الجـــودة الأوروبـيـــة
EUROPEAN QUALITY

برامج ودورات التسويق والمبيعات

الكود	اسم الدورة
1112	تسويق الخدمات الصحية وأثره في تعزيز التنافسية في المستشفيات
842	الذكاء التسويقي ابعاده - محاوره - تطبيقاته
870	بناء مهارات مندوبي المبيعات
829	الابداع في المبيعات وادارة حسابات كبار العملاء : انشاء وادامة علاقات عملاء مربحة
834	الاتجاهات والاساليب المتقدمة في البيع و المبيعات
836	إعداد مديري التسويق وفق الإستراتيجيات الحديثة للشركات الكبيرة
843	المنهج المتكامل في التخطيط التسويقي من الاستراتيجيات الى الخطط التشغيلية
845	إدارة فريق المبيعات وقنوات التسويق
851	الاساليب الحديثة في المبيعات - البيع بذكاء
853	استراتيجية تخطيط وتطوير المنتجات الحالية والجديدة
855	استراتيجيات تسويق الخدمات
857	المهارات البيعية والتسويقية لمندوب المبيعات الناجح
858	الاستراتيجيات الترويجية المتكاملة لمنظمات الاعمال
840	فن المبيعات وعلاقته بنجاح المؤسسة
868	إدارة قنوات التوزيع لتحقيق أعلي ربحية في ظل المنافسة
1554	إدارة عمليات المنتج التشغيلية وإدارة علاقات الموردين
862	مهارات البيع الاحترافي والتسويق الفعال
864	مهارات التفاوض البيعي
124	استراتيجيات التسويق والدعاية في ظل المنافسة وبناء فريق العمل التسويقي
869	محاور التميز الإبتكاري لمشرفي المبيعات والتسويق
871	الاستخدام الأمثل لوسائل الإعلام في تفعيل خطط التسويق والمبيعات

00971563356098 : Mobile | 00971566356223 : Mobile | 00971563356098 : Phone
info@europeanqualitytc.com || europeanqualitytc@hotmail.com : Email | https://www.europeanqualitytc.com : Web site
BOX.O.P : 4422 | الامارات العربية المتحدة - الفجيرة

الإدارة الفعالة للتسويق	873
الأساليب الحديثة لتنشيط العملية التسويقية وزيادة المبيعات	884
التسويق الجانبي (Marketing Lateral) وإدارة فرق البيع	886
الترويج الفعال للمنتجات المصرفية	887
إدارة تسويق السلع الاستهلاكية	888
تسويق وبيع المنتجات المصرفية المتوافقة مع الشريعة	891
الطرق الاحترافية في تحديد الاهداف التسويقية	844
أساليب إعداد الخطط التسويقية	872
اعداد مديري التسويق والمبيعات	130
الاستراتيجيات المتقدمة لتحديد وتطبيق الحلول الناجحة للأسواق المستهدفة	128
الاستراتيجيات الحديثة للمؤسسات في الأسواق المفتوحة	861
استراتيجيات ومهارات التسويق والبيع والترويج الحديثة	847
مهارات رجل المبيعات المحترف	875
كيف تتخلص من مخاطر التسويق في ظل الركود الاقتصادي	867
كيفية اعداد بحوث التسويق	129
تسويق الخدمات المالية (الإسلامية)	828
التخطيط الإستراتيجي للتسويق أدوات حديثة لتوقع وتتبع قوى السوق	846
القوة الثلاثية في خدمة العملاء وفن البيع وأسرار التسويق الاستراتيجي	830
نظم المعلومات التسويقية وبحوث السوق	831
استراتيجيات التسويق والبيع الحديثة	832
استراتيجيات الإدارة الفعالة للتسويق والنظم الإلكترونية لبحوث السوق	833
المدخل المتكامل في التحول من بيع المنتج الى بيع الحلول	837
الطرق والاساليب الحديثة في تطوير الاستراتيجيات الشاملة لكسب افضل الفرص البيعية	838
مفهوم البيع الاستراتيجي واثره على كسب العملاء والمحافظة عليهم	839

استراتيجيات الحملات الإعلانية ما بين التسويق وخدمة العملاء	848
التقنيات الجديدة لشحذ وتطوير مهارات موظفي المبيعات	849
التسويق والبيع الإلكتروني في ظل المستجدات الحالية والمستقبلية	850
إستراتيجيات التسويق لمواجهة التحديات المعاصرة	852
مهارات بحوث التسويق	856
مهارات استخدام الإنترنت في الدعاية والإعلان	859
التسويق الإلكتروني : مهارات استخدام الانترنت في التسويق	860
الدراسات التسويقية ومهارات فتح أسواق جديدة	865
التميز والإبداع في خدمة العملاء والتسويق الفعال	866
استراتيجية إعداد خطط التسويق وتنشيط المبيعات	874
فن البيع وكيفية اقناع العميل	876
إدارة التسويق الحديث باستخدام إدارة علاقات العملاء CRM	877
الاستراتيجية الشاملة في ادارة المبيعات والتوزيع، بناء مهارات مندوبي المبيعات ومهارات التفاوض البيعي	131
مهارات وفنون ادارة التخطيط التسويقي	878
مهارات التفاوض وإجراء المقابلات البيعية (Selling Consultative)	885
المهارات المتقدمة في إعداد الخطط التسويقية الفعالة وإستراتيجية تحقيق رضا العملاء من منظور الجودة الشاملة	126
التجارة الالكترونية والتسويق الالكترونى	889
الادارة الفعالة والجوانب التنظيمية للقوى البيعية	890
الاستراتيجيات التسويقية في ظل البيئة التنافسية	893
تنمية مهارات التسويق للشركات الصناعية فى الدول العربية	894
بناء هوية الفعاليات الكبرى وإدارتها	1653