

# MARKETING

# MBA

— FOR HIGH-TECH BUSINESS —



مجتمع

علوم و فناوری های پیشرفته ثمین

 w b t . i r



## MBA



## نایک و آدیداس: رقابتی که دنیای ورزش را تغییر داد

نایک سال‌ها یکه‌تاز صنعت پوشاک و تجهیزات ورزشی بود. این برند آمریکایی با تبلیغات انگیزشی، استفاده از چهره‌های مشهور و نوآوری در طراحی، توانست به یکی از تأثیرگذارترین نام‌ها در جهان تبدیل شود. شعار معروف "Just Do It" و همکاری با اسطوره‌هایی مانند مایکل جردن و کریستیانو رونالدو، نایک را به برندی فراتر از یک شرکت ورزشی تبدیل کرد؛ برندی که نماد موفقیت، جسارت و تلاش بود. علاوه بر این، نایک با فناوری‌هایی مثل Air Max و Flyknit راحتی و عملکرد را در محصولات خود افزایش داد و با حمایت مالی از بزرگ‌ترین رویدادهای ورزشی، حضور خود را در بازار جهانی تثبیت کرد.

اما درست زمانی که نایک بی‌رقیب به نظر می‌رسید، آدیداس با یک تغییر استراتژی بزرگ وارد میدان شد. این برند آلمانی که سال‌ها در سایه‌ی رقیب آمریکایی‌اش بود، به جای رقابت مستقیم در حوزه عملکرد ورزشی، مسیر متفاوتی را انتخاب کرد. آدیداس تمرکز خود را از صرفاً تجهیزات ورزشی به ترکیب ورزش و مد تغییر داد و با همکاری‌هایی مثل طراحی کفش‌های Yeezy با کانیه وست، توانست وارد بازار سبک زندگی شود. این حرکت باعث شد که آدیداس نه تنها در بین ورزشکاران، بلکه در دنیای مد نیز طرفداران زیادی پیدا کند.

علاوه بر این، آدیداس روی تبلیغات دیجیتال و شبکه‌های اجتماعی سرمایه‌گذاری کرد و به جای تبلیغات سنتی، با ایجاد کمپین‌های تعاملی، ارتباط قوی‌تری با نسل جوان برقرار کرد. در حوزه فناوری نیز، این برند با معرفی Boost، یک فناوری انقلابی در تولید کفش‌های راحت و سبک، توانست در رقابت با نایک برگ برنده‌ای داشته باشد. همچنین، تمرکز آدیداس روی فوتبال باعث شد که این برند در بزرگ‌ترین ورزش جهان جایگاه قدرتمندی پیدا کند.

همکاری با تیم‌هایی مانند رئال مادرید و منچستر یونایتد و تأمین لباس‌های رسمی جام جهانی، جایگاه آدیداس را در فوتبال محکم‌تر کرد. نکته جالب این رقابت این است که هر دو برند در تلاش‌اند نه تنها از یکدیگر پیشی بگیرند، بلکه فرهنگ ورزش و سبک زندگی را نیز تغییر دهند. نایک همچنان با تبلیغات الهام بخش خود، مردم را به تلاش و پشتکار تشویق می‌کند، در حالی که آدیداس با ترکیب مد و تکنولوژی، ورزش را به بخشی از زندگی روزمره تبدیل کرده است.

این رقابت نشان می‌دهد که حتی در بازاری که یک برند برتری مطلق دارد، همیشه فرصتی برای ورود و موفقیت یک رقیب جدید نیز وجود خواهد داشت. آدیداس با استراتژی هوشمندانه خود توانست بازار را متحول کند و حالا این دو غول ورزشی، در یک نبرد بی‌پایان برای تسلط بر صنعت پوشاک ورزشی، به رقابت خود ادامه می‌دهند.

# چرا

مدیریت کسب و کار

# MBA ؟

- تصمیم‌گیری آگاهانه و استراتژیک
- افزایش توانایی مدیریت منابع مالی و منابع انسانی
- شناخت بازار و مزیت‌های رقابتی
- حل چالش‌ها و مدیریت بحران‌ها
- افزایش فرصت‌های شغلی و کارآفرینی

# در گرایش بازاریابی چه می‌آموزید ؟

- تحلیل رفتار مشتری
- بررسی رقبا و جایگاه بازار
- تحلیل عملکرد و تدوین کمپین‌های تبلیغاتی
- پیش‌بینی روندهای بازار و رفتار مشتریان
- اصول برندسازی و وفادار کردن مشتریان

# توانمندی‌های حاصل‌شما در این دوره چه مواردی است ؟

- ایجاد ارتباط با اساتید به نام
- شبکه‌سازی با افراد دارای کسب‌وکارهای مختلف
- انجام تحقیقات بازاریابی مناسب و مدیریت بازاریابی کارآمد
- انجام تبلیغات کارآمد و به صرفه در فضای دیجیتال
- برقراری ارتباط با مشتری مناسب و مدیریت فروش کارآمد



## شیوه برگزاری دوره جامع MBA

دوره جامع MBA ثمین به صورت ترکیبی برگزار شده و فرصتی بی نظیر برای یادگیری مهارت‌های کلیدی مدیریت کسب و کار فراهم می‌کند. این دوره شامل ۱۰۰ ساعت آموزش آفلاین، ۱۰ ساعت آموزش آنلاین با حضور اساتید مجرب و ۲۰ ساعت پروژه عملی است که به شما امکان می‌دهد آموخته‌های خود را در دنیای واقعی به کار بگیرید. پس از ثبت نام، نام کاربری اختصاصی دریافت خواهید کرد که از طریق آن می‌توانید به فضای آموزش الکترونیکی دسترسی داشته باشید و از محتوای ویدئویی آموزشی بهره‌مند شوید. همچنین، امکان تعامل با اساتید و سایر شرکت‌کنندگان فراهم بوده تا تجربه‌ای تعاملی و پربار داشته باشید.

- محتوای به روز و مبتنی بر آخرین دانش جهانی
- آموزش استاد محور با بهره‌گیری از اساتید مجرب
- طراحی دوره براساس نیازهای واقعی بازار و مهارت‌های مورد تقاضا
- ارائه مثال‌های کاربردی و مطالعه موردی از کسب و کارهای موفق
- صدور گواهی معتبر و قابل استناد وزارت علوم برای ارتقا شغلی و تحصیلی

## پشتیبانی دوره جامع MBA ثمین

در دوره جامع MBA ثمین، پشتیبانی قوی و فعال یکی از اولویتهای ماست. اساتید دوره نیز در کنار تیم پشتیبانی حضور دارند تا در مسیر یادگیری شما را همراهی کنند و به سوالات تخصصی تان پاسخ دهند. در صورتی که اساتید در دسترس نباشند، تیم پشتیبانی ثمین در اسرع وقت به شما پاسخ خواهد داد و اطمینان حاصل می‌کند که هیچ ابهامی در مسیر یادگیری شما باقی نماند. هدف ما این است که شما با خیالی آسوده و بدون نگرانی، بر روی یادگیری و پیشرفت خود تمرکز کنید.

## انجام پروژه‌های درسی

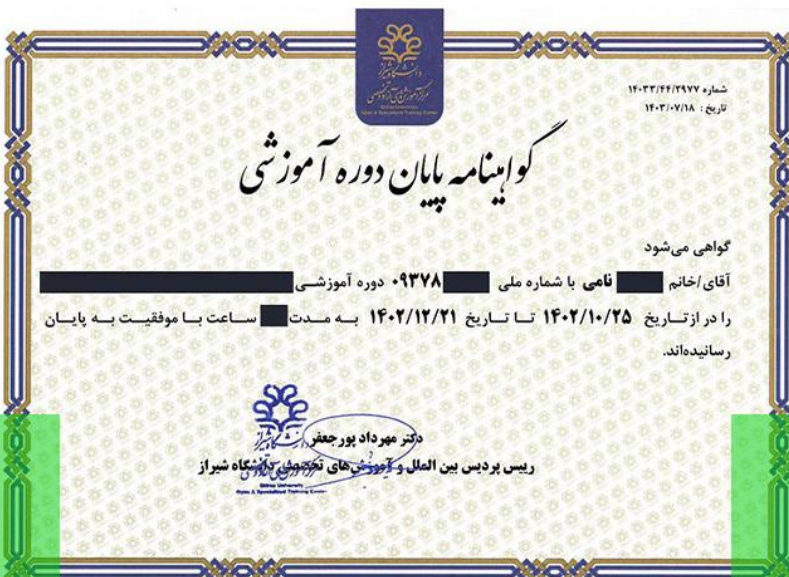
تمرین‌ها و پروژه‌های درسی در طول دوره به صورت منظم و تحت نظر اساتید ارائه می‌شود و دانش‌پذیران باید آن‌ها را در زمان تعیین شده تکمیل کنند. این تمرین‌ها برخی به صورت فردی و برخی دیگر به صورت گروهی طراحی می‌شوند و معمولاً جنبه‌های عملی و کاربردی دارند که به عمق بخشیدن به مباحث و تقویت مهارت‌های دانش‌پذیران کمک می‌کند. انجام دقیق و به موقع این تمرین‌ها تأثیر زیادی در ارزیابی نهایی استاد از عملکرد دانش‌پذیر دارد و نقش اساسی در پیشرفت تحصیلی و دستیابی به موفقیت در دوره ایفا می‌کند.

## آزمون پایانی

در پایان دوره، به منظور سنجش میزان تسلط شما بر مفاهیم و مهارت‌های آموزش دیده، یک آزمون جامع برگزار خواهد شد. این آزمون به طور ویژه طراحی شده تا بخش‌های مختلف آموخته‌های شما را مورد بررسی قرار دهد و از شما خواسته شود تا توانایی خود را در به کارگیری یکپارچه و منظم مجموعه مفاهیم و مهارت‌ها در شرایط واقعی نشان دهید.

## دریافت گواهینامه پایان دوره

در صورت موفقیت در گذراندن دوره، مدرک معتبر وزارت علوم از دانشگاه شیراز به شما اعطا خواهد شد.



## مدرسان دوره

- دکترای مدیریت بازاریابی دانشگاه تهران
- سابقه مدیریت در حیطه بازاریابی فروش
- مشاور در حیطه بازاریابی و فروش
- مدرس دوره‌های تخصصی در زمینه‌های بازاریابی و فروش، برندسازی، تبلیغات، مذاکره و ...



۱. آقای دکتر  
کامبیز طهرانی

- دارای مدرک MBA گرایش بازاریابی و مدیریت استراتژیک و POST MBA از دانشگاه سوئد
- دارای مدرک DBA MARKETING گرایش برندینگ و POST DBA گرایش مدیریت عالی اجرایی کسب‌وکار
- مشغول در حوزه آموزش و مشاوره کوچینگ در حیطه بازاریابی و فروش و برندینگ و منابع انسانی مرتبط با مارکتینگ و برندینگ



۲. آقای دکتر  
سالار معینی

- دکترای بازاریابی دانشگاه علامه طباطبایی
- مشاوره و مدرس بازاریابی و توسعه کسب و کار
- همکاری با مجموعه‌های مختلف مانند کسب‌وکارهای آنلاین، فعالیت‌های استارت‌آپی و ...



۳. آقای دکتر  
حمیدرضا قاضی مقدم

- دارای مدرک content marketing از شرکت HUBSPOT
- دارای مدرک GOOGLE ADWORDS از شرکت گوگل
- راه اندازی کسب و کارهای دیجیتال و صاحب مجموعه LIMITLESS
- صاحب امتیاز صفحه NIKVEST
- ارائه دهنده سرویس دیجیتال مارکتینگ به شرکت های مختلف ایرانی و خارجی



۴. آقای مرتضی  
علوی نیک

- راه اندازی شرکت شبکه ارزش آفرینان خلاق، شرکت آینده گستر خلاق
- راه اندازی چند کسب و کار الکترونیک
- مشاور و مدرس خلاقیت و کارآفرینی و بازرگانی
- مدیر آموزش و ترویج ستاد کارآفرینی تهران
- مدیر آموزش خانه کارآفرینان
- مدیر روابط عمومی مرکز کارآفرینان دانشگاه تهران



۵. آقای دکتر  
محسن برزگر

- دارای مدارک حرفه ای از موسسه مدیریت پروژه آمریکا مانند پورتفولیو حرفه ای، مدیریت طراح حرفه ای و ....
- مدرس دوره آمادگی آزمون PMP و دوره های مدیریت پروژه و تحلیل کسب و کار
- دارای ۱۹ سال سابقه اجرایی در پروژه های داخل و خارج از کشور



۶. آقای علی  
فلاح پور

- دکترای حقوق خصوصی
- مدرس حقوق تجارت و کسب و کار
- مشاور حقوقی شرکت های تجاری مختلف
- مولف کتب حقوقی



۷. آقای دکتر  
جواد معتمدی



۱. آقای دکتر  
کامبیز طهرانی

- مدیریت ارتباط با مشتری
- مدیریت بازاریابی

۲. آقای دکتر  
سالار معینی

- مدیریت فروش

۳. آقای دکتر  
حمیدرضا قاضی مقدم

- تحقیقات بازاریابی
- مدیریت برند

۴. آقای مژدی  
علوی نیک

- دیجیتال مارکتینگ

۵. آقای دکتر  
محسن برزگر

- راه اندازی کسب و کار  
جدید

۶. آقای علی  
فلاح پور

- مدیریت پروژه

۷. آقای دکتر  
جوادمعتمدی

- حقوق کسب و کار

# MBA

## سرفصل‌های دوره

### مدیریت پروژه

- مقدمه و تعریف پروژه
- تعریف مدیریت پروژه
- PMI Talent Triangle
- خطاهای شناختی در مدیریت پروژه
- معیارهای موفقیت و محدودیت‌های پروژه
- چرخه بهبود مستمر
- ذی‌نفعان و مذاکره با آنها
- زمان بندی پروژه
- ریسک در مدیریت پروژه

## راه اندازی کسب و کار جدید

- تعریف مفاهیم اساسی
- منابع فرصت در کارآفرینی
- دیدگاه کارآفرینانه
- مدل سازی ایده و مشتری
- مثلث ارزش برای ارائه ارزش پیشنهادی
- طراحی مدل کسب و کار
- عوامل کلیدی موفقیت
- مدیریت منابع و فرایندها

## مدیریت بازاریابی

- تعریف بازار و بازاریابی
- انواع بازار و بازاریابی
- نسل های بازاریابی
- چرخه عمر محصول
- استراتژی های مدیریت تقاضا
- مدل STP و اهمیت آن در بازاریابی
- انواع ویژگی های مشتریان
- مزیت های رقابتی و استراتژی های قیمت گذاری
- توزیع و تبلیغات
- بازاریابی خدمات

## دیجیتال مارکتینگ

- اصول اولیه دیجیتال مارکتینگ
- چرخه طلایی
- SEO
- نگارش مقاله در وردپرس
- اینستاگرام در دیجیتال مارکتینگ
- کمپین های دیجیتال
- گوگل آنالیتیکس

## مدیریت فروش

- مبانی فروش و بازاریابی
- مدل های فروش
- فرایندهای فروش
- CRM و CEM
- بازاریابی رابطه ای
- نقش ها و تصمیم گیری های مشتری
- ناهماهنگی شناختی و سطح درگیری مشتری
- مدیریت محصول و بازارهای سازمانی
- استراتژی های فروش و بازاریابی نسل جدید
- مذاکره و روانشناسی مشتری

لطفا روی لینک های زیر کلیک کنید

**YouTube**



**Facebook**



**Instagram**



**Telegram**



**WhatsApp**



**Linkedin**



**Bale**



**Call**



مجموعه  
علوم و فناوری های پیشرفته زمین

## ماکی هستیم؟

مجتمع آموزشی و پژوهشی ثمین با بیش از ۲۵ سال سابقه یکی از پیشگامان تولید محتوای آموزشی چند رسانه‌ای و تعاملی، پیاده‌سازی انواع پرتال‌های سازمانی، اطلاع‌رسانی و همچنین برگزارکننده دوره‌های مجازی در کشور، طی ۲۰ سال گذشته بوده است. این مجتمع آموزشی و پژوهشی متشکل از شرکت‌هایی با تخصص‌های مختلف در زمینه IT، صنعت الکترونیک و تولید محتوای آموزشی می‌باشد که با همگرا نمودن فعالیت‌های آنان، توانسته است با انجام موفقیت‌آمیز تحقیقات، طراحی و تولید انواع سیستم‌های آموزشی، گامی مؤثر و نقشی ملموس در صنعت IT و تولید محتوای آموزشی ایفا نماید. در این راستا می‌توان از ارائه خدمات آموزش الکترونیکی اعم از تولید محتوا و سامانه‌های آموزشی برای بسیاری از مراکز آموزشی و سازمان‌های دولتی بزرگ کشور نام برد و از آن جمله: دانشگاه پیام نور، سازمان پژوهش و برنامه‌ریزی، وزارت آموزش و پرورش، دانشگاه مجازی نیروهای مسلح (دانشگاه صنعتی مالک اشتر)، وزارت امور خارجه، وزارت صنایع (سازمان شهرک‌های صنعتی ایران)، دانشگاه معارف اسلامی، بانک مسکن، وزارت بهداشت و درمان و آموزش پزشکی، وزارت بازرگانی، بنیاد شهید و امور ایثارگران، نهاد نمایندگی رهبری در دانشگاه‌ها، به عنوان مهم‌ترین بهره‌برداران خدمات مهندسی نرم‌افزاری و آموزشی این مجموعه می‌باشند.

## توانمندی‌ها و سوابق دانشگاهی مجتمع آموزشی و پژوهشی ثمین

- همکاری با تعدادی از دانشگاه‌ها خصوصاً دانشگاه تهران، دانشگاه پیام نور و دانشگاه آزاد اسلامی در تجهیز آزمایشگاه‌ها (لوازم آزمایش پرداز، دستگاه اندازه‌گیری در حوزه برق الکترونیک)
- طراحی و پیاده‌سازی اولین دانشگاه مجازی کشور در دانشگاه صنعتی مالک اشتر در سال ۱۳۸۴

- همکاری با دانشگاه شیراز به منظور برگزاری دوره‌های آموزشی دانشجویان خارج از کشور از سال ۸۹ تاکنون
- تولید بیش از ۸۰ عنوان محتوای درسی برای سازمان پژوهش و برنامه‌ریزی درسی وزارت آموزش و پرورش
- تولید بیش از ۱۲۰ عنوان محتوای درسی برای دانشگاه پیام نور از دوره‌ی کارشناسی تا دوره‌ی کارشناسی ارشد
- طراحی و پیاده‌سازی سامانه مدیریت یادگیری و راه‌اندازی اولین دوره مجازی دانشگاه پیام نور در سال ۱۳۸۹ با ثبت نام ۲۵۰۰ دانشجو
- همکاری با جهاد دانشگاهی دانشگاه صنعتی شریف در برگزاری دوره‌های تخصصی MBA مارکتینگ از سال ۱۴۰۰ تاکنون
- همکاری با سازمان مدیریت در برگزاری دوره‌های ضمن خدمت کارکنان دولت
- همکاری در طراحی و تولید محتوای آموزشی تحت وب و مالتی مدیا با دانشگاه معارف جهت ارائه دروس معارف اسلامی به کلیه دانشجویان کشور در سال ۱۳۹۱
- ارائه خدمات آموزشی به قریب ۲۰ هزار دانش‌آموز، فراگیر و دانشجو با ارائه زیرساخت‌های مدیریت آموزشی؛ کلاس مجازی و ارائه محتوای ارزشمند در دوران کرونا
- همکاری با دانشگاه فرهنگیان در تولید محتوا و ارائه خدمات آموزشی به بیش از ۳۰ هزار متقاضی استخدام در آموزش و پرورش در سال ۱۳۹۴
- طراحی و راه‌اندازی اولین مدرسه الکترونیکی در کشور در سال ۱۳۷۹
- برگزاری دوره‌های آموزش فنی و حرفه‌ای با مجوز سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای از سال ۱۳۹۴ تاکنون

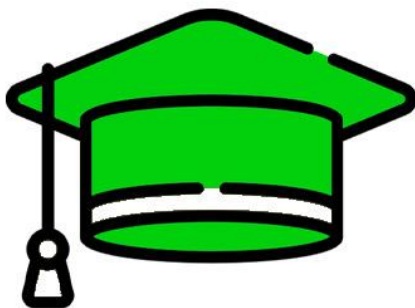
## تجربیات و توانمندی‌های مجموعه‌تمین:

- مجتمع آموزشی و پژوهشی تمین به عنوان پیشکسوت آموزش‌های الکترونیکی کشور و عضو پارک فناوری پردیس ریاست جمهوری با تجربیات ارزشمند خود موفق به تولید محتوای آموزشی چندرسانه‌ای و تعاملی قریب به سیصد و بیست عنوان، دروس و محتوای آموزشی رسمی کشور در مقاطع مختلف تحصیلی از پیش دبستانی تا کارشناسی ارشد را نام برد.
- همچنین می‌توان به پرتال مدرسه تمین ([iranischool.com](http://iranischool.com)) به عنوان مرکز آموزش از راه دور ایرانیان خارج از کشور بر پایه آموزش الکترونیکی اشاره کرد.
- این مجموعه آموزشی افتخار دارد آموزش‌های الکترونیکی برای بیش از یک هزار و پانصد نفر از پرسنل شهرداری تهران را طی سال‌های ۸۹-۸۸-۸۷ با مشارکت و هماهنگی سازمان فناوری اطلاعات شهرداری تهران از مقطع راهنمایی تا صدور دیپلم و پیش‌دانشگاهی را عهده‌دار بوده است.
- این مجموعه آموزشی با برقراری ارتباط با مراکز آموزشی و دانشگاهی خارج از کشور اقدام به ایجاد نمایندگی در کشورهای مالزی، عراق، ارمنستان، امارات و ... نمود و نیز اولین سامانه مدیریت آموزشی ویژه آموزش دانش‌آموزان ایرانی خارج از کشور و همچنین امور آموزشی و دانشجویی برون مرزی دانشگاه شیراز را عهده‌دار گردیده است.
- این مجموعه مفتخر است طی سال‌های ۸۰ تا اردیبهشت ۹۸ به عنوان تولید کننده برتر جشنواره‌های چند رسانه‌ای رشد و جشنواره قلم، وزارت آموزش پرورش انتخاب گردیده است.
- برقراری ارتباط با مراکز آموزشی و دانشگاهی خارج از کشور و ایجاد نمایندگی در کشورهای مالزی، کویت، امارات، فرانسه و ...، و همچنین همکاری در تأسیس، راه‌اندازی و اداره چهار مرکز آموزشی در کشور مالزی.

## تولید سامانه‌ها و محتوای آموزشی:

- طراحی وب سایت و ۱۲ عنوان لوح فشرده آموزشی (نافع) شامل مجموعه نرم افزارهای چندرسانه‌ای و تعاملی دروس فیزیک و شیمی کل دوره متوسطه و پیش دانشگاهی
- طراحی و تولید بیش از ۳۰ عنوان پروژه تولید محتوای آموزش الکترونیکی به سفارش ستاد مرکزی دانشگاه پیام نور- سال‌های ۸۱ الی ۸۸
- وب سایت و نرم افزار آموزشی (نافع) شامل مجموعه فیلم مستند و انیمیشن‌های دو بعدی و سه بعدی دروس مختلف
- طراحی ۲۸ عنوان کتاب‌های الکترونیکی آموزشی چند رسانه‌ای (به سفارش وزارت آموزش و پرورش)
- طراحی و پیاده‌سازی محتوای متعامل ICDL به صورت تحت وب
- طراحی و تولید ۱۰۰ عنوان نرم افزار آموزشی چند رسانه‌ای و تحت وب با استاندارد اسکرم (Scorm) دروس مختلف شاخه‌های مهندسی، علوم تجربی و علوم انسانی در مقاطع کارشناسی و کارشناسی ارشد به سفارش دانشگاه پیام نور طی سال‌های ۸۹ تا ۹۴
- طراحی و تولید ۲۰ لوح فشرده آموزشی شامل مجموعه نرم افزارهای چندرسانه‌ای و تعاملی دروس فنی و حرفه‌ای همراه با نسخه تحت وب برای سازمان پژوهش و برنامه‌ریزی
- تولید ۶۰۰ قطعه آموزشی ریاضی دوره دبستان (دوم و ششم ابتدایی)
- طراحی و تولید ۱۵۰۰ قطعه آموزشی مربوط به دوره دبیرستان جهت بارگذاری در سایت رشد





MARKETING

MBA

FOR HIGH-TECH BUSINESS



تهران، صادقیه، بلوار فردوس شرق، رامین جنوبی  
کوچه سروی، پلاک ۲۵



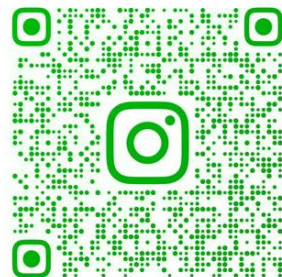
۰۹۰۲ ۳۳۵ ۹۱۹۸  
۰۹۰۲ ۷۱۴ ۳۴۰۲



۰۲۱۴۴۰۶۴۲۷۳



WBT .IR



@SAMIN\_SKILL