



## فراخوان سمینار آموزشی برنامه ریزی و سازماندهی پیشبرد فروش

### هدف:

تبیین یک مدل موفق از فرایند برنامه ریزی و پیشبرد فروش به ویژه در سازمان های خدماتی است.

### محتوای سمینار:

در این سمینار به مخاطب آموزش داده می شود که چگونه در تعریف بازار بالقوه و در دسترس خود ، تا انعقاد قرارداد (فروش) ، مراحل کار را به صورت جزء به جزء و قابل برنامه ریزی و پیگیری تقسیم نموده و در هر مرحله از روش ها و تکنیک های موثر در جهت پیشبرد موفق عملیات فروش بهره برد.

- بهره گیری از فرایند ۶ مرحله ای PADACO برای ایجاد مهارت های سازماندهی ، در جهت پیگیری و تکمیل فرایند فروش با رویکرد سرپرستی و مدیریت فروش
- تشخیص کار
- فرصت های فروش
- تفکیک بازار
- تفویض اختیارات
- استقرار نظام کنترل پروژه
- بودجه بندی فروش

### سخنران: آقای دکتر نظری

PHD مدیریت استراتژیک از دانشگاه BIBS تگلستان  
مشاور دفتر مطالعات و برنامه ریزی استراتژیک سازمان گسترش و  
نوسازی صنایع ایران  
مشاور مرکز مطالعات راهبردی گروه خودروسازی سایپا  
مجری پروژه برنامه ریزی استراتژیک شرکت ارژن  
مجری پروژه برنامه ریزی استراتژیک شرکت شهاب خودرو و .....

### قابل استفاده برای:

مدیران و کارشناسان واحدهای فروش

تاریخ برگزاری: ۶-۵ اسفند ماه ۱۳۸۸

### سمینارهای مرتبط:

توسعه مهارت های فروش حرفه ای

مدت سمینار: ۲ روز (۱۶ ساعت)

کارگاه آموزشی: ندارد

هزینه سمینار: ۹۰۰.۰۰۰ ریال شامل

جزوات آموزشی، پذیرایی، گواهینامه

معتبر از IMQ Academy

### نحوه ثبت نام:

تکمیل و ارسال فرم ثبت نام و فیش واریز وجه دوره به شماره حساب ۰۱۰۴۵۴۱۳۲۵۰۰۸ بانک ملی شعبه آبادان کد  
شعبه ۱۸۶ به نام موسسه مرزبان کیفیت دانش تلفن: ۸۸۵۲۹۴۰۰ - داخلی ۲۲۵ و ۲۰۱ فکس: ۸۸۷۶۸۰۶۳  
مسئول هماهنگی سمینار: خاتم احمدی