



### برنامه دوره جدید مهندسی فروش و بازاریابی

زمان دوره	عنوان دوره	روز	هفته
۴ ساعت	مفاهیم و تعاریف پایه در بازاریابی	پنج شنبه	اول
۶ ساعت	استراتژی های بازاریابی	جمعه	
۴ ساعت	تحلیل رفتار مصرف کننده	پنج شنبه	دوم
۶ ساعت	مدیریت آمیخته بازاریابی	جمعه	
۴ ساعت	تحقیقات بازاریابی و تحلیل بازار	پنج شنبه	سوم
۶ ساعت	توسعه، اجرا و کنترل برنامه بازاریابی (کارگاه)	جمعه	
۴ ساعت	اصول و فنون مذاکره	پنج شنبه	چهارم
۶ ساعت	اصول و فنون مذاکره	جمعه	
۴ ساعت	مشتری مداری	پنج شنبه	پنجم
**	تعطیل *****	جمعه	
۴ ساعت	آمادگی برای شغل فروشندگی	پنج شنبه	ششم
۶ ساعت	روان شناسی فروش، مهندسی فروش (مدیریت دالان فروش)	جمعه	
۴ ساعت	برنامه ریزی و کنترل فروش	پنج شنبه	هفتم
۶ ساعت	طراحی سازمان فروش	جمعه	
۴ ساعت	مدیریت تیم فروش	پنج شنبه	هشتم
۶ ساعت	کارگاه	جمعه	
۴ ساعت	بازاریابی مستقیم	پنج شنبه	نهم
۶ ساعت	تبلیغات، روابط عمومی و ترفیع فروش	جمعه	
۴ ساعت	تبلیغات، روابط عمومی و ترفیع فروش	پنج شنبه	دهم
۶ ساعت	فروش حضوری	جمعه	
۴ ساعت	مفاهیم و تعاریف پایه	پنج شنبه	یازدهم
۶ ساعت	استراتژی مدیریت ارتباط با مشتریان	جمعه	
۴ ساعت	آماده سازی سازمان برای مدیریت ارتباط با مشتریان	پنج شنبه	دوازدهم
۶ ساعت	فناوری اطلاعات پشتیبان CRM	جمعه	
۶ ساعت	نرم افزارهای مورد نیاز یک فروشنده	پنج شنبه	سیزدهم