات التجارة الإلكترونية إلى عمالقة التجزئة في الخليج العربي وإدارات التسويق الحكومية في دولة الإمارات , بنشاط عن خريجي تسويق يتقنون العمل مع الذكاء الاصطناعي. وتصل خريجات جامعة جميرا إلى سوق العمل بعد أن استخدمن أدوات الذكاء الاصطناعي طوال فترة دراستهن، وحصلن على شهادات موثقة في الإلمام بالذكاء الاصطناعي، وطبقنه في مشاريع تسويقية حقيقية. ويُعد هذا التميز حاسماً بشكل متزايد في توظيف الخريجات في دولة الإمارات ومنطقة الخليج العربي.

جـــامعة جـــميرا
JUMEIRA UNIVERSITY

إطار الشهادات المهنية في قطاع الصناعة

إلى جانب درجة البكالوريوس والمعرفة الأكاديمية المتوافقة مع معايير الـ(CMA)، تبني طالبات جامعة جميرا محفظة من الشهادات المهنية المعترف بها في قطاع الصناعة والتي تثبت مهاراتهن العملية لأصحاب العمل. وتُعد هذه الشهادات مسرعات مسار مهني مدمجة , منسوجة ضمن الرحلة الأكاديمية الممتدة لأربع سنوات وتُمنح عند فترات زمنية رئيسية. وهي ليست إضافات اختيارية، بل مكونات هيكلية في بنية جاهزية الخريجات للتوظيف.

القيمة التنافسية لدى أصحاب العمل	السنة / المرحلة	مجال التركيز	الشهادة
توثق الكفاءة الأساسية في التسويق الرقمي ، والتي تعد معياراً أساسياً متزايداً لدى أصحاب العمل.	السنة الثانية	أساسيات التسويق الرقمي	**شهادة التسويق الرقمي**
تؤكد القدرة التحليلية في قياس أداء الحملات التسويقية وتحسينها.	السنة الثانية–الثالثة	التسويق المدفوع بالبيانات	**شهادة تحليلات التسويق**
تظهر مكانة مهني التسويق الممكن بالذكاء الاصطناعي للمنافسة على الوظائف المتقدمة.	السنة الثالثة	الذكاء الاصطناعي في ممارسات التسويق	**شهادة التسويق بالذكاء الاصطناعي**
توثق القدرة الاستراتيجية على تصميم تجربة المتعامل (CX) المطلوبة في قطاعات التجزئة والقطاع الرقمي والخدمات.	السنة الثالثة–الرابعة	تجربة المتعامل وتفاعل المستهلك	**شهادة تجربة المتعامل**
تُمنح عند إتمام المستوى الأول من برنامج الإلمام بالذكاء الاصطناعي.	السنة الثانية	أساسيات الذكاء الاصطناعي	**شهادة الإلمام بالذكاء الاصطناعي — مبتدئ**
تُمنح عند إتمام المستوى الثاني من برنامج الإلمام بالذكاء الاصطناعي.	السنة الثانية	الذكاء الاصطناعي التطبيقي في التسويق	**شهادة الإلمام بالذكاء الاصطناعي — متوسط**
تُمنح عند إتمام المستوى الثالث من برنامج الإلمام بالذكاء الاصطناعي.	لسنة الثالثة–الرابعة	قيادة التسويق بالذكاء الاصطناعي	**شهادة الإلمام بالذكاء الاصطناعي — متقدم**
تُمنح عند استيفاء جميع متطلبات التوظيف: التدريب العملي، والمعسكرات التدريبية، والمساقات المهنية.	السنة الرابعة / التخرج	الإعداد المهني المتكامل	**شهادة الجاهزية للتوظيف**

جـــــامعة جـــــميرا
JUMEIRA UNIVERSITY

كيفية تقديم الشهادات المهنية

تُدمج الشهادات المهنية في التقويم الأكاديمي عند محطات الساعات المعتمدة المناسبة, مما يضمن تعزيزها وتكاملها مع المنهج الدراسي الأساسي بدلاً من منافسة وقت الدراسة الأكاديمية. وتتلقى الطالبات الدعم من مستشاري شراكات قطاع الصناعة المخصصين وموظفي الخدمات المهنية للتحضير لكل مسار شهادة والتسجيل فيه وإتمامه. وتُعد محفظة الشهادات التراكمية جزءاً من السجل المهني الرسمي لكل خريجة من جامعة جميرا.

لماذا تهم الشهادات المهنية أصحاب العمل؟

في سوق توظيف الخريجين بدولة الإمارات ودول الخليج العربي, لم تعد المؤهلات الأكاديمية وحدها كافية؛ إذ يتوقع أصحاب العمل بشكل متزايد من المتقدمين لوظائف التسويق المبتدئة إظهار كفاءات موثقة ومحددة الأدوات قبل يومهم الأول في العمل. ويضمن إطار الشهادات المهنية في جامعة جميرا دخول الخريجات عمليات التوظيف بمحفظة مؤهلات تعلن عن جاهزيتهن المهنية, وتقلل من تكاليف التدريب والتأهيل الداخلي في المؤسسات, وتظهر المبادرة , وهي صفات تسرع قرارات التوظيف لصالحهن.

جامعة جميرا
JUMEIRA UNIVERSITY

المشاريع العالمية والتعلم التجريبي الخبير

يقدم برنامج بكالوريوس إدارة الأعمال تخصص التسويق بجامعة جميرا واحداً من أكثر أطر التعلم التجريبي والقائم على المشاريع شمولاً في قطاع التعليم العالي بدولة الإمارات؛ حيث تخوض طالبات التسويق تحديات حقيقية, وحملات مباشرة, وحالات دراسية دولية, ومحاكاة لقطاع الصناعة منذ السنة الأولى , مما يتيح لهن جمع ملف أعمال مهني حقيقي قبل التخرج بفترة طويلة.

المشاركة في مشاريع عالمية مباشرة

- الحملات التسويقية الدولية: تطور الطالبات ويقدمن استراتيجيات حملات تسويقية كاملة لعلامات تجارية وأسواق دولية حقيقية, ويتلقين التقييم والملاحظات من ممارسين في قطاع الصناعة إلى جانب أعضاء هيئة التدريس.
- مشاريع استراتيجية العلامات التجارية العالمية: تشكل المشاريع التي يشرف عليها أعضاء هيئة التدريس والمستوحاة من علامات تجارية متعددة الجنسيات, ورواد التجزئة في الخليج العربي، وشركات الفخامة العالمية, والكيانات المدرجة في أسواق المال بالإمارات, أساساً لتقييمات استراتيجية العلامة التجارية.
- تحديات الاستشارات الصناعية: تشارك طالبات مختارات في شراكات استشارية مهيكلة مع مؤسسات في قطاع الصناعة, لتطبيق بحوث الأسواق, والاستراتيجية الرقمية, وتحليلات الحملات في سياقات أعمال حقيقية ومباشرة.
- مبادرات بحوث الأسواق العابرة للحدود: تصمم الطالبات وينفذن بحوث المستهلك عبر أسواق ثقافية متعددة, مما يطور منهجية البحث الدولي ورؤى المستهلكين العابرة للثقافات.
- مشاريع تحليلات التسويق المعززة بالذكاء الاصطناعي: تطبيق أدوات الذكاء الاصطناعي ومنصات البيانات على مجموعات بيانات مستهلكين حقيقية , لإنتاج المخرجات التحليلية التي يثمنها أصحاب العمل في التسويق الحديث بشكل أكبر.
- مشاريع الاستشارات الافتراضية العالمية: من خلال شبكات الشركاء الدوليين, تتعاون الطالبات مع أقرانهن ومهنيين عبر الدول، لتجسيد تجربة العمل في فرق تسويق عالمية لمواجهة تحديات حقيقية للعلامات التجارية.

مشروع التخرج: مشروع بكالوريوس إدارة الأعمال (BU 490)

يُمثل مشروع التخرج في السنة الرابعة ذروة رحلة التعلم التجريبي في جامعة جميرا؛ حيث تقدم كل طالبة مشروع بحث تسويقي أو مشروعاً استشارياً مهيكلاً باحترافية في مجال تخصصها, يدمج منهجيات البحث المعززة بالذكاء الاصطناعي, وتحليلات المستهلك, والممارسة التأملية المهيكلة باستخدام "دورة جيبس في التأمل". ويتم تقييم المشاريع من قبل كل من أعضاء هيئة التدريس الأكاديميين وممارسي قطاع الصناعة.

معسكرات مهارات المستقبل التدريبية

- معسكر التسويق الرقمي واستراتيجية وسائل التواصل الاجتماعي (السنة الثانية).
- معسكر أدوات الذكاء الاصطناعي للمسوقين (السنة الثانية - الثالثة).
- معسكر قيادة العلامة التجارية والاتصال التسويقي (السنة الثالثة).
- معسكر تسريع المسار المهني: المقابلات الشخصية, ملف الأعمال, والحضور المهني (السنة الرابعة).

جامعة جميرا
JUMEIRA UNIVERSITY

مسار التدريب العملي المضمون

تدريب عملي مضمون بنسبة 100%

تُوفر فرص التدريب العملي لكل طالبة مؤهلة من خلال منظومة الشراكات الصناعية لجامعة جميرا، مما يضمن الاحتكاك المباشر ببيئة العمل والتواؤم مع قطاع الصناعة قبل التخرج.

يُعد التدريب العملي لبكالوريوس إدارة الأعمال (BU 499) متطلباً رسمياً في البرنامج بواقع 3 ساعات معتمدة، ويتم إتمامه بعد اجتياز الطالبة لـ 90 ساعة معتمدة. ويحظى هذا التدريب بدعم كامل من فريق الشراكات مع قطاع الصناعة وبنية الخدمات المهنية في جامعة جميرا، مما يضمن لكل طالبة مؤهلة الحصول على فرصة تدريب عملي نوعية وذات صلة بمجال التسويق قبل التخرج.

الفائدة المهنية		ما يقدمه التدريب العملي للطالبات
	الجاهزية لبيئة العمل	احتكاك حقيقي ببيئات التسويق المهنية الواقعية ، مما يلغي فجوة الخبرة التي تؤثر عادة على الباحثين عن عمل لأول مرة.
	بناء شبكة العلاقات المهنية	علاقات مباشرة مع مهنيي التسويق، ومديري العلامات التجارية، وقادة الوكالات، ومديري التوظيف الذين يمكن أن يصبحوا مراجع أو موجهين أو أصحاب عمل في المستقبل.
	الاحتكاك بقطاع الصناعة	فهم كيفية عمل نظريات التسويق، والاستراتيجيات الرقمية، وأطر العلامات التجارية داخل السياقات المؤسسية المباشرة والحية.
	تطوير القابلية للتوظيف	خبرة مهنية موثقة يمكن التحقق منها في السيرة الذاتية للخريجة ، وهو أمر حاسم بشكل متزايد في توظيف قطاع التسويق بمنطقة الخليج العربي والعالم.
	تسريع المسار المهني	تقوم العديد من الطالبات بتحويل التدريب العملي إلى عروض توظيف مباشرة، مما يسرع بشكل كبير انتقالهن من مقاعد الدراسة إلى الاحتراف المهني.
CMA	**الخبرة العملية لشهادة الـ CMA**	تساهم خبرة التدريب العملي في استيفاء متطلبات الخبرة العملية لشهادة (CMA)، مما يدعم التقدم في التأهيل المهني.

جـــامعة جـــميرا
JUMEIRA UNIVERSITY

الفرص المهنية

ٌؤهل برنامج بكالوريوس إدارة الأعمال تخصص التسويق (المتوافق مع معايير CMA) خريجاته لطيف واسع من الفرص المهنية الواعدة في أسواق دولة الإمارات، ودول مجلس التعاون الخليجي، والأسواق العالمية. وبناءً على البيانات الخاصة بالآفاق المهنية للبرنامج، تبرز خريجات تخصص التسويق كاختصاصيات في استراتيجية المحتوى، ومديرات لوسائل التواصل الاجتماعي، ومسؤولات إعلانات، واختصاصيات في تحسين محركات البحث (SEO)، ومديرات منتجات، واختصاصيات تسويق دولي، ومستشارات تسويق، وذلك عبر قطاعات متنوعة تمتد من التجزئة والتجارة الإلكترونية إلى الخدمات المالية، والضيافة، والتكنولوجيا، والقطاع الحكومي.

المسمى الوظيفي	القطاع	البعد المعزز بالذكاء الاصطناعي
مسؤول تسويق	التسويق المؤسسي، السلع الاستهلاكية، الخدمات	التخطيط للحملات بمساعدة الذكاء الاصطناعي، وإعداد تقارير الأداء المؤتمتة.
أخصائي تسويق رقمي	الوكالات الرقمية، التجارة الإلكترونية، التكنولوجيا	الإعلانات البرمجية الموجهة، تحسين محركات البحث بالذكاء (SEO/SEM) والتهيئة للظهور فيها المؤتمتة (A/B) الاصطناعي، واختبارات.
مسؤول / مدير علامة تجارية	السلع الاستهلاكية سريعة التداول (FMCG)، التجزئة، الخدمات الرفاهية، الخدمات المالية	رصد آراء الجمهور وتوجهات العلامة التجارية بالذكاء الاصطناعي، الاستماع الاجتماعي، ولوحات معلومات مؤشرات صحة العلامة التجارية.
أخصائي استراتيجية المحتوى	الوكالات الرقمية، الإعلام، التجارة الإلكترونية	إنشاء المحتوى المعزز بالذكاء الاصطناعي، ذكاء تحسين محركات البحث، وتخصيص المحتوى.
مدير وسائل التواصل الاجتماعي	الوكالات، الشركات، الإعلام	جدولة المحتوى بدعم من الذكاء الاصطناعي، ذكاء وفهم الجمهور، وتحليل آراء وتوجهات الجمهور.
محلل تسويق	الشركات، الوكالات، الاستشارات	تحليل البيانات المعزز بالذكاء الاصطناعي، نمذجة الإحالة التسويقية، والتنبؤ التوقعي بالأداء.
محلل بحوث الأسواق	وكالات البحوث، الاستراتيجية المؤسسية	تصميم الاستبيانات بمساعدة الذكاء الاصطناعي، التخليق المؤتمت للبيانات، ونمذجة رؤى المستهلك.
أخصائي تحسين محركات البحث (SEO)	الوكالات الرقمية، التجارة الإلكترونية	ذكاء الكلمات المفتاحية المدفوع بالذكاء الاصطناعي، التحسين المؤتمت للمحتوى، وتحليلات صفحات نتائج محركات البحث (SERP).
خصائي تجربة المتعامل (CX)	التجزئة، الخدمات المصرفية، الضيافة، التكنولوجيا	رسم خرائط رحلة المتعامل المدفوعة بالذكاء الاصطناعي، محركات التخصيص، وتحليلات الولاء التنبؤية.
أخصائي تسويق النمو	الشركات الناشئة، التجارة الإلكترونية، التكنولوجيا	التجريب المدفوع بالبيانات، تحليلات قمع التسويق (Funnel Analytics)، وقنوات جذب المتعاملين المحسنة بالذكاء الاصطناعي.
مسؤول تسويق المنتجات	التكنولوجيا، السلع الاستهلاكية سريعة التداول (FMCG)، الخدمات المالية	التخطيط لطرح المنتجات في الأسواق بمساعدة الذكاء الاصطناعي، ذكاء المنافسة، وتحليلات الإطلاق.
مسؤول إعلانات	وكالات الإعلان، المؤسسات الإعلامية	استهداف الإعلانات بالذكاء الاصطناعي، تحليلات الأداء الإبداعي، والاستراتيجية البرمجية للإعلان.
مستشار تسويق	الاستشارات الإدارية، المكاتب الاستشارية المتخصصة	تقديم الاستشارات التسويقية الاستراتيجية بدعم من ذكاء الأسواق المعزز بالذكاء الاصطناعي.

Career Role	Sector	AI-Enhanced Dimension
أخصائي تسويق دولي	الشركات متعددة الجنسيات, شركات التصدير, العلامات التجارية الخليجية	إدارة الحملات العابرة للثقافات, تحليلات بيانات الأسواق المتعددة, واستراتيجية التوطين وملاءمة الأسواق المحلية.
مسؤول علاقات عامة	وكالات العلاقات العامة, الاتصال المؤسسي	رصد وسائل الإعلام بالذكاء الاصطناعي, تحليلات السمعة المؤسسية, وأنظمة رصد الأزمات.
محلل تسويق بالذكاء الاصطناعي	إدارات البيانات والتحليلات	أدوات ذكاء اصطناعي متخصصة لتقسيم الجمهور, النمذجة التنبؤية, وذكاء الحملات التسويقية.
أخصائي أتمتة التسويق	تسويق (CRM), إدارة علاقات العملاء دورة حياة المنتج, التجارة الإلكترونية	مسارات عمل تسويقية مؤتمتة, سلاسل رعاية المتعاملين الذكية, ومنصات التخصيص.
محلل رؤى المستهلكين	التجزئة, الخدمات المصرفية, السلع الاستهلاكية	تحليل بيانات المستهلك المدفوع بالذكاء الاصطناعي, تخليق الرؤى واستخلاصها, واستراتيجية التسويق المستندة إلى الأدلة.
خصائي استراتيجية النمو الرقمي	التكنولوجيا, التجارة الإلكترونية, الوكالات الرقمية	استراتيجية النمو الشاملة لقمع التسويق, تحسين القنوات المعزز بالذكاء الاصطناعي, وقيادة تسويق الأداء.
أخصائي ذكاء التسويق	الاستراتيجية المؤسسية, البحوث	تخليق واستخلاص ذكاء الأسواق, التحليلات التنافسية, والاستشراف الاستراتيجي المدعوم بالذكاء الاصطناعي.

جـــامعة جـــميرا
JUMEIRA UNIVERSITY

الرواتب والطلب في سوق العمل

صُمم برنامج بكالوريوس إدارة الأعمال تخصص التسويق (المتوافق مع معايير الـ CMA) من جامعة جميرا ليحقق عائداً مالياً ملموساً ومستداماً على الاستثمار الذي تستثمره الطالبة وعائلتها في التعليم الجامعي. ويُعد التسويق أحد أكثر التخصصات المهنية ديناميكية وأعلاها أجوراً في دولة الإمارات ومنطقة الخليج العربي، كما أن الجمع بين المؤهلات المتوافقة مع معايير الـ CMA, والإلمام بالذكاء الاصطناعي، والخبرة العملية يضع خريجات جامعة جميرا في أقوى موقع تنافسي ممكن ضمن سوق توظيف كفاءات التسويق.

رواتب الخريجات (المستجدات) — سوق الإمارات والخليج العربي

تعكس بيانات الرواتب التالية المؤشرات الحالية في السوق للخريجين الجدد الذين يدخلون الوظائف المهنية في قطاع التسويق بدولة الإمارات ودول الخليج العربي عبر المسارات المهنية ذات الصلة. وتُعد جميع الأرقام نطاقات استرشادية بناءً على بيانات قطاع الصناعة السائدة في سوق دبي ودولة الإمارات عموماً.

12,000 – 8,000 درهم إماراتي:	25,000 – 15,000 درهم إماراتي:	+60,000 – 30,000 درهم إماراتي:
متوسط الراتب للخريجين (وظائف التسويق, دبي / دولة الإمارات).	**مدير تسويق في منتصف مساره المهني** (خبرة 3–5 سنوات, دولة الإمارات).	**مدير تسويق تنفيذي / رئيس قسم التسويق** (خبرة 8+ سنوات, سوق الخليج العربي).

مؤشرات الرواتب حسب الوظيفة — (المستجدين)

الوظيفة المهنية	رواتب المبتدئين في الإمارات (درهم/شهرياً)	مع علاوة مهارات الذكاء الاصطناعي
مسؤول تسويق / منسق تسويق	10,000 – 6,000	13,000 – 8,000
أخصائي تسويق رقمي	13,000 – 8,000	16,000 – 10,000
مدير وسائل التواصل الاجتماعي	12,000 – 7,000	15,000 – 9,000
أخصائي استراتيجية المحتوى	12,000 – 7,000	14,000 – 9,000
محلل تسويق	14,000 – 9,000	18,000 – 11,000
مسؤول علامة تجارية	14,000 – 8,000	16,000 – 10,000
أخصائي SEO / تسويق الأداء	14,000 – 8,000	18,000 – 10,000
محلل بحوث الأسواق	13,000 – 8,000	16,000 – 10,000
أخصائي تجربة المتعامل	14,000 – 8,000	17,000 – 10,000
محلل تسويق بالذكاء الاصطناعي (ناشئة)	18,000 – 12,000	22,000 – 14,000

ملاحظة: نطاقات الرواتب هي مؤشرات سوق استرشادية بناءً على بيانات التوظيف الحالية في دولة الإمارات ودول الخليج العربي. وتختلف الرواتب الفعلية حسب المؤسسة, والقطاع, والأداء الفردي, ونطاق الوظيفة المحدد. علماً بأن المهنيين الحاصلين على شهادات مهنية إضافية ولديهم قدرات مثبتة في الذكاء الاصطناعي يحصلون باستمرار على رواتب عند الحد الأعلى من هذه النطاقات أو أعلى منها.

جـــامعة جـــميرا
JUMEIRA UNIVERSITY

منحنى نمو الرواتب

يتبع المهنيون في قطاع التسويق بدولة الإمارات أحد أكثر منحنيات نمو الرواتب تصاعداً مقارنة بأي تخصص مهني آخر؛ حيث تتطور وظائف (المستجدين) عادةً إلى مناصب إدارية متوسطة في غضون 3–5 سنوات, مع زيادة في الرواتب تتراوح بين 50% و100% وهي نسبة شائعة خلال تلك الفترة للخريجين المتميزين. وتمثل المناصب القيادية العليا في التسويق — مثل رئيس قسم التسويق، ونائب رئيس قسم التسويق، والرئيس التنفيذي للتسويق (CMO) , رواتب تتراوح بين 30,000 و80,000+ درهم إماراتي شهرياً في دولة الإمارات والخليج العربي، مما يضعها ضمن المسارات المهنية الأعلى أجوراً خارج قطاعي التمويل والتكنولوجيا.

عائد مهارات الذكاء الاصطناعي

تؤكد البيانات بوضوح أن مهنيي التسويق الذين يدخلون سوق العمل ولديهم إلمام موثق بالذكاء الاصطناعي وإتقان لأدواته يحصلون على علاوة راتب ملموسة منذ اليوم الأول. ووفقاً لبيانات سوق الإمارات الحالية, تكسب خريجات التسويق اللواتي يمتلكن قدرات مثبتة في الذكاء الاصطناعي ما يزيد بنسبة 15% إلى 25% في مستهل مسيرتهن المهنية مقارنة بنظرائهم غير الحاصلين على مؤهلات في الذكاء الاصطناعي. وهي علاوة تنمو بمرور الوقت مع تحول الذكاء الاصطناعي إلى كفاءة أكثر مركزية في أدوار التسويق العليا, مما يجعل بنية برنامج جامعة جميرا المدمج بالذكاء الاصطناعي ميزة مالية لصالح الخريجات.

الطلب في سوق العمل — لماذا يزداد الطلب على كفاءات التسويق؟

تُعد الكفاءات التسويقية من أكثر الكفاءات المهنية طلباً في سوق العمل بدولة الإمارات ودول الخليج العربي، نتيجة تضافر عدد من العوامل الرئيسة, من أبرزها:

محرك الطلب	ماذا يعني ذلك لخريجات جامعة جميرا
أجندة دبي الاقتصادية D33	إن طموح دبي لمضاعفة حجم اقتصادها بحلول عام 2033 يدفع نحو استثمارات ضخمة في بناء العلامات التجارية, والتجارة الرقمية, والتسويق السياحي، وتجربة المتعامل، مما يخلق طلباً مستداماً على المسوقين.
نمو التجارة الإلكترونية	تُعد التجارة الإلكترونية في دولة الإمارات واحدة من الأسرع نمواً في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا, حيث تتطلب منصات مثل (Noon) و(Amazon.ae) والعلامات التجارية الموجهة للمستهلك مباشرة كفاءات تسويق رقمي على نطاق واسع.
تنويع الاقتصاد في رؤية السعودية 2030	يخلق التوسع في قطاعات الترفيه والسياحة والتجزئة بالمملكة العربية السعودية الآلاف من وظائف التسويق الجديدة التي تتطلب مهنيين على دراية تامة بطبيعة سوق الخليج العربي.
تسويق التكنولوجيا المالية والخدمات المصرفية	يتطلب التوسع في الخدمات المصرفية الرقمية عبر دول الخليج العربي متخصصين في تسويق الخدمات المالية, وتسويق الأداء, وجذب المتعاملين.
السياحة والضيافة	ترسخ مكانة دولة الإمارات كوجهة سفر عالمية طلباً مستمراً على مهنيي تسويق العلامات التجارية, وإدارة الحملات, والتفاعل الرقمي.
التحول بالذكاء الاصطناعي في وظائف التسويق	تحتاج المؤسسات التي تتبنى أدوات التسويق بالذكاء الاصطناعي إلى مهنيين يستوعبون الاستراتيجية والتكنولوجيا معاً, وهو الملف المهني الذي صُممت خريجات جامعة جميرا بشكل فريد لشغله.
اقتصاد الشركات الناشئة والابتكار	تتطلب منظومة الشركات الناشئة والابتكار المتنامية في دبي مسوقي نمو, ومسوقي منتجات, وأخصائيين استراتيجيين رقميين يمكنهم بناء العلامات التجارية من الصفر بكفاءة مدفوعة بالبيانات.

جـــامعة جـــميرا
JUMEIRA UNIVERSITY

العائد على الاستثمار في البرنامج

إجمالي الاستثمار في البرنامج لمدة 4 سنوات: ~ 198,000 درهم إماراتي (الرسوم الدراسية) + الرسوم الإدارية.
راتب الخريجة في السنة الأولى: 8,000 – 13,000 درهم إماراتي/شهرياً (96,000 – 156,000 درهم إماراتي سنوياً).
نقطة التعادل التقديرية (استرداد التكلفة): في غضون سنتين من التخرج.
العائد المالي المهني المحتمل خلال 10 سنوات (تقدير تحفظي): من 2.5 إلى 4.5+ مليون درهم إماراتي.

عُد برنامج بكالوريوس إدارة الأعمال في التسويق (المتوافق مع معايير الـ CMA) من جامعة جميرا أحد أعلى الاستثمارات المهنية عائداً في سوق التعليم العالي بدولة الإمارات؛ حيث يجمع بين المؤهلات المتوافقة مع معايير الـ CMA, وقدرات الذكاء الاصطناعي, ومهارات قطاع الصناعة المعتمدة, والخبرة العملية المضمونة في مكان العمل ضمن برنامج واحد مدته أربع سنوات.

جـــــامعة جـــــميرا
JUMEIRA UNIVERSITY

ميزة القابلية للتوظيف والجاهزية المهنية للخريجات

لا تدخل خريجة بكالوريوس التسويق من جامعة جميرا سوق العمل كمجرد مرشحة مؤهلة أكاديمياً فحسب، بل تدخل كمهنية تسويق معتمدة وجاهزة لقطاع الصناعة، تمتلك خبرة موثقة في المشاريع، ومؤهلات مصدقة في الذكاء الاصطناعي، واحتكاكاً مهنياً مدعوماً بالتدريب العملي، وملف أعمال يثبت تفكيرها الاستراتيجي وقدرتها التحليلية.

منظومة الجاهزية للتوظيف في جامعة جميرا

الكفاءة والمهارة	كيف تطورها جامعة جميرا	الأهمية والارتباط لدى أصحاب العمل
استراتيجية التسويق	منهج دراسي متوافق مع معايير الـ CMA، مشاريع استراتيجية العلامة التجارية، وحالات دراسية تطبيقية.	تقديم مساهمة استراتيجية فورية ومباشرة في إدارات التسويق والوكالات الإعلانية.
الإلمام بالذكاء الاصطناعي	برنامج الإلمام بالذكاء الاصطناعي ثلاثي المستويات، والتقييمات المدمجة بالذكاء الاصطناعي.	متطلب أساسي متنامٍ في توظيف قطاع التسويق لدى جميع كبار أصحاب العمل.
تفسير وتحليل البيانات	مساق ذكاء الأعمال وتحليل البيانات (IT 404)، ومشاريع تحليلات التسويق.	القدرة على استخلاص رؤى قابلة للتطبيق من بيانات المستهلكين والحملات،وهو أمر حاسم بشكل متزايد.
الطلاقة الرقمية	مساق التسويق الرقمي (MR 442)، معسكرات أدوات الذكاء الاصطناعي التدريبية، ومشاريع المحاكاة.	إتقان القنوات والمنصات الرقمية المتوقع من قِبل جميع أصحاب العمل في مجال التسويق تقريباً.
إدارة العلامة التجارية	مساق العلامة التجارية والاتصال المؤسسي (MR 443)، مساق استراتيجية التسويق المؤسسي (MR 444).	قدرة استراتيجية على إدارة العلامات التجارية ملائمة لبيئات الشركات والوكالات.
فهم واستيعاب المستهلك	مساق سلوك المستهلك (MR 103، BU 306)، ومشاريع البحوث العابرة للحدود.	فهم عميق لسيكولوجية المستهلك وإنتاج رؤى قائمة على البحوث العلمية.
التفكير الاستراتيجي	مساق استراتيجية الأعمال (BU 406)، مساق استراتيجية التسويق المؤسسي (MR 444)، ومشروع التخرج.	قدرة على التخطيط الاستراتيجي المتوائم مع الأهداف المؤسسية الشاملة.
الاتصال المهني الاحترافي	مساق الاتصال المؤسسي (BU 305)، مساق الكتابة للأعمال (BU 240)، والعروض التقديمية.	جاهزية تامة للتواصل على مستوى مجالس الإدارة والتعامل المباشر مع العملاء.
القيادة والعمل الجماعي	مساق القيادة (BU 202)، مساق السلوك التنظيمي (BU 204)، والمشاريع الجماعية.	قدرة على قيادة فرق التسويق والتعاون عبر الوظائف والمستويات المختلفة.
الإبداع والابتكار	مساق ريادة الأعمال (GE 125)، ملخصات المشاريع الإبداعية، وتحديات قطاع الصناعة.	مهارة إبداعية متميزة ومبتكرة ومدمجة بدقة منهجية مدفوعة بالبيانات.

جـــامعة جـــميرا
JUMEIRA UNIVERSITY

الهيكل المعتمد والمتكامل للمنهج الدراسي

يُمثّل المنهج الدراسي التالي الهيكل الأكاديمي المعتمد بالكامل وغير المعدلة لبرنامج بكالوريوس إدارة الأعمال تخصص التسويق (المتوافق مع معايير الـ CMA, ويتكون من 120 ساعة معتمدة موزعة على متطلبات الجامعة, ومتطلبات الكلية, ومتطلبات البرنامج, ومساقات التخصص.

1. متطلبات الجامعة (24 ساعة معتمدة) (18 إجبارية + 6 إختيارية)

المساقات الإجبارية - 18 ساعة معتمدة

رمز المساق	اسم المساق	الساعات المعتمدة	المتطلبات السابقة
GE 101 or *GE 115	Arabic Language Communication 1 or Basic Arabic Language 1	**3**	لا يوجد
GE 103	English Language Communication 1	**3**	لا يوجد
GE 104	English Language Communication 2	**3**	GE 103
GE 142	مجتمع الإمارات / UAE Society	**3**	لا يوجد
GE 147	الثقافة الإسلامية / Islamic Thought	**3**	لا يوجد
GE 125	Fundamentals of Entrepreneurship & Innovation	**3**	لا يوجد
	الإجمالي	**18**	ساعة معتمدة

المساقات الاختيارية — 6 ساعات معتمدة

رمز المساق	اسم المساق	الساعات المعتمدة	المتطلبات السابقة
GE 148	UAE Economy and Labour Market	**3**	لا يوجد
GE 145 / GE 140	الحضارة الإسلامية / Islamic Civilization	**3**	لا يوجد
GE 123 / GE 107	الإدارة الذاتية / Personal Management	**3**	لا يوجد
GE 102 or *GE 116	Arabic Language Communication 2 or Basic Arabic Language 2	**3**	لا يوجد
GE 131	Critical Thinking	**3**	لا يوجد
GE 114	Principles of Research Skills	**3**	لا يوجد
	الإجمالي	**6**	ساعة معتمدة

1. متطلبات الكلية (48 ساعة معتمدة) (45 إجبارية + 3 إختيارية)

المساقات الإجبارية — 45 ساعة معتمدة

رمز المساق	اسم المساق	الساعات المعتمدة	المتطلبات السابقة
BU 102	Principles of Management	**3**	لا يوجد
MR 103	Principles of Marketing	**3**	لا يوجد
AC 104	Principles of Accounting	**3**	MA 110
IT 108	Management Information System (MIS)	**3**	لا يوجد
MA 110	Probability and Statistics	**3**	لا يوجد
EC 201	Macroeconomics	**3**	MA 110
BU 202	Introduction to Leadership	**3**	BU 102
BU 203	Production & Operation Management	**3**	BU 102
BU 204	Organizational Behavior	**3**	BU 102
BU 205	Business Ethics	**3**	BU 102
EC 210	Microeconomics	**3**	MA 110
FN 301	Financial Management	**3**	AC 104
BU 303	Business Law	**3**	BU 102
BU 304	International Business Environment	**3**	BU 102
BU 305	Corporate Communication	**3**	BU 102, MR 103
ساعة معتمدة	الإجمالي	**45**	

المساقات الاختيارية للكلية — 3 ساعات معتمدة

رمز المساق	اسم المساق	الساعات المعتمدة	المتطلبات السابقة
BU 240	Effective Business Writing	**3**	GE 104
IT 300	Introduction to Artificial Intelligence	**3**	IT 108
BU 306	Consumer Behaviour	**3**	MR 103
BU 307	Supply Chain Management	**3**	BU 102
BU 308	Sales and Business Development	**3**	MR 103
ساعة معتمدة	الإجمالي	**3**	

1. متطلبات البرنامج (33 ساعة معتمدة) (24 إجبارية + 9 إختيارية)

المساقات الإجبارية — 24 ساعة معتمدة

رمز المساق	اسم المساق	الساعات المعتمدة	المتطلبات السابقة
HR 300	Human Resource Management	**3**	BU 102
BU 316	Customer Relationship Management	**3**	MR 103
BU 403	Business Research Methodology	**3**	MA 110 و 60 ساعة معتمدة
IT 404	Business Intelligence and Data Analytics	**3**	MA 110
BU 405	Project Management	**3**	BU 203
BU 406	Business Strategy	**3**	BU 304
BU 490	BA Project	**3**	BU 403
BU 499	BA Internship	**3**	90 ساعة معتمدة
	الإجمالي	**24**	ساعات معتمدة

المساقات الاختيارية للبرنامج — 9 ساعات معتمدة

رمز المساق	اسم المساق	الساعات المعتمدة	المتطلبات السابقة
BU 317	Quantitative Analysis for Better Decision-Making	**3**	MA 110
BU 318	Principles of Retail Management	**3**	BU 102, MR 103
BU 319	Entrepreneurship for Small Retail Business	**3**	BU 102, MR 103
FN 320	Introduction to Islamic Banking and Finance	**3**	BU 102 و45 ساعة معتمدة
BU 320	Risk Management	**3**	BU 205
BU 321	Quality Management	**3**	BU 102 و 45 ساعة معتمدة
BU 422	Knowledge Management	**3**	IT 108 و 45 ساعة معتمدة
HR 414	Reward for Performance and Contribution	**3**	HR 300
AC 407	Audit and Assurance	**3**	FN 301
MR 327	Advertising and Promotion	**3**	MR 103
AC 322	Cost Accounting	**3**	AC 104
	الإجمالي	**9**	ساعات معتمدة

مساقات تخصص التسويق (15 ساعة معتمدة)

فئة المساق – المساقات الأساسية تخصص التسويق (15 ساعة معتمدة)

رمز المساق	اسم المساق	الساعات المعتمدة	Requisites
MR 440	Applied Marketing Management	**3**	MR 103
MR 441	Contemporary Marketing Issues	**3**	MR 103
MR 442	Digital Marketing	**3**	MR 103
MR 443	Brand and Corporate Communication	**3**	MR 103
MR 444	Corporate Marketing Strategy	**3**	MR 103
الإجمالي		**15**	ساعة معتمدة

ملخص الساعات المعتمدة للبرنامج

متطلبات الجامعة: 24 ساعة معتمدة

متطلبات الكلية: 48 ساعة معتمدة

متطلبات البرنامج: 33 ساعة معتمدة

مساقات التخصص: 15 ساعة معتمدة

إجمالي الساعات المعتمدة: 120 ساعة معتمدة

مدة الدراسة: 4 سنوات | نظام الدراسة: دوام كامل / دوام جزئي | معتمد من مفوضية الاعتماد الأكاديمي (CAA)

جـــــامعة جـــــميرا
JUMEIRA UNIVERSITY

منظومة شهادات الذكاء الاصطناعي والمشاريع التطبيقية — مخطط سنوي

يُوضّح الإطار التالي جميع شهادات الذكاء الاصطناعي، والمعسكرات التدريبية, وأنشطة التعلم القائم على المشاريع, ووحدات الجاهزية المهنية, ومواءمتها مع الرحلة الدراسية للطالبة على مدار أربع سنوات. وتُعد هذه الأنشطة تكاملية بالكامل مع المنهج الدراسي المعتمد, ولا تعدل أو تستبدل أي مكون أكاديمي رسمي.

السنة الثانية:
أسس الذكاء الاصطناعي والإلمام بالتسويق

النشاط / الشهادة	النوع	الوصف
برنامج الإلمام بالذكاء الاصطناعي — المستوى المبتدئ	شهادة في الإلمام بالذكاء الاصطناعي	أساسيات الذكاء الاصطناعي, وأخلاقياته, والاستخدام المسؤول, وسياسات الذكاء الاصطناعي, وتطبيقاته في الحياة المهنية والتسويقية اليومية.
شهادة الإلمام بالذكاء الاصطناعي — مبتدئ	منح شهادة	تُمنح عند إتمام المستوى الأول من برنامج الإلمام بالذكاء الاصطناعي بنجاح.
مشروع دراسة حالة لعلامة تجارية عالمية (السنة الأولى)	التعلم التجريبي التطبيقي	تحليل تحدٍ واقعي تواجهه علامة تجارية دولية, بما يتوافق مع المحتوى التمهيدي للتسويق والإدارة.
معسكر المهارات المهنية: مهارات الاتصال والحضور المهني	نموذج الجاهزية المهنية	مهارات الاتصال المهني الأساسية, والكتابة الأكاديمية, ومهارات العرض والتقديم في بيئة العمل.

السنة الثانية:
المهارات الرقمية وتطوير الشهادات المهنية

النشاط / الشهادة	النوع	الوصف
برنامج الإلمام بالذكاء الاصطناعي — المستوى المتوسط	شهادة في الإلمام بالذكاء الاصطناعي	هندسة الأوامر (Prompt Engineering) للتسويق، أدوات الذكاء الاصطناعي في التخصصات الرقمية والتحليلية، والتقييم النقدي لمحتوى الذكاء الاصطناعي.
شهادة الإلمام بالذكاء الاصطناعي — متوسط	منح شهادة	تُمنح عند إتمام المستوى الثاني من برنامج الإلمام بالذكاء الاصطناعي بنجاح.
شهادة التسويق الرقمي	شهادة مهنية	شهادة الكفاءة الأساسية في التسويق الرقمي، وهي مؤهل أساسي لدى معظم أصحاب العمل في مجال التسويق.
شهادة تحليلات التسويق	شهادة مهنية	شهادة في قياس أداء التسويق القائم على البيانات وتحسين الحملات التسويقية.
معسكر استراتيجية التسويق الرقمي ووسائل التواصل الاجتماعي	معسكر مهارات المستقبل	الإعلانات الرقمية, استراتيجية المحتوى, إدارة وسائل التواصل الاجتماعي, وتحليلات الأداء
معسكر أدوات الذكاء الاصطناعي للمسوقين	معسكر مهارات المستقبل	تدريب عملي ونظري على أدوات الذكاء الاصطناعي المستخدمة في التسويق: إنشاء المحتوى, تحسين الإعلانات, ومنصات التحليلات.
مشروع بحوث الأسواق العابرة للحدود	محاكاة لقطاع الصناعة	بحوث المستهلك عبر أسواق ثقافية متعددة , استخلاص الرؤى الدولية وتطوير الاستراتيجيات

جامعة جميرا
JUMEIRA UNIVERSITY

السنة الثالثة:
التطبيق في قطاع الصناعة والشهادات المهنية

النشاط / الشهادة	النوع	الوصف
شهادة التسويق بالذكاء الاصطناعي	شهادة مهنية	مؤهل مهني للتسويق المدعوم بالذكاء الاصطناعي، يثبت القدرة على التطبيق المتقدم لأدوات الذكاء الاصطناعي في الممارسات التسويقية.
شهادة تجربة المتعامل	شهادة مهنية	شهادة استراتيجية في تجربة المتعامل (CX) تثبت القدرة على تصميم آليات التفاعل مع المستهلك وبرامج الولاء.
مشروع الاستشارات لقطاع الصناعة	مشروع واقعي	مهام استشارية تسويقية حية ومباشرة مع شريك من قطاع الصناعة لتطبيق البحوث والاستراتيجيات والتحليلات.
معسكر قيادة العلامات التجارية والاتصال التسويقي	نموذج الجاهزية المهنية	الاتصال الخاص بالعلامات التجارية على مستوى مجالس الإدارة, مهارات العرض أمام العملاء, والحضور القيادي في التسويق.
مشروع الاستشارات الافتراضي العالمي	احتكاك بالمشاريع العالمية	مشروع افتراضي دولي مع فريق عابر للحدود للتعامل مع تحدٍ حي لعلامة تجارية عالمية أو دراسة سلوك المستهلك الدولي.

السنة الرابعة:
تسريع المسار المهني

النشاط / الشهادة	النوع	الوصف
برنامج الإلمام بالذكاء الاصطناعي — المستوى المتقدم	شهادة الإلمام بالذكاء الاصطناعي	تطبيقات الذكاء الاصطناعي في ذكاء التسويق، البحوث المدفوعة بالذكاء الاصطناعي، الاستراتيجية المعززة بالذكاء الاصطناعي، وقيادة الذكاء الاصطناعي.
شهادة الإلمام بالذكاء الاصطناعي — متقدم	منح شهادة	مؤهل رسمي يثبت الإلمام المتقدم بالذكاء الاصطناعي، يُمنح عند إتمام المستوى الثالث من البرنامج.
مشروع التخرج في إدارة الأعمال (المعزز بالذكاء الاصطناعي)	تطوير مشروع التخرج	مشروع السنة النهائية (BU 490) يتضمن دمجاً تطبيقياً وموثقاً للذكاء الاصطناعي، ومكون قائم على "دورة جيبس في التأمل".
التدريب العملي (BU 499)	تدريب عملي مضمون	تدريب مهني رسمي معتمد الساعات, يتم تأمينه عبر منظومة الشركاء لجامعة جميرا ؛ ويساهم في استيفاء متطلبات الخبرة العملية لـ CMA.
معسكر تسريع المسار المهني	وحدة الجاهزية للتوظيف	الاستعداد للمقابلات الوظيفية, تطوير ملف الأعمال (Portfolio), استراتيجيات التفاوض على الرواتب, استراتيجية منصة لينكد إن (LinkedIn), والتفاعل مع أصحاب العمل.
شهادة الجاهزية للتوظيف	مؤهل الخريجين	تُمنح عند استيفاء كافة متطلبات الجاهزية للتوظيف: التدريب العملي, المعسكرات التدريبية, ووحدات الجاهزية المهنية.

جامعة جميرا
JUMEIRA UNIVERSITY

إطار الجاهزية لقطاع الصناعة

تتمحور بنية برنامج بكالوريوس إدارة الأعمال تخصص التسويق حول مسيرة تدريجية تمتد لأربع سنوات، وتنتقل بالطالبة من أسس ومبادئ التسويق إلى القيادة المهنية والجاهزية التامة للمسار الوظيفي؛ حيث خُصص لكل عام هدف تطويري مستقل ومخرجات قياس واضحة.

لسنة	المحور الرئيسي	التركيز الأكاديمي	بعد الذكاء الاصطناعي والشهادات المهنية	Key Milestone
السنة الثانية: التأسيس	أسس ومبادئ التسويق	المتطلبات الأساسية للجامعة، اللغة الإنجليزية، الإدارة، المحاسبة، مبادئ التسويق، نظم المعلومات الإدارية (MIS)، الإحصاء، ريادة الأعمال، وسياق دولة الإمارات.	شهادة الإلمام بالذكاء الاصطناعي للمستوى المبتدئ. مشروع دراسة حالة لعلامة تجارية عالمية. معسكر المهارات المهنية.	الحصول على شهادة الإلمام بالذكاء الاصطناعي — المستوى المبتدئ. إدراج مشروع دراسة الحالة العالمية في ملف الأعمال.
السنة الثانية: تطوير المهارات	المهارات الرقمية وسلوك المستهلك	الإدارة المالية، أخلاقيات العمل، القيادة، الاقتصاد، الأعمال الدولية، ومقدمة في التسويق الرقمي.	شهادة الإلمام بالذكاء الاصطناعي للمستوى المتوسط. شهادة التسويق الرقمي. شهادة تحليلات التسويق. معسكران تدريبيان. مشروع بحوث الأسواق العابرة للحدود.	الحصول على شهادة الإلمام بالذكاء الاصطناعي — المستوى المتوسط. شهادة التسويق الرقمي. شهادة تحليلات التسويق.
السنة الثالثة: التطبيق في قطاع الصناعة	التطبيق المهني للمعرفة	إدارة الموارد البشرية، إدارة علاقات العملاء (CRM)، استراتيجية الأعمال، منهجية البحث العلمي، إدارة المشاريع، ذكاء الأعمال، ومساقات متخصصة في العلامات التجارية والتسويق الرقمي.	شهادة التسويق بالذكاء الاصطناعي. شهادة تجربة المتعامل (CX). مشروع استشاري لقطاع الصناعة. مشروع افتراضي عالمي. معسكر قيادة العلامات التجارية.	الحصول على شهادة التسويق بالذكاء الاصطناعي. شهادة تجربة المتعامل (CX). إدراج مشروع الاستشارات الحي في محفظة الأعمال.
السنة الرابعة:	القيادة التسويقية	استراتيجية التسويق المؤسسي، إدارة التسويق التطبيقية،	شهادة الإلمام بالذكاء الاصطناعي للمستوى المتقدم.	نيل درجة بكالوريوس إدارة الأعمال. معارف متوافقة مع

جامعة جميرا
JUMEIRA UNIVERSITY

لماذا يُحقّق هذا البرنامج عائداً مستداماً على الاستثمار (ROI)؟

إن اختيار البرنامج الجامعي يعد واحداً من أكثر القرارات الاستثمارية أهمية وتأثيراً للطالبة وعائلتها. وقد صُمم برنامج بكالوريوس إدارة الأعمال تخصص التسويق (المتوافق مع معايير الـ CMA) من جامعة جميرا ليمنح خريجاته قيمة مهنية تراكمية ومضاعفة؛ فهو لا يقتصر على تأهيلهن لدخول سوق العمل الفوري فحسب، بل يضمن بناء مسيرة مهنية مستدامة ومتنامية في واحد من أكثر التخصصات المهنية ديناميكية وأعلاها أجوراً في الاقتصاد العالمي.

استدامة المسار المهني في اقتصاد متحول بالذكاء الاصطناعي

إن وظائف التسويق التي تتطلب استراتيجية إبداعية، وفهماً عميقاً لسلوك المستهلك، وتقييماً صائباً للعلامة التجارية، وتفسيراً ذكياً للرؤى المستمدة من البيانات، هي تحديداً الوظائف التي يصعب على أدوات الذكاء الاصطناعي أتمتتها. ومن خلال بناء مهارات الإلمام بالذكاء الاصطناعي جنباً إلى جنب مع الخبرة التسويقية، تضمن جامعة جميرا بقاء خريجاتها في طليعة هذا التخصص ومحافظتهن على قيمتهن المهنية مع تطور المهنة، بحيث لا يتم استبدالهن بالذكاء الاصطناعي، بل يتم تمكينهن وتعزيز قدراتهن به.

ميزة التوافق مع معايير CMA

يعني التوافق مع الإطار المهني للـ (CMA) أن خريجات جامعة جميرا يمكنهن السعي للحصول على مؤهلات مهنية عالمية معتمدة في التسويق، مع أساس أكاديمي متين وفرص لاعتماد الساعات الدراسية. وتُعد مؤهلات الـ CMA دليلاً واضحاً لأصحاب العمل في جميع أنحاء العالم على الرصانة التحليلية، والالتزام المهني، والقدرة الاستراتيجية، مما يفتح الأبواب لتولي مناصب تسويقية عليا بشكل أسرع مقارنة بالبرامج التقليدية غير المتوافقة.

ميزة مهارات الذكاء الاصطناعي

أصبح الإلمام بالذكاء الاصطناعي يمثل تطلعاً أساسياً ومتطلباً أولياً في استقطاب كفاءات التسويق، وميزة فارقة تمنح أصحابها الصدارة عند الترقي للمستويات الإدارية العليا. وتدخل خريجات جامعة جميرا إلى ميدان العمل وهن يمتلكن حصيلة ثلاث سنوات من التطوير التدريجي لمهارات الذكاء الاصطناعي، والموثقة عبر شهادات وجوائز الإلمام بالذكاء الاصطناعي. لقد قمن بتطبيق هذه الأدوات في مشاريع تسويقية حقيقية، وطوّرن الحنكة المهنية والتقدير السليم لكيفية ووقت استخدام الذكاء الاصطناعي بكفاءة، وحصلن على مؤهلات معترف بها لدى جهات التوظيف. وفي سوق عمل تنافسي، تعد هذه الميزة فارقاً حاسماً يمنح الخريجة علاوة راتب تقديرية تتراوح بين 15% و25% عند مستهل مسيرتهن المهنية.

القابلية للتوظيف العالمي

إن التوافق مع معايير الـ CMA، وقدرات الذكاء الاصطناعي، والخلفية التعليمية من مؤسسة أكاديمية مرخصة ومعتمدة من مفوضية الاعتماد الأكاديمي (CAA) في دولة الإمارات، تُسهم مجتمعة في بناء ملف مهني عالمي حقيقي. وتتأهل خريجات التسويق من جامعة جميرا لفرص مهنية واعدة في دول مجلس التعاون الخليجي، ومنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، والمملكة المتحدة، وسنغافورة، وأستراليا، وغيرها. كما أن الجمع بين معايشة بيئة دبي متعددة الثقافات، وخبرة المشاريع الدولية، والشهادات المهنية المعتمدة، يمنح الخريجة مرونة وتنقلاً مهنياً يصعب على العديد من الجامعات الإقليمية مجاراته.

جـــــامعة جـــــميرا
JUMEIRA UNIVERSITY

لجاهزية لقطاع الصناعة: منذ اليوم الأول

تتخرج طالبات جامعة جميرا بعد أن أنجزن بالفعل مشاريع تسويقية حقيقية, وحصلن على شهادات مهنية في قطاع الصناعة, وعملن في حملات تسويقية عابرة للحدود, وأتممن تدريباً عملياً مضموناً قبل نيل شهادتهن الجامعية. وبذلك, يدخلن سوق العمل دون مواجهة فجوة الخبرة التي تعيق توظيف معظم الخريجين الجدد, ويصلن إلى ميدان العمل بملف أعمال يعبر عن جدارتهن بقوة يفوق أثرها مجرد التقديرات الأكاديمية.

المقومات القيادية في قطاع التسويق

لم يُصمم البرنامج لمجرد إعداد ممارسين أكفاء في مجالات التسويق, بل لتطوير قادة المستقبل في هذا القطاع. حيث تدرس الطالبات مساقات استراتيجية الأعمال, وإدارة المشاريع, والقيادة, والسلوك المؤسسي, والاتصال المؤسسي بالتوازي مع مساقات تخصص التسويق, مما يضمن امتلاك الخريجات للفكر القيادي, والحنكة التجارية, والكفاءة المشتركة بين الوظائف للارتقاء إلى مناصب الإدارة التنفيذية للتسويق (CMO) على مدار مسيرتهن المهنية.

القيمة المضافة للخريجات

تدخل خريجة بكالوريوس إدارة الأعمال في التسويق (المتوافق مع معايير الـ CMA) من جامعة جميرا إلى سوق العمل وهي تحمل:

1. درجة بكالوريوس معتمدة بالكامل من جامعة جميرا في دبي, ومعتمدة من مفوضية الاعتماد الأكاديمي (CAA).
2. استعداد أكاديمي متوافق مع معايير الـ CMA مع إمكانية الاعتراف بالساعات المهنية المعتمدة.
3. محفظة من الشهادات المهنية في قطاع الصناعة: التسويق الرقمي, تحليلات التسويق, التسويق بالذكاء الاصطناعي, وتجربة المتعامل (CX).
4. شهادة الإلمام بالذكاء الاصطناعي ثلاثية المستويات (مبتدئ, متوسط, متقدم).
5. خبرة مشاريع موثقة من خلال مشاريع تسويقية استشارية واقعية وعالمية.
6. خبرة تدريب عملي مضمونة, موثقة ومصدقة من قِبل جهات العمل.
7. شهادة الجاهزية للتوظيف تؤكد الإعداد المهني المتكامل.

هذه ليست مجرد شهادة جامعية؛ بل هي منصة متكاملة للانطلاق في مسيرة مهنية واعدة في عالم التسويق.

مؤشر الراتب الابتدائي: 8,000 – 13,000 درهم إماراتي/شهرياً | العائد المالي المهني المحتمل خلال 10 سنوات: من 2.5 إلى 4.5+ مليون درهم إماراتي.

جـــامعة جـــميرا
JUMEIRA UNIVERSITY

تلك الرحلة تبدأ من جامعة جميرا.

قدّمي طلبكِ الآن

الموقع الإلكتروني:
www.ju.ac.ae

البريد الإلكتروني:
enrollment@ju.ac.ae

الاستفسارات العامة:
+971 4 515 4555

الهاتف الأرض
+971 (0) 515 4561
+971 (0) 515 4558

استفسارات القبول:
+971 52 806 3270
+971 52 806 3723

امسح الرمز للتقديم المباشر

بناء الجيل القادم من قيادات رأس المال البشري، بدعم من الذكاء الاصطناعي والبيانات والإدارة الاستراتيجية للموارد البشرية