



کمپین آموزشی

# خلق کسب و کار پنج ستاره

۵+۱ رویدادی که بازی قدرت را در بازار تغییر می دهد

# کارگاه‌های کمپین آموزشی ۵+۱

01

**پرستیز**

تکنیک‌های  
برندسازی شخصی



02

**فرمول یک**

طراحی و ساخت  
سازمان چابک



03

**بادیگارد**

بهبود عملکرد  
منابع انسانی



04

**مگنت**

شاه کلید  
بازاریابی دیجیتال



05

**دوئل**

برتری در  
رقابت بازار



کمپین آموزشی  
خلق کسب و کار پنج ستاره



کسب و کار ۵ ستاره یک کمپین آموزشی هدفمند متشکل از ۵ کارگاه آموزشی و ۱ همایش بزرگ می باشد. در هر یک از این رویدادها به یک ستاره و اصل مهم کسب و کار برتر اشاره می شود که امروزه در سازمان های موفق پیاده سازی شده و نتیجه بخش بوده است. مطالب این کارگاهها برآمده از دل ۸۰۰ جلد کتاب و ۱۸ سال تجربه کاری استاد حسین طاهری در صنعت و کسب و کارهای ایران است. این کارگاهها با تکیه بر نه تنها دانسته ها بلکه بر توانسته ها و نتایج ملموسی است که در طی این سالها پیاده سازی شده و مدیران و کارآفرینان موفق به تأثیر آنها اذعان داشته است. این کمپین آموزشی به صورت یک برنامه جامع در سراسر ایران توسط پلتفرم آموزشی دانشو برگزار می گردد.

# ویژگی‌های کمپین آموزشی +۵



محتوای بروز و  
اختصاصی



شبکه‌سازی  
ارتباطات



آموزش کاربردی  
و مهارت محور



دریافت فایل  
صوتی



طراحی مدل  
کسب‌وکار



جریان سیال  
ایده‌ها



بهینه‌سازی  
فروش



تحول در  
سازمان



ایجاد درآمد  
پایدار

کارگاه اول ★★★★★  
کمپین آموزشی ۵+۱



پادپیگارد

بهبود عملکرد و بهره‌وری منابع انسانی



کارمندان راضی  
الزاماً عملکرد بهتری ندارند

کامپین آموزشی  
خلق کسب و کار پنج ستاره

کارگاه اول: بادیگارد (بهبود عملکرد منابع انسانی)

جمعه ۱۵ آذرماه ۱۳۹۸ از ساعت ۹:۳۰ الی ۱۲:۳۰

اتفاقات که در بیرون از سازمان شما در بخش تبلیغات، فروش و بازاریابی رخ می‌دهد اسکنی از وضعیت داخلی سازمان شما است. چهره واقعی برند شما توسط نیروی انسانی سازمان به مشتریان معرفی می‌شود. هیچ نیروی انسانی ناراضی نمی‌تواند فروشی ایجاد کند و یا مشتریان راضی و وفادار برای شما داشته باشد. یکی از وظایف مهم مدیران ایجاد ارتباطات با سازمان‌ها و افراد مختلف است که این ارتباطات به فروش و سود تبدیل شود ولی متأسفانه این روزها اکثر مدیران این وقت را به حل و فصل کردن مشکلات داخلی سازمان قرار می‌دهند. اداره کار، بیمه تأمین اجتماعی و... ذهن آنها را به خود مشغول کرده و زمانی که یک حساب‌کتاب ساده می‌کنید متوجه می‌شوید این شما بودید که برای پرسنل خودکار می‌کردید تا هزینه‌ها و حقوق آنها را تأمین کنید نه آنها. در این کارگاه شما می‌آموزید چگونه به‌موقع استخدام و اخراج کنید و توانایی نیروی انسانی خود را به‌گونه‌ای پرورش دهید که برای شما سود ایجاد کند.



کارگاه دوم ☆☆☆☆☆  
کمپین آموزشی ۵+۱



هَکَنَتَا

شاه کلیدهای بازاریابی دیجیتال



فرمول در مقابل شهود  
برای افزایش قدرت بازاریابی فضای مجازی



# کامپین آموزشی خلق کسب و کار پنج ستاره

کارگاه دوم: مگنت (بازاریابی دیجیتال)

جمعه ۲۹ آذرماه ۱۳۹۸ از ساعت ۹:۳۰ الی ۱۲:۳۰

استراتژی‌ها و تاکتیک‌ها و ابزارها کسب درآمد از طریق اینترنت و فضای مجازی سهم شما از گردش مالی ۵۰ هزار میلیارد تومانی در فضای وب ایران و شبکه‌های اجتماعی چیست؟

تنها داشتن وبسایت ضامن ایجاد یک درآمد در فضای وب نیست. مدل درآمد از طریق وب بسیار متنوع هستند که باید با آنها آشنا باشید. در فضای مجازی می‌توانید به راحتی روی بازار هدف خود متمرکز شوید تا هزینه‌های بازاریابی شما کاهش یابد. بازدیدکنندگان سایت و شبکه‌های اجتماعی خود را به مشتری تبدیل می‌کنند و افزایش فروش خواهید داشت. در فضای وب و شبکه اجتماعی می‌توانید بازاری بدون مرز و به وسعت کل جهان داشته باشید به شرطی که بدانید آهنرباهای خود را کجا قرار دهید.



کمپین آموزشی

# خلق کسب و کار پنج ستاره

## سرفصل های کارگاه دیجیتال مارکتینگ

01

چگونه خریداران  
به مشتری  
تبدیل کنیم

02

آشنایی با مدل  
کسب درآمد  
از طریق وب

03

ساخت  
تجربه خرید  
برای مشتریان

04

نحوه معرفی  
محصول و خدمات  
در شبکه های اجتماعی

05

شناخت بازار هدف  
در دنیای دیجیتال

06

چگونه هزینه های  
بازاریابی را  
کاهش دهیم

### چه کسانی در این کارگاه شرکت می کنند؟

- \* مدیران و کارکنان کسب و کارها تبلیغاتی که به دنبال ارزش آفرینی برای برند خود و مشتریانانشان هستند
- \* شرکتهایی که از ارائه خدمات قدیمی یا فعلی سودآوری کسب نمی کنند
- \* مدیران کسب و کارهایی که مشتریان خود را از دست داده و یا افزایش مشتری نداشته اند

کارگاه سوم ☆☆☆☆☆  
کمپین آموزشی ۱+۵

3<sup>rd</sup>

دوئل

برتری در رقابت بازار



رقابت جنگ است  
در این جنگ لازم نیست کسی رو نابود کنیم

# کامپین آموزشی خلق کسب و کار پنج ستاره

کارگاه سوم: دوئل (برتری در رقابت بازار)

جمعه ۱۳ دی ماه ۱۳۹۸ از ساعت ۹:۳۰ الی ۱۲:۳۰

سان تزو استراتژیست افسانه‌ای جنگ در پنج هزار سال پیش اشاره کرد که هدف از جنگ این نیست که شما به خاطر کشورتان کشته شوید. هدف این است که دیگران را مجبور کنید به خاطر کشورشان کشته شوند. پیروز شدن در جنگ با استفاده از زور همیشه بهترین کار نیست، باید روشی اتخاذ کرد که دشمن بدون مبارزه تسلیم شود. بنابراین رقابت فقط جنگیدن نیست، کمی هم چاشنی سیاست و برنامه‌ریزی لازم است پیروزی در یک جنگ فقط با مبارزه و جنگیدن محقق نمی‌شود.

همیشه باید به‌گونه‌ای به دشمن حمله کنید که انتظارش را نداشته باشد. استراتژی رقابت پایدار به ما می‌گوید: یکی از ویژگی‌های فرماندهی یک مهاجم خوب این است که دشمن نداند از کجا باید دفاع کند و اینکه یک استراتژی دفاعی محکم این است که دشمن نداند به کجا باید حمله‌ور شود. امروز تنها با داشتن استراتژی رقابتی برتر می‌توان برنده میدان تجارت بود، نه تنها با داشتن پول، نیرو، منابع، اطلاعات و استعدادها بیشتر.

☆ ☆ ☆ ☆ ☆  
کمپین آموزشی  
**خلق کسب و کار پنج ستاره**  
سرفصل های کارگاه آموزشی رقابت

### چه کسانی در این کارگاه شرکت می کنند؟

- ☆ مدیران ارشد سازمانها که به دنبال غافلگیری رقبای مستقیم و غیرمستقیم خود هستند
- ☆ مدیران میانی سازمان که مسئولیت رصد رقبا و تدوین استراتژی ها را برعهده دارند.



کارگاه چهارم ★★★★★  
کمپین آموزشی ۵+۱

4<sup>th</sup>

پرستار  
تکنیک‌های برندسازی شخصی



وقتی برند باشید  
نمی‌توانند شما را نادیده بگیرند

# کامپین آموزشی خلق کسب و کار پنج ستاره

کارگاه چهارم: پرستیژ (برندسازی شخصی)

جمعه ۲۷ دی ماه ۱۳۹۸ از ساعت ۹:۳۰ الی ۱۲:۳۰

چرا حضور یک ستاره در یک فیلم خارج از بقیه عوامل، فروش فیلم را بالا می‌برد؟  
چرا درآمد یک مدیر نسبت به مدیر دیگر با همان سطح دانش، تجربه و توانایی بیشتر  
است؟

هرکسی برندی دارد این برند می‌تواند مثبت یا منفی باشد خنثی هم اساساً به چشم  
نمی‌آید. اما در اقتصادی که در آن توجه حرف اول را می‌زند چگونه می‌خواهید ارتباطی  
به‌یادماندنی و معنادار برای خود رقم بزنید؟ با ساختن یک برند شخصی، می‌در بازار شلوغ و  
پررقابت امروز جایگاه مناسب خودتان را بیابید و با سرعت بیشتری پیش بروید. شما حتی  
اگر متخصص‌ترین فرد جهان در حرفه‌ی خود باشید تا وقتی افراد و همکاران و مشتریانان،  
برند شخصی شما را نشناسند، داشتن این تخصص برای شما منفعت خاصی به همراه  
نخواهد داشت.

# کمپین آموزشی خلق کسب و کار پنج ستاره

## سرفصل‌های کارگاه برندسازی شخصی



### این کارگاه ویژه چه کسانی است؟

- \* مدیران عامل و مدیران ارشد، مدیران سازمان‌های دولتی، صاحبان مشاغل
- \* کارشناسان و متخصصان حرفه‌ای، وکلا و مشاوران حقوقی، مشاوران مدیریت، مشاوران مالی
- \* پزشکان و دندانپزشکان، هنرمندان، مدرسان و شرکت‌های تبلیغاتی



کارگاه پنجم ☆☆☆☆☆  
کمپین آموزشی ۵+۱

5<sup>th</sup>

فرمول یک

چگونه یک سازمان چابک بسازیم؟



همیشه سریع تر بودن  
به معنای زودتر رسیدن به مقصد نیست

کارگاه پنجم: فرمول یک (چابکی سازمانی)

جمعه ۱۸ بهمن ماه ۱۳۹۸ از ساعت ۹:۳۰ الی ۱۲:۳۰

چگونه با صرف منابع مالی و انسانی کمتر به اندازه ۳ سال رشد داشته باشیم؟

چابکی عکس العمل به موقع و هوشمندانه در سازمان چابک سازمان ارزش آفرین به شرایط، یک پاسخ استراتژیک و نه تاکتیکی است و در ارتباط با ایجاد مکانیزمی دفاعی در محیط کسب و کار است. چابکی یک توانایی اساسی است که ایجاد می کند سازمان بتواند تغییرات موجود در محیط تجاری را تجزیه و تحلیل و پیش بینی کند و دیدگاه وسیعی در مورد نظم نوین دنیای کسب و کار داشته باشد. چابکی راهبردهای بسیار کلیدی در راستای دریافت سریع نیازهای مشتریان و ارائه پاسخ مناسب به آن در کوتاه ترین زمان ممکن است.

سرفصل‌های کارگاه چابکی سازمانی



چه کسانی در این کارگاه شرکت می‌کنند؟

- \* مدیرانی که دنبال افزایش کارایی سازمانشان هستند
- \* مدیرانی که دنبال شناسایی نقاط کور سازمانشان هستند
- \* افرادی که دنبال خلق زمان‌های مفید در کسب و کارشان هستند

## مدرس کمپین آموزشی استاد حسین طاهری

مدرس مرکز کارآفرینی دانشگاه صنعتی اصفهان  
بنیانگذار آژانس تبلیغات ۱۲۸  
کارشناس رادیو اقتصاد  
آموزش بیش از ۴۸۰۰ مدیر برتر کشور  
مشاور برند و توسعه بازار بیش از ۳۶۰ برند کشور  
سخنران بیش از ۱۸۰ کنفرانس و سمینار علمی و تخصصی کشور



## سابقه همکاری با اساتید برجسته جهان

حسین طاهری از سال ۱۳۸۷ تاکنون ضمن دعوت از نخبگان و مشاوران بازاریابی، تبلیغات، فروش و مدیریت برند جهان به کشور، همکاری فشرده و نزدیکی در زمینه تحقیق و پژوهش در رابطه با موارد فوق با اساتید برجسته جهان داشته است



## همکاری با موسسات و دانشگاه‌های معتبر کشور

۰۵

مرکز آموزش بازرگانی

مرکز کارآفرینی  
دانشگاه صنعتی اصفهان

01

۰۶

موسسه آموزشی  
فناوران حکیم

سازمان مدیریت صنعتی

02

۰۷

دانشگاه انتخاب

دانشگاه پرستیز لند  
سیتی سنتر

03

۰۸

موسسه آموزشی  
برهان

دانشگاه علمی کاربردی

۰۴





## حضور در برنامه اینترنتی کلید

قسمت سیزدهم برنامه کلید با موضوع ایده ها، دیده ها و پدیده های کسب و کار به زندگی شخصی و کاری حسین طاهری پرداخت، یکی از پربازدیدترین ویدئوهای آپارت بود و ظرف سه روز پس از انتشار به عنوان پیشنهادات سایت در صفحه اول آپارت قرار گرفت و با حضور او در این برنامه، موضوعاتی از قبیل: چرا استراتژی توسعه برند دیجی کالا شکست می خورد؟ چرا کمپین های تبلیغاتی تاثیر گذشته را ندارند؟ سه استراتژی که در آینده می توند قفل بازاریابی سازمانها را بگشاید چیست؟ چرا استارت آپ ها حساب بانکی میلیونی ندارند؟ و ... بود که در یک مصاحبه بحث برانگیز و پرچالش به سوالات آرش سروری پاسخ داده شد





**danshow**