

۵. مدیریت بازاریابی و فروش در خرده فروشی:

- مبانی بازاریابی (S.T.P)
- آشنایی با ابزارهای POS MATERIAL (سمپلینگ، پرموتور)
- باشگاه مشتریان (طبقه بندی مشتریان، سناریو نویسی، تحلیل داده ها، بودجه بندی)
- عوامل موثر در برندسازی فروشگاه

۶. مدیریت مالی در خرده فروشی:

- مبانی مدیریت مالی
- تخصیص بودجه برای بازارپردازی (گامها و فرآیندها)
- ارزیابی عملکرد مالی خرده فروشی
- صورتهای مالی (تعاریف، اهداف و اهمیت)
- بازگشت سرمایه و دیگر شاخصهای مرتبط)
- شیوه های ارزشگذاری موجودی
- هزینه موجودی
- (فایفو، لایفو و میانگین تعدیل شده)
- (تعاریف، انواع، شیوههای محاسبه و برآورد)
- سیستمهای حسابداری موجودی خرده فروشی؛
- بودجه بازارپردازی (تعاریف و قوانین)
- مدل های سرمایه گذاری؛
- تحلیل هزینه-فایده

۷- دیجیتال مارکتینگ با رویکرد خرده فروشی آنلاین و omni channel

- بازاریابی عصر چهارم - از بازاریابی سنتی به دیجیتال (سه جلسه)
- مفاهیم کلیدی تجارت الکترونیک (یک جلسه)
- بازاریابی محتوایی و سنو (یک جلسه)
- مفاهیم دیجیتال مارکتینگ (یک جلسه)
- بازاریابی سوشیال (یک جلسه)

۸- اصول و فنون مذاکره:

- تعاریف مختلف مذاکره
- تکنیک های متقاعد سازی مشتریان
- سبک های مختلف رفع تعارض
- استراتژی ها و تاکتیک ها در مذاکره
- اصول و فنون مذاکره
- محدودیت ها و موانع فرهنگی و اجتماعی ایرانیان در مذاکرات
- تشریح اهمیت مهارت های کلامی و ارتباطی در فرآیند مذاکره

۹- مهندسی فروش

- فروش مشاوره ای؛ جلب اعتماد مشتری
- فروش ارزشی؛ انتقال احساس خوب خرید به مشتری
- فنون مذاکره حرفه ای، فروش همراه با سود، فروش به کانالهای مختلف
- سرپرستی و مربی گری حرفه ای فروش، مهارت برنامه ریزی و پیش بینی فروش
- رهبری سازمان فروش

۱۰- پروژه

۱. اصول و مبانی ایجاد و توسعه فروشگاهی

- انواع مدل های کسب وکار در خرده فروشی؛
- انواع کانالهای توزیع، انواع کانالهای بازاریابی (خرده فروشی، عمده فروشی، زنجیره ای، آنلاین)
- خرده فروشی تک کاناله Single channel. چند کاناله Multi-channel کراس چنل Cross channel؛
- کانال همه جانبه Omni-channel
- مطالعه و آمایش شهری در صنعت خرده فروشی (یک مطالعه موردی)؛
- عوامل موثر بر انتخاب یک مکان جهت راه اندازی فروشگاه؛
- انواع قراردادهای توسعه فروشگاهی؛
- مجتمع های تجاری و جایگاه فروشگاه در مجتمع تجاری؛
- جایگاه لیزینگ در صنعت خرده فروشی و هم افزایی آن با فروشگاه؛
- تحلیل رفتار بازیگران کلیدی در خرده فروشی ایران در حوزه توسعه فروشگاهی؛
- چالش ها و فرصت های توسعه فروشگاهی در ایران.

۲. مدیریت منابع انسانی در خرده فروشی

- مفاهیم مدیریت منابع انسانی؛
- تجزیه و تحلیل مشاغل
- اصول رهبری و انگیزشی کارکنان؛
- ارزیابی و مدیریت عملکرد
- آشنایی با فرآیندهای جذب و استخدام
- بررسی مدل های شایستگی

۳. طراحی و چیدمان فروشگاهی:

- برنامه ریزی چیدمان اصولی فروشگاه و چرخش مشتری در فروشگاه
- عوامل فنی موثر بر چیدمان و طراحی فروشگاه
- اهداف و نقش چیدمان در پیشبرد فروش
- ویژگی یک طرح چیدمان مناسب
- روش ها و تکنیک و چیدمان
- طراحی (چارچوب layout)
- آشنایی با انواع گروه های کالایی
- فضای اختصاصی یافته به گروه های کالایی
- چیدمان بصری

۴. لجستیک و زنجیره تامین:

- مبانی لجستیک، مدیریت زنجیره تامین
- خرید و تدارکات؛
- منبع یابی و مدیریت ارتباط با تامین کنندگان؛
- طراحی انبار و مدیریت موجودی؛
- لجستیک معکوس (استرداد و تعویض کالا)؛
- مدیریت حمل و نقل؛
- فناوری اطلاعات در مدیریت لجستیک



MBA of Retail Management (FMCG)



دکتر سید جواد موسوی
• مدیر عامل گروه مشاوران توسعه بازار آوید



استاد محمود نگهبان
• مدیر کل سابق کارفور اندونزی و کره جنوبی
• مدیر کل توسعه هایپر استار و مترو
• مشاور ارشد مدیر عامل رفاه



مهندس کاوه احسانی
• معاونت عملیات دیجی کالا



دکتر نعیم ابراهیمیان
• معاونت بازاریابی افق کوروش
• معاونت بازرگانی آ کالا (سابق)



دکتر جواد حکیم زاده
• استاد دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران
• مشاور و مدرس بازاریابی



دکتر حسین صفرزاده
• دکترای منابع انسانی و رفتار سازمانی دانشگاه تهران
• عضو هیات علمی دانشگاه
• مشاور و پژوهشگر



مهندس علی نوری
• معاونت بازرگانی شرکت هایپرمارکت های مافپارس (هایپر استار)



دکتر احمد صفار
• دکترای مدیریت کسب و کار
• مدرس و مشاور فروش و بازاریابی صنعت FMCG



مهندس مهدی بهمن آبادی
• معاونت زنجیره تامین افق کوروش



دکتر علی اکبر جعفری
• مشاور و مدرس مدیریت مالی

سمینار ماهانه

موضوع سمینار اول:

• انواع مدل ها و کانسپ های مرکز خرید

مهندس شاهرخ کشاورز

• موسس ماهنامه تجارت طلایی
• نماینده انجمن مراکز خرید خاورمیانه و شمال آفریقا



اطلاعات تماس

آدرس دانشکده: خیابان کارگر شمالی
خیابان شهید فرشی مقدم (شانزدهم)
دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران



entbs.ir
utent.dba.mba
ent_dba_mba



خانم حنفی ۸۸۲۲۵۰۴۲
خانم اخوان ۲۲۵۷۴۱۸۴
۰۹۳۰۷۰۵۳۰۸۴

