



سومین سمینار

روانشناسی فروش

و تکنیک های نوین فروش حرفه ای

در بازار ایران

سلسله سمینارهای کاربردی مباحث ارتباطات ، مدیریت و مارکتینگ در بازار ایران

زمان : نیمه دوم اردیبهشت



تندیس جشنواره  
بزرگان کار آفرین کشور



تندیس بزرگان مهارت  
و آموزش کشور



**روح اله هادوی نیا ؛ مشاور ، مدرس و محقق بازاریابی و فروش  
نویسنده کتاب روانشناسی فروش حرفه ای در بازار ایران**

سمیناری متمایز ، کاربردی و فرا آکادمیک با سخنرانی کارآفرین برتر  
استاد روح اله هادوی نیا کارشناس ارشد مدیریت بازاریابی بین الملل  
با ۲۲ سال تجربه علمی و عملی در تولید ، تجارت  
واردات ، صادرات ، بازاریابی و فروش

استاد روح اله هادوی نیا فارغ التحصیل رشته مدیریت بازرگانی از دانشگاه تهران و کارشناسی ارشد مدیریت بازاریابی بین الملل از دانشگاه شهید بهشتی تهران می باشند. از جمله سوابق عملی و علمی ایشان در زمینه مدیریت تولید، تجارت، صادرات، واردات، بازاریابی و فروش می توان به موارد زیر اشاره کرد .

- تألیف کتاب کاملاً کاربردی، روانشناسی فروش حرفه ای در بازار ایران که در مجلات معتبر زیادی مانند: مجله تدبیر- اتاق بازرگانی- ماهنامه دانش تبلیغات - صنعت حمل و نقل- نفت و انرژی و... به صورت مبسوط معرفی شده است. (در حال چاپ دوم)
- دریافت تندیس بزرگان کارآفرین کشور
- دریافت تندیس بزرگان مهارت و آموزش کشور
- مدیر عامل مؤسسه والاتدبیر
- مدیر عامل شرکت مشترک ایرانی و تانزانیایی تانیرا بین الملل به مدت ۵ سال
- مدیر عامل شرکت موفق کهن چرم با بیش از ۲۲ سال سابقه
- صادرات محصولات چرمی، سنگ های ساختمانی، پمپ های صنعتی به کشورهای اروپا، کانادا، آمریکا ، مالزی ، عراق ، تانزانيا ، کنیا و...
- واردات یراق آلات محصولات چرمی از سوئیس- ایتالیا - کره و...
- واردات محصولات شیمیایی جهت کارخانجات چرم سازی و سیزال جهت مصارف کشاورزی و شیلات
- مشاوره، تدریس ، سخنرانی جهت شرکت ها و سازمانهای مختلف از جمله :

- |   |                                     |
|---|-------------------------------------|
| ۱- بانک ملی ایران                       | ۱۲- شرکت تعاونی کفش تچر             |
| ۲- شرکت تامین اندیش پارس (بانک پارسیان) | ۱۳- مؤسسه آموزش عالی MBA ماهان      |
| ۳- شرکت آب حیات کرمان                   | ۱۴- کنفرانس دام ، طیور و صنایع لبنی |
| ۴- شرکت ایران پویا                      | ۱۵- کنفرانس ملی هدفمندی یارانه ها   |
| ۵- نمایندگی پوشاک خارجی Brands در ایران | ۱۶- کنفرانس پیشرفت صنعت             |
| ۶- شرکت کفش مهپا                        | ۱۷- اتاق بازرگانی کرمانشاه          |
| ۷- شرکت تولیدی شیر آلات صنعتی ریایی     | ۱۸- اتاق بازرگانی سنندج             |
| ۸- شرکت همدان ترانس                     | ۱۹- اتاق بازرگانی همدان             |
| ۹- شرکت طیور شرق                        | ۲۰- اتاق بازرگانی یزد               |
| ۱۰- شرکت رنگین نما                      | ۲۱- مرکز آموزش اتاق بازرگانی ایران  |
| ۱۱- قرارگاه خاتم الانبیا(ص)             | ۲۲- و...                            |

# دانش؛ پول رایج آینده است

دکتر شوارتز

و دنیا به حال کسانی که برای یادگیری تنبلی کرده اند هرگز غصه نخواهد خورد.

## بدون آموزش موفقیتی حاصل نمی شود No Success Without Training

قویترین و بهترین ایده ها و استراتژیها توسط نیروهای انسانی پیاده سازی و اجرا می شود. امروزه نیروی انسانی آموزش دیده و کارآمد قویترین حربه رقابتی سازمان ها و شرکت ها در عرصه پرچالش کسب و کار است. سازمانها و شرکتهای پیشرو، سازمانهایی هستند که دائماً در حال یادگیری هستند. و به طور پیوسته مهارت ها و شایستگی های کارکنان خود را بهبود و افزایش می دهند. مدیران باید توجه داشته باشند که آموزش، هزینه نیست بلکه سرمایه گذاری است. به دلیل جهان متغیر و متحول امروز اگر سازمان ها مدیران و کارکنان خود را تغییر ندهند و علم خود را به روز (update) نمایند، باید منتظر نتایج زیانباری باشند که ممکن است هرگز فرصت جبران آن را پیدا نکنند.

## مخاطبین سمینار چه کسانی هستند؟ شما!

**هرکسی در هر شغلی به نوعی فروشنده است. شما هم همینطور!**

فروش لزوماً به معنی فروختن محصول قابل لمس نیست. بلکه هرکسی در هر شغلی و با هر جایگاهی در هر جای دنیا مشغول فروختن یک محصول یا خدمت است. از جایگاه یک رئیس جمهور گرفته تا عادی ترین فرد جامعه، همه تلاش می کنند تا با اعمال و گفتار خویش، دیگران را تحت تاثیر قرار دهند. مانند: استاد دانشگاه، دانشجو، معلم، پزشک، مهندس، وکیل، روحانی، سیاستمدار، مدیر، کارمند نویسنده، هنرمند، خبرنگار، ورزشکار، منشی، کاسب، کارگر و هرکسی که با انسان ها سر و کار دارد به نوعی فروشنده است.

در فروش نوین ، فروش یعنی نفوذ ، نفوذ در قلب انسان ها . در هر فروشی نخست با انسان و سپس با کالا سر و کار داریم. روانشناسی فروش تأثیر روان بر فروش و فروش بر روان انسان ها را مورد بررسی قرار می دهد. در این سمینار مخاطبان با عوامل روانشناختی مؤثر بر تصمیم گیری خرید مشتریان متناسب با فرهنگ مردم ایران ، تحت عنوان تکنیک های روانشناسی فروش آشنا شده و قادر خواهند بود خیلی بیشتر و راحت تر از گذشته بفروشند

### برخی از محور های سمینار:

● نقش روانشناسی در فرآیند فروش موفق

● مهارت های برنامه ریزی و مدیریت ذهن

● جلوگیری از تاثیر خطای ادراک مشتریان بر فروش

● تیپ شخصیتی روانشناختی مشتریان

● فرآیند روانشناسی خرید و تصمیم گیری مشتریان

● فرآیند فروش سازمانی (B2B) ، (B2C)

● مهارت مدیریت مشتریان شاکی و عصبانی

● مهارت مدیریت مشتریان خاموش

● تکنیک فروش آموزشی

● تکنیک فروش مشاوره ای

● مدیریت اقتضایی مشتریان

● مهارت تحلیل رفتار مشتریان

● تعیین هدف فروش هوشمند (smart)

● نقش دل افزار در موفقیت فروشندگان

● فروش از طریق Benchmarking

✓ هنر اتمام فروش و سفارش گیری از مشتریان

## فرق این سمینار با دیگر سمینارها در چیست؟

سمینارها و کنفرانس هایی که در طی دو سال اخیر در حوزه کسب و کار ، بازاریابی ، فروش ، تبلیغات و .... در ایران برگزار می شود متأسفانه اغلب جنبه تجاری پیدا کرده و بیشتر از آنکه برای شرکت کنندگان مفید واقع شود به روشی برای کسب درآمد برای برگزارکنندگان ، تبدیل شده است و اخیراً نیز جهت اقناع مخاطبین مشتاق یادگیری ، از چندین سخنران خارجی استفاده می کنند که آن نیز دو اشکال عمده دارد. اولاً: آنها هیچگونه آشنایی و احاطه ای به شرایط اقتصادی ، اجتماعی و فرهنگی مردم و بازار ایران ندارند. دوماً: با توجه به زمان کوتاه حداکثر دو ساعته که در اختیار آنان قرار می گیرد قادر به تشریح مباحث تخصصی نیستند در نتیجه به چندین سرفصل به صورت گذرا و فشرده اشاره می کنند که به هیچ وجه نمی تواند متضمن راهکار تخصصی برای کسب و کاری باشد. چه بسا به کارگیری ناقص آن ، ممکن است نتایج بسیار زیان باری را در پی داشته باشد. همانطور که می دانید بین تحصیلات و دانش تفاوت وجود دارد. دانش حاصل جمع تجربه با تحصیلات است.

Education & Experience = Knowledge

تجربه + تحصیلات = دانش

سخنران این سمینار استاد هادوی نیا طی ۲۲ سال تجربه علمی و عملی در زمینه فروشندگی حرفه ای ، تولید ، تجارت ، بازاریابی فروش و مدیریت شرکتهای تولیدی و تجاری با چالش های بازار ایران و فرهنگ ، رفتار و حساسیت های مشتریان ایرانی ، شناخت بسیار خوبی دارد. در این سمینار مهارت های کاربردی که حاصل ۲۲ سال فعالیت مستمر ایشان در بازار ایران بوده و به کرات مورد امتحان قرار گرفته است که به صورت یک دوره تخصصی در اختیار شما قرار داده می شود تکنیک های مهارتی کاربردی که با تلفیق مؤلفه های روانشناسی با متغیرهای تکنیکی فروش متناسب با فرهنگ بومی مردم ایران با روشهای امتحان شده ای ایرانیزه شده اند و به سادگی و از جانب هر کسی با هر سطح دانشی قابل پیاده سازی می باشند.

تجربه پدر علم است حضرت علی (ع)

## تا کتون برای موفقیت و پیشرفت تان چقدر سرمایه گذاری کرده اید؟

همانطور که عضله های بدن انسان نیاز به تقویت و پروتئین دارند تا از بین نروند ذهن انسان نیز نیاز دارد تا با پروتئین علم و دانش تقویت شود. متأسفانه زیادند کسانی که برای پیشرفت و دستیابی به اهداف خود حتی به اندازه مخارج خوراک و پوشاک خرج نمی کنند. در صورتی که بالاترین و با ارزش ترین دارایی یک انسان، میزان علم، دانش و مهارت اوست و با سلاح دانایی با هر مشکلی قادر به مبارزه خواهد بود.

به زیر آوری چرخ نیلوفری را

درخت تو کربار دانش بگیرد



## ● مخاطبان:

مدیران و کارشناسان بنگاه های اقتصادی ، مدیران و کارشناسان سازمانها و نهادهای دولتی و غیر دولتی ، کارآفرینان ، بانکداران ، دانشجویان

امکان برگزاری سمینار و دوره های کوتاه مدت اختصاصی متناسب با نیاز شرکت ها ، سازمان ها ، دانشگاه ها و مؤسسات آموزشی در حوزه ارتباطات ، بازاریابی ، فروش ، مشتری نوازی و ... در تهران و شهرستان ها وجود دارد.

## ● زمان برگزاری:

نیمه دوم اردیبهشت

علاقتمندان جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن های ۶-۸۸۵۴۱۳۶۱ تماس حاصل فرمایند.

[info@valatadbir.com](mailto:info@valatadbir.com)  
[www.valatadbir.com](http://www.valatadbir.com)