



• محتوای کارگاه

برنامه های اجرایی در تبلیغات / معرفی مزایا و منافع محصول

(۲) تبلیغات ، فروش فوری

کامل کردن مراحل فروش / نهایی کردن فروش با مشتریان هدف گیری شده / ترغیب مشتری به خرید فوری (قیمت تخفیف یافته ، جایزه)

(۳) تبلیغات ، در میان مدت

ایجاد آگاهی کامل / توسعه و پرورش اطلاعات خریدار / مقابله با ادعاهای رقبا / ساخت قصور مثبت نسبت به BRAND

(۴) تبلیغات ، در بلند مدت

ایجاد اعتماد نسبت به BRAND / فرم دادن به تقاضای مشتری / انتخاب نمایندگان و توزیع کنندگان / اعتبار و شهرت برای معرفی محصول

(۵) تبلیغات و تحقق اهداف فروش

حفظ مشتریان فعلی / جذب مشتریان رقبا / جداسازی مشتریان / تحریک خریداران

(۶) تبلیغات ، تامین رضایت مصرف کننده

معرفی بهترین اماکن برای خرید و روش مصرف / منافع مصرف کننده / قیمت ها و شرایط جدید خرید / سیاست های جدید گارانتی ها

• مقدمه

تبلیغات یک فعالیت استراتژیک است که می تواند یک بنگاه اقتصادی را به بعضی از اهداف بازاریابی خود برساند. دنیای بزرگ تبلیغات مشحون از ابهامات ، سوالات ، پیچیدگیها و بعضاً مفاهیمی است که گاهی اوقات به علت وارداتی بودن و کمبود اطلاعات و دانش تبلیغات ناشی می شود .

شرایط شرکت کنندگان: مدیران بازاریابی / کارشناسان / مدیران اجرایی / سرپرستان

• 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.