

دوره کاربردی تکنیک های حرفه ای فروش (با نگرش بازار ایران)

هدف دوره:

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 می کند، یک فروشنده ضعیف به راحتی ارزش ها را تخریب و منابع تولید ثروت را نابود خواهد کرد. فروشنده ماهر و توانمند به افزایش مشتریان وفادار و سهم بازار می پردازد و فروشنده ضعیف، مشتری را به سوی رقبا هدایت می کند. در مورد شغل فروشندگی نمی توان و نباید بی تفاوت ماند. این دوره آموزشی که بر اساس مدل شایستگی های شغلی طراحی شده است، سعی دارد بازاریابان و فروشندگان را برای دستیابی به عملکردی بهتر از سطح متوسط، مهیا نماید.

• مخاطبان دوره: کارشناسان فروش، بازاریاب ها (ویزیتورها) و فروشندگان

• محتوای دوره:

۱. اهمیت و جایگاه شغل فروشندگی در سازمان
۲. مهارت مشتری یابی
۳. برنامه ریزی فروش
۴. اصول و فنون مذاکره فروش
۵. غلبه بر اعتراضات مشتری و موانع فروش
۶. مهارت قطعی کردن فروش
۷. مهارت حفظ و نگهداری مشتری

• مدت دوره: ۱۶ ساعت (۴ جلسه) - از ۱۳۹۸/۷/۲۲ دوشنبه ها از ساعت ۱۶ الی ۲۰:۰۰

• مدرس دوره: آقای بابک مروانی

• منبع آموزشی:

- ✓ کتاب مدیریت فروش و فروش حضوری با نگرش بازار ایران / مولف: پرویز درگی / انتشارات بازاریابی
- ✓ کتاب فروش، تکنیکها و کاربردها / ریچارد هوبارت بوسکرک / ترجمه: بابک مروانی / انتشارات بازاریابی

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

• شرایط ثبت نام:

- شهریه دوره: ۷۰۰,۰۰۰ تومان (هفتصد هزار میلیون تومان)
- 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 بازاریابان)
- تلفن مشاوره آموزشی و ثبت نام: ۰۶۶۰۲۸۴۰۱ و ۰۶۶۰۲۸۱۱۱-۱۲
- نشانی سایت: Marketingschool.ir
- ارتباط از طریق تلگرام: @Bazarsazan1
- صفحه اینستاگرام: @Bazarsazan1