



1404

مرتضی ملاحسینی

اردکانی

مرکز تخصصی فروش اتاق رشد



فهرست

- 01. درباره ما
 - 02. فرایند کاری ما
 - 03. سمینارها و آموزش ها
 - 04. وینارهای هفتگی
 - 05. پروژه های ما
 - 06. ضمانت ما
 - 07. راه های ارتباطی ما
-



درباره ما

درباره من

من مرتضی ملاحسینی اردکانی، استراتژیست و توسعه‌دهنده کسب‌وکار با تخصص در طراحی و پیاده‌سازی سیستم فروش هستم که طی دو سال گذشته در نقش کوچ، مشاور و مربی فروش، همراه کسب‌وکارهایی بودم که می‌خواستند از وضعیت ایستا و پرریسک سنتی عبور کنند و به درآمد پایدار و رشد واقعی برسند.

مسیر حرفه‌ای من از مشاوره منابع انسانی آغاز شد، اما خیلی زود متوجه شدم ریشه‌ی بسیاری از چالش‌های سازمانی، در نبود سیستم درست برای فروش و توسعه کسب‌وکار است. همین بینش، من را به دنیای کوچینگ فروش کشاند. امروز به عنوان کوچ سطح ۳ تأییدشده‌ی ICF، این افتخار را دارم که با کسب‌وکارهای سنتی و نوپا، برای ساخت و اجرای سیستم فروش پایدار همکاری کنم.

در پروژه‌هایی که هدایت کرده‌ام، رشد فروش تا سه برابر هم تجربه کردم اما نقطه تمایز من همیشه "اقدام‌گرایی" بوده؛ یعنی سریع، حرفه‌ای و بدون ترس از شکست، ایده را به عمل تبدیل کردن. خلاقیت در طراحی راهکارها، و مهارت در همراهی کردن تیم‌ها با این راهکارها، باعث شده نقش مؤثری در رشد مجموعه‌ها ایفا کنم.

نقطه قوت من اجراست؛ یعنی فقط حرف نمی‌زنم، برنامه می‌دم و همراهی می‌کنم تا نتیجه واقعی بگیرم.

به نظر من هر کسب و کاری باید بتونه به اندازه لیاقتش به فروش برسه.



مدارک:

مدیریت عالی کسب و کار (DBA)

دارای گواهینامه بیزینس کوچینگ سطح 2 از ICF آمریکا

دانش پذیر کوچینگ سطح 3 (مستری) در آکادمی کوچینگ ایران

دارای گواهینامه کوچینگ سازمانی از Sfio آلمان

دارای گواهینامه آموزشی مدیران عالی از IBC ایران

دارای گواهینامه کوچینگ توسعه فردی و کسب و کار از فنی حرفه ای

موسس مرکز بیزینس کوچینگ اتاق رشد تحت نظر فنی حرفه ای

فرایند کاری ما



مرحله ۱: عارضه یابی

طی یک جلسه در ابتدای مسیر، کوچ در یک جلسه با گوش دادن فعال به صحبت‌های صاحب کسب و کار و کارمندان، چالش‌های پنهان یا فراموش‌شده را شناسایی می‌کند. در این گفتگوها، با طرح سوالات هدفمند، ذهنیت فرد نسبت به ابعاد مختلف کسب و کار باز می‌شود و زمینه تحلیل دقیق‌تری فراهم می‌گردد.

مرحله ۲: تدوین استراتژی

با توجه به مشخص شدن وضعیت موجود کسب و کار و چالش‌های آن، ما یک مسیر (یک نسخه کاری) برای کسب و کار شما طراحی خواهیم کرد که شامل فصل بندی اقدامات و زمان مورد نیاز برای آن اقدامات می باشد. این نسخه شامل اقدامات و ریز اقدامات و منابع مورد نیاز آن می باشد.

مرحله ۳: اجرا

ما با استراتژی‌های به روز، علم نوین به شما کمک می‌کنیم تا کسب و کار خود را به سطح بالاتری ببرید. با تبلیغات هدفمند مشتریان جدید جذب کنید. با ساخت قیف فروش و آموزش فروشندگان، مشتریان بالقوه را به خریداران واقعی تبدیل کنید. با راه اندازی سیستم ثبت سفارش و پرداخت ساده، تجربه خرید مشتریان را بدون مانع کنید. با پیاده سازی CRM و پیگیری خودکار، ارتباط با مشتریان را حفظ و ارتقا دهید. با طراحی نظرسنجی ها و باشگاه مشتریان، مشتریان خود را وفادار کرده و فروش های تکراری را جذب کنید.





سمینارها و آموزش های برگزار شده

سمینارها:

- سمینار مشترک مهارت و فروش در خیاطی در شهر قدس : ۱۰ اردیبهشت ۱۴۰۲
- سمینار رشد بی بهانه در رشت : ۱۲ اردیبهشت ۱۴۰۲
- سمینار رشد بی بهانه (تکرار) در یزد : ۱ خرداد ۱۴۰۲
- سمینار مهارت و فروش در خیاطی (تکرار) در تهران : ۸ شهریور ۱۴۰۲
- سمینار بیزینس میتینگ بانوان در یزد: ۴ دی ۱۴۰۲
- سمینار تارگت فروش شب عید در یزد : ۹ بهمن ۱۴۰۲
- سمینار ۱۲ تکنیک فروش بیشتر در یزد: ۷ خرداد ۱۴۰۳
- سمینار معادله موفقیت در یزد : ۱۹ تیر ۱۴۰۳
- سمینار پازل فروش موفق در یزد: ۲۶ مهر ۱۴۰۳
- سمینار تولد مشترک تولد یک مسیر در کرمان: ۲۵ اردیبهشت ۱۴۰۴

۳ دوره آموزش مدیریت سیستم سازی و منابع انسانی

۵ دوره آموزشی طراحی سیستم فروش پیک آپ

۹ کافه میتینگ با موضوعات رشد فروش

۲ دوره آموزشی ۲۰ ماموریت تا تحول در فروش



وینارهای هفتگی

با عناوین:

ده تا از برترین نکات در فروش
لیونل مسی کسب و کارت باش
برگ برنده (پیدا کردن مزیت رقابتی)
درس های مدیریتی از امام رضا (ع)
نردبان فروش
گام های فروشندگی
گلوگاه فروش
فروش بیشتر با معادله موفقیت
۷ مسیر آفلاین رسیدن به مشتری
سرعتگیر مشتری
سه گام طلایی برای ۱۲۰ درصد افزایش فروش شب عید
متن هایی که میفروشند
۶ تکنیک مذاکره در فروش
۸ مسیر آنلاین رسیدن به مشتری
رشد پلاس
فروش در بلک فرایدی
جادوی مشتری مداری
برد و باخت در فروش
از دیده شدن تا برند شدن با استراتژی دکات
۷ نابود کننده کسب و کار
مثلث فروش بیشتر

پروژه‌های ما

پوشاک سوداشاپ ، مدت همکاری: ۶ ماه
 فراورده های کنجدی رزبن، مدت همکاری: ۱۴ ماه
 (و درحال همکاری)

شرکت آرام پتکو، مدت همکاری: ۳ ماه
 دفتر معماری طراحان برتر، مدت همکاری: ۶ ماه
 پوشاک و لباس زیر هلن، مدت همکاری: ۶ ماه
 مجموعه ماساژ و اسپا حال ساز، مدت همکاری: ۵ ماه
 آکادمی زیبایی الهام حاجی زینلی،
 مدت همکاری: ۳ ماه

تولیدی سوسیپس و کالباس وردسکو،
 مدت همکاری: ۳ ماه (و درحال همکاری)
 آموزشگاه توسعه فردی فردی نو، مدت همکاری: ۲ ماه
 مجموعه نرم افزار حسابداری موج،
 مدت همکاری: ۲ ماه

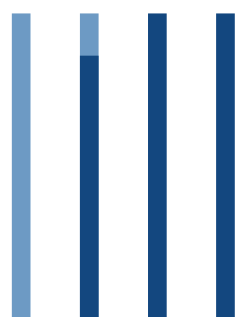
شکلات خرمایی مغزدار پیکسر، مدت همکاری: ۳ ماه
 هلدینگ کویر کاشانه، شروع همکاری
 شرکت در و پنجره دوجداره ایساوین، شروع همکاری
 گروه تبلیغاتی هنرمند، شروع همکاری



ضمانت ما

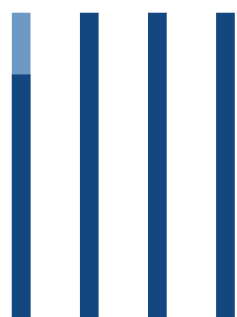
با این سیستم می‌تونید:
از نوسانات فروش رهایی یابید.
وابستگی به فروشندگان را کاهش دهید.
از مرزهای فروش سنتی فراتر بروید.
و به شکلی اصولی و پایدار، میزان فروش خود را افزایش دهید.

این سیستم به گونه‌ای طراحی شده است که تمامی ابعاد حیاتی کسب و کار شما را در بر گیرد. با ارائه‌ی مسیری روشن، گام‌به‌گام و هدفمند، فرآیند رشد و پیشرفت را برا شما ساده، عملی و قاب اجرا می‌سازد.



300%

تا ۳۰۰ درصد رشد و افزایش فروش



150%

ضمانت مکتوب و قراردادی ۱۵۰ درصد بازگشت وجه
در صورت عدم حصول نتیجه توافق شده



مرکز فروش اتاق رشد

ارتباط با ما

www.mollahoseyni.com

mollahoseyni.coach@gmail.com

09130500247

یزد بلوار جمهوری ، کوچه مولوی ، طبقه ۱



[@mollahoseyni.coach](https://www.instagram.com/mollahoseyni.coach)



[@Growthroomchannel](https://www.telegram.me/Growthroomchannel)