



Mohammad Moniri

کاپیتان فروش

CAPTAIN
OF
SALES

جامع ترین و جدیدترین دوره
تخصصی فروش
با راهبری ۷ استاد متخصص



چرا کاپیتان فروش؟



از آنجائیکه هر کس در هر شغلی (پزشک، مدرس، وکیل، تولید کننده و مدیر عامل و ...) تا نتواند علم و محصول یا خدمات خود را به مشتریان ارائه نمایند نمی توانند در کسب و کار خود موفق باشند. پس تمامی مردم با هر جایگاهی و در هر شغلی در واقع یک فروشنده محسوب می شوند.

پس با توجه به شرایط موجود از قبیل کرونا و... پایداری و رشد در کسب و کار جزء مهم ترین اقدامات عصر حاضر در کسب و کار می باشد که در این راه به همراه داشتن یک مشاور خبره و گذراندن آموزش های علمی و کاربردی جزء اساسی ترین اصول حرفه ایی در کسب و کار شما محسوب می شود.

کاپیتان به یک فردی در نیروهای مسلح گفته می شود که تمامی دوره های حرفه ای را گذرانده و می تواند در بدترین شرایط، بهترین تصمیم ها را اخذ نماید و نیروهای خود را رهبری و در مأموریت خود به موفقیت و پیروزی دست پیدا نماید.

بر همین اساس در این دوره ویژه، نام کاپیتان فروش را انتخاب نموده ایم تا بواسطه بهترین اساتید، بهترین مشاوره و آموزش به دانشجویان عزیز ارائه شود تا آنان در کسب و کار خود به عنوان یک کاپیتان حرفه ای عمل نمایند.

آرزوی قلبی ما، موفقیت شما عزیزان در کسب و کار خودتان می باشد.



هدف دوره تخصصی کاپیتان فروش چیست؟

در این دوره شما با بهترین اساتید ایران آموزش های ویژه ای در زمینه فنون و تکنیک های مذاکره، زبان بدن، فروش، استراتژی، برندینگ شخصی و سازمانی، هوش ارتباطی، فن بیان و بازاریابی را فرا خواهید گرفت.

اما تفاوت دیگر و استثنایی که باعث تمایز این دوره با سایر دوره های مشابه در کشور گردیده است علاوه بر حضور اساتید برتر کشور، کوچ شخصی با آقای دکتر محمد منیری که بر اساس نوع شغل دانشجو به مدت ۳ جلسه ۶۰ دقیقه ای بصورت فردی برگزار می گردد.

که در جلسه اول کوچ، شناسایی نیازها و مشکلات کسب و کار شما خواهد بود و این موارد به اساتید انتقال داده خواهد شد که اساتید بر اساس نیاز و مشکلات کسب و کار شما آموزش ها را ارائه خواهند نمود.

و سپس در اواسط ترم، جلسه دوم کوچ برای دانشجو برگزار می گردد. که بر اساس آموزش های ارائه شده چه پیشرفتی در کسب و کار شما اعمال شده است و سپس مشاوره کسب و کار شما در راستای فروش بیشتر ارائه می گردد.

و نهایتاً در پایان ترم، آخرین جلسه کوچ شخصی که به عنوان پایان نامه آموزشی شما محسوب گردیده، برگزار، و رشد و توسعه کسب و کار و نتایج عملی آموزش ها نمایان می گردد.

پس با ورود به دوره تخصصی و جامع کاپیتان فروش باعث رشد و ارتقای کسب و کار خود می شوید که نتیجه آن فروش بیشتر محصول یا خدمات خودتان می باشد.

CAPTAIN OF SALES



دکتر علی محمد
بیدار مغز

“ پدر تشریفات ایران ”

- مستشار اول، چهره ماندگار تشریفات
- تنها سخنران مجاز تشریفات در ایران
- صاحب کتب تشریفات نوین، عطریات
- رمزگشایی از زبان بدن، آداب بین المللی تجارت
- رئیس پیشین تشریفات نمایندگی ایران در سازمان ملل - نیویورک
- مربی فن بیان، مفسر زبان بدن و ایمیج ساز
- اولین سخنران تشریفات در سازمان ملل



CAPTAIN OF SALES

دکتر بابک بادکوبه

- دکترای مدیریت کسب و کار دانشگاه ایپگ فرانسه
- موسس / شرکت تبلیغاتی راهبردهای ارتباطی خلاق بادکوبه
- همکاری با برندهای برتر خارجی و داخلی کشور
چون، ال جی، یونیلیور، هنکل، پژو
- خالق برندهای بزرگی چون پفیلا، ماکارونی مک، آپ، هفت هشتاد
سنبابک، ایزی پاپ، کویرتایر، بله، شودر، شصت و فامیلا
- صاحب امتیاز و مدیر مسئول فصلنامه بادکوبه
- صاحب امتیاز و مدیر مسئول انتشارات بادکوبه
- مدیر عامل و موسس / موسسه فرهنگی هنری روزگار طرفه
- موسس شرکت B TO P " تولید و تبلیغات و بازاریابی
- موسس / شرکت TORANJ ADVERTISING " تبلیغات و بازاریابی"



CAPTAIN OF SALES

دکتر محمد منیری

- دکترای کسب و کار از دانشگاه ایپگ فرانسه
- مدرس تخصصی فروش وبازاریابی
- مشاور کسب و کار و بیزینس کوچ
- مشاور تخصصی فروش و شبکه سازی
- شرکت های پخش غذایی ، بهداشتی و قطعات خودرویی
- مشاور تخصصی سالن های زیبایی
- کوچ و مشاور شخصی مدیران عامل
- مدرس زبان بدن

CAPTAIN OF SALES



دکتر حامد کاظمی

- عضو هیئت مدیره و رئیس کمیسیون آموزش و گردشگری
- اتاق بازرگانی ایران و کره جنوبی
- مدرس مهارت های فردی و سازمانی
- دکترای مدیریت، تجارت و کسب و کار از دانشگاه ایپگ فرانسه
- فوق لیسانس مدیریت اجرایی بازرگانی و کسب و کار از دانشگاه نئوما فرانسه
- برگزیده جشنواره مدیران ماندگار ایران در سال ۱۳۹۵
- دارنده نشان عالی مدیر شایسته ملی در سال ۱۳۹۴
- برگزیده چهره های ماندگار کیفیت ایران در سال ۱۳۹۴
- مدال افتخار مدیر موفق از وزارت بازرگانی و صنایع ایران ۱۳۹۴
- خالق و موسس برند لوازم خانگی سام (زیر مجموعه سامسونگ ایران) ۱۳۹۳

CAPTAIN OF SALES



دکتر کامران صحت

- دکتر کامران صحت دارای مدرک DBA گرایش بازاریابی از دانشگاه لندن انگلستان
- مدرس و مشاور برترین برندهای داخلی و بین المللی
- مدرس دانشگاه تهران - امیر کبیر - شریف - آزاد اسلامی و ...
- خودروسازی مرسدس بنز - کیاموتورز - ایران خودرو - سایپا و ...
- پوشاک هاکوپیان - نوین چرم - تولیکا - مارال چرم - فابریانی - کرال و ...
- نفت و گاز پارس - مناطق نفت خیز جنوب - مدیریت اکتشاف نفت و ...
- لوازم خانگی ال جی - گلدیران - سونی - آزمایش - پارس الکترونیک - تکنو و ...
- بانک ملی - ملت - تجارت - صادرات - پاسارگاد - مسکن - سامان و ...
- نشریات دنیای اقتصاد - خراسان - آسیا - پنجره خلاقیت و ...
- بیمه البرز - پارسیان - نوین - سامان - ما

CAPTAIN OF SALES

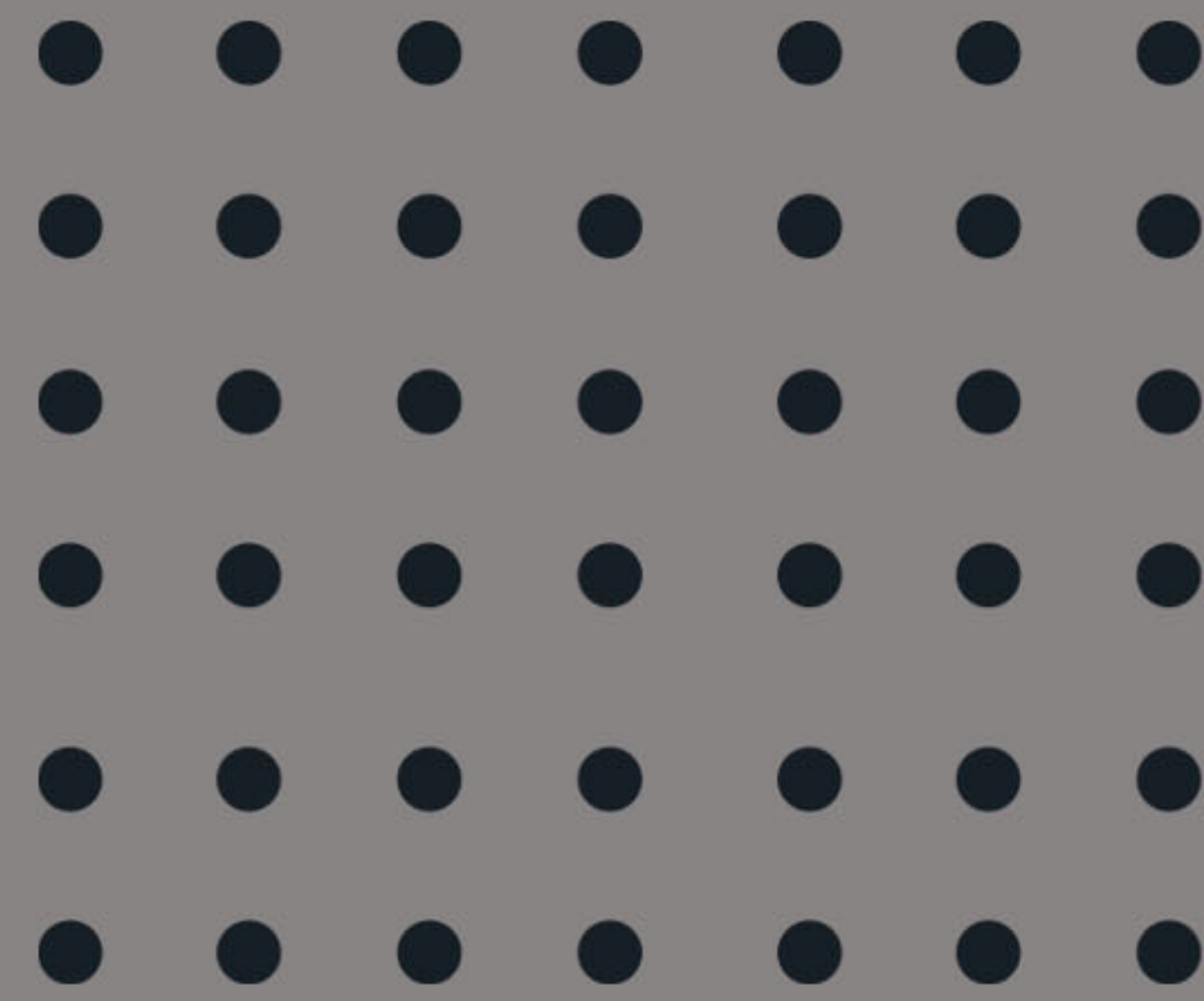


دانشجوی دکتری حامد سهراب زاده

- مربی و مشاور توسعه فردی
- تقدیر شده از سوی ریاست محترم جمهور
- موسس پلتفرم آموزش توانا
- نویسنده پنج عنوان کتاب
- مدرس بیش از ۶۰۰۰ هزار دانش آموخته
- مدرس دوره های آموزشی علوم ارتباطات
- موسس مجموعه آموزشی آوای سخن در سال ۱۳۹۱
- موسس دوره جامع آموزش فردی ایران "جفت شش"
- نماینده رسمی موسسه آموزش عالی آزاد

"زیر نظر وزارت علوم و تحقیقات"

CAPTAIN OF SALES



دانشجوی دکتری حامد حسابی

- تدریس در دانشگاه تهران و امیرکبیر از ۲۲ سالگی
- کارشناسی و کارشناسی ارشد gis دانشگاه تهران
- دانشجوی دکتری مدیریت دانشگاه ssbm سوئیس
- بیش از ۱۰ سال سابقه تدریس در حوزه های کسب و کار و گرافیک
- بیش از ۲۰ هزار دانشپذیر در حوزه کسب و کار اینستاگرامی
- همکاری و مشاوره با ده ها برند بزرگ کشور همچون سامسونگ، ایرانول، گلنوش و...

- هوش ارتباطی در فروش
- برندینگ سازمانی
- استمرار فروش
- بازاریابی
- استراتژی
- فن بیان
- برندینگ شخصی
- فنون و تکنیکهای مذاکره
- اینستا مارکتینگ
- روانشناسی فروش
- چگونه، نه مشتری
- راه به بله تبدیل کنیم

CAPTAIN OF SALES

**خدمات ویژه ای که
کاپیتان فروش
به شرکت کننده ها می دهد**



**12 جلسه حضوری جهت فراگیری
مطالب آموزشی با بهترین اساتید ایران**



**3 جلسه اختصاصی 1 ساعته
کوچینگ کسب و کار با دکتر محمد منیری**



دسترسی کامل به فیلم جلسات کاپیتان فروش



دریافت رایگان اسلایدهای جلسات



دریافت 20 کتاب صوتی فروش و بازاریابی



Mohammad Moniri

CAPTAIN OF SALES

اطلاعات زمان برگزاری کارگاه

شروع دوره: ۲ اردیبهشت ۱۴۰۱

پایان دوره: ۲۸ مهر ۱۴۰۱

ساعت برگزاری: ۱۵:۰۰ الی ۱۹:۰۰

مکان برگزاری: هتل بین المللی میزبان

جهت ثبت نام و کسب اطلاعات بیشتر

با ما در تماس باشید:



dr.mohammad_moniri



۰۱۱-۳۲۳۶۸۷۹۵



۰۹۰۳۱۹۷۷۷۳۰

برگزاری دوره
بصورت حضوری و آنلاین

کاپیتان فروش