

« رزوم علی محمدی »

معرفی :

علی محمدی در رشته مدیریت صنعتی در سال ۱۳۸۴ تحصیل نموده و همچنین دانش آموخته مدیریت توسعه کسب و کار و کارآفرینی است؛ ایشان از سال ۱۳۸۱ تجربه در زمینه تولید (از سال ۱۳۸۳ طرح تولید پت، آب معدنی و دوغ - سال ۱۳۹۲ طرح تولید فیلترهای P.P تصفیه آب های خانگی)، واردات (از بهمن سال ۱۳۹۰ واردات قطعات یدکی دستگاه های تصفیه آب خانگی از کشورهای تایوان و چین) و صادرات کالا و راه اندازی کسب و کارهای متعدد و متفاوت در کشور دارد. سال ها فعالیت و تحصیل در مقوله فروش حاصل از ارتباطات بین فردی و گروهی، او را متوجه اختلالات فرهنگی در بسیاری از بین فردی در اجتماع نمود؛ در نتیجه نظریه و مدل آموزشی وی بر پایه ساده سازی ارتباطات، لیخند و برون گرایی در ارتباط بین فردی توسط ایشان و گروه همراهش در حال تدریس و ترویج است.

علاقه او به انتقال تجربه سال ها کسب و کار و تجارت در داخل و خارج از مرزهای کشور، وی را به حیطة تدریس و معلمی وارد کرد؛

در سال های تحریم و رکود و همچنین مشکلات بسیار پیچیده ای که گریبان بسیاری از کسب و کارهای کوچک و متوسط را گرفته بود، با توجه به دانشی که از سال ها تجربه کردن شکست و موفقیت هایش حاصل شده بود، تصمیم گرفت که در خروج از رکود و موفقیت کسب و کارهای داخلی، سهمی اگرچه کوچک داشته باشد؛ در نتیجه دوره در زمینه طراحی مدل های کسب و کار (Business model) ، و نقشه راه کسب و کار (Business Plan) توانست روند سامانمند (سیستماتیک) و سازمان یافته ای را در بهینه سازی و علمی نمودن مسیر رشد و پیشرفت بسیاری از سازمان ها نهادینه کند.

ایشان از آنجا که سال ها در حوزه فروش فعالیت نموده، مدل های جدیدی را در مدیریت فروش و فروشندگی تدریس و ترویج می نماید.

سابقه نویسندگی :

- کتاب اول وی « حاجی بازاری، امپراتور دیروز، ایستاده در سایه، امروز » است؛ علی محمدی در این کتاب تجربی-تحلیلی، مدل کسب کار بازاریان سنتی ایران را بررسی نموده و رفتارهای هدفمند و توسعه مند این قشر قدرتمند از کسب و کار را با طرح داستان هایی از موفقیت ها و شکست های آنها شرح داده است.



info@telebazaryabi.com



۰۹۱۲ ۰۹۳ ۵۶۸۹

➤ **علی محمدی؛** نویسنده، محقق، مدرس و مشاور در حوزه بازاریابی، فروش و ارتباطات تلفنی موثر
➤ ارزیاب عملکرد و دانش کارکنان مراکز تماس و فروش تلفنی

• دومین اثر تألیفی علی محمدی، کتاب جامع « بازاریابی، فروش و مذاکرات تلفنی » است که نگاهی عملیاتی و حرفه‌ای‌تر به شیوه‌های آغاز ارتباطات تلفنی و فعالیت‌های خدماتی و فروشندگی تلفنی دارد؛ او در این کتاب طبق اصول مدیریتی، مدیریت بازاریابی و فروش تلفنی را چیدمان داده و برای آن شرح وظایف خاصی تعریف نموده که تاکنون در هیچ کتاب یا مقاله‌ای این‌گونه به مهارت‌های فروش تلفنی پرداخته نشده است. (نسخه چاپی این کتاب منتشر نشده)

★ هر بازاریاب تلفنی باید قدرت مدیریت یک مرکز تماس (Call Center) را داشته باشد، به این معنا که برای تیم تماس تلفنی خود برنامه کاری و دستورالعمل طراحی نماید و عوامل انگیزاننده را در کارکنان تحت مدیریتش شعله‌ور نماید، نه اینکه خود را چرخ‌دنده‌های یک سازمان فروش تلفنی یا ربات‌منشی تلفن بداند. (قسمتی از کتاب جامع بازاریابی، فروش و مذاکرات تلفنی نوشته علی محمدی - فصل دوم، هدف‌گذاری در فروش تلفنی)

سابقه تدریس و مربیگری :

مدرس دوره‌های تخصصی در حوزه‌های :

- بازاریابی، فروش و ارتباطات تلفنی مؤثر
- طراحی مدل‌های کسب‌وکار و بوم طراحی (Canvas) (Business Model)
- طراحی نقشه راه کسب‌وکار (Business Plan)
- طراحی برنامه جامع بازاریابی؛ طراحی، نوشتن و اجرای برنامه بازاریابی (Marketing Plan)
- باشگاه مشتریان؛ ایجاد، چرایی و راهکارهای توسعه آن.

★ ایشان از تیرماه ۱۳۹۵ کلیه امور مربوط به تدریس در رشته‌های دیگر را تعطیل نموده و به صورت کاملاً تخصصی، "بازاریابی، فروش و ارتباطات تلفنی" تدریس می‌نمایند.

وی در جهت ایجاد اشتغال و کمک به حقوق و جایگاه بازاریابان تلفنی، "باشگاه بازاریابان تلفنی" را در مردادماه ۱۳۹۵ تأسیس نمود و توانسته با امضاء قرارداد و تفاهم‌نامه با مؤسسات دولتی و خصوصی و تشکیل کارگروه‌های مختلف، دغدغه اشتغال بازاریابان و فروشندگان تلفنی را مرتفع نموده و در آموزش و تأمین نیروهای بازاریابی و فروش تلفنی متخصص برای سازمان‌ها اقدامات بسیاری را انجام نموده‌اند.

علی محمدی

- بنیان‌گذار وبسایت www.telebazaryabi.com تنها وبسایت تخصصی بازاریابی، فروش و ارتباطات تلفنی در سراسر کشور است.
- مؤسس « باشگاه بازاریابان تلفنی »
- همچنین به عنوان مدیر و مشاور بازاریابی و فروش و مدیر ارشد توسعه کسب‌وکار با سازمان‌های متعددی همکاری می‌نمایند.



info@telebazaryabi.com



۰۹۱۲ ۰۹۳ ۵۶۵۹

➤ علی محمدی؛ نویسنده، محقق، مدرس و مشاور در حوزه بازاریابی، فروش و ارتباطات تلفنی مؤثر

➤ ارزیاب عملکرد و دانش کارکنان مراکز تماس و فروش تلفنی

- برگزارکننده و مدرس دوره‌های سفارشی‌شده (Customize)، ویژه سازمان‌ها و مؤسسات مختلف خصوصی و دولتی در قالب کارگاه‌های بازاریابی، فروش و مذاکرات تلفنی؛
- تدوین کننده جدیدترین دوره ویژه "سازمان‌های خدمت رسان" دولتی که هیچ محصولی برای فروش ندارند و کار این‌گونه مراکز تماس، پاسخ به شکایات، پرسش‌ها و ابهامات مخاطبین، با نام « هنر خدمت‌رسانی و پاسخگویی به نیاز مخاطبین در مراکز تماس » است.
- مشاور تأسیس، تجهیز، توسعه و بهینه‌سازی مراکز تماس (Call Center _ Contact Center) و مراکز فروش (Sale Center)؛ و طراحی و معرفی ابزارهای نوین در راه‌اندازی مراکز تماس تلفنی و همچنین برگزاری پیوسته دوره‌های بازاریابی، فروش و مذاکرات تلفنی هفتگی در سه سطح عمومی و پیشرفته ۱ و ۲؛
- برگزاری کارگاه‌های رایگان سه‌ساعته در روزهای دوشنبه دوم هرماه از مهرماه سال ۱۳۹۵.
- برگزاری همایش‌ها و سمینارهای مختلف در سالن‌های مؤسسات، سازمان‌ها و دانشگاه‌های مطرح کشور
- درزمینه "بازاریابی، فروش و ارتباطات تلفنی مؤثر"
- مدرس و مربی دوره های مربیگری و استادی بازاریابی، فروش و مذاکرات تلفنی در سطح پیشرفته.

« در دنیای امروز، هیچ چیزی ذاتی و مادر زادی نیست و همه چیز اکتسابی ست، برای رسیدن به موفقیت در

کسب‌وکار و زندگی با کسب دانش و تلاش می‌توان به همه‌ی خواسته‌ها رسید »

ارادتمند شما

علی محمدی



info@telebazaryabi.com



۰۹۱۲ ۰۹۳ ۵۶۵۹

➤ **علی محمدی؛** نویسنده، محقق، مدرس و مشاور در حوزه بازاریابی، فروش و ارتباطات تلفنی مؤثر
➤ ارزیاب عملکرد و دانش کارکنان مراکز تماس و فروش تلفنی