



## دوره تکنیک های فروش، بازاریابی، ارتباطات اثربخش در عصر پست مدرن

### هدف:

تغییرات و دگرگونی های ناشی از سرعت پیشرفت تکنولوژی، رشد کم بازارهای محصولات و خدمات، رقابت و افزایش هزینه های بازاریابی و فروش و همچنین ارتباطات، در حال برانگیختن یک انقلاب و بازشناسی از روش های متداول بازاریابی، فروش و ارتباطات در کشور ایران است. مدل های پذیرفته شده و نسخه های از قبل تعیین شده در حوزه های مذکور زیر سوال رفته اند و دیگر پاسخگوی مناسبات امروزی بازار ایران نیستند. در این دوره آموزشی کاربردی تمام سعی ما بر این خواهد بود که شیوه ها و تکنیک هایی را بر شماریم که به یک مقصد ختم شود. هیچ روش خاصی برای حل یک مسئله ویژه در دنیای بازاریابی، فروش و ارتباطات دیگر وجود ندارد.

### سرفصل ها:

- مقدمه ای بر مفاهیم اولیه مکاتب کلاسیک، مدرن و پست مدرن در بازاریابی، فروش و ارتباطات
- ابزارهای کاربردی فروش در فضای پست مدرن حاکم بر بازار ایران
- مهارت های یک فروشنده حرفه ای در بازارهای پسامدرن
- تکنیک های عملیاتی در فروش و ارتباطات اثربخش در دوران پسا مدرنیسم در ایران
- جمع بندی و ارائه راهکارهای توسعه ای

### • مدرس: دکتر رضا اکبری اصل

• تاریخ برگزاری: از ۲۷ دی ماه ۱۳۹۹ - روزهای شنبه

• مدت دوره: ۴ جلسه ۴ ساعته - (۱۶ ساعت) از ساعت: ۱۶ الی ۲۰

• محل برگزاری: آموزشگاه بازاریان

• ارائه گواهینامه از آموزشگاه بازاریان (ممهور به مهر برجسته، دو زبانه، دارای کد استعلام قابل پیگیری و با امضای رئیس انجمن علمی کسب و کار ایران)

### • شرایط ثبت نام:

- مبلغ سرمایه گذاری دوره حضوری: تومان
- مبلغ سرمایه گذاری دوره آنلاین: 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 بازاریان)
- تلفن مشاوره آموزشی و ثبت نام: ۴-۶۶۰۲۸۴۰۱ و ۰۹۳۹۵۳۵۲۳۰۱