

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
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 ۱۰	۴۰ ساعت	۴۲۰۰۰۰۰۰	شنبه ها ساعت ۱۵:۳۰ الی ۱۹:۳۰	۳-۰۷-۲۱	پرویز درگی	مدیریت فروش از نگاه پرویز درگی معلم بازاریابی
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 ۶	۴۸ ساعت	۷۲۰۰۰۰۰۰	نیمه دوم آبان و آذر	۳-۰۸-۲۳	پرویز درگی - بهزاد ابوالعالایی - دکتر مرتضی عمادزاده - دکتر علی صاحبی	سلسه سمینارهای یافته های مدیریت (سری دوم)