



## السيرة الذاتية

### للمدرب د. تامر محمد سلامة

#### المؤهلات العلمية والعضويات:

- ماجستير إدارة الاعمال
- دكتوراة بإدارة الأعمال
- مستشار تسويق معتمد - كندا .
- مدرب معتمد من مجموعه ميلندا العالميه .
- **مدرب معتمد من مجموعه التدريب والتطوير الكنديه**
- مدرب متعاون مع إدارات التربية والتعليم بمناطق ( مكة المكرمة , الباحة , نجران ).
- **مدرب معتمد بالمجلس الاستشاري العربي لتطوير العمل التطوعي .**
- مدرب معتمد بالعديد من الغرف التجارية الصناعية السعودية.
- **مدرب معتمد من المجموعة الدولية للتدريب والاستشارات**
- مدرب معتمد من الكلية الأوروبية .
- **مدرب معتمد من الجمعية الكندية .**
- عضوية الأمم المتحدة ( WAMY/ U.N. ) .
- **عضو المركز العالمي الكندي للتدريب والاستشارات الإدارية والتسويقية .**
- عضو مجموعه ميلندا العالميه.
- **عضو متميز بالعديد من النقابات بمصر .**
- عضوية المجموعة الدولية للتدريب والاستشارات .
- **مسئول التسويق والتدريب والتطوير بشركه فايزر الأمريكيه العالمية**





- مسئول التسويق والتدريب والتطوير بشركه منتجات للأدويه
- **مستشار ومدير التسويق والتدريب لشركه جامبرو السويديه**
- مستشار ومدير التسويق والتدريب لشركه تانيتا اليابانيه

## الخبرة في مجال التدريب:

المشاركة في تصميم وتنفيذ مجموعة من البرامج التدريبية والتدريب التطبيقي على رأس العمل للتأكد من تنفيذ ما تم تحصيله من معارف ومهارات للمتدربين كما شارك مدربا في مشاريع تدريب وطنية مع جهات عدة برامج لتأهيل طالبي العمل:

### برامج التسويق والمبيعات وخدمة العملاء

1. مهارات المبيعات المتميزة
2. المهارات البيعية والتسويقية
3. مهارات التحصيل الفعال
4. الخطط التسويقية الفعالة وقت الركود والأزمات
5. مهارات مدير المبيعات الفعال
6. التسويق الابتكاري في ظل الازمات
7. خدمة العملاء فائقة الجودة
8. تقنيات تخفيض التكلفة زيادة المبيعات
9. العناية بالعملاء والخدمة خمسة نجوم
10. شكاوى واعتراضات العملاء وكيفية علاجها
11. مهارات استخدام الهاتف والتكنولوجيا الحديثة في التعامل مع الشكاوى
12. فنون الترويج الفعال والإعلان الذكي
13. إدارة حسابات كبار العملاء (علاقات كبار العملاء)
14. استراتيجيات وخطط التسويق



١٥. التسويق الفعال
١٦. أبحاث السوق
١٧. إدارة وفن الفرض البيعية والتسويقية في ظروف الركود
١٨. مهارات التسويق والتجارة الإلكترونية
١٩. طرق الدفع في التجارة
٢٠. دبلوم مدير المبيعات الاحترافي
٢١. الاستراتيجيات البيعية الحديثة
٢٢. الاستراتيجيات الحديثة في تسعير المنتجات والخدمات والأفكار
٢٣. تنمية قدرات البائعين بقطاع التجزئة FMCG
٢٤. الإستراتيجيات الحديثة لإختيار منافذ توفير وتوزيع السلع
٢٥. التسويق الإلكتروني الحديث بإستخدام وسائل التواصل الإجتماعي (الفيس بوك- تويتر- لينكد إن- إنستجرام-جوجل بلاس-سناب شات.....)
٢٦. دبلوم مدير التسويق العالمي
٢٧. مهارات إدارة الفعاليات التسويقية وبناء الصورة الذهنية الفعالة للمؤسسات

### الدورات الإدارية والتنمية الذاتية لفريق المبيعات

١. إدارة المناطق البيعية وخطوط السير (إدارة الوقت)
٢. التحفيز والدافعية الإدارية لفريق المبيعات الفعال
٣. مهارات التعامل بروح الفريق(بناء فرق العمل )
٤. التفويض الفعال
٥. الإتصالات التسويقية مع كبار العملاء
٦. حل المشكلات البيعية وفنون إتخاذ القرار
٧. مهارات التعامل مع أصعب أنواع العملاء



٨. مهارات التفاوض البيعي الفعال
٩. الذكاء الوجداني والذكاءات المتعددة وإستخدامها بالمبيعات
١٠. مهارات التخطيط البيعي وتحقيق المستهدفات البيعية
١١. إستراتيجيات الهيكله التنظيمية للمبيعات
١٢. مهارات الإشراف والتوجيه البيعي (الكوتشينج)
١٣. مهارات القيادة الفعالة لفريق المبيعات المحترف
١٤. الكفاءة والفعالية البيعية
١٥. التواصل المؤسسي وبناء العلاقات العامة والشراكات
١٦. فنون إدارة وتقييم فريق المبيعات الفعال
١٧. مهارات متابعة وتقييم الفريق البيعي
١٨. فنون إسعاد العملاء والتفوق على التوقعات
١٩. الخدمة الحكومية السبع نجوم
٢٠. مهارات STP التسويقية
٢١. فنون بناء وترسيخ العلامة التجارية في أذهان العملاء
٢٢. مهارات اغلاق الصفقات البيعية
٢٣. فنون تدريب مدربي المبيعات والتسويق TOT marketing
٢٤. مهارات العلاقات العامة وبناء عميل مدى الحياة
٢٥. النقل وطرق التسليم في التجارة الدولية
٢٦. إدارة المستودعات وسلاسل الامداد





## المشاركات العلمية:

- الملتقى الإداري الخامس والتي نظمتها الجمعية السعودية للإدارة بعنوان "الإبداع والتميز الإداري" بالرياض.
- ورشة عمل – جائزة الأمير محمد بن فهد بن عبد العزيز آل سعود للدعوة والمساجد.
- الملتقى الدولي الرابع لتنمية الموارد البشرية – السعودية
- الملتقى العلمي – معرض الرياض الأول للإعلام – السعودية
- الملتقى الرابع للتدريب الاحترافي بدبي ٢٠١٤

## البحوث والدراسات:

- قدم دراسة ميدانية عن أحوال المنافسين لأكاديميات تعليمية داخل المملكة وخارجها .
- قدم دراسات تسويقية إلى عدة جهات كبرى بالقطاع الخاص.
- لديه مكتبة إلكترونية من الحقائق التدريبية من واقع الخبرة العملية بجهات كبرى تعاون معها.

## الاهتمامات العلمية المستقبلية والمهنية:

- جاري استكمال ٤ مؤلفات "كتب تحت الطباعة"
- جاري التنسيق والإعداد لعدد من البرامج المصورة تلفزيونيا والمسموعة إذاعيا ومن خلال شركات الإنتاج الفني المتنوعة لتحقيق التميز الإعلامي المنشود

