

نام و نام خانوادگی : میلاد نیکپور

محل سکونت : تهران

تاریخ تولد: 1364

وضعیت تاهل : متاهل

تلفن تماس : 98-912-1976903+

آدرس پست الکترونیک : [milad.nikpoor@gmail.com](mailto:milad.nikpoor@gmail.com)

آدرس وب سایت: [www.m-nikpoor.ir](http://www.m-nikpoor.ir)

### سوابق تحصیلی

فارغ التحصیل رشته مدیریت اجرایی کسب و کار-مقطع دکتری (DBA)

فارغ التحصیل رشته مدیریت اجرایی کسب و کار (MBA) گرایش بازاریابی (Marketing) - سال 1393

فارغ التحصیل رشته مهندسی صنایع، گرایش برنامه ریزی و تحلیل سیستم ها- دانشگاه آزاد اسلامی، واحد تهران شمال 1390

### سوابق تدریس

مدرس بازاریابی و فروش بیمه های عمر و تشکیل سرمایه نمایندگان شرکت بیمه ما - سال 1395

مدرس و مشاور بازاریابی و فروش بیمه های عمر و تشکیل سرمایه شرکت کارگزاری تامین آینده وابسته به تامین اجتماعی - سال 1395 تا کنون

مدرس دوره اصول و فنون مذاکره (MBA) - دانشکده مدیریت، دانشگاه تهران - سال 1393

مدرس دوره طراحی پلان بازاریابی (MBA) - دانشکده مدیریت، دانشگاه تهران - سال 1393

مدرس بازاریابی و فروش بیمه های عمر و تشکیل سرمایه نمایندگان شرکت بیمه سامان - سال 1392 تا کنون

مدرس بازاریابی و فروش بیمه های عمر و تشکیل سرمایه نمایندگان شرکت سرمد - سال 1393

مدرس کارگاه های آموزش مدیریت فروش و بازاریابی بیش از 300 ساعت - تهران، اصفهان، مازندران و ... - سال 1388 تا کنون

مدرس دوره های آموزش بیمه (کلیات، بازاریابی و بیمه عمر)، بیش از 600 ساعت - تهران، اصفهان، مازندران و ... - سال 1388 تا کنون

### کتاب، پایان نامه، تحقیق و مقالات

"نهایت فروش" به همراه پروفسور برایان تریسی و 10 نفر از مدیران برجسته کشور

تاثیر بکارگیری سیستم های مدیریت ارتباط با مشتری در افزایش ضریب نفوذ بیمه های عمر

تاثیر مدیریت ارتباط با مشتری در افزایش فروش و کاهش هزینه های سازمان

نظر سنجی و تحلیل رفتار و نیاز مشتری بر روی بیش از 1 میلیون نفر

تحقیق در خصوص تاثیرات و کاربرد علوم مدیریت منابع انسانی در افزایش بهره وری کار در مجموعه های خدماتی

تحقیق در خصوص عوامل موثر در افزایش ضریب نفوذ بیمه در کشور ایران

تحقیق در خصوص دلایل و لزوم پیاده سازی مدیریت ارتباط با مشتری در سازمان

### سوابق اجرایی

نماینده رسمی شرکت بیمه سامان از سال 1387 تا کنون

عضو هیئت مدیره و موسس انجمن صنفی شرکت بیمه سامان - شهر تهران

مدرس بازاریابی، برنامه ریزی و تعیین اهداف سازمان در حوزه فروش و بازاریابی از سال 1388 تا کنون

مدیر بازاریابی و فروش بیمه های عمر و تشکیل سرمایه، شرکت بیمه کارآفرین 1386-1387

مدیر بازاریابی و فروش محصولات صنایع دستی 1384-1386

مدیر بازاریابی و فروش محصولات خانگی 1382-1384

فروش، نصب و راه اندازی سیستم های کامپیوتری 1378-1381

### دوره های گذرانده شده

کنفرانس چابک سازی سازمانی - 1394

دوره تربیت مربی و مدیریت فروش Brian Tracy - 1393

سمینار مدیریت کسب و کار Brian Tracy, DBA - 1393

سمینار مدیریت کسب و کار Brian Tracy, MBA - 1392

سمینار مدیریت تغییر، Jack Canfield - 1392

سمینار مدیریت تغییر، DR. John F. Demartini - 1392

سمینار برج سازان و سازه های مدرن - 1392

سمینار انجمن میز گرد میلیون دلاری ها - MDRT Experience, Thailand 2012

کنفرانس تمایز رقابتی مبتنی بر نوآوری - 1391

کنفرانس توسعه مدیریت شخصی، Brian Tracy - 1391

سمینار آموزشی کسب و کار بیمه در انجمن جهانی بیمه، Michel Leander Nielsen - 1391

سمینار فروش و بازاریابی، Joe Sherren, Nigel Risner, ... - 1391

کنفرانس بین المللی مدیریت فروش و بازاریابی در دوره رکود، 1391

کنفرانس مذاکرات، ارتباطات و مدیریت فروش، DR. Greame - 1390

کنفرانس مذاکرات، ارتباطات و مدیریت فروش، Allan Pease - 1390

کنفرانس بازاریابی بیمه، Ian Rheader - 1389

کنفرانس توسعه بیمه در بنگاه های بزرگ اقتصادی، موانع و راه کارها، 1389

کنفرانس بهبود فضای کسب و کار صنعت بیمه، 1389

دوره آموزش مدیریت فنون ارتباطات مذاکرات و فروش، 1389

کنفرانس بین المللی بازاریابی تخصصی بیمه و روش های مدرن فروش، 1388

دوره آموزش بنیان بازاریابی و فروش نوین، اتاق بازرگانی تهران 1387

#### افتخارات

مربی مورد تأیید آقای برایان تریسی در حوزه آموزش و مدیریت فروش - **Brian Tracy Certified Coach**

جوانترین عضو گروه ایرانی تحت آموزش و حمایت آقای برایان تریسی **Brian Tracy**

جوانترین عضو رسمی انجمن **MDRT** (انجمن فروشندگان حرفه ای آمریکا) در ایران

تأیید صلاحیت در 2 سال متوالی با رتبه **TOT - Top of the table** در انجمن **MDRT** (آمریکا) سال های 2011-2012

اولین و تنها عضو رسمی انجمن **MDRT** (آمریکا) از شرکت بیمه سامان

نماینده برگزیده شرکت بیمه سامان در حوزه فروش و خدمت رسانی بیمه های عمر، سال های 1391-1389

مفتخر به ارائه خدمات بیمه ای به بیش از 6.000 نفر از بیمه گذار حقیقی و حقوقی و اطلاع رسانی بیمه عمر به بیش از 1 میلیون نفر

عضو رسمی انجمن فروشندگان حرفه ای میلیون دلاری آمریکا - **MDRT** (آمریکا) سال های 2011-2012

تنها نماینده برگزیده شرکت بیمه سامان در همایش کشوری تمایز رقابتی مبتنی بر نوآوری، سال 1391

تنها عضو برگزیده صنعت بیمه، در همایش کشوری نشان مرغوبیت کالا و خدمات از دیدگاه انجمن کیفیت ایران، سال 1391

نماینده برگزیده شرکت بیمه سامان در فروش بیمه های عمر و اندوخته ساز به روایت روزنامه دنیای اقتصاد، سال 1389

نماینده برگزیده از دیدگاه بیمه مرکزی ایران در حوزه فروش و خدمت رسانی بیمه های عمر، سال 1389

#### مهارت ها

طراحی و تشکیل تیم فروش و بازاریابی در سازمان های کالا و خدمات محور

طراحی سیستم، به منظور بالا بردن کارایی در سازمان

طراحی سیستم، به منظور کاهش هزینه ها در سازمان

مدیریت فروش، بازاریابی و تعیین استراتژی بر اساس اهداف سازمان

مدیریت منابع انسانی، افزایش بهره وری و بهبود کارایی در سازمان

برگزاری کارگاه های انگیزشی در حوزه فروش، بازاریابی و مدیریت منابع انسانی و ...

برگزاری دوره های آموزشی در سطوح مختلف مذاکره، بازاریابی، فروش، مذاکره، استراتژی و ...

تحلیل، طراحی و پیاده سازی انواع برنامه های بازاریابی و فروش برای محصولات (**Marketing, Sales Plan**)

تحلیل، تولید و پیاده سازی نرم افزارهای مدیریت ارتباط با مشتری متناسب با ساختار سازمان