



نام: محمد حسین

نام خانوادگی: مهریزدان

سال تولد: ۱۳۶۰

وضعیت تأهل: متأهل

تلفن تماس: +۹۸۹۱۲۱۹۰۹۲۵۵

www.drmehyazdan.com

وبسایت: www.mhmconsultant.com

ایمیل: mohammadhosseinmehryazdan@gmail.com

info@drmehyazdan.com

مدارج علمی :

- 1- فارغ التحصیل رشته کارشناسی ارشد مهندسی صنایع - صنایع
- 2- مدرک DBA از دانشگاه تهران
- 3- مدرک بین المللی اصول و ارتباط با مشتری
- 4- مدرک بین المللی اصول حرفه ای مذاکرات
- 5- گواهی نامه بین المللی نخستین اجلاس هوش تجاری و سازمانی پارادایم های نوین مدیریت
- 6- گواهی نامه ((Microsoft Dynamics CRM (DATA DRIVEN DECISION MAKING(DDDM

زمینه های مطالعاتی و تحقیقاتی و آموزشی:

بازاریابی و فروش / تبلیغات / خدمات مشتریان / ارتباط با مشتریان / راه اندازی
کسب و کار / اخلاقیت و نوآوری / برندینگ / روش های همکاری بین الملل /

سوابق اجرایی:

- 1 - مدیریت عامل گروه تحقیقاتی و پژوهشی M.H.M
- ۲ - مدرس دوره های مختلف بازاریابی و فروش ، طراحی مدل های کسب و کار و در سازمان مدیریت صنعتی ایران، مجتمع فنی تهران، آفاق صنعت، مدرسه کسب و کار تهران، و
- 3- مدرس و سخنران اصول بازاریابی و فروش و تبلیغات
- 4- مدرس اصول راه اندازی کسب و کار و همکاری با بسیاری از اساتید به نام ایران
- 5- عضو انجمن بازاریابی ایران
- ۶- سابقه تدریس و آموزش بیش از ۴۰۰۰۰ نفر ساعت در مؤسسات آموزشی و سازمان های خصوصی و دولتی در زمینه بازاریابی و فروش / برقراری ارتباط مؤثر دارایی های استراتژیک سازمان (نیروی انسانی) با اهداف و چشم انداز سازمان / مذاکرات حرفه ای / برندینگ / همکاری بین الملل

7- مشاور و طراح کمپین های بازاریابی و جامع برندینگ بیش از ۵۰ شرکت بزرگ تولیدی- پخش - بازرگانی در زمینه تولید- فروش خدمات

از جمله: بیمه آرمان، بانک ایران زمین، شرکت چینی اسپیدار- شرکت کیک آشنا- چینی - lion porcelian گروه بازرگانی صحت نیا- گروه بازرگانی مروارید بخش زکی پور- گروه بازرگانی آرمیتا- شرکت نوشابه انرژی زای بیگ بیر- برگشاداب سبلان- چای احمد دادخواه - شرکت تولیدی و بازرگانی فریش- شرکت تولیدی و صنعتی برگ سبز- شرکت تولیدی و صنعتی کیک سحر سبز- شرکت تولیدی و صنعتی تکدانه - شرکت تولیدی و صنعتی سحر - رستوران های زنجیره ای جیک جیک بریان- شرکت تولیدی و صنعتی ایرانیان مهر تولیدی روغن نارین- شرکت تولیدی و صنعتی بلاندکس



9- شرکت در بسیاری از همایش های اساتید برتر جهان و فراگیری علم روز دنیا و تبدیل آن ها به روشی قابل دسترس با توجه به امکانات کشور ایران

10- عضو تیم مدرسان اصول حرفه ای مذاکره و ارتباط در ایران

۱۱- محقق و مؤلف و مترجم چهار کتاب در زمینه بازاریابی و فروش / قوانین موفقیت سازمانی / از طرح تا اجرای مهندسی فرایند کارا و اثرگذار در اخذ نتایج بهره وری در سازمان / بازاریابی و فروش

سوابق علمی:

- 1- مبدع تکنیک و مدل TCCRM مدل ارتباط با مشتریان با محور خلاقیت و همکاری با جناب پرفسور خزایی پدر علم آینده‌پژوهی ایران در این زمینه. در ادامه رزومه به بیان کلیاتی از این مدل خواهم پرداخت
- 2- مبدع تکنیک و مدل راه‌اندازی کسب‌وکار (کارآفرینی) CEL
- 3- دارنده جایزه بهترین عنوان مقاله برای نگارش مقاله افزایش بهره‌وری سازمانی به روش اثر مرکب از جامعه نخبگان ایران
- 4- نویسنده بیش از ۵۰ عنوان مقاله در زمینه بازاریابی و فروش و مدیریت کسب و کار برای مشاهده مقالات لطفاً به وب سایت رسمی بنده مراجعه نمایید
- 5- نویسنده بیش از ۵۰ عنوان مقاله در زمینه موفقیت در زندگی، روابط پایدار و اصول حرفه‌ای مذاکره برای مشاهده مقالات لطفاً به وب‌سایت بنده مراجعه نمایید.
- 6- مؤلف کتاب برای موفقیت ماهی را به ماهی‌تابه نه لطفاً به مغز بچسبانید توسط انتشارت نظری
- 7- مؤلف کتاب بازاریابی و فروش خلاق با عنوان جناب رئیس من قلب تپنده توأم سرطان گرفته‌ام (رویکرد اثرگذار هویت برند در نهاد رهبری و مدیریت سازمان با رویکرد بازاریابی و فروش و تبدیل سازمان به یک سازمان کاملاً فروش محور) در حال نگارش که از دید کارشناسان این حوزه یک کتاب بسیار ارزشمند و کلاسیک است.
- 8- مترجم بهترین کتاب بازاریابی و فروش در سال ۲۰۱۵ از دیدگاه آمازون به نام THE MARKETING BLUE PRINT
- ۹- تحقیق و پژوهش در زمینه بازاریابی اثرگذار با اتکا به محوریت شناخت بازار ایران و روش اجرایی و کاربردی در وفادار سازی مشتریان به برند و خلق فرصت های جدید
- ۱۰- طراحی فرایند ایجاد سازمان چابک در تبیین استراتژی های رقابتی سازمان و عدم توجه خاص سازمان به شرایط و تهدیدهای بازار و ایجاد فرصت های ناب به شیوه خلاقانه



تعدادی از مقاله های چاپ شده داخلی از جمله موفقیت-تدبیر- خلاقیت-مارکتینگ آیدیا

1- مقاله در مورد ایجاد بهره‌وری شخصی به نام *Self Impart*، با تحقیق بیش از ۶۰۰ عنوان کتاب، مقاله، تحقیقات انجام‌شده از عوامل تأثیرگذار تاریخی در ایجاد رفتارهای و عادات بد عملکردی در جامعه ایران، ریشه‌یابی تاریخی، مانند عوامل بی‌انگیزشی، کم بودن زمان حافظه کوتاه‌مدت ایرانیان، رشد کاهلی، عدم ایجاد فکر مولد، و سوق‌یابی به سمت مصرف‌کنندگی فکر نه تولید ایده انجام و در این مقاله سعی بر آن شده است که، عدم تمایل جامعه ایران به حس خودشناسی، و درک این واقعیت که بسیاری از مشکلات ارگان‌ها و سازمان‌های ما در ایران این است که راندمان و بهره‌وری نیروی انسانی در این سازمان‌ها بسیار کم است را مورد بررسی قرار دهد

۲- نگارنده مقاله *The Accelerator Symptom in Brain Agility System*، که به بررسی نقش آموخته‌هایی است که مغز انسان آن‌ها را به‌عنوان یک برنامه روتین و قرارگیری در حالت امن خود و جلوگیری از تغییر نظیر، آموخته‌های فرهنگی در مورد کسب‌وکار، خانواده، نقش والدین در شکل‌گیری رویه‌های فکری، ترس، خجولی، عدم درک درست از امکاناتی که خداوند در درون هر شخص برای داشتن زندگی موفق و آرامش قرار داده است، را برای خود در نظر گرفته که مانع از این می‌شود که شخص در مسیر موفقیت قدم بگذارد. پس از تحلیل این مسائل به تولید تکنیک‌هایی پرداخته که تمام این تکنیک‌ها عملیاتی بوده و در طی این سالیان جامعه آماری بالای صدها نفر با به‌کارگیری این تکنیک‌ها توانسته‌اند تغییرات شگرفی در مسیر زندگی خود ایجاد نمایند.

3- نویسنده مقاله ای به نام مدل موفقیت در فرآیند تصمیم‌گیری موفق برای ساخت و راه‌اندازی کسب‌وکار ADIA

ویژگی های مهارتی:

- فنون مذاکرات در مراودات تجاری کسب و کار
- قابلیت رهبری حرفه‌ای تیم مذاکرات تا اخذ نتیجه
- دارای روحیه تیمی در انجام کار
- امکان ایجاد ارتباطات کاری اثربخش
- توانایی ارائه مدل و راه کارهای افزایش بهره‌وری کارکنان و پویایی سازمان
- قابلیت تدوین مدل برحسب نیاز سازمان
- دارای ارتباطات وسیع و مناسب داخلی و خارجی با متخصص ترین افراد حوزه کاری
- تدوین هویت سازمانی و طراحی سازمان (Corporate identity & Corporate Design)
- تهیه و تدوین برنامه بازاریابی
- شناسایی مشتریان و یافتن راه هایی جهت جذب بازار هدف
- تحلیل وضعیت شرکت ها در برابر رقبا
- تدوین و ارائه طرح های پیشنهادی خلاقانه برای کاهش هزینه های سربار بازاریابی و فروش
- قابلیت تدوین و ارائه راه حل های خلاقانه بازاریابی دهان به دهان برنامه
- ریزی تدوین پروموشن های فصلی و مناسبتی
- توانایی در مکالمه و ترجمه زبان انگلیسی

تخصص ها:

- مشاوره بازاریابی / فروش / برندینگ / تبلیغات
- تدوین کمپین های تبلیغاتی
- تدوین استراتژی های بازاریابی
- تألیف مقالات علمی و تخصصی
- تدوین و آموزش دوره های تخصصی بازاریابی و فروش