



Yahya Alavi
Business Development Consultant

Dr. Yahya Alavi

BUSINESS DEVELOPMENT CONSULTANT





درباره دکتر یحیی علوی

دکتر یحیی علوی مشاور بین المللی کسب و کار در زمینه فروش و بازاریابی است. دکترای رفتار مصرف کننده از دانشگاه فلوریدا و MBA بازاریابی از بهترین مدارس کسب و کار ایالات متحده آمریکا دارد. او سالانه بیش از ۲۰۰ کارگاه آموزشی فروش و بازاریابی را با بیش از ۵۰,۰۰۰ دانش آموز همراه با ارائه مشاوره توسعه کسب و کار برای شرکت های بزرگ ارائه کرده است. تمایز و تفاوت دکتر یحیی علوی در انجام دادن و رسیدن به همه چیز با دیدگاه:

Think out side the box

بدون حد و مرز فکر کن



سوابق تحصیلی

- دکترای بازاریابی - رفتار مصرف کننده از دانشگاه FIU
- فوق لیسانس بازاریابی MBA از دانشگاه تگزاس
- لیسانس مهندسی کامپیوتر سخت افزار از دانشگاه پروتوریا



سوابق حرفه ای و آموزشی

- بنیانگذار و مدیرعامل موسسه کسب و کار آیا
- مدیر فروش و بازاریابی شرکت دسینی
- مدیر امور مشتریان آژانس تبلیغاتی اشاره
- مدیر ارشد فروش Interface Media «پاهو» در خاورمیانه و آفریقا
- مدرس دوره ارشد کسب و کار در دانشگاه امیرکبیر (واحد بین الملل) و دانشگاه تهران (دانشکده صنایع)
- مدرس دوره های MBA و DBA دانشگاه تهران، دانشگاه امیرکبیر، دانشگاه شریف و موسسات آموزش عالی
- مدرس دوره های ارشد دانشگاه MSU مالزی، UMEF سوئیس، Maastricht هلند
- سخنران حرفه ای از باشگاه سخنرانان حرفه ای برایان تریسی
- تنها سخنران حرفه ای ایران در سطح بین المللی
- سخنران اصلی در بیش از ۱۰۰ سمینار داخلی و بین المللی
- سخنران در بزرگترین سمینار اقتصادی دنیا در مسکو - سینرجی ۲۰۱۶
- آموزش سالانه بیش از ۵۰/۰۰۰ نفر



۵۰ روش برای مدیریت تیم فروش

کتاب ۵۰ روش برای مدیریت تیم فروش توسط دکتر یحیی علوی به نگارش درآمده است.

در این کتاب، مفاهیم، موضوعات و مباحث اصلی مدیریت تیم فروش مطرح و روش‌های مهم و کارآمد در مدیریت تیم فروش به زبانی ساده و شیوا نقل شده است. فصول و عناوین کلی این کتاب شامل «توسعه فردی»، «ارتباطات»، «ایجاد روابط»، «انگیزه» و «پیشرفت فردی و تیمی» است که در هر بخش ترفندهایی کاربردی با مثال شرح داده شده‌اند.

سوابق آموزشی و مشاوره ای

برگزاری بیش از ۳۰۰ کارگاه بازاریابی، تبلیغات و فروش در طول یک دهه برای برند های مطرح و مشاور بیش از ۱۰۰ کسب و کار بین المللی و داخلی و استارت آپ از جمله:

عطر سفیر، مجموعه عمادآرا، آریوژن فارمد، شرکت دارویی باریج اسانس، بیز، بادران، گل گوهر سیرجان، چای احمد، آلونک، شیپور، سنگرکار، دسینی، سینره، گلرنگ، مینو، سام سیر، پیشگامان کویر یزد، یونیلیور، نفت سپاهان، NBM، ال جی، پارک آب و تاب، مستر دماغ، زاگرس پوش، کوماکس، iRest، بتن سخت آریان، کوئین پک، ایتوک فردا، پویا دام همگام، والا پلیمر، راسان، خانم خجالتی و ...





موسسه کسب و کار آیا

موسسه کسب و کار آیا حاصل دانش، تجربه و تلاش بیش از ۱۰ ساله موسس آن برای ایجاد محیطی همه جانبه برای پیشرفت یک کسب و کار می باشد.

در این مجموعه تمام ابعادی که یک کسب و کار باید برای رشد خود باید با آنها همگام شود تعبیه شده است که بشرح زیر می باشد:

- برگزاری دوره های آموزشی
- ارائه مشاوره به سازمان های بزرگ و کوچک
- انجام فعالیتهای دیجیتال مارکتینگ

دکتر یحیی علوی به عنوان موسس مدرسه کسب و کار آیا ماموریت مجموعه را آموزش روش های ایده پردازی، راه اندازی و ارتقای کسب و کار، مهارت های مذاکره و فروشندگی حرفه ای و به صورت کلی ارتقا و رشد افراد و سازمان ها بنا نهاده است.

همچنین از آنجاییکه ایجاد تفکر استراتژیک در هر زمان متناسب با شرایط موجود، در سازمان ها امری ضروری است یکی از اهداف موسسه کسب و کار آیا کمک به پیشبرد این روند در سازمان ها با مشاوره های خاص به آنها در کنار آموزش و ارتقای توانایی ها و مهارت های فردی افراد می باشد.

در موسسه آیا موازی با ارائه آموزش و مشاوره های کاربردی رسالت دیگر مجموعه به روز و همگام نگه داشتن کسب و کارها با تکنولوژی روز دنیا یعنی دیجیتال مارکتینگ می باشد. امروزه اهمیت فضای مجازی برای کسب و کارها فرصتی بزرگ و تهدیدی بزرگتر را ایجاد نموده است، از جهتی فرصتی ناب است برای کسب و کارهایی که متناسب با این روند پیش می روند و رشدی چشمگیر خواهند داشت و تهدیدی بزرگ است برای کسب و کارهایی که غافل از این روند هستند و اگر تغییری در استراتژی کسب و کار خود ایجاد نکنند از گردونه رقابت حذف خواهند شد. در مجموعه آیا با ارائه خدمات دیجیتال مارکتینگ همه جانبه این آسودگی خیال برای کسب و کارها فراهم گردیده تا همواره خود را همگام با فرصت ها نمایند.

شعار مجموعه آیا Do you want to go further? می باشد که قطعاً هدف هر کسب و کار همین است...

DO YOU WANT TO GO FURTHER?



