

میر سعید هاشمی خیابانی

مشاور بازاریابی و فروش و مذاکرات تجاری

تلفن: 09143134626

آدرس الکترونیکی: saeedhashemy56@gmail.com

تحصیلات:

کارشناسی ارشد

مدیریت بازرگانی (گرایش بازاریابی)

تجارب حرفه ای:

- مدیر بازاریابی و فروش در شرکت سینجرگاز تهران از سال 1382 الی 1384
- کارشناس بازاریابی در شرکت موتورسازان (تراکتورسازی ایران) از سال 1384 الی 1393
- فعالیت در حوزه مشاور بازاریابی و فروش از سال 1392 :
- شرکت ایفا صنعت غرب
- شرکت درب معتقد
- شرکت آذر دما گستر
- شرکت همتاسیکلت
- شرکت بقا
- شرکت بازرگانی افخم
- شرکت دورنا باتری
- شرکت آفا
- شرکت آسیا روان
- تک تایر آذر
- ساتراپ پرواز
- هوا سان مبتکر
- و.....

تالیفات (کتاب) :

کتاب : سامورایی های فروش (کتاب همراه فروشندگان حرفه ای)

سر شناسه	: هاشمی خیابانی، میرسعید، ۱۳۵۶-
عنوان و پدیدآور	: سامورایی های فروش: « کتاب همراه فروشندگان حرفه ای» / تالیف و گردآوری میرسعید هاشمی خیابانی.
مشخصات نشر	: تبریز: اختر، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری	: ۱۵۲ ص.
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۴۸۶-۶۶۴-۴
وضعیت فهرست نویسی	: فیپا
یادداشت	: کتابنامه: ص. [۱۵۰] - ۱۵۱.
عنوان دیگر	: کتاب همراه فروشندگان حرفه ای.
موضوع	: فروشنده
موضوع	: Selling
موضوع	: فروشنده — جنبه های روان شناسی
موضوع	: Selling — Psychological aspects
موضوع	: مدیریت فروش — جنبه های روان شناسی
موضوع	: Sales management — Psychological aspects
موضوع	: خدمات مشتری — جنبه های روان شناسی
موضوع	: Customer services — Psychological aspects
رده بندی کنگره	: HF۵۴۳۸/۲۵
رده بندی دیویی	: ۶۵۸/۸۵
شماره کتابخانه ملی	: ۸۴۴۱۰۳۸

تدریس دوره های کوتاه مدت و بلند مدت

✓ از سال 1384 تدریس مباحث بازاریابی و فروش، مذاکره در دانشگاه های نبی اکرم،

مرکز آموزش بازرگانی، شیرین عسل، ربع رشیدی و مرکز جامع علمی کاربردی مدیریت صنعتی و

✓ مدرس مورد تایید بیمه مرکزی و بانک مرکزی

✓ با سابقه تدریس مباحث بازاریابی و فروش در صنعت بیمه (دانشگاه و مجموعه پویا تدبیر)

✓ برگزاری کارگاه های آموزشی در شرکتهای بیمه: سامان، کارآفرین، دی، ملت و....

✓ عضو هیئت رئیسه انجمن علمی بازاریابی آذربایجان شرقی

سمینارها، همایشها، دوره های و مشاوره های صورت پذیرفته از سوی اینجانب :

1. برگزاری کارگاه تکنیک های فروش حرفه ای ، اصول و فنون مذاکره جهت هولدینگ شیشه آذر (20 ساعت)
2. برگزاری کارگاه تکنیک های فروش حرفه ای ، اصول و فنون مذاکره جهت شرکت آریان جام (20 ساعت)
3. برگزاری کارگاه تکنیک های فروش حرفه ای ، اصول و فنون مذاکره و فروش B2B کلا 20 ساعت جهت شرکت ثمرحمد آریا
4. برگزاری کارگاه اصول و فنون مذاکره فولاد ظفر بناب (8 ساعت)
5. برگزاری کارگاه اصول و فنون مذاکره سیمان صوفیان (8 ساعت)
6. برگزاری کارگاه تکنیک های فروش حرفه ای ، اصول و فنون مذاکره جهت شرکت فولادغرب (20 ساعت)
7. برگزاری کارگاه آموزشی فروش حرفه ای ویژه کارشناسان فروش (کل کشور) شرکت لایکو طی 4 روز در محل کارخانه
8. برگزاری کارگاه اصول و فنون مذاکره با رویکرد افزایش فروش جهت صنایع (مجری- شرکت تعالی نگر)
9. برگزاری کارگاه آموزشی فروش حرفه ای ویژه کارشناسان فروش (کل کشور) شرکت پنبه و هیدروفیل تبریز (برند نلا) طی 4 روز در دفتر مرکزی تبریز
10. برگزاری کارگاه اصول و فنون بازاریابی بیمه جهت کلینیک مدیریت صنعتی تبریز
11. برگزاری کارگاه اصول و فنون فروش و مذاکره حرفه ای جهت صنایع - (مجری شرکت تعالی نگر)
12. برگزاری کارگاه عارضه یابی ویژه هیئت تجاری ایران در ترکیه (نمایشگاه ازمیت) مجری شرکت شهرکهای صنعتی
13. برگزاری کارگاه اصول و فنون مذاکره و مشتری مداری اختصاصی پرسنل بازاریابی و فروش شرکت ایفا صنعت غرب (تولید کننده کنتورهای هوشمند) در محل کارخانه
14. برگزاری کارگاه اصول و فنون مذاکره و فروش حرفه ای اختصاصی پرسنل بازاریابی و فروش شرکت کفش اصلوبی
15. برگزاری کارگاه فروش حرفه ای جهت کارشناسان فروش و ویزیتورها و موزع شرکت بقا (کلیه شعب در دفتر تبریز)
16. برگزاری کارگاه مهندسی روش جهت کارشناسان و مدیران شرکت ریخته گری تراکتورسازی تبریز
17. برگزاری کارگاه فروش حرفه ای و مشتری مداری جهت کارشناسان فروش شرکت همگامان
18. برگزاری کارگاه اصول و فنون مذاکرات تجاری و مشتری مداری جهت مدیران و روسای بانک صادرات
19. برگزاری کارگاه اصول و فنون فروش حرفه ای و مذاکرات تجاری (اختصاصی جهت شرکت آفا)

20. برگزاری کارگاه اصول بازاریابی و مشتری مداری جهت سازمان گردشگری به مناسب روز گردشگری
21. برگزاری کارگاه اصول و فنون مذاکره جهت مدیران و روسای بانک صنعت و معدن
22. برگزاری کارگاه آموزشی اصول و فنون مذاکرات تجاری جهت واحد بازرگانی شرکت تراکتورسازی ایران
23. برگزاری دوره آموزشی فروش حرفه ای و اصول فنون مذاکره شرکت لوازم خانگی گالان
24. برگزاری دوره آموزشی اصول و فنون مذاکره جهت مدیران شرکت بقا
25. تدریس کارگاه مهارت‌های فروش و مذاکره ویژه دانشجویان دانشگاه نبی اکرم تبریز با همکاری مرکز توسعه آموزشهای کسب و کار دانشگاه
26. سخنرانی در همایش روز گردشگری جهت شرکتهای فعال در حوزه گردشگری (آژانسهای مسافرتی ، هتل ها و ...) در حوزه اصول و فنون مذاکره به دعوت سازمان مذکور
27. برگزاری دوره آموزشی اصول و فنون مذاکره جهت مدیران شرکت پخش طلای سبز
28. برگزاری کارگاه اصول و فنون مذاکره و اصول ارتباط با مشتری جهت مدیران و پرسنل هولدینگ اطهر در شهر بناب
29. برگزاری دوره آموزشی فروش حرفه ای و اصول فنون مذاکره جهت شرکت بازرگانی نوژان
30. برگزاری دوره آموزشی فروش حرفه ای و اصول فنون مذاکره جهت مجموعه شرکتهای تیلا (مبل ، پرده و دکوراسیون داخلی)
31. برگزاری دوره آموزشی فروش حرفه ای جهت شرکت پخش فردوس
32. سخنرانی در همایش اختصاصی شرکت خوش یانار سهند در خصوص فروش و بازاریابی
33. برگزاری دو ورکشاپ اصول و فنون مذاکره و فروش جهت شرکتهای و موسسات تبلیغاتی با همکاری انجمن صنفی تبلیغات استان آذربایجان شرقی و گپ گرافیک –
34. برگزاری دوره آموزشی ((فروش حرفه ای خدمات بیمه و اصول و فنون مذاکره)) جهت نمایندگان بیمه کارافرین
35. برگزاری دوره ((اصول و فنون مذاکرات حرفه ای)) در شرکت شهرکهای صنعتی تبریز ویژه صنایع
36. سخنران اولین همایش اصول و فنون مذاکره و فروش بیمه عمر با موضوع مذاکره حرفه ای (شهریور 92)
37. برگزاری کارگاه آموزشی ((بازاریابی و مشتری مداری)) در منطقه آزاد ارس ویژه شرکتهای و سازمانهای تجاری (بخش خصوصی)

38. سخنران سومین کنفرانس ارتباطات یکپارچه بازاریابی و برند با موضوع باشگاه مشتریان ابزاری در برند سازی
39. برگزاری اولین کارگاه آموزشی ((اصول و فنون مذاکرات تجاری حرفه ای)) در پارک علم و فناوری ویژه شرکتها و سازمانهای تجاری(بخش خصوصی)
40. تدریس دوره 16 ساعته اصول و فنون مذاکرات تجاری در شرکت موتورسازان (ویژه مدیران، سرپرستان و کارشناسان)
41. برگزاری کارگاه فروشنده‌گی حرفه ای با همکاری مدرسه بازاریابی (2 دوره)
42. حضور در برنامه رادیویی موج دانش(به دعوت مدیریت برنامه موج دانش) و صحبت در خصوص مباحث فروش
43. تدریس دوره اصول و فنون مذاکرات حرفه ای جهت خوسه لوازم خانگی
44. تدریس در اولین و دومین و سومین دوره مدرسه بازاریابی تبریز
45. برگزاری کارگاه فروشنده‌گی حرفه ای با همکاری دانشگاه کارآفرینی تهران و شرکت فراخیز
46. کارگاه آموزشی مبانی و اصول بازاریابی مرکز رشد واحد فناوری دارویی دانشگاه علوم پزشکی تبریز
47. کارگاه آموزشی مهندسی فروش ویژه شرکتهای مستقر در پارک علمی و فن آوری تبریز
48. کارگاه آموزشی فروشنده‌گی حرفه ای ویژه مدیران و کارشناسان بازاریابی و فروش شرکت تراکتورسازی ایران
49. سخنران دومین کنفرانس بازاریابی،مدیریت تبلیغات و برند با موضوع چاشنی های فروش
50. سمینار چگونگی حضور در نمایشگاه برای بازاریابی و فروش بیشتر- مرکز آموزش بازرگانی اردبیل
51. مشاوره و طراحی سیستم بازاریابی و فروش شرکت فناوری اطلاعات فرانوین
52. برگزاری کارگاه آموزشی فروشنده‌گی حرفه ای بیمه جهت سرپرستی شمال غرب کشور شرکت بیمه دی
53. برگزاری کارگاه آموزشی فروشنده‌گی حرفه ای ویژه مدیران هولدینگ فولاد گستر تبریز