



دوره آموزشی – کاربردی تکنیک های بازاریابی و فروش اینترنتی

این سمینار مروری خواهند داشت بر مفاهیم کلیدی زیر :

ارتباطات در بازاریابی و فروش – بازاریابی اینترنتی – فن بیان - هنر متقاعد نمودن مشتری

هدف :

آشنا سازی مدیران ، کارشناسان و کلیه افراد سازمانی مرتبط با بازاریابی و فروش اینترنتی با تکنیک های پیشرفته و موثر بازاریابی اینترنتی و ارائه راهکارهای کاربردی

برخی از سرفصل های این دوره شامل :

- مروری بر بازاریابی و فروش
- مدل آیداس در متقاعد کردن مشتری
- مدل فاب
- بررسی مدل آمیخته بازاریابی
- مروری بر معرفی اینترنت به عنوان شبکه ای قدرتمند
- روشهای معرفی کالا و خدمات در اینترنت
- اهمیت ارسال نامه های حجمی
- نگارش ایمیل موثر
- ایجاد لینک
- معرفی محصولات و خدمات در سایت های مرتبط
- وبلاگ
- وینار
- ارتباطات فروش
- تضمین کالا و خدمات
- روشهای مختلف معرفی محصول و خدمات
- حفظ ارتباط با مشتری ، کسب رضایت مشتری
- تفکر روابط عمومی در اینترنت
- نظرخواهی ، شکایت مشتریان
- بازاریابی شبکه ای در اینترنت
- عوامل اثر گذار بر مشتری در اینترنت
- معرفی سایت های برتر در بازاریابی و فروش محصولات و خدمات
- پخش فیلم

مخاطبین دوره : مدیران فروش و بازاریابی ، کارمندان بخش بازاریابی و فروش ، پرسنل بخش بازاریابی اینترنتی، مدیران IT و طراحان وب ، مدیران سایت های اینترنتی و کلیه علاقمندان به بحث بازاریابی اینترنتی

معرفی استاد دوره:

این دوره توسط آقای دکتر کامران صحت دارای دکترای بازرگانی از انگلستان ، با بیش از ۱۴ سال سابقه تدریس، مدیریت و مشاوره شرکتهای خصوصی و دولتی برگزار میگردد.

زمان ، هزینه دوره و مکان برگزاری :

◀ **مدت دوره :** ۸ ساعت ، بصورت دو روزه (دو جلسه ۴ ساعته) و یا یک روزه (یک جلسه ۸ ساعته) برگزار می گردد.

◀ **زمان شروع دوره :** توافقی ◀ **مکان:** محل مشتری تعداد شرکت کنندگان: آزاد ◀ **گواهی پایان دوره از طرف موسسه**

◀ **هزینه دوره :** هزینه سمینار مبلغ ریال می باشد که می بایستی به حساب سیپا بانک ملی به شماره ۰۷۰۸۱۹۰۰۴۳۴۰۱۰ بنام «موسسه ره آورد اندیشه ایرانیان» واریز و فیش آنرا به همراه اسامی شرکت کنندگان در این سمینار و تاریخ های پیشنهادی برای این موسسه ارسال فرمایند.