



سمینار آموزشی – کاربردی

تکنیک های بازاریابی و فروش مدرن

این سمینار مروری خواهند داشت بر مفاهیم کلیدی زیر :

ارتباطات در بازاریابی و فروش – فروشنده‌گی حرفه ای – روانشناسی توافق – فن بیان - هنر متقاعد نمودن مشتری

هدف :

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

برخی از سرفصل های این سمینار شامل :

- مقدمه ای بر ارتباطات بازاریابی
- ارتباطات و مفاهیم کاربردی آن
- بازاریابی و تبلیغات و نقش آن در افزایش فروش
- انواع بازاریابی (بازاریابی تلفنی ، بازاریابی حضوری ، بازاریابی مکاتبه ای) ، انواع مشتریان
- عوامل کمی و کیفی انتخاب بازاریاب
- مدل Aida در متقاعد کردن مشتری
- مدل 4P در آمیخته بازاریابی
- تبیین مدل Smart در هف گذاری فروش
- ثبت اطلاعات مشتریان در نرم افزار Outlook
- تمهیدات حین ارتباط با مشتری
- مفاهیم زبان بدن مشتری (Body Language)
- استفاده از زبان بدن توسط بازاریاب یا فروشنده
- روانشناسی مشتری با استفاده از NLP
- شنود موثر ، یادداشت برداری ، پاسخگویی به تماس های مشتریان
- روشهای مختلف معرفی محصول و خدمات
- مزیت نسبی ، کسب رضایت مشتری ، خاتمه فروش
- تمهیدات پس از فروش ، فروش یخچال به اسکیمو
- روانشناسی سؤال و جواب ، متقاعد کردن مشتری
- تکرار فروش ، بررسی نمونه های داخلی و خارجی

مخاطبین دوره : مدیران ، کارشناسان ، و کلیه پرسنل سازمانی مرتبط با بازاریابی و فروش

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 : ۱۶ ساعت (بصورت دو روزه (دو جلسه ۸ ساعته) و یا چهار روزه (چهار جلسه ۴ ساعته) برگزار می گردد.)

زمان شروع دوره : توافقی

مکان :

هزینه دوره : هزینه دوره مبلغ ریال (شامل هزینه پکیج کامل جزوات ، CD آموزشی ، و صدور گواهینامه پایان دوره) است که می بایستی به حساب سیبا بانک ملی به شماره ۰۱۰۴۳۴۰۸۱۹۰۰۷ بنام « موسسه ره آورد اندیشه ایرانیان » واریز و فیش آنرا به همراه اسامی کارشناسان آن شرکت برای این موسسه از طریق فاکس ارسال نموده و یا بصورت حضوری از شنبه تا چهارشنبه از ساعت ۹ صبح لغایت ۴ بعدازظهر برای این موسسه ارسال فرمایند.