

Brian Tracy



HPM

High Performance Marketing

بازاریابی با عملکرد بالا

جمعه - ۱۲ آبان ماه ۱۳۹۶

(کنفرانس دوم)

HPS

High Performance Selling

فروش با عملکرد بالا

پنجشنبه - ۱۱ آبان ماه ۱۳۹۶

(کنفرانس اول)



برایان تریسی:

مشاور و مدیر بیش از ۱۰,۰۰۰ شرکتی کوچک و بزرگ در ۴۰ سال گذشته و نویسنده بیش از ۴۰ عنوان کتاب از جمله "قورباغه را قورت بده"، "روانشناسی فروش"، "قدرت زمان"، "۱۰۰ قانون موفقیت در کسب و کار" و بسیاری دیگر در بیش از ۸۰ کشور جهان در حوزه های مدیریت استراتژیک، فروش و بازاریابی، مدیریت زمان و موفقیت سخنرانی کرده است.

برایان تریسی بنیانگذار و ریاست دانشگاه Online کارآفرینی و فروش "برایان تریسی" در آمریکا است و بیش از ۱۰ سال مدیر عملیات کمپانی "IBM" در آمریکا بوده است.

برایان در کمپانی های مختلف جهان از جمله "hp", "Bank of America", "SIEMENS", "FORD", "PEPSI" و بسیاری دیگر به ارائه مشاوره در حوزه های مدیریت، فروش و منابع انسانی می پردازد و یکی از ۵ سخنران مطرح و مشهور جهان در کنار جک کنفیلد و تونی رابینز است.

Brian
Tracy





HPS

High Performance Selling

فروش با عملکرد بالا
پنجشنبه - ۱۱ آبان ماه ۱۳۹۶

کنفرانس اول

موضوعات سخنرانی:

- ویژگی اصلی مدیران موفق و مهارت‌های کلیدی آنها
- مشتری یابی نوین و تکنیک‌های ارائه محصولات و خدمات
- ۷ گام برقراری ارتباطات دراز مدت با مشتریان
- خلق مدل جدید رابطه ای در فروش و افزایش فروش
- روش‌های ساخت اعتماد و اعتبار برای افزایش قیمت ها
- ۴ گام اساسی شناسایی نیازهای مشتریان
- خلق مثلث طلایی فروش در جذب مشتریان



"Develop an attitude of gratitude, and give thanks for everything that happens to you, knowing that every step forward is a step toward achieving something bigger and better than your current situation."

Brian Tracy

Brian Tracy



HPM

High Performance Marketing

بازاریابی با عملکرد بالا
جمعه - ۱۲ آبان ماه ۱۳۹۶

کنفرانس دوم

موضوعات سخنرانی:

- بخش بندی بازارها و هدف قرار دادن مشتریان مرتبط
- تخصص گرایی و تمایز در میان رقبا و محصولات
- راهکار افزایش سهم بازاری در یک هفته
- راهکارهای خلق محصولات و خدمات با کیفیت
- چگونگی هم آفرینی و مشارکت مشتریان در خلق محصولات و خدمات
- مدیریت انتظارات و ارتباطات با مشتریان
- خلق مدل کسب و کار جدید با تمرکز بر نیازهای مشتریان
- ۶ گام مدیریت مخالفت‌های مشتریان

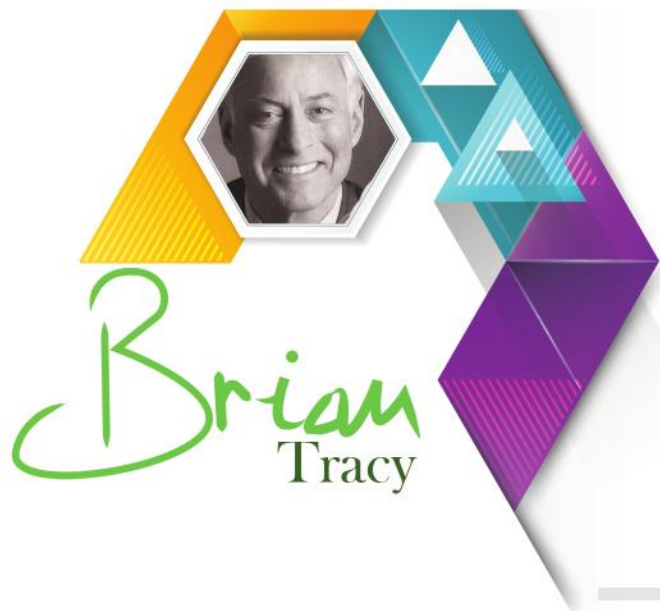
Brian
Tracy



"Communication is a skill that you can learn. It's like riding a bicycle or typing.

If you're willing to work at it, you can rapidly improve the quality of every part of your life."

Brian Tracy



"Goals allow you to control the direction of change in your favor."
Brian Tracy

شرایط شرکت در دوره:

۲ همایش متفاوت یک روزه
 هزینه دوره

۹٪ مالیات بر ارزش افزوده به مبلغ زیر اضافه می گردد.



- رزرو صندلی میزدار در دو ردیف ابتدایی سالن
- معرفی عمومی در همایش توسط مجری
- پذیرایی ناهار با برابری تریسی
- عکس ویژه با برابری تریسی
- شرکت در ضیافت شام اختتامیه با حضور برابری تریسی و مهمانان VVIP

| سطح شرکت در همایش | عادی | VIP | VVIP |
|-------------------------|-------|-------|--------|
| ثبت نام در یک روز همایش | \$250 | \$450 | \$1000 |
| ثبت نام در ۲ روز همایش | \$350 | \$650 | \$1500 |



در پایان دوره، گواهینامه معتبر بین المللی از موسسه برابری تریسی به هریک از شرکت کنندگان اهدا خواهد شد.



- رزرو صندلی
- پذیرایی ناهار



- رزرو صندلی های میزدار
- عکس ویژه با برابری تریسی
- پذیرایی ناهار با برابری تریسی

آخرین مهلت ثبت نام
 ۲۰ مهر ماه ۱۳۹۶



کارگاه تخصصی یک روزه
 "رهبری استراتژیک"

یکشنبه ۱۴ آبان ماه ۱۳۹۶ - تهران

Int'l Workshop on
 "Strategic Leadership"
 5th Nov. 2017- Tehran

در طی یک کارگاه، یک روزه آموزشی به مدت ۴ جلسه ۹۰ دقیقه ای "برابری تریسی" به صورت خصوصی و تعاملی، اصول و روش های نوین رهبری سازمانی و فردی را با مثال های جذاب و کاربردی آموزش خواهد داد.

- برنامه ریزی کاربردی و راهبردی (استراتژیک) فردی و هدف گذاری در زندگی
- مدیریت زمان و افزایش بهره وری و خروجی با نتایج اثر بخش
- یادگیری ۷ مسئولیت کلیدی رهبری (نوآوری، الگو پروری، هدف گذاری و ...)
- روش های ایجاد عزت نفس و افزایش احترام و اعتماد در میان کارکنان و حتی اعضا، خانواده
- ۷ عادت اساسی اثربخش ترین رهبران جهان (تعیین هدف، برنامه ریزی، آمادگی جسمانی و ...)
- راهکارهای غلبه بر ترس ها، تردیدها و موانع ذهنی و پیشرفت کسب و کار و زندگی شخصی



ارائه گواهینامه معتبر آموزشی از دانشگاه
 "Brian Tracy Online University"

قیمت: ۲۷۰۰ \$
 ظرفیت: ۲۰ نفر



در کدامیک از کفزاران های زیر شرکت می کنید؟

بازاریابی یا عملکرد بالا
جمعه - ۱۲ آبان ماه ۱۳۹۶

فروش یا عملکرد بالا
پنجشنبه - ۱۱ آبان ماه ۱۳۹۶

نام:

Name:

نام خانوادگی:

Family:

شماره شناسنامه:

نام پدر:

نام شرکت:

تاریخ تولد:

سمت:

کد اقتصادی:

آدرس:

استان:

شهر:

کد پستی:

کد ملی:

تلفن تماس:

کد شهر:

Email:

نوع ثبت نام:

عادی

VIP

VVIP

نام شعبه واریزی:

کد شعبه واریزی:

مبلغ واریزی:

بانک پاسارگاد

بانک صادرات

بانک ملت

بانک مسکن

تاریخ واریزه حساب:

شماره حواله:

لطفا پس از واریز شهریه ثبت نام به یکی از شماره حساب های زیر، فرم ثبت نام را با دقت و خوانا تکمیل کرده و همراه فیش بانکی به نام شرکت همایش فرازان، از طریق تلفکس های ۷-۰۲۱-۸۸۶۰۱۶۲۶ و ۱-۰۲۱-۸۸۰۵۹۴۳۰ (۰۲۱) به دبیرخانه همایش فکس نموده و حتما پس از ارسال فکس تائیدیه آن را دریافت نمایید.

شماره حساب ۱۴۰۰۲۰۶۷۹۵۸
نزد بانک مسکن، شعبه شیراز
شمالی، (کد شعبه ۲۵۲۴)



شماره حساب ۲۰۸۶۰۰۴۸۴۷
نزد بانک ملت، شعبه ملاصدرا،
(کد شعبه ۶۵۳۴۲)



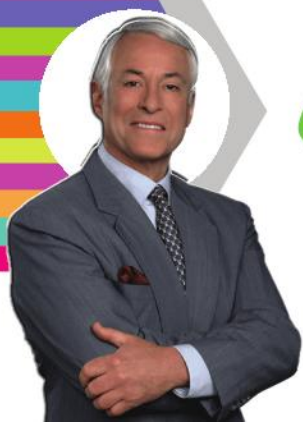
شماره حساب ۰۱۱۰۳۷۲۷۹۸۰۰۰
نزد بانک صادرات، شعبه
سعادت آباد، (کد ۱۸۳۳۳)



شماره حساب ۲۰۴۸۱۰۱۳۷۴۳۸۵۱
نزد بانک پاسارگاد، شعبه شیراز
شمالی، (کد شعبه ۲۰۴)



Brian Tracy



مشخصات متقاضی

نشانی متقاضی

توضیحات پرداختی



برگزار کننده همایش ها، سمینارها
و نمایشگاه های بین المللی
۸۸۰۵۹۴۳۰-۱۰ ۸۸۶۰۱۶۲۶-۷
www.hamayeshfarazan.org