

ششمین دوره تخصصی

چگونه مشاور حرفه‌ای کسب و کار شویم؟



آینده پژوهان ابر زندگی

www.ayandehbc.ir



باتوجه به بازار رو به رشد ایران و نیاز ۸۰۰ میلیارد دلاری این صنعت، نیاز به مشاور رشد یافته وجود دارد. اما مشاوران متخصص هنوز کم هستند.

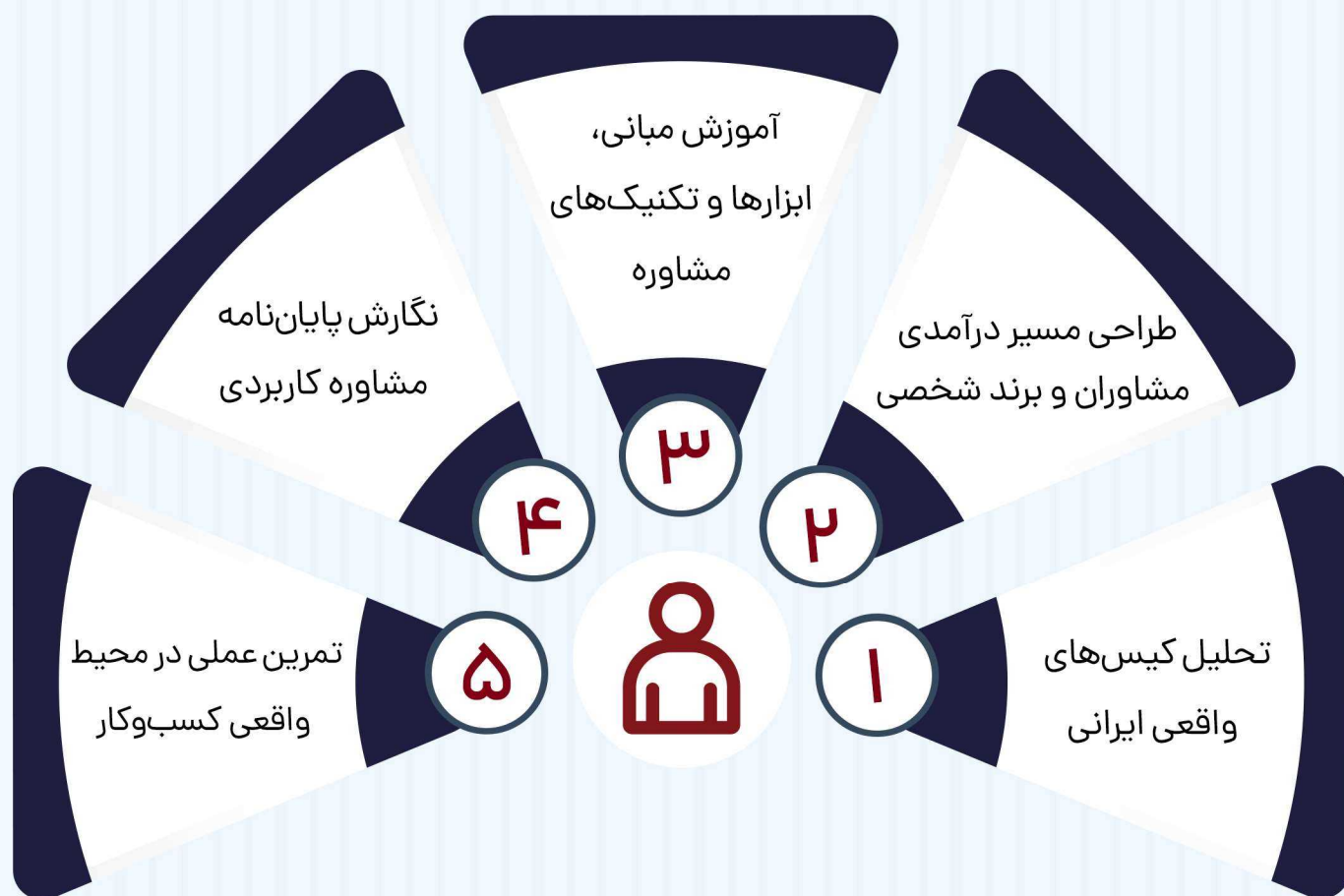
در دهه اخیر، مشاوره کسب و کار از یک فعالیت جانبی، به یک نقش کلیدی در بقای سازمان‌ها و رشد اکوسیستم کارآفرینی تبدیل شده است. مدیران در مسیر تصمیم‌سازی، توسعه یا نجات کسب و کار، نیازمند مشاورانی هستند که نه تنها مسلط بر تحلیل و راهکار، بلکه توانمند در فهم انسان، سازمان، و پیچیدگی‌های محیط ایرانی باشند.

واقعیت این است:

مشاوره‌ی اثربخش، یک مهارت عمومی نیست؛
یک علم میان‌رشته‌ای پیچیده است که باید آموخته شود.

دوره‌ی پیش‌رفته‌ی تربیت مشاور کسب‌وکار

یک برنامه آموزشی - عملیاتی است که به صورت ساختارمند، تخصص محور و مبتنی بر تجربه‌ی زیسته طراحی شده تا شرکت کنندگان را به سطح حرفه‌ای مشاوره‌ی کسب‌وکار ارتقاء دهد. این دوره با رویکرد Case-Based، مشارکتی و مبتنی بر شواهد برگزار می‌شود و شامل مراحل زیر است:



تاکنون بیش از ۲۵۰ مشاور از این دوره فارغ‌التحصیل شده‌اند که امروز در اکوسیستم‌های مختلف مشغول به کار حرفه‌ای‌اند.



مدرس دوره :

استاد امیرحسین اسدی

- ◆ داور برنامه‌ی تخصصی "میدون" در شبکه ۳
- ◆ مشاور بیش از ۱۰۰۰ کسب‌وکار در ایران در حوزه‌های تولید، خدمات، استارت‌آپ، سلامت، آموزش، صنایع خلاق و...
- ◆ استاد توسعه کسب‌وکار و طراحی ساختارهای مشاوره
- ◆ مؤسس مدل بومی عارضه‌یابی کسب‌وکار در ایران
- ◆ مدرس دوره‌های تخصصی در دانشگاه‌ها، مراکز رشد و شتاب‌دهنده‌ها

ایشان نه تنها مدرس این دوره، بلکه طراح آن نیز هستند؛ فردی که خود مسیر مشاوره حرفه‌ای را طی کرده و حالا آن را به دیگران آموزش می‌دهند.



پیش از دوره، تجربه مصاحبه تخصصی تعیین سطح با جناب آقای اسدی و تست شخصیت شناسی با جناب آقای دکتر طرخان صورت خواهد گرفت.

ساختار آموزشی و منتورینگ

در طول دوره، علاوه بر مدرس اصلی، ۴ منتور تخصصی از حوزه‌های زیر همراه شما هستند:

۱

تحلیل و طراحی بیزینس

۲

توسعه مهارت‌های ارتباطی و روان‌شناسی مشاور

۳

مستندسازی و پیاده‌سازی راهکارها

۴

تحلیل استراتژیک و نقشه راه رشد مشاور

این منتورینگ چندلایه، تضمین می‌کند که دانش‌پذیر، تنها یادگیرنده نباشد، بلکه به یک مشاور بالغ و آماده‌ی ورود به بازار واقعی تبدیل شود.

جامعه هدف دوره

این دوره برای افراد زیر طراحی شده است:

۱ مدیران و کارآفرینان باتجربه که می‌خواهند وارد مسیر حرفه‌ای مشاوره شوند.

۲ مشاوران تازه‌کار که نیاز به ارتقاء سیستماتیک، علمی و روان‌شناختی دارند.

۳ فعالان حوزه‌های منابع انسانی، فروش، بازاریابی، مالی و توسعه فردی که می‌خواهند دانش خود را در قالب مشاوره ساختارمند ارائه دهند.

۴ افرادی که دغدغه حل مسئله دارند و به دنبال اثرگذاری عمیق‌تر در زیست‌بوم کارآفرینی ایران هستند.

برخی سرفصل‌های کلیدی دوره

- ◆ مفاهیم پایه مشاوره: مشاور کیست و چه می‌کند؟
- ◆ فرایند مشاوره: تحلیل، تشخیص، راهکار، پیاده‌سازی، پیگیری
- ◆ مدیریت هیجانات و ریسک‌های انسانی در مشاوره
- ◆ مهارت‌های فردی و شخصیتی یک مشاور اثرگذار
- ◆ طراحی مسیر درآمد، برند شخصی و مرکز مشاوره مستقل
- ◆ ابزارهای تحلیل: جدول آنالیز شکست، تحلیل محصول، تحلیل تصمیم، تحلیل فروش
- ◆ آشنایی با حوزه‌های تخصصی مورد نیاز مشاوران: قانون، مالیات، بیمه، فروش، HR، استراتژی
- ◆ اخلاق حرفه‌ای مشاور در موقعیت‌های بحران، شکست، تعارض، و حتی در مواجهه با رابطه‌های عاطفی ناخواسته
- ◆ نگارش پایان‌نامه کاربردی + کار عملی با حضور در جلسات مشاوره واقعی



دستاوردهای دوره برای دانش‌پذیران

- ◆ دریافت گواهینامه معتبر به همراه فرصت یک ماهه کارورزی در کنار جناب آقای اسدی
- ◆ تبدیل تجربه شما به ابزار مشاوره ساختارمند
- ◆ توانایی ارائه خدمات مشاوره به صورت حرفه‌ای و مستندسازی شده
- ◆ شبکه‌سازی با مشاوران هم‌دوره و ارتباط با اکوسیستم‌های کارآفرینی
- ◆ تدوین بیزینس پلن و استراتژی برای مرکز مشاوره شخصی
- ◆ عضویت در بانک مشاوران مورد تأیید و امکان ارجاع پروژه‌های واقعی



آمار و تجربه موفق دوره‌های قبل

◆ برگزاری ۵ دوره تخصصی کامل

◆ آموزش بیش از ۲۵۰ مشاغل حرفه‌ای

◆ همکاری با مراکز رشد، شتاب‌دهنده‌ها، سازمان‌های دولتی و شرکت‌های خصوصی

◆ افزایش درآمد مشاغلران فارغ‌التحصیل تا ۳ برابر در ۶ ماه
نخست پس از پایان دوره



تقویم زمانی دوره

همه جلسات جمعه هستند. جلسات حضوری از ساعت ۸:۳۰ الی ۱۷ و جلسات آنلاین ساعت ۱۰ الی ۱۳:۳۰ خواهد بود.

جلسه اول (حضوری) ۳۰ مرداد افتتاحیه	جلسه دوم (آنلاین) ۱۲ شهریور	جلسه سوم (حضوری) ۲۷ شهریور	جلسه چهارم (آنلاین) ۹ مهر
جلسه پنجم (حضوری) ۲۴ مهر	جلسه ششم (آنلاین) ۷ آبان	جلسه هفتم (حضوری) ۲۹ آبان	جلسه هشتم (آنلاین) ۱۲ آذر
جلسه نهم (حضوری) ۲۷ آذر	جلسه دهم (آنلاین) ۱۰ دی	جلسه یازدهم (حضوری) ۲۵ دی	جلسه دوازدهم (آنلاین) ۸ بهمن
جلسه سیزدهم (حضوری) ۱۶ بهمن اختتامیه	پس از پایان دوره جلسات بررسی کیس و کارورزی شروع خواهد شد		

۱۸ جلسه مستر مایند	بررسی کیس و کارورزی یک ماهه
۶ جلسه آنلاین	۷ جلسه حضوری

این فقط یک دوره نیست؛ یک سکوی پرتاب است

اگر از سطح "دانش تجربی" عبور کرده‌اید و آماده‌اید مشاور معتمد، دقیق و مؤثر برای کسب‌وکارها باشید

اگر می‌خواهید مسیر درآمدی مشاوره را به‌درستی طراحی کنید و اثر حرفه‌ای خود را ثبت نمایید

اگر به دنبال کسب به روزترین متد مهارت برای توسعه کسب‌وکار و حتی شخصی هستید

اگر دغدغه‌ی رشد دیگران را دارید و می‌خواهید با آن کسب درآمد هم بکنید

**دوره تربیت مشاور کسب‌وکار،
مسیر ورود حرفه‌ای شما به بازار مشاوره ایران است.**

داستان‌های موفقیت دانش‌پذیران دوره‌های تربیت مشاور کسب‌وکار

علیرضا حسینخانی | مشاور کسب‌وکار حرفه‌ای | دانش‌پذیر کد ۱

دوره تربیت مشاور کسب‌وکار، مسیر علمی و عملی به من داد که پیش از آن نداشتم. اکنون با دانش عمیق و مهارت‌های کاربردی، به کسب‌وکارهای متعددی مشاوره می‌دهم و راهکارهای استراتژیک ارائه می‌کنم که باعث رشد و پایداری آن‌ها شده است.



سپیده انصاری | منتور و کوچ حرفه‌ای کسب‌وکار | دانش‌پذیر کد ۱

این دوره فراتر از آموزش بود؛ فرصتی برای رشد حرفه‌ای و هدایت دیگران. به عنوان منتور، تجربه و دانش خود را به دانش‌پذیران جدید منتقل می‌کنم و به آن‌ها کمک می‌کنم تا مسیر مشاوره کسب‌وکار را با قدرت و اعتماد طی کنند.



محمدباقر افشاری | کوچ کسب‌وکار و توسعه فردی | دانش‌پذیر کد ۲

با گذراندن این دوره، مهارت‌های کوچینگ را فراگرفتم و توانستم به افراد کمک کنم تا اهداف کسب‌وکارشان را مشخص کنند و قدم‌های عملی برای رشد بردارند. این دوره به من ابزار و اعتماد به نفس داد تا به یک کوچ تاثیرگذار تبدیل شوم.



داستان‌های موفقیت دانش‌پذیران دوره های تربیت مشاور کسب‌وکار

کامبیز زنوزی | تحول زندگی و حرفه ای | دانش‌پذیر کد ۱

شرکت در این دوره، نقطه عطف زندگی من بود. نه تنها مهارت‌های مشاوره کسب‌وکار را آموختم، بلکه نگرشم نسبت به خود و اهدافم تغییر کرد. امروز با انرژی و انگیزه بیشتر، مسیر شغلی و شخصی خود را با موفقیت طی می‌کنم.



سید میثم موسوی | مدیر مرکز مشاوره کسب‌وکار | دانش‌پذیر کد ۲

این دوره کمک کرد تا بتوانم مرکز مشاوره کسب‌وکار خود را راه‌اندازی و مدیریت کنم. یاد گرفتم چگونه بیزینس پلن طراحی کنم، استراتژی فروش تدوین کنم و منابع مالی لازم برای توسعه مرکز را جذب کنم. امروز با افتخار مدیریت مرکز خودم را برعهده دارم.



یلدا نجفی | مشاور پروژه‌های استراتژیک و رشد کسب‌وکار | دانش‌پذیر کد ۳

با بهره‌گیری از آموزش‌های علمی و منتورینگ دوره، توانستم پروژه‌های بزرگ مشاوره‌ای را مدیریت کنم و به کسب‌وکارها در توسعه استراتژی‌های موثر کمک کنم. این دوره، پایه حرفه‌ای مستحکمی برای من ساخت.





برنامه آموزشی دوره تربیت مشاور

◆ ۱۸ جلسه مسترمانند: ۱:۳۰ دقیقه در مجموع ۲۷ ساعت
ساعت ۱۹ الی ۲۰:۳۰ دقیقه شب

◆ ۱۲ جلسه بررسی کیس های واقعی: ۱:۳۰ دقیقه در مجموع ۱۸ ساعت
ساعت ۱۹ تا ۲۰:۳۰ دقیقه شب

◆ ۷ جلسه حضوری: ۸ ساعت در مجموع ۵۶ ساعت
ساعت ۹ الی ۱۷

◆ ۶ جلسه آنلاین ۴ ساعت: در مجموع ۲۴ ساعت
ساعت ۱۰ الی ۱۶ عصر

◆ کاروزی یک ماهه زیر نظر امیرحسین اسدی

مجموع ساعات های آموزشی دوره تربیت مشاور: ۱۲۵ ساعت

شرایط پرداخت و سرمایه‌گذاری در دوره تربیت مشاور کسب‌وکار

پرداخت نقدی | سرمایه‌گذاری یک‌جا

شهریه دوره: ۲۴۰ میلیون تومان

تخفیف پرداخت نقدی: ۱۰٪

مبلغ نهایی: ۲۱۶ میلیون تومان

امکان جمع‌بندی:

۱۰٪ تخفیف باشگاه مشتریان

در ۱۰ روز ابتدایی ثبت نام، ۱۰ درصد تخفیف ثبت نام زودهنگام

شرایط پرداخت و سرمایه‌گذاری در دوره تربیت مشاور کسب‌وکار

پرداخت اقساطی-چکی | سرمایه‌گذاری گام به گام

تحويل همه چک‌ها در ابتدای دوره،
باقی‌مانده به صورت چک‌های مدت‌دار

۳۰ درصد از کل مبلغ نهایی شده به صورت نقد به
عنوان پیش پرداخت تا قبل از شروع دوره

۳۵ درصد از کل مبلغ نهایی شده یک فقره چک به
تاریخ ۱۵ آبان ۱۴۰۵

۳۵ درصد از کل مبلغ نهایی شده یک فقره چک به
تاریخ ۱۵ دی ۱۴۰۵

**جهت مشاوره رایگان، ثبت نام و
اطلاعات بیشتر با ما در ارتباط باشید.**



www.ayandehbc.ir



۰ ۹ ۲ ۱ ۷ ۲ ۲ ۷ ۵ ۶ ۰



کانال تلگرام: karafarinan1404

**تجربیات را به اثر ، تخصص را به درآمد و خودت را
به مشاور حرفه‌ای بازار ایران تبدیل کن**
