



## مدیریت اجرا و کنترل عملیات بازاریابی و فروش (حضور و آنلاین)

مقدمه:

بهترین برنامه های بازاریابی و فروش زمانی ارزش پیدا می کنند که بخوبی اجرا و کنترل شوند در غیر اینصورت هیچ ارزشی ندارند.

در این کارگاه اصول اجرای بهره ور و کنترل شایسته در راستای اهداف کار و کسب ارائه خواهد شد. تجربیات ۳۵ ساله مدرس در مدیریت و مشاوره سازمان ها در این کارگاه ارائه را کاربردی خواهند کرد.

عناوین:

۱. بازاریابی و فروش در کاربرد
۲. چرا به آیین اجرا در بازاریابی و فروش نیاز داریم؟
۳. بلوک های اجرای شایسته در بازاریابی و فروش
۴. رفتارهای هفت گانه مدیران بازاریابی و فروش در اجرای بهره ور
۵. مهم ترین وظیفه مدیران بازاریابی و فروش در کسب نتایج مؤثر چه هستند؟
۶. سه فرآیند محوری آیین اجرا در بازاریابی و فروش
۷. تدوین استراتژی اجرا و برقراری ارتباط آن با کارکنان
۸. سوالات اساسی در مدیریت کنترل عملیات بازاریابی و فروش
۹. نسبت های مالی و کارآیی در بازاریابی و فروش
۱۰. بیست توصیه معلم بازاریابی در اجرا و کنترل بهره ور

مدت دوره: ۴ ساعت - یک جلسه

تاریخ برگزاری: ۳ آبان ماه شنبه از ساعت ۱۶ الی ۲۰

مدرس: معلم بازاریابی پرویز درگی

مبلغ سرمایه گذاری مالی: ۵۰۰,۰۰۰ تومان

شماره تماس: ۰۲۱-۶۶۰۲۸۴۰۱ شماره همراه: ۰۹۳۹۵۳۵۲۳۰۱