

الخطة التدريبية " التسويق والمبيعات وخدمة العملاء " 2017

✓ استراتيجية تخطيط وتطوير المنتجات الحالية والجديدة	باريس	19-Mar-17	23-Mar-17
✓ مهارات التفاوض وإجراء المقابلات البيعية	بيروت	19-Mar-17	23-Mar-17
✓ تنمية مهارات مسئولى المبيعات	فيينا	19-Mar-17	23-Mar-17
✓ مهارات التسويق وكيفية التعامل مع العملاء	باريس	26-Mar-17	30-Mar-17
✓ الطرق الحديثة في طرح المنتج الجديد عن طريق الاتصالات التسويقية	لندن	26-Mar-17	30-Mar-17
✓ قوة البيع	فيينا	26-Mar-17	30-Mar-17
✓ الإتجاهات الحديثة فى إدارة التسويق	الإسكندرية	2-Apr-17	6-Apr-17
✓ أساليب إعداد خطط وبرامج التسويق الفعال	الإسكندرية	2-Apr-17	6-Apr-17
✓ مهارات التسويق وكيفية التعامل مع العملاء	القاهرة	2-Apr-17	6-Apr-17
✓ إدارة العلاقة مع الزبائن عن طريق رسم استراتيجية خارطة الطريق	ماليزيا	2-Apr-17	6-Apr-17
✓ تحليل المشكلات التسويقية والمبيعات	الإسكندرية	2-Apr-17	6-Apr-17
✓ Excel المبيعات والتسويق المالي: إعداد التقارير والتحليل باستخدام	شرم الشيخ	9-Apr-17	13-Apr-17
✓ المنهج المتكامل في التخطيط التسويقي من الإستراتيجيات الى الخطط التشغيلية	القاهرة	9-Apr-17	13-Apr-17
✓ معالجة مشاكل البيع الناتجة عن الاعتراضات على السعر	الإسكندرية	9-Apr-17	13-Apr-17
✓ قوة البيع	فرانكفورت	9-Apr-17	13-Apr-17
✓ الإستراتيجيات المتقدمة لتحديد وتطبيق الحلول الناجحة للأسواق المستهدفة	دبى	9-Apr-17	13-Apr-17
✓ الإتجاهات الحديثة فى إدارة التسويق	الإسكندرية	9-Apr-17	13-Apr-17
✓ تنفيذ وإدارة نظام شكاوى العملاء	لندن	16-Apr-17	20-Apr-17
✓ مفهوم العناية ب كبار العملاء	ماليزيا	23-Apr-17	27-Apr-17
✓ تحليل المشكلات التسويقية والمبيعات	الدر البيضاء	23-Apr-17	27-Apr-17

- ✓ أسس إدارة المبيعات لمديري المبيعات
- ✓ مهارات رجل المبيعات المحترف
- ✓ الإستراتيجيات المتقدمة لتحديد وتطبيق الحلول الناجحة للأسواق المستهدفة
- ✓ المنظومة المتكاملة لإدارة التسويق والمبيعات
- ✓ خدمات ما بعد البيع كمدخل للاحتفاظ بالعملاء
- ✓ الأدوار المستقبلية للعلاقات العامة و مهارات الإتصال الفعال مع العملاء
- ✓ الإدارة الفعالة للتسويق
- ✓ تخطيط وإدارة حملات العلاقات العامة
- ✓ مفهوم البيع الإستراتيجي وأثره على الكسب والمحافظة على الزبائن
- ✓ تنفيذ وإدارة نظام شكاوى العملاء
- ✓ مهارات التعامل مع الأنماط الصعبة من العملاء
- ✓ إدارة علاقات العملاء
- ✓ شهادة التسويق المهنية
- ✓ الطرق الحديثة في طرح المنتج الجديد عن طريق الاتصالات التسويقية
- ✓ مهارات التفاوض وإبرام الصفقات التسويقية الناجحة
- ✓ المدخل الحديث للتسويق وتنمية المبيعات
- ✓ ماجستير في إدارة المبيعات
- ✓ مهارات التفاوض وإبرام الصفقات التسويقية الناجحة
- ✓ ماجستير في إدارة المبيعات
- ✓ مفهوم العناية ب كبار العملاء
- ✓ المنهج المتكامل في التخطيط التسويقي من الإستراتيجيات الى الخطط التشغيلية
- ✓ أساليب إعداد خطط وبرامج التسويق الفعال
- ✓ مهارات التفاوض وإبرام الصفقات التسويقية الناجحة
- ✓ التسويق الإلكتروني
- ✓ مفهوم البيع الإستراتيجي وأثره على الكسب والمحافظة على الزبائن
- ✓ Excel المبيعات والتسويق المالي: إعداد التقارير والتحليل باستخدام

شرم الشيخ	23-Apr-17	27-Apr-17
ماليزيا	23-Apr-17	27-Apr-17
الإسكندرية	23-Apr-17	27-Apr-17
فرانكفورت	23-Apr-17	27-Apr-17
فرانكفورت	23-Apr-17	27-Apr-17
الدر البيضاء	30-Apr-17	4-May-17
أمستردام	30-Apr-17	4-May-17
دبي	7-May-17	11-May-17
أمستردام	7-May-17	11-May-17
شرم الشيخ	7-May-17	11-May-17
أمستردام	7-May-17	11-May-17
الإسكندرية	21-May-17	25-May-17
القاهرة	21-May-17	25-May-17
فرانكفورت	21-May-17	25-May-17
شرم الشيخ	21-May-17	25-May-17
القاهرة	21-May-17	25-May-17
دبي	21-May-17	25-May-17
لندن	30-Jul-17	3-Aug-17
دبي	30-Jul-17	3-Aug-17
القاهرة	30-Jul-17	3-Aug-17
أمستردام	6-Aug-17	10-Aug-17
شرم الشيخ	6-Aug-17	10-Aug-17
باريس	13-Aug-17	17-Aug-17
باريس	13-Aug-17	17-Aug-17
شرم الشيخ	13-Aug-17	17-Aug-17
شرم الشيخ	13-Aug-17	17-Aug-17

- ✓ التعزيز الفعال للتسويق واستراتيجيات الإعلان
- ✓ الدراسات التسويقية ومهارات فتح أسواق جديدة
- ✓ شهادة خدمة العملاء الاحترافية
- ✓ شهادة المبيعات الاحترافية
- ✓ التميز الابتكاري لمشرفي المبيعات والتسويق
- ✓ المنهج المتكامل في التخطيط التسويقي من الإستراتيجيات الى الخطط التشغيلية
- ✓ مهارات التعامل مع الأنماط الصعبة من العملاء
- ✓ الإدارة الفعالة للتسويق
- ✓ مهارات رجل المبيعات المحترف
- ✓ التسويق عبر الانترنت ووسائل الإعلام الاجتماعية
- ✓ إستراتيجية التسويق وإعداد الخطط التسويقية وتنشيط المبيعات
- ✓ التسويق عبر الانترنت ووسائل الإعلام الاجتماعية
- ✓ شهادة التسويق المهنية
- ✓ مهارات التفاوض وإبرام الصفقات التسويقية الناجحة
- ✓ الإستراتيجيات التسويقية لتحليل السوق والمنافسين
- ✓ مفهوم العناية ب كبار العملاء
- ✓ مهارات وإستراتيجيات التفاوض
- ✓ أساليب ومهارات العرض والإقناع
- ✓ شهادة خدمة العملاء الاحترافية
- ✓ معالجة مشاكل البيع الناتجة عن الاعتراضات على السعر
- ✓ مهارات وإستراتيجيات التفاوض
- ✓ الإستراتيجيات المتقدمة لتحديد وتطبيق الحلول الناجحة للأسواق المستهدفة
- ✓ التميز في خدمة العملاء
- ✓ الإستراتيجيات التسويقية لتحليل السوق والمنافسين
- ✓ الإتجاهات الحديثة في إدارة التسويق
- ✓ مهارات التعامل مع الأنماط الصعبة من العملاء

ماليزيا	13-Aug-17	17-Aug-17
اسطنبول	13-Aug-17	17-Aug-17
فيينا	3-Sep-17	7-Sep-17
دبي	3-Sep-17	7-Sep-17
لندن	3-Sep-17	7-Sep-17
بيروت	3-Sep-17	7-Sep-17
اسطنبول	3-Sep-17	7-Sep-17
باريس	10-Sep-17	14-Sep-17
ماليزيا	10-Sep-17	14-Sep-17
الإسكندرية	17-Sep-17	21-Sep-17
أمستردام	17-Sep-17	21-Sep-17
دبي	17-Sep-17	21-Sep-17
بيروت	24-Sep-17	28-Sep-17
بيروت	24-Sep-17	28-Sep-17
القاهرة	24-Sep-17	28-Sep-17
الإسكندرية	24-Sep-17	28-Sep-17
لندن	1-Oct-17	5-Oct-17
القاهرة	8-Oct-17	12-Oct-17
فيينا	22-Oct-17	26-Oct-17
الإسكندرية	22-Oct-17	26-Oct-17
باريس	29-Oct-17	2-Nov-17
بيروت	29-Oct-17	2-Nov-17
فرانكفورت	29-Oct-17	2-Nov-17
أمستردام	29-Oct-17	2-Nov-17
القاهرة	29-Oct-17	2-Nov-17
الإسكندرية	5-Nov-17	9-Nov-17

- ✓ مهارات التفاوض وإجراء المقابلات البيعية
- ✓ الدراسات التسويقية ومهارات فتح أسواق جديدة
- ✓ خدمات مابعد البيع كمدخل للاحتفاظ بالعملاء
- ✓ Excel المبيعات والتسويق المالي: إعداد التقارير والتحليل باستخدام
- ✓ استراتيجية تخطيط وتطوير المنتجات الحالية والجديدة
- ✓ ماجستير في إدارة المبيعات
- ✓ المنظومة المتكاملة لإدارة التسويق والمبيعات
- ✓ أساليب ومهارات العرض والإقناع
- ✓ شهادة خدمة العملاء الاحترافية
- ✓ ماجستير في إدارة المبيعات
- ✓ المدخل الحديث للتسويق وتنمية المبيعات
- ✓ تنمية مهارات مسئولى المبيعات
- ✓ تحليل المشكلات التسويقية والمبيعات
- ✓ المدخل الحديث للتسويق وتنمية المبيعات
- ✓ مهارات وإستراتيجيات التفاوض
- ✓ الأساليب الحديثة في وضع خطط وإستراتيجيات التسويق
- ✓ مفهوم البيع الإستراتيجي وأثره على الكسب والمحافظة على الزبائن
- ✓ قوة البيع
- ✓ إدارة علاقات العملاء
- ✓ الإستراتيجيات المتقدمة لتحديد وتطبيق الحلول الناجحة للأسواق المستهدفة
- ✓ الإستراتيجيات التسويقية لتحليل السوق والمنافسين
- ✓ فعالية إدارة العلامة التجارية

فرانكفورت	5-Nov-17	9-Nov-17
فيينا	5-Nov-17	9-Nov-17
فيينا	12-Nov-17	16-Nov-17
شرم الشيخ	12-Nov-17	16-Nov-17
القاهرة	12-Nov-17	16-Nov-17
القاهرة	12-Nov-17	16-Nov-17
ماليزيا	12-Nov-17	16-Nov-17
دبي	12-Nov-17	16-Nov-17
فيينا	26-Nov-17	30-Nov-17
شرم الشيخ	26-Nov-17	30-Nov-17
دبي	26-Nov-17	30-Nov-17
بيروت	26-Nov-17	30-Nov-17
لندن	26-Nov-17	30-Nov-17
ماليزيا	26-Nov-17	30-Nov-17
الإسكندرية	26-Nov-17	30-Nov-17
باريس	26-Nov-17	30-Nov-17
فيينا	3-Dec-17	7-Dec-17
بيروت	3-Dec-17	7-Dec-17
فيينا	17-Dec-17	21-Dec-17
الإسكندرية	17-Dec-17	21-Dec-17
فيينا	17-Dec-17	21-Dec-17
ماليزيا	24-Dec-17	28-Dec-17