

## کارگاه عملیات جنگ روانی با مشتریان و رقبا (با نگرش بازار ایران)

مغز مشتریان، منطقه نبرد است. منطقه ای بی ثبات که دستیابی به آن بسیار مشکل است. پیروزی در جنگ های تجاری به استراتژی های خاص نیازمند است. رمز موفقیت، یافتن نقطه ضعف رقیب و حمله به آن منطقه است.

### • محتوای دوره:

۱. مقدمه ای بر جنگ روانی در بازاریابی و فروش
۲. تعاریف جنگ روانی در مکاتب مختلف
۳. اهداف جنگ روانی در بازار
۴. مأموریت عملیات جنگ روانی در بازاریابی و فروش
۵. تقسیم بندی شیوه های عملیات جنگ روانی در بازاریابی و فروش
۶. تکنیک های عملی و کاربردی جنگ روانی در بازاریابی و فروش

### • مدت دوره: ۸ ساعت آموزش

### • مدرس دوره: دکتر اکبری اصل

- گواهینامه: گواهینامه رسمی آموزشگاه بازاریازان (ممهور به مهر برجسته، دو زبانه، دارای کد استعلام قابل پیگیری و با امضای رئیس انجمن علمی بازاریابی ایران)

- تلفن مشاوره آموزشی و ثبت نام: ۵-۶۶۰۲۸۴۰۱ و ۱۲-۶۶۰۲۸۱۱۱

- تاریخ برگزاری: ۹۸/۰۵/۲۵

- نشانی سایت: [Marketingschool.ir](http://Marketingschool.ir)

- ارتباط از طریق تلگرام: @Bazarsazan1

- صفحه اینستاگرام: @Bazarsazan1