

## دوره جامع مدیریت بازاریابی و فروش (با نگرش بازار ایران)

(کد استاندارد سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای: ۴/۹۲/۱/۱-۲۱)

- مخاطبان دوره: مدیران بازاریابی، مدیران توسعه بازار، معاونین بازاریابی و بازرگانی، مدیران عامل شرکت‌های کوچک و متوسط
- محتوای دوره:

| ردیف | سرفصل  | تعداد جلسه | استاد               |
|------|--|------------|---------------------|
| ۱    | اصول و مبانی بازاریابی و فروش                      | ۲          | درگی                |
| ۲    | مبانی تفکر استراتژیک                               | ۲          | رزمان               |
| ۳    | شناخت محیط کار و کسب                               | ۱          | دکتر عمادزاده       |
| ۴    | تحقیقات بازاریابی کیفی                             | ۲          | دکتر چیت ساز        |
| ۵    | تحقیقات بازاریابی کمی                              | ۲          | دکتر چیت ساز        |
| ۶    | طراحی مارکتینگ پلن                                 | ۲          | گلچین فر            |
| ۷    | تدوین برنامه ارتباطات و تبلیغات                    | ۳          | دکتر میرزایی        |
| ۸    | STP  | 2          | دکتر اکبری          |
| ۹    | پیش بینی و هدفگذاری فروش                           | ۲          | درگی                |
| ۱۰   | مدیریت قیمت گذاری                                  | ۲          | دکتر بلوریان تهرانی |
| ۱۱   | مدیریت توزیع                                       | ۱          | درگی                |
| ۱۲   | مدیریت محصول و لانچ محصول جدید                     | ۱          | درگی                |
| ۱۳   | آشنایی با بازاریابی خدمات                          | ۲          | دکتر نصیری          |
| ۱۴   | شناخت رفتار مصرف کننده                             | ۲          | دکتر مهرانی         |
| ۱۵   | CRM و CEM  | 2          | دکتر بلوریان تهرانی |
| ۱۶   | اصول، فنون و هنر مذاکره                            | 3          | دکتر غوثی           |
| ۱۷   | بازاریابی اینترنتی و...                            | ۲          | مهندس فریبی         |
| ۱۸   | مدیریت برند  | ۲          | دکتر میرزایی        |
| ۱۹   | CSM  | 1          | دکتر غوثی           |
| ۲۰   | بازاریابی صنعتی                                    | ۲          | دکتر نصیری          |
| ۲۱   | اجرا و کنترل بازاریابی و فروش                      | ۱          | درگی                |
| ۲۲   | جشن پایان سال و سمینار پیش بینی های معلم بازاریابی | ۱          | درگی                |
|      |  | ۴۰ جلسه    |                     |



- **مدت دوره:** ۱۶۰ ساعت آموزش (۴۰ جلسه آموزشی)
- **زمان برگزاری:** ۱ روز در هفته از ساعت ۱۶-۲۰
- **گواهینامه:** گواهینامه رسمی از سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور (قابل ترجمه و مورد تایید سازمان جهانی کار (ILO))
- **مدرسان دوره:** دکتر مرتضی عمادزاده، دکتر هرمز مهرانی، دکتر رضا اکبری اصل، دکتر بلوریان تهرانی، دکتر سارا میرزایی، دکتر شادی گلچین فر، دکتر محمدحسین غوثی، خانم دکتر شهرزاد چیت ساز، مهندس مهدی فریبی، مهندس بهرام رزمان، دکتر ساسان نصیر و پرویز درگی
- **شرایط ثبت نام:**
  - شهریه: ۶,۰۰۰,۰۰۰ ریال (شش میلیون تومان)
  - در صورت پرداخت نقد ۱۵ درصد تخفیف
  - پرداخت اقساطی امکان پذیر است
  - پرداخت شهریه به حساب جاری ۴۴۹۷۲۴۵۳/۹۳ - شماره کارت ۶۱۰۴۳۳۷۷۷۰۱۱۸۳۳۷

نزد بانک ملت (جام) شعبه وزارت کار به نام آموزشگاه بازاریابان