



• محتوای کارگاه

- الف - استراتژی های یکپارچگی
- استراتژی یکپارچگی عمودی به بالا (روبه جلو)
- استراتژی یکپارچگی عمودی به پائین (روبه عقب)
- استراتژی یکپارچگی افقی
- ب - استراتژی های متمرکز
- رسوخ در بازار / توسعه بازار / توسعه محصول
- ج - استراتژی های تنوع
- تنوع همگون / تنوع افقی / تنوع نا همگون
- د - استراتژی های تدافعی
- مشارکت / کاهش / معکوس / واگذاری / انحلال

• مقدمه

استراتژی فروش چیست و چگونه در ارتباط با محیط خارج و داخل سازمان، بر عملکرد فروش تاثیر می‌گذارد؟ تاثیر استراتژی فروش و بازاریابی بر عملکرد فروش و بررسی اثرات تعدیل کننده محیط درونی و بیرونی و پیش زمینه استراتژی فروش می‌باشد استراتژی فروش و بازاریابی بطور مثبت و معناداری با عملکرد فروش در ارتباط اند و رهبری تحول آفرین، شدت رقابت و تحولات تکنولوژی، اثرات تعدیل کننده زیادی بر این رابطه دارند.

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

- ازایه گواهی نامه آموزشی داخلی (در صورت درخواست جهت گواهی نامه بین المللی معتبر هزینه جداگانه محاسبه می‌گردد)
- پذیرایی از شرکت کنندگان (میان وعده) / ارزشیابی از فراگیران استادان
- ازایه 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 ازایه خدمات ویژه
- در صورت معرفی بیش از ۳ نفر در هر دوره ۱۰٪ تخفیف ویژه محاسبه می‌گردد.
- در صورت ثبت نام هر فرد جهت حضور در سه کارگاه آموزشی ۱۰٪ تخفیف ویژه محاسبه می‌گردد.

برای هماهنگی ثبت نام با واحد آموزش خانم مرجانی ۸۸۸۸۸۴۳۱ و ۸۶۰۸۲۵۱۶ تماس حاصل فرمایید.