

دروه آنلاين تربيت مدير بازاریابی

از مبانی تا داده محوری



دوره آنلاین تربیت مدیر بازاریابی: از مبانی تا داده محوری

طول دوره: ۶۰ ساعت

جلسات حضوری: ۱ یا ۲ جلسه حضوری برای شبکه سازی و گپ و گفت دوستانه بین دانشجویان و استاد
ویدئو ضبط شده کلیه کلاسها در پنل دانشجویان قابل دیدن مجدد و مرور است.





مدرس و مدیر علمی دوره:

دکتر محمد مهدی پور بصیر

کارآفرین سریالی، سرمایه گذار خطر پذیر
مجموعه‌های فرادرس، اسمارت آپ گروه
بازرگانی ریزو، کافه تدریس، موسسه
توسعه، موسسه پژوهش

021-91302070 in @tiheac
www.tihe.ac.ir

تربیت مدیر بازاریابی از مبانی تا داده محوری

دوره آنلاین | ۶۰ ساعت آموزش

اسپانسر تربیون

ویرایش ۱۴۰۳ به همراه مباحث توسعه یافته

Google Analytics

Power BI

Looker

python™



سر فصل‌ها:

- بخش بندی بازار و طراحی پرسونا
- تصمیم گیری داده محور در بازاریابی
- بهینه سازی کانال‌های بازاریابی
- طراحی و اجرای تست‌های بازاریابی

جلسات به صورت زنده، تعاملی و آنلاین برگزار
می‌شود و به صورت ویدئو از پیش ضبط شده
نیست، در طی کلاس دانشجویان می‌توانند به
صورت صوتی یا متنی سوال بپرسند و در بحث‌ها
مشارکت داشته باشند.

مدرس دوره

دکتر محمد مهدی پور بصیر (مدرس اصلی و مدیر علمی دوره)



- کارآفرین سریالی، سرمایه گذار خطرپذیر
- سابقه تاسیس، مالکیت، شراکت و مدیریت در مجموعه های زیر:
فرادرس، اسمارت آپ، گروه بازرگانی ریزو، کافه تدریس، موسسه توسعه،
موسسه پژوهش
- استادمعدود در مقاطع کارشناسی ارشد و کارشناسی:
دانشگاه خواجه نصیر (دانشکده صنایع) / دانشگاه علامه طباطبائی
(دانشکده مدیریت) / دانشگاه صنعتی امیر کبیر
- تحصیلات
دکتری کارآفرینی دانشگاه تهران / مهندسی صنایع علم و صنعت

جهت مشاهده صفحه لینکدین کلیک کنید



مدرس دوره

مهندس امیرایمن پور (مدرس هوش تجاری و داشبوردسازی در بازاریابی)



- سوابق اجرایی مدرس دوره:
- قائم مقام گروه غدیر
- ۸ سال سابقه مدیریت ارشد در شرکت همکاران سیستم
- متخصص و مدرس هوش تجاری

جهت مشاهده صفحه لینکدین کلیک کنید



مدرس دوره

دکتر ایمان شکر

(مدرس کاربردهای تحلیل داده و هوش مصنوعی در بازاریابی)



- سوابق اجرایی مدرس دوره:
- مشاور مدیریت در صنایع مختلف کشور
- توسعه دهنده کسب و کارهای نوآورانه
- تحلیلگر کسب و کار
- مدرس دانشگاه تهران

جهت مشاهده صفحه لینکدین کلیک کنید



مشاهده کنید

فیلم معرفی دوره توسط مدرسین ▶

هدف دوره

این سوال طی سال‌های اخیر همیشه دغدغه من بوده:

چطوری با کم‌ترین حد سرمایه‌گذاری برای تبلیغات و بازاریابی بیش‌ترین سود و درآمد رو برای سازمان بگیریم؟

برای دادن جواب به این سوال مجبور شدم چند سال درس بخونم، هزاران ساعت بیرون از دانشگاه مطالعه کنم و مهم‌تر این‌که چند صد میلیارد تومان پول در تبلیغات بازاریابی کسب و کارهای خودم آزمون و خطا کنم تا بتونم به جواب‌هایی برای سوال بالا برسم.



در این دوره من می‌خواهم جواب این سوال بالا رو به شما یاد بدم.

در این دوره نه تنها به جواب این سوال رو یاد می‌گیریم بلکه یاد می‌گیریم چطوری این سوال و جواب رو تبدیل به اعداد کنیم و دقیقاً اندازه‌ش بگیریم.

اگر دنبال پیدا کردن شغل یا گرفتن ارتقای شغلی در گروه شغلی بازاریابی و فروش هستید، بلد بودن جواب سوال بالا و بلد بودن نمایش عددی اون یه کاری می‌کنه که **کارفرماها عاشق شما بشن**، چون شما مستقیماً دارید به شرکت سود می‌رسونید و اون رو رشد می‌دید.

اگه هم خودتون صاحب کسب و کار و کارفرما هستید که **جواب این سوال مستقیم به شما سود خالص می‌رسونه**.

**محمد مهدی
پور بصیر**

مخاطبین دوره

فارغ التحصیلان این دوره می توانند مشاغل زیر را بگیرند یا در ارتقا پیدا کنند:

مدیر بازاریابی / مدیر فروش



مدیر دیجیتال مارکتینگ



متخصص پرفورمنس مارکتینگ



متخصص طراحی کمپین های بازاریابی



متخصص بازاریابی داده محور



متخصص ارشد بازاریابی دیجیتال



مدیر توسعه کسب و کار



یا برای کسب و کاری استارت آپ خودشان مسیر بازاریابی
اصولی را طراحی و اجرا کنند.

ابزارها که در این دوره آموزش داده می شود و مورد استفاده قرار می گیرد:

Hotjar  hotjar

Python  python

Google Analytics  Google Analytics

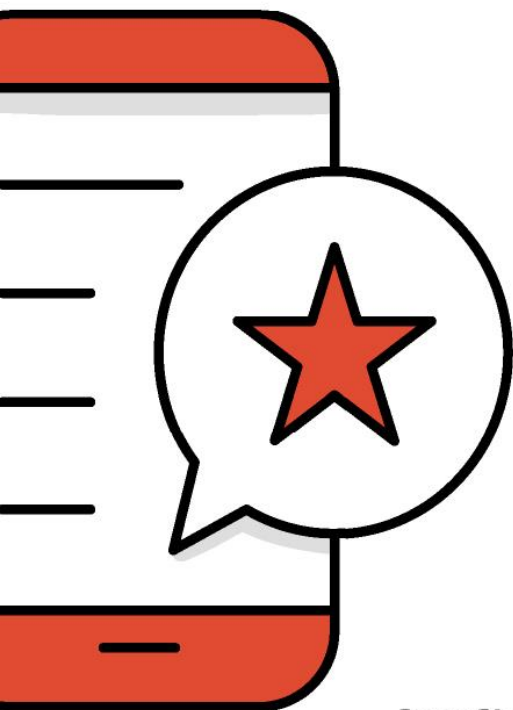
Power BI  Power BI

Google looker  Looker

پیش نیازهای دوره

سوال: دوره پیش نیاز در دانش بازاریابی دارد؟

جواب: دوره هیچ پیش نیازی ندارد، فقط بعضی از مبانی و مفاهیم بازاریابی در جلسه صفر تشریح می شود که برای افرادی که در این زمینه مطالعه و تجربه دارند برایشان تکراری است که می توانند جلسه صفر را شرکت نکنند و از جلسه یک حضور پیدا کنند، ولی طبیعتاً هر قدر تجربه پیشینی بیش تر داشته باشید بهره بیش تری از کلاس می برید.



سوال: دوره پیش نیاز در دانش در برنامه نویسی پایتون و

سایر نرم افزارها دارد؟

جواب: خیر، مبانی لازم در خود دوره آموزش داده می شود، ولی آشنایی سطح متوسط با دنیای کامپیوتر و اینترنت لازم است.

سوال: در پایان دوره فارغ التحصیلان در ابزارهای دوره مانند پایتون و PowerBI

چقدر مسلط خواهند بود؟

جواب: این دوره آموزش علم داده، یا هوش تجاری نیست و فارغ التحصیلان به مرحله پیشرفته در این ابزارها نمی رسند، و در حد متوسط برای طراحی و پیاده سازی کاربردهای این ها در بازاریابی و فروش یاد می گیرند.

سرفصل‌های دوره

● آشنایی اولیه و مواجهه صحیح با دنیای تئوری‌ها و ابزارهای بازاریابی

● موضوع‌یابی در بازاریابی Market Positioning

● بخش‌بندی بازار Targeting و Market Segmentation

● روش‌های کلاسیک + مطالعه موردی

● روش‌های داده‌محور + مطالعه موردی

● نقش تئوری راجرز در بخش‌بندی

● تحلیل کوهورت + مطالعه موردی

● طراحی و توسعه پرسونای مشتری

● ارتباط مدل کسب و کار، مدل درآمدی و مزیت‌های رقابتی با استراتژی‌های بازاریابی

● کیف بازاریابی و فروش

● مفاهیم و کاربردها

● طراحی مراحل کیف فروش

● ارتباط متریک‌های بازاریابی و کیف

● ارتباط نقشه سفر مشتری و کیف

● استراتژی‌های بالای کیف، وسط کیف، پایین کیف

● کمی‌سازی و مصورسازی کیف با استفاده از Google Analytics

● کمی‌سازی و داشبوردسازی کیف با استفاده از PowerBI

● بهینه‌سازی کیف فروش

● تشخیص لیک‌های کیف فروش و Sales Pipeline

● طراحی مارکتینگ پلن و اکشن پلن با استفاده از داشبورد کیف بازاریابی

● متریک‌ها و KPIهای بازاریابی / کاربردها / نحوه محاسبه / نحوه داشبوردسازی

● سنجه‌های اولیه و ثانویه و ارتباط آن‌ها با مدل کسب و کار

● ... و CLV / CPL / CAC / CPA / Churn rate / CR / NPS / GMV

● پیاده‌سازی متریک‌ها در داشبورد مدیریتی با استفاده از PowerBI



● داشبورد مدیریت بازاریابی و تصمیم گیری داده محور

- مفاهیم و مبانی مصور سازی و داشبورد سازی در بازاریابی
- مطالعه موردی در PowerBI
- Google data studio در UseCase

● نقشه سفر مشتری

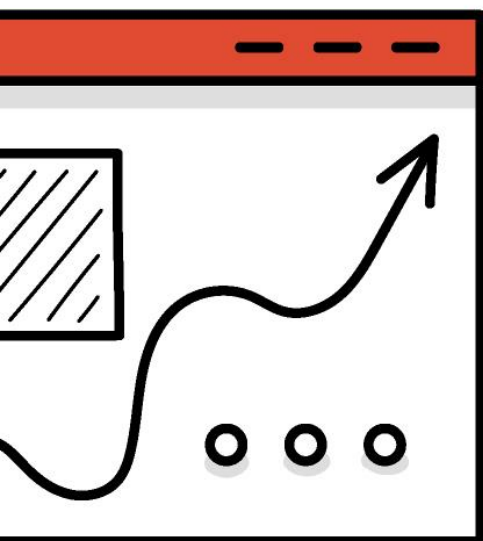
- طراحی نقشه سفر مشتری
- کمی سازی و مصور سازی نقشه سفر مشتری
- مطالعه موردی Path exploration
- طراحی و همگام سازی CRM با نقشه سفر مشتری طراحی شده

● طراحی و مدیریت کانال های بازاریابی و جذب

- آشنایی و طبقه بندی کانال های مختلف جذب
- چارچوب BullsEye برای بهینه سازی کانال ها
- طراحی روش های اندازه گیری بازدهی کانال ها در GoogleAnalytics
- طراحی روش های اندازه گیری بازدهی کانال ها در کسب و کارهای آفلاین و سنتی

● هک رشد و تست های بازاریابی

- مبانی موتورهای رشد در کسب و کار
- هک رشد
- چارچوب بازاریابی مبتنی بر آزمایش
- طراحی تست و آزمایش در بازاریابی
- اندازه نمونه و گروه های کنترل در تست های بازاریابی
- پیاده سازی و تفسیر تست های بازاریابی در کسب و کار آفلاین و سنتی
- طراحی و پیاده سازی و تست های بازاریابی در ابزارهای آزمایش محور
- مطالعه موردی تست های بازاریابی در Hotjar و Google Analytics
- Google optimize در A/B testing Multivariate testing + Usecase



● حلقه‌های بازاریابی

- حلقه‌های بازاریابی چیست و مبانی طراحی Flywheel و Marketing loop
- وایرال مارکتینگ، حلقه‌های بازاریابی و متریک‌های اندازه‌گیری و بهبود

● کمپین‌های بازاریابی

- مبانی و مفاهیم کمپین و ارتباط آن با سایر اجزای بازاریابی
- چگونه کمپین‌های داده‌محور طراحی کنیم؟
- اثر انواع کمپین و کانال‌های جذب در قسمت‌های مختلف قیف و سفر مشتری
- اندازه‌گیری کمپین‌های سخت‌اندازه‌گیری شونده
- برند و متریک‌های سنجش برند
- کمپین‌های ۳۶ درجه و ارکستر بازاریابی
- اشباع کانال‌های بازاریابی

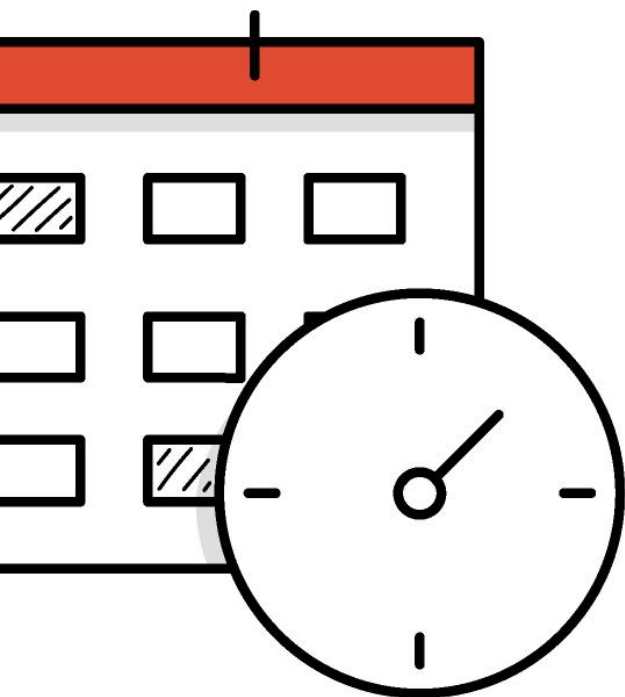
● تحقیقات بازاریابی

- انجام تحقیقات بازاریابی
- مصاحبه‌های عمیق
- مشاهده
- جمع‌آوری داده از طریق پرسش‌نامه
- اندازه‌گیری اندازه بازار

● برند و برندسازی

- دنیای برند و ارتباطات
- طراحی مفهومی برند و پوزیشن
- کوه یخ برند
- هویت مفهومی، هویت بصری، هویت کلامی
- برند و تحقیقات برند در دنیای داده‌محور

تذکر: عناوین سرفصل‌های دوره و ترتیب ارائه آن در هر کد با توجه به ارزیابی پیش از دوره سطح دانش و تجربیات دانشجویان ممکن است بنا به تشخیص تیم اساتید و مدیر علمی دوره تغییر کند.



توصیه نامه های این دوره



ندا عروضی

مشاور و مدرس بازاریابی در شبکه های اجتماعی

جهت مشاهده صفحه لینکدین کلیک کنید

دوره مدیریت بازاریابی داده محور دکتر پور بصیر رو خودم شرکت کردم و خیلی ارزش یاد گرفتم، الان تو دوره های فارسی من فقط این دوره رو به کسانی که می خوان بازاریابی رو کامل و جامع یاد بگیرن توصیه می کنم، به هر کسی هم توصیه کردم راضی بوده.



علیرضا هرمزی

پرفروش مارکتر کانون ایران نوین

جهت مشاهده صفحه لینکدین کلیک کنید



سنگین ترین بخش رزومه کاری من در بازاریابی شرکت در این دوره بود، قبلا مشغول یاد گرفتن کلی ابزار بودم، ولی الان یادگیری هر ابزاری رو مزیت رقابتی نمی دونم، چون تا ندونی بازاریابی چیه نمی تونی از ابزارها به خوبی استفاده کنی. دکتر پور بصیر به عنوان به کار آفرین سریالی که کل تجربه موفقیت و شکست در کسب و کار داره، بخشنده ترین فرد باسوادی که تا الان دیدم و هرچی بلده رو کامل بهت یاد می ده.



علیرضا باوفا

Business data analyst در امریکا

جهت مشاهده صفحه لینکدین کلیک کنید



من بعد از پایان دوره بازاریابی به امریکا مهاجرت کردم، تجربه شخصی من بعد از مهاجرت اینه که دوره با کیفیتی که دکتر پور بصیر تدریس می کنند مشابهش در امریکا بین ۵۰۰۰ تا ۱۰۰۰۰ دلار هزینه اش هست، خیلی از requirement های شغل های پوزیشن های مربوط به مارکتینگ رو پوشش می ده، و موضوعاتی که تو دوره ارزش صحبت می شه در سطح بین المللی به روز هستند، خلاصه قدر دوره ای که دارید می گزینید رو بدونید چون بعد از مهاجرت هم دانشی که به دست میاد در بازار شغلی رقابتی امریکا پرازش است.



علیرضا جوانبختی

موسس استارت آپ

جهت مشاهده صفحه لینکدین کلیک کنید

من استاد تو زندگی زیاد داشتم ولی استادی مثل دکتر پور بصیر کم داشتم که هر چیزی سر کلاس می گفتن روزندگی کردن، مخصوصا مباحث فنی و بیزنسی، این دوره نمونه اکثر اهرچی رو نمی تونن ارزش پول دربارن می کنن دوره و درس می دن، اشخاصی مثل دکتر پور بصیر که بیزنس موفق هستن و هم اون تجربیات رو در اختیار بقیه می دارن خیلی کم هستند، قطعاً این دوره رو توصیه می کنم.





مهسا فراهانی

جهت مشاهده صفحه لینکدین کلیک کنید

مدیر محصول دیجی کالا
مدیر محصول بهسازان ملت

استاد پوربصیر، به لحاظ حرفه ای فردی کار آزموده و دقیق هستند... با قاطعیت می توانم بگویم به شدت اثربخش و مسلط در مباحثی هستند که تدریس می کنند... از شون بابت تمام فرصت های آموزشی، انتقال بی دریغ دانش و نگرش شون سپاسگزارم.



مهسا برهانی

مدیر بازرگانی در شرکت RSL کانادا



جهت مشاهده صفحه لینکدین کلیک کنید

شخصاً هم در زمانی که با هم کار میکردیم بسیار از آقای پوربصیر در زمینه کسب و کار و بازاریابی یاد گرفتم و هم در سالهای بعدش که دانشجوی ایشون بودم و حتی بعد از مهاجرت، همیشه با برنامه، همیشه up-to-date، همیشه مشتاق یادگیری و پیشرفت و آموزش به دیگران.

دوره ای ایشون در بازاریابی قطعاً برای شما بسیار مفید است.



امین شمسایی

MBA بازاریابی دانشگاه علامه



جهت مشاهده صفحه لینکدین کلیک کنید

جناب پور بصیر، یک استاد بی نظیر، تکرار نشدنی و یک تجربه ناب که همیشه بهترین ترکیب از علم روز و تجربه واقعی رو در اختیار دانشجوی هاش قرار می ده به حدی این دانش دربار کسب و کار مفید هست که بعد از کلاس ایشون هیچ بهونه ای برای تعلل و ترس ندارید کافیه اراده کنید و در مسیر پیشرفت و توسعه ای که براتون ترسیم می کنه حرکت کنید.



مجید حسینی

مدیر پرformance مارکتینگ تپسل

جهت مشاهده صفحه لینکدین کلیک کنید

باتوجه به حجم بالای داده ها در حوزه مارکتینگ و لزوم تصمیم گیری داده محور برای عملکرد بهتر، بازاریابی داده محور بیش از پیش اهمیت پیدا کرده است. بهینه سازی فرآیندهای بیزینس و بازاریابی داده محور نیازمند تجربیاتی هست که باتوجه به شناختی که از دکتر پوربصیر، سوابق و تجربیات ایشان دارم آموزش ایشان را پیشنهاد می کنم.



توصیه نامه های این دوره



مینا سرمیلی

Business Advisor at
Digitata

جهت مشاهده صفحه لینکدین کلیک کنید

از کار کردن در سمت شغلی مشاور فنی یک شرکت در حوزهی مخابرات با شرکت در این دوره توانستم به سمت شغلی توسعه دهندهی کسب و کار یک شرکت بین المللی برسیم؛ مطالب و مسیر این دوره باعث افزایش اعتماد به نفس و علاقه من در حوزه کسب و کار و بازاریابی شد.



علیرضا ابراهیمیان



جهت مشاهده صفحه لینکدین کلیک کنید

و دوره مباحث رو ساده انتقال میدید آدم حقیقتاً لذت میبره از اینکه توی کلاس این ترم رو میشینه و حس نمیکنه زمان چطوری داره میگذره، شاید الان که معلم شدم بهتر درکش می کنم.

چند تا پیشنهاد خوب گرفتم:
۱. مدیر عامل یک شرکت خیلی کوچیک شدم. برای من که علاقه داشتم بیزینس خودم رو داشته باشم این عالی بود.

۲. از بیزینس هایی که باهاشون توی تعامل بودم پیشنهاد همکاری گرفتم چون دقیقاً چالش هاشون همین چیزهایی بود که توی کلاس اشاره می کردید.

۳. شرکت DYBUG که داخلش کار می کنم با ذوق از پیشنهاداتم استقبال کرد و گفت کامل حمایت می کنیم.



محسن شریعتی

مدیر بازاریابی مدیانا



جهت مشاهده صفحه لینکدین کلیک کنید

این دوره به من کمک کرد از سمت کارشناس بازاریابی که مدت ها توش درجا می زدم بتوانم به سمت های مدیریتی ارتقا پیدا کنم.

بینش عمیق و داده محور دکتر پوربصیر که از لمس نزدیک کسب و کارها میاد جای دیگه ای به جز این دوره پیدا نمی شه.



نگار قرهی

Business Line Manager
at Triboon

جهت مشاهده صفحه لینکدین کلیک کنید

در طول این دوره بارها سر کلاس به وجد اومدم از مباحثی که مطرح می شد و بسیار یاد گرفتم با قاطعیت می توانم بگم چیزهایی در این دوره یاد می گیرید که در هیچ دوره مارکتینگ فارسی زبانی پیدا نمیشه. توی این دوره فرصت تقویت هارد اسکیل و سافت اسکیل رو با هم دارید و کلی پروژه و کار عملی که ازتون یاد می گیرید.



دوره آنلاین تربیت مدیر بازاریابی: از مبانی تا داده محوری

خانه > علوم داده > دوره آنلاین تربیت مدیر بازاریابی: از مبانی تا داده محوری

قیمت: ۱۱۳۰۰۰

ثبت نام دوره

امتیاز از ۵ رای

تعداد دانشجو: ۵۰۸

نوع دوره: آنلاین به همراه ۱ یا ۲ جلسه حضوری

برای شبکه سازی و ارتباط نزدیک بین دانشجویان و اساتید دوره

سطح دوره: مقدماتی تا پیشرفته



تربیت مدیر بازاریابی: از مبانی تا داده محوری

Marketing Management From Fundamentals of Marketing to Data-driven Marketing

دوره آنلاین

۶۰ ساعت آموزش

مدرس اصلی و مدیر علمی دوره
دکتر محمد مهدی پور بصیر

اینجا کلیک کنید

برای مشاهده دوره آموزشی و ثبت نام



