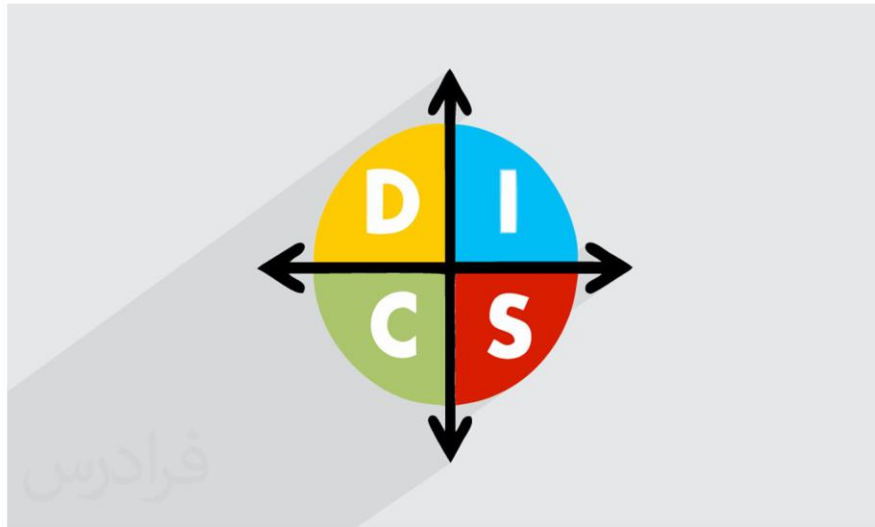




آموزشگاه بازاریازان
Bazarsazan Marketing School

کارگاه عملی "تجزیه ، تحلیل و پیش بینی رفتار خرید مشتریان بر اساس مدل DISC"





آموزشگاه بازاریازان
Bazarsazan Marketing School

هدف:

اگر می دانستیم که راهکار رسیدن به رضایت و خواسته هایمان از طریق هوشیاری روی رفتارهایمان و ایجاد ارتباط موثر است قطعا تمام سمت و سوی مطالعات و سرمایه گذاری هایمان را روی این مهارت می گذاشتیم. مهارتی که نه تنها برای مدیران و رهبران بلکه برای تک تک ما لازم است تا یاد بگیریم چطور مدیریت هوشیارانه روی گفتارمان ، رفتارمان و ارتباطمان داشته باشیم. ای کاش کلیه مدیران سازمان ها اهمیت این موضوع را در رشد و توسعه سازمانشان میدانستید و سرمایه گذاری این موضوع را برای کل سازمان خود انجام میدادند.



آموزشگاه بازاریابان
Bazarsazan Marketing School

محتوا:

- تاثیر اصول روانشناسی بر تکنیک‌های بازاریابی و فروش محصولات و خدمات در بازار ایران
- تقسیم بندی و شناخت انواع درگاه های ارتباطی با مشتریان
- پیش بینی، تجزیه و تحلیل رفتارهای آشکار و پنهان مشتریان در فرآیند خرید
- کسب مهارت عملی شناخت شیوه خرید مشتریان با اولین برخورد حضوری و یا تلفنی
- تئوری بازی ها در بازاریابی و فروش
- بایدها و نبایدها در قبال شیوه های مختلف رفتاری مشتریان
- تکنیک های خاتمه فروش در قبال هر یک از انواع مشتریان



آموزشگاه بازاریازان
Bazarsazan Marketing School

مدرس:

دکتر رضا اکبری اصل

مدت دوره:

یک جلسه ۸ ساعته

مبلغ سرمایه گذاری:

۱,۴۲۰,۰۰۰ تومان

کارشناس آموزش:

خانم امیری