



الجودة الأوروبية  
EUROPEAN QUALITY

## برامج ودورات التسويق والمبيعات

اسم الدورة	الكود
اعداد مديري التسويق والمبيعات	130
استراتيجيات التسويق والدعاية في ظل المنافسة وبناء فريق العمل التسويقي	124
كيفية اعداد بحوث التسويق	129
الابداع في المبيعات وادارة حسابات كبار العملاء : انشاء وادامة علاقات عملاء مربحة	829
نظم المعلومات التسويقية وبحوث السوق	831
الطرق والاساليب الحديثة في تطوير الاستراتيجيات الشاملة لكسب افضل الفرص البيعية	838
الذكاء التسويقي ابعاد - محاوره - تطبيقاته	842
الطرق الاحترافية في تحديد الاهداف التسويقية	844
التسويق والبيع الإلكتروني في ظل المستجدات الحالية والمستقبلية	850
الاساليب الحديثة في المبيعات - البيع بذكاء	851
استراتيجية تخطيط وتطوير المنتجات الحالية والجديدة	853
المهارات البيعية والتسويقية لهندوب المبيعات الناجح	857
مهارات استخدام الإنترنت في الدعاية والإعلان	859
التميز والإبداع في خدمة العملاء والتسويق الفعال	866
بناء مهارات مندوبي المبيعات	870
أساليب إعداد الخطط التسويقية	872
الإدارة الفعالة للتسويق	873
مهارات وفنون ادارة التخطيط التسويقي	878
التسويق الجانبي (Marketing Lateral) وإدارة فرق البيع	886
إدارة تسويق السلع الاستهلاكية	888
تسويق الخدمات الصحية وأثره في تعزيز التنافسية في المستشفيات	1112



الجودة الأوروبية  
EUROPEAN QUALITY

الاستراتيجيات المتقدمة لتحديد وتطبيق الحلول الناجحة للأسواق المستهدفة	128
محاور التميز الابتكاري لمشرفي المبيعات والتسويق	869
التقنيات الجديدة لشحن وتطوير مهارات موظفي المبيعات	849
إدارة التسويق الحديث باستخدام إدارة علاقات العملاء CRM	877
التسويق الإلكتروني : مهارات استخدام الانترنت في التسويق	860
النساليب الحديثة لتنشيط العملية التسويقية وزيادة المبيعات	884
القوة الثلاثية في خدمة العملاء وفن البيع وأسرار التسويق الاستراتيجي	830
استراتيجيات تسويق الخدمات	855
الاستراتيجيات الترويجية المتكاملة لمنظمات الاعمال	858
الترويج الفعال للمنتجات المصرفية	887
المهارات المتقدمة في إعداد الخطط التسويقية الفعالة وإستراتيجية تحقيق رضا العملاء من منظور الجودة الشاملة	126
تسويق الخدمات المالية ( الإسلامية )	828
إستراتيجيات التسويق لمواجهة التحديات المعاصرة	852
مهارات بحوث التسويق	856
مهارات التفاوض وإجراء المقابلات البيعية (Selling Consultative)	885
الاستراتيجية الشاملة في ادارة المبيعات والتوزيع، بناء مهارات مندوبي المبيعات ومهارات التفاوض البيعي	131
استراتيجيات التسويق والبيع الحديثة	832
استراتيجيات الإدارة الفعالة للتسويق والنظم الإلكترونية لبحوث السوق	833
الاتجاهات والاساليب المتقدمة في البيع و المبيعات	834
إعداد مديري التسويق وفق الإستراتيجيات الحديثة للشركات الكبيرة	836
المدخل المتكامل في التحول من بيع المنتج الى بيع الحلول	837
مفهوم البيع الاستراتيجي وأثره على كسب العملاء والمحافظة عليهم	839
فن المبيعات وعلاقته بنجاح المؤسسة	840



الجودة الأوروبية  
EUROPEAN QUALITY

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
استراتيجيات ومهارات التسويق والبيع والترويج الحديثة	847
استراتيجيات الحملات الإعلانية ما بين التسويق وخدمة العملاء	848
الاستراتيجيات الحديثة للمؤسسات في الأسواق المفتوحة	861
مهارات البيع الاحترافي والتسويق الفعال	862
مهارات التفاوض البيعي	864
الدراسات التسويقية ومهارات فتح أسواق جديدة	865
كيف تتخلص من مخاطر التسويق في ظل الركود الاقتصادي	867
إدارة قنوات التوزيع لتحقيق أعلى ربحية في ظل المنافسة	868
الاستخدام الأمثل لوسائل الإعلام في تفعيل خطط التسويق والمبيعات	871
استراتيجية إعداد خطط التسويق وتنشيط المبيعات	874
مهارات رجل المبيعات المحترف	875
فن البيع وكيفية اقناع العميل	876
التجارة الالكترونية والتسويق الالكتروني	889
الإدارة الفعالة والجوانب التنظيمية للقوى البيعية	890
تسويق وبيع المنتجات المصرفية المتوافقة مع الشريعة	891
الاستراتيجيات التسويقية في ظل البيئة التنافسية	893
تنمية مهارات التسويق للشركات الصناعية في الدول العربية	894
إدارة عمليات المنتج التشغيلية وإدارة علاقات الموردين	1554