



آموزشگاه بازاریازان  
Bazarsazan Marketing School

# سمینار مهارت های فروش بهره ور در چالش و بحران





برای مخاطبان محترمی که این مطلب را می‌خوانند یک خبر خوب و یک خبر بد داریم.

ابتدا خبر بد: شرایط حوزه فروش احتمالاً هیچوقت به شرایط دوران قبل از شیوع ویروس کرونا برنمی‌گردد. گفته‌های مسئولان حوزه بهداشت در ایران و خارج از ایران نشان می‌دهد که حداقل باید دو سال به زندگی کردن با کرونا عادت کنیم. بنابراین ماه‌ها و سال‌های پیش رو مملو از تغییرات گسترده‌ای خواهند بود که هیچ کدام از آنها را در سال‌های قبل تجربه نکرده‌ایم.

و اما خبر خوب: از سال‌ها پیش بر روی این موضوع تأکید می‌شد که شرکتها باید هرچه سریعتر روی به فروش ارزش بیاورند. اکنون با توجه به شرایطی که پیش آمده شرکت‌هایی که بر زنجیره ارزش آفرینی برای مشتریان خود تمرکز کرده بودند می‌توانند با موفقیت این بحران را پشت سر گذاشته و حتی جهش قابل توجهی را در کاروکسب خود تجربه کنند.



**آموزشگاه بازاریازان**  
Bazarsazan Marketing School

**محتوا:**

- آخرین تعاریف کاربردی بازاریابی و فروش
- تفاوت رکود، بحران و ورشکستگی و چگونگی عمل در هر یک از آنها
- تفاوت مشکل، مسئله، چالش و چگونگی رویکرد بهره‌ور به آنها
- هفت راز تحول سازمانی جهت آماده‌سازی فروش موفق در دوران بحران
- مهارت‌های ارتقاء بهره‌وری در دوران بحران
- تکنیک‌های مدیریت بحران جهت بازاریابی و فروش موفق نظیر:
  - ◆ استراتژی ادغامی
  - ◆ تفکر خارج از چارچوب
  - ◆ اقتصاد شراکتی
  - ◆ حسابداری ذهنی
  - ◆ بازاریابی همسان
  - ◆ بازاریابی ارجاعی
  - ◆ خرید اجتماعی
  - ◆ مدیریت خریدهای تکانشی
- ... و
- نبایدهای مدیریتی در دوران بحران نظیر مدیریت هلیکوپتری، سندروم حکیم اعظم، سندروم من همه‌چیز را می‌دانم و...
- بیست تکنیک بازاریابی و فروش بهره‌ور در چالش و بحران



آموزشگاه بازاریازان  
Bazarsazan Marketing School

## تاریخ برگزاری: یکم اسفندماه

مدرس:

معلم بازاریابی، پرویز درگی

مدت و محل برگزاری سمینار:  
۸ ساعت – مجموعه فرهنگی ورزشی غدیر

مبلغ سرمایه گذاری:  
۱,۱۰۰,۰۰۰ تومان

سرپرست آموزش:  
خانم مهدی پور

