

## فروش ویژه مدیران بازاریابی



**هدف:** آموزش مفاهیم و مبانی فروش به مدیران بازاریابی با هدف افزایش هماهنگی بین دو واحد فروش و بازاریابی.

### • محتوا:

- اصول فروش حرفه ای
- رفتارشناسی تیم های فروش
- کانال فروش و روش های هماهنگی برنامه بازاریابی با کانال فروش
- ارتباط فروش، بازاریابی و مالی در شرکت های پیشرو

### • مقدمه:

یکی از حساس ترین واحدهای یک شرکت، واحد بازاریابی و فروش می باشد. وظیفه این واحد مدیریت برنامه های بازاریابی و فروش یک شرکت در راستای اهداف استراتژیک آن می باشد. لذا هماهنگی بین این دو واحد در موفقیت یک سازمان حیاتی می باشد. با توجه به تفاوت ماهوی فعالیت های دو واحد (بازاریابی یک فعالیت کیفی و فروش یک فعالیت کمی می باشد) ارتباط بین این دو واحد با چالش های زیادی روبرو می باشد. این درس ابزارها و مفاهیم لازم را برای تحلیل و بررسی برنامه های فروش در اختیار مدیران بازاریابی قرار می دهد.

### مخاطبان: کارشناسان و مدیران بخشهای فروش و بازاریابی

- ارایه یک آموزشی
- ارایه گواهی نامه آموزشی داخلی (در صورت درخواست جهت گواهی نامه بین المللی معتبر هزینه جداگانه محاسبه می گردد)
- پذیرایی از شرکت کنندگان (میان وعده) / ارزشیابی از فراگیران استادان
- ارایه مشاوره به شرکتها در حوزه های مختلف با شرایط ویژه توسط استادان
- استفاده فراگیران از سمینارهای شرکت با شرایط ویژه
- عضویت در باشگاه مشتریان و ارایه خدمات ویژه
- در صورت معرفی بیش از ۳ نفر در هر سمینار ۱۰٪ تخفیف ویژه محاسبه می گردد.
- در صورت ثبت نام هر فرد جهت حضور در سه سمینار آموزشی ۱۰٪ تخفیف ویژه محاسبه می گردد.

جهت دریافت اطلاعات کامل با واحد آموزش، سرکار خانم مرجانی ۲۲۳۸۲۳۳۷ و ۲۲۳۷۷۵۷۳ تماس حاصل فرمایید.