

• متولد: ۱۳۳۳

صادره از: نوشهر

شماره شناسنامه: ۶۳

شماره تماس: ۰۹۱۲۱۴۸۴۱۶۲

آدرس پست الکترونیکی:

mehrani63@gmail.com

مشخصات فردی

هرمز مهرانی



### تحصیلات

اخذ دیپلم ریاضی از ایران - تهران در سال ۱۳۵۱

اخذ کارشناسی مدیریت کسب کار (Business Administration) در سال ۱۹۷۷ از ایالات  
متحده آمریکا

اخذ کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی با گرایش مالی از ایران

اخذ دکترای مدیریت بازرگانی با گرایش بازاریابی از ایران

دارای درجه علمی استادیاری از وزارت علوم، تحقیقات و فناوری

دارای درجه علمی استادیاری از دانشگاه آزاد اسلامی

<b>اجرای سمینارها و دوره ها در صنعت</b>	
<b>بخشی از سمینارها، دوره های آموزشی و کارگاه های ارائه شده</b>	
1	ارائه دو سمینار در هتل رامسر و باشگاه فرهنگی وزارت کار با موضوع "بازار یابی و فروش در آستانه ورود به قرن 21" برای مدیران فروش و بازرگانی شرکتهای صنعتی و خدماتی در سال 1376
2	ارائه سمینار در باطری سازی نیرو با موضوع "تجزیه و تحلیل محیط بازارهای جهانی در خصوص توسعه صادرات همگام با ارتقاء رضایت مشتری" در سال 1378 جهت مدیران بازرگانی و فروش و مدیران عالی وزارت دفاع و پشتیبانی نیروهای مسلح
3	ارائه سمینار در بانک تجارت با موضوع "نقش بازار یابی در گسترش فعالیتهای بانک تجارت" در سال 1379 جهت مدیران عالی بانک تجارت
4	ارائه سمینار در کارخانه سیمان بجنورد متعلق به شرکت فارس - خوزستان برای هیئت مدیره و مدیران ارشد آن شرکت در سطح کشور با موضوع "استراتژی های بازار یابی جهانی و صادرات در آستانه ورود به قرن 21" در سال 1379
5	ارائه دو سمینار در کارخانه سیمان آبیگ برای مدیران و کارشناسان بخش بازرگانی با موضوعات "استراتژی ها و راه کارهای فروش" و "تبلیغات" در سال 1378
6	تدریس دروس مدیریت بازار یابی در صنعت جهانگردی و هتلداری برای مدیران آژانس های مسافرتی و جهانگردی به مدت پنج ترم از سال 1375 تا سال 1376 در مرکز آموزش جهانگردی بنیاد مستضعفان و جانبازان در هتل اوین تهران
7	سخنرانی در بیست و پنج دوره آموزشی برای مدیران عالی، مدیران بازرگانی، مدیران بازار یابی و فروش شرکتهای مختلف در زمینه های مدیریت بازرگانی، اصول و مهارت های فروش، فروشندگی حرفه ای، خدمات پس از فروش و تبلیغات در مرکز آموزش و پژوهش صنایع ایران در تهران از سال 1376 تا سال 1381
8	اجرای دوره مدیریت بازاریابی برای مدیران و کارشناسان فروش و بازار یابی شرکت مگا موتور در سال 1375
9	اجرای دوره اصول، مهارت ها و مدیریت کاربردی فروش جهت مدیران و کارشناسان شرکت سیماب رزین در سال 1377
10	اجرای سمینار در شرکت اطلاع رسانی دانش افشان در دهکده ساحلی شهرستان بندر انزلی با عنوان "روش های بازار یابی موفق در زمینه تجارت اطلاعات" در سال 1380
11	اجرای دو دوره "اصول و مهارت های فروشندگی خرده فروشی ها و استراتژی های ایجاد رضایت در مشتریان" در کفش ملی ایران برای فروشندگان خرده فروشی آن شرکت در سطح کشور در بهمن و اسفند ماه سال 1380
12	اجرای سمینار "اصول و مهارتهای کار بردی فروش موفق" در شرکت پتروشیمی خراسان در بجنورد برای مسئولین بازرگانی و فروش آن شرکت در مرداد ماه سال 1381 با هماهنگی شرکت راهبران پتروشیمی ایران
13	اجرای سمینار "اصول و مهارت های کاربردی فروش موفق" در شرکت پتروشیمی اراک برای مدیران و کارشناسان فروش و بازرگانی آن شرکت در سال 1381 با هماهنگی شرکت راهبران پتروشیمی ایران
14	اجرای سمینار "خدمات پس از فروش" در شرکت پتروشیمی اراک برای مدیران و کارشناسان فروش و بازرگانی آن شرکت در سال 1381 با هماهنگی شرکت راهبران پتروشیمی ایران
15	اجرای سمینار "استراتژی و راه کارهای حضور موفق شرکت ها در نمایشگاه ها با تاکید بر نقش غرفه داران" برای متصدیان و مسئولین شرکت کننده در نمایشگاه بین المللی ایران پلاست شرکت ملی صنایع پتروشیمی ایران در حضور آقای نعمت زاده مدیر عامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی ایران در سال 1381
16	اجرای دوره "مدیریت تبلیغات از دیدگاه بازار یابی" برای مدیران روابط عمومی و تبلیغات شرکت سهامی خاص زمزم ایران در شرکت زمزم ایران در آذر ماه سال 1379
17	اجرای سمینار "استراتژی ها و راه کارهای افزایش فروش در دوره های رکود، تورم و کاهش تقاضا" با همکاری آقایان دکتر عبدالحمید ابراهیمی و دکتر رئوف رابطی در شرکت بازار یابی جهانی پایا تدبیر در اسفند ماه سال 1381

18	اجرای دوره آموزشی "مدیریت بازرگانی" برای مدیران فروش و مدیران بازرگانی و مدیران بازاریابی شرکت ها و سازمان های تحت پوشش وزارت صنایع و معادن مستقر در آذربایجان غربی با هماهنگی مؤسسه آموزش و پژوهش صنایع و معادن ایران در شهرستان ارومیه در شهریور ماه سال 1381
19	اجرای هفت دوره و سمینار آموزشی با موضوع "مهندسی فروش و فروش های حضوری" در مؤسسه آموزش و پژوهش صنایع ایران در سال های 1381 - 1378
20	اجرای پنج دوره و سمینار آموزشی با موضوع "فروشنده‌گی حرفه ای" در مؤسسه آموزش و پژوهش صنایع ایران در سال های 1381 - 1378
21	اجرای سمینار آموزشی "مذاکرات فروش استراتژیک" در شرکت راهبران پتروشیمی برای مدیران بازرگانی شرکت های پتروشیمی تابعه در سال 1381
22	اجرای دوره آموزشی "مدیریت امور مشتریان" برای مدیران فروش، بازاریابی و بازرگانی شرکت ها در سال 1381 در مؤسسه آموزشی فناوران در تهران
23	اجرای سمینار آموزشی "مدیریت بازاریابی بین المللی" در شرکت پارس (لاستیک پیروزی) در سال 1381 برای مدیران فروش و بازرگانی با هماهنگی مؤسسه آموزش و پژوهش صنایع لاستیک ایران
24	اجرای سمینار آموزشی "برترین شناسی و الگو برداری از بهترین ها" برای مدیران ارشد و هیئت مدیره شرکت پارس (لاستیک پیروزی) در شهرک صنعتی کاوه در ساوه در سال 1381 با هماهنگی مؤسسه آموزشی و تحقیقاتی صنایع لاستیک ایران
25	اجرای سی دوره آموزشی مهارت های فروش برای فروشندگان رفاه در سال های 1382 و 1383 در تهران
26	اجرای سمینار آموزشی با عنوان "آسیب شناسی بازاریابی" به مدت دو روز برای مسئولین و متصدیان بازرگانی فولاد مبارکه اصفهان در خرداد ماه 1382
27	اجرای سه روز سمینار آموزشی با عنوان "مدیریت بازار یابی بین الملل و صادرات" برای مدیران بازرگانی شرکت کشتی سازی فرا ساحل (بندر عباس) در تیر ماه سال 1382
28	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان "تعیین حد رضایت مشتریان" برای مدیران و مسئولین سازمان صنایع و معادن استان سیستان و بلوچستان در زاهدان در مرداد ماه سال 1381
29	اجرای دو روز دوره آموزشی با عنوان "چگونگی تکریم ارباب رجوع" در مؤسسه بهسازی صنایع ایران واقع در بلوار یادگار امام خیابان ایثار، در مهر ماه سال 1382 برای مدیران و مسئولین سازمان های مختلف در کشور
30	اجرای 16 ساعت دوره آموزشی بازاریابی و فروش برای فروشندگان شرکت سگا سپهر توزیع کننده محصولات تفال در تهران در مهر ماه سال 1382
31	اجرای 20 ساعت دوره آموزشی مدیریت بازاریابی برای مدیران نام تجاری شرکت پاکسان در اسفند ماه سال 1381 در تهران
32	اجرای 14 ساعت دوره آموزشی تکنیک های بازار یابی نوین در دانشکده صدا و سیما در مهر ماه سال 1382 برای مدیران و مسئولین کانون های تبلیغاتی
33	اجرای دو سمینار آموزشی با عنوان "مشتری گرایی و مفهوم کیفیت از نگاه مشتری" در شرکت راهبران پتروشیمی در نیاوران تهران در تیر ماه و مرداد ماه سال 1382
34	اجرای دو دوره آموزشی در مؤسسه بهسازی صنایع با عنوان مهندسی فروش در خرداد ماه سال 1382 برای مدیران بازاریابی و فروش شرکت ها
35	اجرای سمینار استراتژی ها و راه کار های حضور موفق شرکت ها در نمایشگاه ها با تاکید بر نقش غرفه داران برای مدیران روابط عمومی شرکت پتروشیمی ایران و راهبران پتروشیمی واقع در نیاوران در مرداد ماه سال 1382
36	دوره آموزشی "با چه راه کارهایی پیشنهاد بازار شویم؟" در آموزشگاه بازار یابی پویا مشاور در مرداد ماه سال 1382 به مدت 15 ساعت

37	اجرای دو دوره آموزشی با عنوان " اصول و مهارت های فروشندگی در خرده فروشی ها " در فروشگاه های زنجیره ای رفاه در کرج در سال 1382
38	اجرای یک دوره آموزشی با عنوان " اصول و مهارت های فروشندگی در خرده فروشی ها " در فروشگاه های زنجیره ای رفاه در شهرستان اردبیل در سال 1382
39	اجرای یک دوره آموزشی با عنوان " اصول و مهارت های فروش " برای بازار یاب های شرکت پیام همشهری وابسته به روزنامه همشهری در سال 1379
40	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان " نقش تبلیغات و بسته بندی در پیشبرد فروش و صادرات " در سازمان صنایع و معادن شهر کرد در سال 1382 برای مدیران صنعتی استان
41	اجرای یک روزه سمینار آموزشی با عنوان " موانع و راه کارهای تکریم ارباب رجوع " در خرم آباد لرستان در سال 1382 برای مدیران آب و فاضلاب
42	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان " طراحی و بهبود کیفیت محصول با رویکرد مشتری مداری " برای مدیران شرکت پتروشیمی در شرکت راهبران پتروشیمی در نیاوران در سال 1382
43	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان " موانع و راه کارهای تکریم ارباب رجوع " در مؤسسه بهسازی صنایع در سال 1382 برای مدیران و مسئولین بخش دولتی
44	اجرای یک دوره آموزشی در مؤسسه بازار یابی پویا مشاور با عنوان " راه کارهای توسعه بازار " در سال 1382 برای مدیران بخش های صنعتی و بازرگانی کشور
45	اجرای یک روز سمینار آموزشی با همکاری آقای دکتر عبدالحمید ابراهیمی با عنوان " مدیریت بازاریابی " در سال 1382 برای مدیران شرکت های زمزم
46	اجرای یک دوره آموزشی با عنوان " کاربرد مدیریت بازار یابی در شرکت های تبلیغاتی " برای مدیران آژانس های تبلیغاتی در سال 1382 از طریق انجمن صنفی تبلیغات ایران
47	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان " اصول و مهارت های فروش " در هتل صحرای تهران در سال 1382 برای مدیران شرکت های مختلف از طریق مرکز آموزش و پژوهش صنایع ایران
48	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان " روانشناسی بازار " در سال 1382 برای مدیران شرکت های شهر صنعتی قزوین و مدیران سازمان صنایع و معادن استان از طریق مؤسسه آموزشی و پژوهشی صنایع و معادن وابسته به وزارت صنایع و معادن
49	اجرای دو دوره آموزشی برای فروشندگان شرکت چای گلستان در سال 1379 با عنوان " اصول و مهارت های فروش "
50	اجرای 20 ساعت دوره آموزشی با عنوان تحقیقات بازار یابی برای مدیران و کارشناسان شرکت های تبلیغاتی در تهران از طریق انجمن صنفی تبلیغات ایران در مرداد ماه و شهریور ماه سال 1383
51	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان " اصول و مهارت های فروش موفق " در مؤسسه بهسازی صنایع برای معاونین و مدیران بازرگانی شرکت ها در 11 و 12 تیر ماه سال 1383
52	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان "مدیریت شکایت مشتریان" در مؤسسه بهسازی صنایع برای معاونین بازرگانی و مدیران فروش شرکت ها در تاریخ 1383/4/27
53	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان " مهارت های فروش " در شرکت پارس سویچ در شهر زنجان در 23 و 24 اردیبهشت ماه سال 1383
54	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان " اصول و مهارت های فروش و مدیریت امور مشتریان " برای معاونین بازرگانی و مدیران فروش شرکت ها در مؤسسه بهسازی صنایع در تاریخ 30 و 31 اردیبهشت ماه سال 1383
55	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان " اصول و مبانی بازار یابی پیشرفته برای مدیران و کارشناسان بازرگانی و فروش استان خراسان در سازمان صنایع و معادن در مشهد در تاریخ های 29 و 30 تیر ماه سال 1383

56	اجرای یک روز سمینار آموزشی برای 170 نفر از کارکنان شرکت پخش پارس قو وابسته به روغن نباتی قو با عنوان " اصول و مهارتهای فروش " در تاریخ دوازدهم شهریور ماه سال 1383
57	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان پاتولوژی بازاریابی در تاریخ 17 و 18 شهریور ماه سال 1383 در شرکت ایز ایران، وابسته به صایران برای مدیران و کارشناسان بازار بایی و فروش
58	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان " اصول و مهارت های فروش " در مؤسسه بهسازی صنایع برای مدیران و کارشناسان فروش در تاریخ های 19 و 20 شهریور ماه سال 1383
59	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان مدیریت شکایت مشتریان برای مدیران و کارشناسان فروش و بازرگانی شرکت ها در مؤسسه بهسازی صنایع در تاریخ های 25 و 26 شهریور ماه سال 1383
60	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان " مدیریت بازار بایی و فروش " برای مدیران و کارشناسان شرکت توان باطری در اصفهان در تاریخ اول و دوم مهر ماه سال 1383
61	اجرای 25 ساعت دوره آموزشی با عنوان مدیریت بازاریابی و تبلیغات در شرکت تبلیغاتی پونه بین المللی چاه بهادر در مهر ماه سال 1383
62	اجرای 24 ساعت کارگاه آموزشی با عنوان مدیریت بازاریابی و فروش برای مدیران بازاریابی و فروش شرکت های توشیبا و مولینکس در آبان ماه سال 1383
63	اجرای 4 روز کارگاه آموزشی برای کارکنان صنعت پتروشیمی ایران در شرکت راهبران پتروشیمی در خیابان نیاوران تهران در آبان ماه سال 1383
64	اجرای 2 دوره 4 روزه آموزشی با عنوان کارشناسی امور فروش در موسسه آموزشی و پژوهشی فناوران در آبان ماه و آذر ماه سال 83 برای مدیران و کارشناسان شرکت های بازرگانی
65	ارایه مشاوره بازرگانی به شرکت یاطاقان بوش از زیر مجموعه های ایران خودرو از آبان ماه سال 1383
66	ارایه 4 روز سمینار آموزشی به مدیران و کارکنان شرکت زمزم تهران در آذر ماه سال 1383 در تهران
67	اجرای یک روز سمینار آموزشی به مدیران و کارکنان سازمان صنایع و معادن استان کهگیلویه و بویراحمد در یاسوج با عنوان مدیریت بازاریابی و صادرات در آذر ماه سال 1383
68	اجرای 2 روز سمینار آموزشی با عنوان اصول و مفاهیم کلان مدیریت بازاریابی بین المللی در آذرماه سال 83 در مرکز توسعه تجارت ایران وابسته به وزارت بازرگانی
69	اجرای دو دوره 24 ساعته آموزشی با عنوان تحقیقات بازاریابی صادراتی به زبان انگلیسی در مرکز توسعه تجارت ایران برای مدیران و کارشناسان بازرگانی در آذر ماه و دی ماه سال 83 در تهران
70	اجرای 2 روز سمینار آموزشی با عنوان اصول و مفاهیم کلان مدیریت بازاریابی بین المللی در آذرماه سال 83 در سازمان بازرگانی استان یزد برای مدیران بازرگانی بخش خصوصی و دولتی ایران
71	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان استراتژی های سودآور بنگاه های اقتصادی خدماتی در بازارهای رقابتی برای مدیران و کارشناسان شرکت پیمانکاری جهاد نصر در آذرماه سال 83 در تهران
72	اجرای 4 روز سمینار آموزشی با عنوان مهارت های فروش و ارتباط با مشتریان برای فروشندگان زمزم غرب تهران در آذر ماه و دی ماه سال 83 در تهران
73	اجرای 20 ساعت دوره آموزشی اصول و مهارت های بازاریابی و فروش برای کارکنان فروش شرکت کمپرسور هواپار نماینده شرکت اطلس کوپکو در ایران در دی ماه و بهمن ماه سال 83 در تهران
74	اجرای 24 ساعت دوره آموزشی با عنوان اصول بازاریابی و فروش محصولات صنعتی برای کارکنان بخش فروش صنعتی شرکت پاکسان در دی ماه و بهمن ماه سال 83 در تهران

75	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان مدیریت بازاریابی و فروش برای کارکنان بازرگانی شرکت لبنی صباح در شهرستان گنبد در استان گلستان در دی ماه سال 83
76	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان تحقیقات بازاریابی کاربردی برای مدیران و کارشناسان بازرگانی استان اصفهان در سازمان صنایع و معادن استان در دی ماه سال 83
77	اجرای 24 ساعت دوره آموزشی با عنوان چگونگی تقویت جایگاه نام تجاری شرکت ها برای کارکنان بازاریابی و فروش شرکت کف (داروگر) در بهمن ماه سال 83 در تهران
78	اجرای 32 ساعت دوره آموزشی با عنوان مهارت های فروش و بازاریابی برای کارکنان شرکت کاله در بهمن ماه و اسفند ماه سال 83 در تهران
79	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان مدیریت نام تجاری برای مدیران ارشد و میانی شرکت کف (داروگر) در بهمن ماه سال 83 در تهران
80	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان مدیریت شکایت مشتریان برای مدیران و کارکنان بازاریابی شرکت ها در موسسه بهسازی صنایع در اسفند ماه سال 83 در تهران
81	اجرای دو روز کارگاه آموزشی با عنوان فروشندگی حرفه ای برای مدیران و کارکنان بازاریابی و بازرگانی شرکت ها در سازمان توسعه تجارت ایران وابسته به وزارت بازرگانی در اسفند ماه سال 83 در تهران
82	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان مهندسی فروش و فروش های حضوری برای مدیران و کارکنان بازرگانی شرکت هادر مجمع صنعت بین الملل در اسفند ماه سال 83 در تهران
83	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان مدیریت بازاریابی و فروش برای مدیران و مسولین شرکت یاتاقان بوش ایران وابسته به ایران خودرو در اسفند ماه سال 83 در تهران
84	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان اصول و مهارت های کاربردی فروش موفق و مدیریت امور مشتریان در تاریخ های 24 و 25 فروردین ماه 84 از طریق موسسه آموزش و پژوهش صنایع ایران در هتل صحرای تهران برای مدیران فروش و بازرگانی
85	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان مدیریت بازاریابی و فروش برای مدیران ارشد و کارشناسان شرکت ایپاکو (ایمن خودرو) وابسته به ایران خودرو در تاریخ های 14 و 15 اردیبهشت ماه سال 84 در مشهد
86	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان مدیریت شکایت مشتریان برای مدیران و کارشناسان شرکت توزیع برق بوشهر در تاریخ های 19 و 20 اردیبهشت ماه سال 84
87	سخنرانی در سمینار سراسری مدیران شرکت های تولید کننده صنایع غذایی در اطاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران با عنوان نقش مدیریت بازاریابی و بازاریابی صادراتی در صنایع غذایی در تاریخ 21 اردیبهشت 84
88	اجرای یک دوره آموزشی 16 ساعته با عنوان برترین شناسی و الگو برداری از بهترین ها (Benchmarking) در دانشکده اقتصاد دانشگاه تهران در اردیبهشت ماه سال 84 برای مدیران و کارشناسان صنایع
89	اجرای 5 دوره آموزشی (هر دوره 24 ساعت) با عنوان مدیریت ارتباط با مشتریان در دانشکده اقتصاد دانشگاه تهران برای مدیران و کارشناسان صنایع در سال های 84 و 85
90	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان برترین شناسی و الگو برداری از بهترین ها (Benchmarking) در شرکت پتروشیمی اصفهان در تاریخ هشتم خردادماه 84 برای مدیران و کارشناسان آن شرکت
91	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان اصول و مهارت های فروش برای مدیران و صاحبان صنایع در سازمان منطقه آزاد کیش در تاریخ های 29 و 30 خردادماه سال 84
92	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان تکنیک های طراحی پرسشنامه و مهارت های پرسشگری در هتل صحرای تهران برای موسسه آموزش و پژوهش صنایع ایران برای مدیران و کارشناسان صنایع در تاریخ 16 تیرماه 84

93	اجرای 6 ساعت سمینار آموزشی با عنوان چگونگی متمایز سازی در تاریخ 28 تیرماه 84 در موسسه بازاریابی پویا مشاور جهت مدیران و کارشناسان صنایع
94	اجرای 2 روز کارگاه آموزشی با عنوان تحقیقات بازاریابی در سازمان توسعه تجارت ایران در تاریخ های 24 و 25 مردادماه 84 برای مدیران و کارشناسان صنایع
95	اجرای 2 روز سمینار آموزشی با عنوان اصول و مهارت های کاربردی فروش موفق و مدیریت امور مشتریان در تاریخ های 26 و 27 مردادماه 84 در هتل صحرای تهران برای موسسه آموزش و پژوهش صنایع ایران جهت مدیران و کارشناسان صنایع
96	اجرای 3 دوره آموزشی هر دوره 20 ساعت با عنوان تحقیقات بازاریابی برای مدیران و کارشناسان بازرگانی در دانشکده اقتصاد دانشگاه تهران در شهریور و مهرماه 84
97	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان 8 مرحله اساسی در توسعه و عرضه محصولات جدید در هتل صحرای تهران در تاریخ 3 شهریور ماه 84 از طریق موسسه آموزش و پژوهش صنایع ایران برای مدیران و کارشناسان بازاریابی و تحقیق و توسعه
98	اجرای یک روز سمینار آموزشی در شرکت پتروشیمی پولیکانولین وابسته به پتروشیمی آبادان در تاریخ 24 شهریور 84 با عنوان تحقیقات بازاریابی برای مدیران و کارشناسان شرکت فوق
99	اجرای 90 ساعت دوره آموزشی با عنوان استراتژی ها و تاکتیک های خلق و استحکام جایگاه نام تجاری محصولات در شرکت کف (داروگر) در بهار و تابستان 84 برای مدیران و کارشناسان نام تجاری و فروش آن شرکت
100	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان (ده گناه نابخشودنی بازاریابی اده فرمان بازاریابی) در هتل صحرای تهران برای موسسه آموزش و پژوهش صنایع ایران در 31 شهریور 84 برای مدیران و کارشناسان بازرگانی
101	اجرای 3 روز سمینار آموزشی با عنوان مدیریت ارتباط با مشتریان در شرکت ایران خودرو در مرداد ماه سال 84 برای مدیران و کارشناسان آن شرکت.
102	5 سخنرانی در دومین سمینار بازاریابی در بانک کارآفرین برای مدیران ارشد و روسای بانک ها در شهریور ماه 84
103	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان آشنایی با سازمان تجارت جهانی در گروه فولاد خوزستان در اهواز در 31 شهریور ماه 84 برای مدیران و کارشناسان بازرگانی آن شرکت
104	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان شناخت وضعیت بازار در شرکت تحقیقاتی BMRBI در تهران برای مدیران و کارشناسان صنایع در شهریور ماه سال 84
105	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان مدیریت توزیع در شرکت صنایع شیر ایران (پگاه) برای مدیران و کارشناسان بازرگانی آن شرکت در شهریور ماه 84
106	سخنرانی در سمینار روز ملی کیفیت در سازمان توسعه تجارت ایران با عنوان دلایل کاهش سهم بازار بنگاه های اقتصادی و ارایه راهکارهای عملی در 18 شهریورماه 84
107	سخنرانی در استانداری استان یزد برای مدیران و کارشناسان صنایع استان با عنوان تحقیقات بازاریابی در مردادماه 84.مجری شرکت بازار گستر یزد
108	اجرای 2 روز سمینار آموزشی با عنوان اصول و مهارت های کاربردی فروش موفق و مدیریت امور مشتریان در تاریخ های 22 و 23 شهریورماه 84 در شرکت پگاه گیلان در رشت
109	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان مهندسی فروش در تجارت نوین در شرکت صنایع آموزشی ایران برای مدیران و کارشناسان آن شرکت در تاریخ های سوم و دهم آذرماه سال 84
110	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان مدیریت فروش پیشرفته در موسسه بهسازی صنایع در تهران در تاریخ 5 و 6 آذرماه 84 برای مدیران و کارشناسان بازرگانی شرکت ها و صنایع مختلف
111	اجرای 2 روز کارگاه آموزشی با عنوان تحقیقات بازاریابی در سازمان توسعه تجارت ایران در تاریخ های 8 و 9 آذرماه 84 در تهران برای مدیران و کارشناسان بازرگانی

112	اجرای 16 ساعت دوره آموزشی با عنوان (اصول و فنون مذاکرات فروش) در شرکت بازرگانی توسعه نیشکر وابسته به وزارت جهاد کشاورزی در آذر ماه و دی ماه 1384 برای مدیران و کارشناسان آن شرکت
113	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان (بازاریابی استراتژیکی) در شرکت صنایع شیر ایران (پگاه) در رشت در تاریخ های 19 و 20 دی ماه 84
114	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان (ده گناه مرگبار بازاریابی :علایم و راه کارها) در شرکت یاتاقان بوش ایران وابسته به شرکت ایران خودرو در اول بهمن ماه 84 در تاکستان قزوین
115	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان اصول و مهارت های فروش برای تجار و بازرگان های منطقه آزاد کیش در مرکز توسعه تجارت کیش در تاریخ های 6 و 7 بهمن ماه 84
116	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان (مدیریت بازاریابی بین المللی :رمز ماندگاری در بازارهای هدف جهانی) در سازمان بازرگانی بجنورد برای مدیران و کارشناسان بازرگانی استان خراسان شمالی در تاریخ های 9 و 10 بهمن ماه 84
117	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان مذاکرات فروش برای شرکت تام ایران خودرو وابسته به شرکت ایران خودرو در تاریخ های 1 و 2 اسفند ماه 84 برای مدیران و کارشناسان بازرگانی آن شرکت
118	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان بازاریابی بانکداری برای مدیران و کارشناسان شرکت تجارت الکترونیک بانک پارسیان در تاریخ 11 اسفند 84 در آن شرکت
119	اجرای 6 دوره آموزشی هر دوره 2 روز در بانک صادرات ایران با عنوان مدیریت ارتباط با مشتریان برای تحویلداران آن بانک در اردیبهشت ماه و خرداد ماه 85 در تهران
120	اجرای 2 روز سمینار آموزشی با عنوان مدیریت فروش و روش های جلب مشتری در اطاق بازرگانی استان کرمان در تاریخ های 18 و 19 خرداد ماه 85 برای مدیران و کارشناسان بازرگانی استان
121	اجرای 4 دوره آموزشی هر دوره 30 ساعت با عنوان مدیریت ارتباط با مشتریان در مرکز آموزش کشتیرانی در تهران و کارکنان کشتیرانی خط جنوب در خرمشهر برای کارکنان خدمات بازرگانی آن شرکت در اردیبهشت و خرداد ماه 85
122	اجرای 3 روز سمینار آموزشی در هتل المپیک تهران، تنکابن و اصفهان برای مدیران فروش مناطق شمال، مرکز و جنوب شرکت گلستان در تیر ماه 85 با عنوان اصول و مهارت های فروش
123	اجرای 2 روز سمینار آموزشی با عنوان (اصول و مهارت های فروش در خرده فروشی ها) در شرکت فرش مشهد در مشهد در تاریخ های 15 و 16 تیر ماه 85
124	اجرای 2 روز سمینار آموزشی با عنوان (مدیریت ارتباط با مشتریان) برای کارکنان کارگذاری بانک سپه در تاریخ های 22 و 23 تیر ماه 85 در آن شرکت
125	اجرای 15 ساعت دوره آموزشی برای کارکنان واحد های فروش و مدیریت ارتباط با مشتریان شرکت لیزینگ ایران خودرو با عنوان مدیریت ارتباط با مشتریان در تیر ماه 85
126	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان ارزیابی و تعیین حد رضایت مشتریان در تاریخ 10 مرداد 85 در شرکت گروه فولاد خوزستان در اهواز برای مدیران فروش و بازرگانی آن شرکت
127	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان مدیریت بازاریابی بین المللی در اطاق بازرگانی استان کرمان در تاریخ های 19 و 20 مرداد ماه 85 برای مدیران بازرگانی استان
128	اجرای 2 رذوز سمینار آموزشی با عنوان مدیریت ارتباط با مشتریان در سازمان توسعه تجارت ایران در نمایشگاه بین المللی در تاریخ های 21 و 22 مرداد ماه 85 برای مدیران بازرگانی و فروش شرکت ها
129	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان مدیریت بازاریابی در تاریخ های 15 و 16 شهریور ماه 85 در شرکت هیرسا در شهر کرمان برای مدیران بازرگانی و فروش شرکت ها



130	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان بازار گرابی همگانی و مشتری مداری در تاریخ های 25 و 26 شهریور ماه 85 در شرکت پگاه گیلان در جفرود بندر انزلی
131	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان مدیریت بازاریابی و فروش در سازمان بازرگانی خرم آباد لرستان در تاریخ های 27 و 28 شهریور ماه 85 برای مدیران و کارکنان بازرگانی استان
132	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان فروش و راه های افزایش فروش در شرکت سایپا یدک در تاریخ های 30 شهریور و 13 مهر ماه 85 برای مدیران و کارشناسان آن شرکت
133	ارایه مشاوره و آموزش بازاریابی به مدیران و کارشناسان شرکت شهاب سنگ با موضوع بازاریابی و فروش از نیمه دوم سال 1385
134	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان تحقیقات بازاریابی بین الملل در سازمان بازرگانی استان سیستان و بلوچستان در زاهدان در تاریخ های 20 و 21 آبان ماه 1384 برای مدیران و کارشناسان بازرگانی شرکت های استان
135	اجرای دو روز کارگاه آموزشی با عنوان مدیریت فروش در سازمان بازرگانی استان لرستان در شهر خرم آباد در تاریخ های 4 و 5 آذر ماه 1385 برای مدیران و کارشناسان بازرگانی شرکت های استان
136	اجرای 2 روز سمینار آموزشی با عنوان اصول و مهارت های کاربردی فروش موفق و مدیریت امور مشتریان در موسسه آموزش و پژوهش صنایع ایران در تاریخ های 8 و 9 آذر ماه 85 برای مدیران و کارشناسان بازرگانی شرکت ها
137	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان مدیریت کانال های توزیع بین المللی در سازمان بازرگانی استان ایلام در تاریخ های 11 و 12 آذر ماه سال 1385 برای مدیران و کارشناسان بازرگانی شرکت ها در استان
138	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان مدیریت بازاریابی خدمات بانکداری برای مدیران و کارکنان بانک صادرات استان ایلام در شهر ایلام در تاریخ اول دی ماه سال 1385
139	اجرای 16 ساعت دوره آموزشی با عنوان خدمات پس از فروش برای مدیران و کارکنان خدمات پس از فروش شرکت خدمات فنی و مهندسی مپنا در دی ماه سال 1385 در آن شرکت
140	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان تحقیقات بازاریابی بین المللی پیشرفته در سازمان بازرگانی استان چهارمحال و بختیاری در تاریخ های 20 و 21 دی ماه سال 1385 در شهر کرد برای مدیران و کارشناسان بازرگانی شرکت های استان
141	اجرای دو روز کارگاه آموزشی با عنوان مدیریت ارتباط با مشتریان در سازمان توسعه تجارت ایران در تاریخ های 23 و 24 دی ماه 1385 برای مدیران و کارشناسان بازرگانی شرکت ها
142	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان آشنایی با سازمان تجارت جهانی در گروه ملی فولاد در اهواز در تاریخ 25 دی ماه سال 1385 برای مدیران و کارشناسان آن شرکت
143	اجرای 17 ساعت دوره آموزشی با عنوان مدیریت ارتباط با مشتریان برای مدیران و کارکنان شرکت لیزینگ ایران خودرودر بهمین ماه 1385 در محل آن شرکت
144	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان اندازه گیری رضایت مشتریان برای مدیران و کارکنان واحد مربوطه شرکت ایران خودرو دیزل در محل شرکت نواندیشان بهسازی صنایع ایران در تاریخ های 4 و 5 بهمن ماه 1385
145	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان کانال های توزیع و روش های انتخاب نماینده در صادرات در سازمان توسعه تجارت ایران در تاریخ های 7 و 8 بهمن ماه 1385 برای مدیران و کارکنان بازرگانی شرکت ها
146	ارایه 4 روز مشاوره و آموزش بازاریابی برای مدیران و کارکنان بازرگانی شرکت جهان الکترونیک در شهرک صنعتی یزد در بهمن ماه و اسفند ماه 1385
147	اجرای دو روز کارگاه آموزشی با عنوان مدیریت فروش در سازمان بازرگانی استان چهارمحال و بختیاری در شهر شهر کرد در تاریخ های 14 و 15 بهمن ماه 1385 برای مدیران و کارکنان بازرگانی شرکت ها در استان
148	یک ساعت سخنرانی در شرکت غلظک شرق که با مشارکت شریک آلمانی آن و با دعوت از مشتریان آن شرکت در شهر گرگان در نهارخوران در تاریخ 18 بهمن ماه 1385

149	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان اندازه گیری رضایت مشتریان در گروه ملی فولاد در اهواز در تاریخ 23 بهمن ماه 1385 برای مدیران و کارشناسان بازرگانی آن شرکت
150	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان تحقیقات بازاریابی بین الملل در سازمان بازرگانی استان خراسان جنوبی در شهر بیرجند در تاریخ های 25 و 26 بهمن ماه 1385 برای مدیران و کارشناسان بازرگانی شرکت های استان
151	اجرای دو روز کارگاه آموزشی با عنوان تحقیقات بازاریابی بین الملل در سازمان توسعه تجارت ایران در تاریخ های 28 و 29 بهمن ماه 1385 برای مدیران و کارشناسان بازرگانی شرکت ها
152	اجرای سه روز سمینار آموزشی با عنوان مدیریت ارتباط با مشتریان با هماهنگی شرکت راهبران پتروشیمی در معاونت بازرگانی شرکت پتروشیمی برای مدیران و کارکنان بازرگانی آن شرکت در بهمن ماه سال 1385
153	اجرای سه روز سمینار آموزشی با عنوان مدیریت بازاریابی در انجمن صنفی تبلیغات استان هرمزگان برای مدیران و کارشناسان شرکت های تبلیغاتی استان در سازمان ارشاد اسلامی استان هرمزگان در شهر بندر عباس
154	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان مدیریت بازاریابی و شناسایی بازارهای هدف در سازمان بازرگانی استان همدان در تاریخ های 5 و 6 اسفند ماه 1385 برای مدیران و کارشناسان بازرگانی شرکت های استان
155	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان مهندسی فروش برای مدیران و کارشناسان فروش شرکت گلستان که از سرتاسر کشور در تهران جمع شده بودند در تاریخ 24 دی ماه 1385
156	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان مدیریت بازاریابی برای مدیران و کارشناسان شرکت های مخابراتی که تحت نظارت شرکت ارتباطات سیار به صورت خصوصی فعالیت می نمایند در تاریخ 13 اسفند ماه 1385
157	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان مدیریت بازاریابی بین الملل رمز ماندگاری در بازارهای هدف جهانی در مجمع صنعت بین الملل در تاریخ 9 اسفند ماه 1385 برای مدیران و کارشناسان بازرگانی شرکت ها
158	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان مهندسی فروش در مجمع صنعت بین الملل در تاریخ سوم اسفند ماه سال 1385 برای مدیران و کارشناسان بازرگانی شرکت ها
159	اجرای 16 ساعت دوره آموزشی با عنوان طرحریزی استراتژیک بازاریابی در سازمان مدیریت فرا برای مدیران ارشد و مدیران بازرگانی شرکت ها در دی ماه سال 1385
160	اجرای 16 ساعت دوره آموزشی با عنوان خدمات پس از فروش در شرکت مپنا برای مدیران و کارشناسان بازرگانی در دی ماه سال 85
161	اجرای 16 ساعت دوره آموزشی مدیریت فروش در شرکت سایکو برای مدیران و کارشناسان آن در اردیبهشت ماه سال 1387
162	اجرای 4 دوره آموزشی هر یک به مدت 16 ساعت با عنوان مدیریت بازاریابی در مرکز آموزش بازرگانی وابسته به سازمان توسعه تجارت ایران در سال های 1387 و 1388
163	اجرای 3 دوره آموزشی هر یک به مدت 16 ساعت برای رایزن های بازرگانی سفارت خانه های ایران در سازمان توسعه تجارت ایران در سال های 1387 و 1388
164	اجرای 3 دوره آموزشی هر یک به مدت 8 ساعت با عنوان تدوین طرح استراتژیک بازاریابی برای رایزن های بازرگانی سفارتخانه های جمهوری اسلامی ایران در سازمان توسعه تجارت ایران در سال های 1387 و 1388
165	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان تجزیه و تحلیل محیط بازارها در راستای توسعه صادرات و یک روز سمینار آموزشی دیگر با عنوان مدیریت کانال های توزیع و پخش در مرکز آموزش و تحقیقات صنعتی ایران در سال 1387
166	اجرای 3 روز سمینار آموزشی با عنوان مهارت های فروش برای نمایندگی های شرکت امرسان در شهرستان های اراک ، گرگان و یزد در سال های 1387 و 1388
167	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان مدیریت نام و نشان تجاری در سازمان بازرگانی استان های فارس و گلستان برای مدیران و کارشناسان بازرگانی استان های مربوطه در سال 1387

168	اجرای 3 دوره آموزشی هر یک به مدت 16 ساعت با عنوان مدیریت ارتباط با مشتری در مرکز آموزش بازرگانی وابسته به سازمان توسعه تجارت ایران برای مدیران و کارشناسان بازرگانی شرکت ها در سال های 1387 و 1388
169	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان آشنایی با سازمان تجارت جهانی در تیر ماه سال 1387 در مرکز آموزش بازرگانی سمنان برای مدیران و کارشناسان بازرگانی شرکت ها در سال 1387
170	اجرای 3 دوره آموزشی با عنوان تحقیقات بازاریابی بین المللی در مرکز آموزش بازرگانی وابسته به سازمان توسعه تجارت ایران در سال های 1386 و 1387 برای مدیران و کارشناسان بازرگانی
171	اجرای 5 دوره آموزشی با موضوع آشنایی با روش های توسعه صادرات غیر نفتی در مراکز استان های آذربایجان شرقی، لرستان، بوشهر، مازندران، برای مدیران و کارشناسان سازمان های بازرگانی استان های مربوطه در سال های 1387 و 1388
172	اجرای 12 دوره آموزشی با عنوان آشنایی با نقش شرکت های پخش و فروشگاه های زنجیره ای در نظام توزیع کالا در مراکز استان های خراسان رضوی، اردبیل، اصفهان، کردستان، گلستان، گیلان، آذربایجان غربی، یزد برای مدیران و کارشناسان استان های مربوطه در سال 1387
173	اجرای دوره و سمینار با موضوع مدیریت ارتباط با مشتری، مشتری مداری، بازاریابی خدمات بانکداری در بانک های تجارت، صادرات، کشاورزی، کارآفرین و پارسیان
174	اجرای 3 دوره آموزشی با عنوان استراتژی های تنظیم بازار در مراکز استان های گلستان، فارس برای مدیران و کارشناسان استان های مربوطه در سال 1387
175	اجرای 2 دوره آموزشی با عنوان آشنایی با نحوه برگزاری نمایشگاه ها هر یک به مدت 16 ساعت در مرکز استان مازندران برای مدیران و کارشناسان استان در سال 1387
176	اجرای 4 دوره آموزشی هر یک به مدت 16 ساعت با عنوان مدیریت ارتباط با مشتری برای مدیران و کارکنان شرکت سایکو در سال 1387
177	اجرای 2 سمینار آموزشی با عنوان مدیریت بازاریابی بین المللی و مدیریت بازاریاب استراتژیک هر یک به مدت 8 ساعت در شیراز برای مدیران و کارشناسان شرکت های مستقر در استان در اردیبهشت ماه سال 1388
178	سخنرانی در هفت سمینار آموزشی برای مدیران ارشد و اعضای کانال توزیع شرکت امرسان در استان های مرکزی، گلستان، آذربایجان شرقی، گیلان، یزد و مازندران در سال های 1387 و 1388
179	سخنرانی در یک سمینار دو روزه در شرکت ایساکوبا عنوان مدیریت بازاریابی و فروش در اردیبهشت 1389
180	سخنرانی در یک سمینار سه روزه در شرکت مپنا در کرج با عنوان مدیریت خدمات پس از فروش خدمات در تیرماه 1389
181	سخنرانی در یک سمینار یک روزه در شرکت رنا - خدمات پس از فروش سایپا دیزل در آذر ماه 1389 با عنوان مهندسی فروش
182	سخنرانی در یک سمینار دو روزه در کارخانه فولاد مبارکه اصفهان با عنوان مدیریت خدمات پس از فروش خدمات در 15 و 16 دی ماه 1389
183	سخنرانی در یک سمینار سه روزه در معاونت بازرگانی صنایع پتروشیمی ایران در خرداد ماه 1389
184	سخنرانی در یک دوره آموزشی به مدت سه روز با عنوان استراتژی های نفوذ در بازارهای رقابتی فروش در بندر ماهشهر در شرکت پتروشیمی بوعلی از صنایع ملی پتروشیمی ایران و یک روز سمینار برای مدیران ارشد پتروشیمی در تیر ماه 1389
185	برنامه ریزی برای دو روز سمینار آموزشی با عنوان شیوه های تبلیغات اثربخش در فولاد مبارکه اصفهان در اوایل اسفند ماه 1389 برای مدیران و کارشناسان آن شرکت در اصفهان
186	سخنرانی در سمینار تخصصی ارتقا مهارت های مدیریت فروش با عنوان اصول و مهارت های فروش حرفه ای و عضویت در کمیته علمی سمینار که در 13 تیر ماه 1390 توسط انجمن علمی بازاریابی ایران، موسسه مطالعات و پژوهش های بازرگانی و مرکز آموزش بازرگانی برگزار شد.

187	سخنرانی در سمینار تخصصی ارتقا مهارت های ارتباطات بازاریابی با عنوان ارتباطات یکپارچه بازاریابی و انجام وظیفه به عنوان دبیر سمینار که در 9 مرداد 1390 توسط انجمن علمی بازاریابی ایران، موسسه مطالعات و پژوهش های بازرگانی و مرکز آموزش بازرگانی برگزار شد.
188	سخنرانی در سمیناری با عنوان مدیریت بازاریابی خدمات بانکداری در دانشگاه امیر کبیر برای مدیران و کارشناسان بانک تجارت که با حضور حدود 400 نفر در تاریخ 19 دیماه 1390 برگزار شد.
189	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان قیمت گذاری و تاثیر آن در فروش در شرکت یک و یک در 29 دی ماه 1390 برای مدیران ارشد پخش آن شرکت
190	اجرای دو روز سمینار آموزشی در مرکز آموزش ایزایران برای مدیران و کارشناسان آن شرکت در 27 و 28 دی ماه 1390 در آن موسسه
191	اجرای 3 دوره آموزشی برای دانشجویان MBA در موسسه مشاوران در پاییز و زمستان 1390
192	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان مدیریت بازاریابی در شرایط بحران و تلاطم بازارها در 21 بهمن ماه 1390 در کارخانه سیمان بجنورد
193	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عناوین اصول و فنون مذاکرات فروش و مدیریت استراتژیک در 24 و 25 بهمن ماه 1390 در اطاق بازرگانی استان گلستان برای مدیران ارشد صنایع استان
194	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان چالش ها و مسایل فراروی بازاریابی و فروش محصولات پتروشیمی برای مدیران ارشد پتروشیمی شازند اراک در اردیبهشت 1390 در محل کارخانه
195	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان مدیریت استراتژیک بازاریابی در مرکز آموزش بازرگانی برای مدیران و کارشناسان شرکت ها و سازمان ها در 20 اردیبهشت 1390
196	اجرای سه روز سمینار آموزشی با عنوان اصول و فنون مذاکره (داخلی و بین المللی) برای مدیران و کارشناسان پتروشیمی بندر امام خمینی از 23 تا 25 اردیبهشت 1390 در محل کارخانه
197	اجرای چهار روز سمینار آموزشی با عنوان مدیریت بازاریابی بین المللی در سازمان توسعه تجارت ایران در خرداد ماه 1390 برای شرکت های صادر کننده
198	اجرای یک روز سخنرانی برای داوطلبین MINI-MBA موسسه مشاوران با عنوان تحقیقات بازاریابی که در تاریخ 17 تیر ماه 1390 در دانشکده مدیریت دانشگاه تهران برگزار شد
199	اجرای هفده روز سمینار آموزشی برای مدیران و معاونین شعب بانک تجارت در مراکز استان های البرز، قم، یزد، خراسان جنوبی، سیستان و بلوچستان و کرمان در نیمه دوم 1391 با عنوان مدیریت مشتریان بانکی با هدف سودآوری
200	اجرای دوره های آموزشی با عنوان مدیریت بازاریابی خدمات و اصول بازاریابی در دوره های MBA در موسسه آموزشی ماهان در نیمه دوم 1391 در تهران
201	اجرای یک روز سمینار آموزشی در پالایشگاه بندر عباس در 20 اردیبهشت 94 با عنوان مدیریت بازاریابی و فروش برای مدیران ارشد و میانی
202	اجرای هشت روز سمینار آموزشی در شرکت بیمه ما (زیر مجموعه بانک ملت) در تهران و استان های گلستان، اصفهان، فارس، آذربایجان شرقی و خوزستان در شش ماهه دوم سال 1394 با عنوان مدیریت بازاریابی و فروش در صنعت بیمه برای مدیران و کارشناسان
203	اجرای یک روز برنامه آموزشی در شعبه شرکت بیمه ما برای کارکنان شعبه و نمایندگی های استان در شهر مشهد در 7 اردیبهشت 95
204	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان مهندسی فروش در شرکت IMQ در تهران برای مدیران و کارکنان شرکت های پخش

205	اجرای 48 ساعت آموزشی برای دو دوره DBA در دانشگاه تهران با عنوان مدیریت بازاریابی پیشرفته در آذر و دی ماه 95 در دانشکده مدیریت دانشگاه تهران
206	اجرای 32 ساعت آموزش در سازمان مدیریت صنعتی با عنوان اصول بازاریابی برای دانش پذیران سازمان در دی ماه و بهمن ماه 95
207	اجرای یک روز سمینار آموزشی با عنوان مدیریت تبلیغات در سازمان توسعه تجارت ایران در 17 دی ماه 95 برای مدیران شرکت های مختلف
208	اجرای چهار روز سمینار آموزشی با عنوان مدیریت بازاریابی بین المللی برای کارشناسان شرکت های صادر کننده نمونه کشور در سازمان توسعه تجارت ایران در اسفند ماه 95.
209	اجرای ده ساعت آموزش با عنوان مدیریت بازاریابی در مجتمع فنی تهران در میرداماد تهران برای کارشناسان و مدیران بنگاه ها در اسفند ماه 95
210	اجرای دوره آموزشی مهارت های فروش حرفه ای خدمات نوین بانکی به مدت سه روز برای سه گروه از کارکنان رسمی بانک تجارت در محل آن بانک در خیابان طالقانی در اردیبهشت 96 در تهران
211	اجرای 11 دوره آموزشی با عنوان مهارت های رفتار با مشتریان برای کارکنان بدو ورود بانک تجارت در نیمه دوم سال 96
212	سخنرانی در همایش مدیران شرکت بیمه ما در هتل چمران شیراز در 4 خرداد 96 با عنوان ضرورت اجرای جهت گیری بازاریابی در شرکت های بیمه
213	اجرای یک روز آموزش با عنوان بازاریابی تلفنی در مرکز آموزش بازرگانی وابسته به وزارت بازرگانی در 7 خرداد 96 در تهران
214	اجرای یک روز سمینار آموزشی در شرکت فولاد خوزستان با عنوان برندینگ برای مدیران و کارشناسان آن شرکت در 21 خرداد 96 در اهواز
215	اجرای 14 روز دوره آموزشی با عنوان مدیریت جامع بازاریابی و فروش در شرکت سوره وابسته به انرژی هسته ای برای کارکنان بخش بازاریابی و فروش آن شرکت در اصفهان در تابستان 96
216	سخنرانی در دومین کنفرانس تحقیقات بازاریابی در سالن همایش کتابخانه ملی در تهران با عنوان چگونگی تعریف مسئله تحقیق در تحقیقات بازاریابی در 28 تیرماه 96
217	اجرای دو روز دوره آموزشی با عنوان مدیریت ارتباط با مشتری در شرکت ساپکو وابسته به ایران خودرو در اول و هفتم تیرماه در محل آن شرکت در تهران
218	اجرای دو دوره آموزشی با عنوان مدیریت بازاریابی پیشرفته برای دانش پذیران DBA در دانشاده مدیریت دانشگاه تهران در دی و بهمن 95
220	سخنرانی در همایش مدیران شرکت بیمه ما در هتل سی نور مشهد با عنوان میریت ارتباط با مشتری در صنعت بیمه ایران در 3 آبان 96
221	اجرای یک روز دوره آموزشی در شرکت فولاد خوزستان با عنوان مدیریت ارتباط با مشتری در محل آن شرکت در اهواز در 7 آبان 96
222	اجرای دو روز سمینار آموزشی با عنوان مدیریت بازاریابی و فروش در سالن همایش دانشگاه آزاد اسلامی واحد رامسر برای مدیران شرکت ها و سازمان ها در 6 و 7 دی 96
223	اجرای چهار روز دوره آموزش با عنوان مدیریت بازاریابی بین المللی در سازمان توسعه تجارت ایران برای کارکنان شرکت های نمونه صادرکننده در دی ماه 96
224	اجرای چهار ساعت آموزش با عنوان مهارت های رفتار با مشتریان و چهار ساعت آموزش با عنوان مهارت های فروش خدمات بانکی برای کارکنان بدو ورود بانک تجارت در محل مدیریت شعب بانک تجارت در اصفهان در 21 فروردین 97
226	یک روز آموزش با عنوان مهارت های رفتار با مشتریان برای کارکنان بدو ورود بانک تجارت در شهر تهران در تاریخ 28 فروردین 97

227	شرکت در پانل آسیب شناسی بازاریابی کالاهاى ایرانی که در فرهنگسرای رسانه و شبکه های اجتماعی در میدان قبا تشکیل شد با شرکت تعدادی از اساتید و مدیران عامل شرکت ها برای مدیران کسب و کارها در 20 اردیبهش 97
-228	برگزاری سه دوره آموزش هر یک به مدت یک روز برای کارکنان شعب بانک تجارت سرپرستی شمال شرق تهران با موضوع مهارت های رفتار با مشتریان در خرداد 97 در محل سرپرستی
-229	ارائه دو روز سمینار آموزشی برای کارکنان حراست و انتظامات بانک تجارت با عنوان تکریم ارباب رجوع در 2 و 9 مرداد 97 در سالن آمفی تئاتر بانک در ساختمان اعتباری بانک تجارت در خیابان طالقانی که به صورت ویدئو کنفرانس برای کارکنان استان ها نیز ارائه شد
-230	ارائه دو روز سمینار آموزشی با عنوان مدیریت مخاطبین و بازار برای هنرمندان و تهیه کنندگان در پارک هنرمندان تهران در 2 و 3 مهر 97
-231	ارائه یک روز سمینار با عنوان مدیریت برند با تاکید بر گردشگری در مجتمع نمک آبرود در 20 اسفند 97
-232	ارائه دو روز سمینار آموزشی با عنوان مدیریت ارتباط با مشتری و سنجش رضایت مشتری در 16 و 17 مهر 98 در پژوهشگاه صنعت نفت
-233	ارائه یک روز سمینار آموزشی در دانشگاه آزاد کنبند کاووس با عنوان مدیریت بازاریابی و فروش برای مدیران شرکت های شهرک های صنعتی منطقه در 18 دی ماه 98
-233	ارائه یک روز سمینار آموزشی با عنوان بازاریابی بین المللی در آکادمی بازرگانی آتیه در محل ساختمان شماره 3 دانشکده ژئوفیزیک دانشگاه تهران در 19 تیر 99

### ماموریت های آموزشی و اجرایی خارج کشور

ردیف	عنوان	سال ماموریت آموزشی
1	دوره کارشناسی مدیریت بازرگانی در آمریکا به مدت چهار و نیم سال	1352-1356
2	تدوین یک سری کتب تدارکاتی و لجستیکی برای نیروی دریایی در کارخانه کشتی سازی K damen به مدت 16 ماه و انجام وظیفه به عنوان افسر ناظر در شهر دردریخت در کشور هلند	1368-1369
3	مسافرت های کوتاه مدت به کشورهای پاکستان ، مصر ، سودان، جیبوتی	1356-1358
4	آموزش کارکنان وزارت تجارت افغانستان سه بار هر نوبت ده روز	1388

### سمینارها و جشنواره های ملی و بین المللی

ردیف	عنوان	سال
1	عضویت در کمیته داوران کنفرانس بین المللی مدیریت که توسط گروه پژوهشی- صنعتی آریانا که برای مدیران ارشد و مدیران میانی شرکت ها	1383
2	عضویت در کمیته داوران کنفرانس بین المللی مدیریت بازاریابی که توسط گروه پژوهشی- صنعتی آریانا برای مدیران ارشد و مدیران میانی شرکت ها	1384-1390
3	عضویت در کمیته ارزیابی اولین جشنواره مدیریت برند در سالن همایش های صدا و سیما که توسط شرکت هوشمند تدبیر برگزار شد	1387
4	عضویت در کمیته علمی سمینار تبیین نقش و جایگاه موسسات خدمات بازاریابی در توسعه صادرات غیر نفتی که توسط سازمان توسعه تجارت ایران در سالن همایش های صدا و سیما	1386

1384	سخنرانی در اولین کنفرانس بین المللی مدیریت نوین در صنایع غذایی با عنوان مدیریت بازاریابی بین المللی در صنایع غذایی در سالن همایش های اطاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران	5
1388	سخنرانی در دومین کنفرانس مدیریت فروش با عنوان مهارت های فروش که در دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران و شرکت ایده پردازان کسب و کار در سالن همایش های رازی در تهران	6
1388	سخنرانی در اولین کنفرانس بین المللی تحقیقات بازاریابی در مرکز همایش های بین المللی دانشگاه شهید بهشتی در تهران	7
1390	سخنرانی در بخش علمی- پژوهشی کنفرانس بین المللی مدیریت که توسط موسسه آریانا در دانشگاه صنعتی شریف با عنوان مهارت های فروشندگی حرفه ای در بازاریابی صنعتی	8
1391	حضور و مشارکت در نشست تخصصی رویکردهای نوین بازاریابی و کاربرد آن ها در بانک های ایرانی در چهارمین کنفرانس بین المللی بازاریابی خدمات بانکی در سالن همایش های بین المللی صدا و سیما	9
1393	سخنرانی در اولین کنفرانس ملی نقش مدیریت در توسعه صنعت و تجارت کشور در سالن همایش های صدا و سیما	10
1393	عضویت در کمیته علمی کنفرانس بین المللی استراتژی برند و شرکت در دو پانل کنفرانس در سالن اجلاس سران کنفرانس اسلامی در تهران	11
1394	عضویت در کمیته علمی دومین کنفرانس بین المللی استراتژی برند و شرکت و سخنرانی در دو پانل کنفرانس در سالن اجلاس سران کنفرانس اسلامی در تهران	12
1396	سخنرانی در دومین کنفرانس تحقیقات بازاریابی در سالن همایش های کتابخانه ملی ایران با عنوان چگونگی تعریف مسئله تحقیق در تحقیقات بازاریابی	13

مسئولیت های علمی ، دانشگاهی و سایر پست ها		
ردیف	عنوان	سال
1	عضو هیات موسس انجمن علمی بازاریابی ایران و بازرس اصلی انجمن علمی بازاریابی ایران عضو هیات مدیره انجمن علمی بازاریابی ایران	1389-1393 آذر 95 تا کنون
2	استاد یار دانشگاه عالی دفاع ملی و مدیر گروه آموزش مدیریت استراتژیک در دانشکده مدیریت استراتژیک که فقط در مقطع دکتری دانشجو می پذیرد	1380-1384
3	عضو هیئت علمی دانشگاه امام خمینی	1374-1378
4	رئیس دفتر مرکزی دانشگاه امام خمینی در تهران	1375-1378
5	مسئولیت های اجرایی در مشاغل لجستیکی در نیروی دریایی ارتش در بندر عباس به مدت 13 سال	1356-1369
6	رییس هیئت مدیره ویکی از سهام داران شرکت تحقیقاتی پژوهشگران بازار شرق از اعضا گروه شرکت مشاوره مدیریت نوآوران داتیک در ایران	1390 تا کنون
7	نایب رییس هیئت مدیره بنیاد فرهنگی-هنری پونه(یک موسسه تبلیغاتی) در تهران	1387-1388
8	ارایه مشاوره به شرکت های مختلف در زمینه های مختلف بازاریابی در تهران و شهرستان های مختلف	1385 تا کنون

1383 تا کنون	مدرس مرکز آموزش بازرگانی، سازمان توسعه تجارت ایران، راهبران پتروشیمی، سازمان مدیریت صنعتی، دانشکده مدیریت دانشگاه تهران برای دوره DBA و سابقه آموزش در وزارت صنایع و معادن.	9
1380 تا کنون	مدرس تعداد زیادی از مراکز آموزش بخش خصوصی	10
1384 تا بهمن 96	عضو هیات علمی دانشگاه آزاد اسلامی	11
1392-1394 و 1395 تا دی ماه 96	مشاور بازاریابی بانک انصار و ارائه مشاوره و نظارت بر پیاده سازی پروژه مدیریت ارتباط با مشتری به مدت صد ساعت در ماه در مدت ذکر شده	12
1393-1394	مشاور مدیر عامل شرکت جهان گستر پارس	13
فروردین تا اسفند 1393	مشاور مدیر عامل شرکت آراد پنجره	14
فروردین تا اسفند 1394	مشاور مدیر عامل شرکت نماچوب	15
1394	عضویت در کلینیک عارضه یابی کار و کسب وابسته به موسسه آموزشی و پژوهشی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران برای رفع مشکلات شرکت ها	16
مهر 1394 تا فروردین 97	مشاور مدیر عامل شرکت بیمه ما (از شرکت های زیر مجموعه بانک ملت)	17
آذر 1395 تا آبان 98	عضو هیئت مدیره انجمن علمی بازاریابی ایران	18
1394 تا کنون	مدرس سازمان مدیریت صنعتی	19
از 7 اسفند 95 تا 7 اسفند 96	مشاور مدیر عامل شرکت آریانور آراد	20
از اسفند 97 تا کنون	رئیس شعبه انجمن علمی بازاریابی ایران در استان تهران	21
از مرداد 98 تا کنون	عضو کمیته واژه گزینی مدیریت بازاریابی فرهنگستان زبان و ادب فارسی	22
1397	مشاور برنדיنگ شورای عالی مناطق آزاد تجاری و شرکت در جلسات مربوطه	23
از اسفند 1399 تا کنون	عضو هیات علمی موسسه آموزش عالی غزالی قزوین	24
از اردیبهشت 98 تا بهمن 98	مشاور مدیر عامل باشگاه مشتریان بانک تجارت	25

### سوابق تجربی (سابقه کار)

ماه / سال	مدت خدمت		عنوان شغل / سمت	نام مؤسسه
	از تاریخ	تا تاریخ		
12 سال	اول اسفند 84	تا اول بهمن 96	عضو هیات علمی - مدیر گروه	دانشگاه آزاد اسلامی
18 ماه	اول مهر 92/7/1	94/1/1	مشاور بازاریابی	بانک انصار
4 سال	1374	1378	عضو هیات علمی و رئیس دفتر دانشگاه در تهران	دانشگاه دریایی امام خمینی
3 سال	1380	1383	عضو هیات علمی و مدیر گروه	دانشگاه عالی دفاع ملی
14 ماه	1368	1369	مدیر ناظر ساخت نفر برهای نیروی دریایی ارتش	شرکت کشتی سازی K-Damen-کشور هلند
2 سال	1369	1371	رییس مرکز آموزش تدارکات دریایی در بندر انزلی	نیروی دریایی ارتش ج.ا.ایران
8 سال	1360	1368	رییس مرکز آماد فنی - در بندر عباس	نیروی دریایی ارتش ج.ا.ایران
4 سال	1356	1360	مدیر لجستیک ناوشکن	نیروی دریایی ارتش ج.ا.ایران



موضوعات علمی جهت تدریس ، تحقیق، مشاوره و ارائه در سمینارها	
ردیف	عنوان
1	اصول و مهارت های فروش و مدیریت امور مشتریان
2	مدیریت فروش
3	بازاریابی و مدیریت بازار
4	بازاریابی بین المللی و صادرات
5	بازار شناسی و مسائل بازاریابی
6	سمینار در مسائل بازاریابی بین المللی
7	بازار یابی صنعتی
8	بازار یابی و رفتار مصرف کننده
9	مدیریت تبلیغات
10	تحقیقات بازاریابی
11	بازار شناسی و پژوهش بازار
12	مدیریت ارتباط با مشتریان
13	مدیریت استراتژیک بازاریابی
14	مدیریت بازاریابی و فروش خدمات بانکداری
15	مدیریت استراتژیک
16	مشتری مداری
17	اصول و فنون مذاکره و فن اداره جلسات
18	مدیریت برند
19	وسایر مباحث مرتبط با مدیریت بازاریابی
20	اندازه گیری رضایت مشتریان و مدیریت شکایت مشتریان

سوابق تدریس در دانشگاه	
ردیف	عنوان
1	تدریس درس مدیریت رفتار سازمانی در مقطع دکتری در دانشگاه عالی دفاع ملی به مدت 5 ترم تحصیلی
2	تدریس درس بازار یابی صنعتی در دانشگاه الزهرا در مقطع کارشناسی ارشد
3	تدریس دروس روش تحقیق و سمینار در مسائل بازاریابی در مقطع دکترای تخصصی دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال در سال 93 و 94
4	تدریس درس بازار شناسی و مسائل بازاریابی ، سمینار در مسائل بازاریابی بین المللی ، تحقیقات بازاریابی و مدیریت بازاریابی در مقطع کارشناسی ارشد در واحد علوم و تحقیقات دانشگاه آزاد اسلامی از سال 1380 تا 1386
5	تدریس دروس بازار یابی و تبلیغات ، بازار یابی و فروش و تئوری های مدیریت و سازمان در مقطع کارشناسی و کارشناسی ارشد در دانشگاه علامه طباطبائی
6	تدریس دروس رفتار سازمانی ، تئوری های مدیریت و سازمان ، مدیریت منابع انسانی ، مدیریت خرید و روش تحقیق در دانشگاه دریایی امام خمینی از سال 1375 تا سال 1377

7	تدریس درس زبان تخصصی تبلیغات ، مدیریت بازاریابی و تبلیغات تلویزیونی، اصول بازاریابی ، مدیریت بازاریابی و بازاریابی و پژوهش بازار و مدیریت نام تجاری در دانشکده صدا و سیما در مقطع کارشناسی ارشد از سال 1381 تا 1390
8	تدریس درس زبان تخصصی مدیریت، بازاریابی و مدیریت بازار، تحقیقات بازاریابی، مدیریت رفتار سازمانی، بازاریابی بین المللی و سمینار در مسایل بازاریابی در مقطع کارشناسی و روش تحقیق پیشرفته، مدیریت استراتژیک پیشرفته، بازاریابی و مسایل بازاریابی، زبان تخصصی پیش نیاز، تحقیقات بازاریابی، بازاریابی صنعتی، بازار یابی بین الملل و بازار شناسی و مسایل بازار یابی در مقطع کارشناسی ارشد در دانشگاه آزاد اسلامی از سال 1384 تا کنون
9	تدریس درس مدیریت صادرات و واردات در مقطع کارشناسی ارشد در سال 1385 در دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال
10	تدریس درس روش تحقیق پیشرفته و سمینار در مسائل بازاریابی پیشرفته در مقطع دکتری و دروس مختلف مرتبط با بازاریابی در مقاطع کارشناسی ارشد در رشته های مدیریت بازرگانی ، کسب و کار و اجرایی در دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال از سال 1393 تا کنون
11	تدریس درس مدیریت بازاریابی بین المللی صنعتی پیشرفته در مقطع کارشناسی ارشد در دانشگاه پیام نور تهران در سال 1387
12	تدریس درس بازاریابی و مدیریت بازر در ترم پاییز 1389 در دانشگاه سیستان و بلوچستان در رشته مدیریت مالی
13	تدریس درس بازار شناسی و مسایل بازاریابی و زبان تخصصی مدیریت در مقطع کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی در ترم بهار 1390 در دانشگاه سیستان و بلوچستان
14	تدریس درس بازاریابی مرتبط با MBA در موسسات ارایه دهنده مانند: ماهان، مشاوران، ایده پردازان کسب و کار، دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم و تحقیقات ، دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال و دانشگاه علوم اقتصادی.
15	تدریس درس روش تحقیق پیشرفته، بازاریابی بین المللی پیشرفته، بازار یابی بین المللی پیشرفته و سمینار در مسائل بازاریابی در مقطع دکتری تخصصی در دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال در سال های 93 تا 95
16	تدریس درس بازاریابی صنعتی پیشرفته در مقطع دکتری در دانشگاه آزاد اسلامی واحد ساوه
17	تدریس درس سمینار در مسائل بازاریابی ، بازاریابی صنعتی پیشرفته ، تحقیقات بازاریابی پیشرفته و رفتار مصرف کننده پیشرفته در مقطع دکترای تخصصی در دانشگاه آزاد اسلامی واحد علی آباد کتول در سال های 93 تا 95
18	تدریس درس مدیریت بازاریابی پیشرفته به مدت 48 ساعت برای دو دوره DBA در دانشکده مدیریت دانشگاه تهران در دی و بهمن ماه 95
19	تدریس درس اصول بازاریابی و مدیریت بازار در سازمان مدیریت صنعتی به مدت 32 ساعت در دی و بهمن ماه 95 برای دانش پذیران آن سازمان
20	تدریس درس مدیریت بازاریابی بین المللی پیشرفته ، بازاریابی صنعتی پیشرفته و تحقیقات بازاریابی پیشرفته در مقطع دکترای تخصصی در دانشگاه آزاد اسلامی واحد شهر قدس از شهریور 95 تا کنون
21	تدریس درس بازاریابی صنعتی پیشرفته ، بازاریابی و مسایل بازاریابی، مدیریت تبلیغات و برند، مدیریت روابط با مشتریان و عملکرد بازاریابی در مقطع کارشناسی ارشد در دانشگاه آزاد اسلامی از شهریور 94 تا کنون
22	تدریس درس بازاریابی و مسایل بازاریابی، سمینار در مسائل بازاریابی ، بازاریابی صنعتی، مدیریت تبلیغات و برند و بازاریابی و مدیریت بازار در مقطع کارشناسی ارشد در واحد علوم و تحقیقات تهرات از ترم بهار 94 تا کنون
23	تدریس درس بازاریابی صنعتی و خدمات، مدیریت رفتار مصرف کننده، اصول مذاکره ، مکاتبات و قراردادها، مدیریت رفتار سازمانی پیشرفته، زبان تخصصی، روش تحقیق در موسسه آموزش عالی غزالی قزوین از ترم بهار 98 تا کنون

مقالات در کنفرانس های داخلی و خارجی			
ردیف	عنوان مقاله	سال انتشار	عنوان همایش
1	مفهوم ارزش ویژه برند در بازاریابی	شهریور 1394	چهارمین همایش ملی علوم مدیریت نوین

	(ارثه شفاهی)		
2	مروری بر مفهوم بانکداری برخط	24 اردیبهشت 1394	همایش سراسری مباحث کلیدی در علوم مدیریت و حسابداری (ارثه شفاهی) و چاپ در مجموعه مقالات کنفرانس. در سالن همایش های مرکز آموزش علمی- کاربردی هلال احمر استان گلستان برگزار شد
3	مقایسه مدل های پذیرش فناوری در بانکداری برخط	24 اردیبهشت 94	همایش سراسری مباحث کلیدی در علوم مدیریت و حسابداری (ارثه شفاهی) و چاپ در مجموعه مقالات کنفرانس. در سالن همایش های مرکز آموزش علمی- کاربردی هلال احمر استان گلستان برگزار شد
4	مفهوم ریسک ادراک شده در بانکداری برخط	آبان 1393	اولین کنفرانس ملی تحقیق و توسعه در هزاره سوم (ارثه شفاهی) و درج در مجموعه مقالات کنفرانس در دانشگاه آزاد اسلامی واحد علی آباد کتول.
5	بررسی تاثیر ارزش ویژه برند شرکت های خدماتی مواد غذایی بر ادراک مصرف کننده	1394	اولین همایش ملی مدیریت و حسابداری ایران (ارثه شفاهی)
6	مروری بر زنجیره ارزش برند در عمل؛ بررسی رابطه بین شاخص های ذهنی مشتریان و عملکرد بازار	1394	اولین همایش ملی مدیریت و حسابداری ایران (ارثه شفاهی)
7	بررسی مدل سازی ارزیابی مصرف کنندگان از بسط برند	1394	اولین همایش ملی مدیریت و حسابداری ایران (ارثه شفاهی)
8	تاثیر ارزش ویژه برند شرکت های خدماتی مواد غذایی بر ادراک مصرف کننده از ارزش مواد غذایی، ریسک فیزیکی و ترجیح برند	10 اسفند 1394	چهارمین کنفرانس بین المللی حسابداری و مدیریت و اولین کنفرانس کارآفرینی و نوآوری های باز (ارثه شفاهی) در مرکز همایش های رازی در تهران
9	زنجیره ارزش برند در عمل؛ رابطه بین شاخص های ذهنی مشتریان و عملکرد بازار: بررسی کالاهای تند مصرف مصرف کننده نهانی در بازار سوئد	10 اسفند 1394	چهارمین کنفرانس بین المللی حسابداری و مدیریت و اولین کنفرانس کارآفرینی و نوآوری های باز (ارثه شفاهی) در مرکز همایش های رازی در تهران
10	تجزیه و تحلیل مدل فناوری اطلاعات دیویس در بانکداری برخط	10 اطلاعات اسفند 1394	چهارمین کنفرانس بین المللی حسابداری و مدیریت و اولین کنفرانس کارآفرینی و نوآوری های باز (ارثه شفاهی) در مرکز همایش های رازی در تهران
11	بررسی رابطه بین رفتار شهروندی سازمانی و مشتری گرایی پرستاران بیمارستانهای شهرستان گنبد کاووس	5 آبان 1395	ششمین کنفرانس بین المللی مدیریت و حسابداری و سومین کنفرانس کارآفرینی و نوآوری های باز (ارثه شفاهی) در مرکز همایش های تلاش در شهر تهران

12	بررسی تاثیر بازاریابی رابطه ای داخلی (IRM) بر روابط مشتری با رویکرد کسب مزیت رقابتی، در بیمارستان های دولتی شهرستان گنبد کاووس	15 آبان 1395	ششمین کنفرانس بین المللی مدیریت و حسابداری و سومین کنفرانس کارآفرینی و نوآوری های باز (ارائه شفاهی) در مرکز همایش های تلاش در شهر تهران
13	بررسی رابطه بین کیفیت خدمات بارضایتمندی اعضا شرکت های تعاونی صنعتی شهرستان گرگان	15 آبان 1395	ششمین کنفرانس بین المللی مدیریت و حسابداری و سومین کنفرانس کارآفرینی و نوآوری های باز (ارائه شفاهی) در مرکز همایش های تلاش در شهر تهران
14	بررسی رابطه بین سبک های تصمیم گیری مشتریان و خرید پوشاک در فروشگاه های پوشاک شهرستان مینودشت	15 آبان 1395	ششمین کنفرانس بین المللی مدیریت و حسابداری و سومین کنفرانس کارآفرینی و نوآوری های باز (ارائه شفاهی) در مرکز همایش های تلاش در شهر تهران
15	بررسی رابطه بین کیفیت خدمات ترخیص کالا (صادرات و واردات) بارضایت مشتریان (خدمت گیرندگان) در گمرکات استان گلستان	15 آبان 1395	ششمین کنفرانس بین المللی مدیریت و حسابداری و سومین کنفرانس کارآفرینی و نوآوری های باز (ارائه شفاهی) در مرکز همایش های تلاش در شهر تهران
16	بررسی تاثیر بازار یابی رابطه مند بر روی رفتار تغییر بانک از سوی مشتریان (مطالعه موردی: مشتریان شعب بانک ملی در شهر تهران)	15 آبان 1395	ششمین کنفرانس بین المللی مدیریت و حسابداری و سومین کنفرانس کارآفرینی و نوآوری های باز (ارائه شفاهی) در مرکز همایش های تلاش در شهر تهران
17	تأثیرات مزایای برند بر روی وفاداری برند: مکانیسم های واسط	آذر 1395	پنجمین کنفرانس بین المللی حسابداری و مدیریت با رویکرد علوم پژوهشی نوین (ارائه شفاهی)
18	مطالعه تجربی پیشنهادها و پیامدهای التزام برند	آذر 1395	پنجمین کنفرانس بین المللی حسابداری و مدیریت با رویکرد علوم پژوهشی نوین (ارائه شفاهی)
19	بررسی تأثیر بازاریابی رابطه مند بر وفاداری مشتریان به برند شرکت سهامی عام " بیمه ما"	آذر 1395	پنجمین کنفرانس بین المللی حسابداری و مدیریت با رویکرد علوم پژوهشی نوین (ارائه شفاهی)
20	بررسی تاثیر رفتار فروش اخلاقی بر وفاداری مشتریان با نقش میانجی اعتماد و تعهد (مطالعه موردی مشتریان شعب بانک انصار در تهران)	8 اسفند 1395	اولین کنفرانس بین المللی نوآوری و تحقیق در علوم انسانی، مدیریت و معارف اسلامی (ارائه شفاهی) و درج در مجموعه مقالات علمی-پژوهشی کنفرانس. این کنفرانس مورد تایید پایگاه مرجع دانش CIVILICA قرار گرفت.

21	بررسی رابطه بین بازاریابی خیرخواهانه و تصویر برند (مطالعه موردی: محصولات منتخب در فروشگاه های زنجیره ای خرده فروشی شهرستان گرگان)	8 اسفند 95	اولین کنفرانس بین المللی نوآوری و تحقیق در علوم انسانی، مدیریت و معارف اسلامی (ارئه شفاهی) و درج در مجموعه مقالات علمی-پژوهشی کنفرانس. این کنفرانس مورد تایید پایگاه مرجع دانش CIVILICA قرار گرفت.
22	شناسایی عوامل اصلی تاثیرگذار بر عملکرد فروش ( مطالعه موردی: بیمه کارآفرین )	30 دی 94	اولین کنفرانس بین المللی مهندسی صنایع، مدیریت و حسابداری (ارئه شفاهی)
23	بررسی رابطه بین ویژگی های شخصیتی مصرف کننده، شخصیت برند و وفاداری به برند (مطالعه موردی: مشتریان بخش تلفن همراه شرکت ارتباطات سیار (همراه اول) در استان گلستان)	18 اسفند 1395	سومین سمپوزیوم بین المللی علوم مدیریت با محوریت توسعه پایدار. (ارئه شفاهی) و درج در مجموعه مقالات علمی-پژوهشی سمپوزیوم. این سمپوزیوم مورد تایید پایگاه مرجع دانش CIVILICA و پایگاه استنادی جهان اسلام ISC قرار گرفت
24	بررسی رابطه بین تبلیغات تلویزیونی و تصمیم بر سپرده گذاری در حساب های پس انداز قرض الحسنه (مطالعه موردی: بانک تجارت استان گلستان)	18 اسفند 1395	سومین سمپوزیوم بین المللی علوم مدیریت با محوریت توسعه پایدار. (ارئه شفاهی) و درج در مجموعه مقالات علمی-پژوهشی سمپوزیوم. این سمپوزیوم مورد تایید پایگاه مرجع دانش CIVILICA و پایگاه استنادی جهان اسلام ISC قرار گرفت
25	بررسی تاثیر بازاریابی رابطه مند داخلی بر روابط برتر با مشتریان به عنوان ابزار مزیت رقابتی در بانک ملی ایران استان گلستان	18 اسفند 1395	سومین سمپوزیوم بین المللی علوم مدیریت با محوریت توسعه پایدار. (ارئه شفاهی) و درج در مجموعه مقالات علمی-پژوهشی سمپوزیوم. این سمپوزیوم مورد تایید پایگاه مرجع دانش CIVILICA و پایگاه استنادی جهان اسلام ISC قرار گرفت
26	ارائه الگویی جهت طراحی استراتژی آمیخته بازاریابی (4C&A) با بهره گیری از نقاط مرجع استراتژیک (SRP,S) در صنعت PSP	5الی 6 خرداد 95	همایش بین المللی مدیریت نوین در افق 1404 (ارئه پوستری) در دانشکده مدیریت دانشگاه تهران. این کنفرانس مورد تایید پایگاه مرجع دانش CIVILICA و Thomson Reuters قرار گرفت
27	بررسی اثر مشتری محوری، تعهد رفتاری و ارتباطات بر روی توسعه صادرات و بهبود عملکرد صادراتی	31 تیر 95	کنفرانس بین المللی مدیریت و حسابداری (ارئه شفاهی) در دانشکده مدیریت دانشگاه تهران. این کنفرانس مورد تایید پایگاه مرجع دانش CIVILICA قرار گرفت.
28	بررسی هیجانان مثبت و منفی در مشتریان	1394	همایش ملی مدیریت و آموزش (پوستر)

29	مروری بر ادبیات عدالت ادراک شده و عدالت تعاملی	1394	همایش ملی مدیریت و آموزش (پوستر)
30	بررسی عدالت رویه ای	1394	همایش ملی مدیریت و آموزش (پوستر)
31	بررسی رابطه بین عدالت رویه ای با عدالت تعاملی ( مطالعه موردی : مشتریان بانک انصار شهرستان گنبد کاووس )	12 مرداد 94	چهارمین کنفرانس ملی و دومین کنفرانس بین المللی حسابداری و مدیریت با رویکردهای کاربردی و پژوهشی نوین در سازمان مدیریت صنعتی بر گزار شد (ارئه شفاهی)
32	عوامل تأثیرگذار بر تصمیم خرید مصرف کنندگان	1394	کنفرانس بین المللی پژوهش های نوین در مدیریت، اقتصاد و حسابداری (ارئه شفاهی)
33	بررسی رابطه بین آمیخته بازاریابی با وفاداری مشتری در فروشگاه های لوازم خانگی شهرستان گنبد کاووس	1394	اولین همایش ملی مدیریت و حسابداری ایران (ارئه شفاهی)
34	بررسی رابطه بین آمیخته بازاریابی با رضایت مشتری در فروشگاه های لوازم خانگی شهرستان گنبد کاووس	1394	اولین همایش ملی مدیریت و حسابداری ایران (ارئه شفاهی)
35	بررسی رابطه بین آمیخته بازاریابی با اعتماد مشتری در فروشگاه های لوازم خانگی شهرستان گنبد کاووس	1394	اولین همایش ملی مدیریت و حسابداری ایران (ارئه شفاهی)
36	بررسی رابطه بین آمیخته بازاریابی با وفاداری مشتری با نقش میانجی رضایت و اعتماد در فروشگاههای لوازم خانگی شهرستان گنبد کاووس	1394	اولین همایش ملی مدیریت و حسابداری ایران (ارئه شفاهی)
37	بررسی تاثیر راحتی و عوامل نهادی شده در فروشگاه بر ارزش ویژه خرده فروشی مشتریان فروشگاه زنجیره ای تکنا گرگان	13 شهریور 93	سومین همایش ملی سالیانه علوم مدیریت نوین (ارئه شفاهی) و درج در مجموعه مقالات همایش .این همایش مورد تایید پایگاه مرجع دانش CIVILICA و پایگاه استنادی جهان اسلام ISC قرار گرفت .با مشارکت دانشگاه آزاد اسلامس و انجمن علمی و حرفه ای مدیران و حسابداران استان گلستان
38	بررسی رابطه بسته بندی با رفتار خرید مصرف کنندده	13 شهریور 93	سومین همایش ملی سالیانه علوم مدیریت نوین (ارئه شفاهی) و درج در مجموعه مقالات همایش .این همایش مورد تایید پایگاه مرجع دانش CIVILICA و پایگاه استنادی جهان اسلام ISC قرار گرفت .با مشارکت دانشگاه آزاد اسلامس و انجمن علمی و حرفه ای مدیران و حسابداران استان گلستان
39	بررسی اثر تصویر فروشگاه بر ارزش خرده فروشی از دیدگاه مشتریان فروشگاه زنجیره ای رفاه	93	کنفرانس بین المللی مدیریت در قرن 21 (ارئه شفاهی) و درج در مجموعه مقالات کنفرانس

40	بررسی تاثیر تسهیلات فیزیکی در فروشگاه بر وفاداری مشتریان فروشگاه زنجیره ای رفاه گرگان	22 مهر 93	نخستین کنفرانس ملی آینده پژوهی، مدیریت و توسعه (ارئه شفاهی) در شیراز. این کنفرانس مورد حمایت پایگاه مرجع دانش CIVILICA قرار گرفت.
41	بررسی رابطه رنگ بسته بندی و تصویر زمینه بسته بندی با رفتار خرید مصرف کنندگان محصولات لبنی	1393	دومین کنفرانس ملی پویایی مدیریت، توسعه ی اقتصادی و مدیریت مالی (ارئه شفاهی)
42	بررسی رضایت شغلی کارکنان و وفاداری مشتریان ؛ به عنوان اهرم های موفقیت سازمان ها	1393	اولین کنفرانس ملی تحقیق و توسعه در هزاره سوم (ارئه شفاهی) و درج در مجموعه مقالات کنفرانس در دانشگاه آزاد اسلامی واحد علی آباد کتول.
43	بررسی نوآوری و کیفیت خدمات درك شده در ایجاد ارزش برای مشتریان ازدیدگاه کارکنان بانک صادرات شعبات گنبد کاووس	1393	اولین کنفرانس ملی تحقیق و توسعه در هزاره سوم (ارئه شفاهی) و درج در مجموعه مقالات کنفرانس در دانشگاه آزاد اسلامی واحد علی آباد کتول.
44	بررسی تاثیر نوآوری در خدمات در ایجاد ارزش برای مشتریان ازدیدگاه کارکنان بانک صادرات شعبات گنبد کاوس	1393	اولین کنفرانس ملی تحقیق و توسعه در هزاره سوم (ارئه شفاهی) و درج در مجموعه مقالات کنفرانس در دانشگاه آزاد اسلامی واحد علی آباد کتول.
45	بررسی تأثیر بازارگرایی بر نوآوری و عملکرد مالی نمایندگی های بیمه ایران شرق استان گلستان	22 آبان 93	اولین کنفرانس ملی تحقیق و توسعه در هزاره سوم (ارئه شفاهی) و درج در مجموعه مقالات کنفرانس دانشگاه آزاد اسلامی واحد علی آباد کتول
46	بررسی تاثیر مدیریت مشارکتی بر افزایش کارایی کارکنان بیمارستان (مطالعه موردی: بیمارستان خاتم الانبیاء شهرستان گنبد کاووس)	22 آبان 93	اولین کنفرانس ملی تحقیق و توسعه در هزاره سوم (ارئه شفاهی) و درج در مجموعه مقالات کنفرانس در دانشگاه آزاد اسلامی واحد علی آباد کتول
47	بررسی ابعاد عدالت ادراک شده	22 آبان 93	اولین کنفرانس ملی تحقیق و توسعه در هزاره سوم (ارئه شفاهی) در دانشگاه آزاد اسلامی واحد علی آباد کتول و درج در مجموعه مقالات کنفرانس
48	چرا بازاریابی سبز می شود؟	22 آبان 93	اولین کنفرانس ملی تحقیق و توسعه در هزاره سوم (ارئه شفاهی) در دانشگاه آزاد اسلامی واحد علی آباد کتول با مشارکت مدیریت راهبردی ایران
49	بررسی تاثیر تبلیغات فروشگاه بر ارزش ویژه خرده فروشی در فروشگاه های زنجیره ای	1393	همایش بین المللی مدیریت

		(ارائه شفاهی). ارائه شفاهی و درج در مجموعه مقالات کنفرانس در دانشگاه آزاد اسلامی واحد علی آباد کتول.
50	شهریور 1393	همایش بین المللی مدیریت (پوستر) و درج در مجموعه مقالات کنفرانس در واحد علوم و تحقیقات در شهر بوشهر
51	1393	سومین کنفرانس ملی حسابداری، مدیریت مالی و سرمایه گذاری (ارائه شفاهی)
52	1393	همایش ملی جایگاه و نقش زنان در مدیریت جهادی (ارائه شفاهی)
53	1392	دومین همایش ملی علوم مدیریت نوین (ارائه شفاهی)
54	1392	اولین همایش منطقه ای گیاهان دارویی شمال کشور (ارائه شفاهی)
55	1392	اولین همایش منطقه ای گیاهان دارویی شمال کشور (ارائه شفاهی)
56	1392	اولین همایش منطقه ای گیاهان دارویی شمال کشور (ارائه شفاهی)
57	1392	اولین همایش منطقه ای گیاهان دارویی شمال کشور (ارائه شفاهی)
58	1392	دومین کنفرانس ملی حسابداری، مدیریت مالی و سرمایه گذاری (ارائه شفاهی)
59	یکم اسفند 92	دومین کنفرانس ملی حسابداری، مدیریت مالی و سرمایه گذاری (ارائه شفاهی) و درج در مجموعه مقالات کنفرانس
60	1392	دومین کنفرانس ملی حسابداری، مدیریت مالی و سرمایه گذاری (ارائه شفاهی)
61	اول اسفند 92	دومین کنفرانس ملی حسابداری، مدیریت مالی و سرمایه گذاری (ارائه شفاهی) و درج در مجموعه مقالات کنفرانس
62	1392	کنفرانس بین المللی مدیریت، چالش ها و راهکارها (ارائه شفاهی)
		بررسی رابطه بین عناصر بسته بندی و رفتار خرید مصرف کنندگان محصولات لبنی
		تأثیر اعتبار برند و وجهه برند در انتخاب مشتری با تأکید بر نقش میانجی گری کیفیت ادراک شده
		جایگاه و نقش مدیریتی زنان کارآفرین در رشد اقتصادی و توسعه مدیریت جهادی
		بررسی رابطه بین استقرار سیستم های IT و رضایتمندی مشتری در کارخانه سیمان شاهرود
		ارزیابی مدلی مفهومی از رابطه بین عناصر اطلاعاتی بسته بندی و توسعه صادرات محصولات گیاهان دارویی استان گلستان
		بررسی رابطه بین عناصر دیداری بسته بندی و توسعه صادرات محصولات گیاهان دارویی استان گلستان
		بررسی نقش عوامل فرهنگی و اجتماعی بسته بندی بر توسعه صادرات محصولات گیاهان دارویی استان گلستان
		نقش عوامل کیفی بسته بندی بر رقابت پذیری محصولات گیاهان دارویی استان گلستان
		بررسی رابطه بین هوش عاطفی کارکنان با وفاداری مشتریان در شعب بانک ملی شهرستان های گرگان، گنبد و علی آباد
		بررسی ارتباط نوگرایی مصرف کنندگان با سبک های تصمیم گیری خرید آنان
		رابطه مدیریت ارتباط با مشتری و کیفیت ارتباط با ارزش چرخه عمر مشتری در بانک ها (مطالعه موردی شعب بانک ملی شهر گرگان)
		بررسی رابطه بین ویژگی های شخصیتی با رفتار خرید و سواسی و خرید آنی در فروشگاه های زنجیره ای استان مازندران
		شناسایی و ارزیابی شاخص های چابکی زنجیره تامین به روش AHP (مطالعه موردی شرکت گاز استان گلستان)



63	بررسی تاثیر ابعاد منتخب تصویر ذهنی فروشگاه بر تداعی معانی برند فروشگاه های زنجیره ای شهرستان گرگان	1392	اولین کنفرانس ملی جایگاه مدیریت و حسابداری در دنیای نوین کسب و کار، اقتصاد و فرهنگ (ارائه شفاهی)
64	بررسی تاثیر کیفیت ادراک شده از خرده فروش بر وفاداری مشتریان (مطالعه موردی فروشگاه های زنجیره ای خانه و کاشانه، رفاه و تکتا در گرگان)	1392	اولین کنفرانس ملی جایگاه مدیریت و حسابداری در دنیای نوین کسب و کار، اقتصاد و فرهنگ (ارائه شفاهی)
65	بررسی تاثیر نوآوری بر عملکرد مالی نمایندگی های بیمه ایران شرق استان گلستان	1392	اولین کنفرانس ملی جایگاه مدیریت و حسابداری در دنیای نوین کسب و کار، اقتصاد و فرهنگ (ارائه شفاهی)
66	بررسی تاثیر بازاریگرایی بر نوآوری و وفاداری مشتریان و عملکرد مالی نمایندگی های بیمه ایران شرق استان گلستان	1392	اولین کنفرانس ملی جایگاه مدیریت و حسابداری در دنیای نوین کسب و کار، اقتصاد و فرهنگ (ارائه شفاهی)
67	بررسی رابطه بسته بندی با رفتار خرید مصرف کنندگان محصولات لبنی	1392	اولین کنفرانس ملی جایگاه مدیریت و حسابداری در دنیای نوین کسب و کار، اقتصاد و فرهنگ (ارائه شفاهی)
68	تحول اداری و نقش آن در وجدان کاری و انضباط اجتماعی و بالعکس	1395	سمینار سراسری بررسی راه های عملی حاکمیت وجدان کاری و انضباط اجتماعی (ارائه شفاهی)
69	بررسی تاثیر رضایت مشتریان بر نیت رفتاری آن ها با نقش واسطه اعتماد و تعهد در صنعت رستوران داری	مرداد 1393	همایش ملی رویکردی بر حسابداری، مدیریت و اقتصاد-دانشگاه آزاد اسلامی واحد فومن (ارائه شفاهی) و چاپ در مجموعه مقالات کنفرانس
70	بررسی تاثیر فروشگاه بر ارزش خرده فروشی از دیدگاه مشتریان فروشگاه زنجیره ای رفاه	مرداد 1393	اولین کنفرانس بین المللی مدیریت در قرن 21 (ارائه شفاهی). مرکز همایش های بین المللی صدا و سیما. در مجموعه مقالات کنفرانس درج گردید
71	بررسی تاثیر خدمات کارکنان در فروشگاه بر آگاهی مشتریان از خرده فروش در فروشگاه زنجیره ای تکتا گرگان	آبان 1393	کنفرانس بین المللی پژوهش در علوم رفتاری (ارائه شفاهی) در مرکز همایش های بین المللی صدا و سیما. در مجموعه مقالات کنفرانس درج گردید.
72	بررسی تاثیر ابعاد منتخب تصویر ذهنی فروشگاه بر ارزش ویژه خرده فروش (مطالعه موردی: فروشگاه زنجیره ای خانه و کاشانه گرگان)	خرداد 1393	کنفرانس ملی پژوهش های نوین در علوم انسانی (پوستر) در مرکز همایش های بین المللی صدا و سیما
73	بررسی تاثیر نوآوری در خدمات در ایجاد ارزش برای مشتریان از دیدگاه کارکنان بانک صادرات شعب گنبد کاووس	آبان 1393	اولین کنفرانس ملی تحقیق و توسعه در هزاره سوم (ارائه شفاهی)

74	طراحی نقاط مرجع استراتژیک جهت تدوین استراتژی بازاریابی با استفاده از تحلیل تماتیکی	مرداد 1395	دومین کنفرانس بین المللی مدیریت و فناوری اطلاعات و ارتباطات (ارائه شفاهی)
75	بررسی رابطه بین عوامل رفتاری مشتریان و استفاده از خدمات بانکداری اینترنتی در شعب بانک کشاورزی استان سمنان	11 اسفند 1395	چهارمین همایش علمی پژوهشی یافته های علوم مدیریت، کارآفرینی و آموزش ایران (ارائه شفاهی) و درج در مجموعه مقالات کنفرانس. این کنفرانس مورد تایید پایگاه مرجع دانش CIVILICA قرار گرفت.
76	بررسی رابطه بین ابعاد بازاریابی رابطه مند با رفتار خرید تکانشی مشتریان فروشگاه های زنجیره ای اتکا استان گلستان	11 اسفند 1395	چهارمین همایش علمی پژوهشی یافته های علوم مدیریت، کارآفرینی و آموزش ایران (ارائه شفاهی) و درج در مجموعه مقالات کنفرانس. این کنفرانس مورد تایید پایگاه مرجع دانش CIVILICA قرار گرفت.
77	بررسی رابطه بین عناصر بسته بندی و رفتار خرید مصرف کنندگان محصولات لبنی	مهر 1393	همایش بین المللی مدیریت در علوم و تحقیقات بوشهر (ارائه شفاهی)
78	بررسی تاثیر آمیخته بازاریابی بر ارزش ویژه برند فروشگاه (مطالعه موردی: مصرف کنندگان دستمال کاغذی برند هایپر می در فروشگاه هایپر می)	7 و 8 دی ماه 96	سومین کنفرانس بین المللی مدیریت و مهندسی صنایع با تاکید بر مدیریت دانشتعالی و توانمندی رقابتی. ارائه شفاهی و نمایه در پایگاه استنادی جهان اسلام (ISC) و پایگاه مرجع دانش CIVILICA
79	استراتژی های نوآوری محصول و فرایند	7 و 8 دی ماه 96	سومین کنفرانس بین المللی مدیریت و مهندسی صنایع با تاکید بر مدیریت دانش تعالی و توانمندی رقابتی. ارائه شفاهی و نمایه در پایگاه استنادی جهان اسلام (ISC) و پایگاه مرجع دانش CIVILICA
80	بررسی تاثیر بازارگرایی نیروی فروش بر عملکرد نیروی فروش با توجه به نقش میانجی خلاقیت و اجرای نوآوری نیروی فروش (مورد مطالعه: شرکت ظریف مصور)	4 خرداد 96	نخستین همایش ملی مدیریت. ارائه شفاهی و نمایه در پایگاه مرجع دانش CIVILICA و کنفرانس و کنسرسیوم محتوای ملی و تخصیص شماره ملی ISD
81	شناسایی موانع اصلی اجرای برنامه استراتژیک با عملکرد در بانک دی	2 آذر 96	ارائه شفاهی و درج در مجموعه مقالات کنفرانس. این کنفرانس مورد تایید پایگاه مرجع دانش CIVILICA و پایگاه استنادی جهان اسلام ISC و پایگاه قرار گرفت و در سالن همایش های بین المللی دانشگاه شیراز برگزار شد.
82	Effective factors on the consumers purchasing decision این کنفرانس مورد حمایت انجمن مدیریت کیفیت ایران نیز قرار گرفت	27 July 2015	International conference on modern researches in management, economics and accounting. Istanbul, turkey. Poster presentation

83	نقش مدیریت بازاریابی در جذب سرمایه	31 اردیبهشت 93	کنفرانس ملی نقش مدیریت در توسعه صنعت و تجارت کشور. سخنرانی سفارشی با درخواست اطاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران - تهران مرکز همایش های صدا و سیما جمهوری اسلامی ایران
84	مصرف سبز در راستای حفاظت از محیط زیست	26 بهمن 93	دومین همایش ملی برنامه ریزی، حفاظت و حمایت از محیط زیست و توسعه پایدار. ارائه شفاهی و درج در مجموعه مقالات در مرکز همایش های بین المللی دانشگاه شهید بهشتی تهران
85	بررسی تاثیر ریسک ادراک شده بر قصد خرید آنلاین با میانجی گری اعتماد مشتری (مطالعه موردی: کاربران سایت بامیلو)	18 اسفند 96	سومین کنفرانس بین المللی مدیریت، روانشناسی و علوم اجتماعی. ارائه شفاهی و درج در مجموعه مقالات کنفرانس. این کنفرانس توسط انجمن پژوهش های علوم اجتماعی و با همکاری علمی دانشگاه آزاد اسلامی برگزار شد
86	بررسی تاثیر کووید 19 بر جهانی شدن و بازاریابی جهانی	10 آذر 99	سخنرانی در اولین کنفرانس ملی بازاریابی نوین که توسط انجمن علمی بازاریابی ایران و انجمن کسب و کار ایران به صورت حضوری و مجازی در هتل های تهران برگزار شد
87	مدیریت ارتباط با مشتری	19 اسفند 99	سخنرانی در وبینار مدیریت ارتباط با مشتری که از طریق اسکای روم برای اعضا انجمن علمی بازاریابی ایران در کل کشور ارائه شد
88	پیامدهای انقلاب صنعتی 4 و تاثیر آن بر بازاریابی صنعتی	4 خرداد 1400	ارائه مقاله و سخنرانی در اولین کنفرانس بین المللی مدیریت بازاریابی صنعتی در سازمان مدیریت صنعتی
89	بازاریابی کتاب	14 بهمن 99	به مناسبت هفته کتاب و با دعوت موسسه خانه کتاب و ادبیات ایران و در محل آن موسسه سخنرانی ایراد گردید
90	تاثیر گرایش به بازاریابی سبز استراتژیک بر مزیت رقابتی و مزیت مالی با نقش میانجی گرایش به بازاریابی سبز	13 دی 99	دومین کنفرانس ملی تحقیقات بنیادی در مدیریت و حسابداری

مقالات علمی تخصصی			
ردیف	عنوان مقاله	عنوان مجله	سال چاپ
1	زنجیره ارزش برند در عمل؛ رابطه بین شاخص های ذهنی مشتریان و عملکرد بازار: بررسی کالاهای تند مصرف مصرف کننده نهایی در بازار سوئد	TMBA	فروردین 1394

1394 اسفند	TMBA	تاثیر ارزش ویژه برند شرکت های خدماتی مواد غذایی بر ادراک مصرف کننده از ارزش مواد غذایی، ریسک فیزیکی و ترجیح برند	2
1389 شهریور	TMBA	بررسی تأثیرگذاری رسانه های تبلیغاتی و رتبه بندی آن ها از دید مشتریان براساس مدل A.I.D.A در شرکت تولیدی اخوان جم	3
1386	مهندسی تبلیغات	18 اصل یک شرکت بازاریابی	4
1380 فروردین	ماهنامه تخصصی بازاریابی	نقش بازاریابی در توسعه محصولات کشاورزی و صنایع غذایی در ایران	5
79 شهریور	ماهنامه تخصصی بازاریابی	نقش بازاریابی در توسعه صنعت هتلداری در ایران	6
75 شهریور	نشریه علمی سکان	گزینش نیروی انسانی از نظر اسلام	7
1375 زمستان	فصلنامه علمی مجتمع دانشگاهی علوم دریایی امام خمینی نوشهر	نقش شخصیت کارکنان بر رفتار سازمانی	8
1395 تابستان	مجله مطالعات مدیریت و کارآفرینی	نقش کیفیت خدمات بر عملکرد کسب و کار (مطالعه موردی: شرکت های کاشی و سرامیک در یزد)	9

مقالات ISI و ISC (نشریات معتبر بین المللی)			
سال چاپ	عنوان مجله	عنوان مقاله	ردیف
VOL;3(sp)226-229.2013 ISI Listed	International Journal of Basic Sciences & Applied Research (Impact Factor : 1.149 )	The Concept of the Theory of Planned Behavior in Online Banking	1
2014	International Journal of Basic Sciences & Applied Research (Impact Factor : 1.149 )	The concept of the acceptance of technology in online banking	2
2014	International Journal of Basic Sciences & Applied Research (Impact Factor : 1.149 )	Environment in marketing	3
2015;vol(17)1	GMP Review ISI listed	Examining the Relationship between Perceived Justice on Post-purchase Intentions( Case Study: Clients of Ansar Bank Branches in Golestan Province)	4
Vol.8,No.10,2016 ISI Listed	European Journal of Business and Management ISSN:2222-1905(paper) ISSN:2222-2839(online)	Model proposed to design the marketing mix strategy(4C&A)by using strategic Reference Points(SRP) in PSP Industries	5
2015;vol(17)1	GMP Review ISI Listed	Surveying the effect of selected green marketing mix elements on environmental concerns	6
2013	Journal of social of social issues & humanities	A survey on the relationship between consumer perception of cause –related marketing and brand image	7
2014July Issues vol 2;Impact Factor:4.98	Kuwait chapter of Arabian Journal of Business and management Review (Impact Factor:4.98)	A study on the effect of selected marketing mix elements on brand equity with mediating role of brand	8

		equity in Etkā chain stores-Golestan Province	
2016	Engineering , Technology & Applied Science Research	The effect of social media on emotional relationship, brand relationship quality and word of mouth among customers Ghavamin Bank (Case Study: Customers of East Tehran branches)	9
2016	UCT Journal of Management and Accounting Studies (Impact Factor:2.095)	Investigate the Factors Affecting Sales Network Satisfaction with the Mediating Role of Perceived Value (Case Study : Mobin Net Communication Company)	10
2015Special Issue.Dec.2015	INTERNATIONAL JOURNAL OF HUMANITIES AND CULTURAL STUDIES	Designing Marketing Mix Strategy (4C&A) by Using Strategic Reference Points: a case study in PSP Industrial	11
2016,special Issue	Modern Applied science ISI Impact Factor:6.49	The new reference design for developing the marketing strategy using thematic analysis	12
2015;vol.4,no.1 Scopus	European Online Journal of Natural and Social Sciences	The Effect of Marketing Culture on Business Performance (Case Study: Yazd Ceramic and Tile Industry)	13
2014	Kuwait Chapter of Arabian Journal of Business and Management Review (Impact factor: 4.986)	A STUDY ON THE EFFECT OF SELECTED MARKETING MIX ELEMENTS ON BRAND EQUITY WITH MEDIATING ROLE OF BRAND EQUITY IN ETKA CHAIN STORES-GOLESTAN PROVINCE	14
2013	Journal of Social Issues & Humanities	A Survey on the Relationship between Consumer Perception of Cause-Related Marketing and Brand Image	15
2015	IOSR Journal of Business and Management (Impact Factor: 3.52)	A survey the Influence of Internet marketing mix on customer behavior shopping in Refah virtual shop	16
2014	International Research Journal of Management Sciences(Impact Factor: 0.324)	Studying the role of After-Sales Service in Customer Satisfaction (Case study: Samsung house appliances)	17
2015	Journal UMP Social Sciences and Technology Management	Recognizing and Analysis the Effective Factors in Technology Transfer in Banking Industry and Ranking them by DEMATEL- Method	18
2015vol.3,issue 2,2015	Journal UMP Social Sciences and Technology Management	The Relationship between Service Quality, Customer Satisfaction and Loyalty with a Pattern of Future Behavior Customers (Case Study: Branches of Mellat Bank of Golestan Province)	19
Special issue 2015 Thomson Reuters ISI Indexed	Journal of applied environmental and biological science.Issn:2090-4274	The impact of selected store image dimensions in retailer perceived quality in Iranian chain store	20

ISC Scopus in process نامه پذیرش دریافت شد و به زودی منتشر خواهد شد	Buletin Teknolgi Ternaken	A survey on the effects of product and process innovation strategies on company performance with mediating role of environmental dynamism(case study:small and medium size enterprises in industrial towns of Tehran)	21
---	---------------------------	---	----

مقالات علمی ترویجی			
ردیف	عنوان مقاله	عنوان مجله	سال چاپ
1	تاثیر گرایش به کارآفرینی بر برندینگ محصولات صنعتی ورشد کسب و کار در بازارهای نوظهور	مجله بررسی های بازرگانی	مهر و آبان 1394
2	واکنش مصرف کننده به بسته بندی های پایدار :رابطه بین ظاهر دیداری، ادعاهای کلامی و نگرانی های زیست محیطی مصرف کنندگان	مجله علوم و فنون بسته بندی	پاییز 1395
3	بررسی و تجزیه و تحلیل بسته بندی محصولات، حفظ محیط زیست و هزینه های مرتبط	مجله بررسی های بازرگانی	پذیرش بهمن 1395
4	بررسی تاثیر هویت برند بر وفاداری برند در شرکت های تولید گوشی های تلفن همراه (اپل، سامسونگ و هوآوی) در بین جوانان 15 تا 35 سال شهر گرگان	مجله بررسی های بازرگانی	تابستان 1395
5	بررسی نقش نگرانی های زیست محیطی بر رابطه میان آمیخته بازاریابی سبز و خرید سبز (مورد مطالعه: مصرف کنندگان لوازم خانگی برقی فروشگاه فرهنگیان شهرستان علی آباد کتول)ص، 113-131	فصلنامه علمی-ترویجی اندیشه آماد	شماره 60 سال شانزدهم زمستان 95
6-	بررسی تاثیر استراتژی های مدیریت ارتباط با مشتری الکترونیکی بر کیفیت ارتباط در شعب بانک مسکن استان گلستان	فصلنامه علمی ترویجی اندیشه آماد	در تاریخ 17 خردادنامه پذیرش دریافت و به زودی چاپ خواهد شد.
7	بررسی رابطه بین ابعاد تفکر سیستمی با هوش کسب و کار و هوش رقابتی مدیران شرکت های صنعتی علی آباد کتول	فصلنامه علمی ترویجی اندیشه آماد	در تاریخ 17 خردادنامه پذیرش دریافت و به زودی چاپ خواهد شد.
8	بررسی تاثیر راهبردهای مدیریت ارتباط با مشتری الکترونیکی بر کیفیت ارتباط با مشتری	فصلنامه علمی-ترویجی اندیشه آماد	شماره 67، سال هفدهم، 1397
9-	A design of strategic real- time marketing model in smart cities	Int.j.Nonlinear.Anal.Appl	Volume11,special issue,Winter and

Spring2020,339-349(electronic)Issn:2008-6822		based on the internet of things in the fourth industrial revloution	
--	--	---	--

مقالات علمی پژوهشی			
ردیف	عنوان مقاله	عنوان مجله	سال چاپ
1	بررسی رابطه بین عناصر منتخب آمیخته بازاریابی با ارزش ویژه برند شرکت صباح (مطالعه موردی: مشتریان شهر گرگان)	مجله مدیریت شهری	زمستان 1395
2	شناسایی عوامل موثر بر رفتار خریداران دستگاه های سونوگرافی در شهر تهران	مجله پژوهشگر مدیریت	بهار 1388
3	بررسی و الویت بندی نیازهای خریداران دستگاه های رادیو لوژی در تهران با استفاده از روش برنامه ریزی سلسله مراتبی	مجله پژوهشگر مدیریت	تابستان 1388
4	بررسی اثر تصویر ذهنی از شبکه بانک بر فرآیند کیفیت - رضایتمندی - وفاداری مشتریان در شعب بانک کارآفرین استان های مازندران و گلستان	مجله مدیریت بازاریابی	زمستان 1391
5	تأثیر عوامل بازاریابی داخلی و کیفیت ارائه خدمات	مجله مدیریت کسب و کار	تابستان 1390
6	ارائه الگو برای طراحی سیستم اطلاعات بازاریابی (MKIS) برای کارخانجات شیر پگاه تهران	مدیریت بازاریابی	پاییز و زمستان 1385
7	بررسی میزان تاثیر عوامل بازاریابی داخلی بر کیفیت خدمات رسانی کارکنان به مشتری در شعب بیمه آسیا در تهران	مجله کسب و کار تهران مرکز	زمستان 1391
8	بررسی رابطه روش های بازاریابی رابطه مند و رفتار خرید مجدد در فروشگاه های زنجیره ای خرده فروشی گرگان	مجله پژوهشگر مدیریت	تابستان 1392
9	آینده نگاری منابع انسانی در بانک ملت با رویکرد سناریونویسی	فصلنامه مطالعات افکار عمومی	پذیرش اردیبهشت 1395
10	تأثیر مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)، بازاریابی رابطه مند (RM) با عملکرد کسب و کار شعب بانک انصار شهر تهران	مجله اقتصاد و کسب و کار	بهار 1395 سال هفتم شماره سیزدهم
11	طراحی الگوی ارزیابی و انتخاب استراتژی های کانال های توزیع چند گانه در زنجیره تامین صنایع لبنی - رویکرد تصمیم گیری فازی	پژوهشنامه بازرگانی	شماره 92، پائیز 98، 79-55
12	بررسی رابطه تصویر ذهنی برند و نقش میانجی روابط عمومی بر وفاداری مشتریان شعب ممتاز ایران زمین	مدیریت کسب و کار	پذیرش نهائی شده و به زودی چاپ خواهد شد
13	بررسی تصویر ذهنی برند و روابط عمومی ادراک شد بر وفاداری مشتریان شعب ممتاز بانک ایران زمین	مدیریت کسب و کار	پذیرش نهائی شده و به زودی چاپ خواهد شد

14	ارائه مدل راهبردی مبتنی بر رویکرد یادگیری ماشین به منظور سنجش خودکار نظرات و کاوش اطلاعات کالاها در بازاریابی دیجیتال	پژوهش های مدیریت راهبردی	سال بیست و ششم، شماره 77، تابستان 99
15	شناسایی و الویت بندی موانع ترخیص کالا از گمرک شهریار استان تهران با استفاده از تحلیل سلسله مراتبی (AHP)	مدیریت بازاریابی	شماره 33 زمستان 95
16	Presentation of model of social liability of companies in banking industry focusing on the variable of brand attachment and its function in the domain of citizenship rights (Grounded theory)	Iran J Med Law	special issue on Human Rights And Citizenships Rights 2020;147-160

#### نقد کتاب

ردیف	عنوان	عنوان مجله	سال چاپ
1	نقد و بررسی کتاب مدیریت بازاریابی و خدمات اثر کریستوفر لاولاک و لارن رایت (نشت چهارم)	مجله کتاب ماه علوم و فنون	اردیبهشت و خرداد 1383
2-	نقد و بررسی کتاب طرح ریزی و ایجاد کسب و کاره تالیف دکتر محمد رضا حمیدی زاده در خانه کتاب برگزار و به صورت زنده از آپارات هم پخش شد	زنده از سایت آپارات پخش شد	22 مهر 99 ساعت 11

#### طرح های پژوهشی

ردیف	عنوان طرح	سال انتشار
1	بررسی رابطه بین جو سازمانی با استرس شغلی و خلاقیت در کارکنان اداره کل بیمه سلامت استان گلستان و ادارات تابعه شهرستانی	بهمن 1391
2	طراحی مدل راهبردی آمیخته بازار یابی صنعت جهانگردی ایران	1379 اسفند
3	تاثیر بازار یابی بر جذب جهانگردان بیشتر از کشورهای جنوب خلیج فارس به ایران	1374 شهریور
4	تعیین نیازها و خواسته های مشتریان آپارتمان های لوکس	1387 اسفند
5	تدوین برنامه استراتژیک گروه ساختمانی امید در تهران	1387

#### پایان نامه

ردیف	عنوان پایان نامه	محل انجام	تاریخ شروع	مدت	سال دفاعیه	مسئولیت
1	بررسی عوامل مؤثر بر پذیرش بانکداری بر خط از ادغام دومدل پذیرش فناوری و تنوری رفتار برنامه ریزی شده با ریسک درک شده و مفید بودن ادراک شده از دیدگاه مشتریان بانک ملت شهرستان گرگان	دانشگاه آزاد اسلامی	خرداد 1393	6 ماه	آذر 1393	راهنما



2	بررسی رابطه بسته بندی با رفتار خرید مصرف کنندگان محصولات لبنی از نظر دانشجویان دانشگاه آزاد اسلامی علی آباد کتول	دانشگاه آزاد اسلامی	بهمن 1392	6 ماه	مرداد 1393	راهنما
3	بررسی عوامل موثر در استقرار موفقیت آمیز سیستم مدیریت ارتباط با مشتریان در پالایشگاه گاز شهید هاشمی نژاد	دانشگاه آزاد اسلامی	دی 1391	17 ماه	خرداد 1393	راهنما
4	راهکارهای ایجاد انگیزه و چگونگی پرداخت پاداش در شرکت ملی گاز ایران با تاکید بر بازاریابی داخلی	دانشگاه آزاد اسلامی واحد قزوین	اسفند 1390	6 ماه	شهریور 91	راهنما
5	شناسایی، ارزیابی و رتبه بندی شاخص های چابکی زنجیره تامین در شرکت گاز استان گلستان	دانشگاه آزاد اسلامی	مرداد 1391	6 ماه	بهمن 1391	راهنما
6	بررسی تاثیر بازار یابی رابطه مند بر روی رفتار تغییر بانک از سوی مشتریان (مطالعه موردی : مشتریان شعب بانک ملی در شهر تهران)	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	شهریور 1394	6 ماه	زمستان 1394	راهنما
7	تاثیر مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)، بازاریابی رابطه مند (RM) با عملکرد کسب و کار شعب بانک انصار شهر تهران	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	بهمن 1393	7 ماه	مهر 1394	راهنما
8	بررسی تاثیر رعایت عدالت در ارائه خدمات بر رضایت مشتری با نقش میانجی اعتماد و ارزش ادراک شده در بانکداری اینترنتی: مورد مطالعه مشتریان بانک سپه در شعب شمال شهر تهران	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	دی 1393	9 ماه	تابستان 1394	راهنما
9	بررسی تاثیر بازاریابی رابطه ای داخلی (IRM) بر روابط مشتری با رویکرد کسب مزیت رقابتی، گام بلندی را در جهت رشد و پیشرفت خدمات بازاریابی در بیمارستان های دولتی شهرستان گنبد کاووس	دانشگاه آزاد اسلامی	دی 1393	9 ماه	تابستان 1394	راهنما
10	بررسی رابطه بین رفتار شهروندی سازمانی و مشتری گرایی پرستاران	دانشگاه آزاد اسلامی	فروردین 1394	6 ماه	مهر 1394	راهنما

					بیمارستان های شهرستان گنبد کاووس	
راهنما	1392	7 ماه	اردیبهشت 1392	دانشگاه آزاد اسلامی	بررسی رابطه بین ویژگی های شخصیتی با رفتار خرید و سواسی و خرید آنی	11
راهنما	شهریور 1393	6 ماه	فروردین 1393	دانشگاه آزاد اسلامی	بررسی رابطه بین عناصر منتخب آمیخته بازاریابی با ارزش ویژه برند شرکت صباح مطالعه موردی مشتریان شهر گرگان	12
راهنما	آذر 1392	6 ماه	خرداد 1392	دانشگاه آزاد اسلامی	بررسی رابطه بین کیفیت خدمات با رضایتمندی اعضاء شرکت های تعاونی صنعتی شهرستان گرگان	13
راهنما	شهریور 1393	7 ماه	بهمن 1393	دانشگاه آزاد اسلامی	بررسی رابطه بین سبک های تصمیم گیری مشتریان و خرید پوشاک	14
راهنما	مرداد 1393	6 ماه	دی 1392	دانشگاه آزاد اسلامی	بررسی نقش ابعاد بازاریابی رابطه مند در رفتار خرید تفننی مشتریان فروشگاه های زنجیره ای اتکا استان گلستان	15
راهنما	اسفند 1392	7 ماه	مرداد 1392	دانشگاه آزاد اسلامی	بررسی رابطه بین کیفیت خدمات ترخیص کالا (صادرات و واردات) با رضایت مشتریان (خدمت گیرندگان) در گمرکات استان گلستان	16
راهنما	مرداد 1392	7 ماه	دی 1392	دانشگاه آزاد اسلامی	شناسایی و رتبه بندی مشکلات و موانع صادرات مرکبات در استان های مازندران و گلستان بر مبنای مدل الماس پورتر	17
راهنما	تابستان 1393	6 ماه	فروردین 1393	دانشگاه آزاد اسلامی	بررسی تاثیر هویت برند بر وفاداری برند در شرکت های تولید گوشتی های تلفن همراه (نوکیا، ال جی و سونی اریکسون) (مطالعه موردی مصرف کنندگان شهر گرگان)	18
راهنما	زمستان 1392	9 ماه	خرداد 1392	دانشگاه آزاد اسلامی	بررسی تاثیر استراتژی های مدیریت ارتباط با مشتری الکترونیکی بر کیفیت ارتباط با مشتری با نقش ویژگی های خدمات مبتنی بر مشتری در شعب بانک مسکن استان گلستان	19

20	بررسی رابطه بین عوامل رفتاری مشتریان و استفاده از خدمات بانکداری اینترنتی در شعب بانک کشاورزی استان سمنان	دانشگاه آزاد اسلامی	بهمن 1391	یک سال	زمستان 1392	راهنما
21	بررسی رابطه بین هوش رقابتی با وفاداری مشتریان با توجه به نقش میانجی گری اثربخشی بازاریابی در بانک صادرات استان گلستان	دانشگاه آزاد اسلامی	فروردین 1394	6 ماه	تابستان 1394	راهنما
22	بررسی رابطه مدیریت ارتباط با مشتری و کیفیت ارتباط با ارزش چرخه عمر مشتری در بانک ها (مطالعه موردی شعب بانک ملی شهر گرگان)	دانشگاه آزاد اسلامی	فروردین 1392	9 ماه	پاییز 1392	راهنما
23	بررسی تاثیر بازاریابی رابطه مند داخلی بر روابط برتر با مشتریان به عنوان ابزار مزیت رقابتی در بانک ملی ایران، استان گلستان	دانشگاه آزاد اسلامی	اسفند 1392	یک سال	زمستان 1393	راهنما
24	بررسی رابطه بازاریابی با عملکرد های مالی، اقتصادی و بیمه ای و نقش عوامل میانجی رابطه مداری، کیفیت خدمات دهی و وفاداری مشتریان (مطالعه موردی: بیمه کارآفرین)	دانشگاه آزاد اسلامی	فروردین 1393	6 ماه	تابستان 1393	راهنما
25	بررسی رابطه بین ابعاد تفکر سیستمی با هوش تجاری و هوش رقابتی مدیران شرکت های صنعتی علی آباد کتول	دانشگاه آزاد اسلامی	خرداد 1394	8 ماه	زمستان 1394	راهنما
26	تأثیر مسئولیت اجتماعی بر ارزش ادراک شده مصرف کنندگان شرکت دلند الکترونیک با تاکید بر نقش میانجی رضایتمندی مصرف کننده در استان گلستان	دانشگاه آزاد اسلامی	خرداد 1394	9 ماه	زمستان 1393	راهنما
27	بررسی ارتباط سبک های تصمیم گیری مصرف کنندگان با خرید نوشیدنی های گازدار (مطالعه موردی: فروشگاه های زنجیره ای رفاه استان گیلان)	دانشگاه آزاد اسلامی	پاییز 1391	یک سال	پاییز 1392	راهنما
28	بررسی رابطه بین اعتماد و پذیرش بانکداری الکترونیک از سوی	دانشگاه آزاد اسلامی	اسفند 1392	6 ماه	تابستان 1393	راهنما

					مشتریان شعب بانک سپه استان گلستان	
راهنما	پاییز 1395	6 ماه	فروردین 1395	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	بررسی تاثیر جهت گیری بازاریابی رابطه مند بر ارزش ویژه برند (مطالعه موردی: شعب ممتاز بانک سپه شهر تهران)	29
راهنما	پاییز 1395	6 ماه	فروردین 1395	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	شناسایی و اولویت بندی عوامل کلیدی موثر بر تدوین «SWOT» در موسسه بهبود کیفیت کیمیا	30
راهنما	بهار 1392	6 ماه	دی 1391	دانشگاه آزاد اسلامی	بررسی رابطه بین بسته بندی و تصویر ذهنی برند در مشتریان شرکت فرآورده های لبنی کاله شهر گرگان	31
راهنما	زمستان 1393	یک سال	اسفند 1392	دانشگاه آزاد اسلامی	بررسی تأثیر نوآوری و کیفیت خدمات درک شده در ایجاد ارزش برای مشتریان از دیدگاه کارکنان شعب بانک صادرات شرق استان گلستان	32
راهنما	بهار 1395	6 ماه	پاییز 1394	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	بررسی تأثیر بازاریابی رابطه مند بر وفاداری مشتریان به برند شرکت سهامی عام "بیمه ما"	33
راهنما	مرداد 1393	6 ماه	بهمن 1392	دانشگاه آزاد اسلامی	بررسی رابطه بسته بندی با رفتار خرید مصرف کنندگان محصولات لبنی از نظر دانشجویان دانشگاه آزاد اسلامی علی آباد کتول	34
راهنما	تابستان 1393	6 ماه	اسفند 1392	دانشگاه آزاد اسلامی	بررسی رابطه بین ویژگی های شخصیتی مصرف کننده، شخصیت برند و وفاداری به برند (مطالعه موردی: مشتریان بخش تلفن همراه شرکت ارتباطات سیار (همراه اول) در استان گلستان)	35
راهنما	تابستان 1394	یک سال	شهریور 1392	دانشگاه آزاد اسلامی	بررسی رابطه بین تبلیغات تلویزیونی و تصمیم بر سپرده گذاری در حساب های پس انداز قرض الحسنه (مطالعه موردی: بانک تجارت استان گلستان)	36
راهنما	تابستان 1393	8 ماه	دی 1392	دانشگاه آزاد اسلامی	بررسی تأثیر تبلیغات شفاهی الکترونیکی بر تصویر نام تجاری و قصد خرید مصرف کننده (مطالعه	37

					موردی: خریداران نهایی گوشی تلفن همراه شرکت سامسونگ در دانشگاه آزاد اسلامی واحد علی آباد کتول)
راهنما	شهریور 1395	6 ماه	اسفند 1394	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	38 بررسی تاثیر عوامل بازاریابی داخلی بر کیفیت ارائه خدمات (مورد مطالعه: مشتریان بانک انصار استان تهران)
راهنما	تابستان 1394	یک سال	تیر 1393	دانشگاه آزاد اسلامی	39 بررسی رابطه بین رفتار فروش با وفاداری به برند (مطالعه موردی: خریداران و فروشندگان یخچال فریزهای ال جی در گرگان
راهنما	بهمن 1395	7 ماه	تیر 1395	دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم و تحقیقات	40 بررسی تاثیر مشارکت مشتری و رفتار شهروندی بر عدم خرید محصول توسط مشتری (مورد مطالعه: فروشگاه آرایشی بهداشتی هایلند)
راهنما	بهمن 1395	9 ماه	اردیبهشت 1395	دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم و تحقیقات	41 بررسی تاثیر تاکتیک های پیوندهای رابطه ای بر سرمایه گذاری رابطه ای ادراک شده با نقش میانجی مشارکت مشتری (مورد مطالعه: مشتریان سرویس های دنیای مخابرات ایران)
راهنما	شهریور 1395	6 ماه	اسفند 1394	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	42 بررسی عوامل موثر بر رضایت شبکه فروش با نقش میانجی ارزش ادراک شده (مورد مطالعه: شرکت ارتباطات مبین نت)
راهنما	شهریور 1394	یک سال	شهریور 1393	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	43 بررسی تاثیر بازار پردازی (فرنچایزینگ) بر تصمیم خرید مشتریان در فروشگاه های اصلی زنجیره ای اتکا تهران
راهنما	بهمن 1394	8 ماه	خرداد 1394	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	44 بررسی تاثیر تصویر ذهنی برند و روابط عمومی ادراک شده بر وفاداری مشتریان شعب ممتاز بانک ایران زمین شهر تهران
راهنما	زمستان 1394	9 ماه	خرداد 1394	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	45 بررسی تاثیر رفتار فروش اخلاقی بر وفاداری مشتریان با نقش میانجی اعتماد و تعهد (مطالعه موردی: مشتریان شعب بانک انصار در تهران)

46	بررسی تاثیر بازاریابی داخلی بر کیفیت خدمات داخلی با نقش میانجی انگیزش، امنیت شغلی، حفظ کارکنان (مورد مطالعه: کارکنان دانشگاه آزاد واحد تهران جنوب)	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	شهریور 1394	یک سال	شهریور 1395	راهنما
47	بررسی عوامل موثر بر میزان مصرف محصولات سبز (مورد مطالعه: مصرف کنندگان محصولات سبز مرکز گوگرد)	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	آذر 1394	9 ماه	تابستان 1395	راهنما
48	بررسی وضعیت اعتمادسازی در صنعت بیمه و عوامل موثر بر ارتقای آن	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	اسفند 1394	6 ماه	شهریور 1395	راهنما
49	بررسی تاثیر عناصر برند بر نگرش و رفتار مصرف کنندگان نسبت به برند تعمیم یافته (مطالعه موردی: صنایع غذایی یک و یک)	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	اسفند 1394	7 ماه	پاییز 1395	راهنما
50	بررسی تاثیر تعهد و درگیری مدیران ارشد بر عملکرد مالی با نقش میانجی کیفیت رابطه (مورد مطالعه: شرکت شاتل)	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	اردیبهشت 1394	9 ماه	بهمن 1394	راهنما
51	بررسی تاثیر مولفه های بازاریابی پایدار بر گردشگری پایدار با نقش میانجی رضایت، اعتماد و وفاداری گردشگران تجاری خارجی (مورد مطالعه: هتل های زنجیره ای پارسیان تهران)	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	بهمن 1393	یک سال	زمستان 94	راهنما
52	بررسی تاثیر حمایت اجتماعی و نماد اعتماد الکترونیک بر رفتار خرید کاربر با نقش میانجی ناطمینانی محصول و ناطمینانی فروشنده در دیجی کالا	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	دی 1394	6 ماه	تابستان 1395	راهنما
53	بررسی تاثیر فعالیت های مرتبط با مدیریت کیفیت بر فرایند خلق دانش در شرکت شهر فرودگاهی امام خمینی (ره)	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	فروردین 1395	6 ماه	پاییز 1395	راهنما

54	بررسی تاثیر بازاریابی رابطه مند بر روی رفتار تغییر بانک از سوی مشتریان (مطالعه موردی: مشتریان شعب بانک ملی در شهر تهران)	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	خرداد 1394	7 ماه	بهمن 1394	راهنما
55	بررسی تاثیر کیفیت خدمات، راحتی، منصفانه بودن قیمت خدمات بر وفاداری مشتری با نقش میانجی رضایت مشتری (مطالعه موردی: مشتریان شعب بانک ایران زمین در شهر تهران)	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	فروردین 1394	10 ماه	زمستان 1394	راهنما
56	بررسی اثر مشتری محوری و تعهد رفتاری و ارتباطات بر روی توسعه صادرات و بهبود عملکرد صادراتی	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	فروردین 1394	11 ماه	زمستان 1394	راهنما
57	بررسی تاثیر تجربه برند بر وفاداری برند با نقش میانجی رضایت مشتری و اعتماد به برند در صنعت محصولات لبنی در غرب تهران	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	مرداد 1395	6 ماه	بهمن 1395	راهنما
58	بررسی تاثیر اهرم های استراتژی جهانی بر عملکرد شرکت های تبلیغاتی بین المللی داخلی	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	بهمن 1394	یک سال	بهمن 1395	راهنما
59	بررسی تاثیر عملکرد و تصویر ذهنی برند صنعتی بر تعهد مشتری با نقش میانجی اعتماد به برند و وفاداری به برند (مورد مطالعه: شرکت کران ابر بسپار)	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	اردیبهشت 1395	9 ماه	بهمن 1395	راهنما
60	بررسی تاثیر بازاریابی رابطه مند بر رضایت و وفاداری مشتریان بانک مهر اقتصاد در استان البرز	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	مهر 1394	11 ماه	شهریور 1395	راهنما
61	شناسایی عوامل اصلی تاثیر گذار بر عملکرد فروش (مطالعه موردی: بیمه کار آفرین)	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	6 ماه	مرداد 1394	بهمن 1394	راهنما
62	تاثیر کیفیت خدمات الکترونیک بر رضایت مشتریان (مورد مطالعه: متقاضیان کارت بهداشت الکترونیک توسط دفاتر پیشخوان دولت در شهرستان پردیس)	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	دی 1394	یک سال	زمستان 1395	راهنما

63	بررسی عوامل موثر بر اثر بخشی تبلیغات بانک رفاه در جذب حساب های قرض الحسنه میان شهروندان تهرانی در شش ماهه دوم سال 1387	دانشگاه صدا و سیما	زمستان 1388	11 ماه	فروردین 90	راهنما
64	بررسی تاثیر عنصر محصول آمیخته بازاریابی بر افزایش فروش شرکت های خودروسازی (شرکت پارس خودرو)	دانشگاه پیام نور	شهریور 1388	10 ماه	تیر 1389	راهنما
65	بررسی تاثیر گذاری رسانه های تبلیغاتی و رتبه بندی آن ها از دید مشتریان بر اساس مدل A.I.D.A در شرکت تولیدی اخوان جم	دانشگاه پیام نور	شهریور 1388	10 ماه	تیر 1389	راهنما

66	بررسی تاثیر مولفه های تعهد برند بر وفاداری مشتریان به برند	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	شهریور 1394	یک سال	شهریور 1395	مشاور
67	بررسی تاثیر مدیریت دانش استراتژیک بر نوآوری و عملکرد شرکت های بیمه	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	مهر 1394	11 ماه	تابستان 1395	مشاور
68	بررسی تاثیر موانع صادراتی بر عملکرد صادرات غیر نفتی شرکت های کوچک و متوسط تهران (مورد مطالعه: گمرک مبدا صادراتی غرب تهران)	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	اسفند 1394	6 ماه	تابستان 1395	مشاور
69	بررسی تاثیر اقدامات و رفتارهای سازمانی در حوزه های نوآوری گرایي، بازار گرایي و رقیب گرایي بر عملکرد مزیت ساز رقابتی در صنعت خدمات (مورد مطالعه بیمه سامان)	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	خرداد 1395	8 ماه	بهمن 1395	مشاور
70	اثر سه گانه احساسات بر روی قصد خرید آینده در کالاهای با درگیری ذهنی بالا بر اساس نقش واسطه ای آگاهی از برند	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	مرداد 1394	6 ماه	بهمن 1394	مشاور
71	بررسی نقش توسعه بیمه بر بورس اوراق بهادار تهران	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	اردیبهشت 1394	9 ماه	بهمن 1394	مشاور



مشاور	خرداد 1395	یک سال	خرداد 1394	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	بررسی اثرات متقابل انگیزه ناسازگاری، تاثیرات اجتماعی و اطمینان در قصد پذیرش بانکداری اینترنتی (مورد مطالعه: مشتریان بانک صادرات)	72
مشاور	بهار 1395	6 ماه	مهر 1394	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	بررسی تاثیر شهرت نیروی فروش و ارزش های تجربی افزوده شده توسط نیروی فروش بر وفاداری مشتری	73
مشاور	بهار 1395	8 ماه	شهریور 1394	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	بررسی تاثیر بازارگرایی بر روی عملکرد محصول جدید با تاکید بر نقش میانجی سرعت نوآوری (مورد مطالعه: شهرک صنعتی شماره 1 زنجان)	74
مشاور	شهریور 1394	یک سال	شهریور 1393	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	بررسی تاثیر تجربه صادراتی بر دانش بازار خارجی با میانجی گری ظرفیت جذب دانش در شرکت های صادراتی وزارت نفت	75
مشاور	تابستان 1395	6 ماه	اسفند 1394	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	بررسی عوامل موثر بر هویت برندسازیو تاثیر آن بر عملکرد برند و رضایت کارکنان بیمه البرز (مورد مطالعه: کارکنان استان تهران)	76
مشاور	پاییز 1395	8 ماه	فروردین 1395	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	بررسی تاثیر بازاریابی داخلی در شرکت های هواپیمایی بر رفتار مشتری ندارانه با توجه به نقش رفتار عاطفی (مطالعه موردی: شرکت هواپیمایی آنا در شهر تهران)	77
مشاور	شهریور 1395	6 ماه	اسفند 1394	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	شناسایی فاکتورهای موثر بر ریسک های بیمه های هوایی در صنعت بیمه ایران	78
مشاور	پاییز 1395	9 ماه	فروردین 1395	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	شناسایی و رتبه بندی عوامل موثر بر به کارگیری خدمات همراه بانک رفاه 0مورد مطالعه: مشتریان استان تهران)	79
مشاور	بهمن 1394	یک سال	بهمن 1393	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	شناسایی و رتبه بندی موانع توسعه صادرات در صنایع کوچک و متوسط (مطالعه موردی: استان همدان)	80

مشاور	بهمن 1394	یک سال	بهمن 1393	سازمان مدیریت صنعتی	ارزیابی ارزش ویژه یک برند لوکس (مورد کاوی : برند رزنتال در ایران)	81
مشاور	مهر 1394	6 ماه	فروردین 1394	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	بررسی نقش ارزش افزوده تجربه عوامل فروش، در رابطه بین منابع نامشهود نیروی فروش و وفاداری مشتریان برند مهرا (مورد مطالعه: مشتریان شرکت پخش محصولات مهرا) (مجله برند و بازاریابی)	82
راهنما	بهمن 82	11 ماه	زمستان 82	دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم و تحقیقات تهران	بررسی نارسایی های بیمه مسئولیت حرفه ای پزشکان در بیمارستان های بنیاد شهید و ارائه راه کارهای مناسب	83
راهنما	شهریور 81	11 ماه	مهر 80	دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم و تحقیقات تهران	بررسی تاثیر مشکلات آمیخته محصول میگو بر صادرات آن از دید بازاریابی و ارائه راه حل های مناسب	84
راهنما	تیر 95	10 ماه	شهریور 94	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	بررسی تاثیر مزیت رقابتی پایدار بر تمایل داوطلبین استخدام با نقش میانجی تصویر ذهنی شرکت و ارزش ویژه برند (مورد مطالعه: شرکت ملی گاز استان تهران)	85
راهنما	بهمن 94	9 ماه	اردیبهشت 94	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	شناسایی عوامل اصلی تاثیر گذار بر عملکرد فروش (مطالعه موردی: بیمه کارآفرین)	86
راهنما	اسفند 90	10 ماه	اردیبهشت 90	دانشگاه آزاد اسلامی واحد علی آباد کتول	بررسی رابطه بین کیفیت خدمات و رضایت مشتریان در بانک توسعه صادرات استان گلستان	87
راهنما	خرداد 82	9 ماه	شهریور 81	دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم و تحقیقات تهران	بررسی انگیزش کارکنان بانک کشاورزی (اداره مرکزی) و ارائه پیشنهادات لازم	88
مشاور	اسفند 90	10 ماه	اردیبهشت 90	دانشگاه آزاد اسلامی واحد علی آباد کتول	بررسی عوامل تاثیر گذار در خریدهای برنامه ریزی نشده در فروشگاه های زنجیره ای شروند و رفاه استان تهران	89
راهنما	بهمن 92	9 ماه	اردیبهشت 92	دانشگاه آزاد اسلامی واحد علی آباد کتول	بررسی رابطه بین دو رویکرد استراتژیک بازار محوری و کارآفرین محوری با نوآوری در محصول در بنگاه های کوچک و متوسط (مطالعه موردی: شهرک های صنعتی استان گلستان)	90
راهنما	شهریور 89	8 ماه	دی 88	دانشگاه آزاد اسلامی واحد علی آباد کتول	بررسی رابطه مدیریت مشارکتی با تدوین برنامه ریزی استراتژیک از دیدگاه کارشناسان در شهرداری گرگان	91
راهنما	مهر 85	8 ماه	بهمن 84	دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم و تحقیقات تهران	ارائه الگو برای طراحی سیستم اطلاعات بازاریابی در کارخانجات شیر پگاه تهران	92
راهنما	بهمن 92	10 ماه	اردیبهشت 92	دانشگاه آزاد اسلامی واحد علی آباد کتول	بررسی رابطه کیفیت خدمات پس از فروش لوازم خانگی در نمایندگی های سامسونگ با رضایتمندی مشتریان در استان گلستان	93
مشاور	شهریور 95	7 ماه	بهمن 94	دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال	بررسی تاثیر مدیریت دانش استراتژیک بر نوآوری و عملکرد شرکت های بیمه	94

داوری ده عنوان پایان نامه در مقطع دکتری در دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم و تحقیقات تهران و استاد راهنمای در دست راهنمایی پنج عنوان پایان نامه در مقطع دکتری در مجموعه دانشگاه آزاد اسلامی و استاد مشاور دو عنوان پایان نامه در مقطع دکتری در دست مشاوره در مجموعه دانشگاه آزاد اسلامی.

استاد راهنمای در دست راهنمایی 7 عنوان پایان نامه در مقطع کارشناسی ارشد و استاد مشاور در دست مشاوره 10 عنوان پایان نامه در مقطع کارشناسی ارشد در واحد علوم و تحقیقات تهران.

استاد راهنمای در دست راهنمایی 14 عنوان پایان نامه و استاد مشاور در حال مشاوره 14 عنوان پایان نامه در مقطع کارشناسی ارشد در مجموعه دانشگاه آزاد اسلامی

تالیفات				
ردیف	عنوان	تالیف/ترجمه	سال نشر	ناشر/محل نشر
1	عصر سوم بازاریابی از محصول محوری به مشتری محوری، به انسان محوری	ترجمه	1391 (چاپ دوم 1394)	رسا- تهران
2	مدیریت بازاریابی جهانی	ترجمه	1393 (چاپ سوم 1395)	دفتر پژوهش های فرهنگی- تهران
3	ده گناه مرگبار مدیریت بازاریابی: علایم و راه حل ها	ترجمه	1385	همای دانش- تهران
4	MBA سه کتاب در یک کتاب فارسی - انگلیسی	ترجمه	1390	دفتر پژوهش های فرهنگی- تهران
5	مدیریت و بازاریابی در عصر آشوب و تلاطم بازارها	ترجمه	1390	رسا- تهران
6	مدیریت بازاریابی برای جذب سرمایه: رویکردی اثربخش برای تامین منابع مالی کارآفرینان و شرکت ها	ترجمه	1390	مهکامه- تهران
7	دایره المعارف بازاریابی از A تا Z: هشتاد مفهوم که هر مدیری باید بداند	ترجمه - چاپ دوم	1385	همای دانش- تهران
8	تبلیغات در رسانه های یکسویه	ترجمه و تالیف	1384	آرننگ- تهران
9	مدیریت فروش	تالیف	1396	انتشارات سمت
10	اصول زیربنایی کسب و کار، فروش و رهبری	ترجمه	1390	دفتر پژوهش های فرهنگی
11	زبان تخصصی مدیریت	تالیف	1394	دانشگاه آزاد اسلامی
12	نقاط مرجع استراتژیک در طراحی استراتژی بازاریابی	تالیف	1395	انتشارات سخنوران
13	مدیریت تبلیغات	تالیف	1396	انتشارات رسا
14	مدیریت بازاریابی رابطه مند در صنعت بیمه ایران	تالیف	1396	انتشارات رسا
15	بازاریابی سبز	تالیف	1396	انتشارات نوروزی
16	تحلیل دینامیکی موضوعات آمیخته بازاریابی	تالیف	1396	انتشارات سخنوران
17	استراتژی های محصول و فرایند	تالیف	1396	موسسه انتشاراتی آفتاب گیتی
18	عصر چهارم بازاریابی	ترجمه	دی ماه 1397	انتشارات سمت