

کارگاه فروش در شرایط بحران

تماس	
اسم:	نسترن بهنام
نام:	نسترن
نام خانوادگی:	بهنام

کارگاه
مهارت های افزایش فروش
در شرایط سخت و بحرانی
با رویکرد بازاریابی

ارائه دهنده: دکتر علیرضا حدادیان
عضو هیئت علمی دانشگاه فردوسی مشهد
بیش از بیست سال تجربه و مطالعه در حوزه مدیریت بازرگانی

سرمایه گذاری: ۱۲۴۰۰۰۰ تومان
پنشنده ها: ۱۴ ال ۱۸ ساعت
۲۷۰۰۰ تومان

مدت زمان: ۱۶ ساعت
مکان و نحوه برگزاری: مشهد، کارخانه نوآوری
مجموعه برگزاری: برای متقاضیان خارج از مشهد

وبسایت (ثبت نام الکترونیکی): www.drhadadian.com

۰۹۱۵۱۲۵۱۰۸۰ | ۰۵۱-۲۸۸۰۵۳۶۵
www.kuhenur.com

مشخصات آگهی

کد آگهی: RF738619

اطلاعات تکمیلی

عنوان آگهی:
متن آگهی:

کارگاه فروش در شرایط بحران
محتوا و خدمات جنبی کارگاه: 1- مهارت های غلبه بر مقاومت مشتری در شرایط سخت و بحران | 2- راهکارهای متقاعدسازی مشتریان در شرایط بحران | 3- راهکارهای اعتمادسازی و غلبه بر ترس از خرید در شرایط بحران | 4- فنون نیازسنجی مشتریان در شرایط سخت و بحران | 5- مهارت های نهایی کردن فروش و عقد قرارداد در بازارهای متلاطم و ناپایدار | 6- فنون غلبه بر اعتراضات و ایرادات مشتریان در شرایط سخت و بحران
◀ همراه با تمرین ها و تحلیل نمونه عملی از بازارهای مختلف و بیزنس کوچینگ رایگان برای عبور از بحران
ارائه دهنده: دکتر علیرضا حدادیان دکترای مدیریت بازرگانی (گرایش بازاریابی)؛
عضو هیئت علمی دانشگاه فردوسی مشهد؛ بیش از بیست سال تجربه و مطالعه در حوزه بازرگانی و بازاریابی، بیزنس کوچ بنگاههای اقتصادی معتبر؛ طراح و مجری پروژههای کاربردی مارکتینگ و تحقیقات بازار؛

مخاطبان: بنیانگذاران و مالکان، مدیران ارشد اجرایی، اعضاء هیات

مدیره، مدیران میانی، سرپرستان
مدت: 16 ساعت، چهارشنبه ها-ساعت 16 الی 20 مکان:
کارخانه نوآوری مشهد- مجازی برای سایر شهرها
شرایط حضور: 1- ارسال فرم تکمیل شده ثبت نام 2- ارسال فیش
واریزی به شماره حساب سیبا ملی 0106192826002 یا کارت
سیبا 6037997418692209 و یا خرید الکترونیکی از طریق بخش
محصولات وب سایت com.drhadadian.www

خراسان رضوی
مشهد

استان ::
شهر ::

ارزش

تومان 770,000
نقدی

قیمت:
نحوه فروش: