



AIPMM - Certified Product Manager (CPM)

From idea to launch – Master the inbound skills.

Course Level: Intermediate



Duration: Four Days
Attend In-Person or Live Digital

View this offering in Arabic
اطلع على الكتيب باللغة العربية



In partnership with



Course Information

Course Overview

The AIPMM has a primary objective to provide educational programmes and the standards of excellence necessary for a product or brand professional to achieve professional recognition. Through the Certified Product Manager™ and Certified Product Marketing Manager™ courses, individuals have the opportunity to pursue continuing education and increase industry involvement and industry-wide recognition by achieving certified designations.

Course fees include certification costs, a single annual membership to AIPMM and the exam fee.

The certified courses are intended to complement each other.

Those who pass the online exam conducted on the last day of each course will become a Certified Product Manager™ and/or Certified Product Marketing Manager™. You may then use the designations CPM™ and/or CPMM™ on your business cards and resume. Certified Product Manager™, CPM™, Certified Product Marketing Manager™ and CPMM™ are all registered trademarks of the AIPMM.

Course Introduction

Product management is the function responsible for championing new products throughout the front-end of the product lifecycle, from inception through to launch. It is the "go-to" function that orchestrates internal activities and ensures the best possible outcome for the product. On this course, you will discover best practice in product management that you can apply in your organisation to improve the success rate of your products. The course will be highly interactive and will include numerous exercises that reinforce the key points.

Key Benefits of Attending

- **Prepare** for, and take the exam to become an AIPMM Certified Product Manager™ and/or a Certified Product Marketing Manager™
- **Benefit** from a higher level of credibility and differentiation amongst your peers
- **Understand** best practice in product management and product marketing, and how they can apply to your organisation
- **Manage** the front end (idea, concept, development, test, launch and the commercialisation phase (launch, growth, maturity, decline) of the product lifecycle more effectively

Education Partner



The Association of International Product Marketing and Management (AIPMM) is the world's largest professional organisation of product managers, brand managers, product marketing managers and other individuals responsible for guiding their organisations and clients through a constantly changing business landscape. It is the only organisation that represents those who manage the entire product lifecycle throughout any industry.

Currently over 8000 members strong, it has offerings in North America, Europe, the Middle East, and Southeast Asia.

Course Information

Prerequisites

There are no specific prerequisites for the courses. The certification exam is designed to test general business knowledge, including topics that cannot be covered on the course. Candidates with an education in business and several years of experience generally score higher on the exam than those with minimal experience, but the course and exam have been proven to be a useful introduction for those with as little as several months of experience in the function.

Certification Exam

Each delegate must have access to his own laptop through the entire duration of the training. Sharing of laptops will not be permitted.

Delegates will be allowed three hours to complete each exam.

AIPMM will require approximately four weeks to email scores to each participant and courier the certificates. All exam results are strictly confidential.

Should a participant fail the exam, they will be provided one more attempt to retake the exam at no additional charge. Please note that as the exam results are confidential, participants who wish to re-sit the exam will need to directly liaise with AIPMM to book their time-slot for their online exam.

Valuable Savings

- Course Fee includes:
- Exam Fee - \$395
- A single annual membership to AIPMM - \$125

Who Should Attend

This exam preparation course is ideal for people who wish to refresh their memory on sound principles and practices, while preparing for the exam to gain the Certified Product Manager™ credential.

Course Requirements and Certificates

Delegates must meet two criteria to be eligible for an AIPMM Certificate of Completion for a course:

- **Satisfactory attendance** – Delegates must attend all sessions of the course. Delegates who miss more than 2 hours of the course sessions will not be eligible to sit the course exam.
- **Successful completion of the course assessment**

Delegates who do not meet these criteria will receive an Informa Connect Academy (ICA) Certificate of Attendance. If delegates have not attended all sessions, the Certificate will clearly state the number of hours attended. In-person delegates will receive a printed (or hard copy) certificate and digital delegates will receive a soft copy.

Course Timings

The course will commence at 9:30 and end at 16:30 GST (GMT+4). There will be short refreshment breaks and an hour-long lunch break at 12:45.

Meet Your Course Director



Dr. Gopal Kutwaroo

Dr Gopal Kutwaroo is a senior industry executive, corporate trainer/instructor, coach, conference speaker. He has developed and delivered corporate in-company and public programmes throughout GCC, UK, North America, Europe, Africa, APAC (over 3,400 delegates from 520+ firms). 90% average delegate/student satisfaction scores achieved.

Credibility & Professional Experience

- Professional Development Course Director at Informa Connect Academy
- Senior Professional Course Director at Chartered Institute of Marketing (CIM) where he is also a government/public sector category judge for the CIM British National Marketing Awards
- Approved trainer for Digital Marketing Institute (DMI) diploma across all major digital subjects (SEO, PPC-SEM, Web Analytics, Strategy, Display Advertising, Mobile)
- Adjunct Lecturer at EM Normandie University for MSc and BA Business programmes
- Lay member of research ethics committee at Cardiff University Business School
- Guest executive business lecturer at University of Cardiff, University of Roehampton, Athens Laboratory of Business Administration and developed and delivered and assessed university MBA/MSc and Professional/Executive academies and programmes

Dr Gopal has held several executive roles at major companies including Microsoft, Dell, Siemens, BT, Travelport, Sage, Cisco, Nokia, NCR, and Lego, and consistently drove strategic development and operational execution.

Dr Gopal's track record demonstrates progressive success in B2B and B2C sales, marketing, partnerships, digital transformation, business development, value proposition development, Go-to-Market (GTM) excellence, digital campaign development, storytelling/messaging, multi-faceted marketing solutions, and channel and alliance partnerships. He has also cultivated strategic market insight and intelligence to accelerate sales growth, transitioning firms from product-focused to customer-driven.

Dr Gopal has led global teams of between 5-500, held revenue accountability from £10m to £5bn and budget responsibility from £1m-£50m.

Dr Gopal has built and delivered virtual learning programmes on Microsoft Teams, Zoom, and Webex for global clients. By leveraging these tools effectively he has creating dynamic professional educational experiences that encourage collaboration and knowledge-sharing among participants in remote environments.

Qualifications & Achievements

- 2002 Ph.D. Building Effective Partnerships - Software, Technology, Telecoms, Cardiff University, UK
- 1995 MScEcon Strategic Studies, Aberystwyth University, UK
- 1994 BScEcon (Hons) International Politics and Strategic Studies, Aberystwyth University, UK
- 1995-Present MCIM (Chartered Institute of Marketing) Member, Course Director, Speaker, Trainer & Coach
- 2003 Henley Leadership Development Programme, Henley Business School, UK
- 2002 Cranfield Senior Leadership Development Programme, Cranfield University, UK
- 2023 ICP Agile Accreditation Agile Product Management Certified Professional & Instructor

Course Outline

Module One

Course Overview and Objectives

To begin the course you will identify the major challenges you are facing so the course material can be focused on the issues that are most valuable to you.

Overview of Product Lifecycle Management

This section provides an overall view of the product lifecycle and discusses the role of product management and product marketing in managing the product from cradle to grave.

Understanding Products

Effective product management starts with a deep understanding of the product

- The definition of a product and the different levels of a product that exist from the customers' perspective
- The various core benefits that a customer seeks and why these are critical to the product manager
- Why factors beyond the product itself often have the greatest impact on buying decisions and customer satisfaction
- Different types of products and how these differences impact the nature of the product requirements

Product Lines and Product Mix

Rarely does a product stand alone - it is part of a product line, and the line is part of a product mix. This section discusses each and describes the role of product extensions in increasing market coverage.

Key Product Decisions

There are many decisions and considerations facing the product manager when he/she is defining the product. This section examines the different elements of a product and how each must be considered explicitly.

- Product attributes
- Packaging
- Labelling
- Support
- Relationship to the brand

Action Learning Exercise: Enhancing the product solution.

Market Segmentation

Proper market segmentation is the foundation for successful product management. In this section we will review segmentation and market targeting.

Module Two

Product Positioning

It is important for your product to be positioned clearly in the minds of your customers and prospects, since fuzzy or poorly articulated positioning may cause them not to take the next step in the purchase process.

- The importance of market segmentation in determining your product positioning
- How and when to position your product
- The warning signs that positioning needs revising

Action Learning Exercise: Positioning a product.

Course Outline

Strategic Planning and Portfolio Management

This section summarises strategic planning and portfolio management, which in turn provide context for the product development process. Specific topics include:

- The role of a good mission statement
- The BGG Growth Matrix

The Product Lifecycle: Inception Through Launch

Product management is responsible for the first half of the product lifecycle inception through launch. This section reviews the stages of the lifecycle - inception through launch. This section reviews the stages of the product lifecycle with a focus on the critical first stages.

- The stages of the product lifecycle and the key activities within each
- Acquisition as an alternative to internal development
- A methodology for managing the development process that is in widespread use today
- A proven approach to screening ideas and the common mistakes that are made at this important step in the process

Preparing for the Launch

- In addition to marking the transition from development to commercialisation, the launch is also the typical handoff of the product to product marketing from product management. Both functions need to be intimately involved for the transition to run smoothly.
- Overall activities associated with the product launch
- Internal launch preparedness
- Ensuring a smooth transition to production

The Extended Value Chain

There are many companies ultimately involved in delivering the solution to the customer, each with a specific role to play. This section examines the value chain from the perspective of:

- The direct value chain for your product
- The extended chain of companies delivering the complete solution to your customers
- How to develop and nurture your extended value chain to leverage your company's internal resources

Action Learning Exercise: Benefits of the extended value chain.

Module Three

Product Management Tools

A review of popular tools and techniques that have proven helpful to product managers, including:

- Pricing strategies for new products
- Competitive forces
- The product/market expansion matrix
- Gathering market intelligence
- Expanding internationally

Review

An opportunity to review and ask questions on any part of the material before the exam. As time allows, you will have the opportunity to take a closer look at topics of particular interest.

AIPMM - Certified Product Manager (CPM)

APPLY
NOW

Attend In-Person	Attend Live Digital
US\$ 5,945	US\$ 4,175

Pricing excludes 5% VAT, charged where applicable.

[To Register Click Here](#)

For Special Offers And Discounts:

Call: +971 55 176 0524
Email: MEenquiries@informa.com
Visit Website: www.informa-mea.com/training/special-offers

Want To Run This Course In-Company?

Call: +971 4 407 2624
Email: cts@informa.com

ABOUT INFORMA CONNECT ACADEMY

Informa Connect
Academy

Informa Connect Academy is a premier provider of global education and training solutions that caters to a diverse range of professionals, industries, and educational partners. We are dedicated to promoting lifelong learning and are committed to offering learners expert guidance, training, and resources to help them stay competitive in a rapidly changing world.

Our comprehensive range of courses and programmes are tailored to meet the needs of all professionals, from aspiring specialists to seasoned experts. We partner with elite academic organisations and industry leaders with unmatched expertise in their respective fields to deliver an exceptional learning experience.

ABOUT PRICING AND DOCUMENTATION

Pricing excludes 5% VAT, charged where applicable.

Course fees include documentation, luncheon and refreshments for in-person learners. Delegates who attend all sessions and successfully complete the assessment, will receive a Informa Certificate and any applicable partner certificates. A hard copy will be provided to in-person learners and a soft-copy will be provided to virtual learners.

AVOID VISA DELAYS - BOOK NOW

Delegates requiring visas should contact the hotel they wish to stay at directly, as soon as possible.

Visas for non-GCC nationals may take several weeks to process.

REGISTRATION, PAYMENTS AND CANCELLATION

All registrations are subject to our terms and conditions which are available at www.informa-mea.com/terms. Please read them as they include important information. By submitting your registration, you agree to be bound by the terms and conditions in full. All registrations are subject to acceptance by Informa Connect which will be confirmed to you in writing.

A confirmation letter and invoice will be sent upon receipt of your registration. Please note that full payment must be received prior to the course. Only those delegates whose fees have been paid in full will be admitted to the course.

For full cancellation details, please visit <https://informaconnect.com/terms-of-use/>. All cancellations must be sent by email to register-mea@informa.com marked for the attention of Customer Services Cancellation. Due to unforeseen circumstances, Informa Connect reserves the right to cancel the course, change the programme, alter the venue, speaker or topics. For full details, please visit www.informaconnect.com

MARKETING, SALES & COMMUNICATIONS

© Copyright Informa Middle East Ltd

Informa Connect
Academy

If you have any questions about the course
or applying, please contact us on:



www.informacconnect.com/academy



register-mea@informa.com



+971 4 408 2894

APPLY
NOW



مدير منتج معتمد

AIPMM - Certified Product Manager (CPM) (Arabic)

View this offering in English
اطلع على الكتيب باللغة الإنجليزية



Course Level: Intermediate | المستوى المتوسط



مدة الدورة: أربعة أيام
الحضور شخصيا أو عن طريق البث المباشر



نبذة عن الشهادة

إنها المؤسسة الوحيدة التي تمثل أولئك الذين يديرون المنتج في مراحلها الكاملة في أي قطاع كان. يوجد حاليا أكثر من ٨٠٠٠ عضو ينتمون إلى هذه المؤسسة، كما لدى مؤسسة AIPMM كيان قوي في أمريكا الشمالية وأوروبا والشرق الأوسط وجنوب شرق آسيا.

تهدف AIPMM بشكل أساسي إلى توفير البرامج التعليمية ومعايير التميز اللازمة لمدير (أو أي مهني) له علاقة بمنتج أو علامة تجارية لتحقيق التقدير المهني. من خلال دورات مدير المنتج المعتمد ومدير تسويق المنتجات المعتمد، يتمتع الأفراد بفرصة متابعة التعليم الدائم وزيادة المشاركة الفعلية والتقدير في كافة القطاعات وذلك من خلال تحقيق التعيينات والتسميات المعتمدة.

تشمل رسوم الدورة تكاليف الشهادة، عضوية عام واحد في AIPMM ورسوم الامتحان.

تهدف الدورات المعتمدة إلى استكمال بعضها البعض.

أولئك الذين يجتازون الاختبار عبر الإنترنت الذي يتم إجراؤه في اليوم الأخير من كل دورة تدريبية يحصلون على لقب «مدير منتج معتمد» و/ أو مدير تسويق منتجات معتمد. يمكنك بعد ذلك استخدام التعيينات CPM و/ أو CPMM على بطاقات العمل الخاصة بك وملفك المهني الخاص بك. CPMM™ Certified Product Manager™ و CPMM™ Certified Product Marketing Manager™. كلها علامات تجارية مسجلة لـ AIPMM.

الشريك التعليمي



إنها المؤسسة الوحيدة التي تمثل أولئك الذين يديرون المنتج في مراحلها الكاملة في أي قطاع كان يوجد حاليا أكثر من ٨٠٠٠ عضو ينتمون إلى هذه المؤسسة، كما لدى مؤسسة AIPMM كيان قوي في أمريكا الشمالية وأوروبا والشرق الأوسط وجنوب شرق آسيا.



الشروط المسبقة

لا توجد شروط مسبقة محددة لهذه الدورات التدريبية. تم تصميم اختبار الشهادة لفحص المعرفة العامة للأعمال، بما في ذلك المواضيع التي لا يمكن تغطيتها خلال الدورة، المرشحون الحاصلون على تعليم في مجال الأعمال التجارية ومن لديهم عدة سنوات من الخبرة عادة ما يحصلون على درجات أعلى في الاختبار من أولئك الذين لديهم الحد الأدنى من الخبرة. ولكنه ثبت أن الدورة والامتحان يمثلان مقدمة مفيدة لأولئك الذين لديهم خبرة عملية قليلة قد تصل فقط إلى بعض الأشهر.

امتحان الشهادة

يجب أن يكون لكل مشترك جهاز الكمبيوتر المحمول الخاص به طوال مدة التدريب. لن يسمح بمشاركة أجهزة الكمبيوتر مع الآخرين. سيُسمح للمشاركين بثلاث ساعات لإكمال كل اختبار.

سيتطلب ل AIPMM ما يقارب أربعة أسابيع لإرسال النتائج بالبريد الإلكتروني إلى كل مشارك وإرسال الشهادات. جميع نتائج الامتحانات تبقى سرية للغاية.

في حال رسوب أحد المشتركين في الاختبار، فيسمح له بمحاولة أخرى لإعادة الاختبار بدون أي رسوم إضافية. يرجى الملاحظة أنه نظراً لكون نتائج الاختبار سرية، فإن المشاركين الذين يرغبون في إعادة الاختبار سيحتاجون إلى الاتصال مباشرة ب AIPMM لحجز الوقت المناسب لذلك.

مدخرات ذو قيمة

رسوم الدورة تتضمن.

رسوم الامتحان - ٣٩٥ دولار اميركي - \$395

عضوية عام واحد في AIPMM - ١٢٥ دولار اميركي - \$125

الفوائد الرئيسية للحضور

1. **الاستعداد** للامتحان واجتيازه لتصبح مدير منتج معتمد و / أو مدير تسويق منتجات معتمداً من AIPMM
2. **الاستفادة** من مستوى عال من المصداقية والتمايز بين نظرائك في العمل
3. **فهم** أفضل الممارسات في إدارة المنتجات وتسويقها، وكيفية تطبيقها في مؤسستك
4. **إدارة** فعالة للمراحل الاولية (الفكرة، المفهوم، التطوير، الاختبار، الإطلاق) ومرحلة التسويق (الإطلاق، النمو، النضج، والتناقص) لدورة ومراحل المنتج.

الحضور

يجب على المشاركين استيفاء معيارين ليكونوا مؤهلين للحصول على شهادة إتمام الدورة من AIPMM:

▪ **حضور مقبول** - يجب أن يحضر المشاركون جميع حصص الدورة. المشاركون الذين فاتتهم أكثر من ساعتين من جلسات الدورة لن يكونوا مؤهلين لخوض اختبار الدورة

▪ **اجتياز امتحان الدورة بنجاح**

المشاركون الذين لا يستوفون هذه المعايير سوف يحصلون على شهادة حضور من Informa إذا لم يحضر المشاركون جميع الحصص فستذكر الشهادة بوضوح عدد الساعات التي حضروها.

على كل متدرب ان يجلب معه الكمبيوتر المحمول.



نبذة عن الدورة

إدارة المنتج هي الوظيفة المسؤولة عن مناصرة المنتجات الجديدة خلال كل مراحل دورة حياة المنتج، من البداية وحتى النهاية. هي وظيفة الانطلاق «go-to» التي تنظم الأنشطة الداخلية وتضمن أفضل نتيجة ممكنة للمنتج. في هذه الدورة، سوف تكتشف أفضل الممارسات في إدارة المنتجات التي يمكن تطبيقها في مؤسستك وذلك لتحسين معدل نجاح منتجاتك. ستكون الدورة تفاعلية للغاية وستشمل العديد من التدريبات التي تعزز النقاط الرئيسية.

الحضور

تعد دورة التحضير للامتحان هذه مثالية للأشخاص الذين يرغبون في تحديث معلوماتهم عن المبادئ والممارسات السليمة، والتحضير للامتحان وذلك لاكتساب شهادة مدير منتج معتمد

مواعيد الدورة

ستبدأ الدورة في الساعة ٩:٣٠ وتنتهي الساعة ١٦:٣٠ بتوقيت جرينتش (GMT+٤). ستكون هناك استراحات قصيرة لتناول المرطبات واستراحة غداء لمدة ساعة عند الساعة ١٢:٤٥ من بعد الظهر.



اليوم الأول

نظرة عامة عن الدورة وأهدافها

لبدء الدورة التدريبية، ستحدد التحديات الرئيسية التي تواجهها بحيث يمكن أن التركيز على المشكلات الأكثر قيمة بالنسبة لك

نظرة عامة على إدارة دورة ومراحل حياة المنتج

يقدم هذا الاقسام نظرة عامة على دورة حياة المنتج ويناقدش دور مهام إدارة المنتج وتسويفه فى إدارة المنتج فى جميع مراحلها

فهم المنتجات

تبدأ إدارة المنتج الفعالة بفهم عميق للمنتج

- تعريف المنتج والمستويات المختلفة للمنتج من منظور العملاء
- الفوائد الأساسية المتنوعة التي يبحث عنها العميل ولماذا تعتبر هذه الفوائد بالغة الأهمية لمدير المنتج
- لماذا غالباً ما يكون للعوامل الخارجية للمنتج التأثير الأكبر على قرارات الشراء ورضا العملاء
- أنواع مختلفة من المنتجات وكيف تؤثر هذه الاختلافات على طبيعة متطلبات المنتج

خطوط المنتجات ومزيج المنتجات

نادراً ما يكون المنتج قائماً بذاته - فهو جزء من خط الإنتاج، والخط جزء من مزيج المنتجات. يناقش هذا القسم كل منها ويصف دور ملحقات المنتج في زيادة تغطية السوق.

قرارات المنتج الرئيسية

هناك العديد من القرارات والاعتبارات التي تواجه مدير المنتج عندما يقوم بتعريف المنتج. يتطرق هذا القسم الى العناصر المختلفة للمنتج وكيف يجب النظر في كل منها بشكل واضح.

- سمات المنتج
- التعبئة والتغليف
- الملصقات
- الدعم
- العلاقة بالعلامة التجارية

تمرين عملي: تحسين حلول المنتج

تجزئة السوق

تجزئة السوق المناسبة هي الأساس لإدارة المنتج الناجحة، في هذا القسم سوق نستعرض التجزئة واستهداف السوق.

اليوم الثاني

تمركز المنتج

من المهم أن يتم تمركز منتجك بوضوح في أذهان عملائك الحاليين والمحتملين، نظراً لأن الموضوع الغامض أو غير الواضح قد يجعلهم لا يتخذون الخطوة التالية في عملية الشراء.

- أهمية تجزئة السوق في تحديد موضع منتجك
- كيف ومتى تحدد موضع منتجك
- علامات التحذير التي يمكن ان تدفعك الى معاودة تحديد الموضع

تمرين عملي: تحديد موضع / تمركز المنتج

التخطيط الاستراتيجي وإدارة ملفات المنتجات

يلخص هذا القسم التخطيط الاستراتيجي وإدارة ملفات المنتجات، والتي بدورها توفر سياقاً لعملية تطوير المنتج.

تشمل الموضوعات المحددة ما يلي:

- دور بيان المهمة الشركة
- مصفوفة حصة - النمو من BCG - The BCG Frowth Matrix

دورة ومراحل المنتج: من التحديد إلى إطلاق المنتج

إدارة المنتج هي المسئولة عن النصف الأول من دورة ومراحل المنتج - من التحديد إلى إطلاق المنتج. يستعرض هذا القسم مراحل هذه الدورة - من التحديد إلى إطلاق المنتج. يستعرض هذا القسم دورة ومراحل المنتج مع التركيز على المراحل الأولى للرحلة.

- دورة ومراحل المنتج والأنشطة الرئيسية في كل مرحلة
- الاستحواذ كبديل للتطوير الداخلي
- منهجية لإدارة عملية التطوير المنتشرة حالياً على نطاق واسع
- نهج مثبت لفحص الأفكار والأخطاء الشائعة التي تحدث في هذه الخطوة المهمة من العملية

الاستعداد لإطلاق المنتج

- بالإضافة إلى تحديد الانتقال من التطوير إلى التسويق، فإن إطلاق المنتج هو أيضاً التسليم النموذجي للمنتج إلى التسويق من قبل إدارة المنتج. يجب إشراك كلتا الوظيفتين بشكل وثيق حتى تتم عملية الانتقال بسلاسة.
- الأنشطة العامة المرتبطة بإطلاق المنتج
- الاستعداد الداخلي للإطلاق
- ضمان الانتقال السلس إلى الإنتاج

سلسلة القيمة الفعلية الممتدة

هناك العديد من الشركات المشاركة في نهاية المطاف في تقديم الحل للعميل، ولكل منها دور محدد تلعبه. يفحص هذا القسم سلسلة القيمة من منظور:

- سلسلة القيمة المباشرة لمنتجك
- سلسلة الشركات الممتدة التي تقدم الحل الكامل لعملائك
- كيفية تطوير ورعاية سلسلة القيمة الموسعة للاستفادة من الموارد الداخلية لشركتك

تمرين عملي: فوائد سلسلة القيمة الفعلية الممتدة

اليوم الثالث

أدوات إدارة المنتج

مراجعة للأدوات والتقنيات الشائعة التي ثبت أنها مفيدة لمديري المنتجات، بما في ذلك:

- استراتيجيات تسعير المنتجات الجديدة
- القوى التنافسية
- مصفوفة توسع المنتج / السوق
- جمع معلومات عن السوق
- التوسع دولياً

للمراجعة

لديك فرصة لمراجعة وطرح الأسئلة عن أي جزء من المواد قبل الامتحان. إذا سمح الوقت، ستتاح لك الفرصة لإلقاء نظرة فاحصة على المواضيع ذات الأهمية الخاصة.

سجل
الآن

مدير منتج معتمد

لا يشمل التسعير ضريبة القيمة المضافة 0%. حيثما ينطبق ذلك.

تشمل رسوم الدورة الوثائق والحقيبة التدريبية، الغذاء والمرطبات، وسوف يحصل المتدربون في حالة حضور جميع أيام الدورة التدريبية على شهادة إتمام الدورة، تخضع جميع التسجيلات للشروط والأحكام، يمكنك مراجعة جميع الشروط والأحكام عبر www.informa-mea.com/terms - يرجى القراءة بعناية أنها تشمل معلومات مهمة. في حالة قيامك بتأكيد تسجيلك بالدورة التدريبية فإنك توافق على الإلتزام بكافة الشروط والأحكام.

لتفادي أي تأخير بسبب التأشيرات - إحجز الآن

يجب على المتدربين الذين يحتاجون إلى تأشيرة دخول التواصل مع الفندق الذي يرغبون في البقاء فيه مباشرة، في أقرب وقت ممكن . قد تستغرق تأشيرات الدخول لغير المواطنين من دول مجلس التعاون الخليجي عدة أسابيع.

السداد

سيتم إرسال رسالة تأكيد و فاتورة فورسداد قيمة التسجيل الخاص بك، ويرجى ملاحظة أن يجب سداد المبلغ كاملا قبل الدورة، وسيتم السماح بحضور الدورة فقط لمن قاموا بسداد الرسوم كاملة.

التسجيل والدفع والإلغاء

يرجى قراءتها لأنها www.informa-mea.com/terms تخضع جميع عمليات التسجيل لشروطنا وأحكامنا المتوفرة على تحتوي على معلومات مهمة. من خلال تقديم تسجيلك، فإنك توافق على أن تكون ملزم بالشروط والأحكام بالكامل، والذي سيتم تأكيده لك كتابة. Informa Middle East تخضع جميع التسجيلات للقبول من قبل.

سيتم إرسال رسالة تأكيد وفاتورة عند استلام تسجيلك، ويرجى ملاحظة أنه يجب سداد المبلغ كاملا قبل الدورة، وسيتم السماح بحضور الدورة فقط لمن قاموا بسداد الرسوم كاملة.

والرجاء وضع العنوان register-mea@informa.com يجب إرسال جميع طلبات الإلغاء عن طريق البريد الإلكتروني نظرا لظروف غير متوقعة، تحتفظ إنفورما، بالحق في إلغاء الدورة، أو Customer Services Cancellation : التالي تغيير البرنامج أو تغيير المكان، أو المدرب، أو المواضيع، للحصول على كافة التفاصيل، يرجى زيارة www.informa-mea.com

KV/MB | COMPENSATION & BENEFITS

© Copyright Informa Middle East Ltd

الحضور عن بعد	الحضور وجه لوجه
US\$ 4,175	US\$ 5,945

الحضور شخصياً، أو عن بعد عن طريق البث المباشر عبر الإنترنت

To Register Click Here

لل عروض والخصومات

للإتصال: +971 55 176 0524

البريد الإلكتروني: MEenquiries@informa.com

Visit Website: www.informa-mea.com/training/special-offers

هل تفضل أن تتفق معنا على تقديم هذه الدورة بشكل خاص داخل منشأتك؟

هاتف: +971 4 407 2624

البريد الإلكتروني: cts@informa.com

حول أكاديمية إنفورما كونيكث

Informa Connect
Academy

أكاديمية إنفورما كونيكث هي المزود الرائد والرئيسي لحلول التعليم والتدريب العالمية، تخدم أكاديمية إنفورما كونيكث مجموعة متنوعة من المحترفين والصناعات وشركاء التعلم. نحن ملتزمون بتعزيز التعلم مدى الحياة ونسعى جاهدين لتقديم الإرشاد والتوجيه والتدريب والموارد التعليمية للمتدربين وذلك لمساعدتهم على الحفاظ على قدرتهم التنافسية في عالم سريع التغير.

تم تصميم مجموعة دوراتنا وبرامجنا التدريبية الشاملة لتناسب وتلبي احتياجات جميع المهنيين، من المتخصصين الطموحين إلى الخبراء المتمرسين، حيث تتعاون أكاديمية إنفورما كونيكث مع منظمات أكاديمية متميزة والعديد من القادة الذين يتمتعون بخبرة لا مثيل لها في مجالات تخصصهم لتقديم تجربة تعليمية استثنائية.

Informa Connect
Academy

إذا كانت لديك أي أسئلة حول الدورة أو كيفية
التقدم لحضور الدورة يُرجى الاتصال بنا على

www.informacconnect.com/academy



register-mea@informa.com



+971 4 408 2894



سجل
الآن