

دوره مهارت های فروش بر پایه روانشناسی و ارتباطات



آموزشگاه
بازارسازان

021-66028402
09102664032



مدرس

پرویز درکی معلم کار و کسب

معلم کار و کسب و مشاور بنگاه های اقتصادی معتبر
نویسنده بیش از ۶۰ عنوان کتاب تخصصی در بازاریابی
مدیرعامل گروه TMBA

سرفصل‌ها

- تشریح کاربردی مفاهیم روانشناسی، ارتباطات، بازاریابی و فروش
- چگونگی پیاده سازی بینش، ساده سازی، کاربردی بودن و جامعیت نگری در حرفه فروش
- اهمیت و بکارگیری مهارت های مدیریت بر خود
- اهمیت و بکارگیری مهارت های میان فردی با کارکنان و مشتریان
- انواع نگرش و رضایت شغلی کارکنان و خوشنودی مشتریان
- شخصیت شناسی خود، کارکنان و مشتریان
- مدیریت ارزش ها در سطح علوم بازاریابی و فروش و کارکنان و مشتریان
- ادراک و تصمیم گیری در سازمان و بازار
- ایجاد و ارتقاء انگیزشی خود، کارکنان و مشتریان
- مبانی رفتار گروهی، کار تیمی و خانواده کاری
- بهره گیری از علوم روانشناسی و ارتباطات در ایجاد دستاوردهای عالی کار و کسب
- چگونگی ارتقاء رهبری در سازمان و بازار

سرفصل‌ها

- انواع مهارت‌های کلامی و اصول، فنون و هنر مذاکره
- چگونگی ارتقاء فرهنگ سازمانی و تغییر فرهنگ مشتریان
- اصول و تکنیک‌های تحول سازمانی جهت ایجاد سازمان یادگیرنده و سازمان تندآموز
- مدیریت استرس در سطوح خود، کارکنان و مشتریان
- مهارت‌های ارتباط با شاکیان (کارکنان و مشتریان)
- مهارت‌های ارتباطی با ابزارهای زبان بدن، نامه نگاری تجاری، تلفن و فضای دیجیتال
- مدیریت برند جامع در سطوح برند شخصی، برند سازمان، برند محصول، برند کارکنان و برند کارفرمایی
- فروش در شرایط پیچیده پر ابهام بی ثبات و عدم قطعیت
- مهارت‌های فروش مویرگی، فروش صنعتی و سازمانی

مبلغ سرمایه‌گذاری

۲۵.۴۰۰.۰۰۰ تومان

مدت زمان دوره

۲۴ ساعت (۶ جلسه ۴ ساعته)

روزهای یکشنبه (۱۶ الی ۲۰)

نیمه دوم دی ماه – نیمه اول بهمن ماه