

کارگاه عملی "تجزیه، تحلیل و پیش بینی رفتار خرید مشتریان بر اساس مدل DISC" (با نگرش بازار ایران)

آیا برایتان پیش آمده است علیرغم توضیحات کاملی که درباره‌ی محصول یا خدمتتان می‌دهید برخی از مشتریان به راحتی خرید می‌کنند و برخی ممکن است حوصله‌شان سر برود و حتی عده‌ای رنجیده‌خاطر شوند؟ آیا از خود پرسیده‌اید چگونه می‌توانید هنگام فروش محصولات یا خدماتتان به افراد گوناگون به‌گونه‌ای رفتار کنید تا تعامل مؤثرتری با مشتری‌تان داشته باشید تا فروشتان را افزایش دهید؟ آیا می‌دانید با مشاهده‌ی حرکات زبان بدن، صحبت‌ها و رفتار مشتری می‌توانید به نوع تیپ شخصیتی‌اش پی برده تا فروش موفق‌تری داشته باشید؟

اگر خواهان رشد فروشتان و توسعه‌ی کاروکسبتان هستید به شما پیشنهاد می‌کنیم با شرکت در کارگاه عملی "تجزیه، تحلیل و پیش بینی رفتار خرید مشتریان بر اساس مدل دیسک"، اولین قدم برای شناخت خود را بردارید تا بتوانید به افراد دیگر کمک کنید که خود را بشناسند و تعریف درستی از ویژگی‌های رفتاری خود داشته باشند، نقاط قوت و قابل بهبود خود را در حوزه‌ی رفتار بدانند و در ارتباط با دیگران توان این را داشته باشند که ویژگی‌های رفتاری مخاطب را شناخته و دلایل رفتار دیگران را درک نمایند و بتوانند مدل رفتاری خود را با دیگران تطبیق دهند، این فرآیند جزء پیچیده‌ترین و سخت‌ترین قسمت ارتباط است و دلیل آن پیچیده بودن انسان است. اگر بتوانیم نوع شخصیت افراد را بشناسیم، بهتر می‌توانیم با آن‌ها ارتباط برقرار کنیم و فروش فوق‌العاده‌ای داشته باشیم.

- **مخاطبان:** مدیران بازاریابی، فروش و کارشناسان فروش، ویزیتورهای شرکت‌های تولیدی و خدماتی و فارغ التحصیلان گرایش‌های مختلف رشته بازاریابی

• محتوای کارگاه:

- تاثیر اصول روانشناسی بر تکنیک‌های بازاریابی و فروش محصولات و خدمات در بازار ایران
- تقسیم‌بندی و شناخت انواع درگاه‌های ارتباطی با مشتریان
- پیش‌بینی، تجزیه و تحلیل رفتارهای آشکار و پنهان مشتریان در فرآیند خرید
- کسب مهارت عملی شناخت شیوه خرید مشتریان با اولین برخورد حضوری و یا تلفنی
- تئوری بازی‌ها در بازاریابی و فروش

- بایدها و نبایدها در قبال شیوه‌های مختلف رفتاری مشتریان
- تکنیک‌های خاتمه فروش در قبال هر یک از انواع مشتریان

- **تاریخ برگزاری:** ۹۸/۱۲/۱۵، پنجشنبه (ساعت: ۱۷:۳۰-۸:۳۰)



مدیر بن: دکتر رضا اکبری اصل

آموزشگاه بازاریابی

مدت کارگاه: ۸ ساعت یک روزه شیوه برگزاری کارگاه بر پایه بازی‌های عملی فردی و گروهی و در

محیطی کاملاً شاد و جذاب خواهد بود.

• شرایط ثبت نام:

مبلغ سرمایه گذاری: ۳,۷۰۰,۰۰۰ ریال

(ثبت نام گروهی، شامل تخفیف می‌باشد: ۳ تا ۵ نفر: ۵٪ و بیش از ۶ نفر: ۱۰٪ - بیشتر از ده نفر، نفر یازدهم رایگان

شماره کارت: ۶۱۰۴۳۳۷۷۳۳۹۱۶۳۹۹ - شماره حساب: ۸۰۲۵۳۳۸۵۶۱

شماره شبای: IR 480120000000008025338561 بانک ملت شعبه وزارت کار بنام پرویز درگی-آموزشگاه بازاریابان)

TMBA
عضو گروه
مرکز آموزش مهارت‌ها و مسائل تخصصی بازاریابی و فروش

تهران، خیابان آزادی، جنب ایستگاه مترو آزادی

(تقاطع شادمان) کوچه‌ی شاهین، شماره ۶، طبقه سوم

تلفن: ۰۲۱-۶۶۰۲۸۱۱۱ / فکس: ۰۲۱-۶۶۰۲۸۴۰۵

صندوق پستی: ۱۳۴۵ / ۱۳۴۴۵

پست الکترونیک: info@marketingschool.ir

MarketingSchool.ir