

« دوره مدیریت فروش »

مدت آموزش : ۹۰ روز

- اطلاعات و تجزیه و تحلیل آن
- نوع آوری
- دارایی های ناملموس
- بازاریابی بین الملل
- اینترنت و کسب و کار الکترونیکی
- رهبری
- وفاداری
- مدیریت
- دارایی ها و منابع بازاریابی
- تعامل بخش بازاریابی با سایر بخش ها
- طرح های بازاریابی
- تحقیقات بازاریابی
- نقش ها و مهارت های بازاریابی
- بازارها
- رسانه ها
- رسالت و یا ماموریت شرکت
- توسعه محصولات جدید
- فرصت ها
- منبع یابی فعالیت های غیر کلیدی
- اندازه گیری عملکرد
- جایگاه یابی
- قیمت و قیمت گذاری
- محصول
- سود
- روابط عمومی
- بازاریابی دوران رکود
- بازاریابی رابطه مند
- ” بازاریابی رابطه مند و آمیخته بازاریابی
- خرده فروشان و فروشندگان
- نیروی فروش
- ارتقاء فروش
- مقدمه
- تبلیغات
- نام تجاری
- تغییر
- ارتباطات و فعالیت های تشویقی
- و ترغیبی
- شرکت ها
- مزیت رقابتی
- رقبا
- مشاورین
- نامگذاری شرکت
- خلاقیت
- نیازهای مشتریان
- مشتری گرایی
- مدیریت روابط با مشتریان
- مشتریان
- رضایت مشتری
- پایگاه داده های بازاریابی
- طرح
- تمایز
- روش های ایجاد تمایز
- کانال های توزیع
- کارکنان شرکت
- کارآفرینی
- تمرکز و بازاریابی تخصصی
- پیش بینی و آینده
- آرمانها و اهداف
- راهبردهای رشد
- ضمانت ها
- بازاریابی تصویر ذهنی و احساسی
- اجرا و کنترل

- تقسیم بازار
- فروش
- خدمات
- حمایت کنندگی
- راهبرد
- موفقیت و شکست
- تامین کنندگان
- بازارهای هدف
- بازاریابی از راه دور و مراکز ارتباط تلفنی با مشتریان
- ارزش
- تبلیغات دهان به دهان
- لذت درونی زندگی
- ۱۰۱ نکته در مهندسی فروش و بازاریابی اثر بخش
- مقدمه
- اهمیت مشتری
- تاریخچه و مراحل تکامل بازاریابی
- مرحله اول - محصول گرایی
- مرحله دوم - بازارگرایی
- مرحله سوم - مشتری گرایی
- مرحله چهارم - رفاه گرایی
- مشتری کیست ؟
- تعریف ارباب رجوع
- انواع مشتری از جنبه میزان رضایت
- نحوه برخورد با مشتری خشمگین
- انواع مشتری از نظر رفتاری
- انواع مشتری از نظر قدرت
- مشتریان وفادار
- راه های جلب رضایت مشتریان وفادار
- نسخه اول - هفت دستور طلایی
- ضرورت اخذ بازخورد از مشتری
- ضرورت استقرار مکانیزم بازخورد
- نحوه دریافت بازخورد از مشتری
- نحوه برخورد با مشتری
- مدیریت شکایت مشتریان
- فرآیند رسیدگی به شکایت مشتریان
- فواید مدیریت شکایت از دیدگاه ماتسوشیتا
- چهارده اصل بررسی شکایات
- نقش کارکنان در جذب رضایت مشتری
- هم آرایی کارکردهای کیفی (QFD)
- مزایای تکنیک QFD
- مراحل QFD
- رابطه بین کیفیت و رضایت مشتری
- خدمات جانبی به مشتریان
- ویژگی های خدمات
- عوامل موثر بر کیفیت خدمات و خدمات پشتیبانی مشتری
- اندازه گیری رضایت مشتری
- مفاهیم اساسی سرآمدی در مدل EFQM
- یک نمونه پرسشنامه اندازه گیری رضایت مشتری
- راه های ساده برای شاد کردن مشتری
- ۱۰۱ نکته در مشتری مداری

ابزارهای آموزشی : دو جلد جزوه آموزشی ، دو عدد فیلم آموزشی ، دو عدد CD صوتی آموزشی ، بهره مندی از تیم استادان راهنما به مدت ۳ ماه، مشاوره رایگان از کلینیک مدیریت. عضویت درجامع ترین سایت کتاب مدیریت ایران www.irannetbook.com .

نحوه ثبت نام : کلیه داوطلبان شرکت در دوره مذکور لازم است وجه مربوط به ثبت نام را (مبلغ ۳/۰۰۰/۰۰۰ ریال با احتساب ۹٪ ارزش افزوده) به حساب ۰۱۰۱۵۷۰۶۲۲۰۰۴ بانک صادرات بنام موسسه مدیریت و رهبری ایرانیان واریز و اصل یا کپی رسید بانکی را همراه با فرم تکمیل شده ثبت نام به یکی از دفاتر موسسه ارسال نمایند .

دفاتر ثبت نام : تهران : تلفکس : ۰۲ - ۸۸۹۸۳۷۸۱ - ۵۰ - ۸۸۹۷۰۸۴۹ - ۰۲۱
اصفهان : تلفکس : ۰۲ - ۳۲۲۳۰۷۵۰ - ۳۲۲۰۵۹۳۹ - ۳۲۲۸۱۹۴ - ۰۳۱
www.leadership-2000.com
E-mail:Info@leadership-2000.com