

کد کارگاه: ST_06_001

(مهندسی و پیش بینی فروش)

کارگاه آموزشی:



• محتوای کارگاه

- بررسی های رسمی در خصوص مشتریان و آزمون های مفهومی
- ارزیابی نظر کارشناسان و مصاحبه با کادر فروش / انتخاب مدل و تشخیص تفاوت بین کالاها
- قضاوت های مدیریت و هدایت های مشتری / آزمون میدانی و تحلیل سری های زمانی
- معرفی یک کالای تجاری به یک بازار محدود / منحنی رشد و تعمیم مدل توزیع
- بازارهای شبیه سازی شده

• مقدمه

پیش بینی های فروش محصولات جدید، مهم و در عین حال وظیفه ای سنگین می باشد. در حالی که برخی ابداعات، بازارهای در حال رشد را تسخیر می کنند و ثروتمندان بیشماری را به وجود می آورند، برخی دیگر مطلقاً نمی توانند حتی در یک بازار، موفقیت کسب کنند.

شرایط شرکت کنندگان: مدیران فروش / کارشناسان فروش / سرپرستان فروش / کارمندان فروش

- 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 دوره ۱۰٪ تخفیف ویژه محاسبه می گردد.
- در صورت ثبت نام هر فرد جهت حضور در سه کارگاه آموزشی ۱۰٪ تخفیف ویژه محاسبه می گردد.

برای هماهنگی ثبت نام با واحد آموزش خانم مرجانی ۸۸۲۱۶۱۷۰ و ۸۸۲۱۶۹۸۷ تماس حاصل فرمایید.