

# 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	۳-۰۱-۰۶	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
دوره جامع کارشناس فروش کد ۱۰۳	پرویز درگی - دکتر بابک سبزیان پور - دکتر رضا اکبری اصل - کاوه عظیمی	۳-۰۴-۲۶	چهارشنبه ها ساعت ۱۵ تا ۱۹	۱۸۰۰۰۰۰۰۰	۶۰ ساعت	۱۵ جلسه
دوره جامع مدیریت ارشد کار و کسب کد ۱۱۰	پرویز درگی	۳-۰۴-۲۸	پنجشنبه و جمعه ساعت ( ۹:۰۰ - ۱۳:۰۰ )	۴۵۰۰۰۰۰۰۰	۲۰۰ ساعت	۵۰ جلسه
سلسه سمینارهای یافته های مدیریت (تخفیف ۳۰ میلیونی برای پکیج)	پرویز درگی - بهزاد ابوالعالی - دکتر مرتضی عمادزاده - دکتر علی صاحبی	۳-۰۵-۰۳	چهارشنبه و پنج شنبه و جمعه (۹ الی ۱۶)	۷۲۰۰۰۰۰۰۰	۴۸ ساعت	۶ جلسه

کارگاه بازاریابی و فروش تلفنی  
کد ۱۲۰

دکتر رضا اکبری اصل

۳-۰۵-۱۲

شنبه ها ساعت ۱۵ تا ۱۹

۵۸۰۰۰۰۰

۱۲ ساعت

۳ جلسه

دوره جامع مدیریت فروش کد  
۱۰۴

پرویز درگی - بهرام رزمان -  
دکتر بابک سبزیان پور - دکتر  
رضا اکبری اصل - کاوه عظیمی  
- هنگامه عسگری - محمد  
ظهیری - دکتر علی اکبر نجار

۳-۰۵-۲۰

شنبه ها ساعت ۱۵ تا ۱۹

۳۰۰۰۰۰۰۰

۸۰ ساعت

۲۰ جلسه