

دوره مدیریت بازاریابی، بازاریابی و فروش حرفه ای

هدف:

در این دوره مدیران بازاریابی و فروش سازمانها با اصول بازاریابی و بازاریابی و تبلیغات آشنا شده و ضمن آشنایی با تحلیل ادراک ذهنی مشتریان، میتوانند روشهای بازاریابی و تبلیغاتی مناسب با کسب و کار سازمان خود را طرح ریزی و مدیریت نمایند. همچنین آنها با وظایف مدیر فروش در طراحی ساختار، مدیریت و محاسبه تعداد پرسنل مورد نیاز در واحد بازاریابی و فروش آشنا شده و نهایتاً فرامیگیرند که چگونه طرح/ برنامه/ استراتژی بازاریابی و فروش سازمان خود را تدوین نمایند.

محتوای دوره:

- تعریف و تشریح بازاریابی و تفکرات موثر در آن
- دیدگاه مشتری گرایی و بازارگرایی و تحولات صورت گرفته در آن
- نقشها و آموزشهای پرسنل بازاریابی و فروش
- رهنمودهایی برای سازمانهای مشتری محور و آنالیز بازار
- تعریف محصول و خدمات و ویژگیهای موثر در کیفیت
- تشریح و تحلیل آمیخته بازاریابی و مفهوم مبادله در کسب و کار
- تحلیل معیارها و انتظارات مشتریان از شرکتهای خدماتی / تولیدی
- بررسی مدل پردازش اطلاعات در ذهن مشتریان و تاثیر تبلیغات بر آن
- روشهای جذب و جلب توجه مشتری و تشریح ده فرمان در تبلیغات
- تشریح مدیریت فروش و طراحی ساختار پرسنل واحد بازاریابی و فروش
- تشریح وظایف مدیر فروش
- رویکرد کاتلر جهت محاسبه تعداد نیروی انسانی مناسب برای واحد بازاریابی و فروش
- تحلیل و شناسایی مشتریان
- طراحی برنامه و استراتژی بازاریابی و فروش برای بنگاه اقتصادی
- تحلیل نکات کلیدی جهت تدوین برنامه/ استراتژی بازاریابی و فروش اثربخش

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

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