



دوره فروش و مذاکره

رشد تصاعدي درآمد با تکنیک های نوین فروش



در دنیای پویا و رقابتی کسب و کار امروز، مهارت‌های فروش و مذاکره نه تنها یک مزیت، بلکه یک ضرورت است.

آیا آماده اید به یکی از

فروشنده‌گان حرفه ای صنعت خود تبدیل شوید؟



دوره آموزش فروش و مذاکره در مرکز اشتغال و مهارت آموزی ماهان، دریچه‌ای به سوی افزایش درآمد را به روی شما می‌گشاید. در این دوره، شما با درک عمیق‌تری از نیازهای واقعی مشتریان آشنا خواهید شد و همچنین مهارت‌های ارتباطی مؤثری را فرا خواهید گرفت که به شما کمک می‌کند تا راه حل‌های مناسب و سودآوری را ارائه دهید.



بیایید با هم سفری به دنیای فروش و مذاکره آغاز کنیم و قفل‌های موفقیت خود را باز کنیم!

ویژگی دوره های ماهان:

- مهارت محور و عملیاتی
- ارائه ی گواهی نامه معتبر
- ایجاد شبکه ارتباطی با صنعت
- منتورینگ تخصصی با اساتید خبره



چرا به دوره فروش و مذاکره نیاز داریم؟

■ **افزایش درک نیازهای مشتری:** یکی از اصلی‌ترین جنبه‌های موفقیت در فروش، توانایی شناخت مشتریان درک نیازها و خواسته‌های مشتریان است. این دوره با آموزش متد DISC برای شناخت تایپ شخصیتی مشتریان به شما کمک می‌کند تا با استفاده از تکنیک‌های موثر، به نیازهای واقعی مشتریان پی ببرید و راه‌حل‌های مناسبی ارائه دهید.



■ **تقویت مهارت‌های ارتباطی:** در دنیای تجارت، ارتباطات قوی یکی از کلیدهای موفقیت است. شرکت در این دوره به شما می‌آموزد که چگونه با مشتریان یا افراد کلیدی در شغل خود به صورت مؤثر تعامل کنید و ارتباطاتی پایدار برقرار سازید.

■ **تقویت مهارت‌های نرم مانند حل مساله و مدیریت تعارضات :** مهارت‌های مذاکره به شما این امکان را می‌دهد تا در مواجهه با چالش‌ها و اعتراضات مشتریان، بهترین تصمیمات را اتخاذ کنید و به توافقات بهینه‌ای دست یابید.

■ **افزایش نرخ موفقیت در فروش:** با کسب دانش و مهارت‌های جدید، نرخ موفقیت شما در فروش افزایش می‌یابد. شما می‌توانید به راحتی فرصت‌های جدیدی را شناسایی و از آنها بهره‌برداری کنید.

■ **بهبود توانایی تحلیل:** شما یاد می‌گیرید که چگونه عملکرد خود را ارزیابی کنید و به‌طور مداوم به دنبال بهبود باشید، که این به شما امکان می‌دهد مشکلات غیرقابل پیش‌بینی و فرصت‌ها را شناسایی کنید.

شرکت در دوره فروش و مذاکره یک سرمایه‌گذاری
مطمئن برای آینده حرفه‌ای شماست که می‌تواند
به شما در رسیدن به اهداف شغلی و شخصی‌تان کمک کند.





دستاوردهای شما بعد از شرکت در این دوره:

- **افزایش درآمد:** با یادگیری مهارت‌های مؤثر، می‌توانید فروش خود را بالا برده و درآمد خود را افزایش دهید.
- **ایجاد روابط تجاری مستحکم:** در توسعه روابط مؤثر و ماندگار با مشتریان و شرکای تجاری توانمند خواهید شد.
- **پیشرفت شغلی:** سرمایه‌گذاری در مهارت‌های خود به شما کمک می‌کند تا فرصت‌های شغلی بهتری به دست آورید و در مسیر پیشرفت شغلی قرار گیرید.
- **کسب مزیت رقابتی:** با تسلط بر مهارت‌های فروش و مذاکره، شما می‌توانید خود را از رقبای متمایز کنید و به یک متخصص در صنعت خود تبدیل شوید.
- **ایجاد ذهنیت موفق:** شرکت در این دوره به شما کمک می‌کند تا نگرش و ذهنیت مثبت نسبت به فروش و مذاکره بسازید که می‌تواند در تمام جنبه‌های زندگی شما تأثیر مثبت بگذارد.



این دوره مناسب چه کسانی است؟

- فروشندگان علاقمند به ارتقای مهارت های فروش و مذاکره در جهت بستن قرارداد های بزرگ
- مدیران فروش علاقمند به توانمندسازی اعضای تیم خود و رسیدن به تارگت های بالاتر
- افراد شاغل در خدمات پشتیبانی مشتری برای توانمند شدن در حل مشکلات مشتری
- فارغ التحصیلان و دانشجویانی که به دنبال ورود به دنیای کسب و کار هستند.
- کسانی که می خواهند شغل جدیدی را آغاز کنند.
- افرادی که به دنبال ارتقاء شغلی هستند.

سرفصل های دوره :

جدول مربوط به دروس ارائه شده به صورت آنلاین

ردیف	سرفصل	تعداد ساعت	نحوه ارائه
۱	اصول بازاریابی	۵	ویدئو
۲	اصول و مبانی رفتار سازمانی	۶	ویدئو
۳	شخصیت شناسی MBTI	۱۴	ویدئو
۴	نورومارکتینگ	۶	ویدئو
۵	اصول رزومه نویسی حرفه ای	۳	ویدئو
مجموع ساعات		۳۴	

جدول مربوط به دروس ارائه شده به صورت حضوری و آنلاین

ردیف	سرفصل	تعداد ساعت	نحوه ارائه
۱	رفتارشناسی دیسک	۹	حضوری و آنلاین
۲	روانشناسی فروش	۶	حضوری و آنلاین
۳	فروش مقدماتی	۹	حضوری و آنلاین
۴	مذاکره مقدماتی	۹	حضوری و آنلاین
۵	فن بیان و زبان بدن	۳	حضوری و آنلاین
۶	اتیکت	۴	حضوری و آنلاین
مجموع ساعات		۴۰	

این دوره فرصتی عالی برای همه کسانی است که می خواهند
در دنیای فروش و مذاکره مهارت های خود را بهبود بخشند
و به موفقیت های بیشتری دست یابند.

همین امروز شروع کنید و آینده شغلی خود را تغییر دهید.

خیابان ولیعصر، تقاطع مطهری
پلاک ۲۵۵، ساختمان ماهان
021-8506
mahancs.com

