



Hamayesh  
Farazan

هفتمین همایش بین المللی

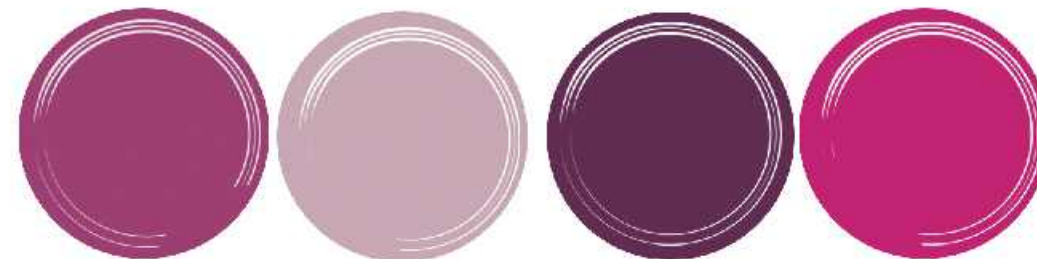
## "مدیریت فروش و بازاریابی در دوره رکود"

۲۸-۲۹ تیر ماه ۱۳۹۷ - مرکز همایش های بین المللی صدا و سیما



Int'l Conference On  
Sales & Marketing Management @ Recession

19- 20<sup>th</sup> July 2018 / Tehran- Iran





7<sup>th</sup>  
Int'l  
Conference  
on  
Sales & Marketing @ Recession

## Why to Attend?



Motivational  
Speakers

Lots of  
Learnings

Networking  
Opportunities

Dynamic  
Program

### اهمیت و چرایی حضور در این همایش بین المللی:

فروش به عنوان قلب تپنده و شریان اصلی حیات سازمانها اهمیت فوق العاده ای در رونق، توسعه و بهبود آنها دارد.

تحقیقات سال ۲۰۱۴ در دانشگاه "Yale" آمریکا نشان می دهد که ۷۰٪ از سازمان های سودآور در این کشور، سرانه آموزش فروش بیش از ۱۰۰ ساعت در سال را تجربه کرده اند و کارکنان و مدیران فروش این سازمان ها دوره های فشرده و متعدد فروش و بازاریابی را به صورت منظم گذرانده و بر افزایش فروش، تعداد مشتریان و سهم بازاری تاثیرگذاری مستقیم دارند.

سازمان ها بدون فروش و بازاریابی اثربخش، بقاء نخواهند داشت و رو به افول رفته و در نهایت ورشکستگی را تجربه خواهند کرد.

در طول این دوره ۲ روزه، ۵ سخنران و استاد برجسته جهانی با آموزش های خود راه فروش و بازاریابی موثر در دوره رکود را برای سازمان شما هموار کرده و بر سودآوری سازمانی شما در شرایط جدید بازارهای ایران خواهند افزود.

Sandro  
Forte  
John  
Cremmer  
Martin  
Butler  
Quinton  
Coetzee  
Frank  
Furness



7<sup>th</sup>  
Int'l  
Conference  
on  
Sales & Marketing @ Recession

## What Will You Learn?

- تکنیک های هدف گذاری، برنامه ریزی و توسعه نگرش مثبت در تیم فروش
- چگونگی مراقبت از مشتری و ترکیب احساسات و عواطف با فرآیند خدمات پس از فروش
- تکنیکها و روشهای افزایش مشتریان جدید، حفظ مشتریان موجود و ایجاد انواع برنامه های وفاداری مشتریان
- گامهای ایجاد رابطه گرم و صمیمی با مشتریان و تهایی سازی فرآیند فروش در ۵ گام ساده
- یادگیری کلمات جادویی و موثر در اقناع سازی و بهره گیری از "مثلث اثر" در فروش
- ۱۱ روش ساخت سازمان های فروش محور

## آنچه در این دوره خواهیم آموخت:

- فنون مذاکرات، اقناع سازی و تاثیرگذاری در فرآیند فروش
- شخصیت شناسی مشتریان از طریق علم نجوم و ستاره شناسی
- ۷ گام و مرحله تبدیل مشتریان بالقوه به خریداران و طرفداران ۲ آتیشه
- روشها و شیوه های رشد سود آوری در شرایط بحران اقتصادی
- شیوه ها و تکنیکهای افزایش فروش، تعداد مشتریان، رشد سودآوری و سهم بازاری در شرایط رکود
- تحقیقات موردی ۶ شرکت سودآور جهان و چگونگی و تکنیکهای رشد آنها در شرایط بحران اقتصادی

Negotiate

Build Trust

Influence

Sell



# Frank Furness



“

Frank Furness CSP is an internationally sought after International Keynote speaker. His lively, enthusiastic and humorous style has inspired audiences all around the world. He is a specialist in sales, technology, social media and goal setting and how they work in tandem to produce great results for organizations.



ZURICH

HSBC

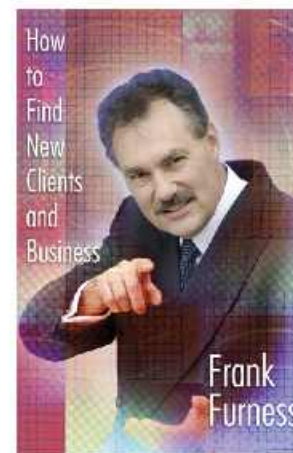
VISA



Int'l  
Conference  
on  
Sales & Marketing @ Recession

## فرانک فرنس

- یکی از انگیزشی ترین سخنرانان حوزه فروش چهره به چهره و فروش آنلاین و بازاریابی از طریق رسانه های اجتماعی در جهان
- مؤسس و مدیرعامل شرکت فروش محصولات آنلاین از طریق ۲۲ وب سایت و کانال یوتیوب با بیش از ۶۰۰۰ مشتری
- نویسنده کتابهای مطرح "چگونه مشتریان جدید بیابید" و "راه رفتن با ببرها"
- عضو تالار مشاهیر سخنرانان حرفه ای جهان (Hall of Fame)، مشاور فروش کمپانی های پاناسونیک، بیمه زوریخ، VISA، بیمه ING و بانک Natwest





Int'l  
Conference  
on  
Sales & Marketing @ Recession

### سندرو فورت

- نویسنده کتاب معروف "جرات متفاوت بودن" با فروش بیش از ۳۰۰ هزار نسخه در ۶۰ کشور جهان
- عضو میزگرد یک میلیون دلاری (MDRT) در آمریکا (باشگاهی متشکل از یک درصد از نوابغ موفق فروش)
- خالق برنامه تخصصی و تضمینی افزایش ۳۰ درصدی فروش در ۹۰ روز، اجرا شده در ۱۸ کشور جهان
- مشاور فروش و بازاریابی کمپانی های Microsoft, BMW, Apple, بانک AXA و بیمه HSBC



# SANDRO FORTE

Dynamic, innovative and creative – Sandro Forte (FPSA, CSP) is a speaker as well as a strategic and personal development coach. Sandro is a Fellow of the Professional Speakers Association, as well as a Certified Speaking Professional™ and one of the most well respected and successful entrepreneurs in his profession, he has entertained, motivated and helped hundreds of thousands of business people from every corner of the globe.



# MARTIN BUTLER



“ Author, lecturer and strategic adviser on the modern customer. Born into retail, Martin Butler is a true hybrid – part retailer, part marketer. During a 30 year career dedicated to understanding the modern customer, Martin has worked in top international agencies and in the 1980's became one of London's youngest advertising agency owners by launching his own company eventually co-creating one of the capital's largest privately owned marketing agency groups.



Int'l Conference on Sales & Marketing @ Recession

## مارتین باتلر

- نویسنده ۳ عنوان کتاب مطرح بین المللی در حوزه فروش و خرده فروشی از جمله "هنر انتخاب شدن" و "شما مهم نیستید بلکه آنها مهم هستند"
- ۳۰ سال مدیرکل امور مشتریان و فروش در کمپانی های معظم تبلیغاتی "Grey" و "Saatchi"
- مدیرعامل بزرگترین شرکت خصوصی تبلیغاتی در کشور انگلستان مشاور فروش و برندسازی کمپانی های Royal Mail, Mitsubishi و بانک Barclays
- ۱۰ سال مصاحبه با مدیران عامل بیش از ۱۰۰ خرده فروش مطرح جهان در حوزه رموز موفقیت از جمله "Harrods", "Amazon" و "Zara"

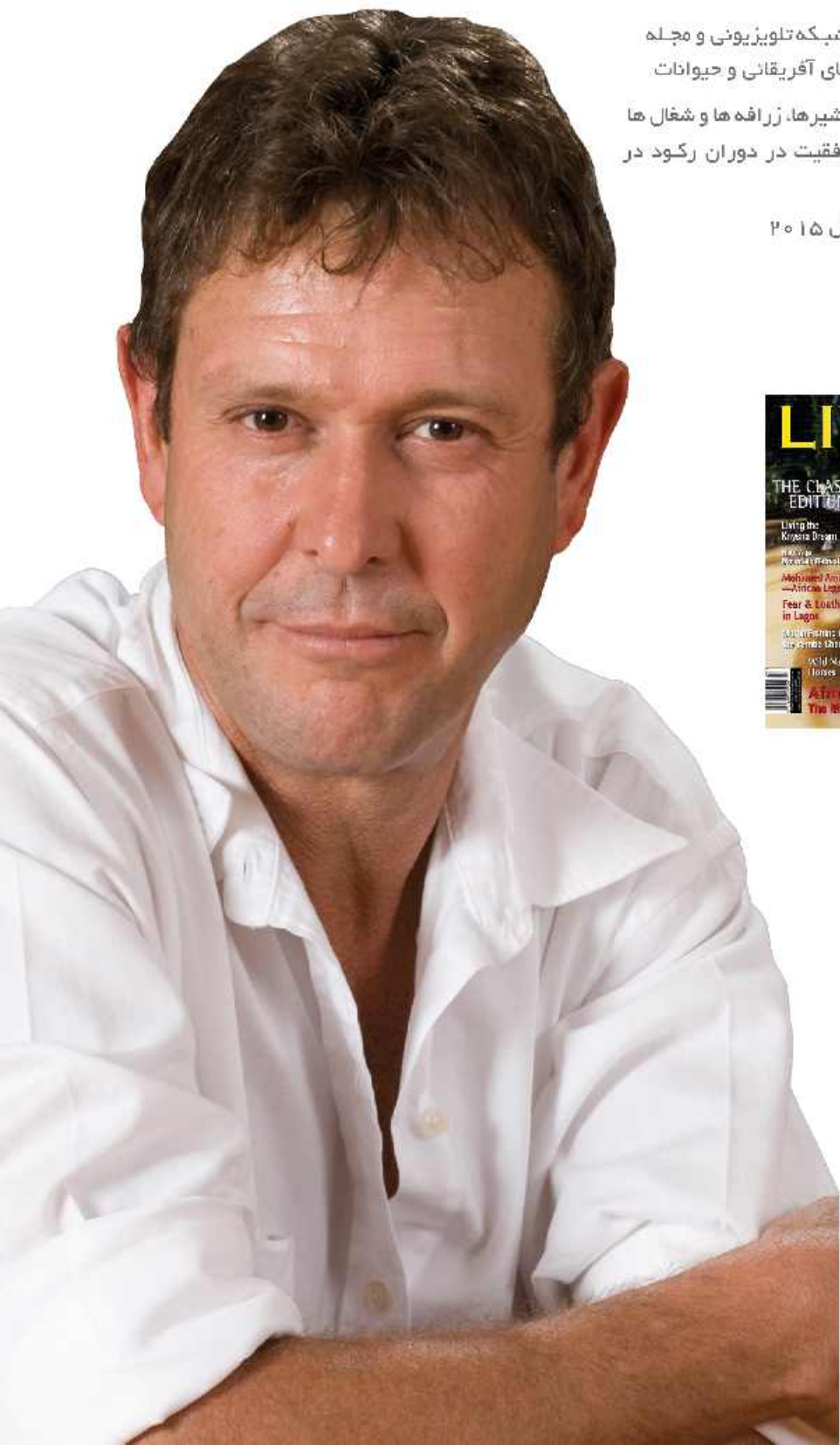




Int'l  
Conference  
on  
Sales & Marketing @ Recession

### کوئنتون کویتزی

- یکی از معروف ترین شخصیت های شبکه تلویزیونی و مجله "Discovery" در حوزه زندگی در قبیله های آفریقانی و حیوانات
- ۳۰ سال تجربه و سابقه در تحلیل زندگی شیرها، زرافه ها و شغال ها و تبدیل درس های زندگی آنها به موفقیت در دوران رکود در جهان کسب و کار و مدیریت فروش
- بهترین سخنران سال قاره آفریقا در سال ۲۰۱۵



# Quinton Coetzee

“Audiences in 39 countries around the globe have been enthralled as top professional speaker Quinton Coetzee fills the room with his charisma and energy. His message is powerful. His persona is dynamic, bold and animated; his revelations are astounding as he skilfully demonstrates how Mother Nature herself is the author of the most definitive guide to personal and business success that one can find anywhere in the world today.”



# JOHN CREMER



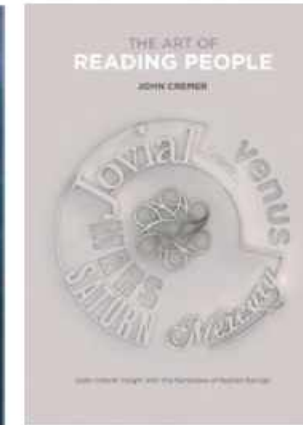
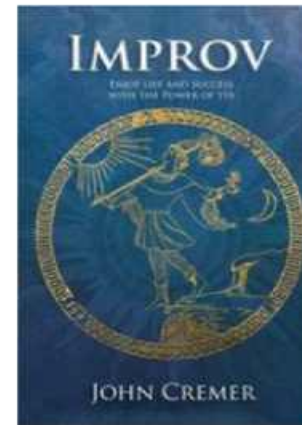
John Cremer is an award winning professional speaker. There aren't too many people like him. His methods are playful yet provocative and he is renowned for delivering profound learning with a light, humorous touch. By combining the discipline of Reading People with extensive experience as a performing improviser he shows delegates and organisations new and effective possibilities in communication and innovation.



Int'l  
Conference  
on  
Sales & Marketing @ Recession

## جان کریمر

- یکی از نوایغ شخصیت شناسی در مذاکرات فروش و طراح سیستم شخصیت شناسی از طریق علم ستاره شناسی
- نویسنده کتاب های مطرح "هنر فهمیدن و درک دیگران" و "یادگیری از طریق تجربه"
- دریافت جایزه بهترین سخنران یک دهه اخیر از طرف "آکادمی مدیران عامل جهان"
- مشاور آموزشی کمپانی های Microsoft, Samsung, HTC, Roche, Uniliver.



The Art of Reading People







## هزینه و شرایط ثبت نام:



4.000.000 T

- رزرو صندلی میزدار در دو ردیف ابتدایی سالن
- معرفی عمومی در همایش توسط مجری
- پذیرانی ناهار با اساتید
- عکس ویژه با اساتید
- شرکت در ضیافت شام اختتامیه با حضور اساتید



1.700.000 T

- رزرو صندلی های میزدار
- عکس ویژه با اساتید
- پذیرانی ناهار ویژه با اساتید



750.000 T

- رزرو صندلی
- پذیرانی ناهار

آخرین مهلت ثبت نام:

۱۶ تیر ماه ۱۳۹۷



"ارائه گواهینامه معتبر آموزشی با امضا همه اساتید در پایان اجلاس"

کارگاه تخصصی  
فروش آنلاین و بازاریابی رسانه های اجتماعی

شنبه ۳۰ تیر ماه ۱۳۹۷



فرانک فرنس یکی از انگیزشی ترین سخنرانان جهان. نویسنده ۲ کتاب مطرح "راه رفتن با برها" و "چگونگی یافتن مشتریان جدید" و استاد دانشگاه "کارآفرینان" است.  
او یکی از بزرگ ترین شرکت های بازاریابی با ۲۲ وب سایت و درآمد ۲۴ ساعته را داراست و کانال یوتیوب (YouTube) او با بیش از ۷۰۰ ویدئو، بیش از ۳/۵ میلیون نفر بازدید داشته است.  
این کارگاه یک روزه استراتژی های متعددی را جهت افزایش فروش و بازاریابی آنلاین آموزش خواهد داد.

### موضوعات:

- ۱۰ استراتژی رایگان بازاریابی آنلاین با ۱۰۰٪ سودآوری
- ۱۳ اصل مهم در طراحی وب سایت های جذاب و مورد نظر گوگل
- ایده های نوآور برای رشد فروش شرکت ها از طریق رسانه های اجتماعی و گوگل
- ساخت شرکتی در قلب ۵ غول بزرگ Google, LinkedIn, Twitter, YouTube و Facebook
- رموز و استراتژی های بازاریابی وابسته ای و بازاریابی یوتیوبی (YouTube)
- ایده ها و استراتژی های عملی و کاربردی بازاریابی ارگانیک و افزایش رتبه وب سایت (SEO)

"آشنائی و یادگیری روش ها و علم فروش، به نسل جدید خریداران آنلاین"

هزینه ثبت نام: \$ ۱۲۰۰





مشخصات متقاضی

نام:

نام خانوادگی:

نام پدر:

شماره شناسنامه:

تاریخ تولد:

نام شرکت:

سمت:

کد اقتصادی:

نشانی متقاضی

آدرس:

استان:

شهر:

کد پستی:

تلفن تماس:

کد شهر:

تلفن همراه:

Email:

توضیحات پرداختی

نوع ثبت نام:  عادی  VIP  VIP

نام شعبه واریزی:

مبلغ واریزی:

کد شعبه واریزی:

تاریخ واریزه حساب:

شماره حواله:

بانک پاسارگاد

بانک صادرات

بانک ملت

بانک مسکن

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 ۷-۱۶۲۶-۸۸۶۰ (۰۲۱) و ۱-۸۸۵۵۹۴۳۰ (۰۲۱) به دبیرخانه همایش فکس نموده و حتما پس از ارسال فکس تائیدیه آن را دریافت نمایید.

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

شماره حساب ۰۱۱۰۴۷۲۷۹۸۰۰۰ نزد بانک صادرات، شعبه سعادت آباد، (کد ۱۸۳۳)

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

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



برگزار کننده همایش ها، سمینارها  
و نمایشگاه های بین المللی  
۸۸۵۹۴۳۰-۱۰ ۸۸۶۰۱۶۲۶-۷  
[www.hamayeshfarazan.org](http://www.hamayeshfarazan.org)