

نام و نام خانوادگی: میلاد نیکپور

محل سکونت: تهران

تاریخ تولد: ۱۳۶۴

وضعیت تاهل: متاهل

تلفن تماس: ۹۸-۹۱۲-۱۹۷۶۹۰۳+

آدرس پست الکترونیک: milad.nikpoor@gmail.com

آدرس وب سایت: www.m-nikpoor.ir

آدرس صفحه اینستاگرام: [drmiladnikpoor](https://www.instagram.com/drmiladnikpoor)

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 ۲۰۰۰ 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 بازاریابی، فروش، تبلیغات، فنی بیمه عمر و سرمایه گذاری و بازاریابی دیجیتال نمایندگان کل کشور شرکت بیمه سامان - سال ۱۳۹۶ تا کنون

مدرس کارگاه تیم سازی نمایندگان کل کشور و مدیران شعب شرکت بیمه نوین - سال ۱۴۰۱

مدرس دوره جامع بیمه‌های اشخاص، اموال و مسئولیت شرکت دخانیات ایران و غله تهران - سال ۱۴۰۰ و ۱۴۰۱

کوچ و منتور نمایندگان برگزیده شرکت بیمه دی - سال ۱۴۰۱

مدرس کارگاه تیم سازی نمایندگان کل کشور شرکت بیمه سرمد - سال ۱۴۰۰

مدرسه دوره جامع بازاریابی و فروش کل کشور شرکت بیمه تجارت نو - سال ۱۴۰۰

مدرس کارگاه تیم سازی نمایندگان برتر شرکت بیمه ایران معین - سال ۱۴۰۰

مدرس کارگاه فنی و فروش بیمه درمان - موسسه آموزش عالی اندیشه معین - سال ۱۴۰۰

مدرس دوره مذاکره و ارتباطات کل کشور شرکت بیمه البرز - سال ۱۳۹۹ تا ۱۴۰۰

مدرس دوره جامع مدیریت فروش ویژه سرپرستان فروش شعب کل کشور - سال ۱۳۹۹

مدرس دوره جامع بازاریابی و فروش بیمه‌های عمر نمایندگان شرکت بیمه دی - سال ۱۴۰۱ تا ۱۳۹۸

کوچ و منتور نمایندگان شرکت بیمه سامان - سال ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸

کوچ و منتور نماینده برگزیده شرکت بیمه سامان استان تهران، آقای فرهاد سلیمانی کد ۵۱۵۴ و خانم اشرف بهرامی زنوز - تهران - سال ۱۳۹۸ و ۱۴۰۰

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 سرمد - سال ۱۳۹۳

کتاب، پایان نامه، تحقیق و مقالات:

تالیف کتاب نهایت فروش به همراه پروفسور برایان تریسی و ۱۱ نفر از مدیران برجسته و نوایغ فروش کشور - سال ۱۳۹۳

مقاله شناسایی و رتبه بندی عوامل موثر بر مدیریت ریسک دانش بنیان در بیمه‌های درمان و زندگی - تایید و ارائه سخنرانی دانشگاه چمران - سال ۱۴۰۱

ترجمه کتاب ۱۶ دلیل که کسب و کار شما را به رکود می‌کشاند - نویسنده Mark Minard - ۱۴۰۰

خلق ارزش برای مشتریان با بررسی هوش عاطفی فروشنده و رفتار شهروندی خریدار (مطالعه موردی: شرکت بیمه سامان) - ۱۳۹۹

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) - ۱۳۹۷

تحقیق در خصوص تاثیر دفاتر کار اشتراکی و منتورینگ نمایندگان صنعت بیمه در دوران رکود اقتصادی - سال ۱۳۹۸

تحقیق در خصوص تاثیر بکارگیری سیستم‌های مدیریت ارتباط با مشتری در افزایش ضریب نفوذ بیمه‌های عمر در ایران - سال ۱۳۹۰

تحقیق در خصوص تاثیر مدیریت ارتباط با مشتری در افزایش فروش و کاهش هزینه‌های سازمان - سال ۱۳۹۰

تحلیل نیاز و رفتار مخاطبین بیمه عمر و سرمایه گذاری بر روی بیش از ۲ میلیون نفر جامعه هدف - سال ۱۳۸۷ تا کنون

سوابق اجرایی:

نماینده رسمی شرکت بیمه سامان - سال ۱۳۸۷ تا کنون

عضو کمیته بازاریابی و فروش شرکت بیمه سامان - سال ۱۳۹۷ تا ۱۴۰۱

مشاور اجرایی سازمان فروش و راهبر ارشد شرکت بیمه سامان - سال ۱۴۰۱ و ۱۴۰۰

مشاور مدیریت و رهبر فروش Unitek MedSpa Canada - سال ۱۴۰۰

عضو هیئت مدیره و موسس انجمن صنفی شرکت بیمه سامان، شهر تهران - سال ۱۴۰۱ تا ۱۳۹۵

مدیر بازاریابی و فروش بیمه‌های عمر و تشکیل سرمایه، شرکت بیمه کارآفرین - سال ۱۳۸۶ تا ۱۳۸۷

مدیر بازاریابی و فروش محصولات صنایع دستی - سال ۱۳۸۴ تا ۱۳۸۶

مدیر بازاریابی و فروش محصولات خانگی - سال ۱۳۸۲ تا ۱۳۸۴

فروش، نصب و راه اندازی سیستم‌های کامپیوتری - سال ۱۳۷۸ تا ۱۳۸۱

دوره‌های گذرانده شده:

دوره مدیریت چابک با رویکرد اسکرام - باشگاه مهارت دانشگاه امیر کبیر - سال ۱۴۰۱

دوره پرفورمنس مارکتینگ - موسسه آنالیتیکس - سال ۱۴۰۱

اجلاس بازاریابی و فروش Marketing & Sales Forum - سال ۱۴۰۰

اجلاس جهانی بازاریابی فیلیپ کاتلر EWMS-Kotler - سال ۱۳۹۹

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 چابک 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 میزگرد 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 Sherrin, 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 ۱۴۰۰-۱۳۸۸

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 Top of the table - TOT در انجمن MDRT (آمریکا) - سال‌های 2011-2012

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

مفخر 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، مدیریت فروش، تیم سازی فروش، دیجیتال مارکتینگ
کوچ و منتور توسعه کسب و کار
مدیریت تحول و توسعه کسب و کار دیجیتال
مدیریت فروش و بازاریابی
طراحی و ایجاد شبکه فروش و بازاریابی در سازمان های کالا و خدمات محور
طراحی سیستم‌ها و روش‌های بهبود عملیات در سازمان با رویکرد بالا بردن کارایی و کاهش هزینه‌ها در سازمان
تحلیل، طراحی و پیاده سازی انواع برنامه های بازاریابی و فروش برای محصولات (Marketing, Sales Plan)
تحلیل و پیاده سازی مرکز تماس، پیاده سازی نرم افزارهای مدیریت ارتباط با مشتری