

APSS





ACBA LEASING ԱԳՐԱ ԼԻԶԻՆԳ

SAIPA IRAN

dekora HAND PRESSED. HAND BOUND. HAND MADE. ZAMYAD IRAN

ՖԼԵՇ FLASH UNOSOPU MOTORS



AR&AR DESIGN & CONSTRUCTION

SHOES SALI ACCESSORIES

SPYUR INFORMATION SYSTEM

ETEKO

BACARDI 1862 MARTINI

CODE COMPUTERS

MOTION TIME

ՄԵԳԱ ՇԻՆ ՍՊԸ Տեսչինական գործարան

DAROINK

MAP COMPANY

ASUE ARMENIAN STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS SPECIALIZATION - EXPERIENCE - OPPORTUNITY

ACBA-CREDIT AGRICOLE BANK

lookinist

Semur & Co.



ԸՆԿԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՀԱՄԱՐ, ՈՎՔԵՐ

ցանկանում են բարձրացնել սպասարկման որակը և ուղղորդել աշխատակիցներին դեպի “վաճառող” սպասարկում



ԸՆԿԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՀԱՄԱՐ, ՈՎՔԵՐ

պարբերաբար ունենում են Նոր կադրեր և կարևորում են Նոր կադրերի պրոֆեսսիոնալ սպասարկումը

Ի՞ՆՉ ԳԻՏԵՆ APSS ՈՒՆԵՑՈՂ ՄԱՍՆԱԳԵՏՆԵՐԸ

- ◆ Ինչպե՞ս սպասարկումը դարձնել անկրկնելի և մնալ հիշողության մեջ
 - ◆ Ինչպե՞ս թողնել լավ տպավորություն և ստեղծել դրական միջավայր
 - ◆ Հաճախորդների տիպերը: Ինչպե՞ս տարբերել նրանց և ինչպե՞ս վարվել յուրաքանչյուր տիպի հետ
 - ◆ Ինչպե՞ս իմանալ հաճախորդի իրական նպատակը, շահերը և այլ տեղեկություններ
 - ◆ Ինչպե՞ս բացահայտել հաճախորդի տնտեսական և էմոցիոնալ սպասումները
 - ◆ Սպասարկման տեխնիկաներ վաճառքն ավելացնելու համար
 - ◆ Սպասարկման տեխնիկաներ վաճառքը արագացնելու համար
 - ◆ Լոյալությանն ուղղված սպասարկման տեխնիկաներ
 - ◆ Ինչպե՞ս լուծել կոնֆլիկտները
 - ◆ Ինչպե՞ս բողոքող հաճախորդին դարձնել քո ընկերը
 - ◆ Ի՞նչն է գնահատում հաճախորդը
 - ◆ Հաճախորդի 5 ամենակարևոր էմոցիաները սպասարկման ժամանակ
 - ◆ Ինչպե՞ս օգտագործել էմոցիաները արդյունավետ սպասարկման համար
 - ◆ Ինչպե՞ս աշխատել ստանդարտ առարկումների հետ. “թանկ է”, “պետք է մտածեմ”, “դեռ չեմ շտապում”, “իսկ զե՞ղջ”, “այդքան դրամ չունեմ”
 - ◆ Սպասարկումը և կազմակերպության իմիջը
 - ◆ Հարցերը սպասարկման ժամանակ, նրանց տեսակներն ու նպատակը
 - ◆ Ժեստերը, միմիկաները, ձայնը և դիկցիան սպասարկման ժամանակ
- Եվ սա թեմաների ընդամենը 5%-ն է:



Ի՞ՆՁՈՒ ՎԱՅԵՆ

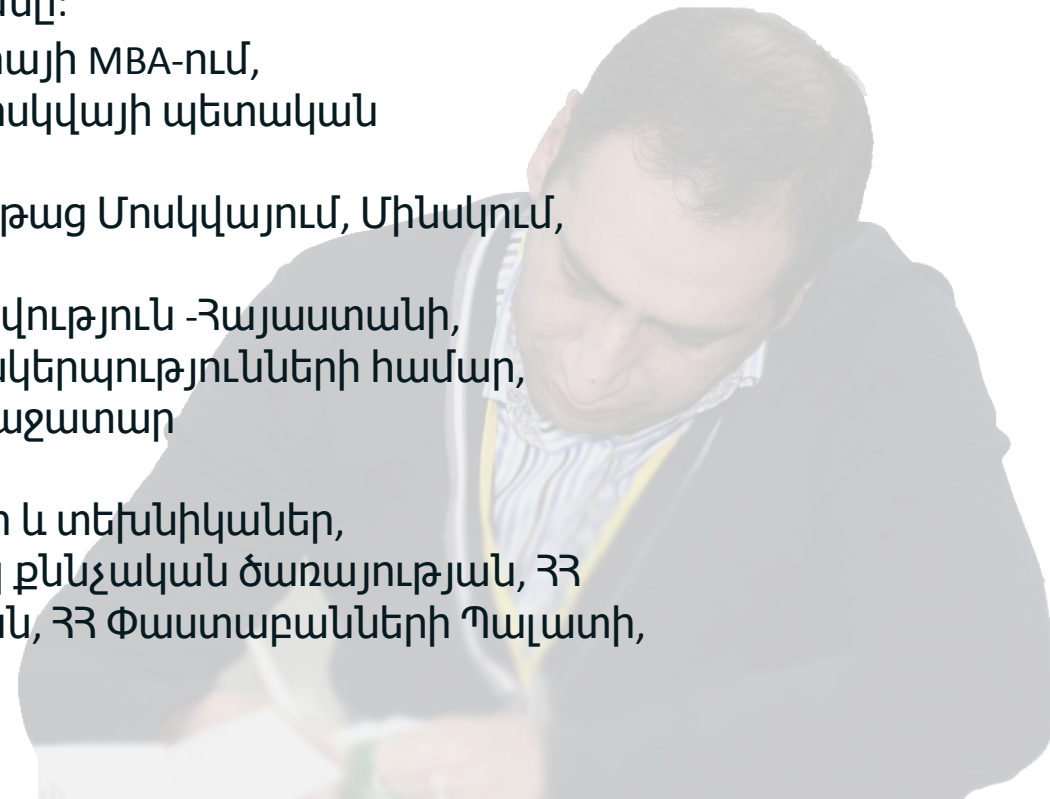
Վահեն համարվում է ՀՀ ամենաբարձր վարձատրվող բիզնես թրեյներ, արտերկրում և Հայաստանում մոտ 20 տարվա վաճառքի և ղեկավարման փորձ ունեցող բիզնես փորձագետ Վահե Ռոբեր Այվազյանը:

Դասավանդում է ՀՀ Պետական կառավարման ակադեմիայի MBA-ում, Հիմնել է բիզնես ակադեմիա Մ.Վ.Լոմոնոսովի անվան Մոսկվայի պետական համալսարանի երևանյան մասնաճյուղում,

Իրականացրել է ավելի քան 52.000 թուփե բիզնես դասընթաց Մոսկվայում, Մինսկում, Հայաստանում և այլն,

Իրականացրել է վաճառքի և կառավարման խորհրդատվություն -Հայաստանի, Իրանի, Տանզանիայի, Վրաստանի խոշորագույն կազմակերպությունների համար, Ձբաղեցրել է ղեկավար պաշտոններ ՀՀ և արտերկրի առաջատար կազմակերպություններում,

Մշակել է 10-ից ավելի տնտեսական օրենքներ, մոդելներ և տեխնիկաներ, Հրավիրվել է մաստեր-կլաստվ հանդես գալու ՀՀ Հատուկ քննչական ծառայության, ՀՀ Աշխատանքի և սոցիալական հարցերի նախարարության, ՀՀ Փաստաբանների Պալատի, ԼՂՀ պետական համալսարանների համար:



ԻՆՉՈ՞Ն Է ԴԱՍԸՆԹԱՅԸ ԱՅԴՔԱՆ ԿԱՐԵՎՈՐ



7 ԱՌԱՎԵԼՈՒԹՅՈՒՆ ՈՐ ՈՒՆԵՆՈՒՄ ԵՆ ԴԱՍԸՆԹԱՑԻ ՄԱՍՆԱԿԻՑՆԵՐԸ



APSS ՀԱՎԱՍՏԱԳԻՐ



ՀԱՎԱՍՏԱԳԻՐ

A ԿԱՐԳ N 1617101

Սույնով հավաստվում է, որ

անուն, ազգանուն,

_____ մասնակցել է

անձնագրի սերիա դասընթացի անցկացման ամսաթիվ

«ՄՊԱՍԱՐԿՄԱՆ ՄԱՍՆԱԳԵՏ APSS» դասընթացին:

Մասնագետի գիտելիքներն ըստ APSS չափորոշչի (100 միավոր)

համապատասխանում է միավորին:

Տրման ամսաթիվ Տնօրեն Վ. Ռ. Այվազյան

Մ.Վ.Լոմոնոսովի անվան պետական համալսարանի երևանյան մասնաճյուղ

ԴԱՍԸՆԹԱՑԻ ԸՆԹԱՑԱԿԱՐԳԸ

1. Ընդունելություն հարցազրույցով
2. 8 հազեցած հանդիպում՝ տեսական և պրակտիկ հատվածներով
3. Հանձնարարություններ
4. Դերային խաղեր
5. Թեստավորում կուրսի ավարտին
6. Հավաստագրի շնորհում
7. Սպասարկման կուրսն անցած բոլոր մասնակիցների CV-ների ներկայացում
Հայաստանի խոշորագույն կազմակերպություններին / հարցազրույցներ

ԴԱՍԸՆԹԱՑԻ ՏԵԿՆՈՂՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԿԱՅՐԸ

Ուժեղացրե՛ք Ձեր թիմը նաև Դուք



+374 99 58 19 19

Ձանգահարե՛ք և մանրամասները
քննարկեք Լուսինեի հետ



www.ayvazyan.company

Հայաստան, 0025, Երևան, Այգեստան, 8 շենք,
Մ.Վ. Լոմոնոսովի անվան Մոսկվայի պետական համալսարան, Երևանյան մասնաճյուղ

