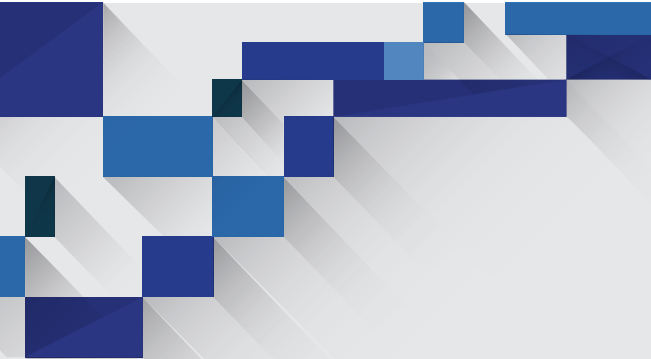




دوره آموزشی آنلاین
جامع بازاریابی و فروش



در دنیای رقابتی امروز، فروش فقط انتقال کالا یا خدمات نیست؛
بلکه توانایی ساختن اعتماد، تحلیل نیاز، ارائه راه حل و مدیریت
ارتباط حرفه‌ای است.

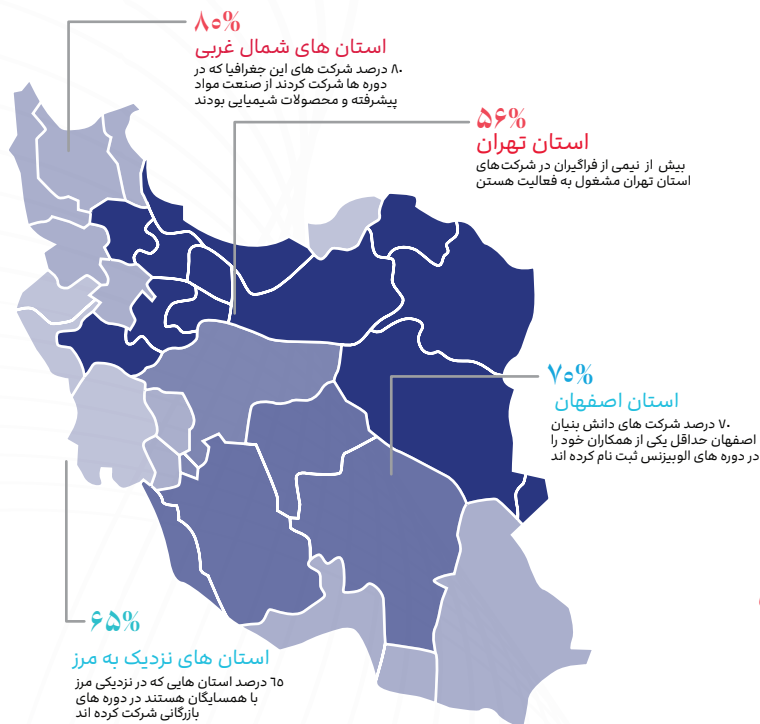
دوره جامع بازاریابی و فروش، بر پایه‌ی تجربیات میدانی و نیازهای واقعی کسب و کارهای ایرانی طراحی شده است.

این دوره برای مدیران و کارشناسانی تدوین شده که می‌خواهند از حد دانش‌های پراکنده عبور کرده و به یک درک یکپارچه، کاربردی و به‌روز از مسیر فروش برسند.

در این مسیر، با تکیه بر تمرین‌های عملی، شبیه‌سازی‌های واقعی و استفاده از ابزارهای هوش مصنوعی روز، به مهارت‌هایی مجهز خواهید شد که بتوانید:

- مشتریان مناسب را پیدا کنید و پیام درست را منتقل کنید.
- مهارت شبکه‌سازی حرفه‌ای؛ ساخت روابطی که برای شما بازاریابی می‌کنند.
- فرایند فروش خود را تبدیل به یک سیستم قابل تکرار و قابل اندازه‌گیری کنید.
- و فرایند فروش را تا بستن قرارداد، هوشمندانه هدایت کنید.

این دوره یک آموزش تئوریک نیست بلکه یک مسیر مهارتی کاربردی برای تبدیل شدن به یک فروشنده حرفه‌ای است.



● سطح پوشش خدمات: **تمام کشور**



● تعداد تجمیعی شرکت کنندگان یکتا: **بیش از ۴۵۰۰**



● پر تقاضا ترین حوزه آموزش: **بازاریابی و فروش**



● بیشترین تعداد شرکت کنندگان بر اساس استان: **تهران**



● نقشه پراکندگی شرکت کنندگان دوره های آموزشی الوبیزنس در سطح کشور

برخی از سازمان هایی که به ما اعتماد کردند



FarasaZar
شهرک صنعتی غیردولتی



زرین پال



Δ3 COOL



شهرک خدمات انفورماتیک
informatics services corporation

اسنوا

کوشش کاران
Kooshesh Karan



saviz
Someh Cosmetics Co.



جلسه اول

مجید مجیدی

فروش حرفه‌ای از ذهن حرفه‌ای شروع می‌شود؛ بازطراحی ذهنیت فروش

منابع تکمیلی	باز طراحی ذهنیت فروش
معرفی منابع تکمیلی	● تحلیل چالش‌های واقعی فروش در شرکت‌های خصوصی ایران ● تغییرات رفتاری خریداران در ۵ سال اخیر ● مقایسه ذهنیت فروشندگان سنتی با فروشندگان استراتژیک

جلسه دوم

امیرحسین داودی

منابع تکمیلی	مهارت‌های نرم
معرفی منابع تکمیلی	● چرا فروشندگان‌های خوب گاهی فروش نمی‌کنند؟ ● طراحی چرخه پیگیری حرفه‌ای ● مدیریت زمان در کارشناس فروش ● معرفی ابزارها برای سیستم‌سازی ساده ● چک‌لیست روزانه/هفتگی برای کارشناسان فروش حرفه‌ای

جلسه سوم

شایان پسران

پروژه	پرسونای مشتری
طراحی پرسونای مشتری برای یکی از محصولات یا خدمات شرکت	• ساخت پرسونای مشتری در فضای B2C و B2B • مفهوم لید و چرخه جذب آن • راه‌های اصلی جذب لید با رویکرد مدرن • جمع‌بندی با مدل Lead–Persona–Message Fit

جلسه چهارم

شایان پسران

منابع تکمیلی	بازاریابی دیجیتال کاربرد برای تیم فروش
معرفی منابع تکمیلی	• تفاوت بازاریابی و فروش در دنیای دیجیتال • مسیر جذب لید دیجیتال از نگاه تیم فروش • معرفی ابزارهای کلیدی و قابل استفاده • لید مگنت چیست و چگونه بسازیم؟ • اتصال لید دیجیتال به فرآیند فروش

پروژه	ارتباط مؤثر و تبدیل لید به فرصت فروش
طراحی یک قیف فروش	- فرآیند مدیریت لید تا فرصت فروش - طراحی اولین تماس یا پیام (First Contact Strategy) - مهارت «سؤال پرسیدن قدرتمند» (Discovery Call) - ایجاد اعتماد در مکالمه اول - دسته‌بندی لیدها بر اساس اولویت پیگیری (Lead Scoring)

منابع تکمیلی	هوش هیجانی و شخصیت شناسی
معرفی منابع تکمیلی	- چرا بعضی از فروشندگان موفق‌ترند، با اینکه استراتژی خاصی ندارند؟ - مؤلفه‌های کلیدی هوش هیجانی در فروش - تپ‌شناسی شخصیتی مشتری با مدل DISC یا MBTI - برخورد حرفه‌ای با اعتراض‌های احساسی

منابع تکمیلی	داستان سرایی در فروش (Sales Storytelling)
معرفی منابع تکمیلی	● داستان سرایی در فروش (Sales Storytelling) ● طراحی ساختار ارائه فروش ● داستان سرایی در فروش (Sales Storytelling) ● زبان بدن، لحن و تصویر حرفه‌ای در جلسه فروش ● مدیریت جلسه فروش و تعامل با تصمیم‌گیران

پروژه	SMS، واتساپ و تلگرام مارکتینگ
طراحی کمپین واتساپ و تلگرام مارکتینگ	● تفاوت فروش موردی با فروش سیستمی ● آشنایی با قیف فروش (Sales Funnel) و مراحل آن ● سیستم‌سازی ساده برای پیگیری و مدیریت فرصت‌ها ● اتوماسیون‌های ساده و قابل اجرا توسط فروشندگان

پروژه	اصول و فنون مذاکره
شبیه‌سازی مذاکره خرید و فروش بین دو شرکت تیم های تمرینی سه نفره	• مهارت های مهم در مذاکره • ۵ مرحله از فرآیندهای مذاکره • ترفندهای مجزا در هر ۵ مرحله از مذاکره • چک لیست آمادگی مذاکره

پروژه	مذاکره و فروش تلفنی
طراحی سناریو تماس برای یک محصول تعیین شده	• ارتباط سازی و ارتباط‌گیری (مشتریان قبلی، فعلی یا بالقوه و ...) • ساختار تماس حرفه‌ای • مهارت‌های کلیدی در فروش تلفنی • سناریونویسی و اسکرپیت تلفنی • پیگیری حرفه‌ای بعد از تماس

جلسه یازدهم

سروش صفدریان

پروژه	مدیریت اعتراضات
شبیه سازی تماس واقعی با مشتری معترض	۵ اعتراض رایج در فروش و روش پاسخ به هر کدام - تکنیک های تبدیل گفت و گوی بسته به گفت و گوی باز - مدیریت خود در مواجهه با اعتراض

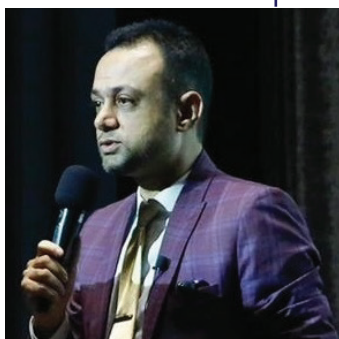
جلسه دوازدهم

راهبر دوره

پروژه	جمع بندی و پروژه پایانی
اعلام خواهد شد	- پرسش و پاسخ - بررسی پروژه ها

● معرفی اساتید دوره

سروش صفدریان
مشاور و مدرس فروش
لینکدین



مجید مجیدی
مشاور و مدرس فروش
لینکدین



امیرحسین داودی
مشاور و مدرس فروش
لینکدین



داریوش سنقری
مشاور و مدرس منابع انسانی
لینکدین



شرایط برگزاری

- ✓ محتوای دوره به صورت آنلاین برگزار خواهد شد.
- ✓ محتوای ویدئویی و فیلم ضبط شده جلسات آنلاین در پلتفرم اسپات پلیمر قرار خواهد گرفت.
- ✓ جلسات آنلاین در بستر الوکام برگزار می شود و نیاز به نصب برنامه خاصی نیست.
- ✓ تمامی اطلاع رسانی دوره از طریق تلگرام انجام می شود.
- ✓ زمان برگزاری دوره شنبه ها و دوشنبه ها از ساعت ۱۴ تا ۱۸ می باشد

هزینه ثبت نام

هزینه دوره: ۸ میلیون تومان

۲۵ درصد تخفیف ثبت نام گروهی

ثبت نام قسطی: ۵۰ درصد پیش پرداخت و دو قسط ۲۵ درصد

پیش ثبت نام