

محتوای این مجموعه آموزشی:

مدت بخش: نام درس:

۱. معرفی استراتژی های افزایش سود	۰۰:۱۸:۰۵
۲. برنامه ریزی برای موفقیت	۰۰:۲۱:۴۴
۳. ایجاد طرح کسب و کار	۰۰:۲۲:۰۹
۴. شناسایی بازار هدف	۰۰:۲۰:۱۰
۵. تجزیه و تحلیل رقبا	۰۰:۲۲:۱۲
۶. بازاریابی و فروش همه چیز	۰۰:۱۸:۵۴
۷. ایجاد برنامه فروش	۰۰:۲۲:۱۷
۸. بازاریابی جادویی	۰۰:۲۰:۲۶
۹. مزیت تبلیغات	۰۰:۲۳:۵۱
۱۰. بدست آوردن مشتری	۰۰:۳۱:۴۶
۱۱. روش برای فروش محصولات خودتان	۰۰:۲۶:۰۵
۱۲. تفکر همانند یک میلیونر	۰۰:۲۳:۵۸
۱۳. انتخاب یک محصول یا خدمت جدید	۰۰:۲۰:۲۷
۱۴. آزمایش بازار	۰۰:۲۰:۳۵
۱۵. مشخص کردن هزینه ها	۰۰:۲۵:۳۹
۱۶. قیمت گذاری مناسب	۰۰:۲۰:۴۷
۱۷. بودجه بندی برای کسب و کار	۰۰:۲۱:۰۰
۱۸. تعیین نقطه سر به سر	۰۰:۱۱:۰۰
۱۹. بدست آوردن پول مورد نیاز	۰۰:۲۹:۰۶
۲۰. برخورد مناسب با بانک	۰۰:۲۲:۳۷
۲۱. تمرکز بر روی نتایج مالی	۰۰:۱۴:۵۱
۲۲. تمرین موارد پایه موفقیت کسب و کار	۰۰:۲۳:۴۰
۲۳. خرید یک کسب و کار	۰۰:۲۸:۰۰
۲۴. مدیریت اطلاعات	۰۰:۲۱:۰۰
۲۵. ایجاد سیستم های کسب و کار	۰۰:۲۰:۱۹
۲۶. استفاده از فرمول هفت مرحله ای	۰۰:۲۲:۲۳
۲۷. پیدا کردن مشتریان ایده آل	۰۰:۱۴:۱۰
۲۸. بهتر کردن نتایج تبلیغات	۰۰:۲۲:۰۷
۲۹. خدمت رسانی به مشتریان	۰۰:۲۲:۲۱
۳۰. توزیع محصولات	۰۰:۱۶:۱۶
۳۱. سودآوری بالا	۰۰:۲۷:۴۱



۳۲. توروبو استراتژی برای کسب و کار	۰۰:۲۶:۳۶
۳۳. حوزه های کلیدی نتیجه گیری برای موفقیت کسب و کار	۰۰:۲۶:۳۵
۳۴. تأمین مالی کسب و کار	۰۰:۲۳:۴۲
۳۵. آموزش مذاکره برای گرفتن بهترین معامله	۰۰:۲۵:۲۶
۳۶. نقش کارآفرین	۰۰:۱۵:۰۸
۳۷. ایده مشارکت	۰۰:۱۳:۱۱
۳۸. پیدا کردن افراد مورد نیاز	۰۰:۲۱:۰۲
۳۹. توروبوشارژ کردن فروش	۰۰:۱۷:۳۹
۴۰. یادگیری عادت های موفقیت کسب و کار	۰۰:۱۹:۳۸
۴۱. کسب سود میلیاردي	۰۰:۲۹:۵۵
۴۲. تفکر همانند یک کارآفرین	۰۰:۱۹:۲۷
۴۳. انتخاب کردن آمیزه محصولات یا خدمات	۰۰:۱۷:۵۴
۴۴. گردآوری منابع مورد نیاز	۰۰:۱۵:۵۶
۴۵. بهره گیری از قدرت برندینگ	۰۰:۱۷:۵۴
۴۶. بازاریابی مشارکت انتفاعی	۰۰:۲۱:۳۰
۴۷. استراتژی های فروش سوپراستار	۰۰:۳۳:۲۱
۴۸. ایجاد یک کسب و کار کلید در دست	۰۰:۲۲:۱۹
۴۹. ایجاد یک سازمان پویا و یادگیرنده	۰۰:۲۶:۰۵
۵۰. ساده کردن زندگی	۰۰:۲۵:۰۲
۵۱. دلیل اصلی خرید افراد	۰۰:۱۹:۴۹
۵۲. چیزی که واقعاً افراد می خواهند	۰۰:۱۹:۴۰
۵۳. آموزش مدیریت زمان	۰۰:۴۱:۴۸

لینک توضیحات بیشتر:

<http://www.mohammadbadali.com/product-marketing/%D9%88%DB%8C%D8%AF%DB%8C%D9%88-%D8%A2%D9%85%D9%88%D8%B2%D8%B4-%D8%A8%D8%A7%D8%B2%D8%A7%D8%B1%DB%8C%D8%A7%D8%A8%DB%8C-%D8%A8%D8%A7-%D8%A8%D8%B1%D8%A7%DB%8C%D8%A7%D9%86-%D8%AA%D8%B1%DB%8C%D8%B3%DB%8C.html>

021- 66570453

تلفن سفارش محصول:



درباره برایان تریسی

برایان تریسی، اسطوره موفقیت، و یکی از بزرگ ترین کارآفرینان، نویسندگان، و سخنرانان حرفه ای در زمینه کسب و کار است که شهرتی جهانی دارد.

وی توانسته است در طول ده ها سال، به میلیون ها نفر در زمینه کسب و کار آموزش داده و همکاری بسیار نزدیکی با بسیاری از شرکت های بسیار بزرگ جهان از جمله فدرال اکسپرس، فورد، اچ پی، آی بی ام، و وال مارت برای آموزش پرسنل و افزایش سودآوری و بازدهی آنها داشته است.

او نویسنده پرفروش ترین کتاب ها در زمینه کسب و کار و ثروتمند شدن است که از جمله آنها می توان به قورباغه را قورت بده اشاره کرد.

برایان تریسی همچنین سمینارهای بسیار زیادی در خیلی از کشورهای جهان نیز در مورد کسب و کار برگزار کرده است که از جمله آنها می توان به سمینار آموزش کسب و کار وی در تهران اشاره کرد که در سال ۱۳۸۶ برگزار شد و با استقبال بسیار زیادی از سوی مدیران شرکت های خصوصی و دولتی مواجه گشت.

آموزش های افزایش سود برایان تریسی، در طول ده ها سال کاملاً تجربه و خالص سازی شده اند و شما می توانید با کمترین هزینه، از حاصل ده ها سال تجربه و مطالعه برایان تریسی در مورد روش های افزایش سود، استفاده کنید.