

برامج التسويق والمبيعات و التصدير ( ٢٠١٠ - ٢٠١١ )

م	البرنامج	التاريخ	المكان	المدة
١	الاتصالات التسويقية المتكاملة	٢٠١٠/١/٢	القاهرة	أسبوع
٢	The Strategy and Tactics of Pricing	٢٠١٠/١/٩	القاهرة	أسبوع
٣	تسويق الخدمات العلاجية و الصحية	٢٠١٠/١/٣٠	القاهرة	أسبوع
٤	التسويق الدولي International Marketing	٢٠١٠/٢/٦	القاهرة	أسبوع
٥	بناء استراتيجية تسويقية تنافسية للتسويق النفطي	٢٠١٠/٢/١٣	القاهرة	أسبوع
٦	الأساليب الحديثة لتنمية المهارات البيعية	٢٠١٠/٢/٢٠	شرم الشيخ	أسبوع
٧	مفومات تنمية وتشجيع الصادرات في ظل المتغيرات المحلية والعالمية	٢٠١٠/٢/٢٧	القاهرة	أسبوعين
٨	مهارات التسويق في ظل المتغيرات الاقتصادية الحالية واتفاقية الجات	٢٠١٠/٣/٦	القاهرة	أسبوع
٩	إرضاء العميل Customer Satisfaction	٢٠١٠/٣/١٣	الغردقة	أسبوع
١٠	كيفية اختيار الأسواق الدولية لغايات التصدير؟	٢٠١٠/٣/٢٠	القاهرة	أسبوع
١١	المفاهيم و الإعتبارات القانونية للتجارة الإلكترونية Legal Considerations and Aspects of E-commerce	٢٠١٠/٣/٢٧	القاهرة	أسبوع
١٢	قضايا هامة في مجال تنمية وتنشيط الصادرات	٢٠١٠/٣/٢٧	الإسكندرية	أسبوع
١٣	كيفية تنشيط عملية التصدير؟ ومختبر لكيفية حل مشاكل التصدير	٢٠١٠/٤/٣	القاهرة	أسبوع
١٤	تخطيط المنتج والسوق Market and Product Planning	٢٠١٠/٤/١٠	القاهرة	أسبوع
١٥	إدارة الأزمات التسويقية ومواجهة ركود السوق	٢٠١٠/٤/١٧	شرم الشيخ	أسبوع
١٦	إدارة عمليات التصدير في ظل إتفاقية تحرير التجارة العالمية ( T.W.O )	٢٠١٠/٤/٢٤	الإسكندرية	أسبوعين
١٧	التسويق السياحي	٢٠١٠/٤/٢٤	القاهرة	أسبوع
١٨	مهارات التسويق و البيع من خلال الإنترنت	٢٠١٠/٥/١	القاهرة	أسبوع
١٩	قاعدة معلومات التسويق Database Marketing	٢٠١٠/٥/١	القاهرة	أسبوع

برامج التسويق والمبيعات و التصدير ( ٢٠١٠ - ٢٠١١ )

م	البرنامج	التاريخ	المكان	المدة
٢٠	أساليب علاج المشاكل التسويقية	٢٠١٠/٥/٨	القاهرة	أسبوع
٢١	القيمة المضافة للتسويق وإستراتيجيات البيع Value – Added Marketing and Sales Strategies	٢٠١٠/٥/٨	الغردقة	أسبوع
٢٢	خدمة ما بعد البيع	٢٠١٠/٥/١٥	شرم الشيخ	أسبوع
٢٣	Merger and Acquisitions, Global and Implementation	٢٠١٠/٥/١٥	القاهرة	أسبوع
٢٤	إدارة المبيعات وإدارة المنتج Sales Force Management & Product Management	٢٠١٠/٥/٢٢	القاهرة	أسبوع
٢٥	Sale Force Management	٢٠١٠/٥/٢٢	الإسكندرية	أسبوع
٢٦	إعداد و تنمية البرامج التصديرية المتكاملة	٢٠١٠/٥/٢٩	القاهرة	أسبوعين
٢٧	البائع المحترف في ظل المنافسة	٢٠١٠/٥/٢٩	شرم الشيخ	أسبوع
٢٨	الإجراءات الجمركية و الإعفاءات الجمركية	٢٠١٠/٦/٥	القاهرة	أسبوع
٢٩	تخطيط و تنفيذ الحملات الترويجية و الإعلامية لتنمية المبيعات	٢٠١٠/٦/٥	القاهرة	أسبوع
٣٠	تطوير منتجات جديدة و أسواق جديدة Developing New Products and New Markets	٢٠١٠/٦/١٢	القاهرة	أسبوعين
٣١	قياس و تقييم كفاءة السوق	٢٠١٠/٦/١٢	الغردقة	أسبوع
٣٢	التسويق الأخضر ( التسويق البيئي )	٢٠١٠/٦/١٩	القاهرة	أسبوع
٣٣	Managing Customer	٢٠١٠/٦/١٩	القاهرة	أسبوع
٣٤	التسويق بالعلاقات (تطوير العلاقة بين المشتري والمورد). Marketing by Relations (Developing Relation Between Buyer and Supplier)	٢٠١٠/٦/٢٦	القاهرة	أسبوع
٣٥	قيادة وإدارة فرق المبيعات عالية الأداء	٢٠١٠/٧/٣	القاهرة	أسبوع

برامج التسويق والمبيعات و التصدير ( ٢٠١٠ - ٢٠١١ )

م	البرنامج	التاريخ	المكان	المدة
٣٦	Inspirational Sales Techniques	٢٠١٠/٧/٣	القاهرة	أسبوع
٣٧	The Strategy and Tactics of Pricing إستراتيجية التسعير	٢٠١٠/٧/١٠	القاهرة	أسبوع
٣٨	تسويق الخدمات العلاجية والصحية Marketing of Medical Services and Health	٢٠١٠/٧/١٠	الاسكندرية	أسبوع
٣٩	التسويق الدولي International Marketing	٢٠١٠/٧/١٧	القاهرة	أسبوع
٤٠	بناء إستراتيجية تسويقية تنافسية للتسويق النفطي	٢٠١٠/٧/١٧	القاهرة	أسبوع
٤١	الأساليب الحديثة لتنمية المهارات البيعية	٢٠١٠/٧/٢٤	القاهرة	أسبوع
٤٢	مقومات تنمية وتشجيع الصادرات في ظل المتغيرات المحلية والعالمية	٢٠١٠/٧/٢٤	الغردقة	أسبوع
٤٣	مهارات التسويق في ظل المتغيرات الاقتصادية الحالية واتفاقية الجات	٢٠١٠/٧/٣١	القاهرة	أسبوع
٤٤	إرضاء العميل و إبعاد العميل Customer Satisfaction & Customer Happiness	٢٠١٠/٩/١١	القاهرة	أسبوع
٤٥	كيفية اختيار الأسواق الدولية لغايات التصدير؟	٢٠١٠/٩/١٨	القاهرة	أسبوع
٤٦	قضايا هامة في مجال تنمية وتنشيط الصادرات	٢٠١٠/٩/٢٥	القاهرة	أسبوع
٤٧	كيفية تنشيط عملية التصدير؟ ومختبر لكيفية حل مشاكل التصدير	٢٠١٠/٩/٢٥	الإسكندرية	أسبوع
٤٨	تخطيط المنتج والسوق Market and Product Planning	٢٠١٠/١٠/٢	القاهرة	أسبوع

برامج التسويق والمبيعات و التصدير ( ٢٠١٠ - ٢٠١١ )

م	البرنامج	التاريخ	المكان	المدة
٤٩	إدارة الأزمات التسويقية ومواجهة ركود السوق Management of Marketing Crises	٢٠١٠/١٠/٢	القاهرة	أسبوع
٥٠	إدارة عمليات التصدير فى ظل اتفاقية تحرير التجارة العالمية ( T.W.O )	٢٠١٠/١٠/٩	القاهرة	أسبوع
٥١	التسويق السياحي Tourism Marketing	٢٠١٠/١٠/٩	القاهرة	أسبوع
٥٢	مهارات التسويق و البيع من خلال الإنترنت Marketing Skills and Sales Using Internet	٢٠١٠/١٠/١٦	شرم الشيخ	أسبوع
٥٣	قاعدة معلومات التسويق Database Marketing	٢٠١٠/١٠/١٦	القاهرة	أسبوع
٥٤	أساليب علاج المشاكل التسويقية Methods of Marketing Problem Solving	٢٠١٠/١٠/٢٣	القاهرة	أسبوع
٥٥	القيمة المضافة للتسويق وإستراتيجيات البيع Value – Added Marketing and Sales Strategies	٢٠١٠/١٠/٢٣	القاهرة	أسبوع
٥٦	خدمة ما بعد البيع After-sales Service	٢٠١٠/١٠/٣٠	القاهرة	أسبوع
٥٧	Merger and Acquisitions, Global and Implementation	٢٠١٠/١٠/٣٠	الغردقة	أسبوع
٥٨	إدارة المبيعات وإدارة المنتج Sales Force Management & Product Management	٢٠١٠/١١/٦	القاهرة	أسبوعين
٥٩	Sale Force Management	٢٠١٠/١١/٦	القاهرة	أسبوع

برامج التسويق والمبيعات و التصدير ( ٢٠١٠ - ٢٠١١ )

م	البرنامج	التاريخ	المكان	المدة
٦٠	إعداد وتنمية البرامج التصديرية المتكاملة	٢٠١٠/١١/١٣	القاهرة	أسبوع
٦١	البائع المحترف في ظل المنافسة	٢٠١٠/١١/١٣	القاهرة	أسبوع
٦٢	الإجراءات الجمركية و الإعفاءات الجمركية	٢٠١٠/١١/١٣	القاهرة	أسبوع
٦٣	تخطيط و تنفيذ الحملات الترويجية و الإعلامية لتنمية المبيعات	٢٠١٠/١١/٢٠	القاهرة	أسبوع
٦٤	تطوير منتجات جديدة و أسواق جديدة Developing New Products and New Markets	٢٠١٠/١١/٢٠	القاهرة	أسبوع
٦٥	قياس و تقييم كفاءة السوق Measuring of Market Efficiency	٢٠١٠/١١/٢٧	القاهرة	أسبوع
٦٦	التسويق الأخضر ( التسويق البيئي ) Environmental Marketing	٢٠١٠/١١/٢٧	القاهرة	أسبوع
٦٧	إدارة العميل Managing Customer	٢٠١٠/١١/٢٧	الغردقة	أسبوع
٦٨	الاتصالات التسويقية المتكاملة Integrated Marketing Communications	٢٠١٠/١٢/٤	القاهرة	أسبوع
٦٩	المفاهيم و الإعتبارات القانونية للتجارة الإلكترونية Legal Considerations and Aspects of E-commerce	٢٠١٠/١٢/١١	القاهرة	أسبوع
٧٠	التسويق بالعلاقات (تطوير العلاقة بين المشتري والمورد). Marketing by Relations (Developing Relation Between Buyer and Supplier).	٢٠١٠/١٢/٢٥	القاهرة	أسبوع

برامج التسويق والمبيعات و التصدير ( ٢٠١٠ - ٢٠١١ )

م	البرنامج	التاريخ	المكان	المدة
برامج ٢٠١١				
٧١	قيادة وإدارة فرق المبيعات عالية الأداء	٢٠١١/١/١	القاهرة	أسبوع
٧٢	Inspirational Sales Techniques	٢٠١١/١/٨	القاهرة	أسبوع
٧٣	The Strategy and Tactics of Pricing إستراتيجية التسعير	٢٠١١/١/٨	الاسكندرية	أسبوع
٧٤	تسويق الخدمات العلاجية والصحية Marketing of Medical Services and Health	٢٠١١/١/١٥	القاهرة	أسبوع
٧٥	التسويق الدولي International Marketing	٢٠١١/١/١٥	القاهرة	أسبوع
٧٦	بناء إستراتيجية تسويقية تنافسية للتسويق النفطي	٢٠١١/١/٢٢	القاهرة	أسبوع
٧٧	الأساليب الحديثة لتنمية المهارات البيعية	٢٠١١/١/٢٢	الغردقة	أسبوع
٧٨	مقومات تنمية وتشجيع الصادرات في ظل المتغيرات المحلية والعالمية	٢٠١١/١/٢٩	القاهرة	أسبوع
٧٩	مهارات التسويق في ظل المتغيرات الاقتصادية الحالية واتفاقية الجات	٢٠١١/١/٢٩	القاهرة	أسبوع
٨٠	إرضاء العميل و إبعاد العميل Customer Satisfaction & Customer Happiness	٢٠١١/٢/٥	القاهرة	أسبوع
٨١	كيفية اختيار الأسواق الدولية لغايات التصدير؟	٢٠١١/٢/٥	القاهرة	أسبوع
٨٢	قضايا هامة في مجال تنمية وتنشيط الصادرات	٢٠١١/٢/١٢	القاهرة	أسبوع

برامج التسويق والمبيعات و التصدير ( ٢٠١٠ - ٢٠١١ )

م	البرنامج	التاريخ	المكان	المدة
٨٣	كيفية تنشيط عملية التصدير؟ ومختبر لكيفية حل مشاكل التصدير	٢٠١١/٢/١٢	القاهرة	أسبوع
٨٤	تخطيط المنتج والسوق Market and Product Planning	٢٠١١/٢/١٩	الإسكندرية	أسبوع
٨٥	إدارة الأزمات التسويقية ومواجهة ركود السوق Management of Marketing Crises	٢٠١١/٢/١٩	القاهرة	أسبوع
٨٦	إدارة عمليات التصدير فى ظل اتفاقية تحرير التجارة العالمية ( T.W.O )	٢٠١١/٢/٢٦	القاهرة	أسبوع
٨٧	التسويق السياحي Tourism Marketing	٢٠١١/٢/٢٦	القاهرة	أسبوع
٨٨	مهارات التسويق و البيع من خلال الإنترنت Marketing Skills and Sales Using Internet	٢٠١١/٣/٥	القاهرة	أسبوع
٨٩	قاعدة معلومات التسويق Database Marketing	٢٠١١/٣/٥	القاهرة	أسبوع
٩٠	أساليب علاج المشاكل التسويقية Methods of Marketing Problem Solving	٢٠١١/٣/١٢	القاهرة	أسبوع
٩١	القيمة المضافة للتسويق وإستراتيجيات البيع Value – Added Marketing and Sales Strategies	٢٠١١/٣/١٢	القاهرة	أسبوع
٩٢	خدمة ما بعد البيع After-sales Service	٢٠١١/٣/١٢	القاهرة	أسبوع
٩٣	Merger and Acquisitions, Global and Implementation	٢٠١١/٣/١٩	القاهرة	أسبوعين
٩٤	إدارة المبيعات وإدارة المنتج Sales Force Management & Product Management	٢٠١١/٣/١٩	القاهرة	أسبوع

برامج التسويق والمبيعات و التصدير ( ٢٠١٠ - ٢٠١١ )

م	البرنامج	التاريخ	المكان	المدة
٩٥	Sale Force Management	٢٠١١/٣/٢٦	القاهرة	أسبوع
٩٦	إعداد وتنمية البرامج التصديرية المتكاملة	٢٠١١/٣/٢٦	القاهرة	أسبوع
٩٧	البائع المحترف في ظل المنافسة	٢٠١١/٤/٢	القاهرة	أسبوع
٩٨	الإجراءات الجمركية و الإعفاءات الجمركية	٢٠١١/٤/٩	القاهرة	أسبوع
٩٩	تخطيط و تنفيذ الحملات الترويجية و الإعلامية لتنمية المبيعات	٢٠١١/٤/١٦	الاسكندرية	أسبوع
١٠٠	تطوير منتجات جديدة و أسواق جديدة Developing New Products and New Markets	٢٠١١/٤/٢٣	القاهرة	أسبوع
١٠١	قياس و تقييم كفاءة السوق Measuring of Market Efficiency	٢٠١١/٤/٣٠	القاهرة	أسبوع
١٠٢	التسويق الأخضر ( التسويق البيئي ) Environmental Marketing	٢٠١١/٥/٧	القاهرة	أسبوع
١٠٣	إدارة العميل Managing Customer	٢٠١١/٥/٧	الغردقة	أسبوع
١٠٤	الإتصالات التسويقية المتكاملة Integrated Marketing Communications	٢٠١١/٥/١٤	القاهرة	أسبوع
١٠٥	المفاهيم و الإعتبارات القانونية للتجارة الإلكترونية Legal Considerations and Aspects of E-commerce	٢٠١١/٥/١٤	القاهرة	أسبوع
١٠٦	التسويق بالعلاقات (تطوير العلاقة بين المشتري والمورد). Marketing by Relations (Developing Relation Between Buyer and Supplier).	٢٠١١/٥/٢١	القاهرة	أسبوع

برامج التسويق والمبيعات و التصدير ( ٢٠١٠ - ٢٠١١ )

م	البرنامج	التاريخ	المكان	المدة
برامج تعقد خارج جمهورية مصر العربية				
١٠٧	قيادة وإدارة فرق المبيعات عالية الأداء	٢٠١٠/١/٢	دبي	أسبوع
١٠٨	Inspirational Sales Techniques	٢٠١٠/١/٩	ماليزيا	أسبوعين
١٠٩	The Strategy and Tactics of Pricing إستراتيجية التسعير	٢٠١٠/١/١٦	دبي	أسبوع
١١٠	تسويق الخدمات العلاجية والصحية Marketing of Medical Services and Health	٢٠١٠/١/٢٣	دبي	أسبوع
١١١	التسويق الدولي International Marketing	٢٠١٠/١/٣٠	ماليزيا	أسبوع
١١٢	بناء إستراتيجية تسويقية تنافسية للتسويق النفطي	٢٠١٠/٢/٦	البحرين	أسبوع
١١٣	الأساليب الحديثة لتنمية المهارات البيعية	٢٠١٠/٢/٢٠	الأردن	أسبوع
١١٤	مقومات تنمية وتشجيع الصادرات في ظل المتغيرات المحلية والعالمية	٢٠١٠/٢/٢٧	لبنان	أسبوع
١١٥	مهارات التسويق في ظل المتغيرات الاقتصادية الحالية واتفاقية الجات	٢٠١٠/٣/٦	دبي	أسبوع
١١٦	إرضاء العميل و إبعاد العميل Customer Satisfaction & Customer Happiness	٢٠١٠/٣/٢٠	ماليزيا	أسبوعين
١١٧	كيفية اختيار الأسواق الدولية لغايات التصدير؟	٢٠١٠/٣/٢٧	المغرب	أسبوع
١١٨	قضايا هامة في مجال تنمية وتنشيط الصادرات	٢٠١٠/٤/٣	عمان	أسبوع

برامج التسويق والمبيعات و التصدير ( ٢٠١٠ - ٢٠١١ )

م	البرنامج	التاريخ	المكان	المدة
١١٩	كيفية تنشيط عملية التصدير؟ ومختبر لكيفية حل مشاكل التصدير	٢٠١٠/٥/١	لبنان	أسبوع
١٢٠	تخطيط المنتج والسوق Market and Product Planning	٢٠١٠/٥/٨	أبوظبي	أسبوع
١٢١	إدارة الأزمات التسويقية ومواجهة ركود السوق Management of Marketing Crises	٢٠١٠/٥/١٥	دبي	أسبوع
١٢٢	إدارة عمليات التصدير في ظل اتفاقية تحرير التجارة العالمية ( T.W.O )	٢٠١٠/٥/٢٩	لبنان	أسبوع
١٢٣	التسويق السياحي Tourism Marketing	٢٠١٠/٦/٥	الدوحة	أسبوع
١٢٤	مهارات التسويق و البيع من خلال الإنترنت Marketing Skills and Sales Using Internet	٢٠١٠/٦/١٢	دبي	أسبوعين
١٢٥	قاعدة معلومات التسويق Database Marketing	٢٠١٠/٦/١٩	الأردن	أسبوع
١٢٦	أساليب علاج المشاكل التسويقية Methods of Marketing Problem Solving	٢٠١٠/٦/٢٦	البحرين	أسبوع
١٢٧	القيمة المضافة للتسويق وإستراتيجيات البيع Value – Added Marketing and Sales Strategies	٢٠١٠/٧/١٠	دبي	أسبوع
١٢٨	خدمة ما بعد البيع After-sales Service	٢٠١٠/٧/١٧	لبنان	أسبوع
١٢٩	Merger and Acquisitions, Global and Implementation	٢٠١٠/٧/٢٤	المغرب	أسبوع
١٣٠	إدارة المبيعات وإدارة المنتج Sales Force Management & Product Management	٢٠١٠/٧/٣١	جدة	أسبوع

برامج التسويق والمبيعات و التصدير ( ٢٠١٠ - ٢٠١١ )

م	البرنامج	التاريخ	المكان	المدة
١٣١	Sale Force Management	٢٠١٠/٩/١١	لبنان	أسبوع
١٣٢	إعداد وتنمية البرامج التصديرية المتكاملة	٢٠١٠/١٠/٢	الدوحة	أسبوع
١٣٣	البائع المحترف في ظل المنافسة	٢٠١٠/١٠/٩	الأردن	أسبوع
١٣٤	الإجراءات الجمركية و الإعفاءات الجمركية	٢٠١٠/١٠/١٦	البحرين	أسبوع
١٣٥	تخطيط و تنفيذ الحملات الترويجية و الإعلامية لتنمية المبيعات	٢٠١٠/١٠/٢٣	دبي	أسبوع
١٣٦	تطوير منتجات جديدة و أسواق جديدة Developing New Products and New Markets	٢٠١٠/١١/٦	أبوظبي	أسبوع
١٣٧	قياس و تقييم كفاءة السوق Measuring of Market Efficiency	٢٠١٠/١١/١٣	دبي	أسبوع
١٣٨	التسويق الأخضر ( التسويق البيئي ) Environmental Marketing	٢٠١٠/١١/٢٠	لبنان	أسبوع
١٣٩	إدارة العميل Managing Customer	٢٠١٠/١١/٢٧	ماليزيا	أسبوع
١٤٠	الإتصالات التسويقية المتكاملة Integrated Marketing Communications	٢٠١٠/١٢/٤	الأردن	أسبوع
١٤١	المفاهيم و الإعتبارات القانونية للتجارة الإلكترونية Legal Considerations and Aspects of E-commerce	٢٠١٠/١٢/١٨	دبي	أسبوع
١٤٢	التسويق بالعلاقات (تطوير العلاقة بين المشتري والمورد). Marketing by Relations (Developing Relation Between Buyer and Supplier).	٢٠١٠/١٢/٢٥	دبي	أسبوع

This document was created with Win2PDF available at <http://www.daneprairie.com>.  
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.