

اول مهر ماه ۱۳۸۹  
تهران  
مرکز همایش‌های بین‌المللی صدا و سیما

اولین کنفرانس بین‌المللی

# بازاریابی اثربخش و مدیریت مشتری

در ایران

The First International Effective Marketing and Customer Management Conference In IRAN.

23 Sep. 2010

IRIB Int'l. Conference Center (IICC)



با حضور برنده جایزه مرد بازاریابی جهان

## باب پریچارد

**Bob Pritchard**

International Marketing of the year

**Mr. Marketing**



دکتر علی صنایعی



دکتر شریل توماس



مهندس بهروز افشار



دکتر احمد روستا

## اساتید این کنفرانس:



**باب پرچمارد**

- برنده جایزه مرد سال در تجارت جهانی
- دیگر برندگان این جایزه عبارتند از استیو جابز ( اپل ) ، جف بزون (آمازون) ، اندرو آه ( ال جی ) ، ژورما الیا ( نوکیا )
- رئیس موسسه فروش و بازاریابی و مدیریت آمریکا
- نویسنده ۵ کتاب پرفروش در سراسر جهان با رکورد فروش بیش از یک میلیون نسخه در ۳ سال
- برنده جایزه بسیار معتبر " بازاریاب بین المللی سال " معروف به جایزه اسکار از صنعت بازاریابی
- استراتژیست بازاریابی کمپانی Nissay غول بیمه ژاپن
- استراتژی های فروش بازاریابی و تبلیغات وی برای کمپانی کوکاکولا در ۵ قاره جهان منجر به افزایش فروش به میزان ۶۴٫۵ درصد گردید.
- لوس آنجلس تاجر : کار آفرین و مشاور بازاریابی و متخصص جهانی در توسعه کسب و کار
- رئیس انجمن بازاریابی مدیران ۵۰۰ شرکت اول جهان فورچون ۵۰۰
- مشتریان باب شامل ۸۷ شرکت از جمله فورچون ۵۰۰ می باشند و عبارتند از :

Bp, Coca Cola, Land Rover, Ford, BMW, citibank, at&t, Microsoft, HYUNDAI, TOYOTA, intel, Deloitte, IBM, Shell



- مدیرعامل شرکت RPM FZE و رئیس کمپانی Results Performance Management
- استاد دانشگاه Victoria و Royal Roads کانادا
- مشاوره مدیریت و همگامی با کارفرمایان و صاحبان صنایع و بیش از ۱۵۰ سازمان دولتی و خصوصی در کانادا، آمریکا و خاورمیانه
- متخصص مدیریت کارهای تیمی و طراحی برنامه های توسعه مدیریت
- نویسنده مقالات متعدد در روزنامه ها و مجلات تجاری کشور امارات
- مدیر اجرایی و استاد دوره بین المللی International MBA
- عضو افتخاری who's who در شاخه مشاوره مدیریت در سال ۲۰۰۵
- تحقیق در رهبری و مدیریت تعارضات سازمانی از دانشگاه استرالیای جنوبی
- دارای گواهینامه رهبری اقتصادی و تحلیلگر رفتارها و ارزشهای انسانی



**دکتر شریل توماسی**



- دارای مدرک دکترای مدیریت از دانشگاه برادفورد انگلستان
- عضو رسمی هیئت مدیره علمی دانشگاه شهید بهشتی
- ۳۰ سال سابقه تدریس ، تحقیق و مشاوره در امور مدیریت ، بازاریابی ، تبلیغات ، صادرات و مدیریت استراتژیک .
- عضو شورای صنایع نساجی و پوشاک ، سازمان صنایع ملی ایران
- محقق و مشاور وزارتخانه ها ، نهادها و شرکت های دولتی و خصوصی کشور
- موسس اولین سایت جامع مدیریت بنام باشگاه مدیران یا MANAGEMENT CLUB
- موسس اولین سایت جامع بازاریابی ایران بنام MARKETING CLUB
- عضو هیئت موسس انجمن بازاریابی ایران
- رئیس شورای سیاست گذاری و دبیر علمی کنفرانس های ملی و بین المللی گوناگون



**دکتر احمد روستا**

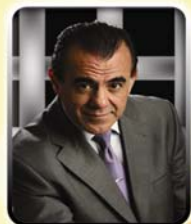
- دکترای مدیریت بازرگانی از انگلستان
- دارای مدرک MBA و BSC از دانشگاه سیاتل واشنگتن آمریکا
- رئیس دانشگاه مجازی اصفهان
- استاد مدعو دانشگاه Le havre فرانسه و USM مالی
- مشاور انجمن مدیران صنایع ایران و مشاور علمی تحقیقاتی بانک های ملی، ملت، تجارت و ...
- عضو انجمن علمی بازاریابی ایران و انجمن EMU اتحادیه اروپا
- دبیر کل پنجمین کنفرانس بین المللی تجارت الکترونیک (ECDC 2010)
- مجری ۱۰ طرح کاربردی و مولف بالغ بر ۸ کتاب در زمینه های تحقیقات بازار ، بازاریابی ، تجارت جهانی و تجارت الکترونیک
- چاپ بیش از ۱۱۰ مقاله علمی پژوهشی در مجلات معتبر بین المللی و کنفرانس های جهانی
- عضو هیئت تحریریه مجله Marketing Research انگلستان و IJISM و E.Commerce Research آمریکا
- مدیر عامل موسسه مطالعات صادرات و بازاریابی خاورمیانه



**دکتر علی صنایعی**



- برنده چهار بار مقام اول فروش در ایالت مریلند آمریکا
- دارنده مدال پاراکسلنس ون گارد ( Par excellence Vanguard ) از طرف جامعه فروشندگان حرفه ای جنرال موتورز آمریکا.
- دارای گواهینامه حضور تخصصی موفق در سمینارهای ارائه شده از طرف دانشگاه خودرو و کالج فروش جنرال موتورز.
- مدیر و مشاور شرکت های معتبر ایرانی نظیر شرکت خودروسازی مرتب، شرکت خودرو سازی خودروکویر (BMC) ، شرکت صنایع نساجی ایران اشتریک، توشیبا و چند شرکت معتبر دیگر.



**مهندس بهروز افشار**

**ترجمه همزمان مطالب سخنرانان خارجی به فارسی**

## هدف این کنفرانس:

- نقش و اهمیت بازاریابی اثر بخش در موفقیت شرکتها و بنگاههای اقتصادی
- بررسی مدل های مختلف بازاریابی و نقش آن در افزایش فروش
- بررسی عوامل اثرگذار بر رضایت مشتری، تهدیدها و فرصت ها
- تکنیک های افزایش سود آوری و فروش از طریق مذاکرات موثر در فروش
- مدیریت ارتباط با مشتریان و اهمیت آن در بالا بردن سود شرکتها

## مخاطبان کنفرانس:

- مدیران ارشدی که رقابت، رشد و ثبات در بازار از اهداف آنهاست.
- مدیران بازاریابی و فروش که به دنبال ارتقای دانش و توانمندیهای حرفه ای خود می باشند.
- مدیران روابط عمومی و تبلیغات که بدنبال راهکارهای جدید جهت کسب سهم بیشتری از بازار هستند.
- صاحبان مشاغل که همواره به راههای نوین برای توفیق در بازار می اندیشند.
- علاقمندان به دانش بازاریابی و فروش

## برنامه ها و ویژگیهای این کنفرانس:

- ارائه راهکارهای بدیع و متنوع در بازاریابی اثر بخش و مدیریت مشتری
- بررسی وضعیت شرکت ها و بنگاههای اقتصادی در شرایط مختلف بازاریابی
- اختصاص فضایی برای گفتگوی مدیران شرکت ها و بنگاههای اقتصادی
- ترجمه همزمان مطالب سخنرانان خارجی
- اهدای بسته آموزشی کنفرانس به مدعوین

## گواهینامه های این کنفرانس:

- اهدای گواهینامه مورد تایید وزارت علوم، تحقیقات و فناوری
- اهدای گواهینامه بین المللی از موسسه Market force one
- با امضا: باب پریچارد (مرد بازاریابی جهان)
- اهدای گواهینامه با امضا: اساتید کنفرانس

## برنامه های جانبی این کنفرانس:

- برپایی نمایشگاه جانبی در فضایی مناسب
- امکان انجام تبلیغات شرکت ها در سمینار
- امکان بهره مندی از مشاوره اساتید در حاشیه سمینار

## مروری بر سمینار قبلی:

# بزرگترین سمینار بازاریابی و فروش مدرن در دوره بحران اقتصادی

۳۰ اردیبهشت ماه ۱۳۸۹

تهران - مرکز همایشهای بین المللی صدا و سیما



آدرس دبیرخانه: تهران - خیابان مطهری، خیابان میرعماد، کوچه دوست محمدی، پلاک ۱۱، واحد ۳

تلفن: ۰۳۰-۸۸۵۳۷۷۲۸ و ۸۸۷۵۲۲۰۱ فاکس: ۸۸۷۵۸۷۱۱

info@irseminar.com

www.irseminar.com

