

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

گلادیاتور آوانگارد

تألیف :

دکتر برسام (فرید) سوری

سال

۱۳۹۹

سرشناسه: سوری، فرید

عنوان و نام پدید آور: گلا دیاتور آوانگارد - تألیف: فرید سوری -

مشخصات نشر: قم، الهام نور، ۱۳۹۹.

مشخصات ظاهری: ۱۸۱ ص، مصور، نمودار

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۹۴۷-۷۳-۰

وضعیت فهرست نویسی: فیپا.

موضوع: بازاریابی - مدیریت

موضوع: Marketing, Management

رده بندی کنگره:

رده بندی دیویی:

شماره کتابشناسی ملی:

انتشارات الهام نور

نام کتاب: گلا دیاتور آوانگارد

تألیف: فرید سوری

تیراژ / چاپخانه: ۲۰۰ نسخه / شریعت

قطع / تعداد صفحات / صحافی: وزیری / ۱۸۱ صفحه / براتی

نوبت چاپ / قیمت: اول ۱۳۹۹ / ۳۰۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۹۴۷-۷۳-۰

کلیه حقوق محفوظ و مخصوص مؤلفین می باشد.



درباره نویسنده:

دکتر برسام (فربد) سوری در ۱۶ مردادماه ۱۳۶۳ در تهران و در خانواده ای متمدن، روشنفکر، تحصیل کرده متولد شد. دکتر سوری از کودکی بلند پرواز بود و میل به استقلال و تجربه دنیای بیرونی داشت به همین دلیل کار فروش را از ۱۲ سالگی شروع کرد و در ۱۲ تا ۱۵ سالگی به بازاریابی لاک پاک کن Jade و Jud پرداخت. از سن ۱۵ تا ۱۷ سالگی در بازار تهران مشغول فروشنده‌گی شد. در این حین بازاریابی و تبلیغات شرکت‌هائی را به عهده گرفت که یکی از آنها آموزش زبان نصرت بود (شامل چاپ بروشور و تبلیغات تلویزیونی)

در سن ۱۷ تا ۱۸ سالگی دو باب ویلای پدرش در دماوند را که نیمه ساخته بود به اتمام رساند.

در سن ۱۸ سالگی به دانشگاه اقتصاد رفت اما در سن ۲۰ سالگی از دانشگاه اخراج شد و در دانشگاه BRS انگلستان، Leipzig، HBSA آلمان و دانشگاه های مشابه آن شروع به گرفتن مدارک تخصصی مثل تخصص بازاریابی، تخصص فروش، تخصص تبلیغات، تخصص برندینگ، تخصص مدیریت کسب و کار، تخصص رهبری کسب و کار، تخصص Start up و... نمود که این تحصیلات ۴ تا ۵ سال طول کشید وی سپس برای ادامه تحصیل تخصصی به دانشگاهی آمریکائی به نام American Liberty که در دانشگاه شهید بهشتی تهران برگزار شد رفت و در زمینه تجارت، لیسانس و فوق لیسانس (EMBA) سازماندهی و رهبری تجارت‌های بزرگ (و دکتر را به اتمام رساند. دکتر برسام (فربد) سوری حین تحصیل مشغول گرفتن گواهینامه های تخصصی و آموزش های متعدد در زمینه اقتصاد و مدیریت فروش شد که ساعات آموزش ایشان بیش از ۱۰۰۰ ساعت می باشد. همچنین دکتر برسام (فربد) سوری در دانشگاه HSBS هامبورگ آلمان مدرک Mini MBA و در دانشگاه ALU مدرک PHD دریافت کرده است.

از دیگر مدارک معتبر تحصیلی ایشان می توان:

- گواهینامه مجمع جهانی برند و تبلیغات
- گواهینامه همایش بین المللی فروش و بازاریابی
- گواهینامه چهارمین مجمع جهانی مدیریت
- گواهینامه سمینار هوش تجاری
- گواهینامه انجمن مدیریت راهبردی کسب و کار
- گواهینامه تخصصی مدیریت اجرایی
- گواهینامه اولین همایش ملی چابک سازی سازمانی

- Certificate of Relationship between brand quality, brand loyalty and customer satisfaction
- Certificate of oral presentation
- Certificate of 4th world branding & advertising forum
- Certificate of association of profit advisor
- Certificate of 4th world management forum 2012
- Certificate of recognition Demartini
- Certificate of achievement Brian Tracy international
- Certificate of 3th sales and marketing and recession conference
- Certificate of 31th seminar on change management
- Certificate of 4th international conference on sales & marketing
- Certificate of international internet marketing conference
- Certification of completion of DBA program presented by Brian Tracy
- Certificate of international DBA & MBA conference with emphasis on practical skill in management
- Urkunde certificate of HSBA
- Certificate of SEPT international program of the university Leipzig, Germany
- Certificate of achievement of academic excellence in American Liberty
- Certificate of building organization agility conference in Mahan
- Certificate of oral defense evaluation committee
- Certificate of 5th world management forum
- Certificate of impact of stimulus internal behavior and customer satisfaction of impulse purchase store chain USA 2016
- Certificate of training completion

را نام برد.

مقالات:

- بررسی رابطه بین سهام تجاری ، وفاداری به برند و رضایت مشتری - منتشر شده در: مجله بین المللی تحقیقات علمی و تکنولوژی
- تأثیر تحریک داخلی بر رفتار خرید پس از طعم پسند مشتریان فروشگاهی زنجیره ای (مطالعه موردی: هایپر مارکت ها) - منتشر شده در: مجله بین المللی تحقیقات علمی و تکنولوژی
- رابطه بین انگیزه درونی و رضایت مشتری از خرید لحظه ای - منتشر شده در: مجله بین المللی تحقیقات علمی و تکنولوژی
- بازاریابی ویروسی
- شناسایی تاثیر استفاده از ابزارهای بازاریابی مستقیم بر وفاداری مشتریان

طراحی ونگ شاپ:

- ایشان که تدریس مدیریت و Business را جزئی از رسالت الهی خویش می داند بارها به طراحی جلسات آموزشی پرداخته است.
- طراحی ۳ دوره ۱۰ جلسه ای ۳ ساعته:
- ۱۰ جلسه اول: توانمندی در بیزینس
- ۱۰ جلسه دوم: تبدیل شدن به ملکه یا ولیعهد در بیزینس
- ۱۰ جلسه سوم: تبدیل شدن به امپراطور و سپس گلدیاتور در بیزینس
- طراحی کلاس های "آئینه خویش" در ۵ جلسه و در ۵ هفته

ابداعات:

- ابداع مدیریت زمان آدینه
- ابداع مشتری مداری و پیگیری فروش ۱۳۶۱
- ابداع مدیریت هزینه فردی
- ابداع مدیریت استراتژی
- ابداع رفتار شناسی آنی در فروش به صورت نسبی
- ابداع تحلیل رفتاری فردی
- ابداع ۱۵ تکنیک فروش و بازاریابی بومی سازی شده
- ابداع استراتژی منابع انسانی در شرکت های ایرانی
- ابداع Personal Branding بومی سازی شده
- ابداع مدیریت سلامت فردی
- ابداع سرمایه گذاری ۵×۵ در خاورمیانه

کتاب ها:

- گلادیاتور آوانگارد
- آئینه خویش
- بازاریابی و درک بازارهای بین المللی
- بازاریابی دیونوسوسی
- داده کاوی با رپید ماینر (امتیازدهی، اعتبار سنجی و ابزار)
- داده کاوی با رپید ماینر (مدلسازی داده ها)
- داده کاوی با رپید ماینر (دسترسی به داده ها، ترکیب و پاکسازی)

راه های ارتباط:

<http://www.barsamsouri.com>

<http://www.farbodsouri.ir>

info@barsamsouri.ir

اینستاگرام:

@Drbarsamsouri

تلفن تماس:

۰۹۱۲-۶۲۶-۳۸۴۳

۰۲۱-۸۸۷۰۴۳۲۸-۹



FARBOD (BARIAM) KOHRI
پاگاه تخصصی روش های نوین در آموزش
www.barsamsouri.com

تقدیم به پدر عزیزم مردی که من و ما مدیریت و رهبری را از او آموختیم و چرخ صنعت
را با دستان مهربانش به گردش در می آورد، مردی که نه تنها وجودش، که سایه و نفسش
هم برای ما برکت و ثروت است

www.Ketab.ir

در گذشته بسیاری از پدران برای پیشرفت شغلی فرزندان‌شان برنامه‌ای متفاوت‌تر از آنچه امروز می‌بینیم داشتند؛ و کسب و کار دیروز با تجارت امروز تفاوت شگرفی داشت. پدران فرزند پسر خود را از سن ۱۴ یا ۱۵ سالگی به مغازه‌ای می‌سپردند تا به اصطلاح شاگردی کند و کار و کاسبی بیاموزد. ابتدا آن پسر وظیفه نظافت و پذیرائی و پادوئی را به عهده داشت. ممکن بود پسر تا ۲ سال این کار را انجام دهد. بعد از آن که اعتماد صاحب مغازه جلب می‌شد وظیفه حساب کتاب و چک گرفتن را هم علاوه بر پادوئی به او واگذار می‌کرد به تحصیلداری می‌رسید که ممکن بود پروسه رسیدن به تحصیلداری از پادوئی ۳ الی ۴ سال هم طول بکشد. کم‌کم پسر در سن ۱۸ الی ۱۹ سالگی اختیار فروش به مشتری در مغازه را هم به عهده می‌گرفت و نوچه صاحب مغازه می‌شد. بعد از مدتی که ممکن بود ۱ الی ۲ سال طول بکشد تازه اگر جنم خودش را ثابت می‌کرد می‌توانست برای مغازه خرید هم بکند. مدتی بعد از آن اختیار مغازه یا حجره به پسر سپرده می‌شد و صاحب مغازه ساعاتی در روز، مغازه را کامل به پسر می‌سپرد تا تمام کارهایش را انجام دهد. بعد از این پروسه پسر به تدریج جای صاحب مغازه را در حجره می‌گرفت و خودش به تنهایی مغازه را باز می‌کرد و در آن مشغول می‌شد و ۲ الی ۳ سال هم بدون حضور صاحب مغازه کاسبی را می‌چرخاند. صاحب مغازه که پسر را مثل فرزند خودش می‌دانست برای او همسر هم انتخاب می‌کرد که ممکن بود دختر خودش باشد و مغازه را هم به او می‌بخشید و در سود آن شریک می‌شد و او در سن ۲۵ الی ۲۶ سالگی صاحب شغل می‌شد که در بسیاری از مواقع این شغل، مورد علاقه

شخص نبود و در واقع به او تحمیل شده بود و چاره‌ای جز مشغول شدن در حرفه‌ای که به او واگذار شده بود نداشت.

امروزه بسیاری از پدران سرمایه‌ای معادل ۳۰ هزار دلار در اختیار فرزند قرار می‌دهند تا با آن شغلی راه بیندازد و کاسبی کند. بعد از ۳ الی ۴ سال فرزند که دانش اساسی درباره تجارت خود ندارد با سرمایه پدر زمین می‌خورد و کاسبی‌اش به شکست می‌رسد. این اتفاق باعث بوجود آمدن سرزنش‌های پدر و سرخوردگی فرزند می‌شود؛ چرا که شخص در این مدت در رفاه بوده و هزینه‌هایش به صورت تصاعدی بالا رفته و حال به زمین خورده است. علاوه بر اینکه ممکن است توانایی رو به رو شدن با شکست را نداشته باشد، سرمایه خود را هم از دست داده است و نمی‌داند باید از این پس چه کند. پدر ممکن است ۲ تا ۳ سال زمان دهد تا فرزند در همین ناکامی عمرش را سپری کند و در سیستم یتیمی (مراجعه شود به چرخه یونگ در کتاب آئینه خویش و یا چرخه یونگ در قسمت شناخت از خود در همین کتاب) به موقعیت‌های از دست رفته‌اش بیندیشد. این بار پدر به جای ۳۰ هزار دلار ۵ هزار دلار در اختیار فرزند قرار می‌دهد. در این شرایط هم احتمال ورشکستگی و زمین خوردن فرزند در ۱ تا ۲ سال آینده هست چرا که هنوز ایراد کار خود را نمی‌داند. با اینکه این بار خیلی مراقب و مواظب است باز هم درصد خطا در تجارتش بالاست. این پدر چون خودش ثروتمند است و دوست ندارد فرزندش نوچگی کند ممکن است این پروسه را دو تا سه بار در زندگی فرزند تکرار کند تا فرزندش کاسبی بیاموزد و راه و رسم تجارت را بیاموزد.

هدف این کتاب آموزش‌هایی در جهت جلوگیری از این ضرر و زیان است. تا از هزینه‌های هنگفتی که ممکن است متحمل شوید جلوگیری کند. هدف این است که با پرداخت مبلغی بسیار

کمتر از آنکه ممکن است متضرر شوید به آموزش درست بپردازید. این آموزش علاوه بر اینکه به شما می‌آموزد چگونه سرمایه‌گذاری کنی، به شما می‌آموزد که در چه بیزینسی موفق‌تر خواهید بود. این آموزه‌ها کاملاً اجرائی و بومی شده طراحی شده‌اند. و از همه مهم‌تر اینکه هر لحظه و هر جا که احساس کنید نیاز به مشاوره دارید می‌توانید با روانشناس خود صحبت و مشورت کنید تا درصد اشتباهات پائین بیاید و بعد از مدتی خودتان بتوانید صاحب بیزینس خود و حتی مشاور شوید. تنها با خواندن این کتاب و دیدن دستاوردهایش بازده بیزینس شما بالا می‌آید و ۲۰٪ پیشرفت می‌کنید و حال آنکه تمرینات کتاب را به خوبی انجام دهید ناخودآگاه پیشرفت قابل ملاحظه‌ای در خود مشاهده می‌کنید، کلاس‌هایی با روش نوین شناخت از خود و روانشناختی (کتاب آئینه خویش حتما مطالعه شود) طراحی شده است که به شما می‌آموزد در مواجهه با هر شخصیت چطور عمل کنید و چگونه نفوذ کلامی و رفتاری داشته باشید.

می‌آموزید که چگونه مدیریت کنید و چطور منابع انسانی خود را انتخاب و از آنها استفاده بهینه کنید. می‌آموزید چگونه می‌توانید قراردادی درست ببندید. از همه مهم‌تر اصل صداقت در بیزینس را به شما یاد خواهد داد. تکنیک‌های بیزینس که در این کتاب آموزش داده شده است در واقع یک سوم آموزش‌ها و تکنیک‌هایی است که در کلاس تدریس می‌شود.

هدف دیگر این کتاب این است که به شما بیاموزد استعداد درصد کمی در پیشرفت شما دارد و موضوع مهم‌تر شناخت از خود و شناخت از دیگران است که شما را به موفقیت می‌رساند.

افرادی با خود می‌اندیشند که با ارثی که از خانواده برایشان می‌رسد و یا مبلغی که وام یا هدیه یا قرض می‌گیرند می‌توانند خانه یا ماشینی بخرند و تا آخر عمرشان از اجاره‌ها و مبالغی که از این

سرمایه‌گذاری کسب می‌کنند سود و بهره ببرند اما می‌دانیم که علم و تکنولوژی هر روز در حال پیشرفت است و فرزندان و نوه‌های ما از این روش استقبال و استفاده نخواهد کرد. ممکن است روزی برسد که آپارتمان ارزش زیادی نداشته باشد و جمعیت کم شود و نتوان آپارتمان سازی کرد و یا از اجاره آن استفاده کرد. ما باید بیزینس را از اساس بیاموزیم تا جلوی این ضرر هارا بگیریم. این آموزه‌ها بومی سازی شده‌اند و با توجه به فرهنگ و شرایط اجتماعی زندگی ما در ایران طراحی شده‌اند. مثالی برایتان می‌زنیم:

ممکن است در خارج از کشور ببینید که کالائی را بعد از یک هفته استفاده پس بگیرند و به اصطلاح مشتری‌مداری کنند. اما اگر در ایران چنین مشتری‌مداری‌ای داشته باشیم ممکن است هر چیزی را ببرند و حسابی استفاده کنند و پس بیاورند و ما نه تنها سود نداشته باشیم که ضرری را هم متحمل شویم. پس این نوع مشتری‌مداری در ایران کاربردی نیست. ما در ایران نمی‌توانیم تمامی تکنیک‌های فروش را پیاده کنیم چرا که تکنیک‌ها باید بر اساس فرهنگ و اقتصاد هر کشور و هر منطقه طراحی شوند.

مثلا منابع انسانی در بسیاری از کارخانه‌جات تعریف نشده است. در بسیاری از کارخانه‌جات بررسی آسیب شناسانه نمی‌شود. همانطور که می‌دانید و مشاهده کرده‌اید به کارخانه‌جات یا شرکت‌هائی برخورد می‌کنیم که هیچ‌کس شرح وظایف ندارد طوری که ممکن است یک نفر خودش را آچارفرانسه شرکت و مجموعه معرفی کند. در واقع هیچ‌کس شرح وظایف ندارد. حتی ممکن است هر شخص تنها از مدیر مربوط به بخش خودش دستور بگیرد و مدیر عامل قدرتی نداشته باشد و در واقع نفوذی بر روی کارمندان نداشته باشد. این کلاس‌ها اگرچه بومی سازی شده هستند، برای

ارتباط با دنیای روز و دنیای غرب و شرق هم موثرند. با این آموزه‌ها نه تنها می‌توانیم در ایران بیزینس کنیم بلکه می‌توانیم ارتباطمان را با کشورهای دیگر هم بهبود ببخشیم. حال ممکن است این سوال پیش بیاید که این کتاب و آموزش‌ها چقدر جلوی ضررها را می‌گیرد؟ شما بعد از مطالعه این کتاب در زندگیتان تغییری مثبت و رو به جلو خواهید داشت چرا که راهکار را به شما می‌آموزد. بازاریابی تلفنی و حضوری این روزها بازده چندانی ندارد. همه ما بارها با صدای تبلیغات ضبط شده پشت تلفن گوشی را گذاشته‌ایم و تماس را قطع کرده‌ایم. ما باید راهی را پیدا کنیم (که با خواندن این کتاب متوجه می‌شویم) که بازاریابی خود به خود منجر به فروش شود و راه درست بازاریابی حضوری و تلفنی را می‌آموزید. در واقع وبسایت‌های بزرگ در دنیا مشغول بازاریابی هستند که این بازاریابی به صورت اتوماتیک به فروش منجر می‌شود. چرا که آموخته‌اند نسل جدید چگونه از تکنولوژی استفاده می‌کند و توانسته‌اند با متد روز بازاریابی خود را مدیریت کنند. اگر می‌خواهید در بیزینس و تجارت و سیستم خود پیشرفت کنید یا باعث پیشرفت فرزندان خود شوید و آینده‌ای موفق داشته باشید و از همه مهمتر اینکه **ثبات** داشته باشید و از سرمایه و کسب و کار خودتان محافظت و مراقبت کنید و شرکت و کمپانی‌تان را رشد بدهید توصیه می‌کنیم این کتاب را به دقت مطالعه کنید و حتماً در کلاس‌های حضوری شرکت کنید. شما اگر ده هزار دلار یا حتی ۲۰ هزار دلار برای آموزه‌های این کلاس‌ها هزینه کنید فوق‌العاده بهتر است تا اینکه بعدها میلیاردها، میلیارد دلار ضرر بدهید. شما فقط با شرکت در یک کلاس مدیریت هزینه می‌توانید این هزینه‌ها را جبران کنید و هزینه‌هایی که متقبل شده‌اید را به دست بیاورید. با یادگیری تنها یک تکنیک فروش می‌توانید فروش خودتان را ۲۰ تا ۳۰ درصد جلو ببرید. خیلی از اساتید و کسانی

که ادعا میکنند به شما تکنیک های فروش می آموزند در واقع شما را با دروغی سرگرم می کنند. اما در این کتاب ما به شما آموزش می دهیم که چگونه با قدم هائی کوچک، قدمی بزرگ بردارید. هدف ما این است که در این دوره ها و در کنار شما با پیشرفت شما خودمان هم به پیشرفت برسیم چرا که ما خودمان نیز با همین روش ها به گسترش بیزینس خود رسیده ایم و بسیار خرسند می شویم که در کنار شما تیم های دیگری درست کنیم و کنار شما به موفقیت برسیم. مهم ترین هدف ما این است که این سیستم برنده-برنده باشد. اگر شما با گسترش و موفقیت و رشد در بیزینس و کمپانی های خود برنده شوید ما نیز با آشنائی با شما ارتباطات جدید به دست می آوریم و با کمپانی ها و شرکت های شما آشنا می شویم و برنده می شویم. چرا که آشنائی با کمپانی ها و تجارت شما برای ما به مثابه برنده شدن است. در نظر داشته باشید که فروش به مثابه دروغ و دغل بازی نیست و اصل اول صداقت و انسانیت است و دوست داشتن و عشق دادن به مشتری است.