

## کارگاه آموزشی مدیریت فروش

پنجشنبه و جمعه ۱۱ و ۱۲ آبان ۱۳۹۶ - از ساعت ۸:۳۰ الی ۱۶:۳۰

(تهران - نشانی دقیق محل برگزاری هر دوره روز قبل از برگزاری دوره به اطلاع شرکت کنندگان محترم خواهد رسید.)

### شرح دوره

هدف بسیاری از سازمان‌ها خلق ارزش و افزایش فروش سودآور از طریق مرتفع ساختن نیاز بازار و ایجاد روابط بلندمدت با مشتریان است و در میان فعالیت‌های بازاریابی، مدیریت فروش نقش بسیار قابل توجهی در رسیدن به این هدف دارد.

مدیران فروش عهده‌دار شغلی دشوار و پیچیده هستند که نیازمند آموزش حرفه‌ای، تعهد بسیار بالا و درک کوچک‌ترین موقعیت‌ها و نیازهای بازار است. برعهده گرفتن رهبری یک تیم حرفه‌ای فروش، نیازمند اعتماد به نفس بالا، برنامه ریزی راهبردی، ذهنیت استراتژیک، ارتباط شفاف و کارآمد، یادگیری، یاددهی و بسیاری از مهارت‌های تخصصی است. در این دوره تلاش می‌شود با نگاهی کاملاً اجرایی و کاربردی، مفاهیم اصلی مدیریت فروش ارائه شوند و با اجرای کارگاه‌های آموزشی، مخاطبان در حین برگزاری دوره، به صورت عملی درگیر اجرا و کاربرد این مفاهیم شوند.

### مخاطبان دوره

کلیه مدیران، کارشناسان و کارمندان حوزه‌های بازرگانی، فروش، خدمات پس از فروش و واحدهایی که با توزیع و فروش کالا یا خدمات ارتباط دارند

### اهداف دوره

آموزش و انتقال مفاهیم کاربردی مدیریت فروش و مهندسی فروش (تکنیکال) با ارائه کارگاه‌های آموزشی ارائه نمونه‌های اجرا شده به نحوی که مخاطبان قادر باشند بعد از دوره از این مفاهیم استفاده عملیاتی کنند

### مدرس دوره: آقای مهندس سعید ثابت قدم مقدم

مدرس دانشگاه و کارشناس ارشد حوزه کسب و کار و بازاریابی مدرس و مشاوره دوره های تخصصی بازاریابی حرفه ای، بازاریابی خدمات، فروش و کسب و کار فوق لیسانس MBA بازاریابی استراتژیک، فوق لیسانس مدیریت اجرایی، لیسانس مهندسی صنایع بیش از ۱۷ سال سابقه مدیریتی و مشاوره‌ای در سازمان‌هایی مانند خدمات پس از فروش سایپا، هولدینگ فرزنانگان، شفا فارمد، بنادر و کشتیرانی هرمزگان و سایر سازمانهای تولیدی و خدماتی

### رئوس مطالب دوره

مفهوم فروش و جایگاه آن در بازاریابی، افسانه‌های فروش، مهندسی فکر در فروش، تفکر و خلاق سیستمی، جایگاه فروش در استراتژی شرکت برگزاری کارگاه ۱

نیروی فروش کیست، ویژگی‌های شخصیتی فروشندگان و اصول فروشندگی، قدرت برنامه‌ریزی، انرژی بالا، عزت نفس، یادگیرنده، جسارت و ریسک، مسئولیت‌شناسی، آگاهی از محیط، آشنایی با صنعت، قابل اعتماد، مسلط بر هوش هیجانی، نگرش سیستمی، ندادن وعده غیر واقعی، مهارت‌های رفتاری، زبان بدن، ارائه مثال‌های اجرایی برگزاری کارگاه ۲

مهارت مدیریت فرآیند فروش و تصمیم‌گیری، اهداف و وظایف فروشندگان، ارائه مثال‌های اجرایی برگزاری کارگاه ۳

مدیریت ارتباط با مشتری CRM، مشتری‌یابی، متمایز ساختن مشتریان، برقراری تماس با مشتریان و راه‌های ایجاد آن، انواع سوالات در فروش و تکنیک‌های سوال کردن از مشتری، مدیریت اعتراضات مشتری، نکات مهم برای جذب مشتری، تکنیک خلاق جذب مشتریان برگزاری کارگاه ۴

مهندسی فروش (هدف‌گذاری، مهندسی منطقه، مهندسی مشتریان و ...)، برنامه‌ریزی و استراتژی فروش، شناسایی اشتباهات فروش و روش‌های جلوگیری از آن، تجزیه و تحلیل SWOT در فروش، تکنیک‌های محاسبه اهداف ریالی فروش، روش‌های ارزیابی فروشندگان، ارائه مثال‌های اجرایی برگزاری کارگاه ۵

طراحی و ساختار سازمانی فروش، ساختار کارکنان فروش، ساختار منطقه‌ای فروش، ساختار کلایی فروش، استراتژی‌های استخدام و دستمزد، ارزیابی اداره فروش برگزاری کارگاه ۶

چگونگی شرکت اثربخش در نمایشگاه‌ها، طراحی پرسشنامه‌های ارزیابی

در صورت نیاز می‌توانید با شماره ۰۲۱-۶۶۰۳۰۴۷۶ (ساعت ۹ صبح تا ۵ بعد از ظهر) تماس بگیرید.

برای ثبت نام، صفحه دوم را ملاحظه فرمایید.

شرایط و روش ثبت نام در کارگاه آموزشی مدیریت فروش (۱۱ و ۱۲ آبان ۱۳۹۶)

هزینه ثبت نام	۵۱۰،۰۰۰ تومان (شامل شرکت در دوره، جزوه، پذیرایی ناهار و میان وعده و گواهی حضور در دوره)
روش پرداخت	قابل واریز به شماره حساب ۱-۱۱۶۷۵۶۷۹-۸۰۰۰-۲۵۷ یا شماره کارت ۵۰۲۲۲۹۱۰۳۶۱۵۹۷۷۸ بانک پاسارگاد (شبا: ۰۱۱۶۷۵۶۷۹۱۰۳۶۱۵۹۷۷۸) در وجه آقای مجید امیدوار، مدیر سایت راهکار مدیریت
تخفیف گروهی	۴-۶ نفر: ۱۰ درصد؛ ۷-۱۰ نفر: ۱۵ درصد؛ بیش از ۱۰ نفر: ۲۰ درصد
شرایط انصراف یا عدم حضور در دوره	۱- پس از واریز وجه، در صورت اعلام انصراف از شرکت دوره تا ۳ روز پیش از تاریخ دوره، مبلغ واریز شده با کسر ۱۰ درصد بازگردانده می شود. در غیر این صورت، ثبت نام قطعی تلقی می شود و هیچ مبلغی بازگردانده نخواهد شد. ۲- در صورت عدم حضور در دوره، هیچ مبلغی بازگردانده نخواهد شد و همچنین گواهی حضور در دوره ارائه نمی شود.
شرایط ثبت نام قطعی	۱- ثبت نام قطعی منوط به پرداخت هزینه ثبت نام (حداقل ۲۴ ساعت پیش از برگزاری دوره) است. ۲- با توجه به محدود بودن ظرفیت دوره، اولویت با افرادی است که زودتر وجه ثبت نام را پرداخت کرده باشند. ۳- ارسال فرم ثبت نام به تنهایی و بدون پرداخت، هیچ اولویت و حقی برای رزرو یا شرکت در دوره در بر نخواهد داشت. برای ثبت نام قطعی، لطفاً چهار گام زیر را به ترتیب انجام دهید:
روش ثبت نام قطعی	۱- واریز یا انتقال هزینه ثبت نام به حساب اعلام شده <b>(قبل از پرداخت، با تماس با راهکار مدیریت، از وجود ظرفیت دوره مطمئن شوید)</b> ۶۶۰۳۰۴۷۶ - ۰۲۱ ساعت ۹ صبح تا ۵ بعدازظهر ۲- چاپ این صفحه، مطالعه همه شرایط آمده در این برگ و تکمیل فرم ثبت نام و امضای آن ۳- چسباندن فیش واریزی یا انتقال روی همین برگ، پایین فرم ثبت نام ۴- ارسال این برگ به ایمیل <a href="mailto:rahkar90@gmail.com">rahkar90@gmail.com</a> یا تلگرام ۰۹۱۹۶۴۰۷۶۷۲ یا فکس به شماره ۶۶۰۶۴۳۹۵ - ۰۲۱ <b>(پس از ارسال به راهکار مدیریت، لطفاً تماس بگیرید و از دریافت آن مطمئن شوید)</b> ۶۶۰۳۰۴۷۶ - ۰۲۱ (ساعت ۹ صبح تا ۵ بعدازظهر)
روش اطلاع رسانی محل دوره	روز قبل از برگزاری دوره، حدود ساعت ۱۱ صبح، یک فایل شامل راهنمایی و کروکی محل برگزاری، به ایمیل شرکت کنندگان ارسال می شود و ارسال آن از طریق پیامک نیز اطلاع داده خواهد شد.

فرم ثبت نام کارگاه آموزشی مدیریت فروش (۱۱ و ۱۲ آبان ۱۳۹۶)

نام و نام خانوادگی	کد ملی
تلفن	فکس
تلفن همراه	
ایمیل شرکت کننده	
ایمیل تخفیف گیرنده	
نام سازمان	
نوع فعالیت سازمان	<input type="checkbox"/> اداری <input type="checkbox"/> تولیدی - صنعتی <input type="checkbox"/> خدماتی <input type="checkbox"/> آموزشی - پژوهشی (سایر: .....
سمت در سازمان	رشته و مقطع تحصیلی
اینجانب آقای / خانم ..... به عنوان شرکت کننده / مسئول ثبت نام دوره، همه شرایط بالا را مطالعه کرده و می پذیرم. مهر و امضاء	

محل چسباندن فیش بانکی یا رسید انتقال