

دوره جامع روانشناسی MBA

با تدریس اساتید مجرب



مدیر پلاس
جایی که دانش و بازار به هم میرسند...

روان پلاس
آنچه اتاق درمان واقعا نیاز دارد...

roan



داستان مدیر پلاس

جهان امروز، جهان مرزهای ازبین رفته است. دیگر روانشناسی فقط برای روان شناس نیست، اقتصاد فقط برای اقتصاددان نیست و مدیریت هم فقط در چارچوب کلاس های دانشگاه معنا پیدا نمی کند. کسب و کارها برای رشد، به دانشی نیاز دارند که میان رشته ای، کاربردی و زنده باشد.

مدیر پلاس از همین نگاه متولد شد؛ آکادمی ای که باور دارد آموزش مدیریت باید فراتر از فرمول ها و نظریه های خشک باشد. ما آموزش را در نقطه تلاقی چند دانش می بینیم:

- . روانشناسی برای شناخت انسان ها و تصمیم گیری هایشان
- . اقتصاد رفتاری برای فهم واقعی رفتارهای مالی
- . نورومارکتینگ برای دیدن بازار از زاویه ذهن مشتری
- . و مدیریت برای پیاده سازی همه این ها در دنیای واقعی کسب و کار.

اما آنچه مدیر پلاس را متفاوت می کند، فقط این بین رشته ای بودن نیست. مدرسین ما کسانی هستند که خودشان در میدان عمل کار کرده اند. مدیرانی که تیم ساخته اند، بحران مدیریت کرده اند، محصول فروخته اند و شکست و موفقیت را با گوشت و پوست تجربه کرده اند.

ما در مدیر پلاس اعتقاد داریم یادگیری وقتی ارزشمند است که به عمل منجر شود. به همین دلیل، دوره های ما به گونه ای طراحی می شوند که هر شرکت کننده بتواند همان روز بعد، مطالب آموخته شده را در کار و زندگی اش به کار بگیرد.

مدیر پلاس پلی است میان دانشگاه و بازار، میان دانش و تجربه. جایی که آموزش، نه یک تئوری دور، بلکه یک ابزار واقعی برای رشد فردی و سازمانی است.

مدیر پلاس جایی است که دانش و بازار به هم میرسند

مدرس دوره: خانم دکتر لیلا شهبازی

ایشون دارای پیشینه‌ای غنی در حوزه روان‌شناسی و مدیریت است و در حال حاضر به‌عنوان دانشجوی دکترای تخصصی روان‌شناسی فعالیت می‌کند. او تحصیلات متعددی از جمله کارشناسی روان‌شناسی، مدیریت، روان‌شناسی بالینی، دوره DBA و گواهی بین‌المللی توسعه فردی از دانشگاه ابن سینا (ایالت جورجیا) را در کارنامه دارد. عضو انجمن روانشناسی ایران، عضو سازمان نظام روانشناسی، دارای پروانه اشتغال و عضو انجمن روانشناسی آمریکا (APA) در مسیر حرفه‌ای خود، سابقه‌ی مسئولیت‌های متنوعی همچون سرپرستی کمیته روان‌شناسی بین‌المللی اینسکو، سرپرست دپارتمان سلامت روان، مدیریت کارگاه‌های تخصصی روان‌شناسی و مدیریت آکادمی دانشگاه شهید بهشتی، همکاری با رسانه‌ها به‌عنوان کارشناس تلویزیون و رادیو، و تدریس در دوره‌های عمومی و تخصصی را داراست.

او مؤلف کتاب‌هایی در زمینه مدیریت استرس و رفتار مثبت‌گرایانه در کودکان بوده و ترجمه آثاری علمی درباره درمان افسردگی را نیز بر عهده داشته است.

افزون بر این، با انتشار مقالات علمی در حوزه طرح‌واره درمانی، آموزش مهارت‌های زندگی و بهبود روابط خانوادگی، جایگاه خود را به‌عنوان متخصص متعهد، علمی و اثرگذار در حوزه روان‌شناسی تثبیت کرده است.



مدرس دوره: آقای دکتر حمیدرضا محتشمی

دکتر حمیدرضا محتشمی از مدرسین و مشاوران برجسته در حوزه‌ی رشد فردی و توسعه کسب‌وکار سازمانی است.

_دارای مدرک دکتری مدیریت کسب و کار،

_دارای دکتری روانشناسی عمومی،

_دکتری افتخاری روانشناسی موفقیت از گرجستان،

_دکتری حرفه ای کار آفرینی گرایش کسب و کار جدید از انستیتو (MITD)،

_دارای تندیس و لوح « رهبر تاثیر گذار از جشنواره بین المللی MENNA،

_گواهینامه بین المللی رهبری تحول گرایانه برای موفقیت با آموزش «جاناتان لو»،

_دارای گواهینامه بین المللی مدیریت کسب و کار از دانشگاه مالزی،

_دارای گواهینامه بین المللی دوره فروش و بازاریابی

گواهینامه بین المللی دوره MBA و DBA از «برایان

تریسی»

دارای گواهینامه سمینار جهانی از «برایان تریسی»

_با ۲۵ سال سابقه‌ی فعالیت پژوهشی، تحقیقاتی،

آموزشی بین المللی و داخلی در حوزه ی لیدرشیپ و

آموزش رهبری زندگی و کسب و کار.



مدرس دوره: آقای دکتر سید مجید طباطبایی

دکتر مجید طباطبایی از اساتید برجسته و باتجربه کشور در حوزه های مدیریت کیفیت، تعالی سازمانی و بهره‌وری است. ایشان با تحصیلات عالی در رشته‌ی دکتری مدیریت صنعتی گرایش تولید و عملیات

مدرس گرید A آکادمی توف ایران و آلمان
سخنران منتخب کنفرانس عارضه‌یابی منابع انسانی با ارائه مدل مارس در رفتار سازمانی

سخنران کنفرانس مدیریت تحول در حوزه‌ی کوچینگ و منتورینگ
مدیرعامل شرکت بهبود افق اندیشه
مدیر شرکت توف آکادمی

مدرس و مشاور منابع انسانی شرکت پتروشیمی شیراز
مدیر شرکت وایر ایران
مدیر آکادمی شرکت IMQ

دکتر مجید طباطبایی با سالها تجربه و فعالیت های آموزشی و اجرایی در حوزه های نوین مدیریتی و رهبری و تاب‌آوری در مرز بحران و توسعه سازمانی دارای سوابق درخشانی هستند.



مدرس دوره: خانم دکتر مینا بوستانی راد

ایشون دارای دکتری مدیریت دولتی / منابع انسانی از دانشگاه تهران.
_مدیر عامل شرکت کارآمدان رشد و توسعه
_مدرس، مدیر، مشاور و پژوهشگر HRM (مدیریت منابع انسانی)
_طراح مدل یادگیری و توسعه مهارت های نرم کارکنان
_مدرس دانشگاه تهران
_ارزیاب کانونهای ارزیابی
_ارزیاب بازیهای شناختی

ایشان با داشتن تجربه مدیریتی، سوابق پژوهشی و سالها تدریس دانشگاهی، در طراحی مدلهای یادگیری، توسعه مهارت های کارکنان و ارزیابی تخصصی نقش آفرینی مؤثری داشته اند. ترکیب دانش تخصصی و تجربه عملی، رزومه ای ارزشمند و اثرگذار برای ایشان رقم زده است.



مدرس دوره: دکتر محمد همتی

ایشون دارای دکتری تخصصی روانشناسی
_مدرس دانشگاه

_ مدرس دوره های تخصصی روانشناسی دانشگاه تهران و شهید بهشتی
_مدرس دروس تخصصی روانشناسی:

موسسه آموزش عالی ماهان

موسسه آموزش عالی هفتاد

موسسه آموزش عالی خرد

_مدرس منابع انسانی شرکت پتروشیمی بوشهر

_شرکت صنعتی پوشاک هاکوپیان

_مدرس کوچینگ دانشگاه تهران

_مدرس و درمانگر مرکز سلامت روان دانشکده روانشناسی دانشگاه تهران

_کارشناس روانشناسی صدا و سیما



مدرس دوره: جناب آقای محمد گیوکی

ایشون مدرس و مشاور حوزه مذاکره فروش و توسعه کسب و کار و تمرکز اصلی ایشان بر کمک به مدیران، کارآفرینان و تیم‌های فروش برای رشد پایدار و هدفمند در بازار رقابتی امروز قرار دارد. او در مسیر فعالیت حرفه‌ای خود با مجموعه‌های مختلفی همکاری داشته و تجربه عملی قابل‌توجهی در تحلیل رفتار مشتری، طراحی استراتژی بازاریابی، و بهبود فرآیندهای فروش به دست آورده است. باور او این است که موفقیت در کسب و کار نه با پیچیده‌ترین برنامه‌ها، بلکه با درک دقیق نیاز بازار و توانایی فروش آغاز می‌شود.

از نگاه وی، «فروش» واقعی‌ترین آزمون برای سنجش زنده بودن هر ایده است؛ چرا که در دل فروش، واکنش مشتری، فرصت‌های پنهان و ریسک‌های واقعی آشکار می‌شوند. رویکرد آموزشی و مشاوره‌ای او بر پایه ترکیبی از علم دانشگاهی، تجربه میدانی و بینش انسانی بنا شده و هدفش توانمندسازی مدیران برای تصمیم‌گیری آگاهانه، اجرای مؤثر و رشد بلندمدت است.



مدرس دوره: خانم دکتر بهناز دانشمند

ایشون دارای دکتری مدیریت بازرگانی_ بازاریابی از دانشگاه علوم تحقیقات تهران است.

مدرس دوره های MBA، DBA از دانشگاه فردوسی مشهد.

_مدیر ارشد اجرایی هلدینگ رضایی

_مشاور و مدرس بازاریابی و فروش بانک های تجارت در استان خراسان

_مشاور بازرگانی کارخانه فراورده های فراگوشت ممتاز

_عضو هیئت مدیره شرکت طرح گستران سناباد

_منتور و مشاور و مدرس مباحث کارآفرینی و استارت آپ

تألیف و ترجمه چندین منبع تخصصی از جمله کتاب های «بهبود همکاری بازاریابی و فروش» و «سیگمای انسانی» را در کارنامه خود دارد.



مدرس دوره: جناب آقای محسن شعبانی

دارای کارشناسی ارشد علوم شناختی از دانشگاه شهید بهشتی است و به عنوان پژوهشگر و متخصص نورومارکتینگ شناخته می شود.

او با بیش از هشت سال سابقه فعالیت پژوهشی و صنعتی، رویکردی میان رشته ای میان علوم اعصاب، روان شناسی شناختی و بازاریابی ایجاد کرده که منجر به همکاری های ارزشمند با برندهای مطرحی چون ایران تلنت و خوشگوار (کوکاکولا) شده است.

ایشان سابقه فعالیت در شرکت تحقیقات بازار رتلایزوم را دارد تخصص او در مطالعه رفتار مصرف کننده از منظر مغزی و شناختی باعث شده نتایج پژوهش هایش به صورت مستقیم در بهبود طراحی تبلیغات، بسته بندی و استراتژی های برند به کار گرفته شوند. مدرس دوره های مارکتینگ و تبلیغات دیجیتال در دانشگاه شهید بهشتی می باشد.

وی در کار با فناوری های پیشرفته نظیر EEG، Eye Tracking، TMS، TDCS و واقعیت مجازی (VR) تجربه گسترده دارد و از این ابزارها برای تحلیل واکنش های عصبی و شناختی مخاطبان نسبت به پیام های بازاریابی استفاده می کند.

این ترکیب از علم و فناوری، او را در زمره ی پیشگامان حوزه نورومارکتینگ کاربردی در



مدرس دوره: جناب آقای رضا کریمی

جناب آقای کریمی وکیل پایه یک دادگستری و از مدیران برجسته حوزه حقوقی کشور هستند.

ایشان با سابقه‌ای ارزشمند در مدیریت حقوقی نهادهای دولتی نقش مؤثری در هدایت و ساماندهی امور حقوقی و تعاونی ایفا کرده‌اند.

از جمله سمت‌های ایشان می‌توان به مدیر حقوقی نهادهای دولتی، بازرس شرکت تعاونی شمس (شهید منصور ستاری) عضو هیئت‌مدیره تعاونی تولیدی نمک سیف مدیرعامل شرکت تعاونی مسکن ترکیب تجربه عملی در زمینه حقوق مدیریت و سازوکارهای تعاونی از ایشان چهره‌ای توانمند و اثرگذار در عرصه‌های حقوقی و اقتصادی ساخته است.



مدرس دوره: آقای دکتر صفر بیگ زاده

دکتر صفر بیگ زاده دانش آموخته دکتری حقوق خصوصی از دانشگاه تهران در سال ۱۳۹۰ است.

وی مدرک کارشناسی ارشد خود را در رشته حقوق خصوصی از دانشگاه شهید بهشتی در سال ۱۳۷۳ و مدرک کارشناسی خود را در رشته حقوق از دانشگاه شهید بهشتی در سال ۱۳۷۰ دریافت داشته است.

وی کار علمی خود در پژوهشگاه علوم و فناوری اطلاعات ایران (ایرانداک) را از سال ۱۳۹۳ با عضویت در هیئت علمی این پژوهشگاه آغاز کرد و هم‌اکنون استادیار گروه پژوهشی اخلاق و حقوق اطلاعات در پژوهشکده جامعه و اطلاعات است.

زمینه‌های پژوهشی مورد علاقه وی عبارتند از: حقوق تعهدات، حقوق چاپ و نشر، حقوق مالکیت فکری، تاریخ حقوق ایران، زبان حقوقی، قانون‌نویسی.



مدرس دوره: جناب آقای مهدی کریمی

ایشون دارای کارشناسی ارشد مدیریت مالی از دانشگاه شهید بهشتی است و به عنوان پژوهشگر و مدرس در حوزه روان‌شناسی مالی و رفتار سرمایه‌گذاران فعالیت می‌کند.

تخصص اصلی او بررسی مفاهیم رفتاری در تصمیم‌گیری مالی، از جمله سوگیری‌های شناختی، هیجانات بازار و اثر آن‌ها بر روند سرمایه‌گذاری است. او مقالات و پژوهش‌های علمی متعددی در زمینه‌هایی مانند رفتار توده‌وار سرمایه‌گذاران، تأثیر شرایط افراطی بازار و نقش هوش مصنوعی در تحلیل رفتار مالی ارائه کرده است. افزون بر فعالیت‌های پژوهشی، در برگزاری کارگاه‌ها و دوره‌های آموزشی تخصصی در حوزه‌های مالی، روان‌شناسی سرمایه‌گذاری و تحلیل رفتاری بازار در دانشگاه شهید بهشتی نیز نقشی فعال دارد. هدف او ارتقای درک سرمایه‌گذاران از جنبه‌های احساسی و شناختی تصمیم‌گیری‌های مالی و کمک به توسعه رویکردی هوشمندانه و متعادل در عرصه سرمایه‌گذاری است.



مدرس دوره: جناب آقای کیان سیدی

ایشون پژوهشگر توانمند در حوزه فناوری‌های نوظهور و مدیر توسعه کسب‌وکار است که توانسته میان دانش فنی و رویکرد مدیریتی پلی مؤثر برقرار کند.

او تحصیلات خود را در رشته مهندسی عمران در دانشگاه شهید بهشتی و در مقطع کارشناسی‌ارشد مدیریت بازرگانی در دانشگاه علامه طباطبائی گذرانده است.

ایشون مدیر آکادمی همراه اول و جزو تیم استراتژی ایران تلنت می‌باشد. سابقه کاری او شامل همکاری با بنیاد ملی نخبگان، پژوهش در زمینه رصد و آینده‌پژوهی فناوری، و مدیریت توسعه سازمانی در شرکت‌ها و موسسات نوآور است.

ایشون به عنوان فردی پرتلاش، منظم و دقیق شناخته می‌شود که با دیدی راهبردی و روحیه‌ای خلاق به رشد علمی و حرفه‌ای مجموعه‌های تحت مدیریت خود کمک می‌کند.

او همواره سعی دارد محیطی انگیزه‌بخش برای یادگیری و تجربه فراهم کند تا دانش‌پژوهان و همکارانش بتوانند توانایی‌های خود را به بالاترین سطح ممکن ارتقا دهند.



مدرس دوره: دکتر یزدان موحدی

دکتر یزدان موحدی، دارندهٔ مدرک دکترای علوم اعصاب، از برجسته‌ترین استادان حوزه‌های تخصصی روان‌شناسی، روان‌سنجی و آزمون‌های روان‌شناختی شخصیت و سازمانی به شمار می‌روند. ایشان با سال‌ها تجربهٔ ارزشمند در آموزش و پژوهش، نقش مهمی در ارتقای دانش تخصصی جامعهٔ علمی داشته‌اند.

از جمله فعالیت‌های شاخص ایشان می‌توان به مدیریت پژوهش و فناوری دانشگاه، راه‌اندازی و توسعهٔ آزمایشگاه علوم شناختی و برگزاری دوره‌های حرفه‌ای و تخصصی در مراکز معتبر درمانی از جمله بیمارستان رازی، بیمارستان اعصاب و روان فجر و بیمارستان شریعتی اشاره کرد.

دکتر موحدی همچنین با انجام فعالیت‌های تحقیقاتی گسترده در حوزه علوم اعصاب شناختی، سهم بسزایی در پیشبرد پژوهش‌های علمی و توسعهٔ دانش در این زمینه داشته‌اند.





اطلاعات دوره

شروع دوره: ۳۰ بهمن
مدت زمان: ۲۷۵ ساعت
زمان برگزاری: روزهای پنجشنبه و جمعه
نوع دوره: MBA روانشناسی
نحوه برگزاری: آنلاین
مخاطب: روانشناسان، مدیران، مدرسان و مربیان،
مشاوران توسعه فردی
سطح دوره: (مقدماتی_ پیشرفته)

اهداف دوره

۱. برقراری روابط حرفه‌ای و مستحکم با کارکنان
۲. ایجاد یک بستر مناسب برای کارکنان و محیط کار
۳. کنترل کامل بر کسب‌وکار خود
۴. سرعت‌بخشیدن به نیروی کار
۵. فرصت‌های شغلی جدید

سرفصل‌ها:

ماژول ۱: آشنایی با MBA در روانشناسی، اهداف، مسیر و هدف

ماژول ۲: مبانی روانشناسی کسب‌وکار

ماژول ۳: مدیریت منابع انسانی

ماژول ۴: رفتار و فرهنگ سازمانی

ماژول ۵: روانشناسی بازاریابی و رفتار مراجع

ماژول ۶: کارآفرینی و راه‌اندازی کسب‌وکار درمانی

ماژول ۷: مبانی روان‌شناسی علمی و فرایندهای رشد انسانی در مدیریت: از دیدگاه هیلگارد تا کاربردهای سازمانی

ماژول ۸: آزمون‌های روانشناختی و شغلی

ماژول ۹: مهارت‌های مدیریتی و رهبری

ماژول ۱۰: هوش مدیریتی در زمان و اختیار

ماژول ۱۱: اصول مالی و روانشناسی مالی

ماژول ۱۲: مهارت‌های ارتباطی و مذاکره

ماژول ۱۳: مسائل حقوقی حوزه روانشناسی

ماژول ۱۴: روانشناسی دیجیتال و کلینیک آنلاین



مزایای شرکت در دوره:

درک رفتار کارکنان و مشتریان: فهم انگیزه‌ها و نیازهای افراد برای بهبود تعاملات و عملکرد.

بهبود فرهنگ سازمانی: ایجاد محیطی حمایتی با روشهایی مثل بازخورد مؤثر و قدردانی.

استخدام کارآمدتر: انتخاب نیروهای مناسب‌تر با شناخت بهتر ویژگی‌ها و رفتارهای انسانی.

مدیریت تعارض و حل مسئله: استفاده از رویکردهای روان‌شناختی برای کاهش تنش‌ها و رسیدن به توافق.

رهبری مؤثرتر: تقویت مهارت‌های ارتباطی و انگیزشی برای هدایت بهتر تیم.

تقویت بازاریابی و فروش: طراحی پیام‌ها و تبلیغات مؤثر بر اساس روانشناسی مصرف‌کننده.

راه‌های شرکت در دوره:

تلفن تماس: ۰۹۰۵۵۸۹۰۱۰۴ - ۰۹۰۵۵۹۸۰۱۰۴

اینستاگرام : SBU.management.academy

تلگرام : SBUmodirplus



mplus



دسترسی سریع به ما در شبکه‌های مجازی: