

ماکسیم فروش

۵۰ تکنیک ترند دنیای فروش

مقدمه

آیا تا به حال به دنبال یک کلید جادویی برای افزایش فروش خود بوده‌اید؟ آیا می‌خواسته‌اید تکنیک‌های جدیدی را بیاموزید که به شما کمک کند تا بهترین نتایج را در فروش خود ببینید؟

در این دوره، شما با روش‌های پیشرفته‌تر فروش آشنا خواهید شد و می‌توانید به‌طور کامل به پتانسیل خود در بازاریابی و فروش دست یابید. از طراحی استراتژی‌های موثر تا بهینه‌سازی فرآیندهای فروش، همه جنبه‌های لازم برای ایجاد یک تغییر اساسی در عملکرد فروش شما در این دوره پوشش داده می‌شود.

با پیوستن به این دوره، می‌توانید ابزارها و تکنیک‌های جدیدی را به دست بیاورید که به شما کمک می‌کنند تا رقابت را در بازار پیشتازی کنید و درآمد خود را افزایش دهید. به‌طور کلی، این دوره یک فرصت بی‌نظیر برای بهبود مهارت‌ها و دستیابی به موفقیت در عرصه فروش است.

زمانبندی دوره: 

۲۲ الی ۳۱ اردیبهشت ماه

روزهای دوره: 

شنبه و دوشنبه

ساعت برگزاری: 

۱۴ تا ۱۸

مدت زمان دوره: 

۱۶ ساعت غیرپیاپی

نوع دوره: 

آنلاین

بستر برگزاری: 

اسکای روم

معرفی

بدون شک، الگوی ماکسیمم فروش یکی از مهم‌ترین مباحث در حوزه بازاریابی و فروش است. این دوره برنامه‌ای جامع برای آموزش راهکارها و استراتژی‌هایی است که به کمک آن‌ها می‌توانید فروش خود را به حداکثر برسانید. از روش‌های تحلیل بازار تا تکنیک‌های ارتباطی و فنون مذاکره، در این دوره به تمام جنبه‌های مهم فروش می‌پردازیم. هدف ما این است که شما را به یک صاحب کسب و کار یا یک بازاریاب موفق تبدیل کنیم که قادر به بهره‌مندی از هر فرصتی برای افزایش فروش خود باشید. اگر شما هم به دنبال افزایش سطح فروش و دستیابی به موفقیت بیشتر در عرصه بازاریابی هستید، این دوره برای شما طراحی شده است.

در دوره "ماکسیمم فروش"، ما به شما یک مجموعه از ۵ تکنیک برتر را آموزش می‌دهیم که با استفاده از آن‌ها می‌توانید بهترین نتایج را در فروش خود ببینید. این تکنیک‌ها از جمله آپ سلینگ، تایید اجتماعی، مدیریت اعتراضات مشتریان، و فروش محصولات مکمل است که همگی جزئی از استراتژی‌های موثر فروش محسوب می‌شوند. با اجرای این تکنیک‌ها، شما قادر خواهید بود به صورت بهتری با مشتریان ارتباط برقرار کرده و به فروش‌های بیشتری دست یابید.

منتظر حضور شما در این دوره هستیم تا با هم به سوی رشد و توسعه پیش برویم.



سرفصل ها

آپ سلینگ

تایید اجتماعی

اعتراض مشتری

فروش محصولات مکمل

و ۴۶ تکنیک موثر دیگر...

مخاطبین دوره

- شرکت‌های دانش بنیان
- شرکت‌های بزرگ صنعتی و خدماتی
- واحدهای فناور و خلاق در پارک‌های علم و فناوری
- کارآفرینان و صاحبان کسب‌وکارهای آنلاین که می‌خواهند روش‌های جدید و کارآمد برای جلب مشتری و افزایش فروش را بیاموزند.
- فعالان بازاریابی دیجیتال که به دنبال بهبود مهارت‌های خود در زمینه تبلیغات آنلاین و بهبود نتایج فروش هستند.
- مدیران فروش و بازاریابی در شرکت‌های بزرگ که نیاز به به‌روزرسانی دانش و مهارت‌های خود دارند تا با رقبا همگام باشند.
- کارمندان واحدهای فروش و بازاریابی که به دنبال راهکارهایی برای بهبود عملکرد شغلی و ارتقاء حرفه‌ای خود هستند.
- دانشجویان و علاقمندان به حوزه بازاریابی که می‌خواهند اطلاعات و تجربیات جدیدی در این زمینه کسب کنند.

ماکسیم فروش

مدرس دوره:

سروش صفدریان

صفحه لینکدین:



- مؤسس مدرسه کسب و کار راستین
- بنیانگذار و مدیرعامل استارت آپ داروخايت
- نویسنده کتاب "سیستم مدیریت یکپارچه از تئوری تا پیاده سازی"

سروش صفدریان یک توانایی چشمگیر در حوزه های فروش و مدیریت کسب و کار دارد. او با داشتن مدارک کارشناسی ارشد در MBA و مدیریت صنعتی، همچنین کارشناسی در مهندسی صنایع، پایه ای قوی در زمینه های مختلف کسب و کار دارد. در طول مسیر حرفه ای خود، سروش به عنوان قائم مقام مدیرعامل و مدیر فروش و بازاریابی در شرکت KONE فنلاند در ایران فعالیت کرده است و در زمینه های آسانسور، پله برقی و درب اتوماتیک تجربه بی نظیری کسب کرده است.

همچنین، او بنیانگذار و مدیرعامل استارت آپ داروخايت است که اولین اپلیکیشن تسهیل در تهیه دارو و خدمات درمانی در ایران است. همچنین، به عنوان نویسنده کتاب هایی مانند "سیستم مدیریت یکپارچه از تئوری تا پیاده سازی" و "برخورد مناسب در ارتباط صحیح با مشتری"، و مترجم کتاب "the Entrepreneur Roller coaster" از دارن هاردی، او توانسته است تجربیات و دانش خود را با دیگران به اشتراک بگذارد.

سروش همچنین به عنوان یک مشاور و مدرس، با بیش از ۲۰۰۰ نفر در زمینه مهارت های مدیریت کسب و کار و سیستم های مدیریت کار کرده و به تعدادی از سازمان های برجسته مانند مزمز، سیمان استهبان، OSP، برج میلاد تهران، و ... کمک کرده است. او عضو باشگاه نخبگان و پژوهشگران جوان ایران نیز می باشد.



شرکت‌های دانش‌بنیان برای حضور در این دوره باید از طریق سامانه غزال به آدرس ghazal.inif.ir اقدام نمایند.

ورود به سامانه غزال

ثبت نام به صورت آزاد از طریق سایت آموزش الوبیزنس به آدرس eseminar.tv و یا تماس با شماره ۰۹۰۵۸۱۴۶۵۱۳


ورود به سایت ثبت‌نام



ALOBIZNESS
الوبیزنس



● تماس با ما

—  ۰۲۱ - ۹۱۰۲۵۹۵ —

—  info@alobiz.ir —

● الوبیزنس در شبکه های اجتماعی

—  www.aparat.com/alobiz —

—  [company/alobizness](https://www.linkedin.com/company/alobizness) —

—  [alobizness](https://www.instagram.com/alobizness) —