

## مشخصات فردی



نام خانوادگی: غریب نواز	نام: نادر
وضعیت تاهل: متاهل	تاریخ تولد: ۱۳۵۶
محل تولد: سراب	شماره شناسنامه: ۴۳۷۷
تلفن: ۰۹۱۲۳۶۰۵۲۱۸	
پست الکترونیکی: <a href="mailto:N.Gharibnavaz@yahoo.com">N.Gharibnavaz@yahoo.com</a>	
Website: <a href="http://www.Gharibnavaz.com">www.Gharibnavaz.com</a> Instagram: Nadergharibnavaz	

## سوابق تحصیلی

مقطع	رشته	شروع	اتمام	دانشگاه	رتبه پذیرش
دکتری تخصصی	مدیریت بازرگانی	۸۱	۸۷	شهید بهشتی	رتبه دوم
موضوع پایان نامه دکتری: طراحی و تبیین راهبردهای بازاریابی بر اساس موقعیت رقابتی و جذابیت بازار در صنعت مواد غذایی - استاد راهنما خانم دکتر نسرین جزنی - با درجه عالی					
کارشناسی ارشد	مدیریت بازرگانی	۷۸	۸۱	شهید بهشتی	رتبه ۲۹ کنکور سراسری
موضوع پایان نامه ارشد: طراحی و تبیین آمیخته بازاریابی در دوره رکود اقتصادی در شرکتهای موفق پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران - استاد راهنما آقای دکتر سید محمود حسینی - با درجه عالی					
کارشناسی	مدیریت دولتی	۷۴	۷۸	دانشگاه تهران	رتبه ۳۵۰ کنکور سراسری

## تالیفات (کتاب)

۱- غریب نواز نادر، (۱۳۸۹) قدرت کوه در خود باوری و انگیزش، نشر اشراقیه، چاپ اول، غریب نواز نادر، (۱۳۹۰) قدرت کوه در خود باوری و انگیزش، نشر در دانش بهمن، چاپ دوم، ویرایش دوم
۲- غریب نواز نادر، (۱۳۸۹) نقش ارتباطات انسانی در فروش حرفه ای، نشر نگاه دانش، چاپ اول غریب نواز نادر، (۱۳۹۰) نقش ارتباطات انسانی در فروش حرفه ای، نشر نگاه دانش، چاپ دوم، ویرایش دوم غریب نواز نادر، (۱۳۹۳) نقش ارتباطات انسانی در فروش حرفه ای، نشر نگاه دانش، چاپ سوم، ویرایش دوم
۳- غریب نواز نادر (۱۳۹۴) بازاریابی اثربخش، نشر نگاه دانش، چاپ اول، ویرایش اول ۳- غریب نواز نادر (۱۳۹۵) بازاریابی اثربخش، نشر نگاه دانش، چاپ دوم

## توانمندیهای تدریس

۱	مدیریت سازمان فروش (ساختار سازمانی فروش - حقوق و دستمزد فروشندگان - تقسیم بازارهای فروش و ...)
۲	اصول بازاریابی
۳	برنامه ریزی بازاریابی (Marketing Plan)
۴	استراتژیهای بازاریابی
۵	استراتژیهای جایگاه یابی ( Positioning )
۶	مهارتها و تکنیک های فروش

## اهم سخنرانی در همایش ها و سمینار ها

ردیف	نام شرکت	عنوان	مکان برگزاری
۱	صنایع غذایی عقاب	خصیصه های شخصیتی فروشندگان	تهران
۲	دومین سمینار پخش جنوب کشور	فرایند فروش	شیراز
۳	شرکت نیلپر (از سال ۹۱ تا به حال)	خصیصه های شخصیتی فروشندگان و ..	تهران

کتابخانه ملی	روشهای جمع آوری اطلاعات رقبا	سومین کنفرانس تحقیقات بازاریابی	۴
تهران	چالش های اداره امور نمایندگان	کنفرانس بین المللی مدیریت	۵
تبریز	انگیزش روسای شعب	پست بانک ایران	۶
تهران	بازاریابی بانکی	بانک تجارت	۷
سرپرستی البرز	بازاریابی خدمات	بانک تجارت	۸
مشهد	تکنیکهای فروش	رامک	۹
شیراز	روشهای بازاریابی	رامک	۱۰
تهران	روان شناسی فروش	بیمه ایران	۱۱
کیش	زبان بدن	رامک	۱۲
تهران	نقش ارتباطات در فروش	شرکت هاکوپیان	۱۳
تهران	روان شناسی فروش	مجموعه شرکتهای همکاران سیستم	۱۴

#### اهم سوابق شغلی غیر دانشگاهی

سال	شرکت	عنوان
سال ۸۸ تا ۹۰	واحد صنعتی پوشاک هاکوپیان	مشاور فروش و بازاریابی
سال ۹۵ و ۹۶	شرکت درخشان ماکارون پارس (پارسیلا)	عضو هیات مدیره و مشاور فروش
سال ۹۵	شرکت استاندارد ماشین	مشاور فروش
از سال ۹۳ تا ۹۶	شرکت بازرگانی اسپیتامن	مشاور فروش
از سال ۱۳۹۷	شرکت سیزال	مشاور فروش
از سال ۸۵	شرکت لبنیاتی رامک	مشاور فروش
از سال ۸۸	شرکت سیمان دشتستان و داراب	مشاور بازاریابی و فروش

از سال ۹۲	شرکت ایران فریمکو	مشاور بازاریابی و فروش
سال ۸۸ تا ۹۰	شرکت فکور مغناطیس اسپادانا	مشاور بازاریابی و فروش
از سال ۸۶ تا ۹۲	شرکت رویا طرح داخلی <a href="http://www.royaco.com">www.royaco.com</a>	مشاور بازاریابی و فروش
سالهای ۸۷ تا ۹۱	شرکت دره صنعت	مشاور بازاریابی و فروش
۸۵	بازرگانی بین المللی آریا	مشاور بازاریابی
۸۶	شرکت اطلاعات فردا	مشاور قیمت گذاری
از سال ۹۱	شرکت دیکا آسیا	مشاور و مدرس
از سال ۹۴	شرکت اسپیتامن	مشاور و مدرس
از سال ۸۴	شرکت دقیق صنعت <a href="http://www.daghighsanat.com">www.daghighsanat.com</a>	مشاور بازاریابی و فروش
از سال ۱۳۹۷	صنایع توری کاشان	مشاور فروش
از سال ۱۳۹۴-۱۳۹۶	شرکت برسام	مشاور فروش

## اهم سوابق آموزشی حرفه ای

برگزاری بیش از ۲۰۰ کارگاه آموزشی برای شرکتها و سازمان های مختلف از سال ۸۴ تا اکنون که اهم برخی از آنها به شرح زیر است.

ردیف	نام دوره	محل برگزاری	سال
۱	مدرس دوره MBA و DBA	دانشگاه تهران	۱۳۹۴
۲	مدرس دوره های MBA دانشگاه شهید بهشتی	دانشگاه شهید بهشتی	۹۶-۹۲
۳	مدرس دوره های MBA و DBA	موسسه آموزش عالی بهار	۱۳۹۴
۴	مدرس دوره های MBA و DBA	TBS	سال ۹۲
۵	مدرس دوره های MBA و DBA	دانشگاه تهران	سال ۹۶
۶	روشهای فروش حضوری	پارک علم و فناوری یزد	۸۵-۹۶
۷	اندازه گیری رضایت مشتریان	فولاد آلیاژی اصفهان	۸۴
۸	تدوین استراتژیهای بازاریابی	سازمان تربیت بدنی	۸۴
۹	اصول و فنون تعامل با کارکنان	بندر امام خمینی	۸۵
۱۰	اصول بازاریابی(رشته EMBA)	مجتمع فنی تهران	۸۶
۱۱	استراتژیهای قیمت گذاری کالاها و خدمات	مجتمع فنی تهران	۸۵
۱۲	برقراری ارتباط دو جانبه	تمامی مراکز استانی صدا و سیما	۸۵
۱۳	بازاریابی و فروش	مجتمع فنی تهران	۸۶-۸۳
۱۴	توزیع مویرگی	شرکت رامک (شیراز)	۸۴
۱۵	بازاریابی و فروش	رویا طرح داخلی (تهران)	۸۶
۱۶	بازاریابی استراتژیک	پتروشیمی ایران	۸۷

۱۷	روشهای اصولی سنجش رضایت مشتریان	شرکت سیمان خوزستان	پاییز ۸۷
۱۸	مهندسی فروش	مرکز آموزش سایپا	۸۶
	بازاریابی خدمات بانکی (روسای شعب)	بانکهای مسکن و تجارت	۸۴ تا ۹۰
۱۹	تبلیغات و میزان اثربخشی آن	مجتمع فنی تهران	۸۵
۲۰	دوره بازاریابی ویژه دانشجویان MBA دو ساله	سازمان مدیریت صنعتی تهران	سال ۹۲

#### عضویت در کمیته ها

ردیف	کمیته	نام سازمان یا موسسه
۱	پژوهشی	دومین و سومین کنفرانس بین المللی بازاریابی - گروه صنعتی آریانا
۲	آکادمیک	موسسه تحقیقاتی و آموزشی آتن (یونان) <b>Athens Institute for Education and "Research"</b> <a href="http://www.atiner.gr/docs/Academic-Members.htm">www.atiner.gr/docs/Academic-Members.htm</a>
۳	مجله علمی - پژوهشی چشم انداز مدیریت	ارزیاب مقالات علمی - دانشگاه شهید بهشتی
۴	کارشناس برنامه های رادیویی و تلویزیونی	رادیو ایران، رادیو دانش، رادیو اقتصاد، رادیو البرز، صدا و سیما البرز
۵	کنفرانس مدیریت - کمیته پژوهشی	دانشگاه صنعتی شریف
۶	کارشناس برنامه های تلویزیونی	سیما البرز

تالیفات (مقاله)

ردیف	شرح
۱	غریب نواز نادر و زمردیان غلامرضا (۱۳۹۰)، شناسایی و تعیین عوامل کلیدی موفقیت به روش مدل سنجش رضایت کانو در دانشگاه آزاد اسلامی واحد شهر قدس، مطالعات کمی مدیریت، سال دوم، شماره دوم، <u>مجله علمی - پژوهشی</u>
۲	محمد علی بابایی و نادر غریب نواز (۱۳۹۰) - طراحی و تبیین اهداف بازاریابی در شرکتهای تولید کننده مواد پروتئنی - نشریه چشم انداز مدیریت بازرگانی ( <u>علمی-پژوهشی</u> ) شماره ۵- محل انتشار دانشگاه شهید بهشتی (وزارت علوم)
۳	نسرین جزنی، نادر غریب نواز (۱۳۸۸) طراحی و تبیین راهبرد های بازاریابی بر اساس جذابیت بازار و موقعیت رقابتی در صنعت مواد غذایی، نشریه چشم انداز مدیریت (علمی- پژوهشی)، سال هشتم، شماره ۳۱ (وزارت علوم)
۴	حسینی سید محمود و نادر غریب نواز (۱۳۸۹) - ارتباط سامانه پاداش با کنترل راهبردی، مطالعه موردی در یک شرکت خودرو سازی - نشریه کمال مدیریت ( <u>علمی-پژوهشی</u> ) - محل انتشار دانشگاه شهید بهشتی (دارای پذیرش برای چاپ) (وزارت علوم)
۵	غریب نواز نادر و بابایی محمد علی (۱۳۸۷) - تحلیل استراتژی بازاریابی رقابتی از دیدگاه بازاریابی و رقابت - نشریه مهندسی خودرو و صنایع وابسته - ( <u>علمی-ترویجی</u> ) - محل انتشار خودرو سازی سایپا - شماره ۴، بهمن و اسفند ۱۳۸۷
۶	غریب نواز نادر (۱۳۸۴) - معیارهای تقسیم بندی کسب و کارهای خدماتی - ماهنامه تخصصی بازاریابی - (ماهنامه علمی - آموزشی) شماره چهل و نهم

۷	غریب نواز نادر(۱۳۸۶) فرایند تبلیغات و خطاهای احتمالی آن(۱) - نشریه گسترش صنعت - (هفته نامه اقتصادی، فرهنگی و اجتماعی) سال چهارم- شماره ۱۹۶- ۱۶ تیر ماه ۱۳۸۶
۸	غریب نواز نادر(۱۳۸۶) فرایند تبلیغات و خطاهای احتمالی آن(۲)- نشریه گسترش صنعت - (هفته نامه اقتصادی، فرهنگی و اجتماعی) سال چهارم- شماره ۱۹۷- ۲۳ تیر ماه ۱۳۸۶
۹	غریب نواز نادر و آقابابایی لیلا(۱۳۸۶) دوازده اشتباه برجسته در جلسات مذاکره فروش- نشریه گسترش صنعت- (هفته نامه اقتصادی، فرهنگی و اجتماعی) سال چهارم- شماره ۲۲۲- ۱۵ دی ماه ۱۳۸۶

#### تالیف(مقاله لاتین در سال ۲۰۱۱ میلادی)

۱- Gholamreza Zomorodian, Ali Rostami and Nader Gharibnavaz, (2011) *A social capital perspective of knowledge management, A philosophical and scientific outlook*, African Journal of Business Management . 5 2011. ISI Listed Journal.

#### تالیفات(مقاله لاتین در سال ۲۰۱۲ میلادی)

(مقالات زیر از آدرسهای نوشته شده به طور آنلاین قابل دانلود هستند.)

۱- Strategy in Nonmetallic Mineral Industry at the Business, *International Journal of Human and Social Science*, 6 2012. ISI Listed Journal.  
<https://www.waset.org/journals/waset/v 62>



۲- Nader Gharibnavaz, Hossein Yazdi,(2012) A Model of Market Segmentation For The Customers of Mellat Bank in Iran, *International Journal of Human and Social Science* 6 2012. ISI Listed Journal.

<https://www.waset.org/journals/waset/v 69>

۳- Karimi,(2012), Strategic Positioning Mapping of Indoors Products, Compared to Strong Brands, *International Journal of Human and Social Science* 6 2012. ISI Listed Journal.

<https://www.waset.org/journals/waset/v 69>

۴- Relationship between marketing Strategy and Market Segmentation in Cement Industry, *International Journal of Human and Social Science* 6 2012. ISI Listed Journal.

<https://www.waset.org/journals/waset/v 69>

۵- Nader Gharibnavaz, Mohamad Mosadeghi, Naser Gharibnavaz, (2012), Prioritizing Influential Factors on The Promotion of Virtual Training Services, *International Journal of Human and Social Science* 6 2012. ISI Listed Journal.

<https://www.waset.org/journals/waset/v 70>

سخنرانی در کنفرانس های خارجی

۱- ۸<sup>th</sup> international Marketing Conference, ATINER Conference, July ۲۰۱۳.

Athens, **Oral Presentation**

۲- International Accounting and Business Conference, University of Mara, Malaysia ۲۰۱۱ , **Oral Presentation**

۸- International Conference on Corporate Strategies and Governance,

ICCSG ۲۱۱۲, Singapore, ۱۲ September ۲۱۱۲, **Oral Presentation.**

۱- International Conference on Marketing and Management Sciences,

ICMMS ۲۱۱۲, Kuala Lumpur, February ۲۱۱۲, **Oral Presentation.**

### طرح‌های پژوهشی

۱- بررسی رابطه بین راهبردهای بازاریابی (تهاجمی، تدافعی و کاهشی) با تقسیم بندی استراتژیک

بازار در صنعت سیمان.

(مطالعه موردی یک شرکت سیمانی)

(واحد پژوهشی دانشگاه آزاد اسلامی شهر قدس)

۲- شناسایی و تعیین عوامل کلیدی موفقیت (CSF) به روش مدل سنجش رضایت کانو در دانشگاه

آزاد اسلامی واحد شهر قدس

(منطقه ۸ دانشگاه آزاد اسلامی)

۳- دسته بندی و طبقه بندی مشترکین واحد صنعتی یک شرکت پوشاک بر اساس روش **RFM**

(مطالعه موردی در یک شرکت پوشاک)

(واحد پژوهشی دانشگاه آزاد اسلامی شهر قدس)

۴- الویت بندی عوامل موثر بر ارتقای کیفیت خدمات آموزش مجازی

(واحد پژوهشی دانشگاه آزاد اسلامی شهر قدس)

۵- شناسایی و الویت بندی بازارهای هدف صادراتی محصولات باغی

واحد پژوهشی دانشگاه آزاد اسلامی واحد شهر قدس (در دست اجراء)

۶- بررسی ناسازگاری رفتاری کارکنان دانشگاه آزاد اسلامی در صورت تغییر ساختار سازمانی

واحد پژوهشی دانشگاه آزاد اسلامی واحد شهر قدس (در دست اجراء)