

نام و نام خانوادگی: محسن عامری

تاریخ تولد: 1360

محل تولد: تهران

تحصیلات:

- دانشجوی کارشناسی ارشد EMBA، دانشگاه علم و صنعت
- کارشناسی مهندسی صنایع، دانشگاه آزاد اسلامی

سوابق شغلی:

- مدیر بازرگانی، سرممیز و مدرس سیستم های مدیریتی، موسسه صدور گواهینامه IMQ ایتالیا، از مرداد 84 تاکنون
- مسئول تضمین کیفیت، شرکت تولیدی صنعتی آئینه رهیاب، از 82 تا 84
- کارشناس تضمین کیفیت، شرکت تولیدی صنعتی ایران پیچکار، از 81 تا 82
- کارشناس بازاریابی، شرکت تبلیغاتی پیوند، از 78 تا 80

آموزش های طی شده:

- آموزش مدرسان، آکادمی IMQ، سال 87
- ممیزی داخلی سیستم مدیریت آزمایشگاه ها ISO 17025:2005، آکادمی IMQ، سال 86
- بازاریابی و مدیریت بازار، اتاق بازرگانی استان تهران، سال 85
- مدیریت ارتباط با مشتری CRM، اتاق بازرگانی استان تهران، سال 85
- سیستم مدیریت امنیت اطلاعات (ISMS) ISO 27001، آکادمی IMQ، سال 85
- سمینار آشنایی با مدل قابلیت بلوغ CMMI، آکادمی IMQ، سال 85
- آشنایی با مدل سرآمدی CMMI، آکادمی IMQ، سال 85
- مدیریت تکنولوژی اطلاعات، آکادمی IMQ، سال 85
- روانشناسی برخورد با مشتری، آکادمی IMQ، سال 84
- برنامه ریزی استراتژیک، آکادمی IMQ، سال 84
- کار گروهی، شرکت خدمات علمی صنعتی تهران، سال 84
- ممیزی داخلی ISO/TS 16949:2002، شرکت خدمات علمی صنعتی تهران، سال 84
- SQFE، ساپکو، سال 83
- MSA، ساپکو، سال 83
- SPC، شرکت مشاورین کیفیت ساز، سال 82
- آشنایی با الزامات ISO/TS 16949:2002، شرکت مشاورین کیفیت ساز، سال 82
- 5S، ساپکو، سال 82
- COQ، ساپکو، سال 82
- FMEA، سازمان آموزش فنی و حرفه ای کشور، سال 81
- ممیزی داخلی ISO 9001:2000، سازمان آموزش فنی و حرفه ای کشور، سال 81

- مستندسازی ISO 9001:2000، سازمان آموزش فنی و حرفه ای کشور، سال 81
- آشنایی با الزامات ISO 9001:2000، سازمان آموزش فنی و حرفه ای کشور، سال 81
- دوره آموزشی MS-Project، دانشگاه آزاد واحد تهران جنوب، سال 79
- دوره آموزشی ICDL، دانشگاه آزاد واحد تهران جنوب، سال 79

سوابق تدریس:

- روانشناسی و مدیریت رفتار با مشتری – خرداد 89
- روانشناسی و مدیریت رفتار با مشتری، سازه گستر سایپا، آکادمی IMQ، آذر 88
- بازاریابی مشتری مدار، آکادمی IMQ، تیر 88
- مدیریت رفتار با مشتری CRM، اراک پارند، آکادمی IMQ، اردیبهشت 88
- مدیریت رضایت مشتری CSM، اراک پارند؛ آکادمی IMQ، اردیبهشت 88
- مدیریت رفتار با مشتری CRM، آکادمی IMQ، بهمن 87
- روانشناسی و مدیریت رفتار با مشتری، شرکت کار و اندیشه، آکادمی IMQ، بهمن 87
- مدیریت شکایات مشتری ISO 10002، هوا و فضا، آکادمی IMQ، دی 87
- مدیریت رفتار با مشتری CRM، سازه گستر سایپا، آکادمی IMQ، آبان 87
- روانشناسی برخورد با مشتری، آکادمی IMQ، آبان 87
- دو دوره روانشناسی برخورد با مشتری، آکادمی IMQ، اردیبهشت 87
- مدیریت شکایات مشتری ISO 10002، بهمن دیزل، آکادمی IMQ، اردیبهشت 87
- مهارت های مذاکره تلفنی، آکادمی IMQ، اردیبهشت 87
- روانشناسی برخورد با مشتری، بهمن دیزل، آکادمی IMQ، فروردین 87
- مهارت های مذاکره تلفنی، DHL، آکادمی IMQ، آذر 86
- شکایات مشتریان ISO 10018، DHL، آکادمی IMQ، آذر 86
- روانشناسی برخورد با مشتری، DHL، آکادمی IMQ، آذر 86
- مدیریت دانش، آکادمی IMQ، آذر 86
- روانشناسی برخورد با مشتری، سازه گستر سایپا، آکادمی IMQ، آبان 86
- مدیریت دانش، سازه گستر سایپا، آکادمی IMQ، مرداد 86
- روانشناسی برخورد با مشتری، آکادمی IMQ، مرداد 86
- مدیریت دانش، آکادمی IMQ، دی 85
- مدیریت دانش، برق منطقه ای مازندران، آکادمی IMQ، تیر 85
- مدیریت دانش، آکادمی IMQ، نیر 85

مقالات:

- بازاریابی دانش محور بر پایه داده کاوی، مجله علمی پژوهشی سامانه، ش 11، پنجمین کنفرانس بین المللی مهندسی صنایع، تیر 86
- ارائه مدلی جهت افزایش رضایتمندی مشتری با رویکرد هوش تجاری و شش سیگما در سازمان ها، پنجمین کنفرانس بین المللی مدیریت، آذر 86
- کاربرد شش سیگمای هوشمند در افزایش رضایتمندی مشتریان، دومین کنفرانس بین المللی

بازاریابی، بهمن 86