

شرکت آموزشی دانش پویان برسد با تجربیات فراوان در برگزاری دوره ها و سمینارهای آموزشی ، کارگاه آموزشی زیر را برگزار مینماید:

مدیریت بازاریابی و فروش

۸ مرداد ماه ۱۳۹۹ - تهران (۹ الی ۱۶)



مدرس کارگاه آموزشی:

مهندس مجید کاظمی

کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی (گرایش بازاریابی)

مدرس و مشاور بازاریابی و فروش صنایع و سازمان ها

مقتوای کارگاه آموزشی:

- تحلیل اهمیت تمقیقات بازاریابی

- تشریح انواع روشهای پیش بینی فروش و نکات موثر در پیش بینی فروش

- انواع تجزیه و تحلیل ها برای پیش بینی و هدفگذاری فروش

- هدفگذاری برای فروش / برنامه ریزی فروش و لزوم آنها

- بررسی انواع ساختار سازمانی و امد فروش جهت تمقق اهداف فروش

- تکنیک های موثر فروش به مشتریان هدف

- روشهای توسعه فروش در دوران رکود و کساد بازار

- تحلیل ممیط یا جو بازار

- بازاریابی و مشتری یابی و تاثیر آن بر میزان فروش

- تعریف و فرآیند مدیریت فروش و تشریح وظایف کارکنان و امد فروش

- تشریح چرخه توسعه فروش و تکنیک های افزایش فروش و سهم در بازار

- تشریح عناصر کلیدی در برنامه ریزی فروش

- مرور کلی فرایند استراتژیک مدیریت فروش

شرایط ثبت نام:

(۱) ارائه فیش بانکی بابت واریز شهریه به مبلغ ۳.۸۰۰.۰۰۰ ریال (شامل هزینه استاد ، ناهار و پذیرایی ، بسته آموزشی و گواهی نامه) به شماره کارت ۵۰۲۲۲۹۱۰۲۹۷۶۱۵۷۲ بانک پاسارگاد شعبه فرجام کد ۲۷۳، شبا IR770570027380011416164101 به نام سرکار خانم فهیمه قرائی.

توجه: در صورت ثبت نام گروهی در کارگاه آموزشی سه تا پنج نفر پنج درصد، شش تا هشت نفر ده درصد و بیشتر از آن پانزده درصد تخفیف در نظر گرفته خواهد شد.

(۲) در صورت انصراف کتبی تا یک هفته قبل از برگزاری بیست درصد شهریه کسر و مابقی مسترد می گردد و در غیر اینصورت تنها بسته های آموزشی ارائه شده، ارسال میگردد و هزینه مسترد نخواهد شد.

این شرکت آمادگی برگزاری این دوره و دوره های آموزشی دیگر را بصورت درون سازمانی دارا می باشد.

برای کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن های ۷۶۷۰۲۷۸۸ و ۷۶۷۰۲۶۵۴ یا نمابر ۷۶۷۰۲۷۸۹ تماس حاصل فرمایید.