

A portrait of a man with a beard and short hair, wearing a dark suit jacket over a dark shirt. He is standing against a dark, textured background. The text is overlaid on a white rectangular area in the center of the image.

رزومه و گزارش فعالیت های
رسول ناصری

رسول ناصری کیست

- رسول ناصری مربی عملگرای فروش و بازاریابی ، یکی از جوانترین کارآفرینان در حرفه خود با بیش از 8000 دانش پذیر غیرحضوری و 1000 دانش پذیر حضوری است
- مشاور و کوچ توسعه کسب و کار برای شرکت های بزرگ است و وجه تمایز وی در عملگرایی است
- وی در زمینه بهبود عملکرد سازمان ها از طریق تیم سازی ، مدیریت و رهبری نوین ، فروش و سیستم سازی با شرکت های بزرگ بسیاری همکاری داشته است



تحصیلات

■ کارشناسی روانشناسی

■ کارشناسی ارشد رشته روانشناسی صنعتی - سازمانی
(Organizational industrial psychology)

■ کارشناسی ارشد مدیریت کسب و کار اجرایی
(DBA-MBA)

■ دوره هوش مصنوعی در فروش (Artificial Intelligence In Marketing)
از دانشگاه Virginia ایالت متحده آمریکا



تجربیات شغلی

- مدیر فروش و بازاریابی شرکت بازرگانی و پخش سپهر
- بنیانگذار مجموعه آموزشی اندیشه گستر خدمات فروش (بزرگترین رسانه آموزشی جنوب کشور)
- مدرس دوره های مهارتی فروش ، بازاریابی ، مذاکره
- مشاور و کوچ توسعه کسب و کارهای سنتی و آنلاین
- جوان ترین بازرگان استان فارس
- جوان ترین عضو صنعت و معدن و تجارت استان فارس



سمینار ها و کارگاه های آموزشی ارائه شده

■ سمینار آموزش مافیای فروش

■ سمینار آموزشی بازاریابی عصبی

■ وبینار چگونگی جلب اعتماد سریع

■ سمینار آموزشی مهارت های لازم جهت رهبری بازار

■ وبینار مهارت های ضروری فروشنده موفق

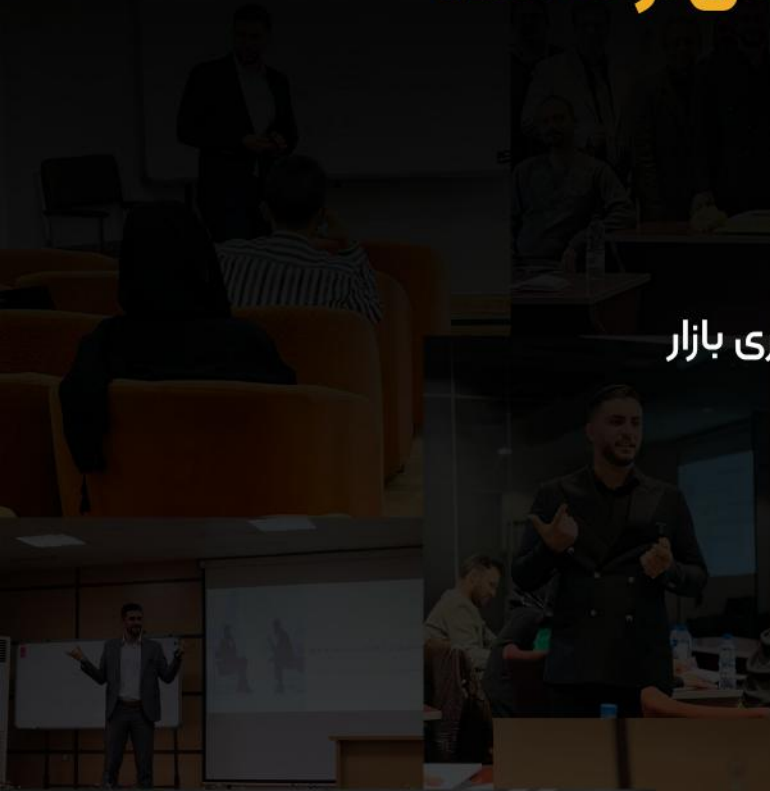
■ کارگاه آموزشی مهندسی فروش

■ کارگاه آموزشی برنامه ریزی و تارگت گذاری

■ کارگاه آموزشی مدیریت فروش

■ کارگاه آموزشی رشد کسب و کار اینستاگرام

■ کارگاه آموزشی اصول و فنون مذاکره



دوره های آنلاین

دوره پلن بازاریابی کسب و کار اینستاگرامی و سنتی

دوره بازاریابی محتوایی

دوره غیر حضوری اعتمادسازی و متقاعد سازی

دوره تبلیغات ویروسی

دوره فروش تلفنی

مذاکره ، زبان بدن و لحن

دوره نهایی سازی فروش (کلوزینگ)

آموزش اصول عملگرایی

دوره غیر حضوری شخصیت شناسی مشتریان

چگونگی پاسخگویی به اعتراضات مشتریان

وفادارسازی مشتریان

استراتژی قیمت گذاری حرفه ای

برگزاری کمپین فروش

دوره سیستم سازی

دوره کسب درآمد بدون سرمایه

آموزش جامع آنالیز رقبا و طراحی استراتژی های رشد

دوره تیم سازی

دوره شوک دادن به بازار و تیم فروش

دوره برنامه ریزی بازاریابی و فروش

فیلم سمینار مافیای فروش

دوره جلسات الزامی مدیریت تا رهبری

آموزش اصول انگیزش کارکنان

دوره برنامه ریزی و تارگت گذاری

مدیریت اعتراضات مشتری

نهایی سازی فروش



دوره

بازاریابی و فروش تلفنی



دوره آموزشی

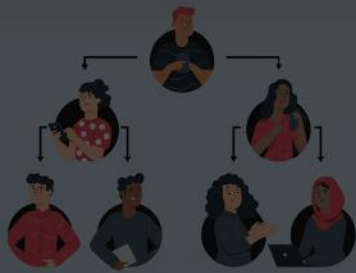
رسیدن به فروش دوبرابری در ۶۰ روز



دوره آموزشی



دوره آموزشی



دوره

تبلیغات ویروسی



دوره

ساخت کسب و کار دلخواه



دوره

کسب درآمد بدون سرمایه



دوره سیستم سازی



دوره نهایی سازی فروش



فیلم سمینار

بازاریابی عصبی



فیلم سمینار مافیای فروش



دوره جلسات الزامی مدیریت تا رهبری



دوره عمل گرایی



وفادارسازی



مدیریت اعتراضات مشتری



نهایی سازی فروش

کتاب‌ها

منبع شناسی فروش



مافیای مذاکره





نظرات دانش پذیران مافینس

کلیک کنید

دوره طراحی بیزینس پلن

کلیک کنید

A man with a beard and short dark hair, wearing a light-colored double-breasted suit jacket over a dark shirt, is speaking and gesturing with his hands. He is in a professional setting, possibly a conference or seminar, with a blurred background showing a screen and other people.

**شما چیزهایی که میگویید یا درباره‌ی آنها فکر میکنید نیستید ،
بلکه شما در نهایت چیزی هستید که انجام می‌دهید**