



شماره: ۸۱/۲۰۶۸
:۵

به استحضار

تاریخ: 98/11/۲
۹

پلیدت:
ندارد



مرکز آموزش بازرگانی

استاد محترم، پژوهش‌های بازرگانی
(وزارت صنعت، معدن و تجارت)

مدیریت محترم
با سلام و احترام

همینطور که استحضار دارید در فضای رقابتی امروز، فروش و فروشندگی یک فعالیت رابطه محور است و افرادی در این حرفه موفق و ملدگذار هستند که علاوه بر روحیات و ویژگی های لازم، توانایی مذاکره، درک خواسته های مشتری، فروش محصولات و اقناع مشتری را به بهترین نحو داشته باشند. در همین راستا مرکز آموزش بازرگانی جهت ارتقاء دانش مخاطبان این حوزه دوره هایی ذیل را برگزار می نماید. در این دوره ها تلاش بر این است که شرکت کنندگان با شیوه ها و مهارت های لازم در فرآیند و مسیر مذاکره با مشتری آشنا شوند و دانش لازم جهت تدوین طرح های بازاریابی را کسب نمایند و به مرور زمان کارایی و اثربخشی مذاکرات خود را افزایش دهند.

لذا از جنابعالی خواهشمندیم در صورت تمایل، همکاران خود را جهت بهره مندی بیشتر از این دوره ها معرفی و جهت کسب اطلاعات بیشتر و دریافت تخفیف ویژه، با همکاران ما با شماره تماس ۸۶۹۵ داخلی ۱ و ۱۱۴ ختم قلاوند تماس حاصل فرمایید. همچنین برای دانلود تقویم آموزشی به سایت ibtc.ir مراجعه نمایید.

ردیف	نام دوره	مدت (ساعت)	روز	تاریخ شروع
۱	مدیریت استراتژیک بازاریابی	۸	چهارشنبه	98/12/07
۲	مدیریت تبلیغات	۸	شنبه	98/12/10
۳	مدیریت برند	۱۶	یکشنبه	98/12/11
۴	بازاریابی تلفنی	۸	دوشنبه	98/12/12
۵	روش های نوین قیمت گذاری در بازار	۸	سه شنبه	98/12/13

رئیس هیات عامل و مدیر عامل

محمد عباسی

دوره
تاریخ: ۱۴۰۱/۱۱/۲۰

