



آموزشگاه بازاریابان
Bazarsazan Marketing School

دوره جامع مدیریت فروش





آموزشگاه بازاریازان
Bazarsazan Marketing School

هدف:

شغل فروشندگی، شغلی استراتژیک است. عملکرد این شغل تاثیر شدید و معناداری بر عملکرد سازمان دارد. به همان میزان که یک فروشنده توانمند برای مشتری، ارزش و برای سازمان، ثروت تولید میکند، یک فروشنده ضعیف به راحتی ارزشها را تخریب و منابع تولید ثروت را نابود خواهد کرد. فروشنده ماهر و توانمند به افزایش مشتریان وفادار و سهم بازار میپردازد و فروشنده ضعیف، مشتری را به سوی رقبا هدایت میکند. فروش به عنوان جزئی از اجزای بازاریابی، فعالیتی است که بازاریابی را به ثمر می‌رساند. از طرفی بازاریابی علم مسابقه است. تیم فروش به عنوان گلزن، پاس گل را از بازاریابی می‌گیرد.

- نکات ریزی در بازار ایران هست که کمتر منبع آموزشی به آن پرداخته. مواردی چون مدیریت وصول مطالبات، اعتبارسنجی، مسیربندی، مدیریت زیر فروشی و... که مدیریت آنها در زمره وظایف مدیریت فروش است.

- برنامه‌ریزی، سازماندهی، هدایت و رهبری، نظارت و کنترل و ایجاد هماهنگی بین منابع انسانی شایسته، اطلاعات، امکانات و سایر منابع برای نیل به اهداف تعیین شدهی فروش، بر عهدهی مدیر فروش است.

- از دیگر وظایف مدیر فروش، تلاش همه‌جانبه با هدف حداکثر ساختن فروش سالم و فروش مؤثر مجموعه در کوتاه‌مدت و بلندمدت، و همچنین افزایش سود خالص است.



آموزشگاه بازاریازان
Bazarsazan Marketing School

محتوا:

- جایگاه مدیریت فروش در سازمان
- مدیریت منابع انسانی برای مدیران فروش
- مدیریت مالی برای مدیران فروش
- آشنایی مدیران فروش با مباحث حقوقی
- مدیریت مذاکره برای مدیران فروش
- مدیریت وصول مطالبات و اعتبارسنجی مشتریان
- ارتباط مدیرفروش با سرپرستان فروش
- آشنایی مدیران فروش با فضای مجازی
- مهارت های کوچ در بازاریابی و فروش
- مدیریت برندشخصی و توسعه فردی برای مدیران فروش
- آشنایی مدیران فروش با مباحث مدیریت انبار
- گزارش گیری , گزارش دهی و مدیریت برتر حضور در جلسات
- جمع بندی و پرسش و پاسخ



آموزشگاه بازاریازان
Bazarsazan Marketing School

مدرسین:

اعضای هیات علمی آموزشگاه بازاریازان

مدت دوره:

۸۰ ساعت - ۲۰ جلسه ۴ ساعته

مبلغ سرمایه گذاری:

۱۹,۷۵۰,۰۰۰ تومان

کارشناس آموزش:

خانم امیری

۰۹۱۰۳۱۴۷۰۳۰

۰۲۱۶۶۰۲۸۴۰۱