

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: m-nikpoor.ir صفحه اینستاگرام: [drmiladnikpoor](https://www.instagram.com/drmiladnikpoor) صفحه لینکدین: [miladnikpoor](https://www.linkedin.com/company/miladnikpoor) صفحه آپارات: [milad.nikpoor](https://www.aparat.com/author/milad.nikpoor)

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 اجرایی:

نماینده رسمی شرکت بیمه سامان - سال ۱۳۸۷ تا کنون

مشاور شرکت بیمه سامان - سال ۱۴۰۲ تا کنون

مشاور شرکت بیمه پردیس - سال ۱۴۰۲ تا کنون

عضو هیئت موسس شرکت بیمه پردیس

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 Unitex MedSpa Canada - 2021

مشاور مدیریت شرکت NetIP France - 2019-Now

عضو هیئت موسس، عضو هیئت مدیره، نایب رئیس و خزانه دار انجمن صنفی شرکت بیمه سامان، شهر تهران - سال ۱۳۹۵

مدیر بازاریابی و فروش بیمه‌های عمر و تشکیل سرمایه، نمایندگی 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

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 دخیانایات ایران و غله تهران - سال ۱۴۰۰ و ۱۴۰۱

کوچ و منتور نمایندگان برگزیده شرکت بیمه دی - شیراز، تبریز، ارومیه، کرمانشاه، سنندج، ایلام و بیرجند - سال ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲

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 دوره مذاکره و ارتباطات کل کشور شرکت بیمه البرز - سال ۱۳۹۹ تا 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 جامع مدیریت فروش ویژه سرپرستان فروش شعب کل کشور - سال ۱۳۹۹

مدرس دوره جامع بازاریابی و فروش بیمه های عمر نمایندگان شرکت بیمه دی - سال ۱۴۰۱ - 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 بیمه های عمر و تشکیل سرمایه نمایندگان شرکت سرمد - سال ۱۳۹۳

دوره‌های گذرانده شده:

دوره مدیریت چاپک 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 Vujcic – 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 - ۲۰۱۲ MDRT Experience, Thailand
- 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 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 ۲ سال متوالی با رتبه **Top of the table - TOT** در انجمن **MDRT** (آمریکا) - سال‌های ۲۰۱۲-۲۰۱۱

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

مفتخر 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 ۲۰۱۲-۲۰۱۱

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

کتاب، پایان نامه، تحقیق و مقالات:

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

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

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

خلق ارزش برای مشتریان با بررسی هوش عاطفی فروشندگان 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

مهارت‌ها:

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

کوچ و منتورینگ کسب و کار - تخصصی در صنعت بیمه

تحلیل و پیاده سازی ساختار امور مشتریان، طراحی و تدوین استراتژی نرم افزارهای مدیریت ارتباط با مشتری

مربی و مدیریت فروش و بازاریابی طراحی و پیاده سازی انواع برنامه های بازاریابی و فروش برای محصولات (Marketing, Sales Plan)

تحول و توسعه کسب و کار دیجیتال - Strategy, SEO, Marketing Performance, Site Design, Digital Marketing

توسعه کسب و کار، طراحی و تشکیل سازمان فروش

طراحی سیستم، به منظور بالا بردن کارایی و کاهش هزینه‌ها در سازمان