

Sales and Marketing		التسويق والمبيعات	
1	Advanced Selling Skills and Techniques	مهارات وتقنيات البيع المتقدمة	2 days
2	Selling Smarter	البيع بذكاء	1 day
3	Negotiation Skills	مهارات التفاوض	2 days
4	Advanced Negotiation Skills	مهارات التفاوض المتقدمة	3 days
5	How to present the best Sales Presentation	كيفية تقديم أفضل عرض تقديمي للمبيعات	2 days
6	Digital and Social media Marketing skills	مهارات التسويق الرقمي ومواقع التواصل الاجتماعي	2 days
7	Social Media Management	إدارة مواقع التواصل الاجتماعي	2 days
8	Artificial Intelligence in Project Management	الذكاء الاصطناعي في إدارة المشاريع	2 days
9	Data Science in Project Management	علم البيانات في إدارة المشاريع	2 days
10	Customer Relationship Management	إدارة علاقات العملاء	5 days
11	Effective marketing strategies	إستراتيجيات التسويق الفعال	5 days
12	E-commerce and e-marketing	التجارة الإلكترونية والتسويق الإلكتروني	5 days
13	Market research and competitive advantage creation	بحوث السوق وخلق الميزة التنافسية	5 days
14	Developing the skills of sales officials	تنمية مهارات مسؤولي المبيعات	5 days
15	Quality and excellence in customer service	الجودة والتميز في خدمة العملاء	5 days
16	International marketing and market globalization	التسويق الدولي وعولمة السوق	5 days
17	Marketing of government services	تسويق الخدمات الحكومية	5 days
18	Modern methods of sales negotiation	الأساليب الحديثة في التفاوض البيعي	5 days
19	Sales strategies, plans and negotiation arts	إستراتيجيات وخطط البيع وفنون التفاوض	5 days
20	Contemporary methods of real estate marketing	الأساليب المعاصرة للتسويق العقاري	5 days
21	Preparation of strategic plans for marketing and sales	إعداد الخطط الإستراتيجية للتسويق والمبيعات	5 days
22	Planning marketing excellence to face the intensity of competition	تخطيط التفوق التسويقي لمواجهة شدة المنافسة	5 days
23	The modern approach to the selection and qualification of salesmen	المنهج الحديث في اختيار وتأهيل رجال المبيعات	5 days
24	Methods of forecasting sales	أساليب التنبؤ بالمبيعات	5 days
25	Presentation skills in sales	مهارات العرض التقديمي في المبيعات	5 days
26	Sales and marketing strategies and changing customer trends	إستراتيجيات البيع والتسويق وتغير اتجاهات العملاء	5 days
27	The ten secrets of a professional seller	الأسرار العشرة للبائع المحترف	5 days
28	Developing communication skills for marketing team	تنمية مهارات الاتصال لفريق التسويق	5 days
29	Methods of coping with marketing crises	أساليب مواجهة الأزمات التسويقية	5 days
30	Evaluation of the performance of the sales marketing activity	تقييم أداء النشاط التسويقي البيعي	5 days
31	The integrated approach to the preparation of marketing databases and the design of Marketing Research	المنهج المتكامل لإعداد قواعد البيانات التسويقية وتصميم بحوث التسويق	5 days
32	Sales management and management of the sales and marketing team	إدارة المبيعات وإدارة فريق البيع والتسويق	5 days

33	Customer attraction and recovery policies	سياسات جذب واسترجاع العملاء	5 days
34	Conducting sales team interviews	إجراء المقابلات الوظيفية لفريق المبيعات	5 days
35	E-marketing to increase the effectiveness of marketing activities	التسويق الالكتروني لزيادة فعالية الأنشطة التسويقية	5 days
36	Sales activation strategies	استراتيجيات تنشيط المبيعات	5 days