

نام دوره: تحقیقات بازار برای شناخت و جذب مشتری

آنچه برای تصمیم‌گیری درست و به‌هنگام باید از تحقیقات بازار بدانید

تحقیقات بازار فرآیندی است که در آن شرکت‌ها به دنبال جمع‌آوری داده‌ها به‌طور سیستماتیک برای تصمیم‌گیری بهتر هستند. با این حال، ارزش واقعی آن در روشی نهفته است که در آن از تمام داده‌های به‌دست‌آمده برای دستیابی به دانش بهتر مصرف‌کننده بازار استفاده می‌شود.

هدف اولیه از انجام تحقیقات بازار، درک یا بررسی بازار مرتبط با یک محصول یا خدمات خاص است تا مدیران تصمیم بگیرند که مشتری چگونه به یک محصول یا خدمات واکنش و جذب آن خواهد شد. اطلاعات به‌دست‌آمده از انجام تحقیقات بازار برای تنظیم فعالیت‌های بازاریابی/تبلیغاتی یا تعیین اولویت‌های ویژگی/نیاز خدمات مشتری (در صورت وجود) استفاده می‌شود.

با شرکت در این دوره، می‌توانید با استفاده از روش‌هایی که در تحقیقات بازار استفاده می‌شوند، روند فروش و جذب مشتری را به‌طور مؤثر بهبود بخشید. این دوره یک فرصت خوب برای یادگیری تحقیقات بازار است که شما را در مسیر جذب و حفظ موفقیت‌آمیز مشتریان کمک خواهد کرد.

سرفصل	مدت زمان
مقدمات، انواع روش‌های تحقیقات بازار و جمع‌آوری داده، تحقیقات کمی و کیفی، مهمترین مدل‌ها در تحقیقات بازار	۲ جلسه ۳ ساعته
کارگاه طراحی پرسشنامه (نیاز به لب‌تاپ دارد)	۱ جلسه ۳ ساعته
کارگاه تحلیل داده (نیاز به لب‌تاپ دارد)	۲ جلسه ۳ ساعته

مخاطب این دوره:

کارشناسان فروش

دانشپذیران و علاقه‌مندان دوره MBA

کارشناسان و مدیران فروش، مارکتینگ

علاقه‌مندان حوزه فروش

مبلغ سرمایه‌گذاری: ۴,۸۰۰,۰۰۰ تومان

کارشناس آموزش: خانم خادمی: ۰۹۱۰۳۱۴۷۰۲۲