



الجودة الأوروبية  
EUROPEAN QUALITY

## برامج ودورات التسويق والمبيعات

اسم الدورة	الكود
كيفية اعداد بحوث التسويق	129
الاستراتيجيات المتقدمة لتحديد وتطبيق الحلول الناجحة للأسواق المستهدفة	128
تسويق الخدمات المالية ( الإسلامية )	828
القوة الثلاثية في خدمة العملاء وفن البيع وأسرار التسويق الاستراتيجي	830
نظم المعلومات التسويقية وبحوث السوق	831
استراتيجيات التسويق والبيع الحديثة	832
الاتجاهات والاساليب المتقدمة في البيع و المبيعات	834
الطرق والاساليب الحديثة في تطوير الاستراتيجيات الشاملة لكسب افضل الفرص البيعية	838
مفهوم البيع الاستراتيجي واثره على كسب العملاء والحفاظة عليهم	839
فن المبيعات وعلاقته بنجاح المؤسسة	840
النهج المتكامل في التخطيط التسويقي من الاستراتيجيات الى الخطط التشغيلية	843
الطرق الاحترافية في تحديد الاهداف التسويقية	844
إدارة فريق المبيعات وقنوات التسويق	845
التقنيات الجديدة لشحن وتطوير مهارات موظفي المبيعات	849
التسويق والبيع الإلكتروني في ظل المستجدات الحالية والمستقبلية	850
الاساليب الحديثة في المبيعات - البيع بذكاء	851
استراتيجيات التسويق لمواجهة التحديات المعاصرة	852
استراتيجيات تسويق الخدمات	855
مهارات بحوث التسويق	856
الاستراتيجيات الترويجية المتكاملة لمنظمات الاعمال	858
مهارات استخدام الإنترنت في الدعاية والإعلان	859



الجودة الأوروبية  
EUROPEAN QUALITY

التسويق الإلكتروني : مهارات استخدام الانترنت في التسويق	860
مهارات البيع الاحترافي والتسويق الفعال	862
التميز والإبداع في خدمة العملاء والتسويق الفعال	866
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
أساليب إعداد الخطط التسويقية	872
الإدارة الفعالة للتسويق	873
إدارة التسويق الحديث باستخدام إدارة علاقات العملاء CRM	877
مهارات وفنون ادارة التخطيط التسويقي	878
النساليب الحديثة لتنشيط العملية التسويقية وزيادة المبيعات	884
مهارات التفاوض وإجراء المقابلات البيعية (Selling Consultative)	885
الترويج الفعال للمنتجات المصرفية	887
إدارة تسويق السلع الاستهلاكية	888
التجارة الالكترونية والتسويق الالكتروني	889
تسويق وبيع المنتجات المصرفية المتوافقة مع الشريعة	891
الذكاء التسويقي ابعاده - محاوره - تطبيقاته	842
بناء مهارات مندوبي المبيعات	870
استراتيجيات الحملات الاعلانية ما بين التسويق وخدمة العملاء	848
فن البيع وكيفية اقناع العميل	876
استراتيجيات ومهارات التسويق والبيع والترويج الحديثة	847
مهارات رجل المبيعات المحترف	875
إعداد مديري التسويق وفق الإستراتيجيات الحديثة للشركات الكبيرة	836
استراتيجية تخطيط وتطوير المنتجات الحالية والجديدة	853



الجودة الأوروبية  
EUROPEAN QUALITY

استراتيجيات التسويق والدعاية في ظل المنافسة وبناء فريق العمل التسويقي	124
استراتيجيات الإدارة الفعالة للتسويق والنظم الإلكترونية لبحوث السوق	833
الهدخل المتكامل في التحول من بيع المنتج الى بيع الحلول	837
التخطيط الإستراتيجي للتسويق أدوات حديثة لتوقع وتتبع قوى السوق	846
الاستراتيجيات الحديثة للمؤسسات في الأسواق المفتوحة	861
الدراسات التسويقية ومهارات فتح أسواق جديدة	865
محاور التميز الابتكاري لهشرفي المبيعات والتسويق	869
استراتيجية إعداد خطط التسويق وتنشيط المبيعات	874
الإدارة الفعالة والجوانب التنظيمية للقوى البيعية	890
تنمية مهارات التسويق للشركات الصناعية في الدول العربية	894
اعداد مهيري التسويق والمبيعات	130
الابداع في المبيعات وإدارة حسابات كبار العملاء : انشاء وإداهة علاقات عملاء مربحة	829
إدارة عمليات المنتج التشغيلية وإدارة علاقات الموردين	1554
الاستراتيجية الشاملة في ادارة المبيعات والتوزيع، بناء مهارات مندوبي المبيعات ومهارات التفاوض البيعي	131
المهارات المتقدمة في إعداد الخطط التسويقية الفعالة وإستراتيجية تحقيق رضا العملاء من منظور الجودة الشاملة	126
المهارات البيعية والتسويقية لمندوب المبيعات الناجح	857
مهارات التفاوض البيعي	864
التسويق الجانبي (Marketing Lateral) وإدارة فرق البيع	886
الاستراتيجيات التسويقية في ظل البيئة التنافسية	893
تسويق الخدمات الصحية وأثره في تعزيز التنافسية في المستشفيات	1112