



# دوره فشرده‌ی تربیت «مهندس فروش و بازاریابی»

دوره‌ی چهارم - زمستان هشتاد و هفت و بهار هشتاد و هشت

برگزارکنندگان:

دانشکده‌ی مدیریت دانشگاه تهران  
و گروه شیفتگان آفتاب



## آشنایی با دوره فشرده‌ی «تربیت مهندس فروش و بازاریابی»

دوره‌ی «جامع مهندسی فروش و بازاریابی» یک دوره‌ی پنج ماهه از مجموعه مباحث تخصصی فروش و بازاریابی است که با هدف تربیت مهندسان فروش و بازاریابی که بتوانند جذب سازمان‌ها و صنایع شوند و عملکرد موثری در این حوزه داشته باشند، به سفارش گروه شیفتگان آفتاب و توسط مرکز آموزش‌های کاربردی دانشکده مدیریت دانشگاه تهران برگزار می‌شود.

یکی از مهم‌ترین مشکلاتی که هم‌اکنون در بازار کار کشور وجود دارد، نبود نیروهای متخصصی است که افزون بر دانسته‌های نظری خود، با مباحث کاربردی حوزه‌های فعالیت خود نیز آشنایی و بر آنها تسلط کامل داشته باشند تا بتوانند از آنچه آموخته‌اند برای رشد و بالندگی خویش و کمک به توسعه‌ی سازمان‌ها بهره‌گیرند.

جالب آن است که یکی از مهم‌ترین ویژگی‌هایی که کارشناسان و مدیران موفق را از دیگر مدیران سازمان متمایز می‌سازد، مهارت و توان‌مندی آنها در مدیریت موثر مجموعه فعالیت‌های سپرده شده به آنان است. از این رو، از یک سو سازمان‌ها به دنبال نیروها و متخصصانی می‌گردند که توانایی مدیریت موثر امور محول شده را داشته باشند و از سوی دیگران فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌ها نیز برای پیوستن به بازار کار و سازمان‌ها و صنایع مختلف باید بر مباحث کاربردی حوزه‌های تحصیلی خود مسلط شوند. بر این اساس و با توجه به این نیاز عمده در سطح کشور، گروه شیفتگان آفتاب و دانشکده‌ی مدیریت دانشگاه تهران دوره‌ی «تربیت مهندس فروش و بازاریابی» را با مباحثی ویژه و بل‌دیدگاهی کاربردی برگزار می‌کنند تا شکاف میان مباحث نظری و آنچه در عمل در سازمان‌ها و برای مدیریت فرایندهای کسب و کار روی می‌دهد را از میان بردارند.

گروه شیفتگان آفتاب بر آن امید است که از این طریق بتواند بخشی از رسالت اجتماعی خود را در حوزه‌ی آموزش و پرورش نیروهای متخصص فروش و بازاریابی انجام دهد. توصیه‌ی ما به همه علاقه‌مندان این است که این فرصت را برای بالابردن اثربخشی توان‌مندی‌های خویش در حوزه‌ی فروش و بازاریابی و پیوستن به بازار کار را از دست ندهند.

## درباره‌ی گروه شیفتگان آفتاب

خدمات گروه شیفتگان آفتاب، به عنوان شرکت تخصصی فعال در حوزه‌ی سامان‌دهی و راهبری امور توسعه‌ی فروش و بازار، دامنه‌ی وسیعی از حوزه‌های مرتبط با توسعه‌ی فروش و بازار سازمان‌ها از جمله مدیریت و سامان‌دهی امور توسعه‌ی بازار سازمان، تقویت نام سازمان در جامعه، ایده‌پردازی و تهیه ابزارهای فروش، سامان‌دهی و توسعه‌ی کمی و کیفی و آموزش سازمان کار فروش و برگزاری دوره‌های تخصصی فروش و بازاریابی برای این منظور را در برمی‌گیرد.

در این میان، از آن‌جایی که بحث آموزش نیروی انسانی فعال در بخش فروش و بازاریابی سازمان، آن هم به گونه‌ای که بتواند بر کارایی و اثربخشی این سرمایه‌های انسانی موثر باشد، از اهمیت خاصی برخوردار است، گروه شیفتگان آفتاب، توجه ویژه‌ای به آموزش مدیران و کارکنان فروش و بازاریابی سازمان‌ها دارد و توانسته است دوره‌های تخصصی ویژه‌ای را از دیدگاه محتوا و شیوه‌ی برگزاری برای مدیران و متخصصان حوزه‌ی فروش و بازاریابی برگزار کند که با اقبال بسیار خوبی نیز از سوی مخاطبان رو به رو شده است.

برای آشنایی بیشتر با گروه شیفتگان آفتاب و مجموعه دوره‌های تخصصی برگزار شده توسط این گروه، می‌توانید به وب‌سایت [www.shiftegan.com](http://www.shiftegan.com) مراجعه فرمایید یا با شماره تلفن‌های 31-88647830 ، 88647682 تهران تماس بگیرید.



## مهم‌ترین ویژگی‌های دوره

### ▪ مشاوره برای حضور در دوره

برای به دست آوردن نتایج مطلوب‌تر از دوره، به افراد علاقه‌مند برای حضور در دوره مشاوره‌های مورد نیاز از سوی گروه شیفتگان آفتاب و دانشکده‌ی مدیریت دانشگاه تهران ارائه خواهد شد تا افرادی در دوره حضور یابند که بتوانند بیشترین استفاده را از دوره ببرند.

### ▪ بهره‌گیری از مدرسان متخصص و باتجربه

برای تدریس مباحث مختلف دوره از مدرسان متخصص، باتجربه و به‌نام در حوزه‌ی مباحث مدیریت فروش و بازاریابی بهره گرفته شده که همگی سوابق درخشانی در زمینه‌ی تدریس مباحث تخصصی مدیریت و همچنین مدیریت فروش در سازمان‌های بزرگ دارند.

### ▪ تعداد محدود حاضران در دوره

تعداد محدود حاضران در دوره موجب می‌شود تا کارایی و اثربخشی دوره افزایش یابد و به هر یک از افراد امکان بیان نظرها و شرکت در مباحث مختلف دوره داده شود.

### ▪ ارائه‌ی مستندات مکتوب و الکترونیک برای دوره

برای کلیه‌ی مباحث دوره، مستندات کاملی به صورت مکتوب و الکترونیک (حدود 20 کتاب و سی دی مختلف) ارائه خواهد شد که می‌تواند مورد استفاده‌ی افراد در طی دوره باشد.

### ▪ استفاده از امکانات دانشجویی

حاضران در دوره، در طول دوره پنج ماهه، از امکانات دانشجویان دانشکده مدیریت دانشگاه تهران همچون دیگر دانشجویان این دانشکده بهره‌مند خواهند شد.

### ▪ اعطای گواهی‌نامه

به کلیه‌ی شرکت‌کنندگان در دوره، گواهی‌نامه‌ی رسمی گذراندن دوره توسط دانشکده‌ی مدیریت دانشگاه تهران اعطا خواهد شد.



### چه کسانی بیشترین بهره را از حضور در این دوره می‌برند؟

افرادی که تمایل دارند دیدگاهی عمیق و کاربردی نسبت به مسایل فروش و بازاریابی پیدا کنند و خود را برای مسیری پر از رشد و بالندگی آماده سازند و شاهد بالا رفتن کارایی و عملکرد خود در سازمان‌ها باشند، می‌توانند بیشترین بهره را از این دوره به دست آورند و حضور در این دوره به آنها توصیه می‌شود.

### زمان و تاریخ برگزاری

چهارمین دوره از دوره‌ی «جامع مهندس فروش و بازاریابی» یک دوره‌ی پنج ماهه است که طی زمستان 1387 و بهار 1388 در دانشکده مدیریت دانشگاه تهران برگزار خواهد شد. روزهای برگزاری دوره پنج‌شنبه‌ها و جمعه‌ها خواهد بود.

### هزینه‌ی دوره

هزینه‌ی حضور در دوره 850.000 تومان برای هر نفر است که باید به حساب بانکی گروه شیفتگان آفتاب واریز شود یا به دانشکده‌ی مدیریت دانشگاه تهران پرداخت گردد:

علاقه‌مندان می‌توانند شهریه را به دو صورت پرداخت کنند:

- پرداخت نقدی هنگام ثبت‌نام (این شیوه، شامل پنج درصد تخفیف خواهد بود).
- پرداخت به صورت قسطی:
  - 40 درصد نقد هنگام ثبت نام
  - 60 درصد طی سه قسط به صورت ماهانه



## محتوای دوره

دوره‌ی پنج ماهه «جامع مهندسی فروش و بازاریابی» که نزدیک به دو‌یست ساعت است، مجموعه‌ای از مباحث تخصصی مختلف در حوزه‌ی فروش و بازاریابی را در بردارد. عمده‌ترین عنوان‌های این دوره به صورت زیر خواهد بود:

- اصول بازاریابی
  - مفاهیم و تعاریف پایه در بازاریابی
  - تحلیل رفتار مصرف کننده
  - تحقیقات بازاریابی و تحلیل بازار
  - استراتژی بازاریابی
    - تقسیم بازار و انتخاب بازارهای هدف
    - جایگاه‌یابی
    - مدیریت آمیخته بازاریابی
  - توسعه، اجرا و کنترل برنامه بازاریابی
- اصول فروش حرفه‌ای
  - آمادگی برای شغل فروشندگی
  - روان شناسی فروش
  - مهندسی فروش (مدیریت دالان فروش)
    - مشتری‌یابی
    - ارتباط موثر اولیه
    - معرفی محصول
    - کنترل اما و اگرهای مشتری و خاتمه فروش
    - بهداشت مشتری
- مبانی مدیریت فروش
  - برنامه‌ریزی و کنترل فروش
  - طراحی سازمان فروش
  - مدیریت تیم فروش
- ارتباطات بازاریابی یکپارچه
  - بازاریابی مستقیم
  - تبلیغات
  - روابط عمومی
  - ترفیع فروش
  - فروش حضوری
- مدیریت ارتباط با مشتریان
  - مفاهیم و تعاریف پایه
  - استراتژی مدیریت ارتباط با مشتریان
  - آماده‌سازی سازمان برای مدیریت ارتباط با مشتریان
  - فناوری اطلاعات پشتیبان مدیریت ارتباط با مشتریان
- اصول و فنون مذاکرات تجاری
- اصول بازاریابی بین‌المللی
- ابزارهای فناوری اطلاعات برای مدیریت فروش و بازاریابی



### شیوه حضور در دوره

برای حضور در دوره، علاقه‌مندان کافی‌ست مراحل زیر را انجام دهند:

- تماس مستقیم با گروه شیفتگان آفتاب (شماره‌های گفته شده در پایین)
- واریز هزینه‌ی حضور در دوره به حساب شیفتگان آفتاب یا پرداخت مستقیم به دانشکده‌ی مدیریت دانشگاه تهران
- ارسال فیش بانکی مدارک مورد نیاز برای گروه شیفتگان آفتاب
- اطمینان از دریافت مدارک توسط گروه شیفتگان آفتاب
- حضور در دوره‌ها طبق زمان‌بندی دوره‌ها در دانشکده مدیریت دانشگاه تهران

### کسب اطلاعات بیشتر

برای کسب اطلاعات بیشتر درباره دوره می‌توانید با گروه شیفتگان آفتاب با شماره‌های 31-88647830 ، 88647682 در ساعت‌های اداری و شماره‌ای 09366343768 ، 09366343769 در ساعت‌های غیر اداری تماس بگیرید و یا به وب سایت این گروه به آدرس [www.shiftegan.com](http://www.shiftegan.com) مراجعه کنید.  
چنانچه در تماس با شماره‌های یاد شده با مشکل مواجه شدید، می‌توانید پیام خود را از طریق پیام کوتاه (SMS) به شماره 20001040 ارسال فرمایید تا کارشناسان برگزارکننده دوره با شما تماس بگیرند.