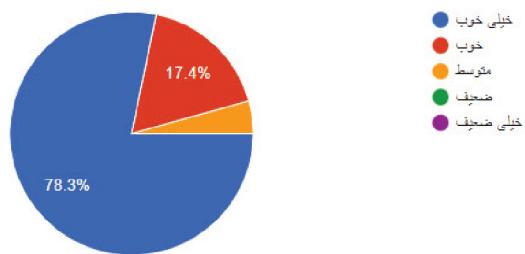


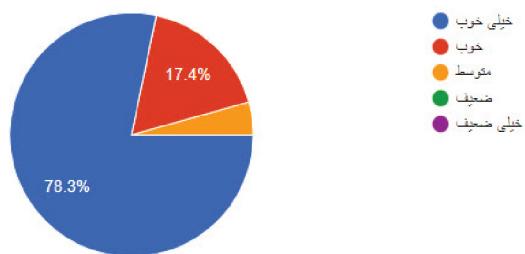
## سینار اصول و فنون مذاکرات تجاری

۱۴۰۲/۰۶/۱۴

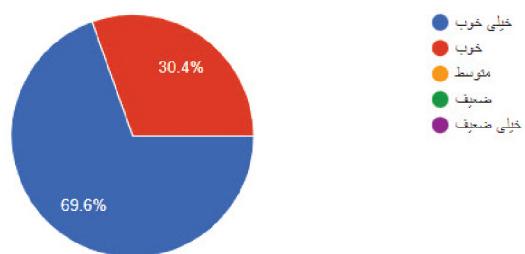
مفید بودن مطالب برای زمینه فعالیت شما



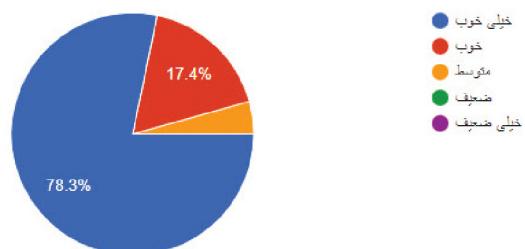
پوشش دهنده اهداف دوره



ارایه راه کار های عملی



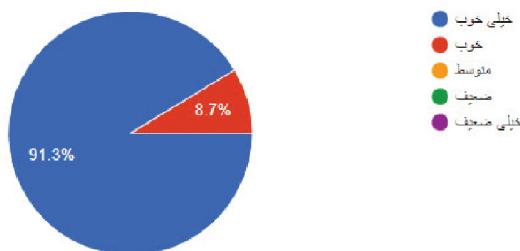
تازگی و نو بودن مطالب



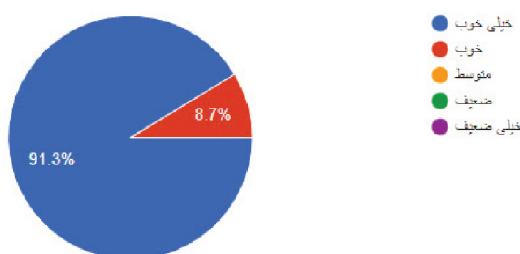
## سینیار اصول و فنون مذاکرات تجاری

۱۴۰۲/۰۶/۱۴

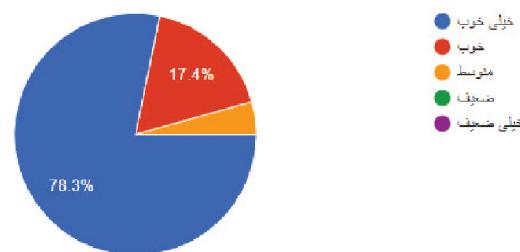
تسلط مدرس بر سر فصل های دوره



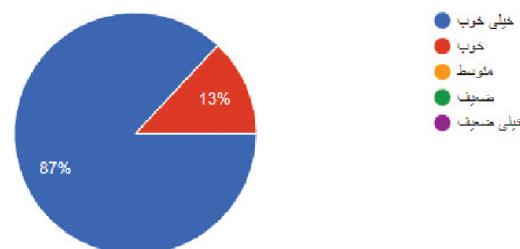
قدرت بیان و تهییم مطالب توسط استاد



ایجاد مشارکت افراد در بحث



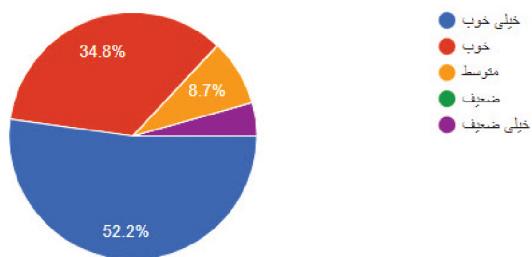
مدیریت جلسه و اجرای برنامه دوره توسط استاد



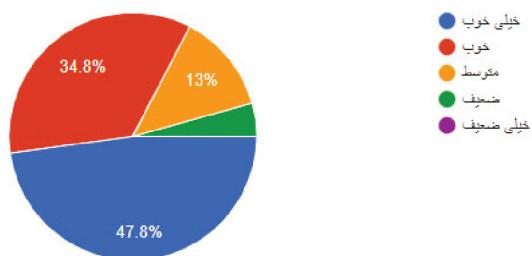
## سینیار اصول و فنون مذاکرات تجاری

۱۴۰۲/۰۶/۱۴

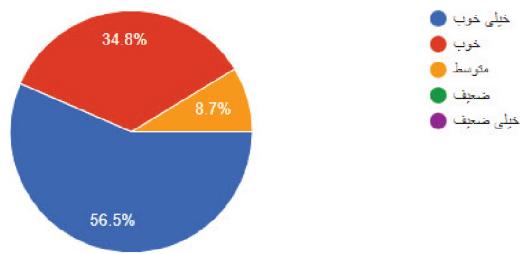
محیط آموزشی از نظر تصویر و صدا و نور و صندلی



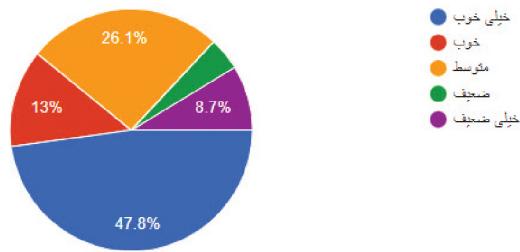
امکانات کمک آموزشی



نظم در برگزاری



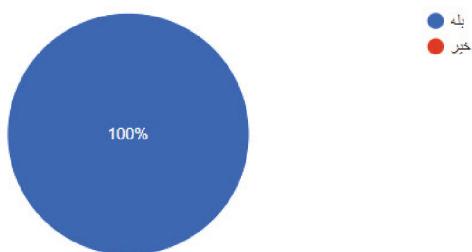
نحوه پذیرایی (کلاس‌های حضوری)



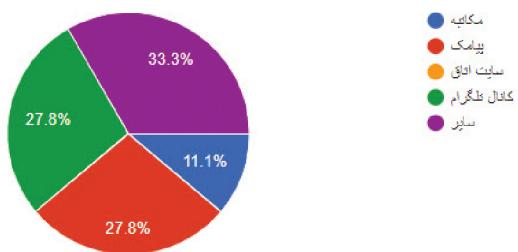
## سینیار اصول و فنون مذاکرات تجاری

۱۴۰۲/۰۶/۱۴

آپا شرکت در این دوره را به دیگران پیشنهاد می کنید



نحوه اطلاع از برگزاری:



### نظرات و پیشنهادات

لطفا دوره های پیشتری را دکتر کیا در حوزه فروش، بازاریابی، فن بیان برگزار نمایند.

پیشنهاد می دهم از دکتر کیا استفاده بیشتری در بخش آموزش های تجاری شود و بسیار از کلاس راضی بودم.

گرمی زیاد سالان در وسط قابستان