



دوره آموزشی جامع

مارکتینگ، فروش و خدمات مشتریان

«نگرشی - مهارتی»

دوره مارکتینگ
۸ جلسه نهمه روزه

۱
مفهوم جدید بازاریابی،
فروش و رابطه آنها
B2B, B2C, C2C (فروش‌یابی)

۲ و ۳
تحلیل و درک بازار، مشتریان
و رقبا، جایگاه‌شناسی

۴
بازاریابی استراتژیک STP
نفوذ در بازار

۸
مدیریت مشتریان کلیدی،
CRM و CEM

۷
تدوین برنامه مارکتینگ و
ارزیابی آن در اجرا

۵ و ۶
آمیخته مدرن مارکتینگ
Multi-P (پروموشن
یکپارچه، قیمت، توزیع، برند)



دوره فروش
۱۲ جلسه نهمه روزه

۱
طبیعت فروش مدرن

۲
فرایندهای فروش مدرن

۳
رفتار و ساختار واحد
فروش مدرن

۶ و ۷ و ۸
فکری فروش (مهندسی
فروش، حل مسئله،
روانشناسی فروش)

۵
برنامه‌ریزی فروش

۴
روش‌های توزیع و
دسترسی به مشتریان

۹ و ۱۰ و ۱۱
مهارت‌های اجرایی
فروش (مذاکره، حل تضاد،
رابطه‌سازی)

۱۲
ارزیابی فروش و
فروشنده



- پروفسور رهبری و استراتژی و رئیس سابق مرکز مدیریت دانشگاه تی ساید انگلستان
- پروفسور سیستم‌های مدیریتی و رئیس سابق دانشکده سیستم‌های اطلاعاتی، دانشگاه بورنموث انگلستان
- عضو بنیادی انجمن بین‌المللی علوم مدیریت
- مشاور راهبردی در زمینه برنامه استراتژیک، مدیریت تحول، مهندسی مجدد سازمانی، و روش‌های توانمندسازی و یادگیری



دکتر یاسمین رازقی



- دکترای مدیریت بازرگانی-بازاریابی، دانشگاه شهید بهشتی
- کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی، دانشگاه علم و صنعت ایران
- ۱۳ سال سابقه در پروژه‌های مشاوره مارکتینگ و برند و برنامه‌ریزی استراتژی
- مشاور برندسازی، مارکتینگ و تحقیقات بازار

اهداف یادگیری

- اگر می‌خواهیم علم و تجربه خودمان را در حوزه فروش و مارکتینگ جلو ببریم
- اگر می‌خواهیم بر مسیر شغلی آینده خود در این حوزه سرمایه‌گذاری کنیم
- اگر می‌خواهیم ببینیم که در جهان اول جایگاه فروش، مارکتینگ و خدمات پس از فروش کجاست و چگونه خود را به آنجا برسانیم
- اگر می‌خواهیم بصورت جامع اصول مارکتینگ، فروش و خدمات پس از فروش را یاد بگیریم
- اگر می‌خواهیم روحیه لازم برای یک مارکتر و فروشنده حرفه‌ای را کسب کنیم
- اگر می‌خواهیم برای موفقیت در این حرفه/عتماد به نفسمان را بالا ببریم
- اگر می‌خواهیم مهارت‌های کلیدی مورد نیاز برای بازاریابی و فروش را بدست آوریم

مخاطبین دوره

- افراد فعال در حوزه بازاریابی، فروش و خدمات پس از فروش که می‌خواهند حرفه‌ای کار کنند، نه سستی
- افرادی که علاقه دارند در حوزه فروش، بازاریابی و خدمات مشتریان کار کنند
- افرادی که می‌خواهند در خودشان بعنوان متخصص سرمایه‌گذاری کنند
- شرکت‌هایی که می‌خواهند نیروی فروش و مارکتینگ حرفه‌ای تربیت کنند

شیوه برگزاری دوره

- روزهای یکشنبه از ساعت ۱۶:۰۰ تا ۲۰:۰۰
- شروع دوره از ۹۸/۲/۸
- همراه با جلسات کارگاهی، خود-ارزیابی و تمرین عملی
- ارائه گواهینامه حضور در دوره
- فرصت بکارگیری شرکت کنندگان برتر در پروژه‌های مشاوره و موقعیت‌های شغلی

چرا نجات؟

- ایجاد تحول نگرش برای موفقیت در مارکتینگ و فروش
- ایجاد تحول مهارتی طی دوره‌ها
- ارائه علم روز جهانی
- حامی پیاده‌سازی تحولات فروش، خدمات پس از فروش و مارکتینگ در سازمان شما



برگزاری دوره‌های ویژه سازمان‌ها

شرکت نجات این آمادگی را دارد که دوره را ویژه شرایط سازمان شما و بصورت سفارشی طراحی و برگزار نماید.



شرکت نجات کسب و کار جهانی

یوسف آباد، خیابان ۳۷، پلاک ۹۶، واحد ۵ 

 ۰۲۱-۸۸۰۶۴۰۹۸

۰۹۱۰-۴۴۴-۷۹۱۵

 www.nejatco.com

 @nejati_team