



جدید ترین ها •



جدید ترین ها

دوره فروشنده حرفه ابي

(قسمت اول) ◀ مهدی میررفیعی

- ◀ ویژگی فروشنده های موفق
- ◀ تکنیک های استخدام یک فروشنده
- ◀ نکته های کلیدی از فن بیان
- ◀ چطور شنونده موثری باشیم
- ◀ فروش با کمک مزیت رقابتي
- ◀ ویژگی های یک مزیت رقابتي خوب

اصول مذاکرات تجاری

◀ مهدی میررفیعی (قسمت دوم)

- مذاکرات باخت باخت

- مذاکرات برد برد

- مذاکرات برد باخت

- مذاکرات باخت برد



دوره تصویری هوش هیجانی

- هوش هیجانی چیست؟
- تفاوت آدمهای با هوش هیجانی بالا و پایین
- ساده ترین روش های افزایش هوش هیجانی
- مولفه های بخش های مختلف هوش هیجانی
- مغز شما در تصمیمات و واکنش های روزمره چگونه عمل میکند
- تئوری هوش هیجانی بر اساس نظریه دانیل گلن و تراویس بردبری



Shop.Mirrafie.com + 98 912 153 1741

MIRRAFIE
rafie.com

مهدی میررفیع

(مدرس و تحلیل گر بازار)

- ◀ حوزه های سودآور و زیان آور در سال ۹۹
- ◀ ارز، بورس، طلا، رمز ارز در سال ۹۹
- ◀ اصول مهم سرمایه گذاری
- ◀ روش پیش بینی نرخ ارز
- ◀ ترکیب سبد دارایی یک ایرانی
- ◀ و ده ها درس مهم اقتصادی

INVESTMENT
OPPORTUNITIES
1399



Shop.Mirrafie.com + 98 912 153 1741