

باسمه تعالی

دوره آموزشی کاربردی مهندسی فروش و بازاریابی



محتوای دوره

- اصول بازاریابی
- فرآیند فروش حرفه ای
- تکنیک ها و تاکتیک های فروش موفق
- مدیریت ارتباط با مشتریان
- برنامه وفادار سازی مشتریان
- ارزیابی رضایت مندی مشتریان
- سازماندهی تیم فروش
- هدف گذاری سالیانه و دوره ای فروش
- ابزارهای افزایش فروش

اساتید دوره:

▪ مهندس علی امیری

(کارشناس ارشد MBA و استاد بازاریابی و فروش دانشکده مدیریت دانشگاه تهران)

مدت زمان دوره

▪ این دوره به مدت ۳۲ ساعت جمعه ها از ساعت ۸ الی ۱۲ ارائه می گردد.

هزینه های برگزاری دوره

▪ هزینه های برگزاری دوره فوق به مبلغ ۲.۳۰۰.۰۰۰ ریال می باشد که شامل هزینه های برگزاری دوره، ارائه جزوات و اسلایدهای آموزشی و ارائه گواهینامه پایان دوره از دانشکده مدیریت دانشگاه تهران می باشد.