



## سرفصل دوره های تخصصی بازاریابی و فروش در صنعت مبلمان و دکوراسیون داخلی

### علی خویه

مدرس دانشگاه

۱۸ سال تجربه ی اجرایی موفق و حرفه ای

مؤلف ۱۲ عنوان کتاب تخصصی مرجع و کاربردی

عضو انجمن های ملی و بین المللی معتبر

همکاری با بیش از صدها برند مطرح در خاورمیانه

مشاوره، تحقیق، آموزش و اجرا در زمینه های  
مدیریت، برندینگ، بازاریابی، فروش و مذاکره



# دوره های بازاریابی، فروش و مشتری مداری در صنعت مبلمان و دکوراسیون داخلی

علی خویه

مدرس دوره های تخصصی بازاریابی و فروش

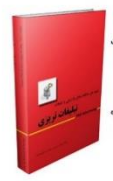


مدرس دانشگاه با 18 سال تجربه اجرایی، مشاور و مدرس صدها کارخانه، مشاور و تدریس در بیش از 300 شرکت مختلف در سراسر خاورمیانه، عضو انجمن های معتبر دنیا، مولف و مترجم 12 عنوان کتاب تخصصی، ارایه بیش از 5000 ساعت مشاوره تخصصی به سازمان ها و برندهای معتبر، اجرای بیش از صدها پروژه تحقیقات بازرگ، برندسازی، رفتار مصرف کننده، کلوب مشتریان، CRM، مهندسی فروش و بازاریابی، تبلیغات، برنامه های ارتباطات بازاریابی IMC او روابط عمومی، دپارتمان بازاریابی و فروش، فروشگاه، مدیریت پخش و توزیع، فروش میوگرگی، هدفگذاری، تقسیم بازرگ، راه اندازی دپارتمان فروش و بازاریابی، کلینیک بازاریابی، برنامه بازاریابی و ....



## مشاور بازاریابی و فروش

تجزیه تحلیل، برنامه ریزی اجرا و کنترل و نظارت، رفتار مشتری، نحوه برخورد، تکنیک استراتژی، دانش بازاریابی، روشها، رویه عمومی و تبلیغات



## تبلیغات تریزی

نویسنده: دکتر احمد روستا و مهندس علی خویه

## مدیریت برند

نویسنده: علی خویه، فهیمه احمدی



## اسرار تجارت بین الملل

نویسنده: علی خویه



## مدیریت استراتژیک توزیع و پخش

نویسنده: علی خویه، فهیمه احمدی



## بازاریابی ملک و مستغلات

نویسنده: علی خویه، فهیمه احمدی



## مهندسی ذهن و ان ال پی

نویسنده: دکتر احمد روستا و مهندس علی خویه



## مدیریت فروشگاه و چیدمان و مهندسی فروش

نویسنده: علی خویه



## دکتری بازاریابی و فروش

تالیف و ترجمه: علی خویه



## تاکتیک ها و تکنیک های تبلیغات

نویسنده: دکتر احمد روستا و مهندس علی خویه



## مدیریت بازاریابی

نویسنده: دکتر احمد روستا و مهندس علی خویه



## سبک های تبلیغاتی

نویسنده: دکتر محمود محمدیان و مهندس علی خویه



## مدیریت استراتژیک تبلیغات

نویسنده: دکتر احمد روستا و مهندس علی خویه



علی خویه، مولف و مترجم بیش از ۱۲ عنوان کتاب تخصصی و مرجع

# دوره های بازاریابی، فروش و مشتری مداری در صنعت مبلمان و دکوراسیون داخلی

علی خویه

مدرس دوره های تخصصی بازاریابی و فروش

## دوره ی فروش حرفه ای

مدرس	سرفصل دوره
علی خویه	اصول و مبانی بازاریابی در صنعت مبلمان و دکوراسیون داخلی اصول مهندسی فروش ۶ ساعت
علی خویه	ابزارها و تکنیک های فروش مبلمان و دکوراسیون داخلی
علی خویه	مدیریت استراتژیک فروش مبلمان ، برنامه ریزی و سیاست گذاری فروش مبلمان ، تکنیک ها و روش های خلاقانه مدیریت فروش مبلمان
علی خویه	تکنیک های بازارگرمی و فضا سازی روش های فعال سازی مشتریان از دست رفته هدف گذاری فروش ، روشهای طبقه بندی و اعتباردهی مشتریان سفارش گیری و مدیریت سفارش
علی خویه	مدیریت منطقه ویزیت ، تحلیل رفتار فروش رقبا
علی خویه	روش های خلاقیت و نوآوری در فروش مبلمان ، ترفیعات و مشوق های فروش ، روانشناسی و تکنیک های تخفیف در فروش مبلمان
علی خویه و فهیمه احمدی	اصول مدیریت تیم های فروش ، مدیریت انگیزش ترفیعات کارشناسان فروش ، ارزیابی عملکرد فروش و کارشناسان فروش
علی خویه	طبقه بندی مشتریان و روش های حفظ ، احیاء و جذب آنان ، مدیریت ارتباط با مشتریان کلیدی در صنعت مبلمان و دکوراسیون داخلی
علی خویه	تاکتیک های فروش در صنعت مبلمان و دکوراسیون داخلی ، فرصت شناسی و تهدید شناسی در بازار فروش مبلمان ، بازار شناسی ، دسته بندی بازارها و تعیین بازارهای جذاب فروش ۸ساعت
علی خویه	مهارت های مدیریت حرفه ای سرپرستان فروش ، روش های مقابله با ترفندهای سرپرستان فروش ، مدیریت انگیزش ترفیعات سرپرستان فروش ، ارزیابی عملکرد فروش کل ، محصولات و سرپرستان فروش
علی خویه	مدیریت محصول ، خدمات تکمیلی فروش و خدمات پس از فروش بستگی به تعداد محصولات معمولا برای هر محصول ۶ ساعت
علی خویه	اصول شناسایی و تحلیل رفتار مصرف کننده ۶ ساعت



# دوره های بازاریابی، فروش و مشتری مداری در صنعت مبلمان و دکوراسیون داخلی

علی خویه

مدرس دوره های تخصصی بازاریابی و فروش

مدرس‌ان : آقای علی خویه و خانم فهیمه احمدی

(۲۴ ساعت)

## سر فصل ها و برخی از مطالب

- تکنیک های شناسایی افراد، مشتریان و مخاطبان فروش و بازاریابی در صنعت مبلمان و دکوراسیون
- نماد ها و نشانه ها ارتباطات در روانشناسی فروش و بازاریابی
- زبان بدن در ارتباطات و فروش و بازاریابی
- اصول روانشناسی فروش و بازاریابی
- عوامل روانی در بهبود فروش و بازاریابی مبلمان
- عوامل روانی در تهیه رسانه های فروش و بازاریابی
- عوامل روانی در بهبود پیام های فروش و بازاریابی
- کارگاه آموزشی و اجرایی تهیه یک آگهی و سناریوی تیزر فروش و بازاریابی
- انتقال پیام ها و انواع پیام ها در فروش و بازاریابی
- پارازیت های ارتباطی در فروش و بازاریابی
- موانع روانشناسی در فروش و بازاریابی و ارتباطات
- مشخصه های ان . ال . پی در بازاریابی فروش و بازاریابی و ارتباطات
- ساختار مهندسی ذهن و ان ال پی در فروش و بازاریابی
- الف) اعصاب و شبکه های عصبی
- ب) زبان و زبانشناسی
- ج) برنامه ریزی روانی مخاطبان
- نقش اعصاب و روان در فروش و بازاریابی
- ضمیر خود آگاه و ناخود آگاه در فروش بازاریابی فروش و بازاریابی و ارتباطات
- بازاریابی ، ارتباطات و فروش و بازاریابی با استفاده از ضمیر ناخود آگاه
- ۱- اصل خود هشیاری ، خود بیداری و اشراف و بصیرت لحظه به لحظه به خود
- ۲- اصل استفاده از قدرت تمرکز
- ۳- اصل استفاده از قدرت سوال
- ۴- اصل استفاده از جملات تاکیدی و تصدیقی مثبت
- ۵- اصل تصویر سازی ذهنی
- بازاریابی هیپنوتیزی، فروش و بازاریابی هیپنوتیزی
- اصول مهندسی ذهن و ان ال پی در فروش بازاریابی فروش و بازاریابی و ارتباطات
- اصل مدلسازی
- فرایند مدلسازی
- ۱- اصل باورها و ارزش ها
- ۲- اصل پیام های هوشمند (SMART) در فروش بازاریابی فروش و بازاریابی و ارتباطات
- ۳- اصل پیش فرض ها
- ۴- اصل چارچوب ها ، قواعد ؛ تکنیکها
- ۵- اصل خطوط زمانی
- ۶- اصل مدل TOTE در فروش بازاریابی فروش و بازاریابی و ارتباطات
- ۷- اصل مدل ROLE در فروش بازاریابی فروش و بازاریابی و ارتباطات
- ۸- اصل مدل متا در فروش بازاریابی فروش و بازاریابی و ارتباطات

# دوره های بازاریابی، فروش و مشتری مداری در صنعت مبلمان و دکوراسیون داخلی

علی خویه

مدرس دوره های تخصصی بازاریابی و فروش

- ۹- اصل مدل Score در فروش بازاریابی فروش و بازاریابی و ارتباطات  
اصول پزشکی ان ال پی در فروش بازاریابی فروش و بازاریابی و ارتباطات
- ۱۰- اصل زبان بدن در فروش بازاریابی فروش و بازاریابی و ارتباطات
- ۱۱- اصل دی ان ای ان ال پی
- الف) پیام ها، رسانه ها و مخاطبان بصری
- ب) پیام ها، رسانه ها و مخاطبان سمعی
- ج - پیام ها، رسانه ها و مخاطبان لمسی
- د) پیام ها، رسانه ها و مخاطبان حسابرگر ( منطقی- استدلالی )
- ۱۲- اصل مدل میلتنون
- اصول شش ماده ای فروش و بازاریابی و ارتباطات در ان ال پی

# دوره های بازاریابی، فروش و مشتری مداری در صنعت مبلمان و دکوراسیون داخلی

علی خویه

مدرس دوره های تخصصی بازاریابی و فروش

مشتری مداری و مدیریت ارتباط با مشتری

## اصول و مهارت ها و تکنیک های حفظ مشتری و مشتری مداری در صنعت چوب، مبلمان و دکوراسیون داخلی

حوزه آموزشی	محتوای آموزشی
ارتقای اطلاعات و دانش کاربردی	<ul style="list-style-type: none"> <li>- مفهوم مشتری مداری</li> <li>- اصول طرح ریزی و کار با CRM</li> <li>- اصول مشتری مداری حرفه ای ( ویژه ی فروشندگان و بازاریابان مبلمان و دکوراسیون داخلی)</li> <li>- اهمیت ضرورت و اهداف مشتری مداری و حفظ مشتری</li> </ul>
ارتقای بینش و نگرش	<ul style="list-style-type: none"> <li>- تفکر مشتری مداری</li> <li>- تعریف جدید اصول بازاریابی و مشتری مداری</li> <li>- تغییر نگرش به سوی واقعیت مشتریان</li> <li>- نگرش واقعی مشتری مداری</li> </ul>
ارتقای مهارت	<ul style="list-style-type: none"> <li>- مهارتهای مشتری مداری در صنعت مبلمان و دکوراسیون داخلی</li> <li>- مهارت های تعامل با انواع مشتریان</li> <li>- عناصر مشتری مداری</li> <li>- فرایند تصمیم گیری مشتریان و مصرف کنندگان</li> <li>- مهارت آشنایی با ماهیت رفتار مصرف کننده و مشتریان</li> <li>- انواع مشتریان و شیوه های برخورد و فروش به آنها</li> <li>- ارزیابی فرهنگ مشتریان و مصرف کنندگان در صنعت مبلمان</li> <li>- موانع و محدودیت های تاثیر گذار رفتار خریداران</li> <li>- بازاریابی و ارزش های درونی و بیرونی مشتریان و مصرف کنندگان</li> <li>- فرایند اجتماعی مشتریان</li> <li>- ارتباطات درونی مشتریان</li> <li>- انگیزش احساسات و شخصیت مصرف کنندگان و مشتریان</li> <li>- یادگیری حافظه و هوش مشتریان و مصرف کنندگان</li> </ul>

# دوره های بازاریابی، فروش و مشتری مداری در صنعت مبلمان و دکوراسیون داخلی

علی خویه

مدرس دوره های تخصصی بازاریابی و فروش

-	سنجش هیجانات مشتریان
-	مهارت شناخت مشتریان
-	مهارت حفظ مشتریان
-	مهارت تقسیم مشتریان
-	مهارت کار و آشنایی با نرم افزار CRM
-	• شیوه تهیه و تحلیل اطلاعات مشتریان
-	• شیوه تهیه و تحلیل اطلاعات مشتریان
-	۱ مهارت استفاده از قدرت تمرکز
-	مهارت استفاده از قدرت سوال
-	مهارت استفاده از جملات تاکیدی و تصدیقی مثبت
-	مهارت تصویر سازی ذهنی
-	مهارت TOTE
-	مهارت ROLE
-	مهارت متا

مدرس دوره

علی خویه

# دوره های بازاریابی، فروش و مشتری مداری در صنعت مبلمان و دکوراسیون داخلی

علی خویه

مدرس دوره های تخصصی بازاریابی و فروش

## دوره های فروش و بازاریابی

### فروش ایرانی و فروشندگی ایرانی

هدف از دوره:

فروش به سبک ایرانی و رفتار مصرف کنندگان ایرانی و شیوه های برخورد با مشتریان ایرانی، آشنایی مخاطبان با شیوه ها و تکنیک های فروش در ایران، مدیریت واحد های فروش و بازاریابی در دوران بحران و رکود تکنیک های بازاریابی بین الملل خرید و فروش واردات و صادرات شیوه ها و تکنیک های بازاریابی و فروش خلاق برای بهبود پیشبرد و ایجاد تمایز در کسب و کار و زندگی، به کار گیری جعبه ابزارها و برنامه های بازاریابی و فروش خلاق، آشنایی مخاطبان با شیوه های خلاق بازاریابی و بازاریابی و بازاریابی برای ایجاد تمایز رقابتی در بخش فروش و بازاریابی ایران، افزایش کارایی و راندمان واحد فروش و بازاریابی آشنایی با شیوه های بازاریابی....

علی خویه

سخنران و مدرس دانشگاه

مؤلف و مترجم ۱۲ عنوان کتاب تخصصی

عضو انجمن های ملی و بین المللی بازاریابی و فروش مانند ESOMAR و 11to و WARC و...

۱۸ سال تجربه اجرایی در زمینه های فروش، بازاریابی، مدیریت، خلاقیت



سرفصل ها و برخی از مطالب دوره:

تعاریف اهمیت و ضرورت فروش ایرانی

اصول و تکنیک های بازاریابی و تجارت در ایران

آشنایی با انواع بحران های فروش

تکنیک های فروش و تجارت به سبک ایرانی

مهندس فروش و مهندسی بازار ایران

مهندسی بازار ایران

اشتباه ها و خطاهای فروش ایرانی

تکنیک های ضد خطا در فروش ایرانی

۱۰ نقطه کور فروش در ایران

۱۰ اشتباه فروش در ایران

۱۰ تکنیک مهندسی فروش در ایران

رفتار خریداران ایرانی

رفتار فروشندگان ایرانی

تکنیک های ارتباطی در فروش ایرانی



# دوره های بازاریابی، فروش و مشتری مداری در صنعت مبلمان و دکوراسیون داخلی

علی خویه

مدرس دوره های تخصصی بازاریابی و فروش

۱۰ تکنیک فروش ایرانی

۱۰ تاکتیک فروش ایرانی

۱۰ استراتژی فروش ایرانی

تکنیک های برقراری ارتباط خلاق با مشتری ایرانی

۱۰ تکنیک قیمت گذاری در ایران

۱۰ تکنیک خلاق جذب مشتریان بیشتر در ایران

دام ها و کابوس های فروشندگان ایرانی

۱۰ تکنیک تبلیغات در ایران

سبک های فروش

بازارسازی ایرانی

بازارگرمی ایرانی

رفتار شناسی مشتریان ایرانی

تکنیک های رفتار شناسی ایرانیان

اصول رفتارشناسی و رفتارسنجی در فروش ایرانی

فروش روانشناسانه

روانسازی فروش با تکنیک های روانشناسی

تکنیک های مشتری شناسی در ایران

روانشناسی فروش و بازاریابی

رفتار شناسی مشتریان

انواع مشتریان و تکنیک های فروش به آنها

در صورت تمایل این دوره به صورت خصوصی و نیمه خصوصی در محل شرکت شما برگزار خواهد شد

## کارگاه آموزشی CSM,CRM

### کارگاه آموزشی CSM,CRM

دوره آموزشی تکنیک ها شیوه ها و اصول ارزیابی رضایت مشتریان

اصول سنجش رضایت مشتریان

تکنیک های مدیریت ارتباط با مشتری

سرفصلهای کارگاه آموزشی CSM,CRM

اهمیت مشتری

تعریف مشتری ( مشتری مداری )

تعریف رضایت ( روش های اندازه گیری رضایت مشتری )

تعریف رضایت مشتری

تعریف رضایتمندی

فلسفه رضایتمندی ( روشهای اندازه گیری رضایت مشتری )

بررسی رضایتمندی

شناسایی نیازمندی

موضوعات مورد مطالعه در زمینه شناسایی مشتری (روشهای اندازه گیری رضایت مشتری)

انواع مختلف مشتری ( روش های اندازه گیری رضایت مشتری )

فلسفه به حداکثر رساندن رضایت مشتری ( مشتری مداری )

نقش کارکنان در جذب رضایت مشتری ( روش های اندازه گیری رضایت مشتری )

انگیزه های اقتصادی تعهد سازمان به رضایت مشتری ( روش های اندازه گیری رضایت مشتری )

روشهای مختلف شرکت ها برای پیگیری رضایت مشتریان ( روش های اندازه گیری رضایت مشتری )

تعریف وفاداری ( مشتری مداری )

تأثیر رضایت ( مشتری مداری )

# دوره های بازاریابی، فروش و مشتری مداری در صنعت مبلمان و دکوراسیون داخلی

علی خویه

مدرس دوره های تخصصی بازاریابی و فروش

سه نسخه برای جلب رضایت مشتریان وفادار

ساختار نیازمندیهای مشتریان

نیازمندیهای مستندسازی

اندازه گیری رضایت مشتری

چه چیزی را می خواهید اندازه گیری کنید؟

شاخص رضایت

اندازه گیری شاخص رضایت

## اصول و مهارت های غرفه داری و مدیریت غرفه و نمایشگاه

کارگاه آموزشی اصول و مهارت های غرفه داری و مدیریت غرفه و نمایشگاه

مدرس : علی خویه

[www.khooyeh.ir](http://www.khooyeh.ir)

سرفصل های دوره: غرفه داری چیست؟ هدف از برگزاری نمایشگاه چیست؟

بایدها و نبایدهای غرفه داری

اهمیت و ضرورت مدیریت اثربخش غرفه

وظایف غرفه داران

ویژگیها و شایستگی های حرفه ای غرفه داران

ویژگیهای مدیر غرفه

ویژگیهای کارشناس پاسخگویی (راهنمای بازدیدکنندگان)

ویژگیهای پوشش غرفه داران

اطلاعات غرفه داران (اطلاعات عمومی نمایشگاه، اطلاعات تخصصی غرفه)

اصول ارتباطات صمیمانه

ارتباطات حرفه ای در غرفه

اصول گوش کردن به بازدیدکنندگان

کلیدهای طلایی پاسخگویی حضوری (مثبت)

روشهای فعال کردن غرفه (مسابقه، هدایا و ...)

مخاطب شناسی در نمایشگاه

قوانین طلایی مشتری مداری

مراحل اجرایی تشریفات نمایشگاه (از استقبال تا بدرقه)

روشهای ثبت نظرات بازدیدکنندگان

اصول ثبت اطلاعات بازدیدکنندگان ونحوه استفاده از آنها پس از نمایشگاه

روشهای ارزیابی مدیریت غرفه

مدرس: علی خویه [www.khooyeh.com](http://www.khooyeh.com)



## اصول و مهارت های غرفه داری و مدیریت غرفه و نمایشگاه

علی خویه  
Khooyeh.ir  
09122991608

مشاور فروش، بازاریابی، مجری طرح های مهندسی فروش  
بیش از ۱۸ سال سابقه ی اجرایی  
مؤلف ۱۲ عنوان کتاب تخصصی  
عضو انجمن های ملی و بین المللی  
مشاور بیش از صد ها برند مطرح در خاورمیانه

هدف از برگزاری نمایشگاه چیست؟  
بایدها و نبایدهای غرفه داری  
اهمیت و ضرورت مدیریت اثربخش غرفه  
وظایف غرفه داران  
ویژگیها و شایستگی های حرفه ای غرفه داران  
ویژگیهای مدیر غرفه  
اصول ارتباطات صمیمانه  
ارتباطات حرفه ای در غرفه  
اصول گوش کردن به بازدیدکنندگان  
ویژگیهای کارشناس پاسخگویی (راهنمای بازدیدکنندگان)  
ویژگیهای پوشش غرفه داران  
اطلاعات غرفه داران (اطلاعات عمومی نمایشگاه، اطلاعات تخصصی غرفه)  
کلیدهای طلایی پاسخگویی حضوری (مثبت)  
روشهای فعال کردن غرفه  
مخاطب شناسی در نمایشگاه  
قوانین طلایی مشتری مداری  
مرحله اجرایی تشریفات نمایشگاه (از استقبال تا بدرقه)  
روشهای ثبت نظرات بازدیدکنندگان  
اصول ثبت اطلاعات بازدیدکنندگان ونحوه استفاده از آنها پس از نمایشگاه  
روشهای ارزیابی مدیریت غرفه



اصول و مهارت های غرفه داری و مدیریت غرفه و نمایشگاه