

مدت زمان
۳۰ ساعت

دوره فروش و مهارت های ارتباطی فروشنندگان حرفه ای

محمد حسین مهریزدان

معرفی دوره (توضیح مختصر):

شما چه از کلمه فروش خوشتان بیاید و چه نه و یا جز آن دسته باشید که مهارت فروشندگی را کلاه برداری و فریبکاری می دانید و چه جز آن دسته باشید که مهارت های فروش را اصولی می دانید که می تواند به موفقیت شما کمک نماید، در هر دو حالت باید به شما بگویم شما دایما با فروش درگیر هستید و هر روز به کار فروش اهتمام می ورزید..



چطور:

فروش خودتان و توانمندی‌ها و مهارت‌هایتان به دیگران. و همچنین شما دائما در حال فروش دانش و مهارت‌های اجتماعی تان به دیگران هستید. برگردید و به بسیاری از شکست‌هایی که در زندگی خوردید نگاه کنید متوجه می‌شوید که در بسیاری از آن‌ها نتوانستید به بهترین شکل ممکنه خودتان را پرزنت بکنید و فرصت‌های زندگی‌تان را به خاطر عدم تبحر داشتن به مهارت‌های فروش از دست داده‌اید.

فرض کنید:

شما بهترین و پر دانش ترین فرد و یا کسی هستید که مهارت خاصی دارید که داشتن آن مهارت امروز برای دیگران و جامعه بسیار هم ضروری می‌باشد و یا کالایی دارید که از نظر رقابتی بسیار بهتر از رقباست و مزیت‌ها و ارزش‌های بالاتری دارد و یا بهترین کسی هستید که تخصص لازم و کافی برای انجام یک پروژه را دارید ولی هیچگاه مدیریت آن پروژه را به شما نمی‌سپارند و بسیاری از موارد دیگر



۰۳

و دایما خودتان را به خاطر این موضوع سرزنش می‌کنید که نمی‌توانید مهارت‌ها و دانش خود و یا کالا و یا تخصص خود را به دیگران به بهترین شکل معرفی نمایید و از اینکه می‌بینید دیگران در کسب این موفقیت‌ها بسیار بهتر از شما عمل کردند و حتی چیزی که آن‌ها دارند با شما قابل مقایسه نیست و بسیار با شما و مهارت‌های تان فاصله دارند و در رتبه‌های پایین‌تری هستند، حرص می‌خورید و احساس سرخوردگی می‌کنید.





اگر شما هم یک از حالت های بالا را دارید به این دلیل است که مهارت های فروش را به خوبی نمی دانید و در فروش نقطه ضعف دارید، و این اصل را نمی دانید که ۱۰۰٪، صفر باز میشود صفر

ولی نگران نباشید من محمد حسین مهریزدان برای شما دوره ای تدارک دیده ام که میتوانید به واسطه حضور در این دوره مهارت های فروش را به دست آورید و بتوانید مانند دیگران توانمندتر از قبل به فروش کالا و خدمات و یا مدیریت تیم فروش تان پردازید و با یادگیری این اصول به فروشنده حرفه ای تبدیل شوید.

این نکته را بدانید که بنده با سالها تجربه در مشاوره بازاریابی و فروش و راه اندازی بیش از ۱۰۰ سیستم فروش و بازاریابی در سازمان ها و برندهای متعدد و علاوه بر آن همکاری با بسیاری از فروشندگان حرفه ای و نیمه حرفه ای و مدیران بازاریابی و فروش و تعیین استراتژی های کلان سازمانی و استراتژی های بازاریابی و برگزاری بیش از ۱۰۰ دوره بازاریابی و فروش در سازمان ها و برندهای معتبر کشور و به عنوان یکی از کسانی که دوره مدرسه حرفه ای فروش را در سازمان مدیریت صنعتی برنامه ریزی و اجرا نمودیم ، اینبار دوره ای را برای شما تدارک دیده ام که می توانید اصول فروش حرفه ای را به فروشندگان سازمان خود بیاموزید و یا خودتان مهارت های فروش حرفه ای را بیاموزید.



من همیشه خود را یک فروشنده می دانم و به این امر افتخار میکنم چون حرفه و شغل
فروشنده یکی از بهترین شغلها و مهارتهایی است که هرکس در زندگی به آن نیاز دارد.

من محمد حسین مهریزدان با سالها تجربه در زمینه اجرای استراتژی های بازاریابی و
برند سازی و مشاوره بازاریابی و فروش به بسیاری از کسب و کارها و همچنین بیش از
۱۰۰ ساعت تدریس در این زمینه. در این دوره، مسیری را برای شما ایجاد می نمایم
که می توانید به درست ترین شیوه ممکنه در این مسیر قدم برداشته و بتوانید از مزایا
و ارزش های این بازار با فعالیت های عملی و هزینه های درست استفاده نمایید. سالها
تجربه خود را با شما به اشتراک میگذارم تجربه ای که با آموزش و برگزاری دوره های
آموزشی برای مدیران و سازمان های متعددی و همچنین همکاری با سازمان ها و
فرهنگ های مختلف در مسیر بازاریابی و فروش به دست آورده ام.

همچنین میتوانید برای سیستم سازی فروش و تعیین استراتژی های بازاریابی و
برندسازی از دیگر دوره های بنده استفاده نمایید و لیکن این دوره ها با توجه به
شرایط حال حاضر سازمان و نقاط ضعف و قدرت سازمان و المان های وابسته به
محصول و ارگونومی صنعت و... به صورت مشاوره و تدریس و قرار گیری در کنار
سازمان تعریف می شود و موارد و سرفصلها بر اساس موارد مورد نیاز و اهداف سازمان
و روش های دستیابی به اهداف تعریف می شود.



محمد حسین مهریزدان



1
علاقه و پشتکار

2
دانش اولیه در حوزه
فروش و علاقمند به
یادگیری

3
توانایی تکلم و
پذیرش اولیه

4
این دوره به صورت
کلی پیش نیاز
خاصی ندارد



1 مدیران ارشد
سازمان ها

2 مدیران بازاریابی
و فروش

3 صاحبین کسب
و کارهای کوچک
و متوسط

4 علاقه مندانی که
میخواهند تغییر
شغل داده و یا
مهاجرت نمایند

5 تمامی افرادی که
میخواهند موفقیت
بیشتری در فروش
به دست آورند



اهداف دوره:

- ۱. ارتقاء سطح دانشی افراد برای ارتباط های سازنده
- ۲. ارتقاء مهارت های فروش افراد
- ۳. ارتقای توان دانش و مهارت ها و تکنیک های حیاتی فروش

به صورت کلی اهداف زیر برای این دوره در نظر گرفته شده است:

اهداف دوره:

- ۴. توانمندسازی تیم فروش سازمان با یادگیری مهارت های فروش
- ۵. افزایش توان فروش و بازاریابی سازمان
- ۶. قرار گیری در کورس رقابت با رقبا
- ۷. توانمندی برنامه ریزی فروش و دستیابی به اهداف



۰۲

جلسات به صورت حضوری می باشد

۰۳

این دوره به صورت ۲۵ ساعت تدریس و ۵ ساعت بازی گروهی فروش در نظر گرفته شده

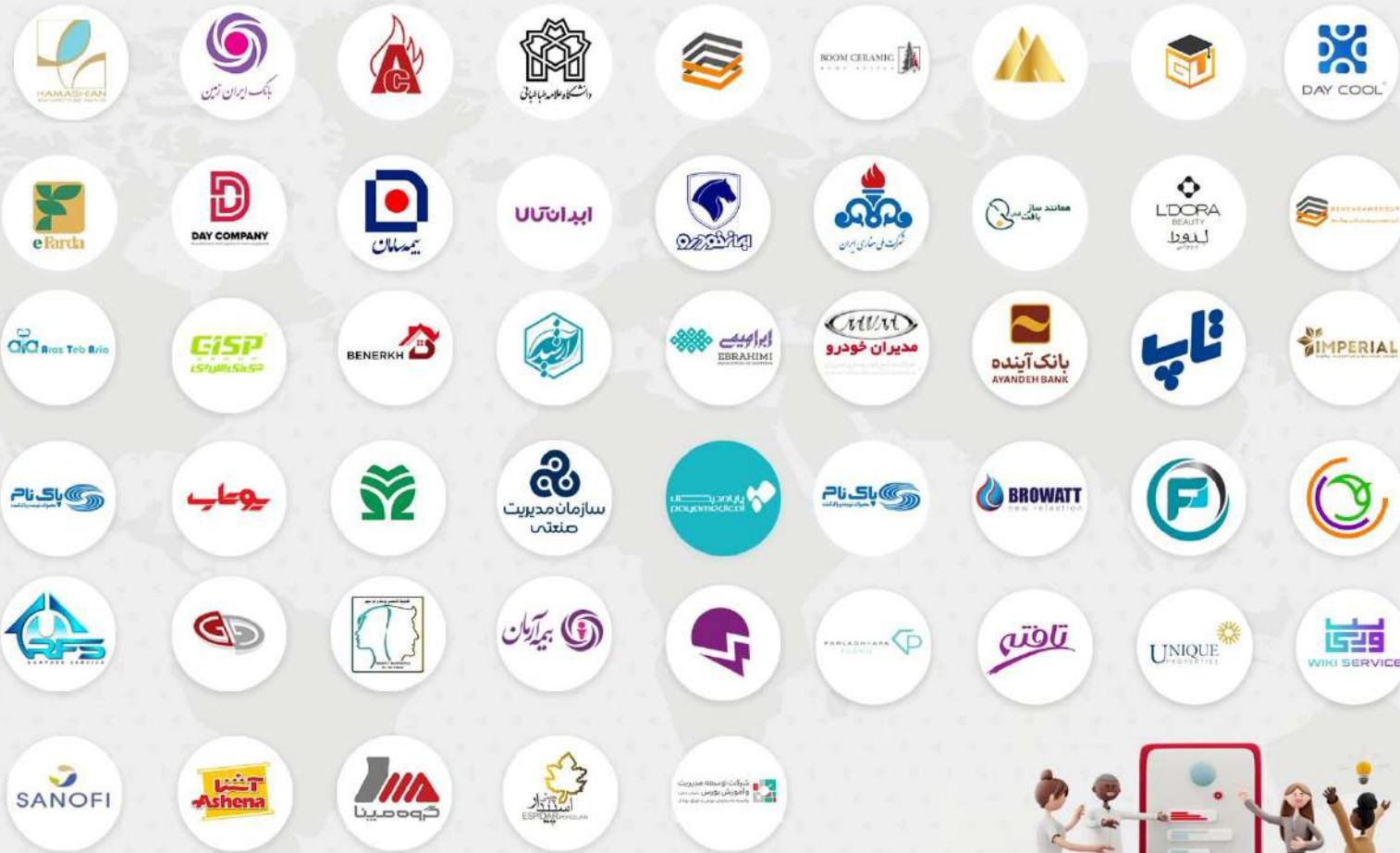
۰۴

بیش از ۱۰ بازی فروش و تیم سازی در آن انجام خواهد گرفت

۰۵

کلاس و دوره نهایتاً در گروه های ۱۵ نفره ایجاد میگردد
(به علت کارها و تمرین ها و اجرای بازیهای فروش به محیط باز نیاز است و تمامی موارد با تمامی افراد تمرین میگردد)







تهران ، خیابان ولیعصر جنب پل همت بالاتر از توانیر
خیابان سید الشهدا ساختمان ژاکوب پلاک 1 طبقه سوم

0 2 1 - 2 2 0 5 7 3 5 8 _____ 📞

0 2 1 - 2 2 6 5 7 3 6 1 _____ 📞

www.drmehryazdan.com _____ 🌐

pr@impbrand.com _____ ✉

www.impbrand.com 🌐



www.wintacademy.com 🌐



www.wintseo.com 🌐

