



برنامه دوره فروش و بازاریابی حرفه ای

نام استاد	زمان دوره	عنوان دوره	هفته
مهندس نخجوانی	۵ ساعت	مباحث عینی بازاریابی و فروش در عمل	اول
مهندس نخجوانی	۵ ساعت	مباحث عینی بازاریابی و فروش در عمل	دوم
مهندس نخجوانی	۵ ساعت	مباحث عینی بازاریابی و فروش در عمل	سوم
مهندس فرزام نیا	۵ ساعت	تجارت الکترونیک	چهارم
دکتر ناصحی فرد	۵ ساعت	اصول مذاکرات تجاری	پنجم
دکتر ناصحی فرد	۵ ساعت	اصول مذاکرات تجاری	ششم
دکتر شهرام رحیمی	۱۰ ساعت	ارتباط موثر	هفتم
دکتر شهریار شفیعی	۱۰ ساعت	روانشناسی تبلیغات	

مهمترین نکات دوره فروش و بازاریابی حرفه ای:

- دوره در روزهای پنج شنبه برگزار خواهد شد.
- ساعات برگزاری کلاس در روز پنج شنبه از ۱۴:۰۰ الی ۱۹:۰۰ خواهد بود.
- هفته آخر دوره، دو روز کامل و به صورت همایش برگزار خواهد شد.
- مدت زمان دوره ۵۰ ساعت آموزشی می باشد.
- در پایان به شرکت کنندگان در دوره گواهی نامه مرکز آموزش‌های کاربردی دانشکده مدیریت دانشگاه تهران ارائه خواهد شد.