



• **محتوای کارگاه**

- اصول و مبانی فروش / برنامه ریزی فروش و تیم فروش
- طراحی پارامترهای عملکرد / رفتارشناسی نیروهای فروش
- استخدام نیروهای فروش / آموزش نیروهای فروش / ارزیابی و توسعه تیم فروش

• **مقدمه**

امروزه، داشتن یک تیم فروش مسلط بر بازار یکی از نقاط قوت سازمان های پیشرو می باشد. فضای رقابتی بازار و تغییرات غیر قابل پیش بینی در شرایط اقتصادی، سیاسی و تکنولوژیک لزوم تقویت تیم های عملیاتی را بیش از پیش کرده است. این درس اصول لازم برای طراحی ساختار، هدفگذاری و مدیریت تیم های فروش را ارائه می دهد.

**شرایط شرکت کنندگان: کارشناسان و مدیران بخشهای فروش و بازاریابی**

- **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 سمیناترهای 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 ۸۸۸۸۸۴۳۱** و **۸۶۰۸۴۲۱۱** تماس حاصل فرمایید.