

بوت کمپ

بازاریابی و فروش خدمات مالی

مسیر کاربردی یادگیری، تمرین و مهارت‌افزایی ویژه بازار سرمایه



بازاریابی و فروش در بازار سرمایه، فقط پیدا کردن مشتری نیست؛ هنر شناختن نیاز او، ساختن اعتماد و تبدیل یک ارتباط به یک رابطه ماندگار است.

در بازاری که محصولات مالی متنوعند و اعتماد، مهم‌ترین سرمایه هر ارتباط است؛ موفقیت دیگر تنها به دانش تخصصی بازار وابسته نیست؛ بلکه به توانایی شناخت مشتری، کشف نیاز، ایجاد ارزش و ارائه حرفه‌ای راهکارهای مالی بستگی دارد.

بوت کمپ بازاریابی و فروش در بازار سرمایه با نگاهی کاملاً کاربردی طراحی شده تا مسیر رسیدن از «شناخت بازار و مشتری» تا «جذب، فروش و نگهداشت مشتری» را قدم به قدم آموزش دهد. از تحقیقات بازار، طراحی پرسونا و پیشنهاد ارزش گرفته تا روانشناسی ارتباط، فروش مشاوره‌ای، CRM، دیجیتال مارکتینگ و تحلیل KPIهای بازاریابی و فروش.

این بوت کمپ برای کسانی است که می‌خواهند به یک مشاور ارزش‌آفرین تبدیل شوند؛ کسی که مشتری را می‌شناسد؛ اعتماد می‌سازد؛ درست ارتباط برقرار می‌کند و می‌تواند رشد پایدار و قابل اندازه‌گیری ایجاد کند.

اینجا قرار نیست فقط بازاریابی و فروش را یاد بگیرید؛ قرار است بیاموزید چگونه در بازار سرمایه، انتخاب شوید.

تاریخ شروع:

شنبه، ۲۱ شهریور
ساعت ۱۶-۱۲

ویژگی‌های فروشنده حرفه‌ای در بازار سرمایه
با دکتر علی جیل‌عاملی

نحوه برگزاری:

حضوری
چهارراه جهان کودک، خیابان پدیدار، پلاک ۵۴، طبقه ۶

تاریخ پایان:

پنجشنبه، ۱۶ مهر
ساعت ۱۶-۸

حفظ انگیزه در رقابت
با مصطفی کارخانه

شناخت بازارهای مالی، نهادها و محصولات



تحقیقات بازار و بینش مشتری در خدمات مالی



بخش‌بندی بازار، پرسونا و انتخاب بازار هدف



طراحی پیشنهاد ارزش و ارتباطات متقاعدکننده



مدیریت مشتری، CRM و نگهداشت



روانشناسی ارتباط با مشتری



فرآیند فروش، شناسایی Lead و فروش مشاوره‌ای



دیجیتال مارکتینگ در خدمات مالی



تحلیل عملکرد و KPIهای بازاریابی و فروش



دکتر علی جبل عاملی

- قائم مقام مدیرعامل گروه مالی کارآمد
- دکتری مدیریت تکنولوژی گرایش تحقیق و توسعه
- معاون توسعه بازار در نهادهای مالی مختلف
- مدیر واحدها و پروژه های صنعتی



دکتر فرانک جواهردشتی

- دکترای مدیریت بازرگانی گرایش بازاریابی استراتژیک
- مدرس دوره های مدیریت ارتباط با مشتری و رفتار مصرف کننده
- مشاور سازمان ها و شرکت های بنام در حوزه استراتژی های بازاریابی، فروش، مدیریت ارتباط با مشتری و توسعه محصول



مهندس میلاد بلوریان

- مدیر برنامه ریزی و تحلیل کسب و کار گروه مالی کارآمد
- کارشناسی ارشد مهندسی مالی
- مدرس دوره های انجمن علمی دانشگاه تربیت مدرس و آکادمی کارآمد



مهندس فرزاد شاه حیدری

- مدیر بازاریابی گروه مالی کارآمد
- کارشناسی ارشد MBA
- مدرس دوره های بازاریابی در بازار سرمایه





دکتر سید علیرضا میرباقری

- استادیار دانشکده مدیریت و اقتصاد دانشگاه صنعتی شریف



دکتر محسن لالجینی

- دکتری مدیریت بازرگانی
- معاون اسبق توسعه بازار و ارتباط با مشتریان مشاور سرمایه گذاری ترنج
- مشاور ارشد بازاریابی و تحلیل‌گر بازارهای سرمایه‌گذاری در بانک آینده
- مدیر عامل شرکت مشاوره مدیریت تدبیر سرآمد شریف



مهندس امیر ایمن پور

- مؤسس OKR Coach و مربی
- مدرس OKR در شرکتهای مختلف و نهادهای مالی
- مدرس دوره های هوش تجاری در موسسه توسعه
- کارشناسی ارشد مهندسی صنایع دانشگاه شریف و مهندسی مالی دانشگاه امیرکبیر



مصطفی کارخانه

- مربی پرافتخار والیبال ایران

شهریور
۱۴۰۵

AUG | SEP | 2026
ربیع الاول | ربیع الثانی | ۱۴۴۸

شنبه	یکشنبه	دوشنبه	سه شنبه	چهارشنبه	پنجشنبه	جمعه
	۱	۲	۳	۴	۵	۶
۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲	۱۳
۱۴	۱۵	۱۶	۱۷	۱۸	۱۹	۲۰
۲۱ ساعت ۱۶-۲۰	۲۲ ساعت ۱۴-۱۸	۲۳ ساعت ۱۶-۲۰	۲۴	۲۵	۲۶	۲۷
۲۸ ساعت ۱۴-۱۸	۲۹ ساعت ۱۴-۱۸	۳۰ ساعت ۱۶-۲۰	۳۱			

مهر
۱۴۰۵

SEP | OCT | 2026
ربیع الثانی | جمادی الاولى | ۱۴۴۸

شنبه	یکشنبه	دوشنبه	سه شنبه	چهارشنبه	پنجشنبه	جمعه
				۱	۲	۳
۴	۵ ساعت ۱۴-۱۸	۶ ساعت ۱۶-۲۰	۷	۸	۹ ساعت ۸-۱۶	۱۰
۱۱	۱۲ ساعت ۱۴-۱۸	۱۳ ساعت ۱۶-۲۰	۱۴	۱۵	۱۶ ساعت ۸-۱۶	۱۷
۱۸	۱۹	۲۰	۲۱	۲۲	۲۳	۲۴
۲۵	۲۶	۲۷	۲۸	۲۹	۳۰	

برای ثبت نام، از طریق لینک زیر اقدام کنید.

بوت کمپ بازاریابی و فروش خدمات مالی

پس از اتمام مهلت ثبت نام، رزومه‌ها بررسی و از واجدین شرایط برای مصاحبه‌ی حضوری و پنل‌های ارزیابی شایستگی دعوت خواهد شد. پذیرفته‌شدگان مرحله‌ی اول، در کلاس‌ها شرکت کرده و نفرات برگزیده در پایان بوت کمپ در شرکت‌های گروه مالی کارآمد استخدام خواهند شد. پذیرفته‌شدگان به صورت رایگان بورسیه می‌شوند و در صورت غیبت بیش از سه جلسه از دوره حذف خواهند شد. کلاس‌ها به صورت حضوری برگزار می‌شود. این دوره از ۸ ماژول شکل گرفته و هر ماژول یک تمرین عملی دارد.

