

# MBA SALES

آشنایی با گرایش فروش MBA

# درباره بهار

موسسه آموزش عالی بهار از سال ۱۳۸۱ فعالیت خود را آغاز کرده و در دو دهه ی اخیر با برگزاری بیش از ۳۰۰ دوره مدیریت MBA 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.



# MBA فروش چیست

فروش، توانایی برقراری ارتباط، متقاعدسازی و تاثیرگذاری بر مخاطب است. این دوره به افراد در شناخت روند و سناریوی فعلی بازاریابی و فروش کمک می‌کند. نیروهای فروش، مشاورین خریداران هستند و به آن‌ها کمک می‌کنند که بهترین انتخاب را انجام دهند. تقریباً هر صنعتی برای تبلیغ و فروش محصولات و خدمات به مدیران فروش و فروشندگان حرفه‌ای متکی است. در همین راستا، در این دوره، هم‌سویی کانال فروش، آموزش فروش، تعیین اهداف فروش، تجزیه و تحلیل روند فروش و بازار بررسی خواهند شد.

تمامی علاقه‌مندان به حوزه‌ی فروش، سرپرستان فروش، مدیران ارشد فروش و بازاریابی می‌توانند از این دوره بهره ببرند.

SALES  
MANAGEMENT



# سرفصل‌ها و اساتید MBA فروش

- ✦ مهارت‌های نوین و کاربردی مدیریت
- ✦ مدیریت استراتژیک
- ✦ اصول بازاریابی
- ✦ رفتار سازمانی
- ✦ مدیریت منابع انسانی
- ✦ اصول و فنون مذاکره
- ✦ اقتصاد و حسابداری
- ✦ بودجه و مالی
- ✦ پروژه پایانی (عارضه‌یابی کسب و کار)
- ✦ سطح اول (مقدماتی)  
فروش مشاوره‌ای: جلب اعتماد مشتری
- ✦ سطح دوم (توسعه مهارت‌های حرفه‌ای فروش)  
فروش ارزشی: انتقال احساس خوب خرید به مشتری
- ✦ سطح سوم (پیشرفته)  
مذاکره فروش  
حساب و ریاضیات فروش تجاری  
استراتژی طبقه‌بندی و تفکیک مشتریان
- ✦ سطح چهارم (سرپرستی و مدیریت فروش)  
کوچینگ فروش  
برنامه مدیریت فروش
- ✦ سطح پنجم (رهبری)  
رهبری سازمان فروش



دکتر محمد خطیبی



دکتر علی اسداللهی



دکتر رحیم فرضی پور



دکتر احمد صفار

مدیر گروه دوره



دکتر امین اسداللهی



مهندس امیر بختایی



دکتر مهدی امیرجعفری



دکتر سعید شهابزمرادی

# دستاورد های دوره MBA فروش

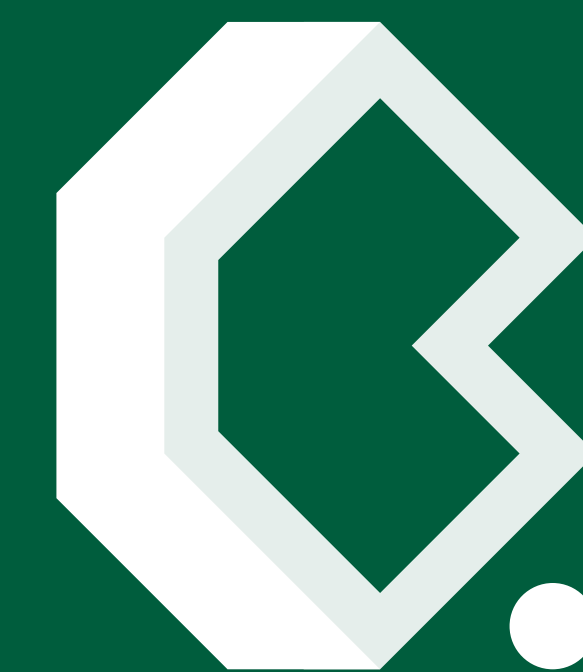
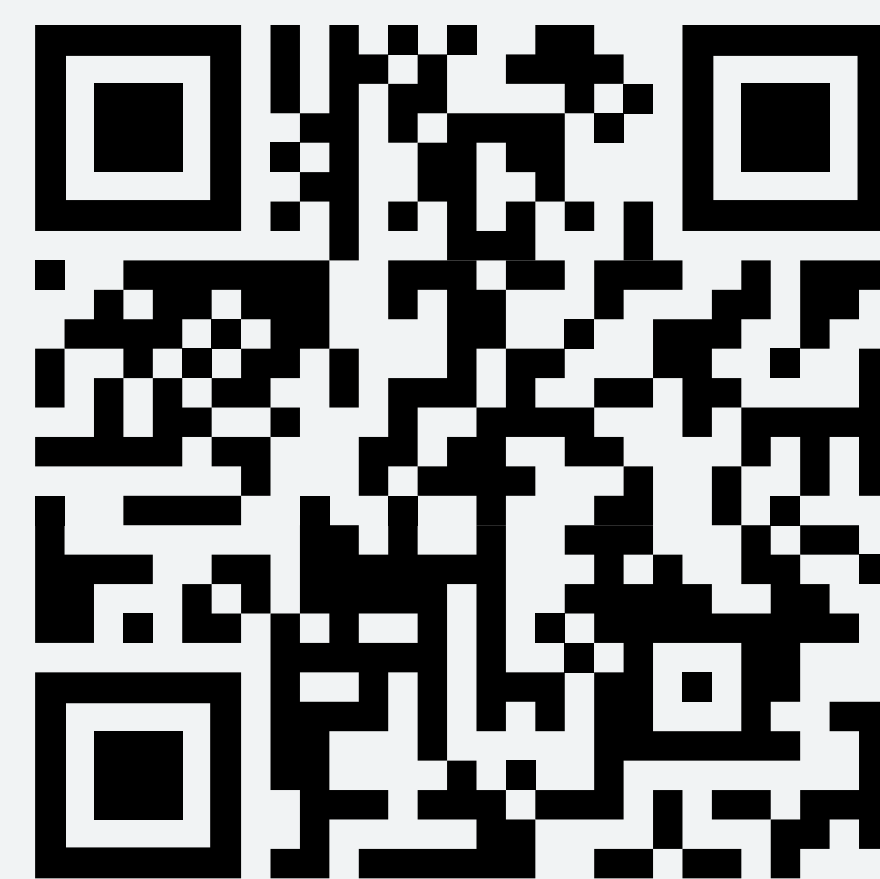
- ✦ یادگیری مهارت های فروش، از سطح کارشناسی فروش تا رهبری
- ✦ تقویت و یادگیری فنون مذاکره ی حرفه ای
- ✦ تسلط بر مهارت های فروش مشاوره ای و چگونگی جلب اعتماد مشتری





Website

[bahar.ac.ir](http://bahar.ac.ir)



موسسه آموزش  
عالی آزاد بهار



کوچه (بن بست) دوم

خیابان پاکستان

پارکینگ  
بهشتی

پمپ بنزین  
پاکستان

خیابان بهشتی

اتوبان 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