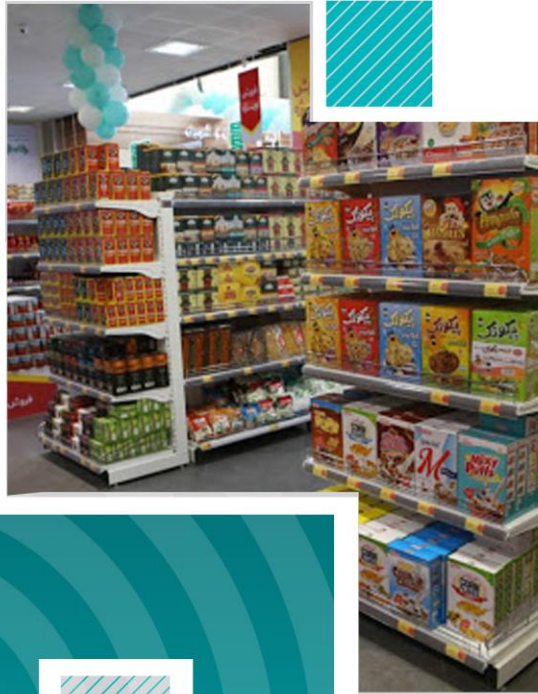


# مدرسه فروش اسپانه

زیر نظر سازمان  
مدیریت صنعتی اصفهان



سازمان مدیریت صنعتی  
تهران: خیابان اتابک اصفهانی  
۱۳۷۵



## دوره آموزشی سرپرستان فروش



- « اساتید برجسته
- « محتوای عملی و کاربردی
- « آموزش تخصصی



# اصول رهبری و مدیریت تیم فروش

WWW.IMIESF.ORG

◀ خودشناسی، خودارزیابی و آرمان های شخصی  
سرپرست فروش

- ◀ نقشه راه توسعه مهارت های فردی
- ◀ مهارت های رهبری و اثر بخشی نیروهای فروش
- ◀ مهارت های ارتباطی
- ◀ مبانی کار تیمی (Team Working)

# بودجه بندی، کنترل بودجه و هدفگذاری



- اصول بودجه نویسی و روش های اجرایی آن
- چگونگی تبدیل بودجه فروش به اهداف تیمی
- تعیین اهداف (مناطق، کالا، مشتری، فروشنده)
- کنترل اهداف با شاخص های زمانی (روزانه، هفتگی و ماهانه، ...)
- روش های ارزیابی تیم فروش با شاخص های کلیدی عملکرد (KPI)





WWW.IMIESF.ORG

# تکنیک ها و مهارت های فروش



- ◀ اصول مذاکره و مدیریت جلسه
- ◀ توانایی طراحی و مدیریت قیف فروش (Sales Funnel)
- ◀ روش های متقاعد سازی مشتریان (شناخت انواع مشتریان و مدیریت اعتراض آنان)
- ◀ مدیریت وصول مطالبات
- ◀ مفاهیم اعتبار سنجی و چگونگی اجرای آن
- ◀ روش های جمع آوری داده های بازار (Data gathering) و تحلیل داده ها (Data Mining)
- ◀ مدیریت کالا (SKU Management)
- ◀ آموزش Excel و MsP ویژه سرپرستان فروش

# مهارت های ایجاد انگیزش در تیم فروش



WWW.IMIESF.ORG

- ◀ روش های طراحی انگیزش مادی ( مکانیزم پورسانت)
- ◀ چگونگی کمک به ارتقاء تیم فروش (فردی و تیمی)
- ◀ اخلاق حرفه ای در کار
- ◀ وفادار سازی مشتریان و شاخص های وفاداری
- ◀ شناخت نیاز مشتریان و نحوه ارائه محصول
- ◀ اصول مربی گری تیم فروش (Coaching)



## اصول بازاریابی

- ◀ نقش بازاریابی در پیشبرد فروش
- ◀ اصول بازاریابی حسی، تراکنشی، رابطه ای
- ◀ برند و برند سازی و کاربرد آن در فروش
- ◀ مبانی دیجیتال مارکتینگ و نقش آن در فروش



مدرسه فروش  
**اسپانه**

زیر نظر سازمان مدیریت صنعتی

Spaneh Sales School

آدرس: اصفهان، خیابان میر، خیابان  
مصلی، ششم، پلاک ۷۴

آدرس سایت: [www.imiesf.com](http://www.imiesf.com)

برای مشاوره و ثبت نام با شماره  
09051514796 ویا  
شماره 031-36620614  
داخلی (16) تماس حاصل فرمایید