

شترنج بازی با مانع (برنامه بازاریابی برای کسب و کار های کوچک و متوسط)	نام دوره
۲۴ ساعت	مدت زمان دوره
آقای صمد طاهری	مدرس دوره
صاحب کسب و کار کوچک و متوسط و حتی کسب و کار خانگی کارشناسان واحد بازاریابی در سازمانها یا شرکتها خلاصه هر فرد یا مجموعه ای که با فروش محصول یا خدمات خود به دنبال سودآوری است.	مخاطبین دوره



GATRIM

سرفصل دوره

## داستانی در مورد دوره

وقتی پارتو قانون ۸۰ - ۲۰ خود را به دنیا معرفی کرد متوجه شدند ۸۰ درصد ثروت دنیا را تنها ۲۰ درصد مردم در دست دارند.

به دنبال این رفتند که ببینند رمز موفقیت و رشد این افراد چیست و این افراد در کسب و کار یا سودآوری خودشان چه اقداماتی انجام دادند؟

نتیجه این شد که افراد ثروتمند یا موفق برای کارهای بزرگ یا تاثیرگذارشون از اهرم درست و تکیه‌گاه استفاده می‌کنند.

در نتیجه به یقین می‌توان گفت اگر ما در کسب و کارمون بخواهیم به سودآوری برسیم یا موفقیتی داشته باشیم به یقین اهرم ما بازاریابی است و تکیه‌گاه آن برنامه بازاریابی است.

محتوا / سرفصل دوره

محتوای آموزشی	ساعت عملی	ساعت تئوری	عناوین سرفصلها
			چیستی و چرایی بازاریابی و برنامه بازاریابی
			سخنی کوتاه از آمیخته بازاریابی و SWOT
			شناخت بازار هدف و پیام ارسالی به آنها تا دستیابی به مشتریان بالقوه
			جذب مشتریان راغب و اولیه و تبدیل آنها به فروش یا پول
			افزایش طول عمر مشتریان برای تکرار خرید تا معرفی به دیگران

محتوا / سرفصل دوره

			نوشتن برنامه بازاریابی یک صفحه‌ای کسب‌وکار خود
			کنترل و نظارت بر چرخه بازاریابی

## توانایی شرکت کنندگان پس از دوره

روز آخر دوره به صورت کارگاه ۸ ساعته برگزار می‌شود جهت تنظیم برنامه بازاریابی یک صفحه‌ای و عملیاتی که یک تصویر واضح از تمام فرایندهای اصلی و مسیر بازاریابی بدست می‌آورید و نکته قابل توجه این است که با تمام اقدامات عملیاتی و قابل اجرا در کسب و کار خود آشنا می‌شوید تا بتوانید بلافاصله پس از دوره آن را پیاده سازی کنید و نتایج عملکرد خود را بررسی، ارزیابی و اصلاح یا تغییر دهید.

تصور شما تبدیل به راهکاری عملیاتی خواهد شد.



**GATRIM.COM**

  **GATRIM**