

دوره آموزشی عالی متخصصین بازاریابی

♦ هدف:

پرورش مدیران و کارشناسان بازاریابی اولویت نخست شرکتهای برتر جهانی است. نیاز به مدیران قدرتمند و پرتوان که مجهز به دانشهای نو هستند در فضای پر چالش عصر رقابت بیش از پیش ضروری می نماید. دوره پرورش متخصص بازاریابی که برای اولین بار و در عالی ترین سطح از نظر کیفیت اجرا می شود با هدف پاسخگویی به وضعیت فعلی و آینده طراحی شده است. این دوره، مدیران و کارشناسان را آماده می سازد تا بتوانند عملکردی درخور بازار جدید داشته باشند و علاوه بر بقا، رشد و توسعه بنگاههای اقتصادی را زمینه ساز باشند.

♦ عناوین مباحث:

- اصول و مبانی بازاریابی عصر رقابت
- مدیریت نیروهای فروش
- برنامه ریزی و تفکر استراتژیک
- مهندسی فروش با نگرش نو
- مدیریت استراتژیک بازاریابی
- تکنیکهای فرصت یابی
- سیستم اطلاعات بازاریابی و تحقیقات بازاریابی کاربردی
- اصول، فنون و هنر مذاکره در بازارهای بین المللی و داخلی
- STP (تقسیم بندی بازار، تعیین بازار هدف و موضع یابی در بازار)
- عقد قراردادهای بین المللی
- مدیریت رفتار مصرف کننده در بازارهای مصرفی، صنعتی و سازمانی
- طراحی برنامه بازاریابی Marketing Plan
- مدیریت محصول از ابعاد مختلف
- اندازه گیری رضایت مشتری (CSM)
- سیاستهای قیمت گذاری از ابعاد مختلف
- مدیریت روابط مشتریان (CRM)
- مدیریت ترویج (تبلیغات، روابط عمومی و ...)
- روانشناسی ارتباط با مشتری
- مدیریت توزیع از ابعاد مختلف (امور نمایندگیها - توزیع مویرگی و ...)
- مدیریت برند (هویت و نشان تجاری)
- بازاریابی الکترونیکی E-Marketing
- بازاریابی بین المللی و مدیریت صادرات
- خلاقیت و کارآفرینی
- فرآیند مهندسی ارتباطات موثر
- بازاریابی خدمات

♦ وجوه تمایز دوره:

- ☑ برگزاری دوره توسط تیم مجرب از اساتید شرکت توسعه مهندسی بازار گستران آتی (TMBA)
- ☑ عضو انجمن تحقیقات بازاریابی اروپا و عضو آکادمی علوم بازاریابی دانشگاه میامی است.

♦ روش برگزاری:

تدریس اساتید - تجزیه و تحلیل موردی - نمایش فیلم - کارگروهی



عضو انجمن
تحقیقات بازاریابی اروپا



شرکت توسعه
مهندسی بازار گستران آتی

دوره پنجاه و دوم تخصصی بازاریابی

◆ مدت و نحوه برگزاری :

دوره پنجاه جلسه و هر جلسه در یک روز مشخص و به مدت پنج ساعت برگزار می شود. تاریخ شروع و روز برگزاری اولین دوره: اولین دوره در روزهای شنبه و بین ساعات ۱۵-۲۰ برگزار خواهد شد. تاریخ جلسه اول ۸۶/۴/۱۶ خواهد بود.

◆ شهریه هر نفر: ۱۳/۰۰۰/۰۰۰ ریال است.

◆ نحوه پرداخت: سه چک به تاریخ و مبلغ زیر:

۱۳۸۶/۴/۱۵ ۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال

۱۳۸۶/۷/۱۵ ۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال

۱۳۸۶/۱۱/۱۵ ۳/۰۰۰/۰۰۰ ریال

در صورت پرداخت نقدی کامل وجه در تاریخ ۱۳۸۶/۴/۱۵، مبلغ ۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال تخفیف داده می شود. هزینه ارائه جزوه برای تمام دروس به عهده TMBA است.

در طول دوره، مجله توسعه مهندسی بازار به صورت رایگان به فراگیران تحویل می شود.

هزینه تهیه کتب معرفی شده از سوی اساتید به عهده دانشجویان است.

در صورت موجود بودن کتب معرفی شده در TMBA، با تخفیف ۲۰٪ به دانشجویان تحویل می شود.

◆ مدیر علمی دوره:

پرویز درگی - عضو مقطع کارشناسی ارشد سازمان مدیریت صنعتی - مدیر عامل شرکت TMBA - صاحب امتیاز مجله توسعه مهندسی بازار - مشاور - محقق و نویسنده کتب بازاریابی کاربردی.

◆ بعضی از اساتید دوره:

دکتر مسعود حیدری - دکتر محمود محمدیان - دکتر میراحمد امیرشاهی - دکتر علیرضا شریفی - دکتر وفا غفاریان - دکتر رضا اکبری اصل - مهندس بهرام رزمان - استاد علی عباسی - به همراه پرویز درگی.

حداکثر ظرفیت ۳۰ نفر است. پذیرش بر اساس تاریخ ثبت نام خواهد بود و افراد مازاد بر ۳۰ نفر به مرحله بعدی منتقل خواهند شد.

◆ نشانی:

شهرک غرب، بلوار دریا، روبروی آزمایشگاه طبی نگین، پلاک ۱۶۵، طبقه سوم، واحد شرقی، شرکت توسعه مهندسی بازارگستران آتی

WWW.TMBA.IR INFO@TMBA.IR

◆ تلفن: ۸۸۳۶۹۴۹۶ - ۹



Academy of Marketing Science

عضو آکادمی علوم بازاریابی دانشگاه میامی