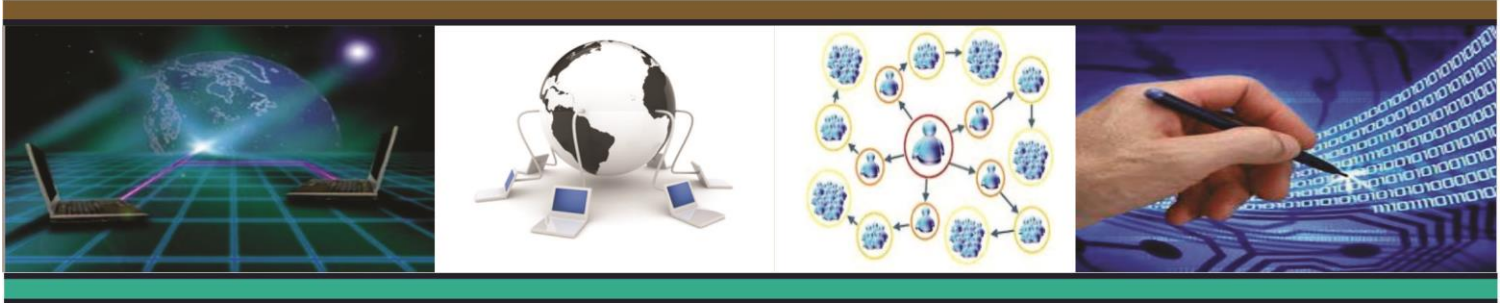


کد کارگاه: STM-۱۴-۰۰۱

(اصول طراحی و کنترل شبکه های فروش)

کارگاه آموزشی:



• محتوای کارگاه

- اصول و مبانی فروش و توسعه بازار
- شبکه های فروش و توزیع (اصول، ساختار و روش توسعه)
- رفتار شناسی شبکه های فروش و قوانین و ضوابط نانوشته

• مقدمه

فروش، کلمه ای کوچک با معنای ساده و مفهومی پیچیده. در فضای رقابتی امروز، داشتن یک تیم فروش موفق و چابک، مزیتی رقابتی برای یک شرکت می باشد. با توجه به وسعت یافتن بازارهای هدف، نیاز به توسعه شبکه و تیم های فروش خارج از شرکت امری اجتناب ناپذیر می باشد. این امر امکان توسعه سریع شبکه فروش و تسلط بر بازار در مدت زمان کوتاه را در اختیار شرکت ها قرار می دهد. این درس اصول لازم برای طراحی ساختار، هدف گذاری و مدیریت شبکه های فروش برون سازمانی را ارائه می دهد.

شرایط شرکت کنندگان: کارشناسان و مدیران بخشهای فروش و بازاریابی

- ارائه 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
- ارائه 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 ارائه 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 ۸۸۸۸۸۸۴۳۱ و ۸۶۰۸۲۵۱۶ تماس حاصل فرمایید.