

## « مهندسی فروش و تکنیک های بازاریابی »

### • در این دوره می آموزید:

- ❖ تبلیغات
- ❖ نام تجاری
- ❖ مزیت رقابتی
- ❖ نیازهای مشتریان
- ❖ مدیریت روابط با مشتریان
- ❖ رضایت مشتری
- ❖ خلاقیت ، کارآفرینی و نوآوری
- ❖ پایگاه داده های بازاریابی
- ❖ اطلاعات و تجزیه و تحلیل آن
- ❖ ۱۰۱ نکته در مهندسی فروش و بازاریاب

### • همچنین در کلاس درس استاد بین المللی وارن گرشس آشنا می شوید با:

- ❖ مهارت های کاربردی فروش
- ❖ چگونگی جمع آوری اطلاعات کافی درباره مشتریان
- ❖ نحوه قرار ملاقات با مشتریان
- ❖ مشخص نمودن اهداف جلسه فروش
- ❖ شناخت دلایلی که مشتریان قرار ملاقاتشان را با شما لغو می کنند .

### • نوع آموزش: غیر حضوری

- **ابزارهای آموزش:** یک جزوه آموزشی- دو فیلم آموزشی - یک کتاب صوتی آموزشی - بهره مندی از تیم استادان راهنما- مشاوره رایگان از کلینیک مدیریت و بهره مندی از استاد بین المللی