

دوره بازاریابی و فروش حرفه ای

(حضوری و تلفنی)

هدف:

هدف این دوره بالا بردن توان مدیران / کارکنان واحد بازاریابی و فروش سازمان ها جهت تعامل بیشتر با مشتریان و توسعه بازارها و فروش سازمان میباشد. در این دوره در خصوص روشهای جذب مشتریان صحبت کرده و بطور کامل ابزارهای بازاریابی و آمیخته دهگانه بازاریابی در قرن ۲۱ (مدل توسعه یافته آمیخته بازاریابی مک کارتی) را برای شما تشریح می نمایم .

همچنین در خصوص روشهای بازاریابی تلفنی و اینکه چگونه میتوان نظر مشتریان را جلب نمود تا محصولات ما بشناسند و تصمیم به خرید بگیرند. و همچنین فرامیگیرند که تصمیم گیری مشتریان در فرایند خرید چگونه بوده ، تا بتوانند فروش و برند سازمان خود را توسعه دهند .

محتوای دوره:

- تشریح مفهوم بازاریابی و رضایت مشتری و روشهای جذب مشتری
- بازاریابی و فروش هوشمند
- نقش پرسنل و مدیران بازاریابی و فروش
- تحلیل فرایند کلان بازاریابی و فروش
- تشریح نکات شناسایی / تحلیل مشتریان
- تحلیل ابزارهای بازاریابی و فروش
- بخش بندی بازار / شناسایی بازار هدف / آمیخته دهگانه بازاریابی / جایگاه یابی سازمان در بازار هدف
- تعریف و تشریح بازاریابی تلفنی
- معرفی انواع بازاریابی تلفنی و مکان های استفاده از آن
- عناصر و عوامل مهم در بازاریابی و فروش تلفنی
- مراحل در بازاریابی و فروش تلفنی
- مزایای و محدودیت های بازاریابی و فروش تلفنی
- بازاریابی و فروش تلفنی به سبک گرگ وال استریت
- تحقیقات و منابع در بازاریابی و فروش تلفنی
- گام ها و مراحل مهم در بازاریابی و فروش تلفنی

- اشتباهات متداول بازاریابان در بازاریابی و فروش تلفنی

مدرس دوره : دکتر محمود آسیاچی

سابقه کار : ۲۸ سال

مشاور ، مدرس ، سخنران و کوچ کسب و کارها

مالک ۲ کسب و کار تولیدی و آکادمی آموزشی / مشاوره ای / کوچینگ

- دکتری مهندسی صنایع - گرایش مدیریت استراتژیک از آمریکا
- دکتری DBA - گرایش بازاریابی و فروش از دانشگاه جامع علمی کاربردی تهران
- فوق لیسانس مهندسی صنایع - گرایش مدیریت سیستمها و بهره وری از دانشگاه علم و صنعت (تهران)
- فوق لیسانس مهندسی صنایع - گرایش مدیریت عملیات تولید از آمریکا
- مربی تولید و خدمات ناب / JIT / TQM / نظام پیشنهادات / آراستگی محیط کار ۵S (اساتید اوساکی و یوشیدا)
- فراگیری ده ها دوره مدیریتی و سیستمی در داخل و خارج از کشور

سوابق آموزشی و اجرایی:

- ۱- مدرس و موسسه دوره بیزینس کوچینگ رهبری کلاس جهانی BCL
- ۲- مدرس و مشاور تولید و خدمات ناب (سازمان کلاس جهانی به سبک مدیران ژاپنی)
- ۳- مدرس و مشاور مباحث بازاریابی و فروش
- ۴- مدرس و مشاور مباحث برنامه ریزی و مدیریت استراتژیک
- ۵- مدرس و مشاور مباحث رهبری ، مدیریتی و سرپرستی
- ۶- مدرس و مشاور مدیریت منابع انسانی و رفتار سازمانی
- ۷- مدرس و مشاور مدیران کلاس جهانی و تولید/خدمات ناب/JIT

آموزش و مشاوره روشهای نوین مدیریتی

جهت برگزاری کلاس های حضوری و آنلاین در محل شرکت با شماره ۰۲۱-۶۶۹۳۸۷۷۹ تماس بگیرید.

و جهت خرید دوره های آنلاین از طریق www.falatghareh.com اقدام و برای مشاوره با ۰۲۱-۶۶۱۲۳۱۸۸ تماس بگیرید.

آموزش و کوچینگ دوره های جامع:

- آموزش و کوچینگ بازاریابی و فروش (سطح اکونومی و سطح بیزینس کلاس جهانی)

- دوره جامع MBA مدیریت اجرایی ((مدیر کلاس جهانی))

- دوره جامع Post MBA مدیریت اجرایی پلاس ((مدیران تاثیرگذار کلاس جهانی))

- دوره جامع DBA مدیریت اجرایی پیشرفته ((مدیران ارشد کلاس جهانی))

- دوره جامع Post DBA مدیریت اجرایی پیشرفته ((مدیرعامل ثروت ساز کلاس جهانی))

- دوره جامع MBA مدیریت بازاریابی و فروش ((مدیریت بازاریابی و فروش ناب))

- دوره های جامع ((مدیریت تولید و خدمات ناب / آراستگی محیط کار ۵S / نظام پیشنهادات SS))

- مشاور بیش از ۹۰۰ شرکت خصوصی / دولتی

- مشاور ارشد مدیران عامل در بیش از ۱۰۰ برند معتبر کشور

- بیش از ۳۰/۰۰۰ ساعت تجربه آموزش در صنعت (دولتی و خصوصی)

- مدرس و سخنران صدها سمینار در خصوص مدیران کلاس جهانی و همچنین برای حدود ۱۰۰ عنوان مدیریتی در

زمینه های سیستمهای مدیریتی ، تعالی سازمانی EFQM ، استراتژی ، بازاریابی و فروش ، تولید و خدمات ناب

(مدیریت ژاپنی) ، منابع انسانی و روشهای مدیریتی

- تالیف ده عنوان کتاب مدیریتی

- کارشناس برتر رادیو اقتصاد ، رادیو ایران و گفتگو

- کارشناس شبکه های تلویزیونی سیما

- مدرس MBA & DBA در دانشکده اقتصاد دانشگاه تهران و موسسات آموزشی معتبر

- مدرس و سخنران در اکثر دانشگاه های کشور (دانشگاه تهران - دانشگاه پزشکی و مهندسی کاشان - دانشگاه

سجاد مشهد و ...)

- مدرس مراکز آموزش بازرگانی در استان های کل کشور



مجمع فنی فلات قاره برگزار میکند:

خدمات آموزشی و مشاوره ای دکتر محمود آسیاچی

آموزش و مشاوره روشهای نوین مدیریتی



جهت برگزاری کلاس های حضوری و آنلاین در محل شرکت با شماره ۰۲۱-۶۶۹۳۸۷۷۹ تماس بگیرید.

و جهت خرید دوره های آنلاین از طریق www.falatghareh.com اقدام و برای مشاوره با ۰۲۱-۶۶۱۲۳۱۸۸ تماس بگیرید.

برخی مشاوره های انجام شده :

سیمان سپاهان - لبنیات کاله - چینی بهداشتی مروارید - روغن نازگل - پچ پچ - رستوران البرز - یخساران - جهان نور - سیمان نهاوند - سیمان خوزستان - لبنیات صباح - مازندگاز - آسانسور بهفخر - شیرآلات قهرمان - زرین سوله - گام الکتریک - پالایشگاه تبریز - عملیات غیرصنعتی ماهشهر - صنایع شهید شیروودی (مهام) - تابلوبرق و رک مبتکر - پلاسموژن - صنایع شهید دوران - سازمان سینمایی فجر - پیام پرداز - داروسازی باریج اسانس - سپاهان همراه - پاديسان - بعدنگار ایرانیان - کیان دانه پارس - تابلو کنترل مپنا (مکو) - لوله سبز آک - کالوت - ماکارونی تک - نامبروان - شهدآرا - فرآورده های گوشتی آمل - تخته فشرده گرگان - پتروشیمی های آریا ساسول - تندگویان ، تبریز ، ارومیه ، غدیر ، اراک ، جم و خراسان - تهویه اروند - کمپرسور سازی ایران - داروسازی سبحان آنکولوژی - ایرانسل - کیمیاچوب گرگان - لبنیات پگاه - توزین الکتریک - سولیکو - صحت - ساویز - ماکارونی جهان - داروسازان ایران - ایزوگام صدف گستر - دلیجان - پیشگام نور - ماشین آلات چوب پایون (RC) - نتکو - هلدینگ سعادت - بازرگانی کاوش - تعاونی گلخانه داران تگسنا - سیمان خزر = فولاد شادگان - محصولات دریایی درنیکا - فرش سیزان - لیزر ایران - حفاری شمال - توزیع برق زنجان - فولاد اکسین - داروسازان ایران و غیره