



دوره جامع مهندسی فروش و بازاریابی

دوره‌ی ششم - بهار و تابستان ۱۳۸۸

برگزارکنندگان:

دانشکده‌ی مدیریت دانشگاه تهران
و گروه شیفتگان آفتاب



آشنایی با دوره

دوره تربیت مهندس فروش و بازاریابی یک دوره شش ماهه از مجموعه مباحث تخصصی فروش و بازاریابی است که با هدف تربیت متخصصان بازاریابی و فروش که بتوانند جذب سازمان ها و صنایع شوند و عملکرد موثری در این حوزه داشته باشند، توسط مرکز آموزش های کاربردی دانشکده مدیریت دانشگاه تهران برگزار می شود.

معرفی دوره

یکی از مهم ترین مشکلاتی که هم‌اکنون در بازار کار کشور وجود دارد، نبود نیروهای متخصصی است که افزون بر دانسته‌های نظری، 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 بهره گیرند. 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 با دیدگاهی 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.



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 بنام 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 کارآیی و اثربخشی دوره افزایش یابد و به هر یک از افراد امکان بیان نظرها و شرکت در مباحث مختلف دوره داده شود.
- **ارایه‌ی مستندات مکتوب و الکترونیک برای دوره**
برای کلیه‌ی مباحث دوره، مستندات کاملی به صورت مکتوب و الکترونیک (حدود ۲۰ کتاب و سی دی مختلف) ارائه خواهد شد که می‌تواند مورد استفاده‌ی افراد در طی دوره باشد.
- **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

ششمین دوره از دوره های «جامع مهندسی فروش و بازاریابی» یک دوره‌ی شش ماهه است که طی بهار و تابستان ۸۸ در دانشکده مدیریت دانشگاه تهران برگزار خواهد شد. روزهای برگزاری دوره پنج‌شنبه‌ها و جمعه‌ها خواهد بود.

هزینه‌ی دوره

هزینه‌ی حضور در دوره ۸.۵۰۰.۰۰۰ ریال 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 ۵ درصد تخفیف خواهد بود).
- پرداخت به صورت قسطی:
 - ۴۰ درصد نقد هنگام ثبت نام
 - ۶۰ درصد طی سه قسط به صورت ماهانه



محتوای دوره

دوره‌ی شش ماهه «تربیت مهندس فروش و بازاریابی» که نزدیک به ۲۰۰ 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 ذکر 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 دوره طبق زمان‌بندی دوره در دانشکده مدیریت دانشگاه تهران

کسب اطلاعات بیشتر

برای کسب اطلاعات بیشتر درباره دوره می‌توانید با گروه شیفتگان آفتاب با شماره‌های ۳۱-۸۸۶۴۷۸۳، ۸۸۶۴۷۸۳، ۸۸۶۴۷۶۸۲ در ساعت‌های اداری و شماره‌های ۰۹۳۶۶۳۴۳۷۶۸، ۰۹۳۶۶۳۴۳۷۶۹ در ساعت‌های غیر اداری تماس بگیرید و یا به وب سایت این گروه به آدرس 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 ۲۰۰۰۱۰۴۰ ارسال فرمایید تا کارشناسان برگزارکننده‌ی دوره با شما تماس بگیرند.