

تقویم آموزشی ۱۴۰۳

نام دوره	نام مدرس	تاریخ شروع	روز های برگزاری	شهریه (تومان)	طول دوره	تعداد جلسات
سال نو با مهارت های نو در بازاریابی و فروش	پرویز درگی	۲-۱۲-۰۳	دوشنبه الی چهارشنبه از افطار تا ۲ بامداد	۲۲۰۰۰۰۰۰	۲۴ ساعت	۳ جلسه
دوره جامع مهندسی فروش ۱۴۰۳	پرویز درگی	۳-۰۲-۱۰	دوشنبه ها ساعت ۱۶ تا ۲۰	۲۰۰۰۰۰۰۰	۲۴ ساعت	۶ جلسه
ارتقا برند و افزایش فروش با مدیریت تجربه مشتری	پرویز درگی	۳-۰۲-۲۱	جمعه ساعت ۹:۰۰ الی ۱۴:۰۰	۴۵۰۰۰۰۰۰	۵ ساعت	۱ جلسه
اصول و مبانی مدیریت انبار با رویکرد مکانیزاسیون	دکتر علی اکبر نجار	۳-۰۲-۲۷	پنج شنبه و جمعه (۹ الی ۱۷)	۹۰۰۰۰۰۰۰	۱۶ ساعت	۲ جلسه
سلسه سمینارهای یافته های مدیریت (تخفیف ۳۰ میلیونی برای پکیج)	پرویز درگی - بهزاد ابوالعلائی - دکتر مرتضی عمادزاده - دکتر علی صاحبی	۳-۰۵-۰۳	چهارشنبه و پنج شنبه و جمعه (۹ الی ۱۶)	۷۲۰۰۰۰۰۰	۴۸ ساعت	۶ جلسه
کارگاه بازاریابی و فروش تلفنی کد ۱۲۰	دکتر رضا اکبری اصل	۳-۰۵-۱۲	شنبه ها ساعت ۱۵ تا ۱۹	۵۸۰۰۰۰۰۰	۱۲ ساعت	۳ جلسه
وینار نورولیدرشیب	دکتر مسعود نصرت آبادی	۳-۰۶-۲۶	یکشنبه ۱۹ الی ۲۱	۲۵۰۰۰۰۰۰	۲ ساعت	۱ جلسه
سمینار ۲۰ نکته روانشناسی ارتباط با مشتری	پرویز درگی	۳-۰۷-۰۵	پنج ساعت ۹:۰۰ الی ۱۴:۰۰	۵۰۰۰۰۰۰۰	۵ ساعت	۱ جلسه

جلسه ۱	۸ ساعت	۵۸۰۰۰۰۰	سه شنبه ساعت ۹ تا ۱۷	۳-۰۷-۱۰	هنگامه عسگری	سمینار چگونگی و پیاده سازی وصول مطالبات
جلسه ۱	۵ ساعت	۵۰۰۰۰۰۰	پنج ساعت ۹:۰۰ الی ۱۹:۰۰	۳-۰۸-۱۷	پرویز درگی	سمینار ۲۰ نکته افزایش ماندگاری سرمایه های انسانی(کارکنان) و سرمایه های بازار(مشتریان)
جلسه ۱	۸ ساعت	۱۲۰۰۰۰۰۰	چهارشنبه ساعت ۹ تا ۱۷	۳-۰۹-۲۱	دکتر محمد علی محمدی	سمینار بینش و راهکارهای ارتقاء سطح بهره وری
جلسه ۶	۴۸ ساعت	۷۲۰۰۰۰۰۰	نیمه دوم آبان و آذر	۳-۰۹-۲۱	پرویز درگی - بهزاد ابوالعالایی - دکتر مرتضی عمادزاده - دکتر علی صاحبی	سلسه سمینارهای یافته های مدیریت (سری دوم)
جلسه ۱	۸ ساعت	۱۲۰۰۰۰۰۰	پنج شنبه (۹ الی ۱۷)	۳-۰۹-۲۲	بهزاد ابوالعالایی	سمینار تحول در مدیریت سرمایه های انسانی از دهه چهل تا هشتاد
جلسه ۱	۸ ساعت	۱۲۰۰۰۰۰۰	جمعه ساعت ۹:۰۰ الی ۱۷:۰۰	۳-۰۹-۲۳	دکتر احمد رضا نخجوانی	سمینار رهبری کار و کسب در عمل
جلسه ۱	۸ ساعت	۸۵۰۰۰۰۰۰	پنج شنبه (۹ الی ۱۷)	۳-۱۰-۰۵	پرویز درگی	تور آموزشی اقتصاد رفتاری و استراتژی سلامت
جلسه ۲۰	۸ ساعت	۱۲۰۰۰۰۰۰	چهارشنبه ساعت ۹ تا ۱۷	۳-۱۰-۱۲	دکتر علی صاحبی	سمینار مدیر در نقش کوچ
جلسه ۲۰	۸ ساعت	۱۲۰۰۰۰۰۰	پنج شنبه ساعت ۹ تا ۱۷	۳-۱۰-۱۳	دکتر مرتضی عمادزاده	سمینار توسعه و بینش اقتصاد مدیران
جلسه ۱	۸ ساعت	۱۲۰۰۰۰۰۰	جمعه ساعت ۹:۰۰ الی ۱۷:۰۰	۳-۱۰-۱۴	پرویز درگی	سمینار پیوند استراتژی و بازاریابی

۲ جلسه	۱۶ ساعت	۸۵۰۰۰۰۰	پنج شنبه و جمعه ساعت ۹:۰۰ الی ۱۷	۳-۱۱-۲۵	پرویز درگی	سمینار سرپرستان وظایف و مسئولیت ها
۲ جلسه	۱۶ ساعت	۷۵۰۰۰۰۰	پنج شنبه و جمعه ساعت ۹:۰۰ الی ۱۷	۳-۱۱-۲۵	دکتر علی اکبر نجار	سمینار انبار گردانی و موجودی انبار
۱ جلسه	۴ ساعت	۱۲۵۰۰۰۰	پنج شنبه ساعت ۹ تا ۱۳	۳-۱۲-۰۲	کاوه عظیمی	سمینار از دیوار مخالفت تا قله موافقت
۱ جلسه	۸ ساعت	۷۵۰۰۰۰۰	پنج شنبه ساعت ۹ تا ۱۷	۳-۱۲-۰۲	هنگامه عسگری	سمینار بازگشت پول از بازار(اعتبار سنجی و وصول مطالبات)
۲ جلسه	۱۶ ساعت	۱۸۴۵۰۰۰۰	افطار تا ۲ بامداد	۴-۰۱-۰۶	پرویز درگی	سمینار پیش بینی های اقتصادی پرویز درگی معلم بازاریابی در سال ۱۴۰۴
۱۵ جلسه	۶۰ ساعت	۲۷۴۳۰۰۰۰	چهارشنبه ساعت ۱۵ تا ۱۹	۴-۰۲-۰۹	پرویز درگی - دکتر رضا اکبری اصل - کاوه عظیمی - هنگامه عسگری	دوره جامع کارشناس فروش (فروشنده حرفه ای)
۱۰ جلسه	۴۰ ساعت	۵۶۳۰۰۰۰۰	شنبه ها ساعت ۱۵ الی ۱۹	۴-۰۲-۲۸	پرویز درگی	مدیریت فروش از نگاه پرویز درگی معلم بازاریابی