

بسمه تعالی
رزومه جهت همکاری



۱- مشخصات فردی :		
نام و نام خانوادگی: محمدرضا طائی	نام مستعار:	نام پدر: قاسم
تاریخ تولد: ۱۳۶۷/۱۲/۱۸	محل تولد: اراک	شماره شناسنامه: ۱۳۲۷۸
وضعیت تاهل: <input type="checkbox"/> مجرد <input checked="" type="checkbox"/> متاهل	تعداد فرزندان: ---	وضعیت نظام وظیفه: معافیت کفالت
شماره همراه: ۰۹۱۸۳۶۲۵۲۸۷	پست الکترونیکی: mohammad.taie22@gmail.com	

۲- سوابق تحصیلی :					
مقطع تحصیلی	رشته تحصیلی	گرایش	مدت تحصیل		کشور/ شهر محل تحصیل
			از	تا	
فوق دیپلم	الکتروتکنیک	برق صنعتی	۱۳۸۵	۱۳۸۷	اراک
لیسانس	مهندسی برق	قدرت	۱۳۸۹	۱۳۹۲	اراک
فوق لیسانس	مدیریت بازرگانی	بازاریابی	۱۳۹۳	۱۳۹۵	اراک
دکترای	دانشجوی دوره دکتری مدیریت کسب و کار DBA	بازاریابی	۱۳۹۷	در حال تحصیل	تهران

۳- سوابق حرفه ای :	
گروه صنعتی انتخاب- شرکت فروش دوو الکترونیک	سمت: سرپرست فروش
تدریس، مشاوره و برگزاری دوره های آموزشی	در زمینه فروش و روش های افزایش فروش
شرکت علوم مدیریت کسب و کار ویژن خوزستان(برگزار کننده دوره های مدیریت MBA&DBA)	سمت: کارشناس آموزش دوره های مدیریت

آموزشگاه پانید (فعالیت در زمینه برگزاری دوره های مدیریت، بازاریابی و فروش)

سمت: مدیر دوره های کوتاه مدت

۴- دوره های آموزش زبان خارجی و کامپیوتر:

نام دوره	محل آموزش	سال	میزان ساعات دوره	امکان ارائه گواهی دوره را دارید؟
مکالمه زبان انگلیسی (ترم ۳ و ۴)	انستیتو ایزایران	91/06/16	۳۰ ساعت	بلی <input checked="" type="checkbox"/> خیر <input type="checkbox"/>
مکالمه زبان انگلیسی (ترم ۱ و ۲)	انستیتو ایزایران	90/10/27	۴۰ ساعت	بلی <input checked="" type="checkbox"/> خیر <input type="checkbox"/>
ICDL 2(WORD,EXCEL)	انستیتو ایزایران	90/03/03	۵۲ ساعت	بلی <input checked="" type="checkbox"/> خیر <input type="checkbox"/>
دوره اتوکد دو بعدی و سه بعدی	انستیتو ایزایران	91/12/16	۸۰ ساعت	بلی <input checked="" type="checkbox"/> خیر <input type="checkbox"/>

۵- مهارت در زبان خارجی:

زبان خارجی	نوع توانائی (خواندن، نوشتن و مکالمه)	میزان تسلط
زبان انگلیسی	خواندن و مکالمه و ترجمه	متوسط

۶- مهارت کامپیوتری:

نام برنامه	سطح	میزان تسلط
ویندوز و اینترنت		تسلط کامل
مجموعه نرم افزارهای آفیس		تسلط کامل

۷-مهارت تدریس، مشاوره و چاپ:

نویسنده کتاب: باورها و ویژگی های فروشندگان حرفه ای

کتاب دوم: مدیریت ارتباط با مشتریان CRM در حال نگارش و نویسنده کتاب الکترونیکی روش های افزایش فروش در شرایط رکود و بحران اقتصادی

تدریس در زمینه آموزش مهارت های فروش حرفه ای، هدفگذاری، برنامه ریزی به حدود ۵۰ نفر تا کنون

راه اندازی وب سایت تخصصی آموزش فروش به نام www.sallesacademy.com آکادمی فروش حرفه ای

مشاوره در زمینه استخدام نیروی انسانی فروش، تبلیغات و جذب مشتری، افزایش فروش، مشتری مداری به فروشگاه های بزرگ و خرده فروشان

۸- گواهینامه های تخصصی - علمی اخذ شده:

نوع مدرک	محل اخذ	سال اخذ	میزان ساعات دوره	امکان ارائه گواهی دوره را دارید؟
دوره جامع مدرسه استادی ۴	مجموعه بیشتر از یک	۱۳۹۷	۲۰۰ ساعت	بلی <input checked="" type="checkbox"/> خیر <input type="checkbox"/>
دوره جامع مدیریت فروش و فروش حرفه ای	آموزشگاه بازار سازان (سازمان فنی و حرفه ای)	۱۳۹۷	۹۶ ساعت	بلی <input checked="" type="checkbox"/> خیر <input type="checkbox"/>
دوره کاربردی تکنیک های فروش حرفه ای با نگرش بازار ایران	آموزشگاه بازار سازان	۱۳۹۶	۲۴ ساعت	بلی <input checked="" type="checkbox"/> خیر <input type="checkbox"/>
دوره جامع مدیریت بازاریابی با نگرش بازار ایران	آموزشگاه بازار سازان (سازمان فنی و حرفه ای)	۱۳۹۶	۷۶ ساعت	بلی <input checked="" type="checkbox"/> خیر <input type="checkbox"/>
دوره جامع اصول و فنون مذاکره حرفه ای و زبان بدن	آموزشگاه بازار سازان	۱۳۹۶	۳۶ ساعت	بلی <input checked="" type="checkbox"/> خیر <input type="checkbox"/>
دوره جامع دیجیتال مارکتینگ	آموزشگاه بازار سازان	۱۳۹۶	۲۴ ساعت	بلی <input checked="" type="checkbox"/> خیر <input type="checkbox"/>
دوره مدیریت کسب و کار MBA	دانشگاه صنایع و معادن ایران	۱۳۹۰	۳۲۰ ساعت	بلی <input checked="" type="checkbox"/> خیر <input type="checkbox"/>
سمینار مدیریت ارتباط با مشتریان	دانشگاه صنایع و معادن ایران	۱۳۹۰	۶ ساعت	بلی <input checked="" type="checkbox"/> خیر <input type="checkbox"/>
سمینار بازاریابی و فروش	دانشگاه صنایع و معادن ایران	۱۳۹۰	۶ ساعت	بلی <input checked="" type="checkbox"/> خیر <input type="checkbox"/>
سمنار مدیریت استراتژیک	دانشگاه صنایع و معادن ایران	۱۳۸۹	۶ ساعت	بلی <input checked="" type="checkbox"/> خیر <input type="checkbox"/>
سمینار آموزشی تکنیک های بازاریابی و فروش بیمه های عمر	دانشگاه صنایع و معادن ایران	۱۳۹۰	۸ ساعت	بلی <input checked="" type="checkbox"/> خیر <input type="checkbox"/>
همایش بین المللی مدیریت ، فروش و بازاریابی	مرکز آموزش مدیریت بازرگانی	۱۳۸۹	۱۶ ساعت	بلی <input checked="" type="checkbox"/> خیر <input type="checkbox"/>
کنفرانس بین المللی بازاریابی، فروش، مذاکرات و مدیریت در مرداد ۸۹	مدرک داخلی با امضا استاد	۱۳۹۰	۸ ساعت	بلی <input checked="" type="checkbox"/> خیر <input type="checkbox"/>
کارگاه آموزشی روش های بازاریابی و فروش بیمه	دانشگاه صنایع و معادن ایران	۱۳۸۹	۸ ساعت	بلی <input checked="" type="checkbox"/> خیر <input type="checkbox"/>
سمینار تکنیک های افزایش فروش	دانشگاه تهران (دانشکده مدیریت)	۱۳۸۸	۶ ساعت	بلی <input checked="" type="checkbox"/> خیر <input type="checkbox"/>
دوره مهندسی فروش	دانشگاه تهران (دانشکده مدیریت)	۱۳۸۸	۱۶ ساعت	بلی <input checked="" type="checkbox"/> خیر <input type="checkbox"/>

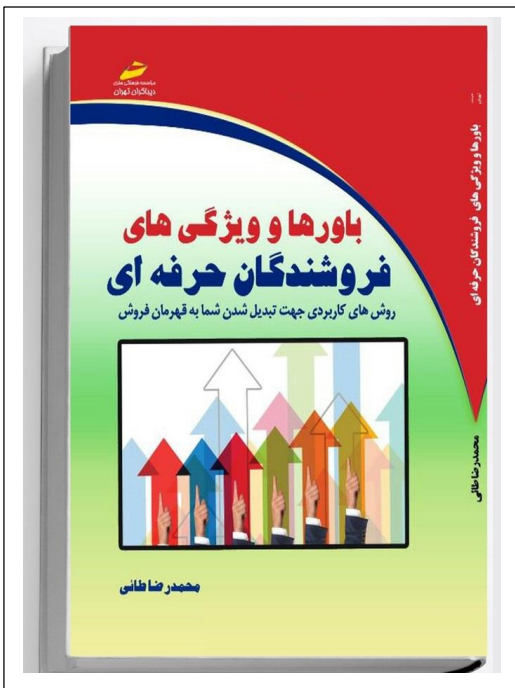
بله <input checked="" type="checkbox"/> خیر <input type="checkbox"/>	۶ ساعت	۱۳۸۹	دانشگاه صنایع و معادن ایران	سمینار روش های علمی وصول مطالبات
بله <input checked="" type="checkbox"/> خیر <input type="checkbox"/>	۵۲ ساعت	۲۰۱۰	BRS	دوره غیر حضوری مهندسی تبلیغات
بله <input checked="" type="checkbox"/> خیر <input type="checkbox"/>	۶ ساعت	۱۳۹۲	علوم مدیریت کسب و کار ویژن	سمینار بازاریابی نوین و آینده پژوهی

توانایی های بنده به صورت کلی:

- توانایی آموزش و مشاوره تخصصی در زمینه فروش و تکنیک های افزایش فروش
- تهیه محصولات صوتی و تصویری + مقالات در زمینه فروش
- جذب و انتخاب نیروی انسانی شایسته
- راه های افزایش فروش در شبکه های مجازی و فضای دیجیتال
- سابقه تجربی به مدت ۹ سال در زمینه فروش و بازاریابی
- تحصیلات مرتبط و سپری کردن دوره های متعدد کاربردی در زمینه کسب و کار، بازاریابی و فروش

عناوین دوره های قابل تدریس:

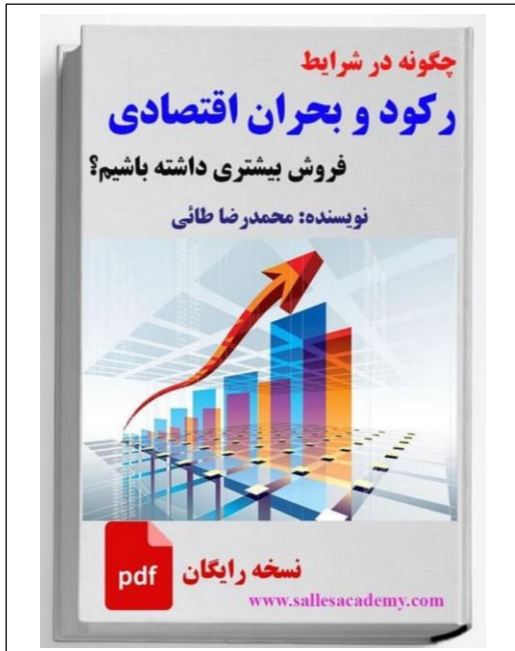
- روش های افزایش فروش در شرایط رکود و بحران اقتصادی
- مهارت های فروشندگی حرفه ای
- روش های فروش در فضای مجازی
- تکنیک های شخصیت شناسی با روش MBTI
- زبان بدن در فروش
- اصول پوشش حرفه ای و آداب معاشرت
- روش های مشتری یابی
- فرآیند متقاعد سازی و نهایی سازی فروش
- مدیریت ارتباط با مشتریان
- تکنیک های رسیدن به موفقیت
- اصول هدفگذاری و رسیدن به هدف



کارگاه آموزشی روش های افزایش فروش در شرایط رکود و بحران



سخنرانی در دانشکده روانشناسی دانشگاه تهران با موضوع اعتماد سازی



سمینار آموزشی راه های رسیدن به موفقیت



کارگاه آموزشی روش های افزایش فروش در شرایط رکود و بحران

