



الجودة الأوروبية
EUROPEAN QUALITY

برامج ودورات التسويق والهيئات

اسم الدورة	الكود
استراتيجيات التسويق والدعاية في ظل المنافسة وبناء فريق العمل التسويقي	124
المهارات المتقدمة في إعداد الخطط التسويقية الفعالة واستراتيجية تحقيق رضا العملاء من منظور الجودة الشاملة	126
تسويق الخدمات المالية (الإسلامية)	828
استراتيجيات التسويق والبيع الحديثة	832
الاتجاهات والاساليب المتقدمة في البيع و الهيئات	834
إعداد مديري التسويق وفق الإستراتيجيات الحديثة للشركات الكبيرة	836
المدخل المتكامل في التحول من بيع المنتج الى بيع الحلول	837
الذكاء التسويقي ابعاده - محاوره - تطبيقاته	842
النهج المتكامل في التخطيط التسويقي من الاستراتيجيات الى الخطط التشغيلية	843
إدارة فريق المبيعات وقنوات التسويق	845
التخطيط الإستراتيجي للتسويق أدوات حديثة لتوقع وتتبع قوى السوق	846
إستراتيجيات التسويق لمواجهة التحديات المعاصرة	852
مهارات بحوث التسويق	856
التسويق الإلكتروني : مهارات استخدام الانترنت في التسويق	860
مهارات البيع الاحترافي والتسويق الفعال	862
مهارات التفاوض البيعي	864
الدراسات التسويقية ومهارات فتح أسواق جديدة	865
محاور التميز الابتكاري لهشرفي المبيعات والتسويق	869
بناء مهارات مندوبي المبيعات	870
الاستخدام الأمثل لوسائل الإعلام في تفعيل خطط التسويق والهيئات	871



الجودة الأوروبية
EUROPEAN QUALITY

الإدارة الفعالة للتسويق	873
استراتيجية إعداد خطط التسويق وتنشيط المبيعات	874
مهارات التفاوض وإجراء المقابلات البيعية (Selling Consultative)	885
التجارة الإلكترونية والتسويق الإلكتروني	889
تسويق وبيع المنتجات المصرفية المتوافقة مع الشريعة	891
الاستراتيجيات التسويقية في ظل البيئة التنافسية	893
تنمية مهارات التسويق للشركات الصناعية في الدول العربية	894
اعداد مديري التسويق والمبيعات	130
استراتيجيات الإدارة الفعالة للتسويق والنظم الإلكترونية لبحوث السوق	833
فن المبيعات وعلاقته بنجاح المؤسسة	840
إدارة قنوات التوزيع لتحقيق أعلى ربحية في ظل المنافسة	868
الطرق الاحترافية في تحديد الاهداف التسويقية	844
التقنيات الجديدة لشحن وتطوير مهارات موظفي المبيعات	849
أساليب إعداد الخطط التسويقية	872
إدارة التسويق الحديث باستخدام إدارة علاقات العملاء CRM	877
استراتيجيات ومهارات التسويق والبيع والترويج الحديثة	847
استراتيجيات الحملات الإعلانية ما بين التسويق وخدمة العملاء	848
مهارات رجل المبيعات المحترف	875
فن البيع وكيفية اقناع العميل	876
نظم المعلومات التسويقية وبحوث السوق	831
إدارة عمليات المنتج التشغيلية وإدارة علاقات الموردين	1554
الاساليب الحديثة في المبيعات - البيع بذكاء	851
كيف تتخلص من مخاطر التسويق في ظل الركود الاقتصادي	867
الأساليب الحديثة لتنشيط العملية التسويقية وزيادة المبيعات	884



الجودة الأوروبية
EUROPEAN QUALITY

الاستراتيجية الشاملة في ادارة المبيعات والتوزيع، بناء مهارات مندوبي المبيعات ومهارات التفاوض البيعي	131
الاستراتيجيات المتقدمة لتحديد وتطبيق الحلول الناجحة للأسواق المستهدفة	128
كيفية اعداد بحوث التسويق	129
الابداع في المبيعات وادارة حسابات كبار العملاء : انشاء وادامة علاقات عملاء مربحة	829
القوة الثلاثية في خدمة العملاء وفن البيع وأسرار التسويق الاستراتيجي	830
الطرق والاساليب الحديثة في تطوير الاستراتيجيات الشاملة لكسب افضل الفرص البيعية	838
مفهوم البيع الاستراتيجي وأثره على كسب العملاء والحفاظة عليهم	839
التسويق والبيع الإلكتروني في ظل المستجدات الحالية والمستقبلية	850
استراتيجية تخطيط وتطوير المنتجات الحالية والجديدة	853
استراتيجيات تسويق الخدمات	855
المهارات البيعية والتسويقية لهندوب المبيعات الناجح	857
الاستراتيجيات الترويجية المتكاملة لمنظومات الاعمال	858
مهارات استخدام الإنترنت في الدعاية والإعلان	859
الاستراتيجيات الحديثة للمؤسسات في الأسواق المفتوحة	861
التهيز والإبداع في خدمة العملاء والتسويق الفعال	866
مهارات وفنون ادارة التخطيط التسويقي	878
التسويق الجانبي (Marketing Lateral) وإدارة فرق البيع	886
الترويج الفعال للمنتجات المصرفية	887
إدارة تسويق السلع الاستهلاكية	888
الادارة الفعالة والجوانب التنظيمية للقوى البيعية	890
تسويق الخدمات الصحية وأثره في تعزيز التنافسية في المستشفيات	1112