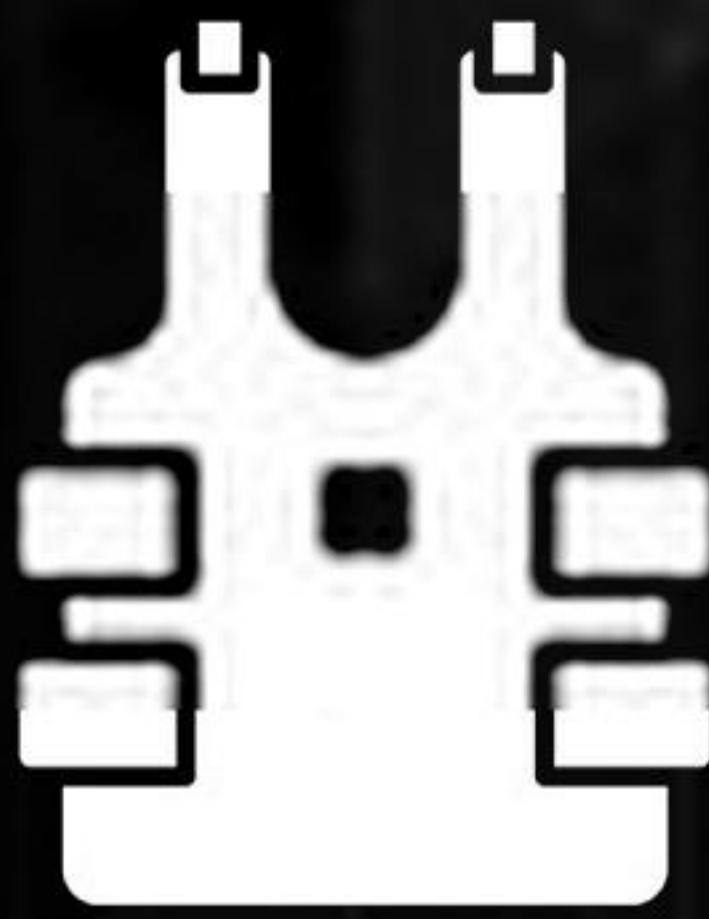


معرفی دوره پیشرفته

برنامه‌سازی پژوهش‌بان



کاری از:

احسان مهدی نژاد



سلام دوست خوب من
در ابتدا بسیار خوشحالم که اکنون در حال مطالعه این بروشور
هستید.

احتمالاً تا کنون درباره دوره پیشرفته برنده‌سازی به زبان ساده
چیزهایی شنیده‌اید! (البته امیدوارم این چنین باشد)
اما اگر چیزی هم نشنیده‌اید باز هم نگران نباشید چون قصد
داریم در این بروشور کوتاه تا حدودی درباره این دوره خاص
در قالب داستانی توضیحاتی را ارائه دهم.

سالها پیش از این و زمانی که ۱۸ ساله بودم همزمان با قبولی
دانشگاه در مغازه پدری مشغول به کار فروشندگی شدم.
آن روزها تقریباً هیچ از فروشندگی حرفه‌ای نمی‌دانستم و
بدتر این که اصلاً نمی‌دانستم که کسب و کار هم برای خودش
علم و عالمی دارد!

چندسالی به همین منوال گذشت و ما با درآمد نه‌چندان
زیادی که از آن مغازه داشتیم گذران عمر می‌کردیم.



اگر بخواهم فقط یک مثال از آن روزها برای شما بزنم آن این بود
که اگر قرار می‌بود حتی یک دست لباس بخرم هم اغلب پول نقد
نداشتم و باید از فروشنده‌ای آشنا، لباس را قسطی می‌خریدم!



این مسیر ادامه داشت تا این که درسم در دانشگاه تمام شد و راهی خدمت سربازی شدم و در اواخر خدمت با همسرم که آن موقع نامزدم شده بود قرار ازدواج گذاشتیم.

حال من چه باید می‌کردم؟

درآمدی نداشتم که بتوانم خرج یک زندگی جدید را بدهم؟ نمی‌دانم چگونه بود که در آن دوران این شجاعت را پیدا کردم تا تصمیم به ازدواج بگیرم؟ هرچند که آن روزها همسرم به من بسیار دلگرمی می‌داد مبنی بر این که من حاضرم داخل یک چادر هم با تو زندگی کنم!!
البته الان دیگه این طوری فکر نمی‌کنه!

خلاصه این که در ۲۲ سالگی دوباره به صورت جدی سکان مغازه پدری را در دست گرفتم نه به خاطر علاقه به فروشنندگی بلکه به دلیل اجبار!



البته در همان روزها گوشه چشمی هم به شغل کارمندی داشتم و چندجایی برای استخدام در ادارات هم اقدام کردم.



به هر صورت در ۲۲ سالگی در یکی از روزها در مطب دکتری نشسته بودم که با مجله تاریخ گذشته‌ای برخورد کردم. مجله را باز کردم و به تیتر جذابی رسیدم، شبیه به این: **موفقیت حق شماست، شما هم می‌توانید موفق و ثروتمند شوید!**

در همان دوران به صورت کاملاً اتفاقی یک عادت دوران کودکی به کمک آمد و آن عادت خواندن کتاب و مجله بود.
پدرم همیشه برای من مجله معروف آن دوره یعنی کیهان بچه‌ها را می‌خرید و البته به نظرم آن زمان‌ها کیهان خیلی سیاسی نبود یا من در کودکی چیز زیادی از سیاست نمی‌فهمیدم!



عنوان مقاله توجه‌ام را جلب کرد و شاخک‌هایم به کار افتادند. موفقیت، پول، ثروت و برایم بسیار دست‌نیافتنی و آرزوگونه بودند و اینجا نوشته بود که شما هم می‌توانید موفق شوید. (این داستان مربوط به حدود ۱۸ سال پیش است)

حدوداً ۵ سال از آن داستان گذشت و من دیگر آن جوان خام بی‌تجربه و کم‌پول گذشته نبودم. اکنون مغازه کوچک ۴۸ متری پدری به یک فروشگاه ۵۰۰ متری ۳ طبقه بدل شده بود. ماشینی مدل بالا داشتم، خانه‌ای آبرومندانه، کمی بعد یک ویلا در ساحل شمال، مسافت‌های پی‌در‌پی ایرانی و خارجی و همه و همه را از آموزش کسب و کار، موفقیت و هدف‌گذاری و البته امروز می‌گوییم چاشنی شانس به دست آوردم اما.....



در عین حال آرامش و آسایش ذهن و روح نداشتم! چرا؟
چون اولاً بخش زیادی از این دستاوردها را از طریق
وام‌های بزرگ به دست آورده بودم و ثانیاً به هر چه که
داشتمن راضی نبودم.

به دنبال ماشین مدل بالاتر، خانه بزرگتر، فروشگاه‌های
بیشتر، ویلای شیک‌تر و بودم.

تا رسیدم به حدود ۵ سال پیش از این یعنی زمانی که
در لبه پرتگاه ورشکستگی قرار گرفته بودم. طی سالهایی
که مشغول کسب دستاوردهای فیزیکی بی‌حد و حصر
بودم اسیر توهمات هدف‌گذاری و قانون‌هایی جاذبه‌آور
شده بودم و تصورم این بود که به یک رویین‌تن بدل
شده‌ام که توانایی انجام هرکاری را دارد تا این که ۵
سال پیش بسیاری از محاسبات به هم خوردند!!

بسیاری از هدف‌گذاری‌ها به واقعیت نپیوستند و حجم
بدهی‌های بانکی هر روز بیشتر و بیشتر می‌شد تا این
که دوباره روزی در یک سمینار آموزشی شرکت کردم.



از آن روز به بعد بود که سبک جدیدی از آموزش را درک کردم و شروع کردم به فراگیری
و به کار بستن اقدامات ریشه‌ای روی خودم و کسب وکارم. صدھا کتاب را مطالعه کردم،
دها فیلم مرتبط با کسب وکار دیدم، در چندین دوره کوتاه و بلند مدت آموزشی و
آکادمیک داخلی و بین‌المللی شرکت کردم و ایرادهای مسیرم را یک به یک پیدا کردم.

از همان دوران نیز، کسب و کار آموزشی هزارمدیر را پایه‌گذاری کردم و همزمان روی کسب و کار تجاری فروشگاهی ام نیز برنده‌سازی را آغاز کردم.

آن روزها فهمیدم که بخش زیادی از مشکل من این بود که توهمندی موفقیت زده بودم و بسیاری از دستاوردهای ظاهری آن دورانم فقط حباب بودند یا اتفاقات شانسی!



ضمن این که قرار نیست شما تا ابد به رشد نمایی سالی صدرصد سالهای اولیه خود ادامه دهید و این سرعت کاهش خواهد یافت! به هر صورت طی ۴ سال گذشته به صورت تخصصی وارد حوزه برنده‌سازی شدم و هر آنچه می‌آموختم را در هزارمدیر و مجموعه تجاری ام به کار می‌بستم.

مهم‌تر از همه این که فتیلیه بلندپروازی‌های بیش از حد خودم را پایین کشیده و واقع بین و منطقی شدم.

در آن دوران چند تا از املاک گرانقیمتی را که طی سالهای پیش از آن با همان شرایط بدھکاری خریده بودم یک به یک فروختم و به شدت کوچکسازی را استراتژی وقت خودم قرار دادم. به این صورت توانستم طی دوسال تمامی بدھی‌های خطرناک و عقب‌افتدۀ را پاک کنم و شبها سری آسوده بر بالین بگذارم.



اما در ۴ سال گذشته که تجربه خطرناک رشد بی حد و حصر، شکست و ادراک جدید از موفقیت واقعی را به دست آوردم سعی کردم مثل یک انسان خوشحال و خوشبخت زندگی و کار کنم.

مجموعه تجاری ام از تراز منفی سالهای گذشته به تراز مثبت رسیده است و هر ساله سود و منافع بیشتری ایجاد می‌کند حتی در شرایط بحرانی و رکود فعلی بازار.

هزار مدیر سایت یک نفره‌ای بود و امروز مجموعه‌ای است که چندین نفر به صورت مستقیم و غیرمستقیم در آن مشغول به کار هستند. طی ۴ سال گذشته در هزار مدیر در دهها پروژه برندازی مشارکت داشته‌ایم که یکی از بارزترین‌هایش در کنار مجموعه تجاری خودم، مدرسه کسب و کار سی‌حامی در استان فارس بوده است. من به عنوان مشاور این پروژه در کنار مالک محترم آن مهندس محمد متانت و سایر دوستان، این مجموعه را از صفر آغاز کرده و با تدوین استراتژی‌های برندازی ایده‌های ناب، انتخاب اسم قدرتمند سی‌حامی، ساخت لوگوی خاص، رنگ و شعارهای حرفه‌ای برای آن توانستیم آن از هیچ یک مدرسه کسب و کار نوآور بسازیم.



در سال ۹۷ در پروژه‌ای مشترک نوشتمن کتاب برنده ضد گلوله را به همراه مهندس متانت آغاز کرده و به پایان رساندم.

در آن کتاب که احتمالاً پیش از این خوانده اید یا بعداً خواهید خواند، به صورت دستورالعمل، موارد زیادی در برندازی را آموزش دادیم.

اما مفاهیم به قدری مهم و بعضا عمیق بودند که هرگز در کاغذهای یک کتاب نمی‌گنجیدند!

پس بر آن شدم تا از همان سال پیش استارت دوره‌ای کارگاهی را بزنم با نام:
دوره پیشرفتی برنده‌سازی به زبان ساده(یا همان دوره پیشرفتی برنده‌گلوله)



دوره‌ای که برای طراحی، ساخت، اجرا و تدوین آن حدود ۸ ماه زمان گذاشتیم و این دوره اکنون در اختیار شما قرار گرفته است.

ما در ۷ جلسه حدود ۳ ساعته هر آنچه که خود در این چند سال آموختیم، به کار بستیم و نتیجه گرفتیم و هر آنچه که به کار بستیم و نتیجه نگرفتیم را به شما آموزش می‌دهیم.

سرفصل‌های این دوره را با توضیحات اختصاری در صفحات آتی خواهید دید.

و اما ادامه ماجرا:

چنانچه کسب وکاری دارید که از نتایج فعلی آن راضی نیستید

چنانچه کسب وکاری ندارید و قصد دارید تا در این مسیر هرچه زودتر حرکت کنید.

چنانچه کارمند هستید و قصد راه‌اندازی یک کسب وکار شخصی را دارید و چنانچه‌های دیگر...

این دوره مطمئنا برای شما کار خواهد کرد!

حال ممکن است بگویید اگر نکرد چه؟

ما هم می‌گوییم: پای حرفمان هستیم و به شما گارانتی صدرصد می‌دهیم.

کار نکرد مال ما.....

البته در طی این دوره بارها و بارها به شما خواهیم گفت که این چندباره دیدن آموزش‌ها، اجرا و عمل به دستورات آن‌هاست که برای شما نتیجه واقعی را به ارمغان خواهد آورد و گرنه با دیدن صرفاً ویدیوها احتمالاً شما نتیجه‌ای نخواهید گرفت!

اما اگر واقعاً فیلم‌های کارگاه را با دقت ببینید، به تمرینات عمل کنید و آموزش‌ها را به کار ببینید به جرات می‌توانیم بگوییم: این دوره عملیاتی‌ترین دوره برنده‌سازی در ایران است. (حداقل ما که تا کنون چیزی بهتر و کامل‌تر ندیده‌ایم!)

من می‌گویم حتماً کفایت می‌کند به شرطی که شما خود را تا آخر عمر از آموزش بینیاز بدانید و یک جامع‌العلوم باشید.
اگر این طور است که من دیگر هیچ نمی‌گویم.

اما در هر کارگاه این دوره ۷ جلسه‌ای حدود ۴۰۰ اسلاید و مثال واقعی کسب وکار داریم!!
یعنی چیزی حدود ۳۵۰ مثال واقعی کسب وکار استفاده شده است که به نسبت آمار بالایی است.

نه دوست من، طراحی این دوره به گونه‌ای صورت گرفته است که قرار نیست شما تمام این اسلایدها را حفظ کنید، بلکه آن‌ها برای جاافتادن مطلب و فraigیری هرچه بهتر آموزش‌ها ساخته شده‌اند و این به شدت به شما کمک می‌کند تا مفاهیم را در ذهن خود نهادینه کرده و در شرایط واقعی کسب وکار از آن‌ها استفاده نمایید.

شاید برخی از دوستان بگویند:
من کتاب برنده ضدگلوله را خوانده‌ام، آیا همان کفایت نمی‌کند؟

در کل کتاب برنده ضدگلوله حدود ۲۸۰۰ مثال واقعی کسب وکار استفاده شده است که به نسبت آمار بالایی است.

حال شاید بگویید:
این که خیلی زیاده و من گیج می‌شم!

خب، احتمالاً شما دوست عزیزی که الان مشغول خواندن این کلمات هستید، بروشور و قیمت کارگاهها و دوره پیشرفته برنده‌سازی به زبان ساده را نیز در دست دارید، اگر که نه حتماً نگاهی به فایل‌های ضمیمه فیزیکی یا دانلودی انداخته و سپس مابقی را بخوانید.



قیمت

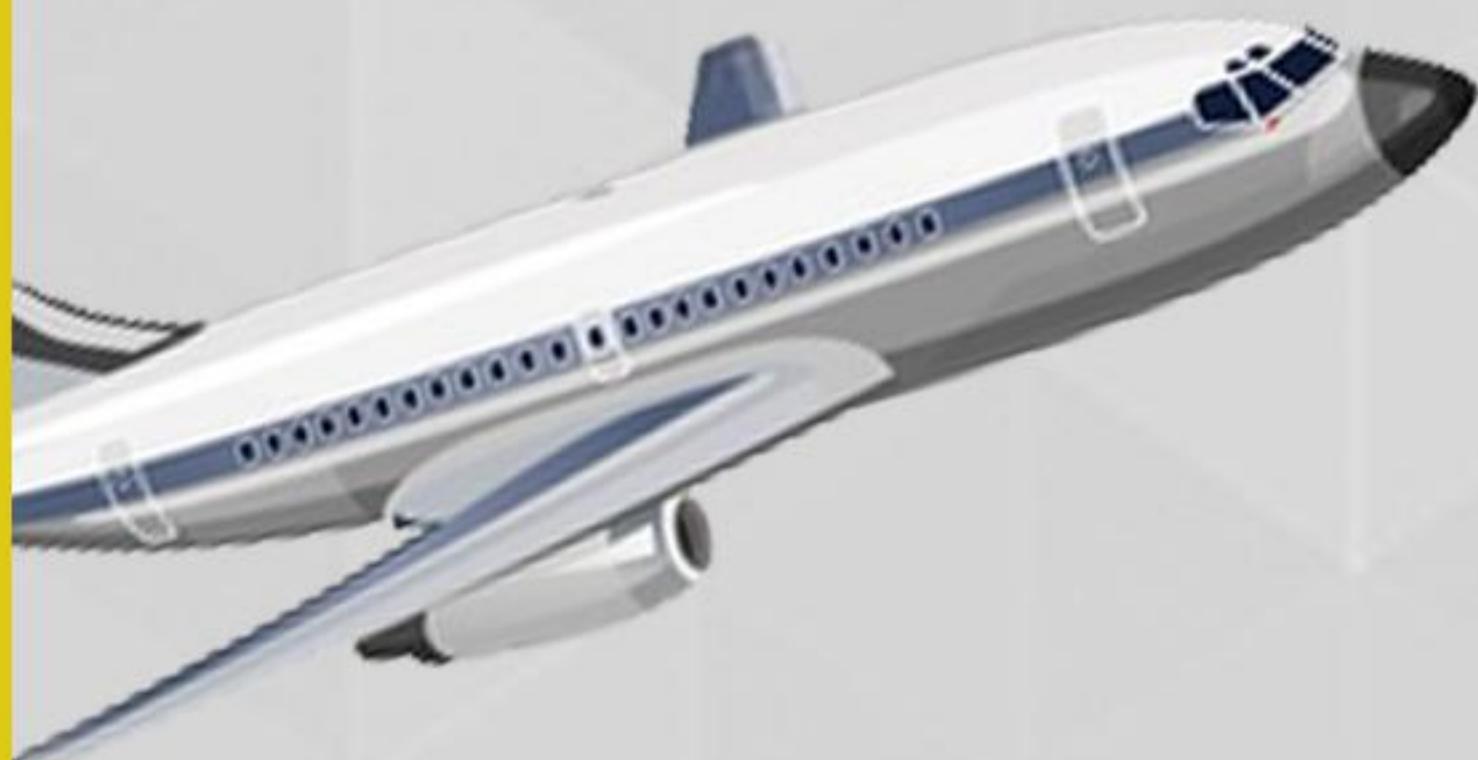


خصوصاً که در این روزها با سه‌برابر شدن قیمت دلار، قیمت کل دوره ما تبدیل شده به یک بلیط رفت و برگشت هواپیمای داخلی که احتمالاً بسیاری از شما برای پرداختش مشکل خاصی ندارید.



ما قیمتی که برای این دوره پیشرفته در نظر گرفته‌ایم حتی به نسبت دوره‌های آموزش موجود بازار ایران، قیمتی بسیار منصفانه است.

هزینه حضور حتی در یکی از جلسات این کارگاه احتمالاً بیشتر از قیمت کل دوره خواهد بود.



یا می‌توانیم بگوییم معادل خرید یک کت تک یا یک کفش چرمی مردانه یا کیف زنانه و



این پول هزینه‌ای است که ما احتمالاً برای خرید ۱۰/۱۲ پیتزا خواهیم پرداخت که می‌توانیم به جایش یک غذای سالم‌تر و ارزان‌تر بخریم و بخوریم.



حال همه این‌ها را کنار بگذاریم ما اکنون برای شما یک تخفیف ویژه خاص و کوتاه‌مدت در نظر گرفته‌ایم که دیگر هرگز با این رقم تکرار نخواهد شد!! این تخفیف قیمت محصول را به حدی کاهش می‌دهد که شاید به اندازه خوردن ۴.۵ پیتزا باشد.



یا خریدن یک پیراهن و کمربند که خریدن و خریدنش تاثیر خاصی در زندگی ما نداشته و برای پرداختش اصلاً فکر هم نمی‌کنیم.



امروز با این پول به سختی بتوان یک مهمانی ۷-۸ نفره در خانه برگزار کرد و باید حداقل چندین برابر خرج آن کنیم.



یا به اندازه خرید یکی دوبار سوپرمارکت!





حال دیگر این تصمیم با خود شماست.

آیا می‌خواهید به اندازه پول ۵ پیتزا فکر کنید و این فرصت را از دست بدهید یا این که همین حالا تصمیمی جدی گرفته و برای آینده برنده، کسب وکار و زندگی شخصی و مالی خود تصمیمی بزرگ بگیرید.

البته باید قول کتبی به خودتان و به من بدهید که حتماً لازم است ضمیمه درخواست خریدتان باشد که آموزش‌ها را تمام و کمال دیده و تمرینات را به کار بیندید.



قابل توجه است همین الان مشاوره تلفنی با من رقمی معادل هزینه کل این دوره است.

در آن صورت حتی می‌توانید از ۳۰ دقیقه مشاوره تلفنی کاملاً رایگان با من هم استفاده نمایید. تا برنده‌تان را آسیب‌شناختی کرده و مشورت‌های لازم را دریافت نمایید.



خب، آقای مهدی نژاد شما برای چی این همه تخفیف می‌دین و اصرار دارین ما این دوره رو بخریم؟ این هم سوال خوبیه!

در ابتدای داستان براتون گفتم که من غیر از کار آموزشی یک کسب وکار تجاری سودآور هم دارم که خداروشکر منواز کار کردن بی‌نیاز می‌کنه! یعنی اصلاً لازم نیست که سر اون کار برم چون سودسهامام به قدری هست که یک زندگی خوب و شاید عالی رو برای من و خانوادم رقم بزنه.



البته این هم دستاورد همین فرآیندهای برنده‌سازی به زبان ساده است که طی سالهای گذشته در اونجا پیاده کردم مثل:

ایجاد بستر نوآوری‌های دائمی

1

قابلیت کشیدن طرح‌های استراتژی تمایز توسط مدیران مجموعه

2

طراحی و اجرا هویت بصری برنده، مثل اسم‌گذاری محصولات و خدمات، طراحی شعارهای تجاری و تبلیغاتی، استفاده از اصول حواس‌گانه، لامسه، چشایی، بولیابی، شنوایی، بینایی و رنگ‌های متجانس در مجموعه

3

و بسیار مهم اجرای فرآیندهای مدیریت و رهبری برنده که اون کسب وکار رو به یک برنده سیستماتیک بدل کرده.

4



پس من زمانی که وارد عرصه آموزش شدم، پول و سود چندمین اولویت‌ام بود و نه اولین و مهم‌ترین. اما دوست دارم با بت آموزش‌هایی که تولید کردیم، چه مقالات رایگان، کتاب و این دوره پیشرفت‌هی هر چه انسان‌های بیشتری مخاطب‌مان باشند. این باعث می‌شده فکر کنم رسالت‌م رو هرچه بهتر انجام دادم.

ضمن این که ما هر زمان با بت به دست آوردن چیزی بهایی بپردازیم بهتر قدر اون رو می‌دونیم.

ما هم سعی کردیم به حدی قیمت این دوره رو مناسب کنیم که فکر نمی‌کنم واقعاً پرداختش برای کسی اگه که از صمیم قلب بخواهد تغییری حاصل کنه زیاد باشه.



ضمنا اگه شما به اندازه خرید این دوره پول ندارین اصلاً به فکر راه اندازی کسب وکار هم نباشین! چون بالاخره شروع هر کاری هزینه داره!

امیدوارم که توضیحات این بروشور تونسته باشه تا حدودی شما رو با من و تفکراتم آشنا کنه!

این شما و این دوره پیشرفت‌هی برنده‌سازی به زبان ساده



فلسفه موجودیت هزار مدیر و مسیر فکری احسان مهدی نژاد

ما پیش از ورود به عرصه آموزش برنده‌سازی چند سوال داشتیم که به آنها به صورت زیر پاسخ دادیم:

ما هستیم تا به افراد کمک کنیم ((برنده‌سازی به زبان ساده)) را بیاموزن، چون زبان کنونی برنده‌سازی بسیار پیچیده است!

با هر روزه آموختن خودمان، تبدیل دانش پیچیده برنده‌سازی به زبان ساده برای مخاطبان ایرانی، شامل پست‌های آموزشی، مقالات رایگان، تولید محصولات آموزشی اقتصادی و با کیفیت بالای محتوایی.

ما برنده‌سازی به زبان ساده را آموزش می‌دهیم، به افراد و سازمانها مشاوره برنده‌سازی داده و بسیاری مواقع نیز پروژه‌های برنده‌سازی انجام می‌دهیم.

۱. ما چرا هستیم؟

۲. ما چگونه این کار را انجام میدهیم؟

۳. در انتهای ما چه کار می‌کنیم؟