

دوره‌ی جامع مدیریت بازاریابی و فروش (با نگرش بازار ایران)

• هدف دوره:

همان‌طور که پدر علم بازاریابی جهان پروفیسور فیلیپ کاتلر می‌گوید: «بازارها به شدت در حال تغییر هستند.» پس بازاریابی هم باید تغییر کند. خوشبختانه روند تغییر و تحول در بازار ایران و توجه به علم بازاریابی مثبت و تاحدی راضی‌کننده است، اما به جهت مسائل محیط کلان و نیاز به تغییر جدی‌تر در تفکر مدیران ارشد بنگاه‌های اقتصادی هنوز این تغییرات به حد مطلوب نرسیده است. هنوز هم بسیاری از تصمیمات براساس حدس و گمان صورت می‌گیرد و به اندازه‌ای که در کشورهای توسعه‌یافته‌تر به تحقیقات بازاریابی و هوشمندی رقابتی و هوشمندی بازاریابی توجه می‌شود در کشور ما پرداخته نمی‌شود. هنوز هم بسیاری از محصولات بدون بخش‌بندی بازار صورت می‌گیرد و مدیران ارشد بعضی از شرکت‌ها نمی‌خواهند بپذیرند که دوران تولید و عرضه‌ی یک محصول برای تمام بخش‌های بازار به پایان رسیده است و هنوز هم بعضی از مدیران تصور می‌کنند بازار هدفشان کل بازار است و در خصوص مباحثی چون مزیت رقابتی، جذابیت بازار و ریسک بازارها مطالعه نمی‌کنند.

دیگر دغدغه‌ی مدیران میزان و نحوه‌ی تولید نیست، چون تکنولوژی سبب شده است تولید روزبه‌روز ساده شود و با کیفیت بالاتری به بازار عرضه گردد، اما آن چیزی که با گسترش رقابت سخت‌تر و پیچیده‌تر می‌شود مباحث امور بازار و از جمله‌ی آن‌ها فروش حرفه‌ای است.

در این دوره‌ی جامع با شما همراه خواهیم بود تا با مهم‌ترین مهارت‌های مدیریت بازاریابی و فروش آشنا شویم.

• **مخاطبان دوره:** مدیران و سرپرستان فروش، مدیران شرکت‌های پخش و توزیع، کارشناسان فروش، نمایندگان فروش، مدیران فروشگاه.

• محتوای دوره:

تعداد جلسات	عناوین دوره
۱	اصول و مبانی بازاریابی و فروش
۱	شناخت محیط کار و کسب
۲	تحقیقات بازاریابی کمی و کیفی
۱	برنامه ریزی بازاریابی و تدوین مارکتینگ پلن
۲	تدوین برنامه ارتباطات و تبلیغات
۱	استراتژی بازاریابی STP
۱	مدیریت توزیع
۱	مدیریت قیمت گذاری
۱	مدیریت محصول و لانچ محصول جدید
۱	آشنایی با بازاریابی و خدمات
۱	شناخت رفتار مصرف کننده
۲	CRM و CEM
۲	اصول فنون و هنر مذاکره
۲	بازاریابی اینترنتی و بازاریابی از طریق اپلیکیشن های اجتماعی
۲	مدیریت برند
۱	اندازه گیری رضایت مشتری CSM
۱	سمینار پیش بینی های اقتصادی معلم بازاریابی و توصیه های کاربردی

مدت دوره: ۹۲ ساعت آموزش (۲۳ جلسه ای حضوری)

- گواهینامه: گواهینامه ای رسمی از سازمان آموزش فنی و حرفه ای کشور (قابل ترجمه و مورد تأیید سازمان جهانی کار (ILO))
- زمان برگزاری: ۱ روز در هفته (از ساعت ۱۶ الی ۲۰)
- شروع برگزاری: ۲۹ مرداد ماه ۹۹ روزهای چهارشنبه
- نحوه برگزاری: دوره به صورت حضوری و آنلاین برگزار می گردد.

- شهریه دوره‌ی حضوری: ۷۹,۰۰۰,۰۰۰ ریال (هفت میلیون و نهصد هزار تومان)
 - شهریه دوره‌ی آنلاین: ۶۳,۲۰۰,۰۰۰ ریال (شش میلیون و سیصد و بیست هزار تومان)
- (شامل هزینه‌ی حضور در جلسات آموزشی + پذیرایی + صدور گواهینامه.)

شرایط تخفیف:

۱۰٪ تخفیف در صورت پرداخت شهریه به صورت نقدی
ثبت نام گروهی، شامل تخفیف می‌باشد: ۳ تا ۵ نفر: ۵٪، بیش از ۶ نفر: ۱۰٪ و بیشتر از ۱۰ نفر، یازدهم رایگان

شرایط اقساط:

- پرداخت به صورت اقساط به صورت ذیل می‌باشد:

ردیف	شرایط پرداخت حضوری	مبلغ پرداخت
۱	پرداخت نقدی قبل از جلسه اول	۲,۵۰۰,۰۰۰ میلیون تومان
۲	چک به تاریخ ۱ ماه پس از جلسه اول	۱,۸۰۰,۰۰۰ میلیون تومان
۳	چک به تاریخ ۲ ماه پس از جلسه اول	۱,۸۰۰,۰۰۰ میلیون تومان
۴	چک به تاریخ ۳ ماه پس از جلسه اول	۱,۸۰۰,۰۰۰ میلیون تومان

ردیف	شرایط پرداخت آنلاین	مبلغ پرداخت
۱	پرداخت نقدی قبل از جلسه اول	۱,۵۸۰,۰۰۰ میلیون تومان
۲	چک به تاریخ ۱ ماه پس از جلسه اول	۱,۵۸۰,۰۰۰ میلیون تومان
۳	چک به تاریخ ۲ ماه پس از جلسه اول	۱,۵۸۰,۰۰۰ میلیون تومان
۴	چک به تاریخ ۳ ماه پس از جلسه اول	۱,۵۸۰,۰۰۰ میلیون تومان

- پرداخت شهریه به حساب جاری ۸۰۲۵۳۳۸۵۶۱ شماره کارت ۶۱۰۴۳۳۷۷۲۳۹۱۶۳۹۹ نزد بانک ملت (جام) شعبه وزارت کار به نام آموزشگاه بازاریابان