

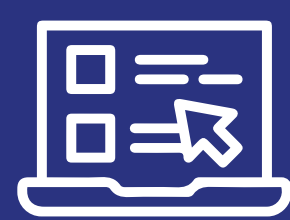


SPRING
COURSES

راهبری فروش و توسعه بازار در شرایط عدم قطعیت

Sales Leadership & Market Development in Uncertain Conditions

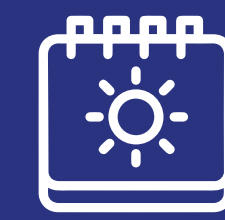




نوع برگزاری:
آنلاین (الوکام)



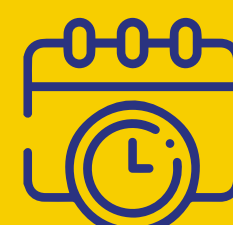
ساعت برگزاری:
۲ تا ۶ بعد از ظهر



تاریخ برگزاری دوره:
۲۸ اردیبهشت تا ۲۵ خرداد ۱۴۰۵



در پایان دوره به شرکت کنندگان
گواهی ارائه خواهد شد.



مدت زمان دوره:
۳۲ ساعت غیرپیاپی



روزهای برگزاری دوره:
یکشنبه و سه‌شنبه

معرفی دوره

دوره‌ی راهبری فروش و توسعه بازار در شرایط عدم قطعیت برای کسانی طراحی شده که می‌خواهند در شرایط پیچیده، ناپایدار و غیرقابل پیش‌بینی بازار، فروش خود را حفظ کرده و مسیر رشد کسب‌وکارشان را هوشمندانه مدیریت کنند. در این دوره یاد می‌گیرید چگونه با رویکردی تحلیلی و استراتژیک، فرآیندهای فروش و توسعه بازار را به‌گونه‌ای طراحی کنید که در برابر تغییرات و بحران‌ها انعطاف‌پذیر و پایدار باشند.

در این دوره یاد می‌گیرید:

- چطور بازار هدف خود را در شرایط عدم قطعیت به‌درستی تحلیل و بخش‌بندی کنید؛
- چگونه از عوامل موثر بر رفتار مشتری در استراتژی فروش استفاده کنید؛
- چگونه با ترکیب تجربه بازار و تصمیم‌گیری هوشمند، مسیرهای جدیدی برای رشد فروش ایجاد کنید.

در طول دوره، با رویکردی کاملاً ساده و کاربردی کار می‌کنید تا بتوانید:

● بازار و شرایط عدم قطعیت را تحلیل کرده و فرصت‌ها و تهدیدهای واقعی را شناسایی کنید؛

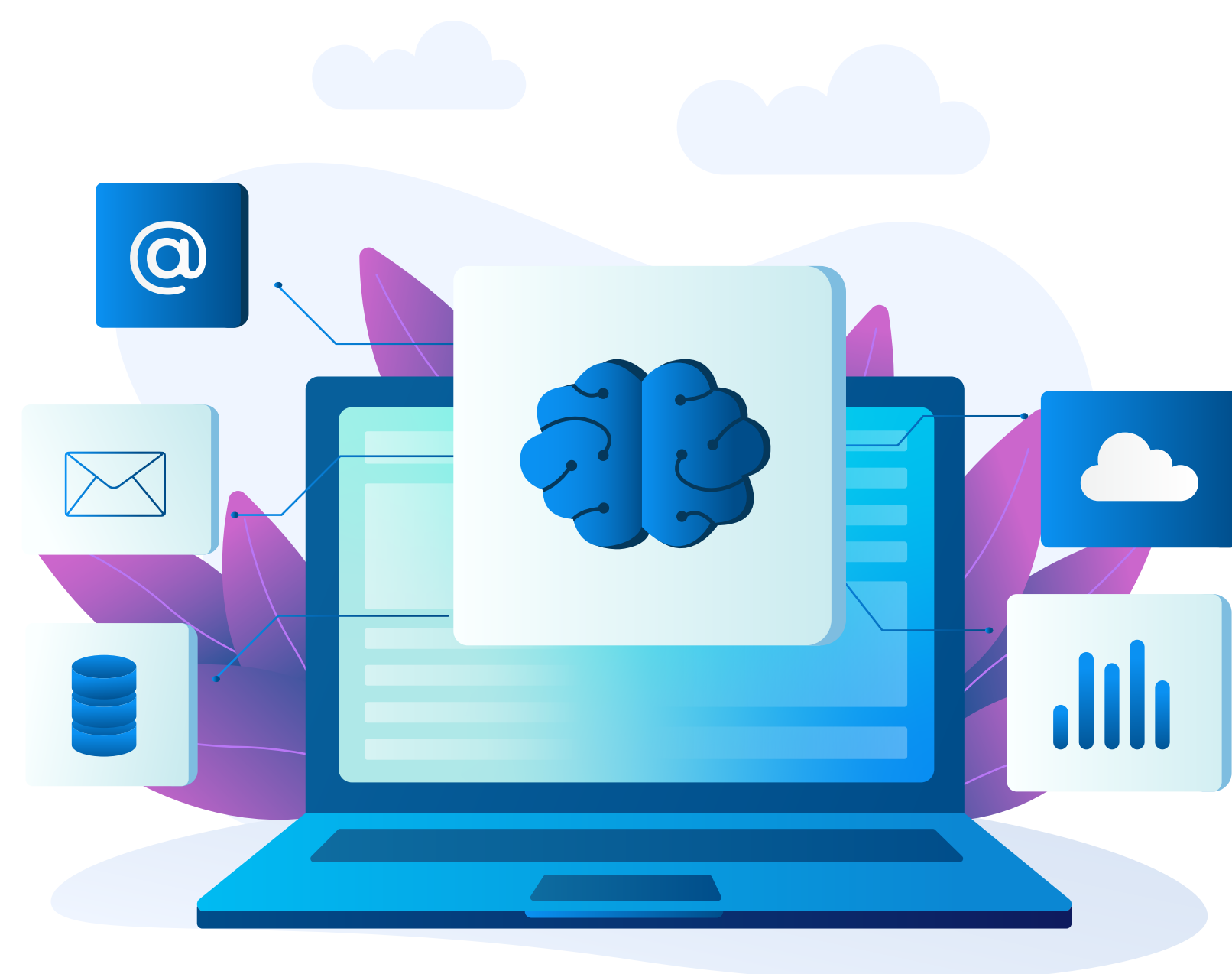
● استراتژی‌های فروش متناسب با شرایط ناپایدار و متغیر بازار طراحی کنید؛

● بخش‌بندی بازار و شناسایی مشتریان هدف را با دقت و انعطاف‌پذیری بیشتری انجام دهید؛

● مسیرهای توسعه بازار و ورود به بازارهای جدید را به‌صورت هوشمندانه برنامه‌ریزی کنید؛

● با استفاده از رویکردهای داده‌محور، تصمیم‌گیری‌های سریع‌تر و مؤثرتری در حوزه فروش انجام دهید.

در پایان دوره، شما می‌توانید یک سیستم فروش و توسعه بازار منعطف و استراتژیک طراحی کنید که در برابر تغییرات بازار و شرایط عدم قطعیت مقاوم باشد.



خروجی دوره

توانایی های شما در پایان این دوره ۳۲ ساعته:

- تسلط بر تحلیل شرایط بازارهای ناپایدار و درک عوامل اثرگذار بر آن
- توانایی شناسایی فرصت‌های جدید رشد و توسعه بازار در شرایط پیچیده و متغیر
- مهارت در طراحی و تدوین استراتژی‌های فروش منعطف و سازگار با تغییرات بازار
- درک عمیق از رفتار مشتری در شرایط بحران و استفاده از آن در تصمیم‌گیری‌های فروش
- توانایی بخش‌بندی بازار و انتخاب مشتریان هدف
- آشنایی با مدل‌های توسعه بازار و ورود به بازارهای جدید با ریسک کنترل‌شده
- توانایی تعریف شاخص‌های کلیدی عملکرد (KPI) برای ارزیابی و بهبود فروش
- مهارت در تصمیم‌گیری سریع، دقیق و اثربخش در شرایط عدم قطعیت

مخاطبین دوره

مدیران فروش، صاحبان کسب‌وکار، کارآفرینان، مدیران استارت‌آپ‌ها، کارشناسان فروش و بازاریابی و افرادی که می‌خواهند در شرایط ناپایدار و غیرقابل پیش‌بینی بازار، فروش خود را حفظ و توسعه دهند.

ماژول‌هایی که در این دوره یاد می‌گیرین:

فصل‌ها	ساعت	عنوان	خروجی عملی
فصل ۱	۴	درک بازار در شرایط عدم قطعیت	آشنایی با مفهوم عدم قطعیت، تحلیل تغییرات بازار، رفتار مشتری در شرایط ناپایدار و نقش راهبری فروش.
فصل ۲	۵	تحلیل بازار و شناسایی فرصت‌ها	بررسی روندهای بازار، تحلیل رقبا، شناسایی فرصت‌های پنهان و تصمیم‌گیری در شرایط مبهم.
فصل ۳	۶	طراحی استراتژی فروش در شرایط متغیر	طراحی مدل‌های فروش منعطف، تعیین استراتژی‌های کوتاه‌مدت و میان‌مدت و مدیریت ریسک.
فصل ۴	۵	توسعه بازار و کشف کانال‌های جدید فروش	شناسایی بازارهای جدید، انتخاب کانال‌های فروش مؤثر و گسترش سهم بازار.
فصل ۵	۶	مدیریت تیم فروش و بهینه‌سازی عملکرد	رهبری تیم فروش، تعیین KPIها، افزایش بهره‌وری و کنترل عملکرد در شرایط ناپایدار
فصل ۶	۶	پایش، تحلیل و تصمیم‌گیری در شرایط عدم قطعیت	تحلیل داده‌های فروش، بهبود مستمر، تصمیم‌گیری سریع و تطبیق با تغییرات بازار.

معرفی مدرس دوره



سروش صفدریان

وی کارآفرین و فعال حوزه توسعه کسب‌وکار است که تمرکز اصلی‌اش بر راهبری تیم‌های فروش و طراحی استراتژی‌های رشد در شرایط پیچیده و متغیر بازار قرار دارد. وی در تجربه حرفه‌ای خود، با کسب‌وکارهای مختلفی در مسیر عبور از چالش‌های بازار، بازطراحی مسیر فروش و افزایش بهره‌وری تیم‌ها همکاری داشته است. نگاه او مبتنی بر ایجاد ساختارهای منعطف و تصمیم‌گیری هوشمند در شرایط عدم قطعیت است؛ به‌گونه‌ای که سازمان‌ها بتوانند حتی در ناپایدارترین شرایط نیز مسیر رشد خود را حفظ کنند.



امیرحسین داودی

وی کارآفرین و مشاور حوزه کسب‌وکار و فناوری است که تمرکز تخصصی‌اش بر توسعه بازار، طراحی سیستم‌های تصمیم‌گیری و استفاده از داده برای مدیریت فروش در شرایط عدم قطعیت است. وی در پروژه‌های مختلف، به کسب‌وکارها کمک کرده تا با تحلیل دقیق شرایط، سناریوهای مختلف را پیش‌بینی کرده و استراتژی‌های منعطف برای توسعه بازار و افزایش فروش طراحی کنند. رویکرد او بر استفاده از ابزارهای نوین، تفکر سیستمی و داده‌محوری برای کاهش ریسک و افزایش اثربخشی تصمیمات است.

سوالات متداول

آیا ویدیوهای جلسات ضبط میشوند؟

بله تمام جلسات ضبط میشوند و در اختیار شرکت کنندگان قرار خواهد گرفت.

آیا این دوره پشتیبانی دارد؟

بله شما میتوانید از ساعت ۱۰ تا ۱۸ با شماره ۰۹۰۵۸۱۴۶۵۱۳ در تماس باشید و سوالات خود را مطرح کنید.

آیا در این دوره شبکه سازی اتفاق میوفتد؟

بله بعد از ثبت نام در دوره یک گروه تلگرامی ایجاد خواهد شد و تمام شرکت کنندگان و مدرس دوره در آن حضور خواهند داشت.

آیا دوره گواهینامه دارد؟

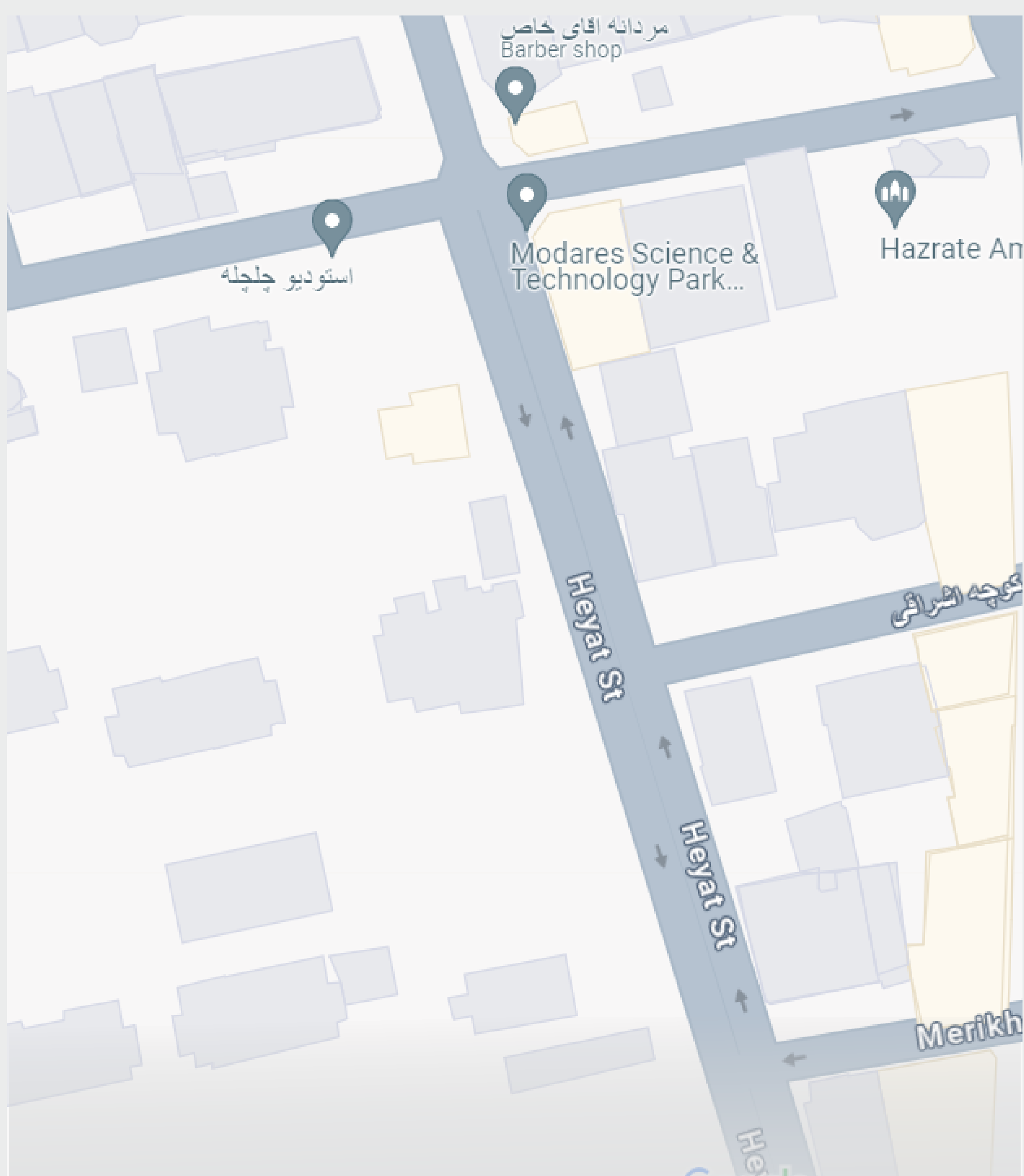
بله به شرکت کنندگان از طرف الوبیزنس پس از طی مراحل دوره و در پایان دوره گواهینامه اعطا خواهد شد.



BS.ALOBIZ.COM
GHAZAL.INIF.IR



ALOBIZNESS
الوبیزنس



INSTAGRAM

ALOBIZNESS



TELEGRAM

ALOBIZNESS

ADRESS

No 15, Heyat St, North kargar
Amirabad



CALL & WHATSAPP

02191012595

09058146513