



Hamayesh
Farazan

دوازدهمین اجلاس بین المللی

"تحول فروش با هوش مصنوعی"

۲۴-۲۵ مهر ماه ۱۴۰۴ - تهران



12

Global Forum on **"Sales Transformation With AI"**

Tehran / 16-17 Oct. 2025



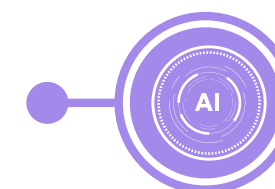
WHY TO ATTEND

چرا حضور در این همایش را نباید از دست بدهید؟

- حضور سخنرانان برتر جهانی: یادگیری از بهترین‌های جهان در حوزه فروش و هوش مصنوعی
- شبکه‌سازی با مدیران ارشد: فرصتی بی‌نظیر برای ایجاد ارتباطات ارزشمند با مدیران عامل و مدیران فروش
- آشنایی با نوآوری‌های هوش مصنوعی: کشف راهکارهای جدید برای تحول کسب‌وکار شما
- بررسی مطالعات موردی موفق: تجربه شرکت‌های پیشرو در استفاده از هوش مصنوعی در فروش

با افتخار شما را به دوازدهمین دوره همایش بین‌المللی تحول فروش دعوت می‌کنیم؛
با شرکت در این همایش، گامی بزرگ به سوی آینده‌ای هوشمند و پربازده در فروش و بازاریابی بردارید.

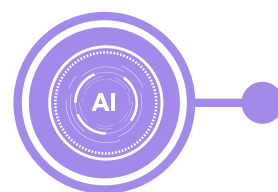
اهمیت حضور در این اجلاس آموزشی بین المللی:



در دنیایی که هوش مصنوعی به سرعت در حال بازتعریف مدل‌های کسب‌وکار است، فروش نیز از این قاعده مستثنی نیست.

دوازدهمین دوره از معتبرترین همایش فروش کشور، رویدادی بی‌نظیر که با حضور چهار سخنران مطرح جهان از انگلستان و بیش از ۷۰۰ مدیرعامل و مدیر فروش شرکت‌های برتر کشور برگزار می‌شود، فرصتی استثنایی برای مدیران فروش، بازاریابی و نوآوری است تا با تازه‌ترین رویکردها، ابزارها و الگوهای جهانی فروش هوشمند آشنا شوند و دانش خود را به روزرسانی کرده و بهره‌وری فردی و سازمانی را دوچندان کنند.

این همایش، که برای دوازدهمین سال متوالی برگزار می‌شود، امسال با محوریت "تحول فروش با هوش مصنوعی"، به بررسی جدیدترین روندها، ابزارها و راهکارهای هوش مصنوعی در افزایش بهره‌وری و تحول در فروش می‌پردازد.



Speaking Topics

موضوعات سخنرانی اساتید همایش

- ▶ نقش هوش مصنوعی در پیش‌بینی و مدیریت رفتار مشتریان و مصرف‌کنندگان
- ▶ کاربرد هوش مصنوعی در ایجاد تجربیات شخصی‌سازی‌شده بر مبنای داده‌های بزرگ
- ▶ تحول دیجیتال و چگونگی اجرای استراتژی‌ها و راهبردهای هوش مصنوعی در سازمان‌ها و تیم‌های فروش
- ▶ تغییر معماری و چهارچوب‌های بازار با سونامی هوش مصنوعی، رسانه‌های اجتماعی، ایجاد تقاضاها و عادات جدید در مشتریان
- ▶ استفاده از چت‌بات‌ها و دستیارهای هوشمند در بهبود تعامل با مشتریان و افزایش فروش
- ▶ ادغام هوش مصنوعی و واقعیت افزوده (Augmented Reality) برای خلق تجربیات جدید و جذاب برای مشتریان
- ▶ اتوماسیون بازاریابی و تاثیر آن بر چرخه فروش – نقش اتوماسیون در ساده‌سازی و بهینه‌سازی فرآیند فروش
- ▶ تحلیل بلادرنگ احساسات مشتریان و گفت‌وگوهای آنها پیرامون برند و سازمان شما و ارائه راه حل و پاسخ آنی
- ▶ دیجیتال سازی فروش و بازاریابی در سازمان – از داده تا تصمیم‌گیری
- ▶ آشنایی با اپلیکیشن‌های نوین هوش مصنوعی در فروش خدمات و محصولات بدون توقف



"SMART SELLING IN THE AGE OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE"

سخنران دوم همایش

Dr. Michael Jackson

دکتر مایکل جکسون

یکی از شناخته شده ترین آینده پژوهان جهان و مدیر عامل شرکت "Shaping Tomorrow"

معاون مدیرعامل بانک آمریکا "Bank of America" در اروپا و خاورمیانه با سابقه رهبری بیش از ۹ هزار نفر

معاون منابع انسانی بانک مطرح "Citigroup" به مدت ۵ سال و معاون فروش و بازاریابی به مدت ۸ سال

مدیرعامل شرکت "PreEmpt.Life"، اولین سایت هوش مصنوعی در جهان برای سازمان ها جهت طراحی و اجرای استراتژی ها

استاد دانشگاه های مختلف جهان و دکترای مدیریت از دانشگاه "University of Wolverhampton"



سخنران اول همایش

Robin Speculand

رابین اسپکیولند

نویسنده ۹ کتاب مطرح و پرفروش در جهان از جمله کتاب های "راهنمایی برای تحول دیجیتال" و "تعالی در اجرای راهبردها"

استاد دانشگاه های مختلف جهان از جمله دانشگاه سنگاپور "ASB"

یکی از ۵۰ متفکر منتخب جهان در سال ۲۰۲۴ از دیدگاه سایت معتبر "Thinkers50"

سفیر و نماینده مجمع جهانی پیتر دراگر "Peter Druker" و مشاور استراتژی سازمان های مطرح جهان از جمله بانک سنگاپور "DBS Bank"، "IBM" و "Citibank"



سخنران چهارم همایش

Michael Jackson

مایکل جکسون



سخنران سوم همایش

Peter Sylvester

پیتتر سیلوستر



کسب عنوان بهترین سخنران کسب‌وکار در سال ۲۰۲۴ در انگلستان از سوی "مؤسسه مدیران عامل بریتانیا"

سخنران در بیش از ۳۰۰۰ کنفرانس در ۴۶ کشور جهان در حوزه مدیریت تغییر و تحول فروش و کسب‌وکار

مشاور بهره‌وری سازمانی در شرکت هواپیمایی قطر (Qatar Airways)، گروه هتل‌های جمیرا (Jumeirah Group)، شرکت داروسازی بایر (Bayer) در آلمان و شرکت داروسازی فایزر (Pfizer)

سخنران مدعو در اجلاس سالیانه مایکروسافت در کنار ریچارد برانسون و بیل گیتس



معاون فروش و بازاریابی کمپانی معظم هارلی دیویدسون "Harley- Davidson" به مدت ۱۰ سال با رهبری بیش از ۹۰۰ نمایندگی

۲۱ سال معاون استراتژی و بازاریابی در کمپانی‌های معظم خودروسازی "BMW" و "Rover"

سخنران در حوزه تحول فروش و بهره‌وری سازمانی به مدت ۲۰ سال در ۵ کشور جهان و مدیرعامل مؤسسه "Integrus Global" در حوزه ارائه راه‌حل‌های تغییر و تحول سازمانی به رهبران کسب و کار



مبلغ سرمایه گذاری برای ۲ روز همایش:

رژرو مندلی بدون میز

پذیرایی ناهار (تک غذا)



Silver

15.000.000 T

رژرو مندلی میزدار

عکس با اساتید

پذیرایی ویژه ناهار (منو بوفه)



Gold (VIP)

25.000.000 T

رژرو مندلی در ردیف اول سالن

معرفی عمومی در همایش توسط مجری با نمایش لوگو

پذیرایی ویژه ناهار (منو بوفه)

عکس با اساتید

شرکت در ضیافت شام اختتامیه با حضور اساتید



Platinum (VIP)

50.000.000 T



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





Hamayesh
Farazan

برگزارکننده مجامع، همایش ها و
سمینارهای بین المللی

(021) 40223942 - 40223945
www.hamayeshfarazan.org

