

عنوان دوره : تاکتیک های بازاریابی و تبلیغات

سرفصل های دوره :

- چرا نیاز به آموزش های فروش؟؟
- گذری بر تاریخچه بازاریابی
- تشریح 5C در بازاریابی (شرکت ، مشتری و ...)
- تشریح آمیخته بازاریابی (5P در بازاریابی)
- بازاریابی سنتی و بازاریابی مدرن و مقایسه شاخص های آن
- استراتژی طراحی فروش
- تشریح مدل فروش رابطه ای به جای فروش محصول
- تکنیک های افزایش فروش (قانون ۳۰/۷۰ ، ۲۰/۸۰ و ...)
- تشریح نقاط ضعف و قوت در طراحی فروش
- تکنیک های نهایی کردن فروش (دعوت ، جایگزینی ، ...)
- هنر متقاعد کردن مشتری (برهان اجتماعی ، قدرت و اختیار و ...)
- ۱۲ گام موفقیت در تاکتیک های بازاریابی و فروشندگی
- اصول بنیادین در تبلیغات
- تشریح ۴ مؤلفه اساسی در یک راهبرد تبلیغاتی
- گذری بر تجربیات تبلیغاتی شرکت ها در دنیا