



مرکز اندیشه و اعتبار (مأوا)، یک مرکز تخصصی توانمندسازی کسب و کار می‌باشد. این مرکز توسط مرکز گسترش فناوری اطلاعات (مگفا)، تابع سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران (ایدرو) با هدف توانمندسازی کارآفرینان، از طریق آموزش، مشاوره، حمایت (مالی و تخصصی) و در راستای پشتیبانی از راه‌اندازی، مدیریت و توسعه کسب و کارهای موفق و پایدار ایجاد شده است.

مرکز اندیشه و اعتبار (مأوا)، در راستای ایفای رسالت خود، اقدام به شناسایی نیازهای آموزشی کارآفرینان و صاحبان کسب و کارهای نوپا نموده است. در این راستا کارگاه آموزشی "آشنایی با تکنیک‌های کاربردی در بازاریابی تلفنی" به‌عنوان یکی از مباحث حائز اهمیت، مورد توجه این مرکز قرار گرفته و اقدام به برگزاری این دوره نموده است.

سرفصل مباحث کارگاه "آشنایی با تکنیک‌های کاربردی در بازاریابی تلفنی"

- شرح یک روز کارشناس بازاریابی تلفنی
- ضرایب کاری در خصوص کارآیی و اثربخشی کارشناس فروش
- پنج روش افزایش درآمد
- جواب‌های "نه" را بشمارید
- فراز و نشیب‌های فروش چیست؟
- چرا کامل یادداشت کردن و نت برداری ضروری است
- نحوه ساختن عبارت جلب توجه و ارائه دلیل تماس
- اگر جوابی شنیدید باید چه کرد
- اگر این جملات را شنیدید چه باید کرد؟
- **ن** علاقه‌ای ندارم!
- **ن** کاتالوگ بفرستید!
- **ن** سوال صریح!
- **ن** از جای دیگه تهیه کردیم!
- چگونه استفاده از تلفن، میز کار، ابزار، حالت‌های بدن و چهره و ...
- چگونه با مشتریان سابق تماس بگیریم
- چگونه با مقامات ارشد ارتباط برقرار کنید و از آنان کمک بگیرید
- طرز آماده‌سازی یک گفتگو و مکالمه مؤثر
- صحت اطلاعات خود و مشتریان را تأیید کنید
- چه وقت دست از تماس گرفتن بردارید
- آداب مکالمه و اتمام آن
- بایدها و نبایدها در بازاریابی تلفنی
- مهارت پیغام گذاشتن
- گاهی از چرا و چگونه استفاده کنید
- منشی و نقش آن در ارتباطات
- نحوه تحلیل صدای مشتری
- تکمیل فرم مذاکرات بصورت مکتوب و نرم‌افزاری
- زنگ‌ها برای چه به صدا در می‌آیند؟
- سعی نکنید چیزی بفروشید
- اصول بازی تنیس را یاد بگیرید
- چگونه از پشت تلفن پیام احساسی درست منتقل کنیم

استاد دوره:

آقای دکتر سید سجاد قوامی

همراه با امکان معرفی به شرکت‌های
معتبر جهت استخدام

ن مشاور بیش از 100 شرکت در حوزه بازاریابی، فروش، منابع انسانی و تبلیغات

ن مدرس دوره های انگیزش نیروی انسانی، بازاریابی تلفنی، اصول و فنون مذاکره، زبان بدن با نگرش بازار ایران



- ارائه مقالات متعدد در خصوص بازاریابی، رفتار مصرف کننده و تبلیغات
- مبدع طرح بومی جذب و گزینش نیروی انسانی در ایران
- مدرس و برگزار کننده اولین سمینار تصویر ذهنی در ایران به سفارش GPICO(GREEN POWER IRAN)

مدرک پایان دوره:

مدرک پایانی حضور در این دوره، توسط مرکز گسترش فناوری اطلاعات (مگفا) صادر می‌گردد.

مهلت ثبت نام و مدارک مورد نیاز

با توجه به محدودیت ثبت نام در دوره، متقاضیان باید در اسرع وقت مدارک زیر را از طریق پست الکترونیکی یا فکس به مرکز اندیشه و اعتبار (مأوا) ارسال نمایند.

1. رسید بانکی واریز شهریه
2. کپی کارت ملی
3. فرم تکمیل شده ثبت نام

تاریخ و زمان برگزاری دوره

جهت اطلاع از تاریخ و زمان برگزاری دوره با مرکز اندیشه و اعتبار (مأوا) تماس حاصل فرمایید.
مدت دوره: 8 ساعت کارگاه آموزشی

مکان برگزاری دوره

آدرس: خیابان دکتر بهشتی، بین اندیشه و سهروردی، شماره 65، واحد 24، مرکز اندیشه و اعتبار (مأوا)
تلفن: 021- 88506091 تلفکس: 021- 88510895

ایمیل: info@mava-biz.com

وب سایت مگفا: www.magfa.com

وب سایت مرکز اندیشه و اعتبار (مأوا): www.mava-biz.com

شهریه دوره:

شهریه ثبت نام هر نفر در دوره "تکنیک‌های کاربردی بازاریابی تلفنی" مبلغ یک میلیون ریال (1.000.000 ریال) است. شایان ذکر است که مبلغ فوق‌الذکر کلیه هزینه‌ها شامل بسته آموزشی، صدور مدرک حضور در دوره توسط شرکت مگفا و پذیرایی را نیز شامل می‌شود.

شهریه دوره باید به شماره حساب 19334973/23، نزد بانک ملت، شعبه چهارراه قصر-سهند، به نام مرکز گسترش فناوری اطلاعات (مگفا) بابت ثبت نام در دوره حضوری "آشنایی با تکنیک‌های کاربردی بازاریابی تلفنی" واریز شود.