

اسم المؤلف: د. مصطفى نوارج

فكرة الغلاف: د. مصطفى نوارج

تصميم الغلاف: أحمد رجب

الترقيم الدولي (تدمك):

الكلمات المفتاحية:

فيس بوك: <https://www.facebook.com/MarketingStoryConsultancy>

النسخ الإلكترونية: <https://www.amazon.com/~e/B08WKP55YH>

الطبعة الثانية

2021

جميع حقوق الطبع والنشر والتوزيع والترجمة محفوظة للمؤلف



## تقدم



## سلسلة الإدارة بالعامية

## الفهرس

10	بداية ظهور الامتياز التجاري وتعريفه.
43	الامتياز التجاري في مصر.
51	مانح الامتياز وممنوح الامتياز.
68	عقد الامتياز وحزمة الامتياز.
84	رسوم الامتياز، ومنطقة الامتياز.
103	العناصر التي يجب أن تؤخذ في عين الاعتبار عند اتخاذ قرار الحصول على امتياز تجاري.
121	عناصر الامتياز الناجح.
138	أساليب منح الامتياز.
149	المزايا والعيوب لصاحب الامتياز «للشركة الأم».
170	المزايا والعيوب لمشتري حق الامتياز.

207	ادرس السّوق المحلي.
222	سبع خطوات للتأكد من جدوى الاستثمار في حق الامتياز.
240	دول الاتفاقيات التّجارية.
256	متطلبات الحصول على الامتياز.
269	البحث عن الفرص التجارية.

أهلاً وسهلاً بحضراتكم، في موضوع من أهم الموضوعات إللي مُمْكن نتكلم فيها مع بعض، وهو «كيفية الحصول على الامتيازات التّجارية».

الحقيقة أصدقائي لما نتكلم على الامتيازات التّجارية هنتكلم عليها من خلال نقاط محددة: