

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

نگرش بازار ایران)

- **مخاطبان:** مدیران بازاریابی، فروش، کارشناسان فروش، ویزیتورهای شرکت های تولیدی و خدماتی، و فارغ التحصیلان گرایش های مختلف رشته بازاریابی

### • محتوای کارگاه:

- تأثیر اصول روانشناسی بر تکنیک های 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
  - باید ها و نباید ها در قبال شیوه های مختلف رفتاری مشتریان
  - تکنیکهای خاتمه فروش در قبال هریک از انواع مشتریان ۱
- **مدت کارگاه:** ۸ ساعت - یک روزه شیوه برگزاری کارگاه بر پایه بازی های عملی فردی و گروهی و در محیطی کاملا شاد و جذاب خواهد بود.

- **زمان برگزاری:** پنجشنبه - (از ساعت ۸ الی ۱۷) - ۹۸/۳/۳۱

- **حداکثر ظرفیت کارگاه:** ۲۵ نفر

- **مدرس:** دکتر رضا اکبری اصل

- **منبع آموزشی:** جزوه ارائه شده در کارگاه

### • شرایط ثبت نام:

- شهریه دوره: ۳۲۰,۰۰۰ تومان (سیصدویست هزار تومان)

(شامل هزینه حضور در جلسات آموزشی + پذیرایی نهار + صدور گواهینامه)