

سمینار وظایف و مسئولیت های مدیر منطقه و مدیر شعبه (با نگرش بازار ایران)

صنعت پخش به دلیل ارتباط دو سویه، از یک طرف با واحدهای تولیدی و از سوی دیگر با مصرف کنندگان، از تخصص و هوش و ظرفیتی برخوردار است که این توان را در سایر تشکلهای صنفی کمتر می توان دید. در این بین مدیران مناطق و شعبه ها نقشی موثر در بالندگی و رشد این صنعت ایفا میکنند و نیاز دارند تا با بروز ترین راهکارهای قابل اجرا در بازار ایران، در برخورد با چالشهای مرتبط با صنعت عملکرد مناسبی داشته باشند.

- **مخاطبان دوره:** مدیر منطقه، مدیر شعبه، سرپرست فروش و مدیر فروش در شرکت های پخش و توزیع
- **محتوای دوره:**

- بازاریابی و فروش بصورت کاربردی چگونه اجرایی می شوند؟
- جایگاه مدیر منطقه و مدیر شعبه در پیاده سازی سیاست بازاریابی و فروش سازمان
- ۱۰ وظیفه اصلی مدیر منطقه و مدیر شعبه در راستای بهره وری شایسته
- اهمیت و جایگاه مدیریت سیستمی در سازمان فروش و در سطح شعبه
- پیاده سازی مدل جامع مدیریت در سطح منطقه و شعبه فروش و توزیع
- تشریح مدل شایستگی _ ویژگی، مهارت در سطح منطقه و شعبه
- شاخص های ارزیابی موفقیت فروش سالم و فروش موثر در سطح شعبه
- بیست توصیه کاربردی برای موفقیت در سازمان فروش

- **مدت دوره:** ۸ ساعت (۸:۳۰ الی ۱۶:۳۰)

- **تاریخ برگزاری:** ۱۳۹۸/۰۴/۱۹

- **مدرس دوره:** پرویز درگی _ معلم بازاریابی و رئیس انجمن علمی بازار یابی ایران

- **منابع آموزشی:**

کتاب قطب نمای مدیران فروش با نگرش بازار ایران / پرویز درگی / انتشارات بازاریابی
کتاب راهنمای مدیران در کانال توزیع (چاپ دوم) / پرویز درگی _ امیرحسین سرفرازیان / انتشارات بازاریابی

- **شرایط ثبت نام:**

- شهریه دوره: ۵۵۰,۰۰۰ تومان (پانصد و پنجاه هزار 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