

کارگاه آموزشی - تخصصی راه اندازی

باشگاه وفاداری مشتریان

در برند ها، فروشگاهها و مراکز زنجیره ای

به همراه بررسی راهکار های نوین بازار یابی و تبلیغات دیجیتالی

تهران - پنجشنبه ۳ بهمن ماه ۱۳۹۲ ساعت: ۱۴ - ۱۹ مکان: برج میلاد

سازمانها تا دیروز تنها در اندیشه یافتن مشتری بودند ولی امروزه رشد دادن مشتری، توجه به رضایتمندی وی، کیفیت از دیدگاه وی و در نهایت یعنی ایجاد وفاداری مشتری هدف اصلی سازمانهای رقابتی می باشد و تمایل زیادی نسبت به وفاداری بوجود آمده است. سازمانها امروزه به دنبال وفادار ساختن مشتریان خود هستند چرا که آنها به این حقیقت پی برده اند که مشتری به عنوان عاملی حیاتی برای موفقیت سازمانها بوده و جذب مشتریان جدید بسیار پر هزینه تر از حفظ مشتریان فعلی خواهد بود. امروزه باشگاه مشتریان به عنوان یک ابزار بسیار اثر گذار در شناسایی مشتریان مهم و وفادار کردن آنها در جهان مطرح است. این ابزار اثرگذار ترکیبی از انواع کاردهای بازاریابی و فروش، تحقیق و توسعه، برندینگ، مدیریت ارتباط با مشتری، رضایت سنجی مشتری و... را در بر می گیرد.

مرکز تخصصی باشگاه مشتریان به عنوان اولین و تنها مرجع تخصصی آموزش، مشاوره و راه اندازی باشگاه مشتریان در ایران با همکاری شرکت مهرياسان در راستای فرهنگ سازی و معرفی جدید ترین متد های راه اندازی و مدیریت باشگاه اعضا و مشتریان، در نظر دارد سلسله دوره کارگاه های تخصصی **راه اندازی و مدیریت باشگاه مشتریان** را جهت سازمان ها و صنایع مختلف برگزار نماید.

اهداف دوره: آشنایی شرکت کنندگان با اصول راه اندازی و راهبری باشگاه مشتریان بصورت کاربردی در زنجیره ای ها

مخاطبان دوره : مدیران و کارشناسان ارشد بازرگانی، بازاریابی، فروش، تبلیغات و روابط عمومی، مدیران باشگاه مشتریان ، مدیران ارتباط با مشتریان CRM و...

- کلیه برندهای زنجیره ای ، مراکز و فروشگاههای زنجیره ای ، رستوران های زنجیره ای ، و...
- مشتریان ، مخاطبان و علاقه مندان برندهای زنجیره ای
- نمایندگان و کارکنان نمایندگی های برندهای زنجیره ای
- مدیران و سهامداران برندهای زنجیره ای

سرفصل های کارگاه آموزشی راه اندازی باشگاه مشتریان :

۱. تعریف باشگاه مشتریان در زنجیره ای ها
 ۲. بررسی انواع مدل های باشگاه مشتریان در زنجیره ای ها
 ۳. گامهای ایجاد یک باشگاه مشتریان در زنجیره ای ها
 ۴. تحلیل رفتارمشتریان و هدف گذاری باشگاه در زنجیره ای ها
 ۵. چگونگی طراحی سناریو و مدل امتیازی باشگاه مشتریان در زنجیره ای ها
 ۶. بررسی ابزار ، نرم افزار ها و سخت افزار های مورد نیاز راه اندازی باشگاه مشتریان
 ۷. روش های مدیریت تعریف کمپین های باشگاه مشتریان در زنجیره ای ها
 ۸. مورد کاوی و بررسی نمونه های ایرانی و بین المللی باشگاه مشتریان در مراکز زنجیره ای (تسکو ، وال مارت ، و...)
- ❖ همچنین در این کارگاه آموزشی به بررسی راهکار های نوین بازار یابی دیجیتالی شامل مباحث طراحی وب سایت ، بهینه سازی وب سایت برای موتورهای جستجو ، بازاریابی شبکه های اجتماعی ، بازاریابی موبایلی و... پرداخته خواهد شد.

مدرس : جناب آقای مهندس علیرضا جعفری

- ✓ کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی (eMBA)
- ✓ دبیر کل نخستین کنفرانس ملی باشگاه مشتریان ۱۳۹۱ و دومین کنفرانس بین المللی باشگاه مشتریان ۲۰۱۴
- ✓ مشاور ارشد سازمانها و برند های معتبر در زمینه راه اندازی باشگاه مشتریان و بازاریابی دیجیتالی
- ✓ بنیانگذار نخستین مرکز تخصصی باشگاه مشتریان در ایران
- ✓ مولف و مترجم نخستین کتب باشگاه مشتریان در ایران
- ✓ مدرس مراکز آموزش عالی کشور در زمینه مدیریت اجرایی

فرم ثبت نام کارگاه آموزشی راه اندازی باشگاه مشتریان در برندها، فروشگاهها و مراکز زنجیره ای

نام و نام خانوادگی:

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

تاریخ تولد:/...../..... ۱۳ نام پدر: شماره شناسنامه/کدملی:

سطح تحصیلات: رشته تحصیلی: تلفن: فکس:

تلفن همراه: پست الکترونیک:@.....

آدرس وب سایت: نشانی:

نام شرکت / سازمان: زمینه فعالیت شرکت / سازمان: سمت:

مبلغ حواله: شماره حواله/کد رهگیری: تاریخ واریز وجه:/...../..... ۱۳۹۲

نام شعبه واریزی: کد شعبه واریزی:

روشها و مبلغ ثبت نام:

مبلغ ثبت نام: ۹۰۰.۰۰۰ ریال

ثبت نام انفرادی

مبلغ ثبت نام: ۸۰۰.۰۰۰ ریال

ثبت نام گروهی (حداقل ۳ نفر) تعداد همراهان:

مبلغ ثبت نام: ۸۰۰.۰۰۰ ریال

شرکت کنندگان در نخستین کنفرانس ملی باشگاه مشتریان

توضیحات مهم ثبت نام:

لطفا پس از واریز شهریه ثبت نام بصورت خالص طبق جدول بالا واریز وجه به شماره حساب ۳۲۱۱۰۸۲۲۱۶ و شماره شبای IR68012000000003211082216 نزد بانک ملت شعبه میرزای شیرازی به نام شرکت راهکار مهر یاسان، فرم تکمیل شده ثبت نام را به همراه فیش واریزی و کپی شناسنامه یا کارت ملی به شماره های ۸۸۳۷۶۵۶۰ فکس یا به آدرس ایمیل info@ir3c.ir ارسال نموده و سپس با تلفن های دبیرخانه با شماره های ۹-۸۸۳۷۶۵۵۷ جهت دریافت تاییدیه ثبت نام تماس حاصل فرمایید.

در پایان این دوره آموزشی گواهینامه مرکز باشگاه مشتریان به شرکت کنندگان اعطا خواهد شد.

❖ در صورت ثبت نام گروهی، فرم ثبت نام میبایست برای کلیه افراد تکمیل و به دبیرخانه ارسال گردد.

❖ اولویت تکمیل ظرفیت بر اساس تاریخ واریز وجه می باشد.

❖ هزینه ثبت نام بابت شرکت در دوره آموزشی، پذیرائی و صدور گواهینامه میباشد.

❖ پس از ثبت نام مبلغ واریزی عودت نخواهد شد.

مدارک مورد نیاز جهت تکمیل ثبت نام:

✓ اصل یا کپی فرم تکمیل شده ثبت نام، به همراه کپی شناسنامه یا کارت ملی جهت صدور گواهینامه پایان دوره.

✓ کپی فیش واریزی

✓ یک قطعه عکس