

دوره منحصر بفرد



دوره یادگیری جامع

فروش و مارکتینگ صنعتی و خدماتی B2B

«نگرشی - مهارتی»



شرکت نجات

کسب و کار

شرکت نجات کسب و کار جهان

۱ مفهوم بازاریابی B2B و درک بازار و رقبا:
تدوین رفتار خرید و رفتار فروشنده حرفه‌ای؛ بخش‌بندی و انتخاب بازار هدف؛ تدوین مدل رقابت رقبا؛ همسو کردن تفکر فروش و تفکر خرید

۲ طبیعت فروش حرفه‌ای B2B و پیچیدگی آن:
تفاوت با فروش B2C؛ چرا بازاریابی و فروش B2B باید مکمل هم باشند؛ حساسیت‌های فروش B2B و لزوم همسویی با SM, CEM & CRM، فروش در شرایط دشوار اقتصادی

۳ جایگاه یکپارچه مارکتینگ و فروش B2B:
تدوین برنامه اجرایی مارکتینگ B2B Marketing Plan و همسویی آن با برنامه‌ریزی فروش B2B و تدوین شاخص‌های فروش بر اساس CRM & CEM

۴ فرایندها و روش‌های فروش B2B:
مهندسی فروش؛ قیمتگذاری؛ CRM و CEM
روش فروش ارزش، روش فروش بر اساس نتیجه، روش فروش بر اساس رابطه و مشاوره

۵ چیدمان ساختار سازمانی و فرهنگ اجرای فروش B2B:
رابطه بین روش فروش و ساختار فروش؛ ایجاد هم‌افزایی بین فروشنده، محصول و پشتیبانی

۶ مهارت‌های فکری و اجرایی فروشنده ۱:
روانشناسی فروش؛ تحلیل کلمات و مکالمات؛ حل مسئله

۷ مهارت‌های فکری و اجرایی فروشنده ۲:
مذاکره، منطق‌سازی و ایجاد شهود در ذهن مشتری، ایجاد رابطه و عشق بین محصول، فروشنده و خریدار



- پروفسور رهبری و استراتژی و رئیس سابق مرکز مدیریت دانشگاه تی‌ساید انگلستان
- پروفسور سیستم‌های مدیریتی و رئیس سابق دانشکده سیستم‌های اطلاعاتی، دانشگاه بورنموث انگلستان
- عضو بنیادی انجمن بین‌المللی علوم مدیریت
- مشاور راهبردی در زمینه برنامه استراتژیک، مدیریت تحول، مهندسی مجدد سازمانی، و روش‌های توانمندسازی و یادگیری



دکتر یاسمین رازقی

- دکترای مدیریت بازرگانی-بازاریابی، دانشگاه شهید بهشتی
- کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی، دانشگاه علم و صنعت ایران
- ۱۴ سال سابقه در پروژه‌های مشاوره مارکتینگ و برند و برنامه‌ریزی استراتژی
- مشاور برندسازی، مارکتینگ و تحقیقات بازار



دکتر بهنام براتی

- دانشجوی دکترای مدیریت کسب‌وکار، دانشگاه مدیریت سوئیس
- کارشناسی ارشد مهندسی مواد، دانشگاه صنعتی اصفهان
- ۱۳ سال سابقه مشاوره تحول کسب‌وکار و مهندسی مجدد سازمانی
- ۳ سال مدیریت مرکز خدمات پس از فروش
- مدیرعامل شرکت نجات کسب‌وکار

اهداف یادگیری

- اگر تصمیم گرفته‌ایم آینده‌مان را در حوزه فروش B2B بسازیم
- اگر می‌خواهیم بصورت جامع اصول مارکتینگ، فروش و خدمات حرفه‌ای مشتری را یاد بگیریم
- اگر می‌خواهیم روحیه لازم برای یک مارکتر و فروشنده حرفه‌ای را در حوزه B2B کسب کنیم
- اگر می‌خواهیم مهارت‌های کلیدی برای بازاریابی و فروش B2B را بدست آوریم

شیوه برگزاری دوره

- ۷ روز؛ روزهای پنجشنبه یک هفته در میان از ساعت ۹:۰۰ الی ۱۷:۰۰
- شروع دوره از ۹۸/۰۳/۳۰
- همراه با جلسات کارگاهی، خود-ارزیابی و تمرین عملی
- ارائه گواهینامه حضور در دوره
- تعریف و حمایت از پیاده‌سازی پروژه‌های بهبود مربوطه در سازمان شما

چرا نجات؟

- ایجاد تحول نگرش برای موفقیت در مارکتینگ و فروش
- ایجاد تحول مهارتی طی دوره‌ها
- ارائه علم روز جهانی
- حامی پیاده‌سازی تحولات فروش، خدمات پس از فروش و مارکتینگ در سازمان شما



برگزاری دوره‌های ویژه سازمان‌ها

شرکت نجات این آمادگی را دارد که دوره را ویژه شرایط سازمان شما و بصورت سفارشی طراحی و برگزار نماید.



شرکت نجات کسب و کار جهانی

یوسف آباد، خیابان ۳۷، پلاک ۹۶، واحد ۵ 

 ۰۲۱-۸۸۰۶۴۰۹۸

۰۹۱۰-۴۴۴-۷۹۱۵

 www.nejatco.com

 @nejati_team