

نام و نام خانوادگی: میلاد نیکپور

محل سکونت: تهران

تاریخ تولد: ۱۳۶۴

وضعیت تاهل: متاهل

تلفن تماس: ۰۳-۱۹۷۶۹۰۳-۹۸+

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 حرفه‌ای (DBA) - گرایش عمومی - سال ۱۳۹۶

فارغ التحصیل رشته مدیریت اجرایی کسب و کار - مقطع ارشد (MBA) - گرایش بازاریابی - سال ۱۳۹۳

فارغ التحصیل رشته مهندسی صنایع، گرایش برنامه ریزی و تحلیل سیستم‌ها- دانشگاه آزاد اسلامی، واحد تهران شمال - سال ۱۳۹۰

#### سوابق تدریس

مدرس کارگاه‌ها و دوره‌های آموزشی اصول مذاکره، مدیریت فروش، بازاریابی - فنی بیمه‌های عمر، مسئولیت، درمان و غیره بیش از ۹۰۰ ساعت - سال ۱۳۸۸ تا کنون

مدرس بازاریابی و فروش بیمه‌های عمر و تشکیل سرمایه و اصول مذاکره - نمایندگان شرکت بیمه سامان در شعب کشور - از سال ۱۳۹۲ تا کنون

مدرس دوره جامع کوچینگ نمایندگان شرکت بیمه سامان - سال ۱۳۹۶ تا کنون

مدرس دوره جامع کوچینگ نمایندگان شرکت بیمه دی - سال ۱۳۹۸ تا کنون

کوچ و منتور نماینده برگزیده شرکت بیمه سامان استان آذربایجان شرقی، خانم اشرف بهرامی زنوز کد ۱۵۰۹ - تبریز - سال ۱۳۹۸

کوچ و منتور نماینده برگزیده شرکت بیمه ما استان مازندران، آقای جواد راستگو کد ۲۵۲۷ - ساری - سال ۱۳۹۷

سخنران سمینار مدیریت حرفه‌ای بازاریابی و فروش در صنعت بیمه - بررسی راهکارها و چالش‌ها - دانشگاه شمال - سال ۱۳۹۸

مدرس کارگاه اصول ارتباطات - بنیاد برکت - سال ۱۳۹۸

مدرس کارگاه اصول ارتباطات - نمایندگان ۹ شعبه شرکت بیمه دی - سال ۱۳۹۷

مدرس کارگاه اصول مذاکره و ارتباطات - نمایندگان شرکت بیمه ما - سال ۱۳۹۵

مدرس و مشاور بازاریابی و فروش بیمه‌های عمر و تشکیل سرمایه شرکت کارگزاری تامین آینده وابسته به تامین اجتماعی - سال ۱۳۹۵

مدرس دوره اصول و فنون مذاکره (MBA) - دانشکده مدیریت، دانشگاه تهران - سال ۱۳۹۳

مدرس دوره طراحی پلان بازاریابی (MBA) - دانشکده مدیریت، دانشگاه تهران - سال ۱۳۹۳

مدرس بازاریابی و فروش بیمه‌های عمر و تشکیل سرمایه نمایندگان شرکت سرد - سال ۱۳۹۳

#### کتاب، پایان نامه، تحقیق و مقالات

خلق ارزش برای مشتریان با بررسی هوش عاطفی فروشنده و رفتار شهروندی خریدار (مطالعه موردی: شرکت بیمه سامان)

شناسایی تاثیر رهبری اخلاقی در بهبود فرسودگی شغلی کارکنان فروش بیمه عمر با توجه به نقش میانجی گری انسجام تیمی (مطالعه موردی: شرکت بیمه سامان)

تالیف کتاب نهایت فروش به همراه پروفیسور برایان تریسی و ۱۱ نفر از مدیران برجسته و نوابغ فروش کشور

تحقیق در خصوص تاثیر دفاتر کار اشتراکی و منتورینگ نمایندگان صنعت بیمه در دوران رکود اقتصادی

تحقیق در خصوص تاثیر بکارگیری سیستم‌های مدیریت ارتباط با مشتری در افزایش ضریب نفوذ بیمه‌های عمر در ایران

تحقیق در خصوص تاثیر مدیریت ارتباط با مشتری در افزایش فروش و کاهش هزینه‌های سازمان

نظر سنجی و تحلیل نیاز و رفتار مخاطبین بیمه عمر و سرمایه گذاری بر روی بیش از ۱ میلیون نفر جامعه هدف

## سوابق اجرایی

نماینده رسمی شرکت بیمه سامان - سال ۱۳۸۷ تا کنون  
عضو کمیته بازاریابی و فروش شرکت بیمه سامان - سال ۱۳۹۷ تا کنون  
عضو هیئت مدیره و موسس انجمن صنفی شرکت بیمه سامان، شهر تهران - سال ۱۳۹۵  
مدیر بازاریابی و فروش بیمه‌های عمر و تشکیل سرمایه، شرکت بیمه کارآفرین - سال ۱۳۸۶-۱۳۸۷  
مدیر بازاریابی و فروش محصولات صنایع دستی - سال ۱۳۸۴-۱۳۸۶  
مدیر بازاریابی و فروش محصولات خانگی - سال ۱۳۸۲-۱۳۸۴  
فروش، نصب و راه اندازی سیستم‌های کامپیوتری - سال ۱۳۷۸-۱۳۸۱

## دوره‌های گذرانده شده

دوره بازاریابی دیجیتال، سازمان مدیریت صنعتی - سال ۱۳۹۸  
دوره تخصصی مدرسه فروش سطح پیشرفته، سازمان مدیریت صنعتی - سال ۱۳۹۷  
سمینار تحول فردی و سازمانی، نیک وویچیچ Nick Vujicic - سال ۱۳۹۷  
دوره آموزشی بازاریابی خدمات، پروفیسور فریبرز پرتوی - سال ۱۳۹۶  
سمینار فروش و بازاریابی Brian Tracy - سال ۱۳۹۵  
کنفرانس چاپک سازی سازمان - سال ۱۳۹۴  
سمینار مدیریت کسب و کار Brian Tracy, DBA - سال ۱۳۹۳  
دوره تربیت مربی و مدیریت فروش Brian Tracy - سال ۱۳۹۳  
سمینار مدیریت کسب و کار Brian Tracy, MBA - سال ۱۳۹۲  
سمینار مدیریت تغییر، Jack Canfield - سال ۱۳۹۲  
سمینار مدیریت تغییر، DR. John F. Demartini - سال ۱۳۹۲  
دوره مدرسه فروش سطح مقدماتی، سازمان مدیریت صنعتی - سال ۱۳۹۲  
سمینار انجمن میز گرد میلیون دلاری ها - MDRT Experience, Thailand 2012  
کنفرانس تمایز رقابتی مبتنی بر نوآوری - سال ۱۳۹۱  
کنفرانس توسعه مدیریت شخصی، Brian Tracy - سال ۱۳۹۱  
سمینار آموزشی کسب و کار بیمه در انجمن جهانی بیمه، Michel Leander Nielsen - سال ۱۳۹۱  
سمینار فروش و بازاریابی، Joe Sherren, Nigel Risner, ... - سال ۱۳۹۱  
کنفرانس بین المللی مدیریت فروش و بازاریابی در دوره رکود - سال ۱۳۹۱  
کنفرانس مذاکرات، ارتباطات و مدیریت فروش، DR. Greame - سال ۱۳۹۰  
کنفرانس مذاکرات، ارتباطات و مدیریت فروش، Allan Pease - سال ۱۳۹۰  
کنفرانس بازاریابی بیمه، Ian Rheader - سال ۱۳۸۹  
کنفرانس توسعه بیمه در بنگاه‌های بزرگ اقتصادی، موانع و راه کارها - سال ۱۳۸۹  
کنفرانس بهبود فضای کسب و کار صنعت بیمه - سال ۱۳۸۹  
دوره آموزش مدیریت فنون ارتباطات، مذاکرات و فروش، سازمان مدیریت صنعتی - سال ۱۳۸۹  
کنفرانس بین المللی بازاریابی تخصصی بیمه و روش‌های مدرن فروش - سال ۱۳۸۸  
دوره آموزش بنیان بازاریابی و فروش نوین، اتاق بازرگانی تهران - سال ۱۳۸۷

#### افتخارات

نماینده برگزیده شرکت بیمه سامان در حوزه فروش و خدمت رسانی - سال‌های ۱۳۹۸-۱۳۸۸

مربی مورد تائید 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

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

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

مقتخر به ارائه خدمات بیمه ای به بیش از ۱۵۰۰۰ نفر بیمه گذار حقیقی و حقوقی و اطلاع رسانی بیمه عمر به بیش از ۱.۵ میلیون نفر

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

تنها نماینده برگزیده شرکت بیمه سامان در همایش کشوری تمایز رقابتی مبتنی بر نوآوری - سال ۱۳۹۱

تنها عضو برگزیده صنعت بیمه، در همایش کشوری نشان مرغوبیت کالا و خدمات از دیدگاه انجمن کیفیت ایران - سال ۱۳۹۱

نماینده برگزیده شرکت بیمه سامان در فروش بیمه های عمر و اندوخته ساز به روایت روزنامه دنیای اقتصاد - سال ۱۳۸۹

نماینده برگزیده از دیدگاه بیمه مرکزی ایران در حوزه فروش و خدمت رسانی بیمه های عمر - سال ۱۳۸۹

#### مهارت‌ها

سخنران دوره‌های مذاکره و اصول ارتباطات، طراحی تیم فروش، اصول بازاریابی، مدیریت سازمان

کوچ و منتورینگ کسب و کار - تخصصی در صنعت بیمه

مربی فروش و بازاریابی

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 هزینه‌ها در سازمان

مدیریت فروش، بازاریابی و تعیین استراتژی بر اساس اهداف سازمان

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

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

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