

حضور محترم مدیریت عامل / منابع انسانی و پشتیبانی / آموزش / بازاریابی و فروش / مالی و اداری / بازرگانی قراردادها

سمینار آموزشی اصول و تکنیک های بازاریابی و فروش مدرن در سال ۱۳۹۳ (بازاریابی و فروش حرفه ای و ارایه راهکارهای کاربردی خروج از بحران)

(همراه با پرسش و پاسخ)



۲۶ خرداد ماه ۱۳۹۳ - هتل مارلیک تهران - شروع برنامه: ساعت ۹ صبح الی ۱۶ بعد از ظهر

سخنران: (آقای دکتر کامران صحت) : دکترای مدیریت بازرگانی انگلستان ، بیش از ۱۴ سال سابقه تدریس مدیریت و

مشاوره ، دکترای DBA- گرایش بازاریابی - لندن - انگلستان ، فوق لیسانس MBA - گرایش بازاریابی - لندن - انگلستان

اهداف سمینار : آشناسازی مدیران ، کارشناسان و کلیه افراد سازمانی مرتبط با بازاریابی و فروش با تکنیک های پیشرفته و مؤثر بازاریابی

مدرن در رکود اقتصادی و ارایه راهکارهای کاربردی خروج از بحران

کلیه دوره ها بصورت درون سازمانی و در محل شرکت متقاضی قابل اجرا خواهد بود .

محتوای آموزشی سمینار :

- آشنایی با مفهوم بازاریابی، فلسفه های بازاریابی
- اصول بازاریابی مدرن در سال ۱۳۹۳
- پیش بینی اتفاقات سیاسی و اقتصادی در سال ۱۳۹۳
- فروش موفق ، نگاه Cem در بازاریابی
- مدیریت ارتباط با مشتریان - Crm
- فنون مذاکره با مشتریان - Wiifm
- انواع مشتریان در بازار ایران CS & Ms
- نحوه برقراری ارتباط با مشتریان ، روانشناسی مشتری با استفاده از NLP
- بررسی نمونه های داخلی و بین المللی
- فرآیند S.T.P ، آشنایی با مفهوم قیمت در بازاریابی
- آشنایی با لایه های محصول در بازاریابی
- آشنایی با مفاهیم IMC
- مقدمه ای بر ارتباطات بازاریابی ، رکود اقتصادی و ویژگیهای آن
- مدل SWOT در ارزیابی خود ، روش های خروج از بحران
- بازاریابی و تبلیغات و نقش آن در افزایش فروش
- بازاریابی تلفنی ، بازاریابی حضوری ، بازاریابی مکاتبه ای
- انواع مشتریان درونی و بیرونی ، مدل Aida در متقاعد کردن مشتری
- مدل 4p در آمیخته بازاریابی ، مدل 4C از نگاه مشتری
- تعیین مدل Smart در هدف گذاری فروش
- مدل Locate در شناسایی نیاز مشتریان ، مدل Spin در بررسی نیاز مشتری
- ثبت اطلاعات مشتریان در نرم افزار Out look
- تمهیدات حین ارتباط با مشتری
- مفاهیم زبان بدن مشتری Body Language
- استفاده از زبان بدن ، پاسخگویی به تماس های مشتریان
- روش های مختلف معرفی محصولات و خدمات
- مزیت نسبی ، کسب رضایت مشتری ، خاتمه فروش ، تمهیدات پس از فروش
- فروش یخچال به اسکیمو ، بررسی نمونه های داخلی و خارجی
- پخش فیلم آموزشی ، پرسش و پاسخ

■ **شرایط ثبت نام :** ۱- ارسال معرفی نامه از سازمان یا شرکت متبوع ۲ - ارسال فیش بانکی به ازای هر نفر ۲/۴۰۰/۰۰۰ ریال به شماره حساب

۰۶۰۱۲۲۰۸۲۵۰۰۱ نزد بانک ملی ایران بنام موسسه نوآوران دانش پویان افق (قابل واریز در کلیه شعب بانک ملی) (ثبت نام برای بیش از ۵ نفر از ۱۰٪ تخفیف ،

بیش از ۱۰ نفر مشمول ۲۰٪ تخفیف در شهریه می باشد) (با توجه به محدودیت ظرفیت اولویت ثبت نام بر اساس فرم ثبت نام و فیش واریزی می باشد) . ضمن

ارسال مشخصات سمینار مذکور خواهشمند است جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن های ۷۷۶۲۰۵۴۴ ، ۷۷۶۲۰۵۴۰ و تلفکس ۷۷۶۲۰۵۴۴ تماس

حاصل فرمایید. **گواهینامه :** در پایان برنامه به شرکت کنندگان محترم گواهینامه حضور در سمینار آموزشی اهداء می گردد .

عباس قدوسی

نشانی دبیرخانه : تهران - خیابان سپاه جنوبی - سه راه فخرآباد - خیابان مشکی - خ ناطقی (خورشید) - بن بست بهمن - پلاک ۱- واحد ۲ (کد : 5001) مدیر اجرایی و قراردادها