



از زبان شرکت کنندگان دوره «مدیریت موثر جلسه‌های فروش» / ۱۴ و ۱۵ دی ۱۳۸۵

نظر برخی از شرکت کنندگان در این دوره که توسط دانشکده‌ی مدیریت دانشگاه تهران و گروه شیفتگان آفتاب برگزار شد را می‌توانید این‌جا مشاهده فرمایید:

«دوره‌ی بسیار خوب و فشرده‌ای بود که نکات جدیدی برای یادگیری داشت. جملات و اصول تکراری در دوره در حداقل ممکن بود. فقط فضای سرد محل برگزاری اشکال این دوره بود.»

حسین هاشمی / مدیر کل تحقیقات بازاریابی ایران خودرو

«شرکت در این دوره‌ها مانند اردوی یک تیم ورزشی برای آمادگی شرکت در رقابت‌های سنگین کمک زیادی به رشد و توسعه فردی و سازمانی مدیران پر مشغله می‌نماید.»

محمدرضا رجالی / مدیر فروش و معاون مدیر عامل شرکت ظریف مصور

«این دوره به نظر من بسیار عالی بود و به هیچ وجه قبل از شرکت در این دوره چنین تصویری راجع به آن نداشتم مواردی که این دوره را نسبت به دوره‌هایی که قبلاً رفته بودم شاخص می‌کند به شرح زیر است:

- مطالب ارایه شده را قبلاً در هیچ کلاس دانشگاه و کارخانه‌ای نشنیده بودم.
- اساتید بسیار high class و با معلومات بسیار بالایی بودند.»

هاشم کمالی دهقان / مسئول فروش شرکت قالب‌های صنعتی ایران خودرو

«این دوره برای من بسیار مفید بود و به طور کلی دیدگاه مرا نسبت به کار فروش تغییر داد.»

مریم رحیمی / مدیر فروش شرکت کاشی زرین خراسان

«از محدود دوره‌های آموزشی که همه نقاط و آیتم‌ها را شامل و دارای یکپارچگی و انسجام ویژه‌ای بود. مانند: صداقت برگزار کنندگان، رعایت نظم و انضباط در تمام مراحل انتخاب استاد و مباحث مفید و در نهایت ایجاد محیطی دوستانه که باعث گسترش روابط گردید، اشاره نمود.»

فرهاد کرمزاده / مدیر توسعه‌ی بازار آریا رسانه تدبیر (شاتل)

«برگزاری چنین دوره‌ای با این کیفیت برگزاری و محتوای کاربردی امید به پیشرفت ایران در سطح جهانی را برای تک تک شرکت کنندگان افزایش می‌دهد.»

کامران سلیمی نصر / مدیر توسعه کسب و کار شرکت متن بین‌الملل



«پاسخ‌گویی به نیازهای پیچیده و روزافزون در عرصه‌های مدیریت سازمان‌ها و روابط انسانی در کشور ما که در چند سال گذشته گام‌های جدی و اساسی در مسیر پیشرفت برداشته و هدف‌گذاری‌های جدی در این مسیر داشته و دارد. یک الزام بی‌چون و چراست. برای گام گذاشتن در این راه پر پیچ و خم نیاز به جسارت آگاهی و فداکاری بی‌چون و چرا داریم. این ویژگی‌ها را در گروه‌های پویایی چون شیفتگان آفتاب می‌بینیم. برای این دوستان موفقیت و پایداری آرزو مندیم.»

سید عباس تقی‌زاده مطلق / مدیر بازاریابی و قراردادهای فولاد طبرستان

«دوره مدیریت موثر فروش ارائه راه‌حل‌های مدیریتی برای اصلاح چالش‌های موجود در جلسات فروش است و راهکارهای بهینه در زمینه روان‌شناسی مشتری طرز برخورد فروشنده و هدایت جلسات فروش مرور واریه می‌گردد.»

آلما هروآبادی / سرپرست فروش گروه مشاورین ویرانگر نوین

«از ویژگی‌های این دوره می‌توان به وجود سرفصل‌های طبقه‌بندی شده و منظم دوره و همکاری اساتیدی زبده و کارآمد و آشنا با متدها و روش‌های نوین مدیریت و مسلط به نحوه انتقال دانش فنی نام برد که به موجب آشنایی بیش از پیش حاضرین دوره با جدیدترین دستاوردهای موثر در مدیریت و فروش گردید. امید است با به کارگیری این گونه روش‌ها و متدلوژی‌ها باعث ایجاد فضای رقابتی سالم و موثر در جهت پیشبرد اهداف شرکت خود کردیم. لازم است از گروه شیفتگان آفتاب از برگزاری این گونه دوره‌های موثر در بالا بردن سطح کیفی مدیریت و فروش کشور تشکر خود را اعلام نمایم.»

محبوبه مجرد / کارشناس ارشد فروش گروه شرکت‌های پارس‌آنلاین

«در محیطی صمیمانه و صادقانه با شیوه‌های کاربردی و موثر جهت حل مشکلاتم آشنا شدم. بسیار مفید و عالی بود.»

عبدالحمید جاهد / مدیر و عضو هیات موسس موسسه آموزش عالی آزاد فرهنگ متین

«با تشکر از اجرای برنامه دوره‌ی مدیریت موثر جلسه‌های فروش در حد بضاعت دوره‌های ایرانی خوب بود.»

رضا بشارتی زاده / رییس اداره بازاریابی و برنامه‌ریزی شرکت رایان سایپا

«فرصت طلایی برای کسب اطلاعات تازه برای تقویت تمام قدرتهایی که می‌شناسی و می‌توانی از این پس بهتر به کار بگیری برای هدفی که می‌خواهی به آن برسی.»

مهدی اسدی / مسئول فروش شرکت ایران سب