



# رهیافت‌های نوین مدیریت استراتژیک بازاریابی

۱۷ و ۱۸ آبان ۱۳۸۶



## آشنایی با دوره‌ی رهیافت‌های نوین مدیریت استراتژیک بازاریابی

دوره «رهیافت‌های نوین مدیریت استراتژیک بازاریابی» یکی دیگر از مباحث مجموعه دوره‌های تخصصی فروش و بازاریابی گروه شیفتگان آفتاب است که به صورت دوره‌ی دو روزه توسط مرکز آموزش‌های کاربردی دانشکده مدیریت دانشگاه تهران و به درخواست این گروه برگزار می‌شود.

این دوره برای حضور مدیران ارشد و میانی و همچنین کارشناسان ارشد فروش و بازاریابی سازمان‌ها طراحی شده است. توصیه‌ی ما این است که این فرصت را برای آشنایی با رهیافت‌های نوین در مدیریت استراتژیک بازاریابی و تدوین استراتژی‌های بازاریابی و شیوه‌ی به کارگیری آنها و افزایش موفقیت و سودآوری سازمان خویش از دست ندهید.

### 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 ارائه خواهد شد تا افرادی در دوره حضور یابند که بتوانند بیشترین استفاده را از دوره ببرند و از سوی دیگر تا حد امکان یک‌دست بودن افراد حاضر در دوره از دیدگاه دانش، تخصص و تجربه به مفید بودن بیشتر دوره یاری رساند.

#### ▪ برگزاری دوره به شیوه‌ای نو

دوره به شیوه‌ای نو برگزار می‌شود و کلیه‌ی مطالب با رویکردی کاربردی ارائه خواهد گردید تا شرکت‌کنندگان بتوانند مباحث علمی و نظری را از دیدگاه کاربردی نیز مورد تجزیه و تحلیل قرار دهند.

#### ▪ بهره‌گیری از مدرسان متخصص و باتجربه

برای تدریس مباحث مختلف دوره از مدرسان متخصص و با تجربه در حوزه‌ی مدیریت بازاریابی بهره گرفته شده است که سوابق درخشانی در زمینه‌ی تدریس مباحث تخصصی و کاربردی بازاریابی دارند.

#### • شه‌ریار شفیع‌ی:

دکترای مدیریت بازاریابی از دانشگاه رن فرانسه / مدرس دانشگاه و دوره‌های تخصصی مدیریت





#### ▪ توسعه‌ی ارتباط شرکت‌کنندگان با مدیران سازمان‌های دیگر

حضور در دوره، امکان آشنایی با تعداد دیگری از افراد فعال در حوزه‌ی مدیریت فروش و بازار را فراهم می‌آورد که این مسئله خود امکان به اشتراک‌گذاری تجربه‌ها را فراهم می‌سازد. افراد حاضر در این دوره با اشخاصی به بحث و گفت و گو خواهند نشست که مسایل و مشکلاتی همچون خود آنها را در چالش‌های کاری خود تجربه کرده‌اند، بر این اساس، استفاده از این تجربیات می‌تواند فرصتی درخشان باشد.

افزون بر این، افراد می‌توانند خود و سازمان خویش را به حاضران در دوره معرفی کنند. برای این منظور، به همه‌ی حاضران در دوره توصیه می‌شود حتماً کارت ویزیت و بروشور معرفی سازمان خود را به تعداد افراد شرکت‌کننده در دوره به همراه داشته باشند تا بتوانند به معرفی سازمان و فعالیت‌های خویش بپردازند. بدین ترتیب، شبکه‌ی جدیدی از ارتباطات با دیگران برای حاضران در دوره شکل خواهد گرفت.

#### ▪ 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.

#### ▪ استفاده از طبیعت و مناظر زیبای فصل پاییز

برای بالا بردن اثربخشی دوره و فراهم آوردن جوی پرنشاط، دوره‌ها در محیطی دور از هیاهوی شهر و در هتل جنگلی شیان برگزار می‌شود تا حاضران در دوره، ضمن شرکت در دوره از طبیعت و مناظر زیبای فصل پاییز لذت ببرند.

#### ▪ پیاده‌روی دسته‌جمعی

برای بهره‌گیری بیشتر از مناظر زیبای هتل شیان در پارک جنگلی لویزان، دوره با برنامه‌ی پیاده‌روی دسته‌جمعی شرکت‌کنندگان در دوره آغاز خواهد شد. بدین ترتیب که برای هر دو روز برگزاری دوره، ابتدا پیاده‌روی دسته‌جمعی با حضور شرکت‌کنندگان و برگزارکنندگان دوره در پارک جنگلی لویزان انجام می‌شود و پس از صرف صبحانه، نشست‌های مختلف دوره برگزار می‌گردد.

#### ▪ ارایه‌ی مستندات مکتوب و الکترونیک برای دوره

برای کلیه‌ی نشست‌های دوره، مستندات کاملی به صورت مکتوب و الکترونیک ارایه خواهد شد که می‌تواند مورد استفاده افراد حاضر و دیگر مدیران و کارکنان سازمان قرار گیرد.

#### ▪ اعطای گواهی‌نامه

به کلیه‌ی شرکت‌کنندگان در دوره که در همه‌ی نشست‌ها حضور داشته باشند، گواهی‌نامه‌ای از سوی دانشکده‌ی مدیریت دانشگاه تهران اعطا خواهد شد.

#### ▪ مشاوره‌های پس از دوره

شرکت‌کنندگان در دوره می‌توانند پس از برگزاری دوره نیز با گروه شیفتگان آفتاب تماس بگیرند و پرسش‌های خود را درباره مطالب ارایه شده در دوره مطرح کنند.



## زمان و تاریخ برگزاری

دوره «رهیافت‌های نوین مدیریت استراتژیک بازاریابی» یک دوره‌ی دو روزه است که طی روزهای پنج‌شنبه و جمعه ۱۷ و ۱۸ آبان ماه ۱۳۸۶ از ساعت ۷ صبح تا ۵ بعدازظهر در هتل شیان برگزار می‌شود.

## شیوه حضور در دوره

افرادی که تمایل دارند در این دوره حضور یابند، کافی‌ست فرم ثبت‌نام دوره را تکمیل و شهریه دوره را به حساب گروه شیفتگان آفتاب واریز دارند و سپس فرم ثبت‌نام را به همراه فیش بانکی از طریق نمابر ۸۸۶۴۷۸۳۲ برای گروه شیفتگان آفتاب ارسال دارند. پس از تایید دریافت فرم ثبت نام، متقاضیان باید اصل مدارک را به همراه یک قطعه عکس پشت‌نویسی شده از طریق تحویل مستقیم برای گروه شیفتگان آفتاب ارسال دارند. پس از دریافت اصل مدارک، هماهنگی‌های مورد نیاز برای حضور افراد در دوره صورت خواهد گرفت.

## هزینه دوره

- شهریه‌ی حضور در دوره برای هر فرد ۱.۹۵۰.۰۰۰ ریال است که باید به حساب بانکی گروه شیفتگان آفتاب واریز شود. سازمان‌هایی که ۳ تا ۵ نفر را برای حضور در دوره معرفی کنند از ۳ درصد تخفیف برخوردار خواهند بود. چنانچه تعداد افراد معرفی شده از سوی یک سازمان، بیش از ۵ نفر باشد، شرکت‌کنندگان از ۵ درصد تخفیف برخوردار خواهند بود. سازمان‌هایی که پیش از این در دیگر دوره‌های گروه شیفتگان آفتاب حضور یافته‌اند نیز از ۵ درصد تخفیف برخوردار خواهند بود.
- چنانچه افراد پس از ثبت‌نام در دوره، تصمیم به انصراف بگیرند، شهریه به صورت زیر به آنان بازگردانده خواهد شد:
    - در صورت انصراف تا یک هفته قبل از تاریخ برگزاری دوره، ۴۰ درصد از مبلغ کل شهریه کسر و باقی‌مانده به متقاضی بازگردانده خواهد شد.
    - در صورت انصراف تا یک روز قبل از تاریخ برگزاری دوره، ۷۵ درصد از مبلغ کل شهریه کسر و باقی‌مانده به متقاضی بازگردانده خواهد شد.
    - در صورتی که افراد ثبت‌نام کنند ولی در دوره حضور نیابند، شهریه به آنان بازگردانده نخواهد شد.



## برنامه دوره

برنامه‌ی دوره برای هر یک از روزهای برگزاری دوره به صورت زیر خواهد بود:

### پنجشنبه : ساعت ۷ صبح تا ۵ بعدازظهر

پیاده‌روی دسته‌جمعی	۷:۰۰ - ۷:۳۰
صرف صبحانه	۷:۳۰ - ۸:۳۰
مقدمه و معرفی افراد حاضر در دوره	۸:۳۰ - ۸:۴۵
ضرورت Vision و Mission برای سازمان‌ها	۸:۴۵ - ۱۰:۱۵
استراحت و پذیرایی	۱۰:۱۵ - ۱۰:۴۵
ضرورت تدوین بیانیه ماموریت	۱۰:۴۵ - ۱۲:۴۵
صرف ناهار	۱۲:۴۵ - ۱۴:۰۰
چگونگی تدوین بیانیه ماموریت	۱۴:۰۰ - ۱۵:۳۰
استراحت و پذیرایی	۱۵:۳۰ - ۱۶:۰۰
ارتباط راهبردهای سازمانی با بیانیه ماموریت	۱۶:۰۰ - ۱۷:۰۰

### جمعه : ساعت ۷ صبح تا ۵ بعدازظهر

پیاده‌روی دسته‌جمعی	۷:۰۰ - ۷:۳۰
صرف صبحانه	۷:۳۰ - ۸:۳۰
مروری بر چگونگی تدوین راهبردهای کلان سازمانی	۸:۳۰ - ۱۰:۳۰
استراحت و پذیرایی	۱۰:۳۰ - ۱۱:۰۰
مرور بر راهبردهای بازاریابی	۱۱:۰۰ - ۱۲:۴۵
صرف ناهار	۱۲:۴۵ - ۱۴:۰۰
چگونگی تبدیل راهبردهای سازمان به راهبردهای بازاریابی	۱۴:۰۰ - ۱۵:۳۰
استراحت و پذیرایی	۱۵:۳۰ - ۱۶:۰۰
چگونگی عملیاتی‌سازی راهبردهای بازاریابی	۱۶:۰۰ - ۱۷:۰۰



## مستندات که حاضران در دوره با خود خواهند برد

مستندات کلیه‌ی مباحث مطرح شده در دوره به صورت کاغذی و الکترونیک به حاضران ارایه خواهد شد. شرکت‌کنندگان مستندات زیر را با خود خواهند برد:

- کتاب و مقالات مرتبط با مباحث ارایه شده
- نرم‌افزارهای مفید برای فروشندگان

## نکاتی که توجه به آنها ضروری است:

در صورتی که تمایل دارید در این دوره حضور یابید، به نکات زیر توجه داشته باشید:

- به گونه‌ای برنامه‌ریزی کنید که یک ربع قبل از شروع پیاده‌روی در محل حاضر باشید.
- به برنامه‌ی زمان‌بندی دوره توجه کنید و برای برگزاری منظم دوره، راس ساعت برای هر یک از نشست‌ها و برنامه‌ها حضور داشته باشید.
- با توجه به برنامه‌ی پیاده‌روی صبحگاهی، توصیه می‌کنیم کفش مناسب برای پیاده‌روی بپوشید.
- توصیه می‌کنیم از لباس‌های راحت برای حضور در دوره استفاده کنید.
- در بحث‌های مطرح شده در نشست‌های مختلف حضور فعال داشته باشید و مشارکت کنید.
- تلاش کنید شبکه‌ی ارتباطی خود را توسعه دهید و با دیگر افراد حاضر در دوره ارتباط برقرار سازید. برای این منظور، توصیه می‌کنیم کارت ویزیت و بروشورهای معرفی سازمان خود را همراه داشته باشید.
- پرسش‌هایی که قبل از شرکت در دوره دارید را در جایی یادداشت کنید و تا پایان دوره به دنبال یافتن پاسخ آنها باشید.
- هدف خود را از حضور در دوره تعیین و سپس میزان دستیابی به آن را برای خود ارزیابی کنید.

