



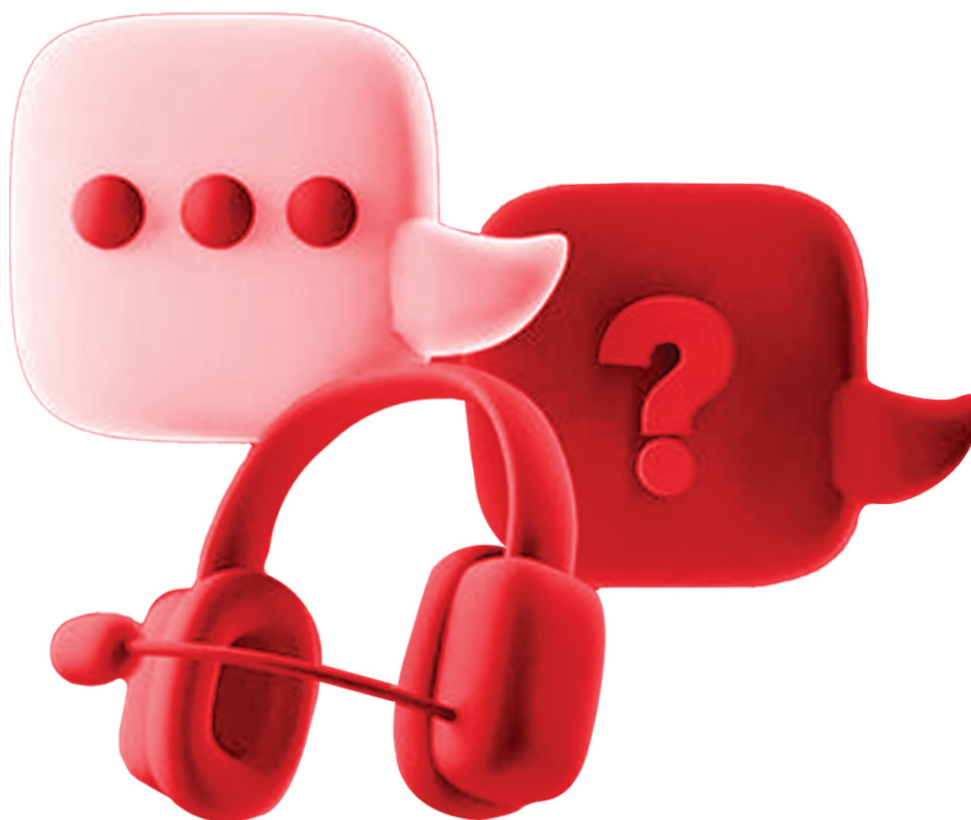
دوره‌ی آموزشی فروشندگان حاکم

سطح پیشرفته-ویژه فارغ التحصیلان دوره فروش و مذاکره ماهان



فروش در دنیای امروز دیگر تنها به «فروش صرف» محدود نمی‌شود. امروز فروش یعنی بازی استراتژیکِ اعتمادسازی، تحلیل داده، رهبری تیم و استفاده هوشمندانه از فناوری.

اگر در دوره «فروش و مذاکره ماهان» مهارت‌های پایه را آموخته‌اید، حالا زمان آن رسیده است که وارد مرحله‌ی بالاتری شوید؛ جایی که شما نه تنها یک فروشنده موفق هستید، بلکه می‌توانید بازار را هدایت کنید، تیم بسازید و ابزارهای نوین را برای رشد چندبرابری فروش به کار بگیرید. این همان جایی است که شما به «فروشنده حاکم» تبدیل می‌شوید.



چرا به این دوره نیاز داریم؟

- بازار امروز به سرعت تغییر می‌کند؛ فروشنده‌ای موفق است که همراه با این تغییر رشد کند.
- برای برنده شدن کافی نیست که فقط بفروشید؛ باید بتوانید تیم فروش را هدایت کنید، داده‌ها را تحلیل کنید و استراتژی مشخصی برای مسیر خود داشته باشید.
- مشتریان امروز فقط محصول نمی‌خرند؛ آنها تجربه، برند و اعتماد می‌خرند.
- ابزارهای دیجیتال و هوش مصنوعی هر روز قوی‌تر می‌شوند؛ کسی موفق است که بتواند این ابزارها را در خدمت فروش خود قرار دهد.



ویژگی‌های دوره

آموزش جامع از مهارت‌های نرم تا ابزارهای دیجیتال.



اساتید برجسته و با تجربه در حوزه مذاکره، روانشناسی سازمانی، CRM، مارکتینگ، دیجیتال مارکتینگ و هوش مصنوعی.



تمرین‌های عملی و کارگاه‌های واقعی برای آماده‌سازی شما در موقعیت‌های پیچیده فروش.



ترکیب نگاه فردی (مهارت‌های مذاکره و برندینگ شخصی) و نگاه سازمانی (CRM، مارکتینگ، دیجیتال مارکتینگ و AI).



رویکرد بازی محور / منتورینگ



امکان پرداخت اقساطی



بوت کمپ‌های جذاب و بازدید از مراکز موفق



دستاورده ای شما پس از دوره

- تبدیل شدن به یک فروشنده استراتژیست، نه صرفاً فروشنده.
توانایی رهبری و هدایت تیم فروش.
- تسلط بر CRM و ابزارهای تحلیل مشتری برای تصمیم‌های دقیق‌تر.
- ساخت برند شخصی قوی و دیده شدن به عنوان مرجع بازار.
- آشنایی با هوش مصنوعی و کاربرد آن در فروش.
- طراحی نقشه راه دیجیتال مارکتینگ برای افزایش اثرگذاری در بازار آنلاین.





این دوره برای چه کسانی مناسب است؟

- فارغ التحصیلان دوره فروش و مذاکره ماهان.
- فروشندگانی که مهارت‌های پایه را دارند و به دنبال ارتقای جایگاه خود به سطح رهبری هستند.
- مدیران فروش و کارشناسانی که می‌خواهند از CRM، مارکتینگ و ابزارهای دیجیتال برای افزایش فروش استفاده کنند.
- افرادی که می‌خواهند برند شخصی قدرتمندی بسازند و به عنوان رهبر فروش شناخته شوند.



اساتید دوره و سرفصل‌ها



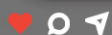
دکتر امیر روشناس

بنیان گذار و مدیرعامل مرکز مشاوره مدیریت مهش
مدرس رفتارشناسی و مهارت های نرم



دکتر عرفان الهوردی

مدرس دوره های فروش



دکتر حمید رضا خاکپور

بنیان گذار آژانس نیم برندینگ و مدرس دوره
دیجیتال مارکتینگ



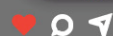
دکتر محمدرضا بهبودی

مدرس دوره های فروش و CRM و تحلیل داده



دکتر مهدی تنه کار

مدرس فروش و بنیان گذار شرکت هستی پلاس



دکتر آرزو خالقی

مدرس دوره های بازرگانی بین المللی



دوره فروشندگان حاکم

ساعت	مدرس	مبحث	سرفصل
۸	اله وردی	• مذاکره پیشرفته • حل مسئله، رفع تعارض، رهبری و تیم سازی	مهارت های نرم
۸	روشناش	• OKR / KPI • هدف گذاری • SPIN	فروش پیشرفته
۸	برقی	• مفاهیم اولیه • سفر مشتری • ابزارها • تحلیل ها	CRM
۸	اله وردی	• مفاهیم اولیه مارکتینگ • پرسونال برندینگ	مارکتینگ
۸	خالقی، تنه کار	• رویکردها • ابزارها	هوش مصنوعی



ساعات آموزشی

مجموعاً بیش از ۵۶ ساعت آموزش تخصصی (۷ سرفصل، هر کدام ۸ ساعت)
همراه با تمرین‌های عملی، پروژه‌های واقعی و پشتیبانی مستقیم
اساتید.

اگر آماده‌اید از یک فروشنده صرفه‌لر به یک فروشنده حاکم تبدیل شوید،
این دوره نقطه آغاز تحول بزرگ در مسیر شغلی شماست.

