



سوابق تحصیلی:

| معدل | کشور / شهر محل تحصیل | نام واحد آموزشی | مدت تحصیل | گرایش | رشته تحصیلی |
|----------|-----------------------------|--|-----------|----------------------------|--------------------------------------|
| | | | | | کاردانی: |
| | ایران- تهران | دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکزی | ۵ سال | بازاریابی | مدیریت بازرگانی کارشناسی: |
| | هلند/ اترخت فرانسه/ لیون | TIAS School for Business and Society EmLyon Business School | ۲ سال | بازاریابی و برند | مدیریت کارآفرینی جهانی ارشد: |
| | پرتغال/ لیسبون | Nova School of Business and Economics | ۴ سال | تصمیم گیری در کسب و کار | مدیریت برندسازی عصب پایه دکتر: |
| توضیحات: | | | | | |

سوابق تجربی / سابقه کار

| نام موسسه | عنوان یا سمت شغلی | تاریخ شروع و پایان |
|--|--|--------------------|
| ۱. VCW Lab at Nova | Chief Neurobranding Officer (CNO) | از ۲۰۱۸ تا کنون |
| ۲. DCG Lab | Founder and CEO | از ۲۰۱۰ تا کنون |
| ۳. DCG Trips | Co-founder and Chief Neurobranding Officer (CNO) | از ۲۰۱۸ تا کنون |
| ۴. Nova School of Business and Economics | Research, Teaching Assistant | از ۲۰۱۷ تا کنون |
| ۵. COOL Tool | Global Neuromarketing Wizard | از ۲۰۱۹ تا کنون |
| ۶. UxReality | Co-founder and CMO | از ۲۰۱۹ تا کنون |
| ۷. Holland Distribution | Co-founder and CMO | از ۲۰۱۶ تا کنون |
| ۸. Elsevier | Elsevier Advisory Panel Member | از ۲۰۱۹ تا کنون |
| ۹. کانون تبلیغاتی گروه | مدیر نورومارکتینگ | از ۲۰۱۸ تا کنون |
| ۱۰. | | از تا |

سوابق آموزشی

| نام موسسه برگزار کننده | نام دوره | تاریخ شروع و پایان |
|--|---|--------------------|
| ۱. Nova School of Business and Economics | Value Creation Wheel (VCW) | از ۲۰۱۹ تا ۲۰۱۹ |
| ۲. Fontys University of Applied Sciences | Value Creation Wheel (VCW) | از ۲۰۱۹ تا ۲۰۱۹ |
| ۳. Fontys University of Applied Sciences | Neuroarketing 101 | از ۲۰۱۹ تا ۲۰۱۹ |
| ۴. QnA Summit | How to Empower Managerial Decision Making to Grow Your Business | از ۲۰۱۹ تا ۲۰۱۹ |
| ۵. PWN Lisbon | Neuro Leadership Program | از ۲۰۱۹ تا ۲۰۱۹ |
| ۶. HFU Business School | Neuromerchandising | از ۲۰۱۹ تا ۲۰۱۹ |
| ۷. Neurobusiness Hub | Neuromarketing Conference 2018: Neurobranding | از ۲۰۱۸ تا ۲۰۱۹ |
| ۸. Neurobusiness Hub | Neuromarketing Conference 2019: Neuroleadership | از ۲۰۱۹ تا ۲۰۱۹ |
| ۹. Nova School of Business and Economics | "Stop SIS0 in your HRM, Neuroleadership is your solution" | از ۲۰۱۸ تا ۲۰۱۸ |
| ۱۰. مدرسه کسب و کار نورا | دوره جامع مدیران جهانی کسب و کار | از ۲۰۱۸ تا ۲۰۱۸ |

مقالات عملی پژوهشی

| تاریخ چاپ | عنوان مجله | عنوان مقاله |
|-----------|---|--|
| ۲۰۱۷ | East Asian Journal of Business Management | ۱. The Investigation into the Relationship between Intellectual Preferences Model and Preparation for Organization |
| ۲۰۱۵ | Journal of Distribution Science | ۲. Exploring the Antecedents Affecting Attitude, Satisfaction, and Loyalty towards Korean Cosmetic Brands |
| ۲۰۱۴ | Journal of Distribution Science | ۳. A strategic approach for developing a conceptual model for achieving country wide academic entrepreneurship in Iran |
| ۲۰۱۲ | International Journal of Trade, Economics and Finance (IJTEF) | ۴. Decision-making determinants in working women's clothes purchasing - Malavsia |
| ۲۰۱۰ | World Journal of Management (WJM) | ۵. Fostering Organizational Citizenship Behavior (OCB) through Human Resources Empowerment (HRE) |

تالیف یا ترجمه کتاب

| سال انتشار | ناشر و محل نشر | ترجمه/تالیف | عنوان کتاب |
|------------|-----------------------|---------------|-------------------------|
| ۱۳۹۷ | انتشارات سیتِه/ تهران | ترجمه ✓ تالیف | ۱. مثلث طلایی کسب و کار |
| | | ترجمه تالیف | ۲. |
| | | ترجمه تالیف | ۳. |
| | | ترجمه تالیف | ۴. |
| | | ترجمه تالیف | ۵. |

عضویت در مجامع و انجمن‌های علمی

| | |
|--|----|
| Member of Neuromarketing Science Business Association (NMSBA) | ۱. |
| <i>Chair of AGBA-IRAN Organizing committee: 7th Annual World AGBA Congress, Malaysia</i> | ۲. |
| Member of Reviewers: International Journal of Trade in Economics, Management & Technology (IJTEMT) | ۳. |
| Member of Reviewers: East Asian Journal of Business Management (EAJBM) | ۴. |
| | ۵. |
| | ۶. |



سلام و درود!

من امید عسگری ابتدا یک دانشجوی همیشگی در دانشگاه زندگی هستم. عاشق یادگیری آن چیزهایی که کاربردی هستند و بیزار از کارهای تکراری و تئوری پردازی های خشک و خالی. عاشق چالش های کسب و کاری و بررسی مغز انسان چه به عنوان مصرف کننده و چه به عنوان مدیر هستم. تمام روز مشغول تحقیق و تدریس در حوزه خلق برند ارزش آفرین با اصول و تکنیک های نوروبرندینگ، نورولیدرشیپ و نورومارکتینگ هستم. عاشق همکاری با انسان های مختلف از ملیت ها و نظام باور های متفاوت هستم. به همین دلیل دلتا لب را به همراه یارانم برای کشف ناشناخته های مغز در دنیای کسب و کار و کمک به تصمیم گیری بهتر مدیران ایجاد کردیم تا از هر روزمان لذت ببریم.