

جامعة مانشستر ومعهد تشارترد للتسوق يوقعان اتفاقية للتدريب المهني للمجتمعات الاقليمية



التاريخ: 13 يناير 2021

المصدر: دبي- البيان

ت + | ت - | الحجم الطبيعي

وقع مركز الشرق الأوسط التابع لجامعة مانشستر في دبي، ومعهد تشارترد للتسويق (CIM)، مذكرة تفاهم لشراكة استراتيجية في مجال إدارة المواهب تهدف لدعم التدريب والتطوير المهني وفرص التواصل المهني بين الطرفين بالمنطقة.

وبموجب الاتفاقية، تركز كل من جامعة مانشستر ومعهد تشارترد للتسويق على تشجيع التبادل الأكاديمي واكتساب المؤهلات الأكاديمية في مجال التعليم العالي والتعليم المهني، وتطوير الممارسات وفرض الدراسات والأبحاث، والاستفادة من خدمات التواصل المهني في منطقة الشرق الأوسط. كما يقوم الطرفان باستضافة فعاليات التواصل المهني لطلبة وخريجي الجامعة وأعضاء معهد تشارترد للتسويق، بالإضافة إلى الشركات والطلاب في منطقة الشرق الأوسط. وتتيح الاتفاقية وصولاً متبادلاً لدورات التطوير المهني، والتحاق خريجي المستوى السابع في معهد تشارترد للتسويق ببرامج شهادات الماجستير بنظام الدوام الجزئي في جامعة مانشستر.

يذكر أن مركز الشرق الأوسط التابع لجامعة مانشستر هو الأكبر والأسرع نموًا ضمن شبكة المراكز الدولية التابعة لها، ويقدم خدماته حاليًا لأكثر من 2200 طالب يقيمون ويعملون في منطقة الشرق الأوسط. أما معهد تشارترد للتسويق، والذي تأسس قبل أكثر من 100 عام، فيعتبر أبرز هيئة متخصصة عالميًا لمحترفي التسويق. وتتمثل رسالة المعهد في خلق ميزة تسويقية لصالح المختصين والشركات والمجتمع، مع التركيز على جوانب الصادرات والبيانات والمهارات. ويؤمن معهد تشارترد بأن التسويق هو العامل الأبرز في دعم الأداء المؤسسي على المدى الطويل.

من جهة أخرى، يستقطب مركز الشرق الأوسط التابع لجامعة مانشستر أعدادًا كبيرة من أصحاب الخبرات والوظائف ممن يلتحقون ببرامج شهادة الماجستير بنظام الدوام الجزئي، والتي تمتاز بالمرونة ونظام التعلم المختلط، بما في ذلك برنامج الماجستير العالمي لإدارة الأعمال – والذي حاز على لقب أفضل برنامج ماجستير إدارة أعمال في المنطقة في قائمة فوربس الشرق الأوسط لعام 2019. وقدم مركز الشرق الأوسط التابع للجامعة الدعم والخدمات لأكثر من 2,800 طالب في هذا البرنامج منذ عام 2006، كما تخرج منه 1,700 طالب من دول المنطقة. ويوفر برنامج الشراكة الاستراتيجية للمواهب الذي أطلقته جامعة مانشستر في إطار عمل منظم للتعاون الفاعل مع خبراء وهيئات القطاع، والشركات والمؤسسات الأخرى.

وفي تعليقها على الاتفاقية الجديدة قالت رنده بسيسو، الرئيس التنفيذي لمركز الشرق الأوسط التابع لجامعة مانشستر: "أن توقيع مذكرة تفاهم مع معهد تشارترد للتسويق تجمع العديد من الجوانب المشتركة بيننا، ورحبت الجامعة بالكثير من أعضاء المعهد الملتحقين ببرامج الماجستير بنظام الدوام الجزئي. مضيقة باننا نهدف إلى دعم المختصين والخبراء ومساعدتهم في تطوير مسار مهني مستدام، وسوف يكتسب طلاب برنامج ماجستير إدارة الأعمال لدينا فهم أكبر لمبادئ التسويق وأفضل ممارساته. وسيساعد معهد تشارترد للتسويق في ترسيخ هذه المعارف لدى طلابنا – وجميعهم من المختصين وأصحاب الوظائف – إلى جانب توفيره شبكة مهنية متميزة".

من جانبه قال راج أتشان، سفير معهد تشارترد للتسويق في دولة الإمارات: "أن المعهد يتمتع بتواجد متناسخ في دولة الإمارات، حيث تتواصل بشكل فاعل مع الجامعات والشركات بهدف دعم وتطوير خبراء التسويق في جميع مراحل مسيرتهم المهنية. وستساهم الاتفاقية مع جامعة مانشستر في تحقيق هذا الهدف، وتعزيز انتشار شبكتنا للمختصين والخبراء ضمن مجتمع طلاب وخريجي الجامعة في المنطقة". مضيفاً " يؤمن معهد تشارترد بأن التسويق هو العامل الأبرز في دعم الأداء المؤسسي على المدى الطويل. وعلى مدار أكثر من مائة عام، قدم معهد تشارترد للتسويق الدعم والتمثيل والتطوير لخبراء التسويق وفرق العمل ورؤساء الأعمال ولقطاع التسويق ككل".

وتجدر الإشارة إلى أن مركز الشرق الأوسط هو الأكبر والأسرع نموًا ضمن شبكة المراكز الدولية التابعة للجامعة وعددها ستة مراكز في أهم مدن الأعمال حول العالم كما حازت جامعة مانشستر على الترتيب 27 ضمن قائمة أفضل الجامعات في العالم وفق تصنيفات QS للجامعات العالمية، فيما حازت على المركز السادس على مستوى المملكة المتحدة، والمركز الثامن على مستوى أوروبا. وتم اختيار جامعة مانشستر للعام الثالث على التوالي باعتبارها المؤسسة الأكثر طلبًا من قبل أبرز 100 من أصحاب الاعمال الذين يركزون على توظيف الخريجين في المملكة المتحدة، ووقع الاختيار على جامعة مانشستر من قبل صحيفة ذا تايمز، ودليل الجامعات 2020 لصحيفة صندي تايمز باعتبارها أفضل الجامعات لهذا العام.

أما معهد تشارترد للتسويق فيدير 120 مركز دراسة في 32 دولة، بالإضافة إلى مراكز اختبارات في 132 دولة حول العالم، مما يوفر إطار عمل مهني للتسويق على المستوى الوطني ومن خلال التدريب واكتساب المؤهلات، ويساعد على تعزيز مهارات ومعارف العاملين في مجال التسويق والراغبين في دخول المجال. كما يوفر المعهد لأعضائه فرص اللقاء محليًا، وتنظيم الفعاليات وتبادل الآراء والمعلومات مع أقرانهم على مدار مسيرتهم المهنية. ويعتبر معهد تشارترد للتسويق الهيئة المهنية الرائدة عالميًا.