



1 Year Professional Course

دوره تخصصی
یکساله کوچینگ

BUSINESS & PERSONAL COACHING

by Dr. Yahya Alavi Ph.D

با دکتر یحیی علوی



WHY COACHING?

چرا کوچینگ؟

هر کسب و کار موفق قطعاً با نگاه به گذشته، تشریح و بهبود وضعیت حال و برنامه ریزی برای آینده می تواند برنامه ای جامع و اثر بخش برای خود طراحی نماید. در این راه نفر یا نفرات تصمیم ساز سازمان در کنار شیوه ها و تجربیات مهم خود که در طول سال ها آنها را بدست آورده اند می بایست در کنار خود از مشاورین، کوچ ها و منتورهای موفق استفاده نمایند تا هر کدام آن ها را در راستای رسیدن به هدف یاری نمایند.

کوچینگ فرایندی است که هدف آن بهبود عملکرد و کارایی فرد است. تمرکز در کوچینگ بر این هست که اینجا و اکنون چه فعالیتی باید انجام داد تا در گذشته یا آینده دور.

تفاوت زیبایی بین کوچینگ و منتورینگ وجود دارد:

کوچینگ بر روی زمان حال و برطرف کردن مشکلاتی تمرکز دارد که هم اکنون سازمان با آن ها مواجه می باشد. در حالی که منتورینگ آینده محور است و بر روی توسعه شغلی و گسترده تر کردن دیدگاه های فرد برای پیشرفت بیشتر سازمان تمرکز می کند.

در مقاله ای در هاروارد بیزنس در خصوص کوچینگ این مطلب بیان می شود:

«زمانی که شرکت ها بخواهند توسعه پیدا کنند، تمرکزشان بر روی توسعه مهارتها و بهبود عملکرد کارکنان بیشتر می شود و بیشتر به آموزشهای رسمی و غیررسمی در محل کار خود بهاء می دهند و قطعاً استفاده از کوچینگ یکی از مهم ترین راه کارها برای توسعه ظرفیت های فعلی سازمان می باشد.»

کوچینگ یا مربی گری موفق روی سه مولفه مهم استوار هست:

- ۱- راه کارهایی تخصصی برای هر کسب و کار
- ۲- پشتیبانی و حمایت های شخصی صاحب کسب و کار
- ۳- راه کارهایی حل چالش های فردی صاحب کسب و کار در شرایط خاص



WHY COACHING?

چرا کوچینگ؟

کوچینگ مجموعه مهارت‌هایی است که استعدادها و پتانسیل‌ها و قابلیت‌های فرد را شکوفا می‌کند تا فرد بتواند در زندگی شخصی و حرفه‌ای خود کارایی و عملکرد بهتری داشته باشد. گوش دادن، سوال‌های قدرتمند پرسیدن، بازخورد گرفتن، توانایی حل چالش‌ها از جمله مهارت‌های مهمی است که در فرایند کوچینگ به افراد آموزش داده می‌شود.

توسعه فردی و سازمانی، افزایش اعتماد به نفس و عزت نفس، خودآگاهی و خودباوری، خودشناسی و افزایش سطح درک و آگاهی از مهم‌ترین دستاوردهای کوچینگ به شمار می‌روند که باعث می‌شود فرد پس از یادگیری آن بصورت خودکفا سیستم خود را بهبود و ارتقا دهد.

سازمان‌ها به رهبران و مدیرانی نیاز دارند که با تفکر تمایل به موفقیت بیشتر در زمان حال، کوچ‌هایی را برای خود در نظر بگیرند تا به عنوان یک استراتژی برای رسیدن به عملکرد بهتر، نتایج فردی و تیمی با راندمان بیشتر و تغییر فرهنگ سازمان خود از آن‌ها استفاده نمایند.

در فرایند این دوره به افراد کمک می‌کنیم تا پاسخ چالش‌ها و سوال‌های خود را خود را کشف نمایند و عملکرد مجموعه خود را بهبود دهند و نهایتاً در پایان دوره یاد می‌گیرند که در شرایط گوناگون چه تصمیماتی را باید به درستی اتخاذ نمایند.

این دوره حاصل دانسته‌ها، مطالعات، آموزش‌ها و تجربیات ۱۰ سال دکتر یحیی علوی برای آموزش به بیشتر از ۳۰۰,۰۰۰ دانش پذیر حضوری در تهران، شهرستان و سراسر دنیا است که در طیف مدیرعامل، مشاور و مدیر فروش بوده‌اند و ارائه مشاوره‌های اختصاصی به بیشتر از ۲۵۰ شرکت معتبر داخلی و بین‌المللی طراحی گردیده است.

ساختار دوره به گونه‌ای طراحی گردیده که صرفاً ویژه مدیران عاملان یا افرادی در سازمان می‌باشد که قدرت تصمیم‌گیری و اجرای آن در تمام قسمت‌های سازمان اعم از فروش، مالی و ... را برخوردار می‌باشند.

مخاطبان دوره:

- افرادی که تمایل دارند مشاور کسب و کار باشند
- مدیران ارشد کسب و کارها (مدیران عامل یا روسای هیات مدیره)
- کارآفرینان





مهارت های ۸ گانه برای تربیت یک کوچ موفق و تاثیرگذار در مدت ۹۶ ساعت

- برنامه ریزی فروش
- تارگت فروش
- طبقه بندی مشتری
- ساختار تیم فروش
- شرح وظایف
- KPI فروش
- برندینگ شخصی
- قدرت شبکه سازی

- دروغ سنجی
- قدرت بالای مدیران
- زبان بدن آلفا

- مدل های تصمیم گیری
- مدیریت استرس
- مدیریت خشم

- مدیریت جلسه های اداری
- نوشتن یک متن تاثیرگذار
- فن بیان

- ساختار و اصول تیم دیجیتال
- برنامه ریزی محتوا

- تدوین ساختار سازمان
- استراتژی بازاریابی، تبلیغات

- ساخت باورهای یکسان
- رفتار سازمانی
- برندینگ داخلی

- نحوه استخدام
- حقوق کارمندان
- خرید و فروش

سرفصلهای دوره یکساله کوچینگ

شش جلسه	۱	نبوغ فروش مدیران
دو جلسه	۲	راستی آزمایی مدیران
چهار جلسه	۳	تصمیم گیری مدیران
دو جلسه	۴	سخنوری و مدیریت جلسات
دو جلسه	۵	هوش دیجیتال
چهار جلسه	۶	ساختار و استراتژی سازمانی
دو جلسه	۷	تیم سازی
دو جلسه	۸	هوش مالی

ONLINE MBA

دوره آنلاین MBA فروش و بازاریابی

به دلیل اینکه دوره کوچینگ برای مدیران و افراد بالارده سازمانی است، دانستن مهارت‌های تخصصی فروش و بازاریابی و فردی حائز اهمیت می باشد. به همین دلیل دوره ۲۰۰ ساعته MBA که شامل ۱۰ دوره تخصصی و کاربردیست بصورت ویدئو آنلاین، در این دوره جامع کوچینگ قرار داده شده تا در صورتیکه قبلا این مهارتها را کسب ننموده اید، مشکلی برای فهم و اجرا نداشته باشید.

اصول و تدوین برنامه بازاریابی

Marketing Plan & Strategy

۲۶

ساعت

دیجیتال مارکتینگ

Digital Marketing

۱۸

ساعت

سخنوری و فن بیان

Public Speaking & Professional Presentation

۶

ساعت

فرار از زندان (مهارت فردی -۱)

Prison Break (Personal Power 1)

۲۵

ساعت

نیروی بیکران رشد شخصیت (مهارت فردی -۲)

Infinite Power of Personality Development (Personal Power 2)

۲۳

ساعت

هوش هیجانی

Emotional Quotient

۲۳

ساعت

اسرار زبان بدن

the Secrets of Body Language

۶

ساعت

مدیریت و مهندسی فروش

Sales Engineering & Management

۲۸

ساعت

خودفروشی و هوش خیابانی

Personal Selling & Street IQ

۲۵

ساعت

فروشنده حرفه ای

Professional Selling

۲۰

ساعت

۲۰۰
ساعت

به همراه آزمونهای شخصیت شناسی نئو، هوش هیجانی بار- آن، استرس هولمز- راهه، هوش چندگانه گاردنر، دیسک و تله های زندگی.

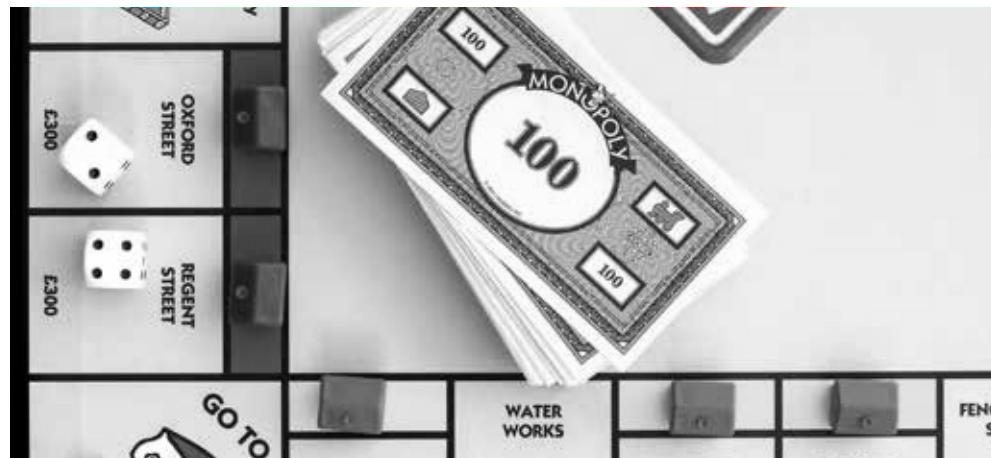
TEAM GAMES

بازی های تیمی

ریسک، بازی افزایش مهارت تصمیم گیری استراتژیک



مونوپولی، بازی افزایش مهارت خرید، فروش و سرمایه گذاری



۴ ربع گردش مالی کیوساکی، بازی افزایش مهارت کسب و کار



مافیا، بازی افزایش مهارت هوش هیجانی و زبان بدن



مجلس برگزاری



- هتل پارسیان آزادی
- ۱۰ جمعه سال (هر ماه یک جلسه)
- هر جلسه پذیرایی کامل با دو میان وعده
- یک وعده نهار بصورت بوفه کامل
- کارگاه های آموزشی عملی به همراه پرسش و پاسخ
- بررسی case study های واقعی
- تمرین های گروهی و ماهانه
- Game های کاربردی گروهی



TEHRAN

PRIVATE COACHING



یک ساعت جلسه خصوصی کوچینگ فردی

یک جلسه یک ساعته کوچینگ فردی در خصوص
طرح چالش های شخصی فراتر از حیطه کلاسی

تور آموزشی جزیره کیش

- یک جلسه کارگاه آموزشی
- ۳ شب و ۴ روز اقامت در هتل سورینت
مریم
- چهار وعده صبحانه بوفه کامل
- سه وعده نهار بوفه کامل
- سه وعده شام انتخابی از منو هتل
- دو روز گشت شهری در جزیره
- تمرین های گروهی
- Game های کاربردی گروهی



KISH

تور آموزشی کویر

- یک جلسه کارگاه آموزشی
- ۲ شب و ۳ روز
- بوفه کامل پذیرایی
- تمرین های گروهی
- Game های کاربردی گروهی



DESERT

تور آموزشی نیپال - کاتماندو

- ۶ شب و ۷ روز اقامت در شهر کاتماندو با پذیرایی کامل
- دو جلسه کارگاه آموزشی
- تور کامل گشت شهری
- Game های کاربردی گروهی در فضای کوهستانی
- پرواز به اورست با هواپیما
- تمرین های مدیتیشن و یوگا تحت نظر مربی حرفه ای



NEPAL

DR. YAHYAA ALAVI

درباره دکتر یحیی علوی

سوابق تحصیلی

- دکتری بازاریابی - رفتار مصرف کننده از دانشگاه FIU
- فوق لیسانس بازاریابی MBA از دانشگاه تگزاس
- لیسانس مهندسی کامپیوتر سخت افزار از دانشگاه پروتوریا
- فارغ التحصیل دوره استادی بازاریابی از دانشگاه Edinburgh Business School (Heriot-Watt) University
- فارغ التحصیل دوره استادی مذاکره از دانشگاه Harvard

دکتر یحیی علوی مشاور بین المللی کسب و کار در زمینه فروش و بازاریابی است. دکترای رفتار مصرف کننده از دانشگاه فلوریدا و MBA بازاریابی از بهترین مدارس کسب و کار ایالات متحده آمریکا دارد.

او سالانه بیش از ۲۰۰ کارگاه آموزشی فروش و بازاریابی را با بیش از ۵۰,۰۰۰ دانش آموز همراه با ارائه مشاوره توسعه کسب و کار برای شرکت های بزرگ ارائه کرده است. تمایز و تفاوت دکتر یحیی علوی در انجام دادن و رسیدن به همه چیز با دیدگاه «بدون حد و مرز فکر کن» است.





سوابق حرفه ای و آموزشی

- بنیانگذار مدرسه کسب و کار آریا
- مدیر فروش و بازاریابی شرکت دسینی
- مدیر امور مشتریان آژانس تبلیغاتی اشاره
- مدیر ارشد فروش Interface Media («یاهو») در خاورمیانه و آفریقا
- مدرس دوره ارشد کسب و کار در دانشگاه امیرکبیر (واحد بین الملل) و دانشگاه تهران (دانشکده صنایع)
- مدرس دوره های MBA و DBA دانشگاه تهران، دانشگاه امیرکبیر، دانشگاه شریف و موسسات آموزش عالی
- مدرس دوره های ارشد دانشگاه MSU مالزی، UMEF سوئیس، Maastricht هلند
- سخنران حرفه ای از باشگاه سخنرانان حرفه ای برایان تریسی
- تنها سخنران حرفه ای ایران در سطح بین المللی
- سخنران اصلی در بیش از ۱۰۰ سمینار داخلی و بین المللی
- سخنران در بزرگترین سمینار اقتصادی دنیا در مسکو - سینرجی ۲۰۱۶
- آموزش سالانه بیش از ۵۰,۰۰۰ نفر

سوابق آموزشی و مشاوره ای

برگزاری بیش از ۳۰۰ کارگاه ارتباطات فردی، زبان بدن و چهره شناسی، مهارت های زندگی، هوش هیجانی، بازاریابی، تبلیغات و فروش در طول یک دهه برای سازمان های و ارگان های دولتی و غیر دولتی، بانکها، برندهای مطرح و مشاور بیش از ۱۰۰ کسب و کار بین المللی و داخلی و استارت آپ از جمله:

عطر سفیر، مجموعه عمادآرا، آریوژن فارمد، شرکت دارویی باریج اسانس، بیز، بادران، گل گوهر سیرجان، چای احمد، آلونک، شیپور، سنگرکار، دسینی، سینره، گلرنگ، مینو، سام سیر، پیشگامان کویر یزد، یونیلیور، نفت سپاهان، NBم، ال جی، پارک آب و تاب، مستر دماغ، زاگرس پوش، کوماکس، iRest، بتن سخت آریان، کوئین پک، ایتوک فردا، پویا دام همگام، والا پلیمر، راسان، خانم خجالتی و ...

AYA BUSINESS SCHOOL



برای اطلاعات بیشتر و ثبت نام در دوره :

www.ayabs.com

(021) 26408048 – 26407570