

تقویم آموزشی ۹۸

نام دوره	نام مدرس	تاریخ شروع	روز های برگزاری	شهریه (تومان)	طول دوره	تعداد جلسات
سمینار ۴ روزه بازاریابی و فروش بر پایه روانشناسی و ارتباطات	پرویز درگی	۹۸-۰۱-۰۶	سه شنبه تا جمعه	۱۵۲۰۰۰۰	۳۲ ساعت	۴ جلسه
کارگاه نورومارکتینگ (بازاریابی عصب پایه)	پرویز درگی	۹۸-۰۱-۱۹	دوشنبه ساعت ۱۶ تا ۲۰	۲۵۰۰۰۰	۴ ساعت	۱ جلسه
کارگاه مدیریت قیمت گذاری	دکتر محمد بلوریان تهرانی	۹۸-۰۱-۲۶	دوشنبه ساعت ۱۶ الی ۲۰	۲۰۰۰۰۰	۴ ساعت	۱ جلسه
دوره کوتاه مدت دیجیتال مارکتینگ (Display AD/App Marketing/SEM/Email Marketing/ Video Marketing)	مهندس مهدی فربهی	۹۸-۰۱-۲۶	دوشنبه ها ساعت ۱۶ تا ۲۰	۸۰۰۰۰۰	۱۶ ساعت	۴ جلسه
کارگاه مدیریت توزیع (با نگرش بازار ایران)	پرویز درگی	۹۸-۰۲-۰۲	دوشنبه ساعت ۱۶ تا ۲۰	۲۵۰۰۰۰	۴ ساعت	۱ جلسه
کارگاه مدیریت تیم های بازاریابی و فروش	دکتر رضا اکبری اصل	۹۸-۰۲-۱۰	سه شنبه ساعت ۱۶ تا ۲۰	۴۰۰۰۰۰	۸ ساعت	۲ جلسه
کارگاه تکنیک های فروش حضوری (ویزیتوری)	دکتر بابک سبزیان پور	۹۸-۰۲-۱۱	چهارشنبه ها ساعت ۱۶ تا ۲۰	۴۰۰۰۰۰	۸ ساعت	۲ جلسه

دوره پرورش متخصص بازاریابی	پرویز درگی	۹۸-۰۲-۱۳	جمعه ها ساعت ۹ تا ۱۴	۱۹۸۰۰۰۰۰	۱۵۰ ساعت	جلسه ۳۰
کارگاه مدیریت تجربه مشتریان	دکتر محمد بلوریان تهرانی	۹۸-۰۲-۱۵	یکشنبه ساعت ۱۶ لغایت ۲۰	۲۰۰۰۰۰	۴ ساعت	جلسه ۱
کارگاه مدیریت ارتباط با مشتریان	دکتر محمد بلوریان تهرانی	۹۸-۰۲-۱۵	یکشنبه ساعت ۱۶ لغایت ۲۰	۴۰۰۰۰۰	۴ ساعت	جلسه ۲
بازاریابی شبکه های اجتماعی	مهندس مهدی فربهی	۹۸-۰۲-۲۳	دوشنبه ها ساعت ۱۶ تا ۲۰	۸۰۰۰۰۰	۱۶ ساعت	جلسه ۴
خدمات پس از فروش	دکتر هرمز مهرانی	۹۸-۰۳-۱۲	یکشنبه ها ساعت ۱۶ تا ۲۰	۴۰۰۰۰۰	۸ ساعت	جلسه ۲
بازاریابی محتوا	مهندس مهدی فربهی	۹۸-۰۳-۲۷	دوشنبه ها ساعت ۱۶ تا ۲۰	۸۰۰۰۰۰	۱۶ ساعت	جلسه ۴
کارگاه عملی تجزیه، تحلیل و پیش بینی رفتار خرید مشتریان براساس مدل DISC	دکتر رضا اکبری اصل	۹۸-۰۳-۳۱	جمعه ساعت ۸ تا ۱۶	۳۵۰۰۰۰	۸ ساعت	جلسه ۱
کارگاه عملی تجزیه، تحلیل و پیش بینی رفتار خرید مشتریان براساس مدل DISC	دکتر رضا اکبری اصل	۹۸-۰۵-۱۲	جمعه ساعت ۸ تا ۱۶	۳۵۰۰۰۰	۸ ساعت	جلسه ۱
سمیناروظایف و مسئولیت های مدیر منطقه و مدیر شعبه	پرویز درگی	۹۸-۰۴-۱۹	چهارشنبه ساعت ۸:۳۰ تا ۱۶	۵۵۰۰۰۰	۸ ساعت	جلسه ۱
پرورش بینش فروش و بازاریابی در صنعت دارو	پرویز درگی - مرتضی عباسی نیاسر	۹۸-۰۴-۲۶	چهارشنبه ها ساعت ۱۶ تا ۲۰	۱۲۰۰۰۰۰	۳۲ ساعت	جلسه ۸
ویژگیهای سازمانهای موثر عصر رقابت	پرویز درگی	۹۸-۰۴-۲۷	پنجشنبه ها ساعت ۹ تا ۱۳	۳۵۰۰۰۰	۴ ساعت	جلسه ۱

جلسه ۱	۴ ساعت	۳۵۰۰۰۰	پنج شنبه ساعت ۹ تا ۱۳	۹۸-۰۴-۲۷	پرویز درگی	مجدوب و مشعوف سازی مشتریان
جلسه ۲۶	۱۰۴ ساعت	۳۹۵۰۰۰۰	شنبه ها ساعت ۱۶ تا ۲۰	۹۸-۰۴-۲۹	پرویز درگی - بهرام رزمان - مهندس مهدی فریپی - دکتر فرانک جواهردشتی - دکتر هرمز مهرانی - دکتر رضا اکبری اصل - دکتر محمدحسین غوثی	دوره جامع مدیریت بازاریابی
جلسه ۶	۲۴ ساعت	۱۲۰۰۰۰۰	شنبه ها ساعت ۱۶ تا ۲۰	۹۸-۰۵-۰۵	پرویز درگی - کاوه عظیمی	فروشنده تصادفی نباشید
جلسه ۳	۱۲ ساعت	۷۲۰۰۰۰	سه شنبه ها ساعت ۱۶ تا ۲۰	۹۸-۰۵-۰۸	دکتر بابک سبزیان پور	پرورش سرپرستان فروش
جلسه ۴	۱۶ ساعت	۸۰۰۰۰۰	پنج شنبه ها ساعت ۹ تا ۱۳	۹۸-۰۵-۱۷	دکتر آرش بهجو	راه اندازی و مدیریت باشگاه مشتریان