

# Brian Tracy

همایش روز اول

همایش بین المللی "فروش و بازاریابی"

پنجشنبه ۳ آبان ماه ۱۳۹۷ - تهران



همایش روز دوم

همایش بین المللی "برنامه ریزی استراتژیک"

جمعه ۴ آبان ماه ۱۳۹۷ - تهران



Hamayesh  
Farazan



**BRIAN TRACY**



**برایان تریسی:**

مشاور و مدیر بیش از ۱۰,۰۰۰ کمپانی 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 رایبیز است.



Resolve to be among

the top **20%**

of salespeople who make

**80%**

of the sales.

“BRIAN TRACY“



**BRIAN TRACY**  
WORLD RENOWNED MOTIVATIONAL SPEAKER



**موضوعات سخنرانی:**

- بخش بندی بازارها و هدف قرار دادن مشتریان مرتبط
- تخم‌ص گرابی و تمایز در میان رقبا و محصولات
- ۷ گام برقراری ارتباطات دراز مدت با مشتریان
- ۹ راهکار افزایش سهم بازاری در یک هفته
- خلق مدل جدید رابطه ای در فروش و افزایش فروش
- راهکارهای خلق محصولات و خدمات با کیفیت
- ۶ گام مدیریت مخالفت‌های مشتریان
- چگونه هم آفرینی و مشارکت مشتریان در خلق محصولات و خدمات
- روشهای ساخت اعتماد و اعتبار برای افزایش قیمت ها
- مدیریت انتظارات و ارتباطات با مشتریان
- ۴ گام اساسی شناسایی نیازهای مشتریان
- خلق مثلث طلایی فروش در جذب مشتریان

**همایش روز اول  
فروش و بازاریابی**

پنجشنبه - ۳ آبان ماه ۱۳۹۷



## همایش روز دوم برنامه ریزی استراتژیک

جمعه - ۴ آبان ماه ۱۳۹۷

### موضوعات سخنرانی:

- استفاده از مدل ۵ گامی برنامه ریزی استراتژیک
- طراحی برنامه ویژه هدف گذاری برای رسیدن به بازارها، مشتریان و فروش کلیدی و اصلی
- ۳ برابر سازی بهره وری شخصی در کمتر از ۳۰ روز با استفاده از مدل وظایف کلیدی و تمرکز
- شناخت عناصر کلیدی شکل دهنده مدلهای کسب و کار و تعریف و ساخت یک مدل جدید کسب و کار
- تغییر مدلهای سودآوری و درآمد در سازمانها بر مبنای تغییرات سریع نیازها، محصولات و تکنولوژی
- ۵ گام هم تراز سازی مدل کسب و کار سازمان و نیروهای انسانی با اهداف کلیدی پنج ساله سازمان
- راهکارها و روشهای تحلیل مدل کسب و کارتان در ۱۰ حوزه مختلف کلیدی
- ۱۰ عادت کلیدی و مشترک میان رهبران موفق سازمانهای پیشرو
- مدل استثنائی ایجاد صمیمیت و رابطه مبتنی بر اعتماد و علاقه با کارکنان و مشتریان و ایجاد وفاداری
- مدل افزایش جریانهای درآمدی متعدد برای سازمان - وابستگی به یک جریان نقدی، بزرگترین خطر و تهدید سازمانی

BRANDING  
PRICING  
MERCHANDISE  
OFFER  
BRAND  
DESIGN  
AGENCY  
STUDY  
ADVERTISING  
SUCCESSFUL  
STRATEGIES  
VIRAL  
PROMOTION  
DIRECT  
DIRECT  
ANALYSIS  
RETAIL  
PRODUCT  
SYMBOL  
BUSINESS  
ADVERTISING



### شرایط شرکت در دوره: ۲ همایش متفاوت یک روزه

سطح شرکت در همایش	عادی	VIP	VVIP
ثبت نام در یک روز همایش	800/000ت	1/700/000ت	4/000/000ت
ثبت نام در دو روز همایش	1/400/000ت	2/500/000ت	6/000/000ت

هزینه های ثبت نام:

- رزرو مندلی میزدار در دو ردیف ابتدائی سالن
- معرفی عمومی در همایش توسط مجری
- پذیرائی نهار با برابان تریسی
- عکس ویژه با برابان تریسی
- شرکت در ضیافت شام اختتامیه با حضور برابان تریسی و مهمانان VIP



- رزرو مندلی های میزدار
- عکس ویژه با برابان تریسی
- پذیرائی نهار با برابان تریسی



- رزرو مندلی
- پذیرائی نهار



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

آخرین مهلت ثبت نام  
۲۵ مهر ماه ۱۳۹۷



### کارگاه تخصصی یک روزه "رهبری استراتژیک"

چهارشنبه ۲ آبان ماه ۱۳۹۷ - تهران

Int'l Workshop on "Strategic Leadership"

24<sup>th</sup> Oct. 2018 - Tehran

- برنامه ریزی کاربردی و راهبردی (استراتژیک) فردی و هدف گذاری در زندگی
- مدیریت زمان و افزایش بهره وری و خروجی با نتایج اثربخش
- 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



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

قیمت: ۱۷۰۰ \$  
ظرفیت: ۷۰ نفر



# PLAN



# ACTION



# RESULTS

“BRIAN TRACY“



## “BRIAN TRACY“

در کدامیک از کنفرانس های زیر شرکت می کنید؟

برنامه ریزی استراتژیک  
جمعه - ۴ آبان ماه ۱۳۹۷

فروش و بازاریابی  
پنجشنبه - ۳ آبان ماه ۱۳۹۷

نام:

Name:

نام خانوادگی:

Family:

شماره شناسنامه:

نام پدر:

نام شرکت:

تاریخ تولد:

سمت:

کد اقتصادی:

شهر:

استان:

آدرس:

کد ملی:

تلفن همراه:

کد شهر:

تلفن تماس:

Email:

VVIP

VIP

عادی

نوع ثبت نام:

کد شعبه واریزی:

نام شعبه واریزی:  
مبلغ واریزی:

بانک پاسارگاد

بانک صادرات

بانک ملت

بانک مسکن

شماره حواله:

تاریخ واریزه حساب:

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 ۱-۸۸۰۵۹۴۳۰ (۰۲۱) به دبیرخانه همایش فکس نموده و حتما پس از ارسال فکس تاییدیه آن را دریافت نمایید.

شماره حساب ۲۰۸۶۰۰۴۸۴۷ نزد بانک مسکن، شعبه شیراز شمالی، (کد شعبه ۲۵۲۴)

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

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

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



مشخصات متقاضی

نشانی متقاضی

توضیحات پرداختی



برگزار کننده همایش ها، سمینارها  
و نمایشگاه های بین المللی  
۸۸۰۵۹۴۳۰-۱، ۸۸۶۰۱۶۲۶-۷  
[www.hamayeshfarazan.org](http://www.hamayeshfarazan.org)