



بهزاد استقامت رهبر فروش تلفنی ایران

بهزاد استقامت کیست؟ | آشنایی با رهبر فروش و مذاکره تلفنی ایران

در صنعت آموزش فروش ایران، نام **بهزاد استقامت** با مفاهیمی چون «پیشگامی»، «تحول» و «فروش میلیاردي» گره خورده است. او که به عنوان **رهبر فروش و مذاکره تلفنی ایران** شناخته می‌شود، تنها یک مدرس نیست؛ بلکه استراتژیستی است که با بیش از ۲۷ سال سابقه تخصصی، ساختار مذاکره تلفنی را در کشور پایه‌گذاری کرده است.



از کارت‌های اعتباری تا رهبری بازار

مسیر حرفه‌ای بهزاد استقامت با نوآوری آغاز شد. او در سال ۱۳۸۰، مبتکر اولین مرکز پخش کارت‌های اعتباری در ایران بود. تجربه او در سمت‌های کلیدی همچون مدیر فروش، مدیر بازاریابی و مشاور کسب‌وکارهای بزرگ، او را به این نتیجه رساند که «تلفن» قدرتمندترین ابزار برای تنظیم جلسات و بستن معاملات است.

تلفیق علم و تجربه؛ راز موفقیت

آنچه متدولوژی بهزاد استقامت را منحصربه‌فرد می‌کند، ترکیب تکنیک‌های فروش با علوم ذهنی و NLP است. او با درک عمیق از روانشناسی مخاطب، اولین بسته‌های جامع آموزش بازاریابی و فروش تلفنی را در ایران تولید کرد و به عنوان **عضو انجمن علمی بازاریابی ایران**، استانداردهای جدیدی را در آموزشگاه‌هایی نظیر «بازارسازان» تعریف نمود.

بخشی از فعالیت‌های مهندس بهزاد استقامت

• نویسنده کتاب «تماس‌های میلیاردي» مورد تأیید سازمان استاندارد آموزشی کشور، به عنوان کتاب مرجع در رشته بازرگانی



- ۲۷ سال سابقه کاری در زمینه بازاریابی و فروش تلفنی
- مدیرفروش سابق شرکت اینترنتی پارس آنلاین
- مدیرعامل شرکت اینترنتی پادنا آنلاین
- مشاور و مدیر فروش محصولات دکتر گلکسیا فرانسه در ایران
- مشاور و مدیر فروش شرکت کاشی و سرامیک زاگرس
- مدیر فروش و مدیر بازرگانی پتروشیمی گامرون
- مدیر بازرگانی هولدینگ تیروژ
- مدرس بازاریابی، فروش و مکالمات غیر حضوری بر پایه متافیزیک برای اولین بار در ایران
- سابقه چندین دوره تدریس در آموزشگاه بازاریازان (انجمن علمی بازاریابی ایران-زیر نظر آقای دکتر پرویز درگی)
- ارائه راهکارهای افزایش بهره‌وری شرکت‌ها و سازمان‌ها با استفاده از بازاریابی، فروش و مذاکره تلفنی
- برگزار کننده کارگاه‌های آموزشی ۱۶ ساعته و ۸ ساعته برای پرسنل سازمان‌ها
- آموزش سازمانی تیم فروش اپلیکیشن آپ
- دانشگاه خواجه نصیر
- آموزش تولیدی باران دخت
- آموزش تیم نتورک تراتست
- دپارتمان دانشگاهی زیبایی ایران



- برگزار کننده همایش
- سخنرانی در دانشگاه الزهرا برای جمعی از مدیران کسب و کارها
- آموزش تیم فروش الوباطری در تمام شعب ایران بصورت آنلاین
- ۴ دوره آموزش تیم کالسنتر سازمان تامین اجتماعی
- آموزش تیم کالسنتر شرکت گلدیران- ال جی- جی پلاس
- آموزش تیم کالسنتر اوپراتور تلفن همراه ایرانسل
- آموزش تیم کالسنتر سرای ایرانی، بزرگترین هایپرمارکت لوازم خانگی ایران
- آموزش تیم فروش تلفنی شرکت سنی پلاستیک (بزرگترین تولیدکننده لوازم بهداشتی ساختمانی)
- آموزش تیم کالسنتر شرکت اینترنتی آسیاتک
- آموزش تیم فروش تلفنی و واحد مالی به پرسنل هولدینگ تیروژ
- تهیه کننده و تولیدکننده اولین بسته جامع آموزش بازاریابی و فروش تلفنی در ایران
- آموزش تیم فروش تلفنی شرکت معین گردشگری معین ملت، وابسته به بانک ملت در حوزه گردشگری
- آموزش تیم فروش تفتان پارت (تولیدکننده لوازم یدکی خودرو)
- آموزش تیم فروش آژانس مسافرتی سفرنامه
- آموزش اتاق بازرگانی گرگان
- آموزش تیم فروش کلینیک دندانپزشکی دکتر جمشیدی



- آموزش تیم فروش کلینیک دندانپزشکی دکتر والیانی
- مجتمع تجاری گلدستتر

رکوردهای ماندگار در آموزش فروش

بهزاد استقامت نه تنها در تئوری، بلکه در عمل نیز رکورددار است:

- برگزارکننده اولین همایش تخصصی بازاریابی و فروش تلفنی ایران در هتل المپیک (بهمن ۱۴۰۰) با مجوز وزارت علوم.

- خالق بزرگ‌ترین همایش فروشندگان تلفنی ایران با حضور ۲۰۰۰ نفر در سالن ایرانیان (تیرماه ۱۴۰۱).

- برگزاری بیش از ۳۰۰ کارگاه آموزشی اختصاصی طی ۵ سال گذشته در سراسر ایران.

با آمار حرف می‌زنیم

سال سابقه



۱۵

+

همایش‌ها

۱

+

کارگاه

۲۵۹

+

اعتماد کنندگان

۵۰۰۰۰

+

ماموریت: ساخت تیم‌های فروش میلیاردي

امروزه بهزاد استقامت به عنوان مرجع اصلی آموزش پرسنل مراکز تماس (Call Centers) و تیم‌های فروش شناخته می‌شود. تخصص



او تبدیل تیم‌های معمولی به **ماشین‌های فروش میلیاردی** است؛ چه در داخل ایران و چه برای تیم‌های فروش بین‌المللی.

او معتقد است: «ساده‌لوحانه‌ترین طرز فکر این است که همان کارهایی را انجام بدهید که تا امروز انجام داده‌اید و توقع نتیجه‌ای متفاوت داشته باشید.»

اگر به دنبال تحول در ساختار فروش و مذاکره سازمان خود هستید، نام **بهزاد استقامت** همان نقطه‌ی عطفی است که به دنبال آن بودید.

برای آشنایی بیشتر با استاد بهزاد استقامت رهبر فروش تلفنی ایران می‌توانید صفحه **بهزاد استقامت** را مطالعه فرمایید

همچنین، برای تبدیل شدن به یک استاد در اصول متقاعدسازی، می‌توانید با سری جدید دانشجویان ما در **کارگاه متقاعدسازی پیشرفته** همراه شوید.

برای دریافت نکات روزانه و هر تکنیک فروش تلفنی جدید، **شبکه اجتماعی استاد بهزاد استقامت** را دنبال کنید.