Noora Business School

مدرسه کسب و کار نـــــــورا
برگزار میکند

دوره جامـــع

Noora Business School
مدرسـه کسب و کار نـــورا

وزارت علوم، تحقیقات و فناوری
موسسه آموزش عالی آزاد آرمان

۱۰۰ مدیرجهانی مذاکره فروش

(مذاکره فروش، زبان بدن درکسب وکار و آداب دیپلماتیک تجارت)

HOW TO

WIN

AT

NEGOTIATION

غیر قابل تکرار
در سال ۱۳۹۶

پروفسور
مسعود
حیدری
میهمان ویژه
جشن فارغ التحصیلی

استاد
علی
محمد بیدار مغز

مهندس
نیما کیمیایی

دکتر
یحیی علـوی

مخاطبین این دوره
مدیران عامل،
مدیران فروش،
کارشناسان فروش
می باشند

۱۰۰ مدیر جهانی مذاکره فروش

همه چیز ، مذاکره است !! (جیم ران)

- اجازه بدهید در رابطه با خرید، کالای شما را بیشتر بررسی کنیم !!
- لیست قیمت شما را هم در کارتابل مسئول مربوطه گذاشته ایم ، اگر خواستیم با شما تماس می گیریم ...
- از رقیب شما خرید خود را انجام دادیم ... ممنون از پیگیری که انجام دادید ...

مدیران و کارشناسان هر سازمان بارها و بارها جواب های فوق را شنیده اند و برای آنها اتفاق افتاده که علی رغم مذاکرات طولانی حضوری و تلفنی ، نتیجه مطلوب حاصل نشده و محصولات و خدمات به فروش نرفته اند و آنها بدون نتیجه به محیط کار خود بازگشته اند.

- دلیل عدم موفقیت در آن جلسه ها چیست ؟
- آیا محصولات و خدمات سازمانمان به اندازه کافی مناسب نیستند؟!
- شاید هم قیمت ما بالاست ...

این سوالات و شبیه آنها بعد از هر جلسه فروش در ذهن مدیران و کارشناسان مذاکره کننده فروش که به نتیجه نرسیده اند، با حس بد و کم شدن اعتماد به نفس آنها خودنمایی می کنند.
با استفاده از نکات طلایی مذاکرات فروش می توانید " نه " مشتری را به " بله " تبدیل کنید.

- آیا می دانید 55% از موفقیت در فروشتان به زبان بدنتان مربوط می شود؟
- آیا می دانید 2 تا 10 ثانیه اول ارتباط شما با مشتری ، طلایی ترین زمان مفید شما با اوست؟

آداب اجتماعی (Social Etiquette) ، آداب مربوط به میز غذا (Business Dinner Table Manners) ، اتیکت و مهارت های ارتباطی (Body Language In Business) ، بهداشت فردی (Body Care) که تماماً آداب دیپلماتیک تجارت را شامل می شوند ، چگونه باید باشند؟!

دوره " 100 مدیر جهانی مذاکره فروش " در 6 جلسه برگزار می گردد.

0 تا 100 مشکلات و راهکارهای مذاکره کنندگان فروش را بررسی می نماییم و تعهد خلق نتیجه برای آنها را تضمین می کنیم.
این دوره با حضور برترین اساتید حوزه های فروش ، مذاکره ، زبان بدن و آداب دیپلماتیک تجارت برگزار می گردد.
جهت حضور و کسب اطلاعات بیشتر با شماره های دبیر خانه که در انتهای کاتالوگ آورده شده است ، تماس حاصل فرمائید.

میهمان ویژه

جشن فارغ التحصیلی

پروفسور مسعود حیدری

ـ دکتری توسعه اقتصادی از دانشگاه پیتسبورگ در ایالت پنسیلوانیا
ـ دارای لقب پدر علم مذاکره جمهوری اسلامی ایران

مهندس نیما کیمیایی

ـ کارشناسی ارشد مدیریت بازاریابی و بازرگانی بین الملل از دانشگاه تیلور آمریکا

ـ مدرك مهندسی صنایع تکنولوژي صنعتی از دانشگاه آزاد قزوین

ـ خالق کتاب برگ برنده مذاکرات

ـ مشاور و مدرس بیش از 80 برند معتبر مانند: هیوندای ، سوبارو ، صنایع غذایی آوازه، ثبت ویونا، آقای فرش، سپاهان همراه ، فرش فرهی، مرسدس بنز، نایلون سپید، آیسا مبل، پاساژهای خلیج فارس، پاسارگاد، کاسپین، یک و یک و ...

استاد علی محمد بیدار مغز

ـ فوق لیسانس علوم سیاسی و ادبیات فارسی دانشگاه هند - دهلی نو

ـ مؤلف کتب تشریفات، راهبرد موفقیت، عطریات، آداب چای، ارتباطات غیر کلامی.

ـ عضو ستاد برگزاري چندين همايش ملي، منطقه اي و بين المللي

ـ عضو دبیرخانه اولین کنفرانس مجالس کشورهای اسلامی- تهران

ـ مشاور امور تشریفات اداره کل روابط عمومي و بين الملل شهرداري تهران

ـ رییس تشریفات مجمع شهرداران آسیایی

دکتر یحیی علـوی

ـ دکتری مدیریت کسب و کار از دانشگاه فلوریدا، امریکا

ـ ارشد کسب و کار از دانشگاه تگزاس، امریکا

ـ تالیف 2 مقاله خارجی و ده‌ها مقاله در نشریات علمی و تخصصی

ـ استاد بازاریابی و فروش در دوره های حرفه‌ای کسب و کار داخلی و خارجی

ـ مشاور شرکت‌ها و برندهای داخلی و بین‌المللی

ـ مدیر فروش INTERFACE MEDIA

ـ مدرس دوره‌های MBA و DBA

ـ استاد مدعو در برنامه‌های تخصصی مدیریتی صدا و سیما

سرفصل مباحث

مذاکرات فروش

- تکنیکهای قبل از مذاکره
- تکنیکهای شروع مذاکرات
- تکنیکهای مورد نیاز جهت طول مذاکره
- تکنیکهای پایان مذاکره

آداب دیپلماتیک تجارت

- تشریفات نوین
- راهبرد تشریفات در مدیریت ارتباطات برای مدیران و بازرگانان بین المللی
- تشریفات بین المللی تجارت (پروتکل و اتیکت بین المللی تجارت)

زبان بدن در کسب و کار

- تفاوت زنان با مردان در زبان بدن
- دروغ سنـجی و راستی آزمایی
- خواندن زبان بدن در کسب و کار
- چهره شناسی

زمان برگزاری

زبان بدن در کسب و کار

جمعه	۳ شهریور ۱۳۹۶	(۰۹:۰۰ الی ۱۸:۰۰)
جمعه	۱۰ شهریور ۱۳۹۶	(۰۹:۰۰ الی ۱۸:۰۰)
جمعه	۲۴ شهریور ۱۳۹۶	(۰۹:۰۰ الی ۱۸:۰۰)

قیمت دوره
۷۵۰.۰۰۰ تومان

آداب دیپلماتیک تجارت

چهار شنبه	۱۲ مهر ۱۳۹۶	(۰۹:۰۰ الی ۱۸:۰۰)

قیمت دوره
۴۵۰.۰۰۰ تومان

مذاکرات فروش

پنج شنبه	۱۳ مهر ۱۳۹۶	(۰۹:۰۰ الی ۱۸:۰۰)
جمعه	۱۴ مهر ۱۳۹۶	(۰۹:۰۰ الی ۱۸:۰۰)

قیمت دوره
۷۵۰.۰۰۰ تومان

مشخصات بلیط

پکیج طلایی (VIP)

- حضور کامل در هر ۳ دوره
- عضویت در کانال تلگرام ۱۰۰ مدیر جهانی مذاکره فروش
- پکیج کامل Voice دوره
- میان وعده
- حضور در مراسم فارغ التحصیلی
- گواهینامه مدرسه کسب و کار نورا با امضا اساتید
- گواهینامه مورد تایید وزارت علوم، تحقیقات و فناوری
- نهار

۲.۶۰۰.۰۰۰ تومان

پکیج نقره ای (Economy)

- حضور کامل در هر ۳ دوره
- عضویت در کانال تلگرام ۱۰۰ مدیر جهانی مذاکره فروش
- پکیج کامل Voice دوره
- میان وعده
- حضور در مراسم فارغ التحصیلی
- گواهینامه مدرسه کسب و کار نورا با امضا اساتید

۱.۹۵۵.۰۰۰ تومان

پذیرایی نهار

پکیج کامل Voice های کل دوره

دریافت گواهینامه

مراسم فارغ التحصیلی

Noora Business School

www.NooraBS.com

به همراه مراسم فارغ التحصیلی

محل برگـــزاری: دانشکـده مدیریت

Noora Business School
مدرسـه کسب و کار نـــورا

www.NooraBS.com
/ NooraSocial

Tel: 021 2263 6397
021 2263 6404
021 2263 8312