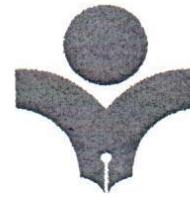


شماره: ۸۱/۲۰۶۸
تاریخ: ۹۸/۱۱/۲۳
نامدار: پرست:

بسم الله



مرکز آموزش بازارگانی

وارتیبه موسسه مطالعات و تحقیقات بازارگانی
(وزارت صنعت، معدن و تجارت)

مدبوبیت محترم
با سلام و احترام

همانطور که استحضار دارید در فضای رقابتی امروز، فروش و فروشنده‌گی یک فعالیت رطبه محور است و افرادی در این حرفه موفق و مددگار هستند که علاوه بر روحیات و ویژگی‌های لازم، توانایی مذاکره، درک خواسته‌های مشتری، فروش محصولات و اقناع مشتری را به بهترین نحو داشته باشند. در همین راستا مرکز آموزش بازارگانی 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 جنبه‌الی خواهشمندیم در صورت تمایل، همکاران خود را جهت بهره‌مندی بیشتر از این دوره‌ها معرفی و وجهت کسب اطلاعات بیشتر و دریافت تخفیف ویژه، با همکاران ما با شماره تماس ۸۶۹۵ ۱۱۴ خاتمه قلاؤند تماس حاصل فرمایید. همچنین برای دانلود نقویم آموزشی به سایت ibtc.ir مراجعه نمایید.

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

رئیس هیأت عامل و مدیر عامل

محمد عباسی

امیر
هرگاه رسانی برای اعضا انجام