

شماره: ۸۱/۲۰۶۸  
 تاریخ: ۹۸/۱۱/۲۳  
 پست: ندارد

بسمه تعالی



## مرکز آموزش بازرگانی

وزارت برابری و عدالت و پژوهشهای بازرگانی  
 (وزارت صنعت، معدن و تجارت)

### مدیریت محترم

### با سلام و احترام

همانطور که استحضار دارید در فضای رقابتی امروز، فروش و فروشنده‌گی یک فعالیت رابطه محور است و افرادی در این حرفه موفق و ماندگار هستند که علاوه بر روحیات و ویژگی های لازم، توانایی مذاکره، درک خواستههای مشتری، فروش محصولات و قنای مشتری را به بهترین نحو داشته باشند. در همین راستا مرکز آموزش بازرگانی جهت ارتقاء دانش مخاطبان این حوزه دوره‌هایی ذیل را برگزار می‌نماید. در این دوره‌ها تلاش بر این است که شرکت‌کنندگان با شیوه‌ها و مهارت‌های لازم در فرآیند و مسیر مذاکره با مشتری آشنا شوند و دانش لازم جهت تدوین طرح‌های بازاریابی را کسب نمایند و به مرور زمان کارایی و اثربخشی مذاکرات خود را افزایش دهند.

لذا از جنابعالی خواهشمندیم در صورت تمایل، همکاران خود را جهت بهرمندی بیشتر از این دوره‌ها معرفی و جهت کسب اطلاعات بیشتر و دریافت تخفیف ویژه، با همکاران ما با شماره تماس ۸۶۹۵ داخلی ۱ و ۱۱۴ خاتم قلاوند تماس حاصل فرمایید. همچنین برای دانلود تقویم آموزشی به سایت [ibtc.ir](http://ibtc.ir) مراجعه نمایید.

مدت دوره	نام دوره	ردیف
۱۶	تدوین طرح‌های بازاریابی و فروش	۱
۱۲	مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)	۲
۱۶	تحقیقات بازاریابی و پیش بینی فروش	۳
۸	روش‌های نوین قیمت‌گذاری در بازار	۴
۱۶	مدیریت برند	۵
۸	مدیریت استراتژیک بازاریابی	۶
۸	مدیریت تبلیغات	۷
۸	بازاریابی تلفنی	۸

رئیس هیات عامل و مدیر عامل

محمد عباسی

رئیس هیات عامل

مستاد کلان رسانی بر انصاف انجمن