



سوابق آموزشی علی خویه ([www.khooyeh.com](http://www.khooyeh.com)) تلفن  
همراه: ۰۹۱۲۲۹۹۱۶۰۸

- مدرس دوره MBA, DBA در دانشگاه تهران
  - موسس و مجری مدرسه بازاریابی و فروش ایران
  - مدرس دوره های مختلف انجمن فارغ التحصیلان دانشگاه های مختلف
  - تدریس دوره های آموزشی مختلف از جمله دوره های زیر
- در مراکز آموزش عالی متعدد از جمله سازمان مدیریت صنعتی، موسسه آموزش عالی آزاد ماهان، موسسه آموزشهای بازرگانی، آکادمی توف ایران-آلمان، موسسه مشاوران، آموزشگاه بازاریازان، موسسات آموزش عالی آزاد نگاره و ...

- دوره اصول بازاریابی و مدیریت بازار
- دوره استراتژیهای بازاریابی
- دوره مدیریت خلاقیت و نو آوری
- دوره قیمت گذاری و اصول قیمت گذاری
- دوره مهندسی فروش و فروش حضوری
- دوره مدیریت امور فروش و فروشندگی حرفه ای
- دوره اصول و مبانی تدوین طرح کسب و کار (Plan Business)
- دوره ارتباطات یکپارچه بازاریابی (IMC)
- دوره طراحی و تدوین طرح بازاریابی (Marketing Plan)
- دوره تکنیکهای فرصت یابی در بازار
- دوره مدیریت برند
- دوره اصول و فنون تبلیغات تجاری
- دوره مدیریت تبلیغات اینترنتی
- دوره مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)

○ دوره اصول و فنون مذاکره

○ و ...

• **برگزاری کارگاه‌های آموزشی متعدد در حوزه مدیریت، بازاریابی، برند، فروش و تبلیغات برای موسسات متعدد دولتی و خصوصی از جمله:**

• شرکت های سرمایه گذاری مانند

• شرکت سرمایه گذاری البرز (پخش البرز، البرز دارو، سبحان دارو و ...)

• شرکت سرمایه گذاری الغدیر

• شرکت سرمایه گذاری شستا

• شرکت سرمایه گذاری بانک کشاورزی

• شرکت سرمایه گذاری مسکن

• و ...

• شرکت های خودروسازی مانند

• آسان موتور

• شرکت مگا موتور

• شرکت ایران خودرو و زیرمجموعه های آن

• گروه سایپا (خودروسازی سایپا، پارس خودرو، زامیاد، سایپا دیزل، رایان سایپا، سایپا

شیشه، سازه گستر، رادیاتور ایران، فنساز زر و ...)

• و ....

• شرکت های لوازم خانگی مانند

• گروه صنعتی انتخاب (اسنوا، دوو، حایر)

• ال جی

• بوش

• سامسونگ

- و ...
- بانک های مختلف شامل
  - بانک سامان
  - بانک ملی ایران
  - بانک ملت
  - بانک اقتصاد نوین
  - بانک صادرات ایران
  - بانک پارسیان
  - بانک کشاورزی
  - و ....
- شرکت سرمایه گذاری مسکن
- شرکت پخش رازی
- شرکت های بیمه ای مختلف
  - بیمه شهر
  - بیمه ملت
  - بیمه آسیا
  - بیمه البرز
  - بیمه ایران
  - بیمه پاسارگاد
  - بیمه پارسیان
  - و ....
- شرکتهای مخابراتی و ارتباطی مانند
  - مخابرات استان تهران
  - ایرانسل
  - همراه اول

- مخابرات استان قم
- مخابرات مشهد
- رایتل
- شرکت های فولادی مانند
  - شرکت فولاد مبارکه
  - شرکت فولاد خوزستان
  - شرکت ذوب آهن اصفهان
  - و ....
- شرکت های نفت و گاز و پتروشیمی مانند
  - شرکت نفت و پتروشیمی عسلویه
  - شرکت نفت آبادان
  - شرکت نفت ملی ایران
  - شرکت گاز استان های مختلف
  - پارس جنوبی
  - و...
- شرکت های لبنیاتی مانند
  - کاله
  - میهن
  - پگاه در استان های مختلف
  - پاک
  - هراز
  - و....
- روزنامه های و نشریه های مختلف مانند
  - روزنامه ایران
  - دنیای اقتصاد

- همشهری
- پیک برتر
- پزشکی نوین
- خانواده
- خلاقیت
- موفقیت
- و ...
- شرکت های صنایع غذایی با برندهایی مانند
  - شیرین عسل
  - مهنام
  - زرماکارون
  - یک ویک
  - چی توز
  -
- شرکت های شوینده و بهداشتی و آرایشی مانند
  - گلرنگ
  - تولی پرس
  - صحت
  - پنبه ریز
  - مای
  - داروگر
  - اتوسا
  - پرژک
  - و ...
- شرکت های نوشیدنی مانند

- کوکا
- پیسی
- هایپ
- عالیس
- زمزم
- هافنبرگ
- ایستک
- و ...

- 
- شرکت مپنا
- شرکت راهور
- شرکت سیما گستر
- شرکت پیشتاز طب
- پوشاک هاکوپیان
- 
- و ...

---

سوابق مشاوره علی خویه ( [www.gmas.ir](http://www.gmas.ir) )

ریاست انجمن مشاوره مدیریت بازاریابی ایران

ریاست انجمن مهندسی فروش ایران

- انجام و مشارکت مستقیم و غیر مستقیم در پروژه های متعدد پژوهشی و مشاوره ای در حوزه های مختلف مدیریت در زمینه های مختلف ، بازاریابی و تحقیقات بازار،

**مدیریت تبلیغات، مدیریت و مهندسی برند، فروش و مهندسی فروش، ارتباطات و ... در سازمان های مختلف دولتی و خصوصی از جمله:**

- مخابرات استان تهران و شهرهای مختلف
- همراه اول
- وزارت تعاون
- وزارت کار و رفاه اجتماعی
- سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران
- سازمان تامین اجتماعی
- شرکت های نفت و گاز و پتروشیمی در شهرهای جنوبی مانند پتروشیمی آبادان، عسلویه، پارس و ...
- گروه خودروسازی سایپا و ایران خودرو
- ماشین سازی اراک
- تراکتورسازی تبریز
- نیروگاه اتمی بوشهر
- بانک ملت
- بانک گردشگری
- آژانس های مختلف مسافرتی
- شرکت های لبنیاتی مانند کاله، میهن و ...
- شرکت های لوازم خانگی مانند ال جی، بوش، اسنوا، دوو و ...
- شرکت های مبلمان مانند ایران، خلیج فارس، خاورمیانه و ...
- کلینیک های پزشکی و مطب های مختلف پزشکان مشهور مانند دکتر دادور، دکتر زمانی، دکتر روحبخش و ...
- شرکت های ساختمانی و ساخت و ساز مانند عمران و مسکن راهیان، سازه پایدار، سرمایه گذاری مسکن، آ اس پ، کیان، برج تهران، توسعه بین المللی ساختمان و ...
- رستوران ها و فست های مختلف در سراسر کشور مانند آتیشه، سوران، کلبه، جیسا و ...

- شرکت های تولیدی و صنعتی مختلف در سراسر کشور مانند هپکو، افق سازه، پالمر،
- مراکز خرید مختلف در سراسر کشور مانند لاوین، خلیج فارس، دارکوب و ...
- و ...

## • خدمات گروه مشاوره خویه [www.khooyeh.ir](http://www.khooyeh.ir)

• 09122991608

- گروهی از اساتید دانشگاه، متخصصان، پژوهشگران حرفه ای، مجریان با تجربه، مدیران با سابقه و ... ارائه بیش از ۵۰۰۰ ساعت مشاوره تخصصی به سازمان ها و برندهای معتبر، اجرای بیش از صدها پروژه تحقیقات بازار، برندسازی، رفتار مصرف کننده، کلوب مشتریان، CRM، مهندسی فروش و بازاریابی، کمپین تبلیغات، برنامه های ارتباطات بازاریابی IMC و روابط عمومی، دپارتمان بازاریابی و فروش، فروشگاه، مدیریت پخش و توزیع، فروش مویرگی، هدفگذاری، تقسیم بازار، راه اندازی دپارتمان فروش و بازاریابی، کلینیک بازاریابی، برنامه بازاریابی و ....
- استقرار سیستم توزیع و فروش مویرگی، استقرار مهندسی فروش و ...

• خدمات گروه مشاوره خویه [www.khooyeh.ir](http://www.khooyeh.ir)

- مشاوره فروش، مشاوره راهکارهای افزایش فروش، مشاوره مهندسی فروش، تشکیل دپارتمان فروش و بازاریابی، اجرای پروژه های مهندسی فروش، راه اندازی و استقرار فروش و بازاریابی مویرگی، راه اندازی و استقرار فروشگاه، اجرای پروژه های چیدمان فروش، تربیت فروشندگان و ویزیتور، استخدام فروشندگان و بازاریاب، راه اندازی پخش و توزیع مویرگی، استقرار نرم افزارهای فروش، مشاوره نرم افزار و سخت افزار فروش، فروش آنلاین، مشاوره فروشگاه مجازی، مشاوره ارتقا فروش، مشاوره ترفیع فروش، اجرای جشنواره های فروش،

• خدمات گروه مشاوره خویه [www.khooyeh.ir](http://www.khooyeh.ir)

- مشاوره جهت تدوین اهداف فروش و استراتژی های هدفگذاری در فروش و برنامه های زمان بندی اهداف فروش و بازاریابی



نظارت بر اجرای برنامه‌ی فروش و بازاریابی، تنظیم روش‌ها و جداول پیش‌بینی فروش به روش‌های حرفه‌ای و علمی، تدوین و ایده‌پردازی برنامه‌های افزایش فروش، اجرای جشنواره‌های فروش و بازاریابی، ارائه راهکارهای ارتباطی و تعاملی در جهت‌سازی سیستم‌های سخت‌افزاری و نرم‌افزاری و فکر افزایش فروش، استخدام‌گزینش و مصاحبه با نیروهای فروش، به‌کارگماری نیروهای موثر فروش، تشکیل دپارتمان فروش و بازاریابی، بررسی دلایل کاهش مشتریان و افت فروش و دلایل نارضایتی مشتریان، بررسی دلایل ناکارآمدی نیروهای فروش. شناسایی عوامل وفادار نبودن مشتریان و گرایش آنها به رقبا،

روش‌های افزایش میزان وفاداری مشتریان و تکنیک‌های وفادارسازی مشتریان، بررسی ویژگی‌های محیط‌های مختلف فروش

• خدمات گروه مشاوره خویه [www.khooyeh.ir](http://www.khooyeh.ir)

• تدوین شرح وظایف سطوح مدیریتی و مهندسی فروش، پیاده‌سازی و بهینه‌سازی سیستم‌های جامع مدیریت فروش و بازاریابی در سازمان، طراحی تدوین و استقرار فرآیندهای فروش، تدوین سیاست‌ها و استراتژی‌های فروش سازمان با هماهنگی مدیران، بررسی و آنالیز روانشناسی خرید و روان‌شناسی فروش، تحقیقات رفتار مصرف‌کنندگان، اجرای جشنواره‌های فروش و بازاریابی، آنالیز دلایل شکست روشهای اجرایی در جذب مشتریان جدید، بهبود سطح حفظ مشتری جهت افزایش فروش و ایجاد جریان درآمد اضافی، ایجاد واحد CRM اثربخش و اجرایی در شرکت و سازمان، شناسایی نیازهای مشتریان و جلب اعتماد آنها برای خرید، آموزش تیم فروش در جهت بهبود عملکرد، تکنیک‌های رفتارشناسی و رفتارسنجی مشتریان در فروش، طبقه‌بندی انواع مشتریان و تکنیک‌های فروش به آنها، طراحی و نظارت بر چرخه عملیات فروش، طراحی عملیات ستادی فروش، اجرای مناسب‌ترین و ساده‌ترین روشهای فروش و بازاریابی، مشاوره در جهت کاهش هزینه‌های بازاریابی و فروش

• ....  
• گزارش فعالیت‌های تیم مشاوره آموزش تحقیقات و اجرای GMAS در چند ماه اخیر ....

- ارایه مشاوره های تخصصی به یک گروه تخصصی تولیدی مواد غذایی و خوراکی
- راه اندازی سیستم توزیع و فروش مویرگی استاندارد علمی و حرفه ای برای چندین شرکت معتبر در سطح کشور
- اجرای مهندسی فروش برای چندین شرکت معتبر بازرگانی تولیدی و خدماتی
- سخنرانی در چندین سمینار مختلف در حوزه مدیریت، بازاریابی، فروش، تبلیغات و برند
- اجرای سیستم هویت بصری برند و مدیریت برند برای چندین شرکت معتبر در زمینه محصولات مختلف این شرکت
- مشاوره های تخصصی در حوزه بازاریابی، فروش، برند، تبلیغات، خلاقیت و سیستم های افزایش فروش و برنامه های ترفیع برای چندین شرکت در حوزه دکوراسیون و صنعت ساختمان و صنایع صنعتی
- آموزش های مختلف در حوزه فروش
- برگزاری سومین دوره بخبگان مدیریت بازاریابی و فروش ، مدیران بازاریابی و فروش نخبه
- برگزاری اولین دوره بلند مدت مدیریت پارتیزانی برای مدیران عامل مطرح کشور
- سخنرانی در سمینار اقیانوس آبی . و اجرای سیستم اقیانوس آبی برای یک شرکت معتبر در تمامی سطوح تولید خدمات فروش بازاریابی تبلیغات و ...
- برگزاری کارگاه های آموزشی اجرایی در شرکت های مختلف و سازمان های معتبر
- ارایه مشاوره های تخصصی به چندین فروشگاه زنجیره ای و راه اندازی و استقرار چندین فروشگاه معتبر زنجیره ای در سطح کشور- اجرای چندین پروژه چیدمان فروش و تدریس دوره های مدیریت فروشگاه و چیدمان فروش
- اجرای چندین پروژه تحقیقات بازار
- مشاوره و اجرای مهندسی فروش ملک و ساختمان برای چندین پروژه ...
- مشاوره و اجرای چندین سیستم فروش صنعتی و بازاریابی صنعتی برای چند شرکت معتبر صنعتی
- سخنرانی در سمینار بازاریابی خدمات آموزشی و کارگاه آموزشی بازاریابی خدمات
- ارایه مشاوره های تخصصی به چندین پزشک مطرح کشور و مدیران عامل مطرح چندین برند و سازمان

