

دوره کاربردی فروش به شرکت ها و سازمان ها بر مبنای اصول بازاریابی (B2B)

در یک خرید شرکتی و سازمانی، نیاز در یک قسمت سازمان، اختیار تصمیم گیری خرید در دست مدیران ارشد و بودجه خرید در اختیار واحد مالی است. این سه ویژگی، مذاکره در فروش به شرکت ها و سازمان ها را از اساس با فروش های کوچک متفاوت میکند و به همین علت تکنیک ها و فنون مذاکره ای که باید در یک فروش سازمانی به کار برده شوند متفاوت هستند. استراتژی مذاکره در فروش های سازمانی به تصمیم خرید رساندن مشتری است.

آموزشگاه بازاریابان در نظر دارد در دوره ی کاربردی فروش به شرکت ها و سازمان ها، به تشریح مستقیم این استراتژی ها و نحوه ی مذاکره فروش سازمانی با نگرش بر بازار ایران بپردازد.

مخاطبان: مدیران عامل، مدیران فروش، مدیران بازاریابی، کارشناسان فروش سازمانی، صاحبان شرکت های تولیدی، صنعتی و واسطه ای

محتوا:

۱. فروش سازمانی چیست؟
۲. تفاوت فروش سازمانی با B2C و B2G
۳. مراحل فروش سازمانی
۴. طراحی فرآیند فروش سازمانی
۵. نمودار تغییر نگرانی یا دغدغه های خریدار
۶. شیوه تصمیم گیری مشتریان B2B
۷. شناخت و تحلیل نیاز مشتری
۸. مهارت گوش دادن موثر
۹. مهارت سوال پرسیدن
۱۰. علاقه مند کردن مشتری
۱۱. مهارت های ارائه موثر
۱۲. آشنایی با موانع فروش سازمانی
۱۳. بررسی و کنترل ریسک مشتری

۱۴. بررسی نگرانی و دغدغه مشتریان در مورد قیمت
۱۵. تکنیک های تکمیلی مدیریت آپجشن قیمت
۱۶. برنامه ریزی یک روز فروشنده موفق سازمانی
۱۷. آمادگی های لازم برای برگزاری جلسه فروش
۱۸. تفاوت های فروش سنتی با فروشنده مشتری محور
۱۹. شناخت فروش به مدیران ارشد
۲۰. تکنیک های برگزاری جلسه با مدیران ارشد
۲۱. چند راه تکمیلی برای بستن فروش
۲۲. معرفی راه حل فروش (FAB)

منابع :

- ۱) فروش به شرکت ها و سازمان ها/ نیل رکهم؛ بابک مروانی/ انتشارات بازاریابی
- ۲) چگونه یک فروشنده سازمانی موفق باشیم؟/ امیرمصطفی اعرابی پور/ انتشارات بازاریابی

- **مدرس :** دکتر ساسان نصیری (مدیر فروش اسبق BMW آلمان)
- **تاریخ برگزاری :** چهارشنبه ها از ۲۲ آبان ماه ۱۳۹۸ (ساعت ۱۶ الی ۲۰)
- **مدت دوره :** ۱۶ ساعت، ۴ جلسه (ساعت: ۱۶ الی ۲۰)
- **مبلغ سرمایه گذاری :** ۸۵۰,۰۰۰ (هشتصد و پنجاه هزار تومان)

- **گواهینامه:** گواهینامه رسمی آموزشگاه بازاریازان (ممه‌ور به مهر برجسته، دو زبانه، دارای کد استعلام قابل پیگیری و با امضای رییس انجمن علمی بازاریابی ایران)
- **محل برگزاری:** آموزشگاه بازاریازان، تهران، خیابان آزادی، بین مترو شادمان و خیابان بهبودی، کوچه شاهین، پلاک شش، طبقه ۳
- **شرایط ثبت نام:**

- ثبت نام گروهی، شامل تخفیف می باشد: ۳ تا ۵ نفر: ۵٪ و بیش از ۶ نفر: ۱۰٪- بیشتر از ده نفر، نفر یازدهم رایگان
- پرداخت شهریه به حساب جاری ۸۰۲۵۳۳۸۵۶۱ و شماره کارت ۶۱۰۴۳۳۷۷۲۳۹۱۶۳۹۹ نزد بانک ملت (جام) شعبه وزارت کار به نام پرویز درگی (آموزشگاه بازاریازان تلفن مشاوره آموزشی و ثبت نام: ۵-۶۶۰۲۸۴۰۱ و ۱۲-۶۶۰۲۸۱۱۱)

- **دبیرخانه:**

- تلفن: ۰۲۱-۶۶۰۲۸۱۱۲ و ۰۲۱-۶۶۰۲۸۴۰۱-۴
- نشانی سایت: Marketingschool.ir
- صفحه اینستاگرام: @Bazarsazan1