

لیست نمونه موضوعات و دوره های آموزشی باشگاه بافراست

(امکان برگزاری آنلاین، آفلاین، حضوری و ترکیبی برای افراد و سازمان ها بصورت خصوصی و گروهی)

۱. سازمان فروش با عملکرد عالی (مدل بافراست)
۲. فروش مبتنی بر ارزش و تمایز (به جای فروش قیمت محور)
۳. مهندسی فروش (محصولات و خدمات تکنولوژیک و BYB)
۴. دوره استاندارد فروش حرفه ای
۵. دوره جامع مدیریت فروش حرفه ای
۶. اصول و فنون مذاکرات تجاری
۷. شیوه نامه استراتژی فروش
۸. متدولوژی های رایج فروش
۹. فرایند فروش حرفه ای
۱۰. آجگشن های فروش و راهکارها
۱۱. هدفگذاری، برنامه ریزی و مدیریت عملکرد فروش
۱۲. بخش بندی، هدفگذاری و جایگاه یابی در بازار
۱۳. استراتژی های محصول، قیمتگذاری، پروموشن و توزیع
۱۴. مشتری محوری (تجربه مشتری، خدمات مشتری، موفقیت مشتری، وفادار سازی)
۱۵. مربیگری (کوچینگ و منتورینگ) برای مدیران فروش
۱۶. رهبری برای مدیران ارشد
۱۷. اقتصاد برای مدیران ارشد
۱۸. بازاریابی برای مدیران ارشد
۱۹. فروش برای مدیران ارشد
۲۰. استراتژی برای مدیران ارشد
۲۱. امور مالی برای مدیران ارشد
۲۲. رشد و توسعه کسب و کار
۲۳. فروش داده محور
۲۴. نوآوری در بازاریابی و فروش
۲۵. تحلیل بازار و رقبا
۲۶. مدیریت ریسک در فروش
۲۷. فروش در عصر دیجیتال
۲۸. تحقیقات بازار برای فروشندگان

۲۹. تیم سازی و مدیریت افراد
۳۰. فناوری های نو و سازمان فروش
۳۱. مدیریت بحران و تاب آوری
۳۲. مدیریت در عصر چابکی و تحول
۳۳. فروش به مدیران ارشد و غول های بازار
۳۴. روانشناسی فروش
۳۵. اشتباهات مهلك فروشندگان
۳۶. اشتباهات مهلك مدیران فروش
۳۷. علم و هنر متقاعد سازی و تاثیرگذاری
۳۸. برندینگ و ارتباطات یکپارچه بازاریابی
۳۹. جذب و استخدام و جامعه پذیری نیروهای فروش
۴۰. نگارش و ارائه گزارشات مدیریتی
۴۱. مدیریت زمان و بهره وری
۴۲. کشف و تحلیل نیاز مشتری
۴۳. پیش بینی و آینده نگری در فروش
۴۴. مهارت ها و فنون مشتری یابی
۴۵. تکنیک های بستن فروش
۴۶. برنامه های جبران خدمات در فروش
۴۷. فروش به مثابه دیالوگ، مدیریت دیالوگ های فروش
۴۸. رسیدن به تفاهم با مشتری و اعتمادسازی در فروش
۴۹. شاخص های کلیدی عملکرد در فروش
۵۰. مهارت های ارتباطی و فروش شخصی
۵۱. جایگاه های شغلی در حرفه فروش
۵۲. توسعه فردی و مسیر رشد شغلی
۵۳. موردکاوی های واقعی در مدیریت فروش
۵۴. مدیریت سازمان های با رشد سریع و بالا
۵۵. مدیریت تعارض و اختلافات در محیط کار
۵۶. مدیریت اخبار بد و شکایات مشتریان
۵۷. بازگرداندن مشتریان پیشین
۵۸. فرصت یابی و فرصت سازی در بازاریابی و فروش
۵۹. شراکت های استراتژیک
۶۰. همسویی و یکپارچگی در سازمان
۶۱. روندهای نو در بازاریابی و فروش

۶۲. فروش از طریق شبکه های اجتماعی
۶۳. بازخوانی کاربردی کتاب های برجسته کسب و کار
۶۴. عوامل محیطی ویژه در ایران برای مدیران فروش
۶۵. مدل های نوین کسب و کار و نوآوری در مدل کسب و کار