

	Training Programs		
S#	Course Types	تصنيفات البرامج	S#
	1) Management & Leadership Programs	1) البرامج الأدارية والقيادية	
	1.1) Administration & Secretarial Programs	1.1) برامج السكرتاريا وإدارة المكاتب	
1	Skills for the Administrative Assistant	مهارات المساعد الإداري	1
2	The Minute Taker's Workshop	صياغة محاضر الاجتماعات	2
3	Effective Office Management	إدارة المكاتب الفعالة	3
4	Leadership for Administrative Professionals	القيادة للمحترفين الإداريين	4
5	Managerial & Behavioral Skills for Office Managers	المهارات الإدارية والسلوكية لمديري المكاتب	5
6	The Art of Making Meetings Works and Strategic Communication 1.2) Business Management Programs	فن الاجتماعات والتواصل الاستراتيجي 1.2) البرامج الادارية والتطوير	6
7 8	Emotional Intelligence Getting Employees to a Good Start	الذكاء العاطفي إنطلاق الموظفين إلى بداية جيدة	7
9	Business Ethics for the Office	التصري الموصفين إلى بداية جيدة أخلاقيات العمل في المكتب	9
10	Business Etiquette	اتيكيت العمل	10
11	Business Process Management	ً . إدارة عمليات الأعمال	11
12	Change Management	إدارة التغيير	12
13	Coaching from a Distance	التوجيه (كوتشنج) عن بعد	13
14	Creative Problem Solving & Decision Making	حل المشكلات واتخاذ القرار	14
15	Creative Thinking and Innovation	التفكير الإبداعي والابتكار	15
16	Creative Thinking and Innovation Using CORT Tools	التفكير الإبداعي والابتكار باستخدام أدوات CORT	16
17	Critical Thinking for Technician and Engineers	التفكير النقدي للفنيين والمهندسين	17
18	Critical Thinking, Using TRIZ tools for Engineers	التفكير النقدي باستخدام أدوات TRIZ للمهندسين	18
19	Effective Time, Task & Work Planning	مهارات الوقت الفعال والمهام وتخطيط العمل	19
20	Future Trends in Leadership	الاتجاهات المستقبلية في القيادة	20
21	Getting Results Without Authority	الحصول على النتائج بدون سلطة	21
22	Giving Effective Feedback	التغذية الإسترجاعية إعطاء ردود فعل فعالة	22
23	HR for the Non-HR Manager	الموارد البشرية لغير مديري الموارد البشرية	23
24	Knowledge Management	إدارة المعرفة	24
25	Lean Process Improvement	اسلوب Lean في تحسين العمليات	25
26	Management Skills for New Managers Managing Employee Performance	مهارات الإدارة للمدراء الجدد إدارة أداء الموظف	26 27
27	Managing Employee Performance Managing Multiple Tasks	إدارة المهام المتعددة إدارة المهام المتعددة	28
28 29	Problem Solving and Decision Making	إداره المهام المتعددة حل المشكلات واتخاذ القرار	29
30	Stress Management	عن المستعرب والعدد القوار ادارة الاجهاد	30
31	The Art of Giving Effective Feedback and Communication	فن إعطاء ردود الفعل الفعالة وتقنيات الاتصال	31
32	The Essential Rules for a Successful Onboarding Program	القواعد الأساسية لبرنامج الإعداد الناجح	32
33	The Virtual Trainer	المدرب الافتراضي	33
34	Time Management	إدارة الوقت	34
	1.3) Certified Management Programs	1.3) برامج الادارة المعتمدة	
35	CERTIFIED KPI PROFESSIONAL AND PRACTITIONER		35
36	CERTIFIED OKR PROFESSIONAL KPI		36
37	CERTIFIED STRATEGY AND BUSINESS PLANNING KPI		37
38	CERTIFIED PERFORMANCE MANAGEMENT PROFESSIONAL KPI		38
39	CERTIFIED PERFORMANCE MANAGEMENT SYSTEMS AUDIT KPI		39
40	CERTIFIED EMPLOYEE PERFORMANCE MANAGEMENT KPI		40
41	CERTIFIED DATA ANALYSIS PROFESSIONAL KPI		41
42	CERTIFIED DATA VISUALIZATION PROFESSIONAL KPI		42
43	CERTIFIED BENCHMARKING PROFESSIONAL KPI		43
44	CERTIFIED GOVERNANCE & COMPLIANCE AUDIT KPI		44
45	CERTIFIED BALANCED SCORECARD MANAGEMENT SYSTEM KPI		45
46	CERTIFIED INNOVATION PROFESSIONAL KPI		46
47	CERTIFIED SUPPLIER PERFORMANCE PROFESSIONAL		47
48	CERTIFIED AGILE STRATEGY EXECUTION PROFESSIONAL CERTIFIED CUSTOMER SERVICE PERFORMANCE PROFESSIONAL KPI		48 49
49 50	Marketing Research Specialist		50
51	Marketing Research Expert		51
52	Digital Marketing Associate		52
53	Digital Marketing Professional		53
			54
54	Digital Marketing Specialist		



	Training Program	ms	
S#	Course Types	تصنيفات البرامج	S#
56	Corporate Sales Associate	C = v	56
57	Corporate Sales Professional		57
58	Corporate Sales Specialist		58
59	Corporate Sales Expert		59
60	Six Sigma Green Belt		60
61	Six Sigma Black Belt		61
62	Lean Six Sigma Black Belt		62
63	Lean Six Sigma Green Belt		63
	1.4) Certified Self-Paced Management Programs	1.4) برامج الادارة المعتمدة(برامج تدريب ذاتيه)	
64	PRINCE2® Combined Foundation & Practitioner		64
65	Risk Management		65
66	Scrum Developer Certified		66
67	Scrum Master Certified		67
68	Scrum Product Owner Certified		68
69	SCRUMStudy Agile Master Certified		69
70	Scaled Scrum Master Certified Expert Scrum Master Certified		70 71
71 72	Scaled Scrum Product Owner Certified		72
73	Marketing Strategy Associate		73
74	Marketing Strategy Professional		74
75	Marketing Strategy Processional Marketing Strategy Specialist		75
76	Marketing Strategy Expert		76
77	Marketing Research Associate		77
78	Marketing Research Professional		78
	1.5) CBAHI Accreditation Preparation	1.5) التحضير لبرامج CBAHI	
79	Certified professional in health quality	شهادة اخصائى الجودة المهنية	79
80	Certified CBAHI Accreditation survey coordinator	منسق اعتماد الجودة.	80
81	Certified Specialist Nursing CBAHI Accreditation Survey	اخصائي اعتماد جودة المختبرات	81
82	Certified Specialist Laboratory CBAHI Accreditation Survey	اخصائي اعتمادجودة التمريض.	82
83	Certified Specialist Emergency Room CBAHI Accreditation Survey	خصائى اعتماد جودة الطوارىء	83
84	Certified Specialist Medications and Pharmacy CBAHI Accreditation Survey	اخصائى جودة ادارة المخاطر	84
85	Certified Specialist Risk Management and Incidents CBAHI Accreditation Survey	احصائى اعتماد جودة الدواء والصيدلية	85
86	Certified Specialist Infection Control CBAHI Accreditation Survey	اخصائى جودة مكافحة العدوى	86
87	Certified Specialist Medical File Review CBAHI Accreditation Survey	اخصائى جودة الملف الطبى	87
88	Certified Specialist Human Resources CBAHI Accreditation Survey	اخصائى اعتماد جودة الموارد البشرية	88
89	Certified Specialist Internal Audit CBAHI Accreditation Survey	اخصائي جودة المراجعة الداخلية.	89
90	Certified Specialist Statistics and Indicators CBAHI Accreditation Survey	خصائى جودة الاحصاء والتحليل البيانى وعمل المؤشرات	90
91	Certified Specialist Medical Insurance CBAHI Accreditation Survey	اخصائي جودة التامين الطبي	91
92	Certified Specialist Medical Coding CBAHI Accreditation Survey	اخصائي ترميز طبي	92
93	Certified Specialist Facility Management and Safety CBAHI Accreditation Survey	اخصائي السلامة المهنية. دورة اعتماد المستشفىات	93
94	Hospitals CBAHI Aaccreditation Survey Made Successful Health care centers CBAHI Aaccreditation Survey Made Successful	دوره اعتماد المستشفيات دورة اعتماد المجمعات الطبية	94 95
95 96	Health Services Providers CBAHI Aaccreditation Survey Made Successful	دورة اعتماد المجمعات الطبية دورة اعتماد جودة الادارة	96
90			30
	1.6) Human Resources Programs	1.6) برامج الموارد البشرية	
97	Developing Your Training Program	تطوير برنامجك التدريبي	97
98	Mastering the Interview	إتقان المقابلة	98
99	Using Activities to Make Training Fun	استخدام الأنشطة لجعل التدريب ممتعًا	99
100	Advanced Skills for the Practical Trainer	المهارات المتقدمة للمدرب العملي	100
101	Basic Human Resources Management (Arabic)	إدارة الموارد البشرية الأساسية (عربي)	101
102	Behavioral Based Recruitment & Selection	التوظيف والاختيار على أساس السلوك مراجعات الأداء الفعال	102
103	Contract Management	-	103
104	Contract Management Creativity & Excellence in Human Resources & Personnel Management	ادارة العقود الإبداع والتميز في الموارد البشرية وادارة شؤون الموظفين	104
105	Effective Skills for Recruitment Procedures	الإبداع والتميز في الموارد البشرية وإداره شؤون الموطفين المهارات الفعالة لإجراءات التوظيف	105 106
106	Getting Your Job Search Started	المهارات الفعالة لإجراءات التوطيف بدء البحث عن الوظائف	106
107 108	Hiring for Success: Behavioral Interviewing Techniques	بدء البحث عن الوطائف التوظيف من أجل النجاح: تقنيات المقابلة السلوكية	107
108	Managing Employee Performance, Behavior & Attitudes	التوطيف من أجل التجاح. فقتيات المقابلة السنودية إدارة أداء الموظف وسلوكه ومواقفه	108
110	Mastering the Interview and Body Language Reading	إدارة اداء الموطني وستونه ومواعية إتقان المقابلة وقراءة لغة الجسد	110
111	Mediation through Peer Review	إعدان الموظفين حل نزاعات الموظفين	111
112	Online Training Skills for Trainers & Teachers	عن عزف . سوحتين مهارات التدريب عبر الإنترنت للمدربين والمعلمين	112
113	Survival Skills for the New Trainer	مهارات اساسية للمدرب الجديد	113



	Training Pro		
S#	Course Types	تصنيفات البرامج	S#
	1.7) Leadership & Management Skills Programs	1.7) برامج مهارات الادارة والقيادة	
114	The Essentials of Leadership	- أساسيات القيادة	114
	Problem Solving and Decision Making	حل المشاكل واتخاذ القرارات	115
116	Self-Leadership	القيادة الذاتية	116
	The Professional Supervisor	المشرف المحترف	117
	Advanced High Performance Leadership	القيادة المتقدمة عالية الأداء	118
	Advanced Supervisory Skills Building Better Teams	مهارات إشرافية متقدمة بناء فرق أفضل	119 120
	Closing the Generation Gap in the Workplace	بناء فرق اقصن سد فجوة الجيل في مكان العمل	121
	Coaching and Mentoring	التدريب والتوجيه	122
123	Coaching and Mentoring for Supervisors and Managers	التدريب والتوجيه للمشرفين والمديرين	123
124	Demonstrating Leadership in a Time of Crisis	إظهار القيادة في وقت الأزمات	124
	Developing High Performance Teams	تطوير فرق عالية الأداء	125
	Diversity in the Workplace	التنوع في مكان العمل	126
	Effective Managerial Leadership	القيادة الإدارية الفعالة	127
128 129	Excellence Managerial & Leadership Skills Facilitation Skills and Getting Stuff Done	المهارات الإدارية والقيادية المتميزة مهارات تبسيط التوجيه وانجاز الأشياء	128 129
	Influence and Persuasion	شهرات نيسيط التوجيه وإعبار الاسياء التأثير والإقناع	130
131	Leadership & Strategic Impact	القيادة والأثر الاستراتيجي القيادة والأثر الاستراتيجي	131
	Leadership Best Practices	۔ أفضل ممارسات القيادة	132
133	Leadership Skills for Supervisors	المهارات القيادية للمشرفين	133
134	Leadership Skills for Supervisors, Managers	المهارات القيادية للمشرفين والمديرين	134
135	Leading and Creating Virtual Teams	قيادة وإنشاء فرق افتراضية	135
	Leading Under Pressure	القيادة تحت الضغط	136
	Leading Virtual Teams	قيادة الفرق الافتراضية	137
	Motivating Your Workforce	تحفيز القوى العاملة لديك	138
	Negotiating for Results	التفاوض للنتائج	139
	Servant Leadership	القيادة بالخدمة القيادة الاستراتيجية	140 141
	Strategic Leadership Strategy, Risks, Negotiation & Leadership	القيادة الاستراتيجية الإستراتيجية والمخاطر والتفاوض والقيادة	141
	The ABCs of Supervising Others	، بالرسيبية و مناه طرو مناوس و منيوه أبجديات الإشراف على الآخرين	143
	The Art Of Delegating Effectively	ن التفويض الفعال فن التفويض الفعال	144
	The Virtual Leader	- القائد الافتراضي القائد الافتراضي	145
	1.8) Personal Development Programs	1.8) برامج تطوير الذات	
146	Anger Management	إدارة الغضب: فهم الغضب	146
	Conquering Your Fear of Speaking in Public	قهر الخوف من التحدث في الأماكن العامة	147
148	Dealing With Difficult People	التعامل مع الأشخاص صعبي المراس	148
149	Effective Negotiation Strategies & Body Language Skills	استراتيجيات التفاوض الفعال ومهارات لغة الجسد	149
	Effective Self Management for Supervisors and Technicians	الإدارة الذاتية الفعالة للمشرفين والفنيين	150
	Getting Stuff Done	إنجاز الأشياء	151
152	Introduction to Neuro Linguistic Programming	مقدمة في البرمجة اللغوية العصبية	152
	Managing Difficult Conversations, Negotiation, and Communication	إدارة المحادثات الصعبة والتفاوض والاتصال	153 154
	Managing Pressure and Maintaining Balance Negotiating, Delegation and Communication for Results	إدارة الضغط والمحافظة على التوازن التفاوض والتفويض والتواصل من أجل النتائج	154
	NLP Tools for Real Life	التساوص والتسويص والتواصل من اجن التساع أدوات البرمجة اللغوية العصبية للحياة الحقيقية	156
	Public Speaking	التحدث أمام الجمهور	157
	Public Speaking - Speaking Under Pressure	التحدث أمام الجمهور - التحدث تحت الضغط	158
	Public Speaking - Speaking Under Pressure Speaking Under Pressure	التحدث امام الجمهور - التحدث تحت الضغط التحدث تحت الضغط	158 159
158 159			
158 159 160	Speaking Under Pressure	التحدث تحت الضغط	159
158 159 160	Speaking Under Pressure The Art of Giving Effective Feedback	التحدث تحت الضغط فن التغذية الراجعة	159
158 159 160	Speaking Under Pressure The Art of Giving Effective Feedback 1.9) Project Management Programs	التحدث تحت الشغط فن التغذية الراجعة 1.9) برامج ادارة المشاريع	159 160
158 159 160	Speaking Under Pressure The Art of Giving Effective Feedback 1.9) Project Management Programs PMP Exam Preparation Course	التحدث تحت الضغط فن التغذية الراجعة 1.9) برامج ادارة المشاريع دورة التحضير لامتحان PMP	159 160
158 159 160 161	Speaking Under Pressure The Art of Giving Effective Feedback 1.9) Project Management Programs PMP Exam Preparation Course 1.10) Public Relations & Communication Skills Programs	التحدث تحت الشغط فن النغذية الراجعة 1.9) برامج ادارة المشاريع دورة التحضير لامتحان PMP 1.10) برامج مهارات الاتصال والعلاقات العامة	159 160 161
158 159 160 161 161 162 163	Speaking Under Pressure The Art of Giving Effective Feedback 1.9) Project Management Programs PMP Exam Preparation Course 1.10) Public Relations & Communication Skills Programs Public Relations Management	التحدث تحت الشغط فن التغذية الراجعة 1.9) برامج ادارة المشاريع دورة التحضير لامتحان PMP 1.10) برامج مهارات الاتصال والعلاقات العامة إدارة العلاقات العامة	159 160 161
158 159 160 161 161 162 163 164	Speaking Under Pressure The Art of Giving Effective Feedback 1.9) Project Management Programs PMP Exam Preparation Course 1.10) Public Relations & Communication Skills Programs Public Relations Management Business Etiquette and Communication Strategies	التحدث تحت الشغط فن النغذية الراجعة فر النغذية الراجعة 1.9 برامج ادارة المشاريع دورة التحضير لامتحان PMP 1.10 برامج مهارات الاتصال والعلاقات العامة إدارة العلاقات العامة اتيكيت العمل واستراتيجيات الاتصال التدريب الاحترافي في إدارة علاقات الأعمال (BRMP) استراتيجيات الاتصال وإجراء مراجعات أداء فعالة	159 160 161 162 163
158 159 160 161 161 162 163 164 165 166	Speaking Under Pressure The Art of Giving Effective Feedback 1.9) Project Management Programs PMP Exam Preparation Course 1.10) Public Relations & Communication Skills Programs Public Relations Management Business Etiquette and Communication Strategies Business Relationship Management Professional Training (BRMP) Communication Strategies and Effective Performance Reviews Complaint Handling & Management	التحدث تحت الشغط فن النغذية الراجعة فن النغذية الراجعة في النغذية الراجعة الراجعة المشاريع و.1) برامج ادارة المشاريع دورة التحضير لامتحان PMP و.1.1 برامج مهارات الاتصال والعلاقات العامة إدارة العلاقات العامة اتيكيت العمل واستراتيجيات الاتصال التدريب الاحترافي في إدارة علاقات الأعمال (BRMP) استراتيجيات الاتصال وإجراء مراجعات أداء فعالة التصامل مع الشكاوى وإدارتها والعرات العامل مع الشكاوى وإدارتها	159 160 161 162 163 164 165 166
158 159 160 161 161 162 163 164 165 166 167	Speaking Under Pressure The Art of Giving Effective Feedback 1.9) Project Management Programs PMP Exam Preparation Course 1.10) Public Relations & Communication Skills Programs Public Relations Management Business Etiquette and Communication Strategies Business Relationship Management Professional Training (BRMP) Communication Strategies and Effective Performance Reviews Complaint Handling & Management Conference and Event Management	التحدث تحت الشغط فن التغذية الراجعة فن التغذية الراجعة في التغذية الراجعة الحراج المشاريع و.1) برامج ادارة المشاريع دورة التحضير لامتحان PMP دورة التحضير لامتحان PMP إدارة العلاقات العامة إدارة العلاقات العامة اتيكيت العمل واستراتيجيات الاتصال التكديب الاحتراقي في إدارة علاقات الأعمال (BRMP) الترتيبات الاتصال وإجراء مراجعات أداء فعالة التمامل مع الشكاوى وإدارتها إدارة المؤتمرات والفعاليات	159 160 161 162 163 164 165 166 167
158 159 160 161 161 162 163 164 165 166 167 168	Speaking Under Pressure The Art of Giving Effective Feedback 1.9) Project Management Programs PMP Exam Preparation Course 1.10) Public Relations & Communication Skills Programs Public Relations Management Business Etiquette and Communication Strategies Business Relationship Management Professional Training (BRMP) Communication Strategies and Effective Performance Reviews Complaint Handling & Management	التحدث تحت الشغط فن النغذية الراجعة فن النغذية الراجعة في النغذية الراجعة الراجعة المشاريع و.1) برامج ادارة المشاريع دورة التحضير لامتحان PMP و.1.1 برامج مهارات الاتصال والعلاقات العامة إدارة العلاقات العامة اتيكيت العمل واستراتيجيات الاتصال التدريب الاحترافي في إدارة علاقات الأعمال (BRMP) استراتيجيات الاتصال وإجراء مراجعات أداء فعالة التصامل مع الشكاوى وإدارتها والعرات العامل مع الشكاوى وإدارتها	159 160 161 162 163 164 165 166



	Training Progr	ame	
C II			CII
S#	Course Types	تصنيفات البرامج	S#
171	Effective Communication Skills & Dealing with Others	مهارات الاتصال الفعال والتعامل مع الآخرين	171
172	Emotional Intelligence and Communication Strategies	الذكاء العاطفي واستراتيجيات الاتصال كيف تتواصل بدبلوماسية ولباقة ومصداقية	172
	How to Communicate with Diplomacy, Tact and Credibility Influence and Persuasion through Effective Communication Strategies	كيف تتواصل بدبلوماسية وتباقة ومصداقية التأثير والإقناع من خلال استراتيجيات الاتصال الفعال	173 174
174 175	Managing Difficult Conversations	التاثير والإفتاع من خلال استراتيجيات الإنصال الفعال إدارة المحادثات الصعبة	175
176	Public Relations and Successful Campaigns	إدارة المحادثات الضعبة العلاقات العامة والحملات الناجحة	176
1/6	Public Relations and Successful Campaigns	العرق العلمة والحمرات المجعة	1/6
	1.11) Healthcare & Hospital Management	1.11) الرعاية الصحية وإدارة المستشفيات	
177	Advance Healthcare Communication	الاتصالات الصحية المتقدمة	177
178	Customer Service & Treating Patients	خدمة العملاء والتعامل مع المرضى	178
179	Healthcare procurement and supply chain management	مشتريات الرعاية الصحية وإدارة سلسلة التوريد	179
180	Healthcare Strategy and Administration	استراتيجية وإدارة الرعاية الصحية	180
181	Hospital Management and Administration	إدارة المستشفيات	181
182	Hospital Management and Supply chain Management	إدارة المستشفيات وإدارة سلسلة التوريد	182
183	PR & Communication for Hospitals	العلاقات العامة والاتصالات للمستشفيات	183
184	Problem Solving in Dealing with Patients	حل المشكلات والتعامل مع المرضى	184
	1.12) Purchasing & Supply chain Management Programs	1.12) برامج سلاسل التوريد والمشتريات	
185	Inventory Management: The Nuts and Bolts	إدارة المخزون	185
186	Development Skills for Warehouses & Stores Keepers	تنمية مهارات أمناء المستودعات والمخازن	186
187	Inventory, Purchasing & Stores Management	إدارة المخزون والمشتريات والمخازن	187
188	Logistics & Supply Chain Management	إدارة اللوجستيات وسلسلة التوريد	188
189	Modern Administration for Warehouses & Stores	الإدارة الحديثة للمستودعات والمخازن	189
	Modern Methods of Stock Inventory Operations	الأساليب الحديثة في عمليات جرد المخزون	190
191	Supply Chain flow Planning	تخطيط تدفق سلسلة التوريد إدارة سلسلة التوريد الاستراتيجية	191
	Strategic Supply Chain Management		192
	1.13) Risk & Crisis Management Programs	1.13) برامج ادارة الازمات والمخاطر	103
193	Crisis Management	إدارة الأزمات إدارة المخاطر والأزمات	193
194	Risk and Crisis Management		194 195
	Risk Management Risk Management & Business Performance	إدارة المخاطر إدارة المخاطر وأداء الأعمال	196
196			
197	The Complete Course in Risk Management (RM)	الدورة الكاملة في إدارة المخاطر (RM)	197
197	The Complete Course in Risk Management (RM) 1.14) Sales, Marketing & Customer Service Programs	الدورة الكاملة في إدارة المخاطر (RM) 1.14) برامج التسويق والمبيعات وخدمة العملاء	197
197	The Complete Course in Risk Management (RM) 1.14) Sales, Marketing & Customer Service Programs Creating and Managing Your Corporate Brand	الدورة الكاملة في إدارة المخاطر (RM) 1.14 برامج التسويق والمبيعات وخدمة العملاء إنشاء وإدارة العلامة التجارية لشركتك	197 198
197 198 199	The Complete Course in Risk Management (RM) 1.14) Sales, Marketing & Customer Service Programs Creating and Managing Your Corporate Brand CRM - An Introduction to Customer Relationship Management	الدورة الكاملة في إدارة المخاطر (RM) 1.14 برامج التسويق والمبيعات وخدمة العملاء إنشاء وإدارة العلامة التجارية لشركتك مقدمة لإدارة علاقات العملاء CRM	197 198 199
197 198 199 200	The Complete Course in Risk Management (RM) 1.14) Sales, Marketing & Customer Service Programs Creating and Managing Your Corporate Brand CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Marketing and Sales	الدورة الكاملة في إدارة المخاطر (RM) 1.14 برامج التسويق والمبيعات وخدمة العملاء إنشاء وإدارة العلامة التجارية لشركتك مقدمة لإدارة علاقات العملاء CRM التسويق والمبيعات	197 198 199 200
197 198 199 200 201	The Complete Course in Risk Management (RM) 1.14) Sales, Marketing & Customer Service Programs Creating and Managing Your Corporate Brand CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Marketing and Sales Professional Course in Customer Service	الدورة الكاملة في إدارة المخاطر (RM) 1.14 برامج التسويق والمبيعات وخدمة العملاء إنشاء وإدارة العلامة التجارية لشركتك مقدمة لإدارة علاقات العملاء CRM التسويق والمبيعات دورة إحترافية في خدمة العملاء	197 198 199 200 201
197 198 199 200 201 202	The Complete Course in Risk Management (RM) 1.14) Sales, Marketing & Customer Service Programs Creating and Managing Your Corporate Brand CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Marketing and Sales Professional Course in Customer Service Prospecting for Leads like a Pro	الدورة الكاملة في إدارة المخاطر (RM) 1.14 برامج التسويق والمبيعات وخدمة العملاء إنشاء وإدارة العلامة التجارية لشركتك مقدمة لإدارة علاقات العملاء CRM التسويق والمبيعات دورة إحترافية في خدمة العملاء احتراف التنقيب عن العملاء المحتملين	197 198 199 200 201 202
197 198 199 200 201 202 203	The Complete Course in Risk Management (RM) 1.14) Sales, Marketing & Customer Service Programs Creating and Managing Your Corporate Brand CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Marketing and Sales Professional Course in Customer Service Prospecting for Leads like a Pro Selling Smarter	الدورة الكاملة في إدارة المخاطر (RM) 1.14 برامج التسويق والمبيعات وخدمة العملاء إنشاء وإدارة العلامة التجارية لشركتك مقدمة لإدارة علاقات العملاء CRM التسويق والمبيعات دورة إحترافية في خدمة العملاء احتراف التنفيب عن العملاء المحتملين	197 198 199 200 201 202 203
197 198 199 200 201 202 203 204	The Complete Course in Risk Management (RM) 1.14) Sales, Marketing & Customer Service Programs Creating and Managing Your Corporate Brand CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Marketing and Sales Professional Course in Customer Service Prospecting for Leads like a Pro Selling Smarter Social Media and Your Business	الدورة الكاملة في إدارة المخاطر (RM) 1.14 برامج التسويق والمبيعات وخدمة العملاء إنشاء وإدارة العلامة التجارية لشركتك مقدمة لإدارة علاقات العملاء CRM التسويق والمبيعات دورة إحترافية في خدمة العملاء احتراف التنقيب عن العملاء المحتملين البيع بذكاء وسائل التواصل الاجتماعي وعملك	197 198 199 200 201 202 203 204
197 198 199 200 201 202 203 204 205	The Complete Course in Risk Management (RM) 1.14) Sales, Marketing & Customer Service Programs Creating and Managing Your Corporate Brand CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Marketing and Sales Professional Course in Customer Service Prospecting for Leads like a Pro Selling Smarter Social Media and Your Business Basic Internet Marketing	الدورة الكاملة في إدارة المخاطر (RM) 1.14 برامج التسويق والمبيعات وخدمة العملاء إنشاء وإدارة العلامة التجارية لشركتك مقدمة لإدارة علاقات العملاء المساويق والمبيعات دورة إحترافية في خدمة العملاء احتراف التنفيب عن العملاء المحتملين البيع بذكاء وسائل التواصل الاجتماعي وعملك أساسيات التسويق عبر الإنترنت	197 198 199 200 201 202 203 204 205
197 198 199 200 201 202 203 204 205 206	The Complete Course in Risk Management (RM) 1.14) Sales, Marketing & Customer Service Programs Creating and Managing Your Corporate Brand CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Marketing and Sales Professional Course in Customer Service Prospecting for Leads like a Pro Selling Smarter Social Media and Your Business	الدورة الكاملة في إدارة المخاطر (RM) 1.14 برامج التسويق والمبيعات وخدمة العملاء إنشاء وإدارة العلامة التجارية لشركتك مقدمة لإدارة علاقات العملاء CRM التسويق والمبيعات دورة إحترافية في خدمة العملاء احتراف التنقيب عن العملاء المحتملين البيع بذكاء وسائل التواصل الاجتماعي وعملك	197 198 199 200 201 202 203 204 205 206
197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207	The Complete Course in Risk Management (RM) 1.14) Sales, Marketing & Customer Service Programs Creating and Managing Your Corporate Brand CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Marketing and Sales Professional Course in Customer Service Prospecting for Leads like a Pro Selling Smarter Social Media and Your Business Basic Internet Marketing Building Relationships for Success in Sales	الدورة الكاملة في إدارة المخاطر (RM) 1.14 برامج التسويق والمبيعات وخدمة العملاء إنشاء وإدارة العلامة التجارية لشركتك مقدمة لإدارة علاقات الدملاء CRMS التسويق والمبيعات دورة إحترافية في خدمة العملاء دحتراف التنفيب عن العملاء المحتملين البيع بذكاء وسائل التواصل الاجتماعي وعملك أساسيات التسويق عبر الإنترنت	197 198 199 200 201 202 203 204 205
197 198 199 200 201 202 203 204 205 206	The Complete Course in Risk Management (RM) 1.14) Sales, Marketing & Customer Service Programs Creating and Managing Your Corporate Brand CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Marketing and Sales Professional Course in Customer Service Prospecting for Leads like a Pro Selling Smarter Social Media and Your Business Basic Internet Marketing Building Relationships for Success in Sales Critical Elements of Customer Service	الدورة الكاملة في إدارة المخاطر (RM) 1.14 برامج التسويق والمبيعات وخدمة العملاء إنشاء وإدارة العلامة التجارية لشركتك مقدمة لإدارة علاقات العملاء مقدمة لإدارة علاقات العملاء التسويق والمبيعات دورة إحترافية في خدمة العملاء دحراف التنفيب عن العملاء المحتملين وسائل التواصل الاجتماعي وعملك أساسيات التسويق عر الإنترنت بناء العلاقات من أجل النجاح في المبيعات	197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207
197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208	The Complete Course in Risk Management (RM) 1.14) Sales, Marketing & Customer Service Programs Creating and Managing Your Corporate Brand CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Marketing and Sales Professional Course in Customer Service Prospecting for Leads like a Pro Selling Smarter Social Media and Your Business Basic Internet Marketing Building Relationships for Success in Sales Critical Elements of Customer Service CRM - An Introduction to Customer Relationship Management	الدورة الكاملة في إدارة المخاطر (RM) 1.14 برامج التسويق والمبيعات وخدمة العملاء إنشاء وإدارة العلامة التجارية لشركتك مقدمة لإدارة علاقات العملاء التسويق والمبيعات دورة إحترافية في خدمة العملاء دحراف التنفيب عن العملاء المحتملين البيع بذكاء وسائل التواصل الاجتماعي وعملك أساسيات التسويق عرم الإنترنت بناء العلاقات من أجل النجاح في المبيعات العناصر الحاسمة لخدمة العملاء	197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208
197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209	The Complete Course in Risk Management (RM) 1.14) Sales, Marketing & Customer Service Programs Creating and Managing Your Corporate Brand CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Marketing and Sales Professional Course in Customer Service Prospecting for Leads like a Pro Selling Smarter Social Media and Your Business Basic Internet Marketing Building Relationships for Success in Sales Critical Elements of Customer Service CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Dealing with Customers	الدورة الكاملة في إدارة المخاطر (RM) 1.14 برامج التسويق والمبيعات وخدمة العملاء إنشاء وإدارة العلامة التجارية لشركتك مقدمة لإدارة علاقات العملاء التسويق والمبيعات دورة إحترافية في خدمة العملاء احتراف التنفيب عن العملاء احتراف التنفيب عن العملاء المحتملين وسائل التواصل الاجتماعي وعملك أساسيات التسويق عبر الإنترنت المناسر الحاسمة لخدمة العملاء العناصر الحاسمة لخدمة العملاء العناصر الحاسمة لخدمة العملاء التعامل مع العملاء	197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209
197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209	The Complete Course in Risk Management (RM) 1.14) Sales, Marketing & Customer Service Programs Creating and Managing Your Corporate Brand CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Marketing and Sales Professional Course in Customer Service Prospecting for Leads like a Pro Selling Smarter Social Media and Your Business Basic Internet Marketing Building Relationships for Success in Sales Critical Elements of Customer Service CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Dealing with Customers Dynamite Sales Presentations and the Art of Negotiation	الدورة الكاملة في إدارة المخاطر (RM) 1.14) برامج التسويق والمبيعات وخدمة العملاء إنشاء وإدارة العلامة التجارية لشركتك مقدمة لإدارة علاقات العملاء (CRM) التسويق والمبيعات دورة إحترافية في خدمة العملاء احتراف التنقيب عن العملاء المحتملين المبيع بذكاء وسائل التواصل الاجتماعي وعملك أساسيات التسويق عبر الإنترنت أساسيات التسويق عبر الإنترنت المناصر الحاسمة لخدمة العملاء العناص الحاسمة لخدمة العملاء العناصر العاسمة لخدمة العملاء مقدمة في إدارة علاقات العملاء (CRM)	197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210
197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211	The Complete Course in Risk Management (RM) 1.14) Sales, Marketing & Customer Service Programs Creating and Managing Your Corporate Brand CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Marketing and Sales Professional Course in Customer Service Prospecting for Leads like a Pro Selling Smarter Social Media and Your Business Basic Internet Marketing Building Relationships for Success in Sales Critical Elements of Customer Service CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Dealing with Customers Dynamite Sales Presentations and the Art of Negotiation Effective Business to Business (B2B) Marketing	الدورة الكاملة في إدارة المخاطر (RM) 1.14) برامج التسويق والمبيعات وخدمة العملاء إنشاء وإدارة العلامة التجارية لشركتك مقدمة لإدارة علاقات العملاء المسويق والمبيعات دورة إحترافية في خدمة العملاء احتراف التنقيب عن العملاء المحتملين البيع بذكاء البيع بذكاء السابيات التسويق عبر الإنترنت المسابيات التسويق عبر الإنترنت المناصر الحاسمة لخدمة العملاء المناصر الحاسمة لخدمة العملاء العملاء العملاء وفن التماور علاقات العملاء عروض المبيعات وفن التفاوض	197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210
197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213	The Complete Course in Risk Management (RM) 1.14) Sales, Marketing & Customer Service Programs Creating and Managing Your Corporate Brand CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Marketing and Sales Professional Course in Customer Service Prospecting for Leads like a Pro Selling Smarter Social Media and Your Business Basic Internet Marketing Building Relationships for Success in Sales Critical Elements of Customer Service CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Dealing with Customers Dynamite Sales Presentations and the Art of Negotiation Effective Business to Business (B2B) Marketing Effective Communication With Customers	الدورة الكاملة في إدارة المخاطر (RM) 1.14 برامج التسويق والمبيعات وخدمة العملاء إنشاء وإدارة العلامة التجارية لشركتك مقدمة لإدارة علاقات العملاء المساويق والمبيعات دورة إحترافية في خدمة العملاء احتراف التنقيب عن العملاء المحتملين البيع بذكاء وسائل التواصل الاجتماعي وعملك وسائل التواصل الاجتماعي وعملك بناء العلاقات من أجل النجاح في المبيعات المناصر الحاسمة لخدمة العملاء التناصر الحاسمة لخدمة العملاء عقدمة في إدارة علاقات العملاء المحارة عرض المبيعات وفن التفاوض عروض المبيعات وفن التفاوض	197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211
197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213	The Complete Course in Risk Management (RM) 1.14) Sales, Marketing & Customer Service Programs Creating and Managing Your Corporate Brand CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Marketing and Sales Professional Course in Customer Service Prospecting for Leads like a Pro Selling Smarter Social Media and Your Business Basic Internet Marketing Building Relationships for Success in Sales Critical Elements of Customer Service CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Dealing with Customers Dynamite Sales Presentations and the Art of Negotiation Effective Business to Business (B2B) Marketing Effective Communication With Customers Managing Customer Service	الدورة الكاملة في إدارة المخاطر (RM) 1.14 برامج التسويق والمبيعات وخدمة العملاء النماء وإدارة العلامة التجارية لشركتك مقدمة لإدارة علاقات العملاء المساويق والمبيعات التسويق والمبيعات احتراف التنقيب عن العملاء المحتملين البيع بذكاء وسائل التواصل الاجتماعي وعملك السيات التسويق عبر الإنترنت البناء العلاقات من أجل النجاح في المبيعات العناصر الحاسمة لخدمة العملاء التعامل مع العملاء المحادة المحادة التعامل مع العملاء المحادة المحادة التعامل عم العملاء المحادة المحادة التعامل عم العملاء المحادة العملاء التعامل علمادة	197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213
197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213 214	The Complete Course in Risk Management (RM) 1.14) Sales, Marketing & Customer Service Programs Creating and Managing Your Corporate Brand CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Marketing and Sales Professional Course in Customer Service Prospecting for Leads like a Pro Selling Smarter Social Media and Your Business Basic Internet Marketing Building Relationships for Success in Sales Critical Elements of Customer Service CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Dealing with Customers Dynamite Sales Presentations and the Art of Negotiation Effective Business to Business (B2B) Marketing Effective Communication With Customers Managing Customer Service Managing Customer Service and Communication Strategies	الدورة الكاملة في إدارة المخاطر (RM) 1.14 برامج التسويق والمبيعات وخدمة العملاء إنشاء وإدارة العلامة التجارية لشركتك مقدمة لإدارة علاقات العملاء التسويق والمبيعات دورة إحترافية في خدمة العملاء احتراف التنقيب عن العملاء المحتملين وسائل التواصل الاجتماعي وعملك أساسيات التسويق عبر الإنترنت بناء العلاقات من أجل النجاح في المبيعات مقدمة في إدارة علاقات العملاء MCA التعاصر الحاسمة لخدمة العملاء التعامل مع العملاء CRM عروض المبيعات وفن التفاوض عروض المبيعات وفن التفاوض التعامل مع العملاء التواصل الفعال مع العملاء	197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213 214
197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213 214 215	The Complete Course in Risk Management (RM) 1.14) Sales, Marketing & Customer Service Programs Creating and Managing Your Corporate Brand CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Marketing and Sales Professional Course in Customer Service Prospecting for Leads like a Pro Selling Smarter Social Media and Your Business Basic Internet Marketing Building Relationships for Success in Sales Critical Elements of Customer Service CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Dealing with Customers Dynamite Sales Presentations and the Art of Negotiation Effective Business to Business (B2B) Marketing Effective Communication With Customers Managing Customer Service Managing Customer Service and Communication Strategies Managing Customers for Competitive Advantage	الدورة الكاملة في إدارة المخاطر (RRM) 1.14 برامج التسويق والمبيعات وخدمة العملاء إنشاء وإدارة العلامة التجارية لشركتك مقدمة لإدارة علاقات العملاء التصويق والمبيعات دورة إحترافية في خدمة العملاء دوترة إحترافية في خدمة العملاء دوترة إحترافية في خدمة العملاء دوترا إحترافية عي خدمة العملاء أساسيات التسويق عبر الإنترنت إسابيع بذكاء أساسيات التسويق عبر الإنترنت أساسيات التسمية لخدمة العملاء العناص الحاسمة لخدمة العملاء مقدمة في إدارة علاقات العملاء مقدمة في إدارة علاقات العملاء التسويق الفعال بين الشركات (RRM) عروض المبيعات وفن التفاوض عروض المبيعات مع العملاء التواصل الفعال مع العملاء التواصل الفعال مع العملاء إدارة خدمة العملاء إدارة خدمة العملاء إدارة خدمة العملاء	197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213 214 215
197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213 214 215 216	The Complete Course in Risk Management (RM) 1.14) Sales, Marketing & Customer Service Programs Creating and Managing Your Corporate Brand CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Marketing and Sales Professional Course in Customer Service Prospecting for Leads like a Pro Selling Smarter Social Media and Your Business Basic Internet Marketing Building Relationships for Success in Sales Critical Elements of Customer Service CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Dealing with Customers Dynamite Sales Presentations and the Art of Negotiation Effective Business to Business (B2B) Marketing Effective Communication With Customers Managing Customer Service Managing Customer Service and Communication Strategies Managing Customers for Competitive Advantage Marketing, Sales and Body Language Techniques	الدورة الكاملة في إدارة المخاطر (RM) 1.14) برامج التسويق والمبيعات وخدمة العملاء إنشاء وإدارة العلامة التجارية لشركتك مقدمة لإدارة علاقات العملاء التسويق والمبيعات مقدمة لإدارة علاقات العملاء العملاء دورة إحترافية في خدمة العملاء دحراف التنقيب عن العملاء المحتملين وسائل التواصل الاجتماعي وعملك أساسيات التسويق عبر الإنترنت أساسيات التسويق عبر الإنترنت مقدمة في إدارة علاقات العملاء التعامل مع العملاء التسويق المبيعات وفن التفاوض عروض المبيعات وفن التفاوض عروض المبيعات وفن التفاوض عروض المبيعات وفن التفاوض التواصل الفعال مع العملاء التواصل الفعال مع العملاء التواصل الفعال مع العملاء التواطل الفعال مع العملاء	197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213 214 215 216
197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213 214 215 216 217	The Complete Course in Risk Management (RM) 1.14) Sales, Marketing & Customer Service Programs Creating and Managing Your Corporate Brand CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Marketing and Sales Professional Course in Customer Service Prospecting for Leads like a Pro Selling Smarter Social Media and Your Business Basic Internet Marketing Building Relationships for Success in Sales Critical Elements of Customer Service CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Dealing with Customers Dynamite Sales Presentations and the Art of Negotiation Effective Business to Business (B2B) Marketing Effective Communication With Customers Managing Customer Service Managing Customer Service and Communication Strategies Managing Customers for Competitive Advantage Marketing, Sales and Body Language Techniques Maximizing Personal Impact Overcoming Objections to Nail the Sale Professional Course in Marketing	الدورة الكاملة في إدارة المخاطر (RM) 1.14 برامج التسويق والمبيعات وخدمة العملاء إنشاء وإدارة العلامة التجارية لشركتك مقدمة لإدارة علاقات العملاء المسيويق والمبيعات مقدمة لإدارة علاقات العملاء المحتملين دورة إحترافية في خدمة العملاء التبيع بذكاء وسائل التواصل الاجتماعي وعملك وسائل التواصل الاجتماعي وعملك المناسيات اللسويق عبر الإنترنت الماسمة لخدمة العملاء العناصر الحاسمة لخدمة العملاء مقدمة في إدارة علاقات العملاء المعامل علماء المعامل مع العملاء التنوس الفعال مع العملاء التواصل المبيعات وفن النفاوض ورض المبيعات وفن النفاوض التواصل الفعال مع العملاء الدارة خدمة العملاء واسترتيجيات الاتصال إدارة خدمة العملاء واسترتيجيات الاتصال الدارة خدمة العملاء واسترتيجيات الاتصال العلاء من أجل ميزة تنافسية العلامة التجارية الشخصية العلامة التجارية الشخصية	197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213 214 215 216 217 218
197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213 214 215 216 217 218	The Complete Course in Risk Management (RM) 1.14) Sales, Marketing & Customer Service Programs Creating and Managing Your Corporate Brand CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Marketing and Sales Professional Course in Customer Service Prospecting for Leads like a Pro Selling Smarter Social Media and Your Business Basic Internet Marketing Building Relationships for Success in Sales Critical Elements of Customer Service CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Dealing with Customers Dynamite Sales Presentations and the Art of Negotiation Effective Business to Business (B2B) Marketing Effective Communication With Customers Managing Customer Service Managing Customer Service and Communication Strategies Managing Customers For Competitive Advantage Marketing, Sales and Body Language Techniques Maximizing Personal Impact Overcoming Objections to Nail the Sale	الدورة الكاملة في إدارة المخاطر (RM) 1.14) برامج التسويق والمبيعات وخدمة العملاء إنشاء وإدارة العلامة التجارية لشركتك مقدمة لإدارة علاقات العملاء (CRM) مقدمة لإدارة علاقات العملاء المستملين دورة إحترافية في خدمة العملاء الحتراف الننفيب عن العملاء المحتملين وسائل التواصل الاجتماعي وعملك وسائل التواصل الاجتماعي وعملك المناصر التاسمة لخدمة العملاء المعاصرات التسويق عبر الإنترنت العناصر الحاسمة لخدمة العملاء العناصر الحاسمة لخدمة العملاء العناصر الحاسمة لخدمة العملاء التواصل الفيام مع العملاء التواصل الفيام على المنافوض عروض المبيعات وفن النفاوض عروض المبيعات وفن النفاوض التواصل الفعال بين الشركات (B2B) التواصل الفعال مع العملاء واسترتيجيات الاتصال الزارة لعملاء واسترتيجيات الاتصال الدارة خدمة العملاء واسترتيجيات الاتصال المائمة التجارية الشخصية الملامة التجارية الشخصية العلامة التجارية الشخصية إلى التوامة التجارية الشخصية التجارية الشخصية إلى التوامة التجارية الشخصية العلامة التجارية الشخصية التجارية الشخصية العلامة التجارية الشخصية العلامة التجارية الشخصية العلامة التجارية الشخصية العلامة التجارة المبعات النفاق العدارة المبعات العدارة المبعات العدارة المبعات العدارة المبعات العدارة المبعات العدارة العدارة المبعات العدارة المبعات العدارة المبعات العدارة العدارة العدارة العدارة العدارة المبعات العدارة	197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213 214 215 216 217 218
197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213 214 215 216 217 218 219	The Complete Course in Risk Management (RM) 1.14) Sales, Marketing & Customer Service Programs Creating and Managing Your Corporate Brand CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Marketing and Sales Professional Course in Customer Service Prospecting for Leads like a Pro Selling Smarter Social Media and Your Business Basic Internet Marketing Building Relationships for Success in Sales Critical Elements of Customer Service CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Dealing with Customers Dynamite Sales Presentations and the Art of Negotiation Effective Business to Business (B2B) Marketing Effective Communication With Customers Managing Customer Service Managing Customer Service and Communication Strategies Managing Customers for Competitive Advantage Marketing, Sales and Body Language Techniques Maximizing Personal Impact Overcoming Objections to Nail the Sale Professional Course in Marketing	الدورة الكاملة في إدارة المخاطر (RM) 1.14) برامج التسويق والمبيعات وخدمة العملاء إنشاء وإدارة العلامة التجارية لشركتك مقدمة لإدارة علاقات العملاء (CRM) مقدمة لإدارة علاقات العملاء السيويق والمبيعات دورة إحترافية في خدمة العملاء احتراف التنفيب عن العملاء المحتملين وسائل التواصل الاجتماعي وعملك إنياء العلاقات من أجل النجاح في المبيعات العناصر الحاسمة لخدمة العملاء (CRM) مقدمة في إدارة علاقات العملاء (CRM) التعامل مع العملاء (CRM) وتوض المبيعات وفن التفاوض التواصل الفعال مع العملاء (CRM) التواصل الفعال مع العملاء (CRM) التواصل الفعال مع العملاء والمرتبيات الاتصال التواضل القعال مع العملاء التواصل الفعال علم العملاء والمنبعات وفن النفاوض التواصل الفعال علم العملاء التواصل الفعال علماء المسلويق المبيعات ولغة الجسد النفارة التجارية الشخصية العلامة التجارية الشخصية العلامة التجارية الشخصية التفلي على الإعتراضات لفشل عملية البيع لية الجسد: قراءة لغة الجسد كاداة مبيعات لية الجسد: قراءة لغة الجسد كاداة مبيعات	197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213 214 215 216 217 218 219 220
197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213 214 215 216 217 218 219	The Complete Course in Risk Management (RM) 1.14) Sales, Marketing & Customer Service Programs Creating and Managing Your Corporate Brand CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Marketing and Sales Professional Course in Customer Service Prospecting for Leads like a Pro Selling Smarter Social Media and Your Business Basic Internet Marketing Building Relationships for Success in Sales Critical Elements of Customer Service CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Dealing with Customers Dynamite Sales Presentations and the Art of Negotiation Effective Business to Business (B2B) Marketing Effective Communication With Customers Managing Customer Service Managing Customer Service and Communication Strategies Managing Customer Service and Communication Strategies Managing Customer Service and Body Language Techniques Maximizing Personal Impact Overcoming Objections to Nail the Sale Professional Course in Marketing Reading Body Language as a Sales Tool Sales and Customer Service Training for Call Center Agents Selling Smarter and Body Language Reading	الدورة الكاملة في إدارة المخاطر (RM) 1.14) برامج التسويق والمبيعات وخدمة العملاء إنشاء وإدارة العلامة التجارية لشركتك مقدمة لإدارة علاقات العملاء (CRM) مقدمة لإدارة علاقات العملاء المستملين دورة إحترافية في خدمة العملاء الحتراف الننفيب عن العملاء المحتملين وسائل التواصل الاجتماعي وعملك وسائل التواصل الاجتماعي وعملك المناصر التاسمة لخدمة العملاء المعاصرات التسويق عبر الإنترنت العناصر الحاسمة لخدمة العملاء العناصر الحاسمة لخدمة العملاء العناصر الحاسمة لخدمة العملاء التواصل الفيام مع العملاء التواصل الفيام على المنافوض عروض المبيعات وفن النفاوض عروض المبيعات وفن النفاوض التواصل الفعال بين الشركات (B2B) التواصل الفعال مع العملاء واسترتيجيات الاتصال الزارة لعملاء واسترتيجيات الاتصال الدارة خدمة العملاء واسترتيجيات الاتصال المائمة التجارية الشخصية الملامة التجارية الشخصية العلامة التجارية الشخصية إلى التوامة التجارية الشخصية التجارية الشخصية إلى التوامة التجارية الشخصية العلامة التجارية الشخصية التجارية الشخصية العلامة التجارية الشخصية العلامة التجارية الشخصية العلامة التجارية الشخصية العلامة التجارة المبعات النفاق العدارة المبعات العدارة المبعات العدارة المبعات العدارة المبعات العدارة المبعات العدارة العدارة المبعات العدارة المبعات العدارة المبعات العدارة العدارة العدارة العدارة العدارة المبعات العدارة	197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213 214 215 216 217 218 219 220
197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213 214 215 216 217 218 219 220 221	The Complete Course in Risk Management (RM) 1.14) Sales, Marketing & Customer Service Programs Creating and Managing Your Corporate Brand CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Marketing and Sales Professional Course in Customer Service Prospecting for Leads like a Pro Selling Smarter Social Media and Your Business Basic Internet Marketing Building Relationships for Success in Sales Critical Elements of Customer Service CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Dealing with Customers Dynamite Sales Presentations and the Art of Negotiation Effective Business to Business (B2B) Marketing Effective Communication With Customers Managing Customer Service Managing Customer Service and Communication Strategies Managing Customer Service and Body Language Techniques Marketing, Sales and Body Language Techniques Maximizing Personal Impact Overcoming Objections to Nail the Sale Professional Course in Marketing Reading Body Language as a Sales Tool Sales and Customer Service Training for Call Center Agents	الدورة الكاملة في إدارة المخاطر (RM) 1.14 برامج التسويق والمبيعات وخدمة العملاء مقدمة لإدارة علاقات العملاء لشركتك مقدمة لإدارة علاقات العملاء المستعيات دورة إحترافية في خدمة العملاء احتراف التنقيب عن العملاء المحتملين دورة إحترافية عن عدمة العملاء البيع بذكاء إسلام التواصل الاجتماعي وعملك المسيات التسويق عبر الإنترنت المناصر الحاسمة لخدمة العملاء المناصر الحاسمة لخدمة العملاء التعاصل مع العملاء التعامل مع العملاء وموض المبيعات وفن التفاوض التسويق الفعال بين الشركات (B2B) إدارة خدمة العملاء إدارة خدمة العملاء واستراتيجيات الاتصال إدارة خدمة العملاء واستراتيجيات الاتصال إدارة خدمة العملاء واستراتيجيات الاتصال لغذا التعارية الشخصية تقنيات التعريق المعيات لفقا للجسد لتغلب على الإعتراضات لفشل عملية البيع لغة الجسد: قراءة لغة الجسد كأداة مبيعات لغة الجسد: قراءة لغة الجسد كأداة مبيعات مهارات البيع الذي وقراءة لغة الجسد	197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213 214 215 216 217 218 219 220 221
197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213 214 215 216 217 218 219 220 221	The Complete Course in Risk Management (RM) 1.14) Sales, Marketing & Customer Service Programs Creating and Managing Your Corporate Brand CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Marketing and Sales Professional Course in Customer Service Prospecting for Leads like a Pro Selling Smarter Social Media and Your Business Basic Internet Marketing Building Relationships for Success in Sales Critical Elements of Customer Service CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Dealing with Customers Dynamite Sales Presentations and the Art of Negotiation Effective Business to Business (B2B) Marketing Effective Communication With Customers Managing Customer Service Managing Customer Service and Communication Strategies Managing Customer Service and Communication Strategies Managing Customer Service and Body Language Techniques Maximizing Personal Impact Overcoming Objections to Nail the Sale Professional Course in Marketing Reading Body Language as a Sales Tool Sales and Customer Service Training for Call Center Agents Selling Smarter and Body Language Reading	الدورة الكاملة في إدارة المخاطر (RM) 1.14 برامج التسويق والمبيعات وخدمة العملاء مقدمة لإدارة علاقات العملاء المركتك CRM إخترافية في خدمة العملاء التسويق والمبيعات دورة إخترافية في خدمة العملاء احتراف التنقيب عن العملاء المحتملين البيع بذكاء البيع بذكاء السابيات التسويق عبر الإنترنت المسابيات التسويق عبر الإنترنت المناصر الحاسمة لخدمة العملاء المناصر الحاسمة لخدمة العملاء التعامل مع العملاء التعامل مع العملاء التعامل مع العملاء التواصل الفعال مين الشركات (B2B) التواصل الفعال مع العملاء التواصل المعادة وأنا التعالي الإنترنيت على المبيعات الإنترائ المعالاء التواصل الفعال مع العملاء التواصل المعالمة العملاء واستراتيجيات الاتصال الإراة العملاء من أجل ميزة تنافسية تقنيات التسويق والمبيعات ولفة الجسد تقنيات التسويق والمبيعات لفقا لجسد التغلب على الإعتراضات لفشل عملية البيع الغة الجسد قراءة لغة الجسد كأداة مبيعات المناس على المبيعات وخدمة العملاء لوكلاء مركز الاتصال الندريب على المبيعات وخدمة العملاء والإدام ركز الاتصال التدريب على المبيعات وخدمة العملاء لوكلاء مركز الاتصال التمريق خدمة العملاء	197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213 214 215 216 217 218 219 220
197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213 214 215 216 217 218 219 220 221 222	The Complete Course in Risk Management (RM) 1.14) Sales, Marketing & Customer Service Programs Creating and Managing Your Corporate Brand CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Marketing and Sales Professional Course in Customer Service Prospecting for Leads like a Pro Selling Smarter Social Media and Your Business Basic Internet Marketing Building Relationships for Success in Sales Critical Elements of Customer Service CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Dealing with Customers Dynamite Sales Presentations and the Art of Negotiation Effective Business to Business (B2B) Marketing Effective Communication With Customers Managing Customer Service Managing Customer Service and Communication Strategies Managing Customer Service and Popelitive Advantage Marketing, Sales and Body Language Techniques Maximizing Personal Impact Overcoming Objections to Nail the Sale Professional Course in Marketing Reading Body Language as a Sales Tool Sales and Customer Service Training for Call Center Agents Selling Smarter and Body Language Reading Customer Satisfaction Skills Excellence In Customer Service Selling Smarter, Communication and Body Language Reading	الدورة الكاملة في إدارة المخاطر (RM) 1.14) برامج التسويق والمبيعات وخدمة العملاء مقدمة لإدارة العلامة التجارية لشركتك مقدمة لإدارة علاقات العملاء التسويق والمبيعات حورة إحترافية في خدمة العملاء حورة إحترافية في خدمة العملاء حورا التنفيب عن العملاء المحتملين وسائل التواصل الاجتماعي وعملك البيع بذكاء مناسيات التسويق عبر الإنترنت وسائل التواصل الاجتماعي والمبيعات المناصر الحاسمة لخدمة العملاء المناصر الحاسمة لخدمة العملاء التعامل مع العملاء التعامل مع العملاء التسويق الفعال بين الشركات (RBB) التسويق الفعال بين الشركات (BBB) إدارة خدمة العملاء التواصل الفعال مع العملاء التدريب على الاعتراضات لفشل عملية البيع دورة مهنية في التسويق التدريب على الاعتراضات لفشل عملية البيع دورة مهنية في العسوية والمبيعات وخدمة العملاء المبيعات وخدمة العملاء المبيعات وخدمة العملاء المبيعات التدريب على المبيعات وخدمة العملاء الواصل التدريب على المبيعات وخدمة العملاء المبيعات التحديد في التعراضات الفعال علملاء المبيعات التدريب على المبيعات وخدمة العملاء مهارات البيع الذي والتواصل وقراءة لغة الجسد التدريخ خدمة العملاء التدريخ خدمة العملاء التدريخ خدمة العملاء التملاء ا	197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213 214 215 216 217 218 219 220 221 222 223 224 225
197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213 214 215 216 217 218 219 220 221 222 223 224	The Complete Course in Risk Management (RM) 1.14) Sales, Marketing & Customer Service Programs Creating and Managing Your Corporate Brand CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Marketing and Sales Professional Course in Customer Service Prospecting for Leads like a Pro Selling Smarter Social Media and Your Business Basic Internet Marketing Building Relationships for Success in Sales Critical Elements of Customer Service CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Dealing with Customers Dynamite Sales Presentations and the Art of Negotiation Effective Business to Business (B2B) Marketing Effective Communication With Customers Managing Customer Service Managing Customer Service and Communication Strategies Managing Customer Service and Pompunication Strategies Marketing, Sales and Body Language Techniques Maximizing Personal Impact Overcoming Objections to Nail the Sale Professional Course in Marketing Reading Body Language as a Sales Tool Sales and Customer Service Training for Call Center Agents Selling Smarter and Body Language Reading Customer Satisfaction Skills Excellence In Customer Service Selling Smarter, Communication and Body Language Reading The Art of Delegating, Negotiation, and Communication Effectively	الدورة الكاملة في إدارة المخاطر (RM) 1.14) برامج التسويق والمبيعات وخدمة العملاء مقدمة لإدارة العلامة التجارية لشركتك مقدمة لإدارة علاقات العملاء التسويق والمبيعات مقدمة لإدارة علاقات العملاء العملاء دورة إحترافية في خدمة العملاء التبيع بذكاء ساسيات التسويق عبر الإنترنت سابيات التسويق عبر الإنترنت المسابيات التسويق عبر الإنترنت العناصر الحاسمة لخدمة العملاء العناصر الحاسمة لخدمة العملاء التناصر المعاسمة لخدمة العملاء التسويق المبيعات وفن التفاوض عوض المبيعات وفن التفاوض التسويق الفعال بين الشركات (B2B) التواصل الفعال مع العملاء التواحدة العملاء واستراتيجيات الاتصال العلامة التجارية الشخصية العلاء من أجل ميزة تنافسية العلامة التجارية الشخصية التعليم على الاعتراضات لفشل عملية البيع دورة مهنية في التسويق دورة مهنية في السيعات وخدمة العملاء لوكلاء مركز الاتصال التدريب على المبيعات وخدمة العملاء لوكلاء مركز الاتصال التمريق خدمة العملاء التمريق خدمة العملاء	197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213 214 215 216 217 218 219 220 221 222 223 224 225 226
197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213 214 215 216 217 218 219 220 221 222 223 224 225	The Complete Course in Risk Management (RM) 1.14) Sales, Marketing & Customer Service Programs Creating and Managing Your Corporate Brand CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Marketing and Sales Professional Course in Customer Service Prospecting for Leads like a Pro Selling Smarter Social Media and Your Business Basic Internet Marketing Building Relationships for Success in Sales Critical Elements of Customer Service CRM - An Introduction to Customer Relationship Management Dealing with Customers Dynamite Sales Presentations and the Art of Negotiation Effective Business to Business (B2B) Marketing Effective Communication With Customers Managing Customer Service Managing Customer Service and Communication Strategies Managing Customer Service and Popelitive Advantage Marketing, Sales and Body Language Techniques Maximizing Personal Impact Overcoming Objections to Nail the Sale Professional Course in Marketing Reading Body Language as a Sales Tool Sales and Customer Service Training for Call Center Agents Selling Smarter and Body Language Reading Customer Satisfaction Skills Excellence In Customer Service Selling Smarter, Communication and Body Language Reading	الدورة الكاملة في إدارة المخاطر (RM) 1.14) برامج التسويق والمبيعات وخدمة العملاء مقدمة لإدارة العلامة التجارية لشركتك مقدمة لإدارة علاقات العملاء التسويق والمبيعات حورة إحترافية في خدمة العملاء حورة إحترافية في خدمة العملاء حورا التنفيب عن العملاء المحتملين وسائل التواصل الاجتماعي وعملك البيع بذكاء مناسيات التسويق عبر الإنترنت وسائل التواصل الاجتماعي والمبيعات المناصر الحاسمة لخدمة العملاء المناصر الحاسمة لخدمة العملاء التعامل مع العملاء التعامل مع العملاء التسويق الفعال بين الشركات (RBB) التسويق الفعال بين الشركات (BBB) إدارة خدمة العملاء التواصل الفعال مع العملاء التدريب على الاعتراضات لفشل عملية البيع دورة مهنية في التسويق التدريب على الاعتراضات لفشل عملية البيع دورة مهنية في العسوية والمبيعات وخدمة العملاء المبيعات وخدمة العملاء المبيعات وخدمة العملاء المبيعات التدريب على المبيعات وخدمة العملاء الواصل التدريب على المبيعات وخدمة العملاء المبيعات التحديد في التعراضات الفعال علملاء المبيعات التدريب على المبيعات وخدمة العملاء مهارات البيع الذي والتواصل وقراءة لغة الجسد التدريخ خدمة العملاء التدريخ خدمة العملاء التدريخ خدمة العملاء التملاء ا	197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213 214 215 216 217 218 219 220 221 222 223 224 225



	Training Pro	grams	
S#	Course Types	تصنيفات البرامج	S#
	1.15) Strategy Programs	1.15) برامج الاستراتيجية	
229	Business Report Writing for Supervisors and Managers	كتابة التقاربر بالانجليزية للمشرفين والمدراء	229
230	Business Report Writing	كتابة تقرير الأعمال	230
231	Strategic Thinking	. ح.و. التفكير الاستراتيجي	231
232	Writing Reports and Proposals	كتابة التقارير والمقترحات	232
233	Advanced Strategic Planning	التخطيط الاستراتيجي المتقدم	233
234	Advanced Writing Skills	مهارات الكتابة المتقدمة	234
235	Business Succession Planning	تخطيط الاعمال الناجح	235
236	Business Writing That Works for Engineers	كتابة الأعمال والتقارير بالانجليزية للمهندسين	236
237	Effective Planning and Scheduling	التخطيط الفعال والجدولة	237
238	Goal Setting Techniques	تقنيات تحديد الهدف	238
239	Goal Setting, Planning & Decision Making	تحديد الهدف والتخطيط واتخاذ القرار	239
240	Report Writing and Skills for Engineers	مهارات كتابة التقارير للمهندسين	240
241	Strategic Effective Planning	التخطيط الاستراتيجي الفعال	24:
242	Strategic Planning	التخطيط الاستراتيجي	242
	1.16) Cross-Cultural	1.16)عبر الثقافات	
243	Cross-Cultural Intelligence in the Saudi Arabia Working Environment		243
244	Leading Across Borders and Cultures		244
245	TTCT Train The Cultural Trainer		245
	2) Finance & Economics Programs	2) برامج المالية والاقتصاد	
246	Budgeting & Cost Control	الميزانية وضبط التكاليف	246
247	Cost Analysis	تحليل التكاليف	247
248	Finance for non Financials	المالية لغير الماليين	248
249	Introduction to Successful Sales	مقدمة في المبيعات الناجحة	249
250	Money Laundering - preventing and detecting	غسيل الأموال - الكشف والمنع	250
251	Project Estimating and Budgeting	تقدير المشروع واعداد الميزانية	253
	3) Quality Programs	3) برامج الجودة	
	3.1) Certified Quality Programs	3.1) برامج الجودة المعتمدة	
252	PECB Certified ISO 9001 Lead Auditor	مدقق رئيسي معتمد ايزو 9001 من PECB	252
253	PECB Certified ISO 13485 Lead Auditor	مدقق رئيسي معتمد ايزو 13485 من PECB	253
254	PECB Certified ISO 14001 Lead Auditor	مدقق رئيسي معتمد ايزو 14001 من PECB	254
255	PECB Certified ISO/IEC 17025 Lead Implementer	منفذ رئيسي معتمد ايزو 17025 من PECB	255
256	PECB Certified ISO/IEC 20000 Lead Auditor	مدقق رئيسي معتمد ايزو 20000 من PECB	256
257	PECB Certified ISO 20121 Lead Auditor	مدقق رئيسي معتمد ايزو 20121 من PECB	257
258	PECB Certified ISO 50001 Lead Auditor	مدقق رئيسي معتمد ايزو 50001 من PECB	258
259	PECB Certified ISO 26000 Lead Auditor 3.2) Quality Programs	مدقق رئيسي معتمد ايزو 26000 من PECB 3.2) برامج الجودة	259
260	Advanced Statistical Analysis of Lab Data	التحليل الإحصاقي المتقدم لبيانات المختبر	260
261	Good Lab Practice (GLP) Statistical Process Control	مراقية العمليات الإحصائية للممارسات المعملية الجيدة	26:
262	Good Manufacturing Practices	ممارسات التصنيع الجيدة	262
263	Internal Quality Audit	تدقيق الجودة الداخلي	263
264	ISO 9001-2015 Quality Management Systems	انظمة إدارة الجودة ISO 9001-2015	264
	ISO 14001 Awareness & Internal Auditing	نشر الوعي لمواصفة ISO 14001 والتدقيق الداخلي	265
265		أنظمة إدارة البيئة 14001-14001 ISO	266
265 266	ISO 14001- 2015 EMS		
265 266 267	ISO 14001- 2015 EMS ISO 17025 (Lead Assessor) for Laboratories	(مقيم رئيسي) للمختبرات 17025 ISO	
266		(مقيم رئيسي) للمختبرات ISO 17025 أISO أقلم رئيسي) للمختبرات ISO 22000- أنظمة إدارة سلامة الغذاء ISO 22000- الم	267
266 267	ISO 17025 (Lead Assessor) for Laboratories		267 268
266 267 268	ISO 17025 (Lead Assessor) for Laboratories ISO 22000- 2018 FSMS	أنظمة إدارة سلامة الغذاء 2018 -SO 22000	267 268 269
266 267 268 269	ISO 17025 (Lead Assessor) for Laboratories ISO 22000- 2018 FSMS ISO 27001- 2013 ISMS	أنظمة إدارة سلامة الغذاء 2018 -22000 ISO انظمة إدارة أمن المعلومات 2013 -2001 ISO	267 268 269 270
266 267 268 269 270	ISO 17025 (Lead Assessor) for Laboratories ISO 22000- 2018 FSMS ISO 27001- 2013 ISMS ISO 45001- 2018 OHSMS	أنظمة إدارة سلامة الغذاء 2018 -22000 ISO انظمة إدارة أمن المعلومات 2013 -2001 ISO انظمة إدارة السلامة والصحة المهنية 2018 -3501 ISO	265 265 269 270 271
266 267 268 269 270 271	ISO 17025 (Lead Assessor) for Laboratories ISO 22000- 2018 FSMS ISO 27001- 2013 ISMS ISO 45001- 2018 OHSMS Quality Control & Quality Assurance	أنظمة إدارة سلامة الغذاء 2018 -22000 ISO انظمة إدارة أمن المعلومات 2013 -2001 ISO أنظمة إدارة السلامة والصحة المهنية 2018 -ISO 45001 ضبط الجودة وتوكيدها	267 268 269 270 271 272
266 267 268 269 270 271 272	ISO 17025 (Lead Assessor) for Laboratories ISO 22000- 2018 FSMS ISO 27001- 2013 ISMS ISO 45001- 2018 OHSMS Quality Control & Quality Assurance Statistical Process Control (SPC)	أنظمة إدارة سلامة الغذاء 2018 -22000 ISO ا انظمة إدارة أمن المعلومات 2013 -ISO 27001 أنظمة إدارة السلامة والصحة المهنية 2018 -ISO 45001 ضبط الجودة وتوكيدها التحكم في العمليات الإحصائية (SPC)	265 265 276 277 277
266 267 268 269 270 271 272	ISO 17025 (Lead Assessor) for Laboratories ISO 22000- 2018 FSMS ISO 27001- 2013 ISMS ISO 45001- 2018 OHSMS Quality Control & Quality Assurance Statistical Process Control (SPC) Total Quality Management (TQM)	أنظمة إدارة سلامة الغذاء 2018 -22000 ISO النظرة إدارة سلامة الغذاء SSO 22000 - 2018 انظمة إدارة أس المعلومات 2013 -2001 ISO 27001 النظمة إدارة السلامة والصحة المهنية 2018 -15O 45001 ضبط الجودة وتوكيدها التحكم في العمليات الإحصائية (SPC) إدارة الجودة الشاملة (TQM)	265 265 276 277 277
266 267 268 269 270 271 272	ISO 17025 (Lead Assessor) for Laboratories ISO 22000- 2018 FSMS ISO 27001- 2013 ISMS ISO 45001- 2018 OHSMS Quality Control & Quality Assurance Statistical Process Control (SPC) Total Quality Management (TQM) 4) Safety & Security Programs	أنظمة إدارة سلامة الغذاء 2018 -22000 ISO الظمة الدارة أسرائمة الغذاء 2018 -2000 ISO الظمة إدارة أس المعلومات 2013 -2001 ISO 27001 الظمة إدارة السلامة والصحة المهنية 2018 -25001 ISO 45001 ضبط الجودة وتوكيدها التحكم في العمليات الإحصائية (SPC) إدارة الجودة الشاملة (TQM) (TQM) المحلة السلامة والأمن	267 268 269 270 271 272 273
266 267 268 269 270 271 272 273	ISO 17025 (Lead Assessor) for Laboratories ISO 22000- 2018 FSMS ISO 27001- 2013 ISMS ISO 45001- 2018 OHSMS Quality Control & Quality Assurance Statistical Process Control (SPC) Total Quality Management (TQM) 4) Safety & Security Programs 4.1) Certified Safety Programs	أنظمة إدارة أسلامة الغذاء 2018 -22000 ISO النظمة إدارة أسرائمة الغذاء 2018 -2001 ISO 27001 ISO 27001 Iنظمة إدارة أسلامة والصحة المهنية 2018 -2500 ISO 45001 النظمة والصحة المهنية 2018 ISO 45001 النظمة وتوكيدها التحكم في العمليات الإحصائية (PC) التحكم في العمليات الإحصائية (TOM) إدارة الجودة الشاملة (TOM) 4. برامج السلامة والامن 4.1	267 268 269 270 271 272 273
266 267 268 269 270 271 272 273	ISO 17025 (Lead Assessor) for Laboratories ISO 22000- 2018 FSMS ISO 27001- 2013 ISMS ISO 45001- 2018 OHSMS Quality Control & Quality Assurance Statistical Process Control (SPC) Total Quality Management (TQM) 4) Safety & Security Programs 4.1) Certified Safety Programs NSC First Aid, CPR & AED	أنظمة إدارة سلامة الغذاء 2018 -22000 الظمة إدارة أسرامة الغذاء 2018 -2001 الظمة إدارة أس المعلومات 2013 -2001 (SO 27001 - 2013 الظمة إدارة السلامة والصحة المهنية 2018 -2001 (SO 45001 - 2013 فضيط الجودة وتوكيدها التحكم في العمليات الإحصالية (TOM) إدارة الجودة الشاملة (TOM) (TOM) (TOM) (TOM) (TOM) (COM) (C	267 268 269 270 271 272 273 274 274
266 267 268 269 270 271 272 273 274 274	ISO 17025 (Lead Assessor) for Laboratories ISO 22000- 2018 FSMS ISO 27001- 2013 ISMS ISO 45001- 2018 OHSMS Quality Control & Quality Assurance Statistical Process Control (SPC) Total Quality Management (TQM) 4) Safety & Security Programs 4.1) Certified Safety Programs NSC First Aid, CPR & AED NSC Defensive Driving	أنظمة إدارة سلامة الغذاء 2018 -22000 الظمة إدارة أسلامة الغذاء 2018 -2001 الظمة إدارة أس المعلومات 2013 -2001 الظمة إدارة السلامة والصحة المهنية 2018 -2001 (ISO 45001 - 2018 في طبيط الجودة وتوكيدها التحكم في العمليات الإحصائية (TOM) إدارة الجودة الشاملة (TOM) (TO	267 268 269 270 271 272 273 274 275 276 277



	Training Progra	ams	
S#	Course Types	تصنيفات البرامج	S#
	4.2) Safety Programs	4.3) برامج السلامة	
279	Accident /Incident Investigation & Root Cause Analysis Advanced Process Risk Assessment	التحقيق في الحادث / الواقعة وتحليل السبب الجذري تقييم مخاطر العمليات المتقدمة	279 280
280 281	Behavior Based Safety	صييم مع عرار العمليات المعلقات المعلقات العمليات العمليا	281
282	Chemical Handling, Storage & Safe Lifting	- على حاص تداول المواد الكيميائية وتخزينها والرفع الآمن	282
283	Confined Space Entry	دخول الأماكن المحصورة	283
284	Construction Safety	السلامة في الانشاءات	284
285	Facilities Management Safety	السلامة في إدارة المرافق	285
286 287	Fall Protection First Aid & CPR	الحماية من السقوط الاسعاف الاولية والانعاش القلبي	286 287
288	Forklift Operator Training & Certification	تدريب واصدار شهادة مشغل رافعة شوكية	288
289	Hazard Communication (HAZCOM)	معايير الإخطار بالمواد الخطرة	289
290	Hazardous Materials Management (HAZMAT)	إدارة المواد الخطرة	290
291	Hazardous Waste Management	إدارة النفايات الخطرة	291
292 293	HAZOP Professional Study HAZOP Team Leader	دراسة مهنية للمخاطر وقابلية التشغيل قائد فريق المخاطر وقابلية التشغيل	292 293
293	High Voltage Electrical Safety	فاند فريق المعاطر وقابلية الشعيل السلامة في التعامل مع كهرياء الضغط العالى	294
295	Incident Command Management	إدارة السيطرة على الحوادث العرضية	295
296	Industrial Plant Safety	سلامة المعامل الصناعية	296
297	Job Hazard Analysis (JHA)	تحليل مخاطر العمل	297
298	Laboratory Safety	السلامة في المختبرات	298
299	Lead Auditor in Environmental Management Systems Managing Occupational Safety & Health(OSHA Approach)	مدقق رئيسي في نظم الإدارة البيثية إدارة السلامة والصحة المهنية (نهج OSHA)	299 300
300 301	Man Lift Operator Training & Certification	پداره المسرسة والطبات المهايية (لهج) تدريب واصدار شهادة مشغل رافعة رجل	301
302	Mobile Crane Safe Operation & Licensing	السلامة في تشغيل وتجهيز الاوناش المتحركة	302
303	NEBOSH Award in Health and Safety at Work	الصحة والسلامة في العمل (نيبوش)	303
304	OSHA 30-Hour General Construction Safety Course	اوشا-السلامة في الانشاءات العامة 30 ساعة	304
305	OSHA 30-Hour General Industry Safety Course	اوشا-السلامة الصناعية العامة 30 ساعة	305
306 307	Overhread Crane Operator Training & Certification Process Hazard Analysis (PHA)	تدريب واصدار شهادة مشغل اوناش فوق رأسية تحليل مخاطر العمليات	306 307
308	Process Safety Engineering	عنين معاطر العسيات هندسة سلامة العمليات	308
309	Process Safety Management	إدارة سلامة العمليات	309
310	Radiation Safety	السلامة من الإشعاع	310
311	Rigger III Training & Certification	تدریب واصدار شهادة مجهز مستوی 3	311
312	Rigger II Training & Certification	تدريب واصدار شهادة مجهز مستوى 3 السلامة والحد من الخسائر	312
313 314	Safety & Loss Prevention Safety Inspection	السلامة واتحد من الحسائر	313 314
315	Safety Leadership	قيادة السلامة	315
316	Safety Management Techniques	تقنيات إدارة السلامة	316
317	Safety Root Cause Analysis	تحليل السبب الجذري للسلامة	317
318	Safety, Health and Environment Management (SHEM)	إدارة السلامة والصحة والبيئة	318
319	Scaffolding Training Workplace Emergency Action Plan	التدريب على السقالات خطة عمل للطوارئ في مكان العمل	319 320
320			320
	4.3) Security Programs	4.4) برامج الامن	
321	Basic Security Skills	مهارات الامن الاساسية	321
322	High-speed Sense of Security and Mental Analysis skills	مهارات الحس الأمني والتحليل الذهني الفائق السرعة	322
323	Emergency & Evacuation plan Implemintation Skills	مهارات تنفيذ خطة الطوارئ والإخلاء	323
324	Security inspection and reporting Skills Tasks and Responsibilities of Industrial Security Personnel	مهارات التفتيش الأمني وإعداد التقارير مهام ومسئوليات افراد الأمن الصناعي	324 325
325	5) Technical Programs	مهام ومستونیات افزاد اومن الطباعي 5) البرامج الفنية	323
	5.1) Electrical & Electronics Programs	(5) بررامج الكعرباء والألكترونيات (5.1) برامج الكهرباء والألكترونيات	
326	Circuit Breakers and Switchgears: Inspection, Maintenance & Troubleshooting	القواطع والمفاتيح الكهربائية: التفتيش، الصيانة واستكشاف الأخطاء واصلاحها	326
327	Electric Motors Maintenance & Troubleshooting	المحركات الكهربائية: الصيانة واستكشاف الأخطاء وإصلاحها	327
328	Electrical Drawing & Wiring	الرسم و التمديدات الكهربائية	328
329	Electrical Engineering for Non-Electrical Engineers	الهندسه الكهربائيه لغير المتخصصين	329
330	Electrical Maintenance	الصيانة الكهربائية	330
221	Electrical Maintenance, Testing, Inspection & Risk Assessment	الصيانة الكهربائية والاختبار والتفتيش وتقييم المخاطر صيانة محطات التحويل الكهربائية	331
331		صبابه محطات النحويل الجهربانية	332
332	Electrical Power Substation Maintenance Electrical Protection System		333
	Electrical Protection System Grounding and Bonding	أنظمة الحماية الكهربائية التاريض و طرق التوصيل	333 334
332 333	Electrical Protection System	أنظمة الحماية الكهربائية	
332 333 334	Electrical Protection System Grounding and Bonding	أنظمة الحماية الكهربائية التأريض و طرق التوصيل	334





	Training Pro	grams	
S#	Course Types	تصنيفات البرامج	S#
338	Reading Electrical Drawings	قراءة المخططات الكهربائية	338
339	Transformers: Operation, Maintenance & Testing	المحولات الكهربائية: التشغيل والاختبار والصيانة	339
340	Troubleshooting AC/DC Motors	محركات التيار المتردد / التيار المستمر: استكشاف الأخطاء واصلاحها	340
	5.2) Instrumentation & Control	5.2) برامج التحكم واجهزة القياس	
341	Advanced Process Control Techniques	تقنيات التحكم في العمليات الصناعية- مستوى متقدم	341
342	Automatic Control Fundamentals	أساسيات التحكم الآلي	342
343	Basic Process Control	" اساسيات التحكم في العمليات الصناعية	343
344	Control Valves & Actuators	صمامات التحكم ومشغلات الصمامات	344
345	Instrumention and control	الأجهزة الدقيقة والتحكم في العمليات الصناعية	345
346	Operation and Maintenance of Pneumatic Control Systems	تشغيل وصيانة أنظمة التحكم الهوائية	346
347	PLC Programming	برمجة المتحكمات المنطقية-PLC	347
348	Principles of Distributed Control System (DCS)	اساسيات التحكم بأنظمة التوزيع (DCS)	348
349	Process Instruments Calibration	معايرة اجهزة القياس الصناعية	349
	5.3) Mechanical Programs	5.3) برامج الميكانيكا	
350	Basic Hydraulic System	اساسيات الانظمة الهيدروليكية	350
351	Basic Metallurgy & Rolling Mill Operation	أساسيات عمليات التعدين ودرفلة المعادن	351
352	Bearing & Lubrication	كراسى التحميل و التزييت	352
353	Bearing reliability maintenance	كراسي التحميل: الصيانة و الاعتمادية	353
354	Best Practices in Maintenance Management	أفضل الممارسات التقنية في إدارة الصيانة	354
355	Centrifugal Pump Operation, Maintenance & Troubleshooting	مضخة الطرد المركزي : التشغيل ,الصيانة واستكشاف الأخطاء وإصلاحها	355
356	Cooling Towers - Operation, Maintenance and Trouble Shooting	أبراج التبريد :التشغيل ,الصيانة واستكشاف الأخطاء وإصلاحها	356
357	Corrosion Control Techniques	تقنيات التحكم في التآكل	357
358	Diesel Engine Maintenance & Troubleshooting	محرك الديزل:الصيانة واستكشاف الأخطاء وإصلاحها	358
359	Effective Spare Parts Management	النظم الإدارية الفعالة لإدارة مخازن قطع الغيار	359
360	Electro-hydraulic Components & Systems	الكهروهيدروليك: المكونات والأنظمة	360
361	Failure Analysis Methodologies for Mechanical Engineering	منهجيات تحليل الفشل للأنظمة الميكانيكية	361
362	Flare System Design & Operation	تصميم وتشغيل نظام التوهج	362
363	Fundamentals of Process plant layout and piping design	أساسيات تخطيط المصانع الكميائية و تصميم الانابيب	363
364	Hydraulic and Pneumatic Systems	الأنظمة الهيدروليكية والهوائية	364
365	Industrial Gearbox Maintenance	صيانة ناقل الحركة الصناعي	365
366	Maintenance Planning & Scheduling	تخطيط وجدولة الصيانة	366
367	Managing Efficient Shutdowns & Turnarounds	الإدارة الفعالة لوقف التشغيل والإنتاج وإعادة التشغيل	367
368	Mechanical Maintenance Skills	مهارات الصيانة الميكانيكية	368
369	Mechanical Seals	موانع التسرب الميكانيكية	369
370	Mechanical Troubleshooting	استكشاف واصلاح الأخطاء المكانيكية	370
371	NDT- Dye (Liquid) Penetration Level 1	الاختبارات غير الاتلافية: فحص المواد الاختراقية (المستوى الاول)	371
372	NDT- Dye (Liquid) Penetration Level 2	الاختبارات غير الاتلافية: فحص المواد الاختراقية (المستوى الثاني)	372
373	NDT- Magnetic Particle Inspection (Level 1)	الاختبارات غير الاتلافية: فحص الجسيمات المغناطيسي (المستوى الاول)	373
374	NDT- Magnetic Particle Inspection (Level 2)	الاختبارات غير الاتلافية: فحص الجسيمات المغناطيسي (المستوى الثاني)	374
375	NDT- Ultrasonic Testing (level 1)	الاختبارات غير الاتلافية: اختبار الموجات فوق الصوتية (المستوى الاول)	375
376	NDT- Ultrasonic Testing (level 2)	الاختبارات غير الاتلافية: اختبار الموجات فوق الصوتية (المستوى الثاني)	376
377	NDT -Visual Testing (Level 1)	الاختبارات غير الاتلافية: الفحص بالنطر (المستوى الاول)	377
378	NDT -Visual Testing (Level 2)	الاختبارات غير الاتلافية: الفحص بالنطر (المستوى الثاني)	378
379	Predictive Maintenance Technologies	تقنيات االصيانة التنبؤية	379
380	Preventative & Predictive Maintenance	الصيانة الوقائية و الصيانة التنبؤية	380
381	Pump & Valve Technology	تكنولوجيا المضخات والصمامات	381
382	Pumps/Compressors Operation & Maintenance	المضخات و الضواغط: التشغيل و الصيانة	382
383	Refrigeration system	انظمة التبريد	383
384	Reliability Engineering	هندسة الاعتمادية	384
385	Rotating Equipments Operation, Maintenance and Troubleshooting	المعدات الدوارة: التشغيل والصيانة واستكشاف الأخطاء وإصلاحها	385
386	Safety Relief Valves: Inspection, Operation and Troubleshooting	صمامات التصريف التأميني: الفحص والتشغيل واستكشاف الأخطاء وإصلاحها	386
387	Safety Valves	صمامات الأمان	387
388	Service and Operation for Improved Hydraulic System Reliability	الصيانة والتشغيل لتحسين موثوقية النظام الهيدروليكي	388
389	Shaft Alignment S. Vibration, Analysis	المحاذاة المحورية المحاذاة المحديثة متحليا الامتنانات	389
390	Shaft Alignment & Vibration Analysis	المحاذاة المحورية و تحليل الاهتزازات الترسنات النخاسة: النخاسة المسالة	390
391	Steam Turbine Operation & Maintenance	التوربينات البخارية: التشغيل و الصيانة الاحتنانات لنظاء قيتام قي الاحتنانات	391
392	Vibration & Condition Monitoring Systems	الاهتزازات: انظمة متابعة الاهنزازات	392
393	Welding Technology	تكنولوجيا اللحام	393





394 A 395 B 396 B 397 C 398 C 399 C 400 C 401 E 402 H 403 O 404 P	Course Types 5.4) Chemical & Operation Programs Advanced Operation Skills Basic Operation Skills Boiler Operation, Maintenance and Safety Chemical Engineering for Non Chemical Engineers Compressor Operation and Troubleshooting Control & Operation of Industrial Gas Turbines Control & Operation of Distillation Columns Effective Waste Water Treatment	تصنيفات البرامج 5.4) برامج التشغيل والكيماويات مهارات التشغيل -مستوى متقدم مهارات التشغيل -مستوى اساسى الغلايات: التغيل و الصيانة و السلامة الغلايات: التغيل و الصيانة و السلامة الهندسه الكيمائية لغير المتخصصين الضواغط: التشغيل واستكشاف الأخطاء وإصلاحها التوريبنات التنادية الصناعية: التحكم والتشغيل المددة القطير: لتحكم والتشغيل	394 395 396 397 398
394 A 395 B 396 B 397 C 398 C 399 C 400 C 401 E 402 H 403 O 404 P	Advanced Operation Skills Basic Operation Skills Boiler Operation, Maintenance and Safety Chemical Engineering for Non Chemical Engineers Compressor Operation and Troubleshooting Control & Operation of Industrial Gas Turbines Control & Operation of Distillation Columns Effective Waste Water Treatment	مهارات التشغيل -مستوى متقدم مهارات التشغيل - مستوى اساسى الفلايات: التغيل و الصيانة و السلامة الهندسه الكيمائية لغير المتخصصين الهندسه الكيمائية الغير المتخصصين الضواغط: التشغيل واستكشاف الأخطاء وإصلاحها التوريينات الغازية الصناعية: التحكم والتشغيل اعتمدة التقطير: التحكم والتشغيل	395 396 397 398
395 B 396 B 397 C 398 C 399 C 400 C 401 E 402 H 403 O 404 P	dasic Operation Skills Soiler Operation, Maintenance and Safety Chemical Engineering for Non Chemical Engineers Compressor Operation and Troubleshooting Control & Operation of Industrial Gas Turbines Control & Operation of Distillation Columns Effective Waste Water Treatment	مهارات التشغيل- مستوى اساسى الغلايات: التغيل و الصيانة و السلامة الهندسه الكيمائية لغير المتخصصين الضواغط: التشغيل واستكشاف الأخطاء وإصلاحها التوريينات الغازية الصناعية: التحكم والتشغيل اعمدة التقطير: التحكم والتشغيل	395 396 397 398
396 B 397 C 398 C 399 C 400 C 401 E 402 H 403 O 404 P	Soiler Operation, Maintenance and Safety Chemical Engineering for Non Chemical Engineers Compressor Operation and Troubleshooting Control & Operation of Industrial Gas Turbines Control & Operation of Distillation Columns	الغاريات: التغيل و الصيانة و السلامة الهندسه الكيمائية لغير المتخصصين الهندسه الكيمائية لغير المتخصصين الضواغط: التشغيل واستكشاف الأخطاء وإصلاحها التوريينات الغازية الصناعية: التحكم والتشغيل اعمدة التقطير: التحكم والتشغيل	396 397
397 C 398 C 399 C 400 C 401 E 402 H 403 O 404 P	Chemical Engineering for Non Chemical Engineers Compressor Operation and Troubleshooting Control & Operation of Industrial Gas Turbines Control & Operation of Distillation Columns Iffective Waste Water Treatment	الهندسه الكيمائية لغير المتخصصين الضواغط: التشغيل واستكشاف الأخطاء وإصلاحها التوريينات الغازية الصناعية: التحكم والتشغيل اعمدة التقطير: التحكم والتشغيل	39
398 CC 399 CC 400 CC 401 E1 402 H 403 O 404 Pl	Compressor Operation and Troubleshooting Control & Operation of Industrial Gas Turbines Control & Operation of Distillation Columns Iffective Waste Water Treatment	الضواغط: التشغيل واستكشاف الأخطاء وإصلاحها التوربينات الغازية الصناعية: التحكم والتشغيل اعمدة التقطير: التحكم والتشغيل	39
399 C: 400 C: 401 E: 402 H 403 O: 404 P!	Control & Operation of Industrial Gas Turbines Control & Operation of Distillation Columns Effective Waste Water Treatment	التوريبّنات الغازية الصناعية: التحكم والتشغيل اعمدة التقطير: التحكم والتشغيل	
400 C 401 E 402 H 403 O 404 P	Control & Operation of Distillation Columns Effective Waste Water Treatment	اعمدة التقطير: التحكم والتشغيل	30
401 E1 402 H 403 O 404 P	ffective Waste Water Treatment	1	, 55
402 H 403 O 404 P		. 10 2 10 1 120 10 2 10 10	40
403 O 404 P		المعالجة الفعالة لمياه الصرف الصحي	40
404 P	Heat Exchangers Operation & Maintenance & Troubleshooting	المبادلات الحرارية: التشغيل، الصيانة واستكشاف الأخطاء وإصلاحها	40
	Operational Risk Management	إدارة المخاطر التشغيلية	40
	Plant Startup and Commissioning	بدء تشغيل المصنع، التكليف واستكشاف الأخطاء وإصلاحها	40
405 P	Pneumatics: Operations and Troubleshooting	انظمة ضغط الهواء: التشغيل واستكشاف الأخطاء وإصلاحها	40
406 P	Production Planning	التخطيط للإنتاج	40
	Pumps Operation and Troubleshooting	المضخات: التشغيل واستكشاف الأخطاء واصلاحها	40
408 A	Advanced Process Planning	تخطيط العمليات - متقدمة	40
409 A	Atomic Absorption	الامتصاص الذرى	40
	Chemical Plant Operation	تشغيل المصانع الكيميائية	41
	Chemical Process Operations	تشغيل العمليات الكيميائية	41
	ntroduction to Petrochemicals	مقدمة في البتروكيماوبات	41
	ab Techniques	تقنيات المختبرات	41
	Dil Refinery Operation	تشغيل مصافي الزبت	41
	Plastic Process Handling	التعامل مع عمليات البلاستيك	41
	Polymer Reaction Engineering	هندسة تفاعل البوليمرات	41
	Process Plant Startup & Commissioning	تركيب وبدء تشغيل المصانع	41
	anks & Vessels	الاوعية والصهاريج	41
	roubleshooting Chemical Plants	تشخيص اعطال المعامل الكيميائية	41
	Vater Analysis	تحليل المياه	42
	5) IT Security Programs	5) برامج امن تكنولوجيا المعلومات	42
	5.1) Cybersecurity Prrograms	ا . را على السيراني 5.1) برامج الامن السيراني	
421 C	Certified Network Defender (CND)	مدافع الشبكة المعتمد (CND)	42
	CERTIFIED ETHICAL HACKER (CEH)	القرصنة الأخلاقية المعتمدة (CEH)	42
	CEH (PRACTICAL)	القرصنة الأخلاقية المعتمدة (CEH) عملي	42
	Certified Threat Intelligence Analyst (C TIA)	محلل استخبارات التهديدات المعتمد (C TIA)	42
	C-COUNCIL CERTIFIED SECURITY ANALYST (ECSA)	محلل أمن (ECSA) معتمد من EC-COUNCIL	42
	CSA (PRACTICAL)	محلل أمن (ECSA) معتمد من EC-COUNCIL - عملي	4:
	ADVANCED PENETRATION TESTING (APT)	معتق الله (ACC) معتمد من ACC) - عملي اختبار الاختراق المتقدم (APT)	42
	ICENSED PENETRATION TESTING (APT)	اختبار الإخاراق المنظم (APT) اختبار الاختراق المرخص (LPT)	42
	COMPUTER HACKING FORENSIC INVESTIGATOR (CHFI)	المحقق الجنائي لاختراق الكمبيوتر (CHFI)	42
	C-COUNCIL CERTIFIED INCIDENT HANDLER (ECIH)	المحقق الجداق العمبيود (CHPI) معالج الحوادث (ECIH) المعتمد من EC-COUNCIL	43
	C-COUNCIL CERTIFIED INCIDENT HANDLER (ECIH) C-COUNCIL DISASTER RECOVERY PROFESSIONAL (EDRP)		4
	5.2) Information Security Programs	أخصائي الإنقاذ من الكوارث (EDRP) المعتمد من EC-COUNCIL 5.1) برامج امن المعلومات	4.