



Hamayesh
Farazan

همایش “بازی فروش و قدرت مذاکره”

پنجشنبه - ۱۳ آذر ماه ۱۴۰۴ / تهران

Dr. Sepehr Farverdian
The Sales Game

Power of Negotiation

4 Dec. 2025 / Tehran



SPEECH TOPICS

موضوعات سخنرانی:

- رازهای مذاکره مؤثر در دنیای رقابتی امروز
- بازی ذهنی فروشندگان موفق
- روان‌شناسی تصمیم‌گیری مشتریان
- هنر نفوذ در تصمیم‌گیری مشتری
- هوش هیجانی در فروش و مذاکره
- از اعتراض تا امضاء؛ هنر بستن قرارداد
- ساخت ذهنیت برنده در فروش و ارتباطات
- فروش اخلاق‌مدار؛ مسیر اعتماد و موفقیت پایدار
- راهکارهای افزایش فروش در شرایط اقتصادی چالش‌برانگیز
- زبان بدن و تاثیرگذاری با استفاده از روش‌های روانشناسی و انگیزشی
- مدل SALES در نهایی‌سازی مذاکرات فروش

REGISTRATION FEE

هزینه ثبت نام:

رژرو صندلی بدون میز پذیرایی ناهار (تک غذا)	 10.000.000 T
رژرو صندلی میزدار عکس با سخنران پذیرایی ویژه ناهار (منو بوفه)	(VIP)  20.000.000 T
رژرو صندلی در ردیف اول سالن معرفی عمومی در همایش توسط مجری با نمایش لوگو پذیرایی ویژه ناهار (منو بوفه) اهداء ۲ عدد کتاب امضاء شده توسط سخنران عکس با سخنران	(VVIP)  40.000.000 T

- دکترای مدیریت بازرگانی (Ph.D)
- مدیرعامل شرکت "همایش فرازان" با بیش از ۳۰۰ رویداد بین‌المللی همراه با چهره‌های مطرح جهانی همچون:
- برایان تریسی، جان مکسول، نیک وویچیچ، جردن بلفورت
- نویسنده کتاب پرفروش «آمیتیست موفقیت»
- مترجم آثار برجسته‌ای در حوزه مدیریت از جمله کتاب «مدیریت راهبردی استعدادها» و چندین کتاب مطرح مدیریتی
- بنیان‌گذار مجموعه ورزشی متافیتنس
- بنیان‌گذار اولین کلاب مدیران تاثیرگذار ایران
- معاون توسعه بین‌الملل دانشگاه کلرمونت فرانسه

BOOKS:



TRUSTED BY:

