



پرویز درگی؛ معلم بازاریابی
مدیریت فروش از نگاه پرویز درگی معلم بازاریابی
چهل ساعت (۱۰ جلسه ۴ ساعته)

نیم نگاهی به رزومه استاد
مشاور هیأت مدیره شرکتها و سازمانهای معتبر/ نویسنده و مترجم
بیش از ۶۰ عنوان کتاب در حوزههای مدیریت، بازاریابی و فروش
رهبر تحقیق پروژههای متعدد تحقیقات بازاریابی در سطح ملی و
بین المللی / مدیرعامل هلدینگ TMBA

هدف : با توجه به اهمیت روز افزون فروش حرفه ای در فضای پیچیده و رقابتی کار و کسب لزوم رشد محتوایی مدیران فروش و علاقه مندان به این شغل پر چالش و پر درآمد روز به روز بیشتر میشود.

در این دوره چهل ساعته (۱۰ جلسه ۴ ساعته) با بهره گیری از نکات آموزشی و اجرای کارگاه های کاربردی در این مسیر گامهای ارزنده ای برداشته میشود.

جایگاه فروش در نظام کار و کسب سازمان کجاست ؟
مدیریت فروش حرفه ای چگونه تعریف و پیاده سازی میشود ؟
وظایف اساسی مدیران فروش از الف تا ی چیست ؟
تعامل مدیران فروش با مدیران توسعه بازار چگونه است ؟
نقش مدیران فروش در مدیریت شایستگی منابع انسانی چگونه هست ؟
چارت سازمان فروش چگونه است ؟
مهارت های ارتباطی مدیران فروش با ذینفعان درون سازمانی و برون
سازمانی چگونه باید باشد ؟
مدیران فروش وظایف برنامه ریزی . سازماندهی . هدایت و رهبری
نظارت و کنترل را چگونه انجام می دهند ؟

محاسبه پورسانت و جبران خدمت نیروهای فروش چگونه انجام میشود ؟
جایگاه و نحوه پیاده سازی مهندسی فروش در مدیریت فروش چگونه است ؟
مدیریت هوشمندی رقابتی در جایگاه مدیریت فروش چگونه است ؟
مدیریت اعتبارسنجی در وصول مطالبات در نظام فروش سازمان چگونه اجرایی
می شود ؟

فروش های صنعتی و فروش های مصرفی چه تفاوتی دارند ؟
مدیران فروش بازارهای صنعتی و مصرفی چه تفاوت هایی با هم دارند ؟
بیشترین نکته اساسی موفقیت در مدیریت فروش چه می باشند ؟

برای ثبت نام و مشاوره با ما تماس
بگیرید:



کارشناس آموزش: فاطمه حیدری

۰۹۱۰۳۱۴۷۳۴۰
۰۲۱۶۶۰۲۸۴۰۴

مبلغ سرمایه گذاری: ۴۲ میلیون تومان
امکان تخفیف ثبت نام زود هنگام

