

DBA MARKETING

آشنایی با گرایش بازاریابی DBA

درباره بهار

موسسه آموزش عالی آزاد بهار، اولین مرکز تخصصی آموزش MBA و DBA در ایران است که از سال ۱۳۸۱ فعالیت خود را آغاز کرده و در دو دهه اخیر با برگزاری بیش از ۴۰۰ دوره مدیریت MBA و بیش از ۱۰۰ دوره مدیریت DBA، تحت نظارت وزارت علوم، تحقیقات و فناوری، از فعالان تخصصی آموزش دوره‌های مدیریتی به شمار می‌رود. این مرکز در سال ۱۳۹۱، موفق به اخذ لوح افتخار برترین برند آموزش در حوزه ی مدیریت MBA است.

این موسسه در جهت پرورش مدیران موفق، اقدام به برگزاری سمینارهای مدیریتی برای سازمان‌ها و شرکت‌ها کرده؛ همچنین برای اولین بار در ایران دوره های عالی مدیریتی DBA و Post DBA را تعریف و اجرا نموده است. موسسه بهار در تلاش است دوره‌های مدیریت را به صورت ترکیبی از علم و عمل به علاقه مندان این حوزه ارائه نماید؛ چراکه نه می‌توان علم را از مدیریت حذف کرد و نه می‌توان علم مدیریتی را بدون عمل مدیریتی به ثمر رساند.

امید است بتوانیم با موفقیت رسالت خویش را به سرانجام برسانیم.



DBA بازاریابی چیست

در دنیای امروزی پر از چالش‌ها و فرصت‌ها، دانش و مهارت در حوزه مدیریت بازاریابی به یکی از عوامل حیاتی و مؤثر در موفقیت و بقا در بازار تبدیل شده است. از سازمان‌هایی که باتجربه در عرصه کسب‌وکار تا شرکت‌های نوپا که به تازگی راه خود را شروع کرده‌اند، هر کدام نیاز به استراتژی‌ها و روش‌های بازاریابی هوشمند و عالی دارند تا بتوانند با چالش‌های بازار متنوع مواجه شوند و راه خود را به سوی موفقیت هدایت کنند.

دوره DBA بازاریابی طراحی شده تا به شما کمک کند درک عمیقی از اصول، روش‌ها و استراتژی‌های بازاریابی را دریافت کنید. این دوره، با تمرکز بر روی مفاهیم عملی و مطابق با نیازهای واقعی کسب‌وکار، شما را به یک مدیر بازاریابی ماهر و کارآمد تبدیل خواهد کرد.

در این دوره، شما با تنوعی از مباحث بازاریابی مواجه خواهید شد، از تحلیل بازار و رقابت تا استراتژی‌های نوآورانه تبلیغاتی و مدیریت ارتباط با مشتریان. همچنین، با بررسی مباحث مانند تحقیقات بازار و تجزیه و تحلیل رقابتی، بهینه‌سازی میکس بازاریابی و حتی مفاهیم جدید مانند بازاریابی دیجیتال و استفاده از روش‌های نوین ارتباطی، شما ابزارهای لازم برای اتخاذ تصمیمات بازاریابی موفقانه و مؤثر را در دست خواهید داشت.

دوره DBA بازاریابی به یادگیری و بهبود مهارت‌های شما در زمینه بازاریابی می‌پردازد تا به عنوان یک مدیر بازاریابی موفق و تأثیرگذار در صنعت خود شناخته شوید.

MARKETING

سرفصل‌ها و اساتید DBA بازاریابی

- بازاریابی جذب مشتری
- بازاریابی حفظ مشتری
- بازاریابی ارتقای مشتری
- بازاریابی افزایش درگیری مشتری
- بازاریابی برگرداندن مشتری
- بازاریابی تبدیل نامشتری به مشتری
- مارکتینگ پلن
- استراتژی بازاریابی
- چرخه عمر محصول
- ماتریس BCG
- ماتریس ایگور آنسوف
- ماتریس GE
- مدل پورتر
- ماتریس SWOT
- مدل SOSTAC
- مدل های ذهنی مدیران موفق (منتال ۱)
- آینده پژوهی راهبردی (فردی و سازمانی)
- استراتژی پیشرفته و مدل کسب و کار
- نواوری در کسب و کار
- کارافرینی در کسب و کار
- رفتار سازمانی و منابع انسانی پیشرفته
- مدیریت پیشرفته سرمایه گذاری و بورس
- مسئولیت اجتماعی و تصمیم گیری
- توسعه کسب و کار



دکتر
امین اسداللهی



دکتر
رحیم فرضی‌پور



دکتر
مهدی امیرجعفری



پروفسور
مهدی الوانی



دکتر
هادی افشاری



دکتر
سعید شهبازمرادی



دکتر
سیاوش ملکی‌فر



دکتر
محمد خطیبی

دستاورد‌های دوره DBA بازاریابی

- ✧ درک عمیق از اصول بازاریابی: شرکت‌کنندگان با درک عمیقی از اصول و مفاهیم بازاریابی، قادر خواهند بود تا بهترین استراتژی‌ها را برای جذب مشتریان، ارتقاء برند و افزایش فروش تدوین کنند.
- ✧ مهارت‌های عملی در تحلیل بازار و رقابت: این دوره به شرکت‌کنندگان مهارت‌های لازم برای تحلیل بازار و رقابت را آموزش می‌دهد، که این امر به آن‌ها کمک می‌کند تا تصمیمات بازاریابی خود را بر اساس داده‌های موثرتری اتخاذ کنند.
- ✧ توانایی اجرای استراتژی‌های بازاریابی نوآورانه: شرکت‌کنندگان با آشنایی با روش‌های نوین بازاریابی از جمله بازاریابی دیجیتال، ارتباطات متعاملانه، و استفاده از روش‌های نوین ارتباطی، قادر به اجرای استراتژی‌های نوآورانه در بازار خواهند بود.
- ✧ توانایی مدیریت ارتباط با مشتریان: با آموزش مباحث مرتبط با مدیریت ارتباط با مشتریان و استفاده از ابزارهای مختلف ارتباطی، شرکت‌کنندگان قادر به ایجاد روابط مستدام و موثر با مشتریان خود خواهند بود.
- ✧ توانایی ارزیابی و اندازه‌گیری عملکرد بازاریابی: شرکت‌کنندگان با آشنایی با معیارها و ابزارهای اندازه‌گیری عملکرد بازاریابی، قادر به ارزیابی و بهینه‌سازی فعالیت‌های بازاریابی خود و ارائه گزارش‌های مؤثر به مدیران خواهند بود.
- ✧ افزایش توانمندی‌های شخصی: این دوره به شرکت‌کنندگان کمک می‌کند تا مهارت‌های تیمی، ارتباطی و تصمیم‌گیری خود را بهبود بخشند که این امر به آن‌ها در پیشرفت حرفه‌ای و شخصی کمک می‌کند.
- با این دستاوردها، شرکت‌کنندگان به عنوان مدیران بازاریابی ماهر و کارآمد در صنعت خود شناخته می‌شوند و به بهبود عملکرد و توسعه کسب‌وکار خود می‌پردازند.

مخاطبین دوره DBA بازاریابی

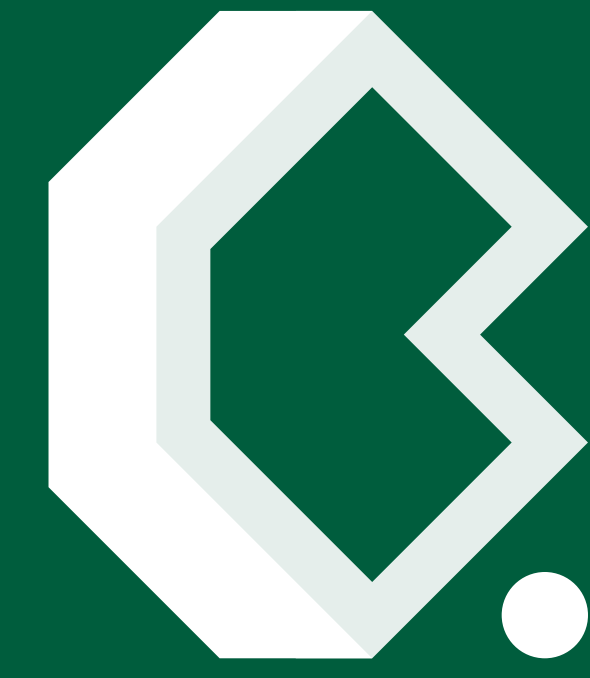
این دوره می‌تواند برای گروه‌های مختلفی جذاب باشد، از جمله:

- ✦ مدیران بازاریابی و فروش: که می‌خواهند مهارت‌های خود را بهبود بخشیده و استراتژی‌های نوآورانه در بازاریابی اجرا کنند.
 - ✦ مدیران عامل و مؤسسان استارت‌آپ‌ها: که نیاز به افزایش آگاهی و توانایی در زمینه بازاریابی برای رشد و توسعه کسب‌وکار خود دارند.
 - ✦ کارشناسان و متخصصان بازاریابی: که می‌خواهند مهارت‌های خود را به روزرسانی کنند و با رویکردهای نوین در بازاریابی آشنا شوند.
 - ✦ صاحبان کسب و کارهای محلی یا آنلاین: که به دنبال افزایش فروش و دسترسی به بازارهای جدید هستند.
 - ✦ مشاوران و مدیران مشاوره: که می‌خواهند به مشتریان خود خدمات با ارزش در زمینه بازاریابی ارائه دهند.
 - ✦ هر کسی که به دنبال شروع یا تغییر حرفه به زمینه بازاریابی است: این دوره به افرادی که به دنبال ورود به صنعت بازاریابی هستند یا می‌خواهند حرفه خود را به این زمینه انتقال دهند، کمک می‌کند.
- به طور کلی، این دوره برای هر فردی که علاقه‌مند به بهبود مهارت‌ها و دانش خود در زمینه بازاریابی است، جذاب و مفید خواهد بود.



Website

bahar.ac.ir



موسسه آموزش
عالی آزاد بهار



کوچه (بن بست) دوم

خیابان پاکستان

پارکینگ
بهشتی

میدان بنزین
پاکستان

خیابان بهشتی

انواران مدرس

خیابان بهشتی



Address

No 27, 2nd alley
Pakistan St, Beheshti St
Tehran



Instagram

[bahar_business_school](https://www.instagram.com/bahar_business_school)



Telegram

[MBA_DBA_Bahar](https://www.telegram.com/MBA_DBA_Bahar)



Tel

021 88 730 184