



از زبان شرکت کنندگان در نوبت اول برگزاری دوره:

این دوره اولین بار، طی روزهای ۲۳ و ۲۴ آذرماه با حضور شرکت کنندگان از شرکت‌ها و سازمان‌های مختلف برگزار شد. نظر برخی از شرکت کنندگان درباره‌ی دوره را می‌توانید این جا مشاهده فرمایید.

«دوره مدیریت موثر جلسه‌های فروش، در عین سادگی، کاملا تاثیر گذار و مفید بود. یکی از ویژگی‌های این دوره استفاده از استادان زبده و بسیار کارآمد بود. مدیران شرکت‌ها در این دوره‌ها می‌آموختند که چگونه با مدیران فروش مجموعه‌ی خود برخورد کنند و مدیران فروش نیز می‌آموختند که یک مدیر فروش موفق چه ویژگی‌هایی باید داشته باشد.»

اسماعیل قربان‌نژاد / مدیر عامل شرکت اکسیر نور

«به نظر من صداقت، سادگی، پاسخ‌گویی و همچنین کارآمدی جلسات شاخصه گروه شیفتگان آفتاب است.»

وحید فداقی / مدیر عامل شرکت بازرگانی فداقی

«به نظرم هر مدیر فروش، به شکل تجربی و یا در زمینه‌ی ذهن خود تحلیل و برنامه‌ی مشخصی برای فروش و مدیریت و زمان‌بندی فروش و در مجموع مدیریت فروش دارد. حضور در این دوره می‌تواند به عنوان تکمله و یاری دهنده‌ی آن موارد باشد. در این دوره چون مباحث به صورت تئوریک و سازمان‌یافته به شرکت کنندگان ارائه شد، می‌تواند به عنوان یک تلنگر در ذهن مدیر محسوب شود که از تجربیات و ذهنیات به دست آمده‌ی خود به روش کامل‌تر و مقتدرتری استفاده کند.»

رسول رخشا / مدیر عامل شرکت پرسا

«حضور در این دوره دستاوردهای چندی را برای من به دنبال داشت: مرور آن چه که می‌دانستیم و به آن عمل نمی‌کردیم یا کم‌تر عمل می‌کردیم. آشنایی با آن چه که نمی‌دانستیم. آشنایی با همکاران خود در دیگر سازمان‌ها، آشنایی با استادان بسیار گرانقدر دوره.»

محمدرضا شرح‌دهی مقدم / مدیر امور سرمایه‌گذاری‌های شرکت سازمان توسعه مسکن ایران

«برگزاری چنین دوره‌ای با این حجم از مطالب کاربردی درست مانند روشن کردن اتاقی تاریک توسط نورافکن است. نورافکنی که گروه شیفتگان آفتاب روی اتاق نیمه تاریک دید مدیر فروش یا واحد بازرگانی و گروه‌های حمایت‌گر این واحد انداخت. شخصا از مطالب و مباحث مطرح شده بسیار لذت بردم.»

لیلا خسروی فرد / کارشناس ارشد فنی شرکت متن بین‌الملل

«برگزاری چنین دوره‌هایی و استقبال مناسبی که از آن شد، نشان‌گر واقعیت اجتماعی در ایران است که تحولی عمیق و شگرف در روابط انسانی ما در حال انجام است. زایش چنین تفکری در بدنه مدیریت سنتی ایران میمون و مبارک بوده و قابل تامل است. شیفتگان آفتاب به این تحول و تغییر رویکردی علمی داشته است و با همکاری اساتید برجسته این فن توانسته است در این دوره خدمات مناسبی را ارائه دهد. از شیفتگان آفتاب تشکر می‌کنم.»

علی حسین صالحی / مسئول مهندسی فروش شرکت فولاد روانشیر



«دوره‌ی مدیریت موثر فروش دوره‌ای است که اطلاعات موجود در مهندسی فروش و اصول و فنون مذاکره را بسیار ساده و روان و به زبان ساده و کاربردی عنوان کرده است.»

لیلا مالجو / مسئول فروش شرکت ایران سب

«در مورد دوره‌ی مدیریت موثر جلسه‌های فروش باید گفت که بسیار مفید، قابل توجه و دارای جذابیت خاصی که به نوعی منفعت‌زا نیز هست. امید است در برنامه‌های بعدی گروه شیفتگان آفتاب جایی برای اکسیر نور در نظر گرفته شود.»

جمال فرد جوقینی / عضو هیات مدیره شرکت اکسیر نور

«مطالب این دوره بسیار پرمعنا و شاید جزو مطالبی بود که بسیاری از پیش می‌دانستند، اما کمتر به آن عمل می‌کردند، با این وجود تا کنون گروه، سازمان یا مجموعه‌ای مطالب را تا این حد سیستماتیک ارائه نکرده بود و شروع حرکت حاضر گام مثبتی است که تداوم آن نتایج ارزنده‌ای را در بر خواهد داشت. به امید موفقیت شما و با تشکر از کلیه دست اندرکاران.»

علی سراجیان تبریزی / مدیر فروش گروه صنعتی ایران فاره

«با توجه به جوان و نوپا بودن گروه، تاثیر جلسات بر روی شرکت کنندگان نشان از تجربه کافی و سواد این گروه دارد.»

رضا رساییان / مدیر فروش و بازاریابی شرکت توانش

«جرقه‌ای برای تامل بیشتر و مدیریت افکار پراکنده و نحوه برخورد با مشتری، سبب شد که بیش تر روی آن‌ها تمرکز نموده و هدایت کرد.»

شهرام شیخ زاده / مدیر فروش شرکت رنگدانه کالا

«از دیدگاه من دوره آموزشی مدیریت موثر جلسه‌های فروش، دوره‌ای با کیفیت عالی و ایده‌های جدید بود و امیدوارم بتوانم از این آموزش به بهترین نحو در کارم استفاده کنم.»

آزاده حسینی / مدیر فروش شرکت عطا طب

«سرفصل‌های خوبی در این دوره بیان شد، برای آن‌که افراد بر این مباحث آموزشی مسلط شوند، بهتر است دوره‌های پیش‌تری در تعداد روزهای بیشتر برگزار شود.»

سید جواد عبداللهی / مدیر عامل شرکت صنایع طراحان دوخت

«این دوره از ویژگی‌های چندی برخوردار بود: صمیمیت برگزار کنندگان، جوان بودن مدرسان، شیوه‌های نوین، خلاقیت ایرانی»

شهرروز نیاتی / مدیر مالی و اداری سازمان میراث مکتوب