



الجودة الأوروبية  
EUROPEAN QUALITY

## برامج ودورات التسويق والهيئات

اسم الدورة	الكود
الدراسات التسويقية ومهارات فتح أسواق جديدة	865
التميز والإبداع في خدمة العملاء والتسويق الفعال	866
المهارات المتقدمة في إعداد الخطط التسويقية الفعالة واستراتيجية تحقيق رضا العملاء من منظور الجودة الشاملة	126
الاستراتيجيات الترويجية المتكاملة لمنظمات الاعمال	858
تسويق الخدمات الصحية وأثره في تعزيز التنافسية في المستشفيات	1112
الاتجاهات والاساليب المتقدمة في البيع و الهيئات	834
الإدارة الفعالة للتسويق	873
تسويق وبيع المنتجات المصرفية المتوافقة مع الشريعة	891
إدارة فريق المبيعات وقنوات التسويق	845
مفهوم البيع الاستراتيجي وأثره على كسب العملاء والحفاظة عليهم	839
مهارات التفاوض وإجراء المقابلات البيعية (Selling Consultative)	885
كيف نتخلص من مخاطر التسويق في ظل الركود الاقتصادي	867
مهارات البيع الاحترافي والتسويق الفعال	862
إستراتيجيات التسويق لمواجهة التحديات المعاصرة	852
أساليب إعداد الخطط التسويقية	872
الاستراتيجيات التسويقية في ظل البيئة التنافسية	893
استراتيجية تخطيط وتطوير المنتجات الحالية والجديدة	853
الاستراتيجية الشاملة في ادارة المبيعات والتوزيع، بناء مهارات مندوبي المبيعات ومهارات التفاوض البيعي	131
تنمية مهارات التسويق للشركات الصناعية في الدول العربية	894
إعداد مديري التسويق وفق الإستراتيجيات الحديثة للشركات الكبيرة	836



الجودة الأوروبية  
EUROPEAN QUALITY

استراتيجيات الإدارة الفعالة للتسويق والنظم الإلكترونية لبحوث السوق	833
تسويق الخدمات المالية ( الإسلامية )	828
مهارات بحوث التسويق	856
الاستراتيجيات الحديثة للمؤسسات في الأسواق المفتوحة	861
إدارة التسويق الحديث باستخدام إدارة علاقات العملاء CRM	877
الطرق والاساليب الحديثة في تطوير الاستراتيجيات الشاملة لكسب افضل الفرص البيعية	838
مهارات التفاوض البيعي	864
التقنيات الجديدة لشحذ وتطوير مهارات موظفي المبيعات	849
الابداع في المبيعات وادارة حسابات كبار العملاء : انشاء وادامة علاقات عملاء مربحة	829
الادارة الفعالة والجوانب التنظيمية للقوى البيعية	890
الهدخل المتكامل في التحول من بيع المنتج الى بيع الحلول	837
مهارات وفنون ادارة التخطيط التسويقي	878
التسويق والبيع الإلكتروني في ظل المستجدات الحالية والمستقبلية	850
استراتيجيات تسويق الخدمات	855
استراتيجيات التسويق والدعاية في ظل المنافسة وبناء فريق العمل التسويقي	124
القوة الثلاثية في خدمة العملاء وفن البيع وأسرار التسويق الاستراتيجي	830
الطرق الاحترافية في تحديد الاهداف التسويقية	844
كيفية اعداد بحوث التسويق	129
الأساليب الحديثة لتنشيط العملية التسويقية وزيادة المبيعات	884
الاساليب الحديثة في المبيعات - البيع بذكاء	851
نظم المعلومات التسويقية وبحوث السوق	831
المهارات البيعية والتسويقية لهندوب المبيعات الناجح	857
مهارات استخدام الإنترنت في الدعاية والإعلان	859
التسويق الجانبي (Marketing Lateral) وإدارة فرق البيع	886



الجودة الأوروبية  
EUROPEAN QUALITY

الترويج الفعال للمنتجات المصرفية	887
استراتيجية إعداد خطط التسويق وتنشيط المبيعات	874
استراتيجيات التسويق والبيع الحديثة	832
التخطيط الإستراتيجي للتسويق أدوات حديثة لتوقع وتتبع قوى السوق	846
التسويق الإلكتروني : مهارات استخدام الانترنت في التسويق	860
الذكاء التسويقي ابعاده - محاوره - تطبيقاته	842
المنهج المتكامل في التخطيط التسويقي من الاستراتيجيات الى الخطط التشغيلية	843
إدارة عمليات المنتج التشغيلية وإدارة علاقات الموردين	1554
محاور التميز الابتكاري لمشرفي المبيعات والتسويق	869
فن المبيعات وعلاقته بنجاح المؤسسة	840
إدارة قنوات التوزيع لتحقيق أعلى ربحية في ظل المنافسة	868
مهارات رجل المبيعات المحترف	875
استراتيجيات ومهارات التسويق والبيع والترويج الحديثة	847
الاستراتيجيات المتقدمة لتحديد وتطبيق الحلول الناجحة للأسواق المستهدفة	128
فن البيع وكيفية اقناع العميل	876
استراتيجيات الحملات الإعلانية ما بين التسويق وخدمة العملاء	848
إدارة تسويق السلع الاستهلاكية	888
بناء مهارات مندوبي المبيعات	870
اعداد مديري التسويق والمبيعات	130
التجارة الالكترونية والتسويق الالكتروني	889
الاستخدام الأمثل لوسائل الإعلام في تفعيل خطط التسويق والمبيعات	871