

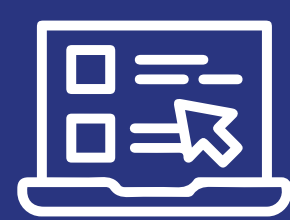


Summer
Courses

مهندسی فروش

sales engineering

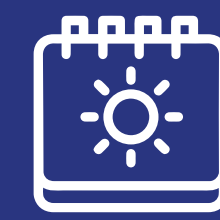




نوع برگزاری:
آنلاین (اسکای روم)



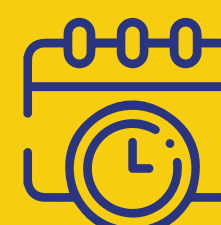
ساعت برگزاری:
۲ تا ۶ بعد از ظهر



تاریخ برگزاری دوره:
۳۰ تا ۲۰ مرداد ماه ۱۴۰۳



در پایان دوره به شرکت کنندگان
گواهی ارائه خواهد شد



مدت زمان دوره:
۱۶ ساعت غیرپیاپی



روزهای برگزاری دوره:
شنبه‌ها

مهندسی فروش یعنی چی؟

مهندسی فروش یک نقش ترکیبی است که تخصص فنی را با مهارت های فروش ترکیب می‌کند. مهندسان فروش در تقاطع بخش‌های مهندسی و فروش شرکت کار می‌کنند و بر فروش محصولات یا خدمات فنی پیچیده تمرکز دارند.

یک مهندس فروش باید چه مفاهیمی را به صورت عمیق بداند؟

دانش محصول / مشخصات فنی محصول / مهارت‌های فروش / ارزش پیشنهادی /
مهارت‌های ارائه / تحلیل بازار / تیم‌سازی / مهارت‌های ارتباطی / تمرکز بر مشتری /
همکاری تیمی

سرفصل هایی که در این دوره یاد میگیرین:

- تیمسازی و جذب نیرو کارآمد
- طراحی و بهینه سازی فرآیندهای فروش
- استراتژی های قیمت گذاری و پیشنهاد ارزش
- مدیریت ارتباط و اعتراض مشتری

مدرس:

سروش صفدریان

مدرس و مشاور بازاریابی و فروش



موسس مدرسه کسب و کار راستین

بنیانگذار و مدیرعامل استارت آپ داروخانت

نویسنده کتاب "سیستم مدیریت یکپارچه از تئوری تا پیاده سازی"

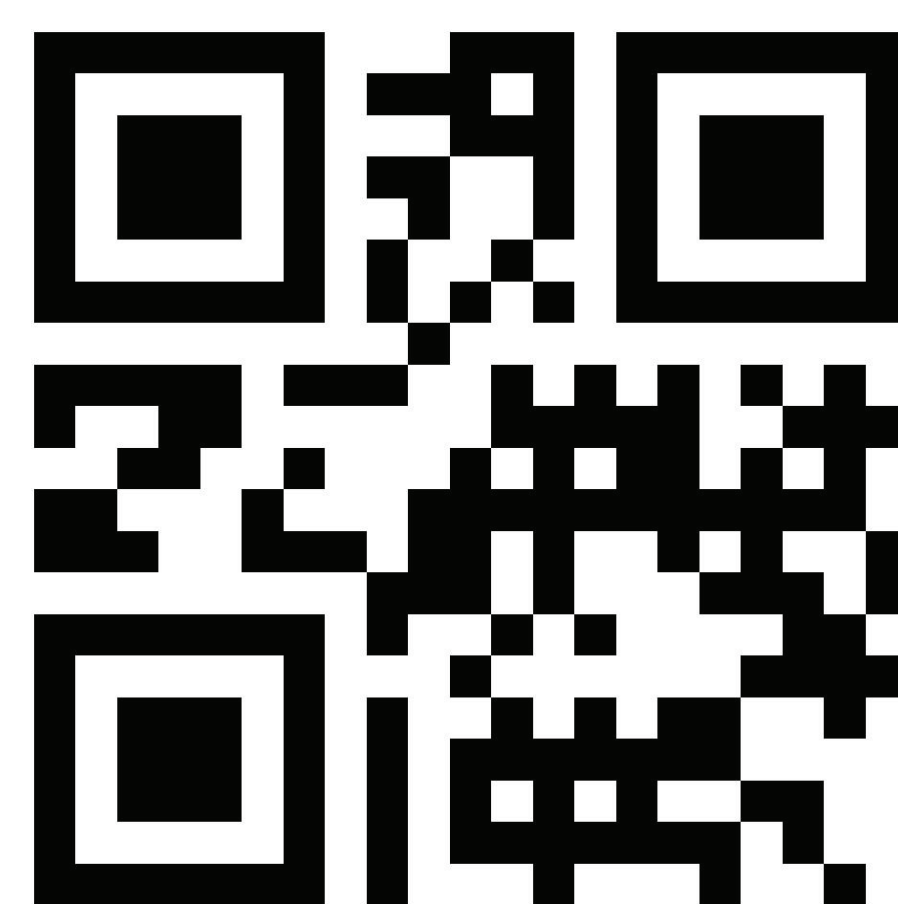
دستاوردها و مهارت‌هایی که بعد از شرکت در دوره به دست می‌آورید

- تشخیص دقیق نیازهای مشتریان
- طراحی راه‌حل‌های مخصوص برای مشتریان
- مدیریت کارآمد فرآیند فروش از ابتدا تا پایان
- ارتباط موثر و حرفه‌ای با مشتریان
- افزایش چشمگیر فروش و درآمد
- ایجاد ارتباطات قوی و موثر
- توسعه شخصی و حرفه‌ای بی‌نظیر
- جلب رضایت مشتریان
- پیشرفت شغلی سریع و موفقیت‌آمیز

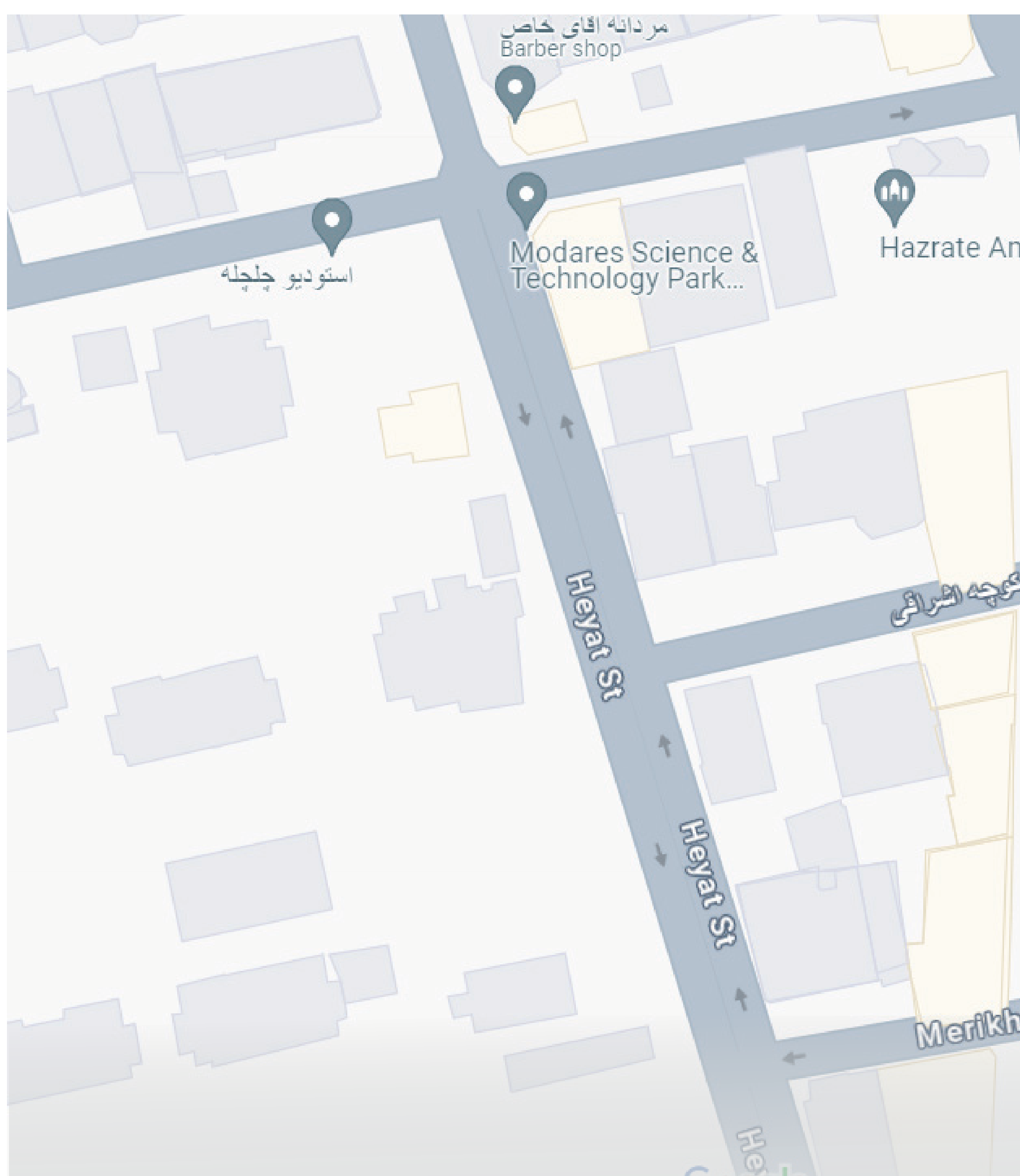




BS.ALOBIZ.COM
GHAZAL.INIF.IR



ALOBIZNESS
الوبیزنس



ADRESS

No 15, Heyat St, North kargar
Amirabad



INSTAGRAM

ALOBIZNESS



TELEGRAM

ALOBIZNESS



CALL & WHATSAPP

02191012595

09058146513