

Brian Tracy

همایش روز اول

همایش بین المللی "فروش و بازاریابی"

پنجشنبه ۳ آبان ماه ۱۳۹۷ - تهران



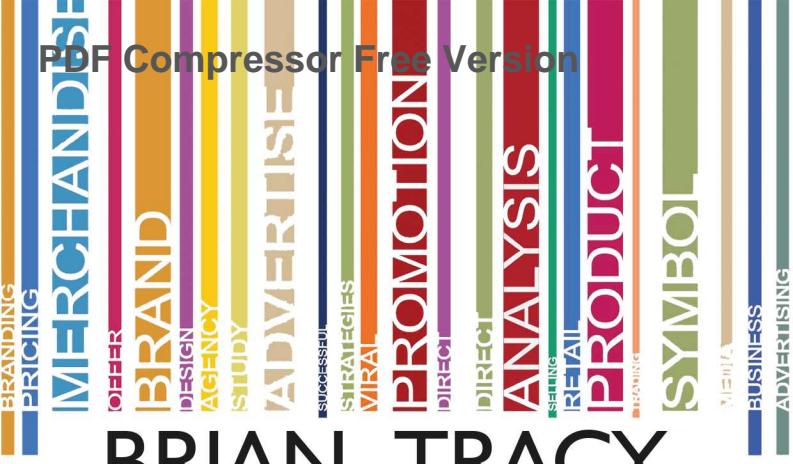
همایش روز دوم

همایش بین المللی "برنامه ریزی استراتژیک"

جمعه ۴ آبان ماه ۱۳۹۷ - تهران



Hamayesh
Farazan



برايان تريسي:

مشاور و مدیر بیش از ۱۰۰۰ کمپانی کوچک و بزرگ در ۴۰ سال گذشته و توانسته بیش از ۶۰ عنوان کتاب از جمله "اقورباغه را قورت بد"، "روانشناسی فروش"، "قدرت زمان"، "قانون ۱۰۰" و "کشور 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.

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

برايان در کمپانی های مختلف جهان از جمله "PEPSI", "FORD", "SIEMENS", "Bank of America", "hp" 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 رابیتز است.



Resolve to be among
the top **20%**
of salespeople who
make **80%**
of the sales.

"BRIAN TRACY"



BRIAN TRACY

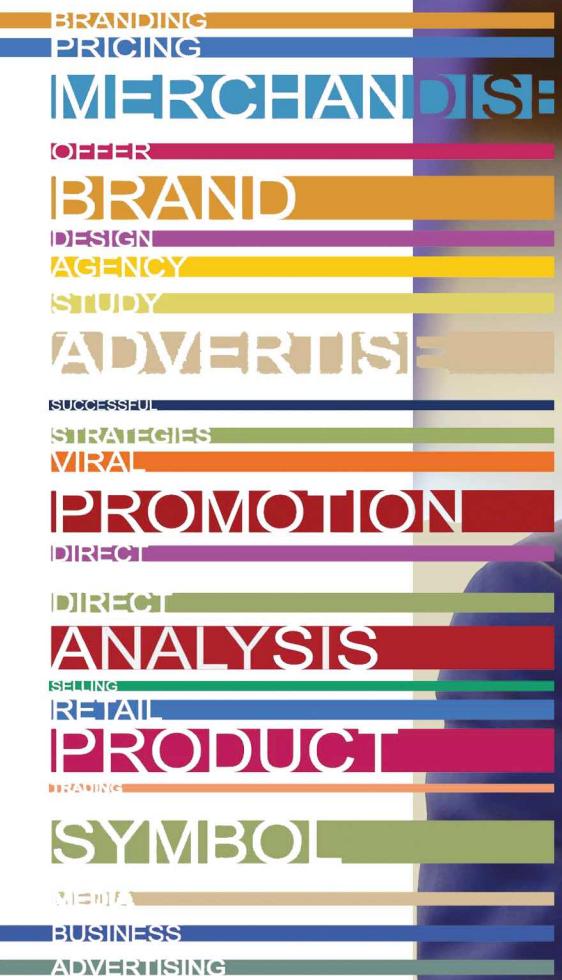
WORLD RENOWNED MOTIVATIONAL SPEAKER

موضوعات سخنرانی:

- ۷ گام برقراری ارتباطات دراز مدت با مشتریان
- خلق مدل جدید رابطه‌ای در فروش و افزایش فروش
- ۶ گام مدیریت مخالفتهای مشتریان
- روش‌های ساخت اعتماد و اعتبار برای افزایش قیمت‌ها
- ۴ گام اساسی شناسایی نیازهای مشتریان
- خلق مثلث طلایی فروش در جذب مشتریان
- پخش بندی بازارها و هدف قرار دادن مشتریان مرتبط
- تخصص گرایی و تمایز در میان رقبا و محصولات
- ۹ 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

همایش روز اول فروش و بازاریابی

پنجشنبه - ۳ آبان ماه ۱۳۹۷



همایش روز دوم

برنامه ریزی استراتژیک

جمعه - ۱۴ 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 عنامر 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 هم‌ترازی مدل کسب و کار سازمان و نیروهای انسانی با اهداف کلیدی پنج ساله سازمان راهکارها و روش‌های تحلیل مدل کسب و کار تان در ۱۰ حوزه مختلف کلیدی
- ۱۰ عادت کلیدی و مشترک میان رهبران موفق سازمانهای پیشرو
- مدل استثنای 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

شرط شرکت در دوره:
۲ همایش متفاوت یک روزه

VVIP **VIP** **عادی** سطح شرکت درهمایش

ثبت نام در یک روزه‌ماش ۴/۰۰۰/۰۰۰ ت

ثبت نام در دو روزه‌ماش ۶/۰۰۰/۰۰۰ ت ۲/۵۰۰/۰۰۰ ت ۱/۴۰۰/۰۰۰ ت

هزینه های ثبت نام:

- رزرو صندلی میزدار در دو رده ابتدائی سالن
- معرفی عمومی در همایش توسط مجری
- پذیرانی ناهار با برایان تریسی
- عکس ویژه با برایان تریسی
- شرکت در ضيافت شام اختتاميه با حضور برایان تریسی و مهمان VIP



- رزرو صندلی های میزدار
- عکس ویژه با برایان تریسی
- پذیرانی ناهار با برایان تریسی



- رزرو صندلی
- پذیرانی ناهار



کارگاه تخصصی یک روزه "رهبری استراتژیک"

چهارشنبه ۲ آبان ماه ۱۳۹۷ - تهران

Int'l Workshop on "Strategic Leadership"

24th 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 اعضاء خانواده

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"



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

آخرین مهلت ثبت نام
 ۲۵ مهر ماه ۱۳۹۷

قیمت: \$ ۱۷۰۰
 ظرفیت : ۷۰ نفر



“BRIAN TRACY”



PLAN



ACTION



RESULTS

“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

مشخصات مقاوضی

نشانی مقاوضی

توضیحات پرداخت

: نام:

Name: _____

: نام خانوادگی:

Family: _____

: نام پدر:

: تاریخ تولد:

نام شرکت:

: سمت:

: کد اقتصادی:

آدرس: _____ استان: _____ شهر: _____

کد پستی: _____ کد ملی: _____

تلفن همراه: _____ کد شهر: _____

Email: _____

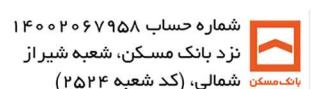
نوع ثبت نام:

VVIP VIP عادی

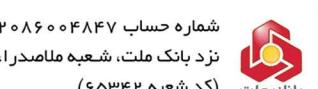
نام شعبه واریزی:
بنگ واریزی:

بانک پاسارگاد
بانک صادرات
بانک ملت
بانک مسکن

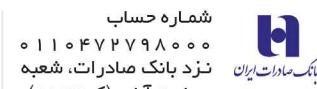
لطفاً پس از واریز شهریه ثبت نام به یکی از شماره حساب های زیر، فرم ثبت نام را با دقت و خواناً تکمیل کرده و همراه
فیش بانکی به نام شرکت همایش فرازان، از طریق تلفکس های (۰۲۱) ۸۸۶۰۱۶۲۶-۷ و (۰۲۱) ۸۸۰۵۹۴۳۰-۰ به
دبیرخانه همایش فکس نموده و حتماً پس از ارسال فکس تائیدیه آن را دریافت نمایید.



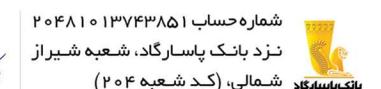
شماره حساب ۱۴۰۰۲۰۶۷۹۵۸
نژد بانک مسکن، شعبه شیراز
پاک‌مسکن شمالی، کد شعبه (۲۵۲۴)



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



شماره حساب ۱۱۰۴۷۲۹۸۰۰
نژد بانک صادرات، شعبه
سعادت آباد، (کد شعبه ۱۸۳۳)



شماره حساب ۰۵۴۸۱۰۱۳۷۴۳۸۵۱
نژد بانک پاسارگاد، شعبه شیراز
پاک‌ملاصدرا، شعبه شیراز
پاک‌پاسارگاد شمالی، (کد شعبه ۲۰۴)



برگزار کننده همایش ها، سمینارها
و نمایشگاه های بین المللی
۸۸۰۵۹۴۳۰-۱، ۸۸۶۰۱۶۲۶-۷
www.hamayeshfarazan.org