

سمینار ۱ روزه

مدیر عامل ، مدیر فروش ، مدیر منابع انسانی ، رئیس آموزش ملاحظه فرمایند :

" مهارت های ارتباطی در فروش "

۲۸ آبان ماه سال ۱۳۹۴ - تهران - هتل ورزش

سخنران : دکتر محمد مشکی پروری

محور های سمینار :

- تعریف ارتباطات و اهمیت آن در فروش
- پیامد های ناتوانی در برقراری ارتباط با مشتری
- عوامل موثر در ارتباطات
- روش های برقراری ارتباط با مشتری (ارتباطات کلامی ، غیر کلامی ، تصویری و ترکیبی)
- تکنیک های نفوذ در مشتری
- تکنیک ۵C در برقراری ارتباط با مشتری
- ارتباطات رودررو با مشتری و اصول بین المللی آن
- پخش فیلم و

مدارک مورد نیاز :

- ارسال نامه یا دریافت و تکمیل فرم ثبت نام و واریز هزینه شرکت در سمینار به ازای هر نفر مبلغ ۲,۹۷۰,۰۰۰ ریال به حساب شماره (۰۳۰۱۵۳۰۹۶۷۰۰۹) با شماره کارت (۶۰۳۷۹۹۱۴۵۱۹۹۵۰۴۱) و شماره شبا (IR ۷۵۰۱۷۰۰۰۰۰۰۰۳۰۱۵۳۰۹۶۷۰۰۹) بانک ملی بنام خانم فرحناز مرادی نژاد اقدم و ارسال تصویر فیش واریزی و فرم ثبت نام قبل از برگزاری سمینار.
- برگزاری این دوره آموزشی در محل سازمان ها و شرکت ها (تهران و کلیه شهرستان ها) امکان پذیر می باشد.
- در پایان دوره به شرکت کنندگان گواهینامه آموزشی حضور در دوره اهداء می گردد.

لیدوش

مدیر آموزش و برنامه ریزی

آدرس دفتر مرکزی : کرج - ۴۵ متری گلشهر - مجتمع تجاری و اداری گلشهر - طبقه دوم - واحد ۳ -

تلفکس : ۰۲۶۳ - ۳۵۰۸۷۸۷

شرکت توسعه بازاریابی و فروش اوج

www.oujacademy.ir

تلفن همراه : ۰۹۳۰ - ۷۳۱۲۷۳۷ (آقای عامری)