

مشخصات فردی و کانال های ارتباطی			
نام و نام خانوادگی	مجتبی مالکی	صادره از	تهران – ایران
متولد	۱۳۵۵	شماره تماس و ایمیل	۰۹۱۲۲۰۱۹۳۶۰ Maleki.DBA@Gmail.com Dr.Maleki@iaups.ac.ir
Instagram: drm.maleki	Researchegate: https://www.researchgate.net /profile/Mojtaba_Maleki7	Linkedin: https://www.linkedin.com //in/mojtaba-maleki-000a04103	Google Schollar: https://scholar.google.com/citations?hl=en&user=sgb1YLoAAAAJ h-index۵
			Telegram: drm_maleki

سوابق تحصیلی

مقطع تحصیلی	رشته	گرایش/دانشگاه	سال اتمام
کارشناسی	مدیریت بازرگانی	مدیریت بازرگانی	۱۳۸٤
کارشناس ارشد	مدیریت اجرایی EMBA	مدیریت استراتژیک – دانشگاه آزاد اسلامی معدل ۱۷/۵۸	۱۳۸۸
دکترا	مدیریت بازرگانی	مدیریت بازاریابی – دانشگاه آزاد اسلامی معدل ۱۷/۷۵	۱۳۹۲

موضوع پایان نامه ارشد، رساله دکتری و معدل

مقطع تحصیلی	موضوع پایان نامه/رساله	زمان ارائه	نمره
کارشناسی ارشد	بررسی رابطه اثربخشی و ساختار سازمانی	شهریور ۱۳۸۸	۱۹
دکترا	بررسی تأثیر تجربه برند بر وفاداری مشتریان در صنعت بانکداری ایران **مطالعه موردی** {بانک های دولتی (ملی)، دولتیِ خصوصی شده (ملت) و خصوصی (اقتصاد نوین)}	آبان ۱۳۹۲	۱۹/۵۰

میزان آشنایی با زبان انگلیسی

دانشجوی کانون زبان ایران	از سال های ۱۳۸۲ تا ۱۳۸۵
اخذ مدرک آزمون تافل **EPT** مرکز آزمون دانشگاه آزاد اسلامی	سال ۱۳۹۰

ردیف	سوابق ترجمه و تألیف کتاب	سال
۱	تهیه کتاب گزارش تحلیلی عملکرد سه ساله وزارت رفاه و تأمین اجتماعی	۱۳۸۶
۲	تألیف کتاب مدیریت زمان	۱۳۹۳
۳	تألیف کتاب حقوق و قوانین تجاری و بازرگانی – – به چاپ دوم رسیده	۱۳۹۳
٤	تألیف کتاب حقوق تجارت	۱۳۹۶
۵	تألیف کتاب اخلاق حرفه ای در صنعت بانکداری ایران – به چاپ سی و چهارم رسیده توسط بانک ملی	۱۳۹۷
۶	تألیف کتاب تنظیم قراردادهای تجاری و قوانین تجارت بین الملل – به چاپ دوم رسیده	۱۳۹۷
۷	تألیف کتاب مدیریت کسب و کارهای کوچک	۱۳۹۷
۸	تألیف کتاب برترین ابزارها و شیوه های مدیریتی دنیا ۲۰۱۹-۲۰۱۸ – به چاپ چهارم رسیده انتخاب شده به عنوان کتاب سال مدیریت در سال ۱۳۹۸ در سیزدهمین کنفرانس بین المللی مدیریت استراتژیک	۱۳۹۷

۹	ترجمه کتاب صراحت بیان برای مدیران نوشته Scott, Kim Malone	۱۳۹۷
۱۰	تألیف کتاب اصول مذاکره مؤفق از مفهوم تا کاربرد	۱۳۹۸
۱۱	تألیف کتاب تجارت در آیینه قانون – به چاپ دوم رسیده	۱۳۹۸
۱۲	تألیف کتاب اصول حاکم بر شرکت های تجاری	۱۳۹۸
۱۳	ترجمه کتاب بازاریابی رسانه های اجتماعی (۲۰۱۹)	۱۳۹۸
۱٤	ترجمه کتاب بازاریابی رابطه مند نوشته Robert w.Palmatier	۱۳۹۸
۱۵	ترجمه کتاب بازاریابی مد نوشته Caroline Le Bon	۱۳۹۹
۱۶	ترجمه کتاب شورش بازاریابی نوشته مارک شفر – انسانی ترین شرکت ها برنده اند – به چاپ دوم رسیده (۲۰۲۰)	۱۳۹۹
۱۷	تألیف کتاب تحقیقات بازاریابی در صنعت کاشی و سرامیک ایران	۱۳۹۹
۱۸	ترجمه کتاب زنجیره بلوکی، فناوری مالی و تأمین مالی اسلامی؛ ساخت آینده در اقتصاد دیجیتال اسلامی چاپ اول با حمایت بانک ملی	۱۳۹۹
۱۹	تألیف کتاب تعالی رفتار مدیران	۱۳۹۹
۲۰	ترجمه کتاب برتری فزاینده نوشته مارک شفر (۲۰۲۱) – به چاپ دوم رسیده	۱٤۰۰
۲۱	تألیف کتاب اخلاق و احکام کسب و کار	۱٤۰۰
۲۲	ترجمه کتاب انگیزه؛ یک داستان رهبری: چرا بسیاری از رهبران مهمترین مسئولیت های خود را نادیده می گیرند؟ نوشته: پاتریک لنسیونی	۱٤۰۰
۲۳	ترجمه کتاب داستان های قبل از خواب برای مدیران؛ نوشته هنری مینتزبرگ	۱٤۰۰
۲٤	ترجمه کتاب مدیریت استراتژیک بازاریابی نوشته الکساندر چرنو	۱٤۰۰
۲۵	ترجمه و تألیف کتاب مدل های کلیدی کسب و کار ویژه مدیران و دانشجویان مدیریت کسب و کار	۱٤۰۰
۲۶	تألیف کتاب تدوین برنامه جامع بازاریابی شرکت رادنور	۱٤۰۰
۲۷	تألیف کتاب اخلاق حرفه ای در صندوق های قرض الحسنه	۱٤۰۰
۲۸	ترجمه کتاب رهبران تأثیرگذار (چرا بسیاری از مردان بی کفایت رئیس می شوند؟) نوشته توماس چامورو پرموزیک	۱٤۰۱
۲۹	تألیف کتاب استراتژی بازاریابی	۱٤۰۱
۳۰	ترجمه کتاب قله بازاریابی (صفر تا استادی در بازاریابی – ۲۰۲۲) Zero to Mastery In Marketing	۱٤۰۱
۳۱	ترجمه کتاب ۷ قانون قدرت (نوشته: جفری وفر استاد رفتار سازمانی دانشگاه استنفورد)	۱٤۰۱
۳۲	ترجمه کتاب فروش حرفه ای (نوشته: بلر سینگر)	۱٤۰۲
۳۳	ترجمه کتاب وابستگی برند مارک شیفر آمریکایی تألیف شده در سال ۲۰۲۳	۱٤۰۲
۳٤	تألیف کتاب برترین ابزارها وشیوه های مدیریتی جهان در سال ۲۰۲۳ و ۲۰۲٤ – در مرحله ویراستاری	۱٤۰۲

سوابق شغلی		
ردیف	سال	مسئولیت/ پست سازمانی
۱	۱۳۷۹ -۱۳۹۰	• کارشناس بیمه کمیته امداد امام خمینی(ره) استان تهران در مناطق ۱۹ و ۱۳ تهران • مسئول کارشناسان بیمه کمیته امداد امام خمینی(ره) استان تهران • رئیس روابط عمومی کمیته امداد امام خمینی(ره) استان تهران • رئیس شورای برنامه ریزی و تحول اداری کمیته امداد امام خمینی(ره) استان تهران • رئیس گروه کارشناسی کمیته امداد امام خمینی(ره) دفتر مرکزی در حوزه مدیریت دفتر سرپرستی • عضو کمیته های تخصصی سازمان مدیریت و برنامه ریزی کل کشور • عضو شوراها و کمیته های تخصصی استانداری تهران و وزارت رفاه و تأمین اجتماعی
۲	۱۳۹۰	• مسئول برنامه ریزی و مطالعات استراتژیک شرکت بیمه ایران خودرو
۳	۱۳۹۰-۱۳۹۲	• مشاور مؤسسه توسعه علم و فناوری شرق، مدرس انستیتو بانکداران خاورمیانه و استاد مدعو دانشگاه
٤	۱۳۹۲-۱۳۹۳	• رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل انستیتو بانکداران خاورمیانه
۵	۱۳۹۳-۱۳۹٤	• مدیر روابط عمومی بانک پارسیان • مدیر مسئول ماهنامه پارسیان و عضو انجمن خبرنگاران • عضو شورای عالی تبلیغات بانک پارسیان • رئیس شورای هماهنگی روابط عمومی های هلدینگ پارسیان • عضو کمیته علمی کنفرانس بین المللی مدیریت، اقتصاد و حسابداری • همکاری با اداره کل آموزش بانک ملت • همکاری با مؤسسه آموزش عالی بانکداری ایران • عضو کمیته علمی کنفرانس ملی ارتباطات بازاریابی و برندینگ دانشگاه تهران • عضو کمیته علمی کنفرانس بین المللی مدیریت، اقتصاد و حسابداری
۶	۱۳۹۵	عضو هیأت علمی گروه MBA دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم دارویی • مشاور بازاریابی شرکت بین المللی الماس گمشده • نائب رئیس شرکت بازرگانی کارا الماس کاسپین • معاون بازاریابی و فروش شرکت رادین پارسا ایرانیان (نماینده انحصاری برند BETEK ترکیه در ایران) • عضو کمیته صنعت اتاق بازرگانی ایران و عراق
۷	۱۳۹۶	• مدیر گروه MBA ، اقتصاد و مدیریت دارو در رشته های: کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی گرایش بازاریابی - کارشناسی ارشد MBA گرایش بازاریابی - کارشناسی ارشد MBA دارو - کارشناسی ارشد مدیریت کسب و کار گرایش بازاریابی- دکتری اقتصاد و مدیریت دارو • مشاور رسانه بانک ملت • دبیر علمی رویداد علمی دانشجویی اینودیا (مسابقه نوآوری و ایده پردازی در دانشکده علوم و فناوری های نوین) • دبیر علمی همایش بین المللی بازاریابی نوین با رویکرد بازاریابی دیجیتال (برگزار شده در مرکز همایش های بین المللی صدا و سیما)

۸	۱۳۹۷	• مدیر گروه MBA، اقتصاد و مدیریت دارو – واحد علوم پزشکی دانشگاه آزاد اسلامی تهران • مشاور رسانه بانک ملت و مشاور عالی شرکت آریا یراق صنعت تولید کننده یراق آلات • مشاور بازاریابی استارت آپ های دکتر سازه و اگزریا (فضای نمایشگاهی دیجیتالی) • عضو هیأت داوران فصلنامه مطالعات مالی و بانکداری اسلامی مؤسسه عالی بانکداری • عضو کمیته علمی چالش های اصلی صنعت و تولید ملی در سازمان مدیریت صنعتی
۹	۱۳۹۸	• مدیر گروه MBA ، اقتصاد و مدیریت دارو • رئیس هیأت مدیره مؤسسه فرهنگی و هنری تغییر نگرش • مشاور رسانه بانک ملت و مشاور برنامه ریزی گروه بازرگانی لطیفی • معاونت بازرگانی و عضو مؤظف هیأت مدیره شرکت کارخانجات کاشی و سرامیک سعدی (سهامی عام) • مشاور عالی شرکت آریا یراق صنعت تولید کننده یراق آلات • عضو هیأت داوران فصلنامه مطالعات مالی و بانکداری اسلامی مؤسسه عالی بانکداری • عضو کمیته علمی چالش های اصلی صنعت و تولید ملی • رئیس کمیته انتخاب و معرفی نشان ملی مدیریت در کنفرانس بین المللی مدیریت استراتژیک ایران • همکار علمی کیمیا کالج در پارک علم و فناوری دانشگاه صنعتی شریف • عضو کمیته علمی چالش های اصلی صنعت و تولید ملی سازمان مدیریت صنعتی
۱۰	۱۳۹۹-۱۴۰۰	• مدیر گروه MBA ، اقتصاد و مدیریت دارو – واحد علوم پزشکی دانشگاه آزاد اسلامی تهران • رئیس هیأت مدیره مؤسسه فرهنگی و هنری تغییر نگرش • نائب رئیس هیأت مدیره و **مدیرعامل** شرکت کارخانجات کاشی و سرامیک سعدی تا خرداد ۱۴۰۰ (کسب رتبه برتر بالاترین رشد در سود عملیاتی در سال مالی ۱۳۹۹ در بین شرکت های شستا و بالاترین رتبه صادراتی در بین شرکت های صدر تأمین) • عضو هیأت داوران فصلنامه مطالعات مالی و بانکداری اسلامی مؤسسه عالی بانکداری • عضو اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران و عضو انجمن کاشی و سرامیک ایران • عضو هیأت داوران نشریه علمی – پژوهشی مدیریت کسب و کارهای بین المللی • مدرس دوره های DBA و POST - DBA دانشگاه تهران و تربیت مدرس • مدرس دوره های POST - DBA دانشگاه صنایع و معادن ایران • عضو شورای عالی کارآفرینی و کمیته اقتصادی دانشگاه علوم پزشکی آزاد اسلامی تهران • عضو شورای آموزش دانشکده علوم و فناوری های نوین • عضو شورای پژوهش دانشکده علوم و فناوری های نوین • مشاور تبلیغات و برندینگ صندوق قرض الحسنه امداد ولایت • مشاور شرکت ژرفا فوم شیمی تولیدکننده محصولات آرایشی – بهداشتی • مشاور گروه تولیدی ساوانا تولیدکننده گوشت مرغ • مشاور راهبردی شرکت رادنور تولیدکننده محصولات روشنایی • مشاور شرکت ایلیا استیل، پرنیان استیل و سینگل تولیدکننده لوازم خانگی در ایران • مدرس دوره های شعب ملی پلاس بانک ملی ایران • همکار گزینش کارکنان بانک ملت (مصاحبه رفتاری جذب بانکداران جدید برای سال ۱۴۰۰)

۱۱	۱۴۰۱	• عضو هیأت علمی دانشگاه علوم پزشکی آزاد اسلامی تهران • رئیس هیأت مدیره مؤسسه فرهنگی و هنری تغییر نگرش • عضو شورای اقتصاد دانش بنیان دانشگاه علوم پزشکی آزاد اسلامی تهران • عضو شورای پژوهش دانشکده علوم و فناوری های نوین • عضو هیأت داوران نشریه علمی – پژوهشی مدیریت کسب و کارهای بین المللی • عضو هیأت داوران فصلنامه مطالعات مالی و بانکداری اسلامی مؤسسه عالی بانکداری • رئیس هیأت مدیره مؤسسه فرهنگی و هنری تغییر نگرش • مدرس دوره های DBA و POST - DBA دانشگاه تهران و تربیت مدرس • مدرس دوره های POST - DBA دانشگاه صنایع و معادن ایران • مشاور تبلیغات و برندینگ شرکت توسعه و نگهداری اماکن ورزشی کشور (باشگاه انقلاب) • مدرس دوره های مدیریت پایه بانک ملی • مدرس دوره های فروش حرفه ای و مشتری مداری بانک ملت • مشاور بازاریابی و فروش گروه صنعتی پاک چوب • مشاور مؤسسه حسابرسی مفاهیم حساب جامع • همکار گزینش بانک ملت (مصاحبه رفتاری جذب بانکداران جدید برای سال ۱۴۰۱) • مشاور بازاریابی و فروش گروه صنعتی ANG
۱۲	۱۴۰۲	• عضو هیأت علمی دانشگاه • عضو هیأت مدیره انجمن مدیریت کسب و کار ایران • رئیس هیأت مدیره مؤسسه فرهنگی و هنری تغییر نگرش • عضو شورای اقتصاد دانش بنیان دانشگاه علوم پزشکی آزاد اسلامی تهران • عضو هیأت داوران نشریه علمی – پژوهشی مدیریت کسب و کارهای بین المللی • عضو هیأت داوران فصلنامه مطالعات مالی و بانکداری اسلامی مؤسسه عالی بانکداری • عضو هیأت داوران نشریه علمی راهبردهای بازرگانی (دو فصلنامه علمی دانشگاه شاهد) • دبیر اجرایی دومین کنفرانس بین المللی اقتصاد و مدیریت کسب و کار با گرایش توسعه دانش بنیان • عضو کمیته اعطای جایزه و عضو شورای عالی راهبردی دومین کنفرانس بین المللی اقتصاد و مدیریت • مدرس دوره های تخصصی بانک ملت • مدرس دوره های تخصصی بانک کشاورزی • مدرس دوره های تخصصی بانک ملی ایران • مدرس دوره های DBA دانشگاه تهران • مدرس دوره های POST - DBA دانشگاه تربیت مدرس • قائم مقام گروه صنعتی ANG • مدیرعامل شرکت آسیانگارگلسار برنده جایزه ملی مدیریت کسب و کار سال ۱۴۰۲ • رئیس شورای راهبردی مرکز نوآوری بین المللی و خانه خلاق اکو

سوابق تدریس در دانشگاه آزاد، سراسری و مؤسسات آموزش عالی			
مقطع /دانشگاه	نام دروس	جامعه هدف	سال
کارشناسی ارشد؛ دانشگاه آزاد گلستان	• مدیریت استراتژیک پیشرفته • بازارشناسی و مسائل بازاریابی	رشته های مدیریت بازرگانی و دولتی	۱۳۹۱-۱۳۹۰
کارشناسی ارشد؛ علوم و تحقیقات ساوه	• سیستم های اطلاعاتی مدیریت MIS • مدیریت طرح های توسعه • مدیریت تکنولوژی • زبان تخصصی	رشته های مدیریت اجرایی، مالی و صنعتی	۱۳۹۲-۱۳۹۱
کارشناسی؛ دانشگاه آزاد و سراسری	• پول، ارز و بانکداری • مدیریت منابع انسانی • مبانی مدیریت اسلامی و الگوهای آن	کارشناسی مدیریت مالی، بازرگانی، بیمه و دولتی	۱۳۹۳-۱۳۹۲
کارشناسی ارشد؛ دانشگاه آزاد تهران مرکزی	• بازارشناسی و مسائل بازاریابی • تحقیقات بازاریابی • مدیریت دانش • فرایند خط مشی گذاری عمومی • مدیریت رفتار سازمانی • تحقیق در عملیات پیشرفته • مدیریت منابع انسانی پیشرفته • مدیریت استراتژیک پیشرفته • مدیریت استراتژیک صنعتی پیشرفته	رشته های مدیریت بازرگانی، اجرایی، صنعتی، دولتی و فناوری اطلاعات	۱۳۹۳-۱۳۹۲
کارشناسی ارشد آزاد تهران غرب	• مدیریت استراتژیک پیشرفته • مدیریت دانش	مدیریت بازرگانی و فناوری اطلاعات	۱۳۹٤-۱۳۹۳
کارشناسی ارشد تهران غرب	• تحلیلی از استراتژی های سازمانی مؤفق و نامؤفق • تحلیل محیط داخلی و بین المللی	مدیریت اجرایی و MBA	۱۳۹۵-۱۳۹٤
کارشناسی ارشد تهران شمال	• تحلیلی از استراتژی های سازمانی مؤفق و نامؤفق • حقوق بازرگانی • مدیریت سازمان های پیچیده با دیدگاه استراتژیک • حقوق بازرگانی بین الملل • مذاکرات بین المللی	مدیریت بازرگانی گرایش بازاریابی بین الملل، مدیریت اجرایی و MBA	۱۳۹۵-۱۳۹٤
دانشگاه علمی - کاربردی	• تبلیغات و کانال های تبلیغاتی	MBA	۱۳۹۵-۱۳۹٤
کارشناسی ارشد آزاد واحد علوم دارویی	• روش های کمّی تصمیم گیری برای مدیران • سیستم های اطلاعاتی مدیریت MIS • حقوق تجارت	مدیریت بازرگانی گرایش بازاریابی و MBA	۱۳۹۶-۱۳۹۵
کارشناسی ارشد آزاد واحد علوم دارویی	• مدیریت استراتژیک پیشرفته • سمینار در مسائل بازاریابی • حقوق تجارت • بازاریابی بین الملل و صادرات • سیستم های اطلاعاتی مدیریت MIS	مدیریت بازرگانی گرایش بازاریابی و MBA	۱۳۹۶-۱۳۹۵

دکتری	• اصول بازاریابی – یزد	DBA دانشگاه تهران	۱۳۹۷-۱۳۹۶
کارشناسی ارشد آزاد واحد علوم پزشکی	• اخلاق و احکام کسب و کار • سمینار در مسائل بازاریابی • مدیریت تبلیغات و برند • رفتار مصرف کننده • استراتژی های بازاریابی • اصول بازاریابی • حقوق تجارت • پایان نامه	مدیریت بازرگانی گرایش بازاریابی و MBA	۱۳۹۷-۱۳۹۶
کارشناسی ارشد آزاد واحد علوم پزشکی	• مدیریت تبلیغات و برند • سمینار در مسائل بازاریابی • مدیریت ارتباطات مشتری و عملکرد بازاریابی • اصول مذاکرات، مکاتبات و قراردادهای تجاری • سیستم های اطلاعات مدیریت • پایان نامه	مدیریت بازرگانی گرایش بازاریابی	۱۳۹۷-۱۳۹۶
کارشناسی ارشد	• تحقیقات بازاریابی • سازمان مدیریت صنعتی	مدیریت اجرایی	۱۳۹۶
کارشناسی ارشد	• روش تحقیق • مؤسسه آموزش عالی ماهان	MBA	۱۳۹۷
دکتری	• رهبری بازار • مؤسسه آموزش عالی ماهان	DBA	۱۳۹۷
کارشناسی ارشد	• روش تحقیق • مؤسسه آموزش عالی ماهان	MBA	۱۳۹۷
دکتری	• رهبری بازار • مؤسسه آموزش عالی ماهان	DBA	۱۳۹۷
دکتری	• اصول بازاریابی • مؤسسه آموزش عالی ماهان – رشت	DBA	۱۳۹۷
کارشناسی ارشد	• اصول و مبانی مدیریت در کسب و کار • همدان	MBA	۱۳۹۷
کارشناسی ارشد واحد علوم پزشکی دانشگاه آزاد اسلامی تهران	• تحقیقات بازاریابی • اصول تنظیم قراردادها و مذاکرات تجاری • استراتژی بازاریابی • بازاریابی بین الملل و صادرات • سمینار در مسائل بازاریابی • مدیریت منابع انسانی • زبان تخصصی مدیریت • راهبرد و طراحی بازاریابی دارو • مدیریت سازمان های دارویی	مدیریت بازرگانی MBA مدیریت کسب و کار	نیمسال اول ۱۳۹۷-۱۳۹۸

کارشناسی ارشد واحد علوم پزشکی دانشگاه آزاد اسلامی تهران	• اخلاق و احکام کسب و کار • نظریه های سازمان و مدیریت • سیستم های اطلاعات مدیریت MIS • سمینار در مسائل بازاریابی • مدیریت تبلیغات و برند • ارتباطات، سازماندهی و حقوق و قوانین دارویی	مدیریت بازرگانی MBA مدیریت کسب و کار	نیمسال دوم ۱۳۹۸-۱۳۹۷
کارشناسی ارشد	• مدیریت ارتباط با مشتری • دوره MBA هوانوردی، شرکت هواپیمایی ایران ایر	A-MBA	۱۳۹۸
کارشناسی ارشد واحد علوم پزشکی دانشگاه آزاد اسلامی تهران	• اخلاق و احکام کسب و کار • سیستم های اطلاعات مدیریت MIS • اصول تنظیم قرارداد و مذاکرات تجاری • مدیریت ارتباطات مشتری و عملکرد بازاریابی • سمینار در مسائل بازاریابی • پایان نامه	مدیریت بازرگانی MBA مدیریت کسب و کار	نیمسال اول ۱۳۹۹-۱۳۹۸
کارشناسی ارشد	• اصول بازاریابی • دانشکده اقتصاد – دانشگاه تهران	MBA	۱۳۹۸
دکتری	• بازاریابی پیشرفته (تابستان) • دانشکده مدیریت – دانشگاه تهران	DBA	۱۳۹۸
کارشناسی ارشد واحد علوم پزشکی دانشگاه آزاد اسلامی تهران	• اخلاق و احکام کسب و کار • روش تحقیق • تحقیقات بازاریابی • پایان نامه	مدیریت بازرگانی مدیریت کسب و کار	نیمسال دوم ۱۳۹۹-۱۳۹۸
دکتری	• بازاریابی پیشرفته (پاییز) • دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ٤٨	۱۳۹۸
دکتری	• بازاریابی پیشرفته (پاییز) • دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ٤٢	۱۳۹۸
دکتری	• بازاریابی پیشرفته (پاییز) • دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۵۰	۱۳۹۸
دکتری	• بازاریابی پیشرفته (پاییز) • دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۵۷	۱۳۹۸
دکتری	• بازاریابی پیشرفته (زمستان) • دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۵۹	۱۳۹۸
دکتری	• بازاریابی پیشرفته (زمستان) • دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۶۳	۱۳۹۸
کارشناسی ارشد	• استراتژی بازاریابی (بهار) • دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	MBA	۱۳۹۸

پست دکتری	• مدیریت توسعه و تجاری سازی محصول (تابستان) کد۳ • دانشگاه تربیت مدرس – دانشکده اقتصاد و مدیریت	POST - DBA – کد ۳	۱۳۹۹
پست دکتری	• مدیریت توسعه و تجاری سازی محصول (پاییز و زمستان) • دانشگاه تربیت مدرس – دانشکده اقتصاد و مدیریت	POST - DBA – کد ۵	۱۳۹۹
پست دکتری	• مدیریت توسعه و تجاری سازی محصول (پاییز و زمستان) • دانشگاه تربیت مدرس – دانشکده اقتصاد و مدیریت	POST - DBA – کد ۱	۱۳۹۹
دکتری	• بازاریابی پیشرفته (پاییز) • دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۷۶	۱۳۹۹
کارشناسی ارشد	• اخلاق و احکام کسب و کار • دانشگاه علامه طباطبایی- دانشکده مدیریت	مدیریت کسب و کار	نیمسال اول ۱۴۰۰-۱۳۹۹
کارشناسی ارشد واحد علوم پزشکی دانشگاه آزاد اسلامی تهران	• اخلاق و احکام کسب و کار • سیستم های اطلاعات مدیریت MIS • اصول تنظیم قراردادها و مذاکرات تجاری • مدیریت ارتباطات مشتری و عملکرد بازاریابی • اصول مذاکرات، مکاتبات و قراردادهای تجاری • استراتژی بازاریابی • تحقیقات بازاریابی • پایان نامه	مدیریت بازرگانی مدیریت کسب و کار	نیمسال اول ۱۴۰۰-۱۳۹۹
پست دکتری	• مدیریت توسعه و تجاری سازی محصول (زمستان) • دانشگاه تربیت مدرس – دانشکده اقتصاد و مدیریت	POST - DBA – کد ٤	۱۳۹۹
دکتری	• استراتژی بازاریابی (زمستان) • دانشگاه تربیت مدرس – دانشکده اقتصاد و مدیریت	DBA – آنلاین	۱۳۹۹
کارشناسی و کارشناسی ارشد واحد علوم پزشکی دانشگاه آزاد اسلامی تهران	• مدیریت تبلیغات و برند • اخلاق و احکام کسب و کار • اصول اقتصاد • مبانی فناوری اطلاعات (کارشناسی) • سمینار در مسائل بازاریابی • پایان نامه	مدیریت بازرگانی مدیریت کسب و کار	نیمسال دوم ۱۴۰۰-۱۳۹۹
دکتری	• بازاریابی پیشرفته (زمستان) • دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۶۸	۱۳۹۹
دکتری	• استراتژی بازاریابی (زمستان) • دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۶۶	۱۳۹۹
دکتری	• بازاریابی پیشرفته (بهار و تابستان) • دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۷۰	۱۴۰۰
پست دکتری	• مدیریت توسعه و تجاری سازی محصول (تابستان) • دانشگاه تربیت مدرس – دانشکده اقتصاد و مدیریت	POST - DBA – کد ۷	۱۴۰۰

دکتری	• بازاریابی پیشرفته (بهار و تابستان) • دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۸۱	۱۴۰۰
دکتری	• استراتژی بازاریابی (تابستان) • دانشگاه تربیت مدرس – دانشکده اقتصاد و مدیریت	DBA – کد ۲	۱۴۰۰
دکتری	• بازاریابی پیشرفته (تابستان) • دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۷۸	۱۴۰۰
دکتری	• استراتژی بازاریابی (تابستان) • دانشگاه تربیت مدرس – دانشکده اقتصاد و مدیریت	DBA – آنلاین	۱۴۰۰
دکتری	• بازاریابی پیشرفته (تابستان و پاییز) • دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۷۹	۱۴۰۰
کارشناسی ارشد واحد علوم پزشکی دانشگاه آزاد اسلامی تهران	• سیستم های اطلاعاتی مدیریت • اخلاق و احکام کسب و کار • مدیریت ارتباطات مشتری و عملکرد بازاریابی • اصول مذاکرات، مکاتبات و قراردادهای تجاری • اصول تنظیم قراردادها و مذاکرات تجاری • پایان نامه	مدیریت بازرگانی مدیریت کسب و کار	نیمسال اول ۱۴۰۱-۱۴۰۰
دکتری	• بازاریابی پیشرفته (تابستان و پاییز) • دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۷۶	۱۴۰۰
دکتری	• استراتژی (تابستان و پاییز) • دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۷۷	۱۴۰۰
دکتری	• بازاریابی پیشرفته (تابستان و پاییز) • دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۸۰	۱۴۰۰
دکتری	• بازاریابی پیشرفته (پاییز و زمستان) • دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۸۴	۱۴۰۰
دکتری	• استراتژی بازاریابی (پاییز) • دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۷۱	۱۴۰۰
پست دکتری	• خلق مدل کسب و کار نوین (پاییز و زمستان) • دانشگاه صنایع و معادن	POST - DBA	۱۴۰۰
دکتری	• استراتژی بازاریابی (زمستان) • دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۷۶	۱۴۰۰
کارشناسی ارشد واحد علوم پزشکی دانشگاه آزاد اسلامی تهران	• اخلاق و احکام کسب و کار • مدیریت تبلیغات و برند • بازرگانی بین الملل • روش شناسی پژوهش کیفی و آمیخته در مدیریت • پایان نامه	مدیریت بازرگانی مدیریت کسب و کار	نیمسال دوم ۱۴۰۱-۱۴۰۰

دکتری	• بازاریابی پیشرفته (زمستان) • دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۸۷	۱۴۰۰
دکتری	• بازاریابی پیشرفته (زمستان) • دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۹۲	۱۴۰۰
دکتری	• بازاریابی پیشرفته (زمستان) • دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۹۰	۱۴۰۰
پست دکتری	• مدیریت توسعه و تجاری سازی محصول (زمستان) • دانشگاه تربیت مدرس • دانشکده اقتصاد و مدیریت	POST - DBA – کد ۱۱	۱۴۰۰
دکتری	• استراتژی بازاریابی • دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۸۳	۱۴۰۱
دکتری	• بازاریابی پیشرفته • دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۸۶	۱۴۰۱
پست دکتری	• مدیریت توسعه و تجاری سازی محصول • دانشگاه تربیت مدرس • دانشکده اقتصاد و مدیریت	POST - DBA – کد ۱۳	۱۴۰۱
پست دکتری	• خلق مدل کسب و کار نوین / دانشگاه صنایع و معادن	POST - DBA	۱۴۰۱
دکتری	• بازاریابی پیشرفته / دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۹۳	۱۴۰۱
دکتری	• بازاریابی پیشرفته / دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۹۵	۱۴۰۱
دکتری	• بازاریابی پیشرفته / دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد۹۶	۱۴۰۱
دکتری	• استراتژی بازاریابی / دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۸۲	۱۴۰۱
دکتری	• استراتژی بازاریابی / دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۸۸	۱۴۰۱
پست دکتری	• مدیریت توسعه و تجاری سازی محصول • دانشگاه تربیت مدرس • دانشکده اقتصاد و مدیریت	POST - DBA – کد ۱۴	۱۴۰۱
دکتری	• استراتژی بازاریابی / دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۸۵	۱۴۰۱
دکتری	• استراتژی بازاریابی / دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۹۱	۱۴۰۱
کارشناسی ارشد واحد علوم پزشکی دانشگاه آزاد اسلامی تهران	• سیستم های اطلاعاتی مدیریت • مدیریت ارتباطات مشتری و عملکرد بازاریابی • اصول مذاکرات، مکاتبات و قراردادهای تجاری • اصول تنظیم قراردادها و مذاکرات تجاری • پایان نامه	مدیریت بازرگانی مدیریت کسب و کار	نیمسال اول ۱۴۰۲-۱۴۰۱

دکتری	• بازاریابی پیشرفته / دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۱۰٤	۱٤۰۱
دکتری	• استراتژی بازاریابی / دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۹۸	۱٤۰۱
کارشناسی ارشد واحد علوم پزشکی دانشگاه آزاد اسلامی تهران	• سیستم های اطلاعاتی مدیریت (کارشناسی) • حقوق بازرگانی (کارشناسی) • استراتژی بازاریابی • مدیریت تبلیغات و برند	مدیریت بازرگانی مدیریت کسب و کار	نیمسال دوم ۱٤۰۱-۱٤۰۲
دکتری	• بازاریابی پیشرفته / دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۱۰۰	۱٤۰۱
دکتری	• استراتژی بازاریابی / دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۱۰۲	۱٤۰۱
دکتری	• بازاریابی پیشرفته / دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۱۰۹	۱٤۰۱
دکتری	• استراتژی بازاریابی / دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۱۰۷	۱٤۰۱
دکتری	• بازاریابی پیشرفته / دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۱۰۳	۱٤۰۲
دکتری	• استراتژی بازاریابی / دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۱۱۰	۱٤۰۲
دکتری	• استراتژی بازاریابی / دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۱۱۳	۱٤۰۲
کارشناسی ارشد واحد علوم پزشکی دانشگاه آزاد اسلامی تهران	• اصول اقتصاد • بازاریابی پیشرفته • اصول مذاکرات، مکاتبات و قراردادهای تجاری • اصول تنظیم قراردادها و مذاکرات تجاری • پایان نامه	مدیریت بازرگانی مدیریت کسب و کار	نیمسال اول ۱٤۰۲-۱٤۰۳
دکتری	• استراتژی بازاریابی / دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	DBA – کد ۱۱٤	۱٤۰۲
پست دکتری	• مدیریت توسعه و تجاری سازی محصول • دانشگاه تربیت مدرس / دانشکده اقتصاد و مدیریت	POST - DBA – کد ۱۶	۱٤۰۲
ارشد	• استراتژ ی بازار	MBA– کد ۸۹ و ۹۵	۱٤۰۲
کارشناسی ارشد واحد علوم پزشکی دانشگاه آزاد اسلامی تهران	• سیستم های اطلاعاتی مدیریت • اخلاق و احکام کسب و کار • استراتژی بازاریابی • مدیریت تبلیغات و برند	مدیریت بازرگانی مدیریت کسب و کار	نیمسال دوم ۱٤۰۲-۱٤۰۳
ارشد	• اصول و فنون مذاکره	C-MBA	۱٤۰۲

سوابق مقاله های علمی لاتین چاپ شده در نشریه های معتبر بین المللی و کنفرانس های خارج از کشور				
1	A study on the effect of Brand experience on customer loyality in the Iranian Banking industry (A case study on Melli, Mellat&Eqtesad-e-Novin banks)	The Program of 1st International Conference on New Directions in Business, Management, Finance and Economics	Conference Cyprus	2013
2	A Study On The Effect of Marketing Advertisements and Price Promotion to Brand equity in Iranian Insurance Industry (A case study on Iran Insurance Industry)	The Program of 1st International Conference on New Directions in Business, Management, Finance and Economics	Conference Cyprus	2013
3	Study on the effect of Brand experience on customer loyality in the Iranian Banking industry (A case study on Melli bank)	Research Journal of Recent Sciences- An international peer reviewed monthly journal	ISI India	2013
4	Modeling effective mechanism of monetary policy on macroeconomic variables,With the approach of determining appropriate interest ratesthe dynamic stochastic general equilibrium model and kalmanfilte	International Conference on innovative research in economics and accounting management Persian date	Conference Turkey	2015
5	Identification and pathology of public relations Parsian Bank	2nd International Conference on Modern Researchs in Management, Economics and Accounting	Conference Malaysia	2015
6	A model to identify factors influencing customers' bank selection decision ,Case study of Fereshtegan credit and financial institute with the former name of Arman	Mediterranean Journal of Social Sciences	Scopus-H,index Italy	2016
7	Investigating the effect of relief and social interactions on customer's satisfaction in Sepah Bank (Case Study: branches of Tehran)	International Journal of Humanities and Cultural Studies	ISI Tunisia	2016
8	“Investigate the effect of social interaction and comfort on the customer satisfaction: effect of moderating customer experience	International Journal of Humanities and Cultural Studies	ISI Tunisia	2016
9	Investigating the Effectiveness of Relationship Marketing Strategies in Sepah Bank Case Study:Tehran Branches	The Caspian Sea Journal	ISC Kazakhstan	2016
10	The Relationship between Brand Personality and Customers' Loyalty in Refah Kargaran Bank The Case Study: Branches in Tehran	The Caspian Sea Journal	ISC Kazakhstan	2016
11	Relationship between the dimensions brand personality and customer loyalty in banking industry of Iran (Case study Iranian Kargaran Refah Bank)	International Conference on Modern Researches’ in anagement,Economics and Accounting	Conference Turkey	2016

12	Examining the Effectiveness of the Relationship-Oriented Strategy and Market Share in Bank Sepah	International Conference on Management,and Social Science	Conference UAE-UBAI	2016
13	Identification and Classification of FactorsAffecting Custumers Freguent Use of Bank Services	6th International Conference on Economics,Management, Engineering, Science and Art	Conference Belgium	2016
14	The effects of service quality and costumers' satisfaction on brand's misbehavior in Iran's banking industry (Studied case: Parsian Bank)	Journal of administrative management, education and training (JAMET)	ISC Malaysia	2016
15	The impact of operational risk and fluctuations of the intrinsic value of companies on the conditional conservatism in pharmaceutical and the automotive industry listed in the Tehran Stock Exchange	The Official Journal of Institute of Integrative Omics and Applied Biotechnology (IIOAB)	Scopus- ISI India	2016
16	"Effect of Resources Related to Marketing and Innovation on Export Performance with Mediating Role of Product Innovation (Case Study: Bonyad Mostazafan Food and Drink Holding)"	The Official Journal of Institute of Integrative Omics and Applied Biotechnology (IIOAB)	Scopus- ISI India	2016
17	Social, Cultural and Economic Situation of Female-Headed Households of Imam Khomeini Relief Committee (Tehran Province –2011)	International journal of Humanities and Cultural Studies	ISI Tunisia	2016
18	Investigating the role of strategic thinking on increased income of tax affairs organization (Case Study: Tehran's tax affairs offices)	The Official Journal of Institute of Integrative Omics and Applied Biotechnology	Scopus-ISI India	2016
19	The effect of Transformational Leadership Style on Change Attitude of the Staff of the University of Medical Sciences	International Journal of Advanced Biotechnology and Research (IJBR)	ISI India	2016
20	Analysis of the Relationship between Human Resource Management Practices and Organizational Commitment from a strategic perspective (the case of Iran Oil Industry Pension Fund)	Journal of Interdisciplinary Research	ISI Czech Republic	2017
21	The Effect of Customer Experience Quality Dimensions on Satisfaction, Loyalty, and Oral Advertisement in Iran ICT Industry	INTERNATIONAL REVIEW (IR)	ISI Belgrade	2017
22	Impact of actions of human resources management for the commitment of employees (Case study: Bahman Automotive Group)	The 2nd International Conference on Management and Economic Cohesion in Development	ISC IRAN	2017
23	The Effects of Export Commitment and Marketing Tactics Adaptability on Export Performance	Applied mathematics in engineering, management and technology,5(2) 2017:20-26	ISI-(**AMIEMT is indexed by Stanford University**)	2017

24	The Effect of store atmosphere and perceived value on customers bemathavioral tendencies in the chain stores in Tehran through mediating role of customer satisfaction	7th International Conference on Management, Economic and Humanities	Conference Italy	2018
25	A survey on the effect of marketing information on the increase of marketing intelligence in distributing (Razi and Daya Daru companies in Tahran)	Journal – University (Biblioteca Digital Revicyhluz)	Scopus Venezuela	2018
26	The Role Of Competitive Strategies in Market Orientation Effectiveness on Export Performance (case stuxy: Carbon Simorgh CO.(P.J.S))	4th International Confrrence on Research and Development in HUMANITIES, MANAGEMENT AND ECONOMICS	Munich Germany	2018
27	Effectt of the brand orientation on brand equity by mediating role of internal banking	on 4th International Confrrence on new challenges in mamagement and business	Dubai Emirates	2019
28	Investigating The Impact of Open Leadership, and Differentiation Strategy on Marketing Performance	1th International Conference on New Ideas in Management, Accounting, Economics and Banking	ISC IRAN	2019
29	The effect of leadership on marketing Efficiency of Iran Zak Co Considering the Mediating Role of Innovation	The Second International Conference on Innovations in Business administration and Economics	ISC IRAN	2019
30	Investigating The Impact ICT on Performance Improvement of Tehran Province Engineering System Organization	2th National Conference on Fundamental Research in Management and Accounting	ISC IRAN	2019
31	Prioritize Digital Marketing Tools in Marketing Consultancy Companies	4th National Conference on Management, Accounting and Economics	ISC IRAN	2019
32	The effect of social media marketing on brand equity	6th Conference on Applied Research Management and Accounting	ISC IRAN	2020
33	Study if relationship between quality of work life of teachers with educational achievement of students	The Second International Conference on Innovations in Business administration and Economics	ISC IRAN	2020
34	The impact of quality service, marketing relevance on customer preservation of iran melli bank by consideration of customer value, customer satisfaction	2th International Conference on Research inAccounting, Economics, Management & humanities, Stockholm, Sweden, September 18, 2023	Stockholm Sweden	2023
35	Qualitative study of working women's views on quality of work life (Case Study: The company of Civil, Water services in Kish Island)	3th International Conference on Advance Research in Management & humanities, Munich, Germany, May 10, 2023	Munich Germany	2023

36	Designing and Explaning the model of brand Experience with the Citizenship Behavior of Customers in the banking industry	Journal of System Management (JSM)	IRAN – AZAD UNIVERSITY	2023

سوابق مقاله های علمی فارسی چاپ شده در نشریه های معتبر داخلی و کنفرانس های ملی و بین المللی

ردیف	عنوان مقاله	نام همایش/فصلنامه	نحوه ارائه	سال
۱	مقایسه نگرش خبرگان بومی و دست اندرکاران دولتی درباره رویکرد توانمندسازی اجتماع محور	همایش ملی	کتاب برگزیده مقالات	۱۳۹۰
۲	ترجمه و چاپ مقاله مهمترین ابزارهای مدیریتی دنیا در سال ۲۰۱۵	ماهنامه تخصصی مدیریت (تدبیر)	سازمان مدیریت صنعتی	۱۳۹٤
۳	بررسی تأثیر اعتماد و شناسایی برند بر طرفداری از برند بانک ملت	کنفرانس بین المللی	کتاب برگزیده مقالات	۱۳۹٤
٤	بررسی تأثیر تجربه برند بر وفاداری مشتریان در صنعت بانکداری ایران	کنفرانس بین المللی	کتاب برگزیده مقالات	۱۳۹۳
٥	بررسی تاثیر تجربه برند بر وفاداری و رضایت مشتریان در بانک ملت	کنفرانس بین المللی	کتاب برگزیده مقالات	۱۳۹٤
٦	شناسایی و تحلیل فرصت ها و تهدیدهای محیطی موثر در برنامه استراتژیک شهرداری تهران	کنفرانس بین المللی	کتاب برگزیده مقالات	۱۳۹٤
۷	بررسی تأثیر ارزش مورد انتظار مشتری بر وفاداری مشتریان در صنعت بانکداری ایران	کنفرانس ملی	کتاب برگزیده مقالات	۱۳۹۳
۸	تأثیر تجربه برند بر وفاداری برند در بانک شهر	کنفرانس بین المللی	برگزیده مقالات	۱۳۹٤
۹	بررسی رابطه بین سبک رهبری مدیران، نوع شخصیت و میزان تنیدگی کارکنان	کنفرانس ملی	کتاب برگزیده مقالات	۱۳۹۳
۱۰	بررسی تأثیر ویژگی های حاکمیتی شرکت بر بهره وری نیروی انسانی شرکت مخابرات ایران	کنفرانس بین المللی	کتاب برگزیده مقالات	۱۳۹٤
۱۱	نقش رفتار اخلاقی کارکنان فروش بر رضایت، اعتماد و تعهد مشتریان در صنعت خودروسازی	کنفرانس بین المللی	کتاب برگزیده مقالات	۱۳۹٤
۱۲	بررسی تأثیر ساختار سازمانی شرکت بر بهره وری نیروی انسانی شرکت مخابرات ایران	کنفرانس بین المللی	کتاب برگزیده مقالات	۱۳۹٤
۱۳	بررسی اثربخشی ساختار استراتژیهای بازاریابی رابطه مند در بانک ملت	کنفرانس بین المللی	کتاب برگزیده مقالات	۱۳۹٤
۱٤	مدلسازی مکانیزم اثرگذاری سیاست پولی بر متغیر های کلان اقتصادی: با رویکرد تعیین صلاحدیدی نرخ سود بانکی، مدل تعادل عمومی پویای تصادفی و فیلتر کالمن	کنفرانس ملی پژوهش های نوین در مدیریت	کتاب برگزیده مقالات	۱۳۹٤
۱٥	مدیریت منابع انسانی در سازمان های پروژه محور	سومین کنفرانس بین المللی مدیریت، اقتصاد و حسابداری	کتاب برگزیده مقالات	۱۳۹٤

۱۶	تأثیر خدمات بانکداری الکترونیک و تصویر برند بر رضایت مشتریان	فصلنامه علمی- تخصصی	تابستان ۹۵	۱۳۹۵
۱۷	بررسی تأثیر فرهنگ سازمانی بر عملکرد مالی سازمان امور مالیاتی (مورد مطالعه: ادارات امور مالیاتی شهر تهران)	فصلنامه علمی- تخصصی	پائیز ۹۵	۱۳۹۵
۱۸	تاثیر اقدامات مدیریت منابع انسانی بر تعهد در بیمه ایران	فصلنامه علمی- پژوهشی	در مرحله داوری	۱۳۹۶
۱۹	تأثیر سازمان یادگیرنده بر عملکرد مالی با نقش میانجی رضایت و عملکرد کارکنان در دانشگاه آزاد اسلامی کرج	فصلنامه علمی- تخصصی	چاپ شده	۱۳۹۶
۲۰	تأثیر شدت رقابت صنعت حمل و نقل دریایی بر مدیریت کارایی شرکت کشتیرانی	فصلنامه علمی- تخصصی	چاپ شده	۱۳۹۶
۲۱	تأثیر گرایش به بازار رقابتی بر عملکرد نام تجاری شرکت کشتیرانی با تمرکز بر قابلیت های بازاریابی و یادگیری بازار محور	دومین همایش بین المللی و چهارمین همایش ملی	پژوهش های مدیریت و علوم انسانی در ایران	۱۳۹۶
۲۲	طراحی مدل تأثیر چشم انداز، استراتژی و مدیریت منابع انسانی بر عملکرد سازمانی بانک توسعه تعاون	فصلنامه علمی- تخصصی	چاپ شده	۱۳۹۶
۲۳	تأثیر قابلیت و نوآوری بر عملکرد صادرات خشکبار ایران	کنفرانس ملی هزاره سوم و علوم انسانی	دانشگاه پیام نور هرمزگان کتاب برگزیده مقالات	۱۳۹۶
۲٤	تأثیر ابعاد بازارگرایی بر عملکرد صادرات خشکبار در ایران	کنفرانس ملی هزاره سوم و علوم انسانی	دانشگاه پیام نور هرمزگان کتاب برگزیده مقالات	۱۳۹۶
۲۵	بررسی رابطه ساختار سازمانی و اثربخشی در نهادهای اجتماعی ایران	فصلنامه علمی- تخصصی	پژوهش های جدید در مدیریت و حسابداری	۱۳۹۷
۲۶	برنامه ریزی استراتژیک نخستین ابزار مدیریتی دنیا	ماهنامه تخصصی مدیریت (تدبیر ۳۰۷)	سازمان مدیریت صنعتی	۱۳۹۷
۲۷	مدیریت زنجیره تأمین پنجمین ابزار مدیریتی دنیا در سال ۲۰۱۸	ماهنامه تخصصی مدیریت (تدبیر ۳۰۸)	سازمان مدیریت صنعتی	۱۳۹۷
۲۸	مدیریت کیفیت جامع - هشتمین ابزار مدیریتی دنیا در سال ۲۰۱۸	ماهنامه تخصصی مدیریت (تدبیر ۳۱۲)	سازمان مدیریت صنعتی	۱۳۹۷
۲۹	سیستم های مشارکت کارکنان برترین ابزار مدیریتی دنیا در سال ۲۰۱۸	ماهنامه تخصصی مدیریت (تدبیر ۳۱۰)	سازمان مدیریت صنعتی	۱۳۹۷
۳۰	مهندسی مجدد فرایندهای کسب و کار پانزدهمین ابزار مدیریتی دنیا در سال ۲۰۱۸	ماهنامه تخصصی مدیریت (تدبیر۳۱۲)	سازمان مدیریت صنعتی	۱۳۹۷
۳۱	کاهش پیچیدگی بیست و چهارمین ابزار مدیریتی دنیا	ماهنامه تخصصی مدیریت (تدبیر ۳۱۱)	سازمان مدیریت صنعتی	۱۳۹۷
۳۲	استراتژی ابزاری برای مدیریت بهتر در سازمان ها	کنفرانس بین المللی مدیریت استراتژیک ارائه شفاهی	انجمن مدیریت راهبردی ایران	۱۳۹۷

۳۳	بررسی تأثیر مدیریت ارتباطات استراتژیک بر برند تجاری	کنفرانس ملی ارتباطات بازاریابی و برندینگ	دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	۱۳۹۷
۳٤	ترجمه و چاپ گزارش مهمترین ابزارهای مدیریتی دنیا در سال ۲۰۱۸	ماهنامه تخصصی مدیریت (تدبیر)	سازمان مدیریت صنعتی	۱۳۹۷
۳۵	بررسی تاثیر ابعاد تجربه برند بر رفتار شهروندی مشتری در شرکت بیمه آسیا	چهارمین کنفرانس ملی CIVILICA	حسابداری،مدیریت و مهندسی مالی با تاکید در پارادایم های منطقه و جهان	۱۳۹۸
۳۶	بررسی تأثیر قابلیت و اثربخشی بازاریابی بر عملکرد سازمانی شرکت مینو	فصلنامه علمی- تخصصی	رویکردهای پژوهشی نو در علوم مدیریت	۱۳۹۸
۳۷	مدل های بهینه سازی قیمت ابزار مدیریتی دنیا در سال ۲۰۱۸	ماهنامه تخصصی مدیریت (تدبیر ۳۱۳)	سازمان مدیریت صنعتی	۱۳۹۸
۳۸	مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) ابزار مدیریتی دنیا ۲۰۱۸	ماهنامه تخصصی مدیریت (تدبیر ۳۰۷)	سازمان مدیریت صنعتی	۱۳۹۸
۳۹	الگویابی - ابزار مدیریتی دنیا در سال ۲۰۱۸	ماهنامه تخصصی مدیریت (تدبیر ۳۱۵)	سازمان مدیریت صنعتی	۱۳۹۸
٤۰	تجزیه و تحلیل پیشرفته ابزار مدیریتی دنیا در سال ۲۰۱۸	ماهنامه تخصصی مدیریت (تدبیر ۳۰۶)	سازمان مدیریت صنعتی	۱۳۹۸
٤۱	اینترنت اشیاء ابزار مدیریتی دنیا در سال ۲۰۱۸	ماهنامه تخصصی مدیریت (تدبیر ۳۰۹)	سازمان مدیریت صنعتی	۱۳۹۸
٤۲	بررسی تأثیر رهبری باز بر عملکرد بازاریابی شرکت آریا یراق صنعت با توجه به نقش میانجی استراتژی تمایز	فصلنامه علمی- کنفرانس ملیCIVILICA تخصصی	رویکردهای پژوهشی نو در علوم مدیریت	۱۳۹۸
٤۳	تعیین اثر بازاریابی بر عملکرد بازار از طریق سرعت پیاده سازی استراتژی بازاریابی، توانایی مدیریت اطلاعات و بازار و عدم اطمینان تکنولوژیکی (مطالعه موردی شرکت ایران خودرو)	دومین کنفرانس ملی CIVILICA	اندیشه های نوین در مدیریت کسب و کار	۱۳۹۸
٤٤	بررسی تأثیر داشبورد بازاریابی بر عملکرد بازار با نقش واسطه ای سرعت پیاده سازی و و عدم اطمینان تکنولوژیکی (مطالعه موردی: تأمین کنندگان شرکت ایران خودرو)	فصلنامه علمی- تخصصی	رویکردهای پژوهشی نو در علوم مدیریت	۱۳۹۸
٤۵	بررسی استراتژی های بازاریابی خرید آنلاین بر ارزیابی پس از خرید در فروشگاه اینترنتی دیجی کالا	کنفرانس ملی CIVILICA	دومین کنفرانس ملی اندیشه های نوین در مدیریت کسب و کار	۱۳۹۸
٤۶	بررسی ریسک های کیفیت و قیمت بر ارزیابی پس از خرید در فروشگاه های اینترنتی	فصلنامه علمی- تخصصی	رویکردهای پژوهشی نو در علوم مدیریت	۱۳۹۸
٤۷	بررسی تأثیر فناوری اطلاعات و ارتباطات بر تقویت عملکرد سازمان نظام مهندسی ساختمان استان تهران	کنفرانس ملی ISC- CIVILICA	تحقیقات بنیادین در مدیریت و حسابداری	۱۳۹۸

٤٨	بررسی تأثیر نوآوری به عنوان متغیر میانجی در رابطه کاربررد فناوری اطلاعات و ارتباطات با عملکرد سازمانی در سازمان نظام مهندسی ساختمان استان تهران	کنفرانس ملی ISC- CIVILICA	آینده پژوهی، مدیریت و توسعه پایدار	۱۳۹۸
٤٩	تأثیر ارزش عاطفی در تبلیغات روی گوش های هوشمند بر قصد خرید مصرف کنندگان ایرانی با نقش میانجی آگاهی برند	فصلنامه علمی- تخصصی	پژوهش های جدید در مدیریت و حسابداری	۱۳۹۸
٥٠	بررسی تأثیر رهبری تحول گرا بر عملکرد بازاریابی شرکت ایران زاک با نقش میانجی استراتژی بازاریابی	فصلنامه علمی- تخصصی	پژوهش های جدید در مدیریت و حسابداری	۱۳۹۸
٥١	تأثیر رهبری بر عملکرد بازاریابی شرکت ایران زاک با نقش میانجی نوآوری	کنفرانس بین المللی CIVILICA	نوآوری در مدیریت کسب و کار و اقتصاد	۱۳۹۸
٥٢	بررسی رابطه کیفیت زندگی کاری معلمان با پیشرفت تحصیلی دانش آموزان منطقه ٤ تهران با نقش میانجی رضایت شغلی	فصلنامه علمی- تخصصی	پژوهش های جدید در مدیریت و حسابداری	۱۳۹۸
٥٣	بررسی رابطه کیفیت زندگی کاری معلمان با پیشرفت تحصیلی دانش آموزان	کنفرانس بین المللی CIVILICA	نوآوری در مدیریت کسب و کار و اقتصاد	۱۳۹۸
٥٤	تأثیر ارزش عاطفی در تبلیغات روی گوش های هوشمند بر قصد خرید	کنفرانس بین المللی CIVILICA	نوآوری در مدیریت کسب و کار و اقتصاد	۱۳۹۸
٥٥	مدیریت زمان سازمانی ابزار مدیریتی برتر دنیا	ماهنامه تخصصی مدیریت (تدبیر)	سازمان مدیریت صنعتی	۱۳۹۸
٥٦	شایستگی های کلیدی ابزار مدیریتی برتر دنیا	ماهنامه تخصصی مدیریت (تدبیر)	سازمان مدیریت صنعتی	۱۳۹۸
٥٧	کارت امتیازی متوازن (BSC) - ابزار مدیریتی برتر دنیا	ماهنامه تخصصی مدیریت (تدبیر)	سازمان مدیریت صنعتی	۱۳۹۸
٥٨	بازاریابی چالشگر مفهوم جدید بازاریابی در سال ۲۰۲۰	ماهنامه تخصصی مدیریت (تدبیر)	سازمان مدیریت صنعتی	۱۳۹۸
٥٩	بررسی تأثیر فعالیت های بازاریابی رسانه های اجتماعی بر اعتماد مشتریان در صنعت بانکداری ایران	اولین کنفرانس بین المللی مدیریت امور مالی، تجارت، بانک، اقتصاد و حسابداری	برلین – آلمان	۱۳۹۸
٦٠	اولویت بندی ابزارهای بازاریابی دیجیتال در شرکت های مشاوره مورد مطالعه: شرکت آموزش و مشاوره مدیریت	کتاب برگزیده مقالات	چهارمین کنفرانس ملی در مدیریت ، حسابداری و اقتصاد با تاکید بر بازاریابی منطقه ای و جهانی	۱۳۹۸
٦١	مدلسازی اثر ارزش ویژه برند، تراکنش مالی و الگوی LRFM بر وفاداری مشتریان بانکی با استفاده از هوش مصنوعی	کتاب برگزیده مقالات	دومین کنفرانس بین المللی راهکارهای نوین پژوهشی در مدیریت	۱۳۹۸
٦٢	رتبه بندی و سنجش اثر ارزش ویژه برند، تراکنش مالی و الگوی LRFM بر ریسک اعتباری مشتریان بانکی	کتاب برگزیده مقالات	دومین کنفرانس بین المللی راهکارهای نوین پژوهشی در مدیریت	۱۳۹۸

۶۳	بررسی تأثیر بازاریابی شبکه اجتماعی اینستاگرام بر ارزش ویژه برند در بانک ملت	پذیرش و ارائه مقاله ISC- CIVILICA	ششمین کنفرانس ملی پژوهش های کاربردی در مدیریت و حسابداری	۱۳۹۹
۶٤	بیانیه مأموریت و چشم انداز ابزار مدیریتی برتر دنیا	فصلنامه علمی – آموزشی تدبیر	سازمان مدیریت صنعتی	۱۳۹۹
۶۵	بازاریابی رسانه اجتماعی در سال ۲۰۲۰	فصلنامه علمی – آموزشی تدبیر	سازمان مدیریت صنعتی	۱۳۹۹
۶۶	تأثیر رهبری بر عملکرد بازاریابی شرکت ایران زاک با نقش نوآوری	دومین کنفرانس بین المللی CIVILICA	نوآوری در مدیریت کسب و کار و اقتصاد	۱۳۹۹
۶۷	بررسی عوامل مؤثر بر نگرش مصرف کنندگان در خرید گروهی آنلاین	دومین کنفرانس بین المللی CIVILICA	نوآوری در مدیریت کسب و کار و اقتصاد	۱۳۹۹
۶۸	بررسی تاثیر فعالیت های بازاریابی رسانه های اجتماعی بر وفاداری مشتریان در صنعت بانکداری ایران با نقش میانجی ارزش ویژه برآوردی	دومین کنفرانس بین المللی CIVILICA	مدیریت امور مالی، تجارت، بانک، اقتصاد و حسابداری	۱۳۹۹
۶۹	مقاله شورش بازاریابی شماره ۳۲۱ فصلنامه	فصلنامه علمی – آموزشی تدبیر	سازمان مدیریت صنعتی	۱۳۹۹
۷۰	مقاله مزیت هم افزایی شماره ۳۲۲ فصلنامه	فصلنامه علمی – آموزشی تدبیر	سازمان مدیریت صنعتی	۱۳۹۹
۷۱	جایگاه تجزیه و تحلیل در مدیریت از نگاه مینتزبرگ شماره ۳۲۳ فصلنامه	فصلنامه علمی – آموزشی تدبیر	سازمان مدیریت صنعتی	۱٤۰۰
۷۲	جایگاه هم آفرینی ارزش مشتری در بازاریابی شماره ۳۲٤ فصلنامه	فصلنامه علمی – آموزشی تدبیر	سازمان مدیریت صنعتی	۱٤۰۰
۷۳	مفهوم مشارکت مشتری در بازاریابی شماره ۳۲۵ فصلنامه	فصلنامه علمی – آموزشی تدبیر	سازمان مدیریت صنعتی	۱٤۰۰
۷٤	مدل G-STIC در بازاریابی شماره ۳۲۵ فصلنامه	فصلنامه علمی – آموزشی تدبیر	سازمان مدیریت صنعتی	۱٤۰۰
۷۵	نقش میانجی گری برند در ارتباط بازاریابی حسی و تصمیمات مشتری	پژوهش های نوین در مدیریت، اقتصاد و حسابداری ایران	ISC هفتمین همایش ملی	۱٤۰۰
۷۶	بررسی تأثیر توانمندسازی، کارگروهی و آموزش کارکنان تعهد سازمانی	فصلنامه علمی – پژوهشی	مدیریت سرمایه انسانی دفاعی	۱٤۰۰
۷۷	رابطه نوآوری با رفتارهای هم آفرینی ارزش مشتری با نقش میانجی مشارکت مشتری در صنعت بیمه (در نوبت داوری)	فصلنامه علمی – پژوهشی	ابتکار و خلاقیت در علوم انسانی	۱٤۰۱
۷۸	طراحی و تبیین مدل توسعه بازار محصولات غذایی ارگانیک (در نوبت داوری)	فصلنامه علمی – پژوهشی	در مرحله داوری	۱٤۰۱
۷۹	تدارکات سبز با نقش رهبری و قابلیت نوآوری (در نوبت داوری)	فصلنامه علمی – پژوهشی	مدیریت سبز	۱٤۰۱
۸۰	ارزش مشتری منبع آتی مزیت رقابتی	فصلنامه علمی – آموزشی تدبیر	سازمان مدیریت صنعتی	۱٤۰۱

۸۱	آشنایی با مفاهیم ارزهای دیجیتال و فناوری بلاکچین	فصلنامه علمی – آموزشی تدبیر	سازمان مدیریت صنعتی	۱۴۰۱
۸۲	طراحی و تبیین الگوی تجربه برند با رفتار شهروندی مشتریان در صنعت بانکداری ایران	فصلنامه علمی - پژوهشی	چاپ شده	۱۴۰۱
۸۳	تبیین مفهوم سیستم مدیریت منابع انسانی الکترونیکی و عوامل مؤثر در استقرار مؤفقیت آمیز آن در سازمان ها	فصلنامه علمی – آموزشی تدبیر	سازمان مدیریت صنعتی	۱۴۰۱
۸۴	نقش ابزارهای هوش کسب و کار در فرایند تصمیم سازی در شرکت های سرمایه گذاری تأمین اجتماعی شهر تهران	فصلنامه علمی– تخصصی	رویکردهای پژوهشی نوین در مدیریت حسابداری	۱۴۰۱
۸۵	تأثیر قابلیت های سازمانی بر مزیت رقابتی در بانک ملی ایران با توجه به نقش پویایی بازار و ایجاد ارتباط با مشتری	فصلنامه علمی– تخصصی	رویکردهای پژوهشی نوین در مدیریت حسابداری	۱۴۰۱
۸۶	تأثیر مؤلفه های برنامه ریزی استراتژیک شرکت بر قابلیت های بازاریابی با میانجی گری کارآفرینی	فصلنامه علمی– تخصصی	رویکردهای پژوهشی نوین در مدیریت حسابداری	۱۴۰۱
۸۷	تدوین الگوی بازاریابی رابطه مند در صنعت بانکداری ایران با رویکرد اعتماد آفرینی و وفادارساختن مشتریان	فصلنامه علمی– پژوهشی	مدیریت تبلیغات و فروش	۱۴۰۲
۸۸	بررسی تأثیر اعتماد و کنترل واقعی بر پذیرش تبلیغات موبایلی در بین مصرف کنندگان ایرانی	کنفرانس بین المللی CIVILICA	اقتصاد و مدیریت کسب و کار	۱۴۰۲
۸۹	بررسی تاثیر کیفیت خدمات بر قصد مجدد دریافت خدمت و ارزش ادراک شده در آزمایشگاه های شهر تهران	کنفرانس بین المللی CIVILICA	اقتصاد و مدیریت کسب و کار	۱۴۰۲
۹۰	بررسی تأثیر وضعیت جریان آنلاین بر وفاداری و تجربه مشتری	کنفرانس بین المللی CIVILICA	اقتصاد و مدیریت کسب و کار	۱۴۰۲
۹۱	بررسی تأثیر وضعیت جریان آنلاین بر وفاداری و رضایت مصرف کنندگان ایرانی	کنفرانس بین المللی CIVILICA	اقتصاد و مدیریت کسب و کار	۱۴۰۲
۹۲	تدوین و تبیین الگوی بازاریابی رابطه مند در صنعت بانکداری ایران	فصلنامه علمی– پژوهشی	مدیریت تبلیغات و فروش	۱۴۰۲
۹۳	طراحی مفهوم سیستم پذیری شرکتی در پیاده سازی و اجراس رئیکرد بازاریابی چابک	فصلنامه علمی– پژوهشی	مدیریت توسعه و تحول	۱۴۰۲

سوابق شرکت در دوره ها و کنفرانس های تخصصی			
ردیف	عنوان سمینار / دوره	مکان	موضوع	سال
۱	دوره ICDL	تهران	شرکت در دوره سازمان فنی و حرفه ای	۱۳۸۳
۲	دوره های بهبود مدیریت	تهران	سازمان مدیریت و برنامه ریزی	۱۳۸٤
۳	کنگره علمی– حرفه ای	تهران	دانشگاه علامه و وزارت نفت با موضوع مددکاری اجتماعی	۱۳۸۷
٤	دوره آموزشی مدیریت روابط عمومی و تبلیغات	تهران	شرکت در دوره مدیریت روابط عمومی و تبلیغات دانشگاه جامع علمی- کاربردی و اخذ گواهینامه	۱۳۸۹
۵	سمینار Marketing 3	تبریز	مجری سمینار؛ بازاریابی ۳ در سازمان مدیریت صنعتی استان آذربایجان شرقی با حضور پدر بازاریابی ایران	۱۳۹۰
۶	کنفرانس ملی زیر ساخت های حمل و نقل	تهران	شرکت در کنفرانس برگزار شده در دانشگاه علم و صنعت	۱۳۹۲
۷	سمینار استعدادیابی و جانشین پروری	تهران	مجری سمینار؛ برگزار شده در هتل اوین با حضور دکتر ابوالعلایی عضو هیأت علمی سازمان مدیریت صنعتی	۱۳۹۲
۸	کنفرانس مدیریت استراتژیک	تهران	شرکت در کنفرانس و اخذ گواهینامه از دانشگاه تهران	۱۳۹۳
۹	اولین اجلاس بین المللی توسعه تجارت و همکاری اقتصادی ایران و عراق	برج میلاد	شرکت در کنفرانس و اخذ گواهینامه	۱۳۹۳
۱۰	کنفرانس سالیانه مدیریت استراتژیک	تهران	شرکت در کنفرانس و اخذ گواهینامه برگزار شده در دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	۱۳۹۳
۱۱	کنفرانس ملی رویکردهای نوین در مدیریت کسب و کار	تبریز	عضو کمیته علمی کنفرانس	۱۳۹۳
۱۲	کنفرانس بین المللی جهت گیری های نوین در مدیریت، اقتصاد و حسابداری	تبریز	عضو کمیته علمی کنفرانس	۱۳۹٤
۱۳	همایش بین المللی روابط عمومی در ایران	تهران	شرکت در همایش برگزار شده در هتل المپیک	۱۳۹٤
۱٤	طراحی سؤالات چند گزینه ای	تهران	دوره تخصصی MCQ و ارزشیابی آموزشی ویژه اعضای هیأت علمی	۱۳۹۵
۱۵	دومین سمپوزیوم تخصصی گروه MBA و بازاریابی	تهران	دانشکده فناوری های نوین دانشگاه آزاد اسلامی مدیر اجرایی سمپوزیوم	۱۳۹۶
۱۶	مسابقه اینودیا	تهران	دبیر علمی رویداد علمی دانشجویی اینودیا (کسب و کار از رویا تا واقعیت) مدیر علمی مسابقه	۱۳۹۶
۱۷	همایش بین المللی بازاریابی نوین با رویکردبازاریابی دیجیتال	تهران	دبیر علمی همایش مرکز همایش های بین المللی صدا و سیما آذر ۱۳۹۶	۱۳۹۶

۱۸	یازدهمین کنفرانس بین المللی مدیریت استراتژیک	تهران	عضو هیأت علمی کنفرانس	۱۳۹۶
۱۹	دوازدهمین کنفرانس بین المللی مدیریت استراتژیک	تهران	عضو هیأت علمی کنفرانس برگزار شده در اتاق بازرگانی ایران ۱۳۹۷/۸/۲۸	۱۳۹۷
۲۰	کارآفرینی در آموزش	تهران	اخذ گواهینامه بین المللی شرکت در کنفرانس	۲۰۱۸
۲۱	مدیریت بازاریابی در آموزش	تهران	اخذ گواهینامه بین المللی شرکت در کنفرانس	۲۰۱۸
۲۲	کنفرانس ملی ارتباطات بازاریابی و برندینگ	تهران	عضو کمیته علمی کنفرانس دانشکده مدیریت دانشگاه تهران	۱۳۹۷
۲۳	سومین سمپوزیوم تخصصی گروه MBA و بازاریابی	تهران	دانشکده فناوری های نوین دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم پزشکی مدیر اجرایی سمپوزیوم	۱۳۹۷
۲٤	سیزدهمین کنفرانس بین المللی مدیریت استراتژیک	تهران	رئیس کمیته انتخاب و معرفی نشان ملی مدیریت استراتژیک با رویکرد رونق تولید	۱۳۹۸
۲۵	اولین کنفرانس بین المللی اقتصاد و مدیریت کسب و کار	تهران	عضو کمیته علمی کنفرانس مرکز همایش های بین المللی وزارت کشور – ۱۵ تا ۲۰ بهمن و سخنرانی با موضوع نقش استراتژی در مدل کسب و کار	۱٤۰۰
۲۶	کنگره بین المللی	کیش	کنگره بین المللی کاربرد تکنولوژی های نوین سلول های بنیادی و ژنتیک در پزشکی فرد محور ۱۷ تا ۱۹ اسفند	۱٤۰۱
۲۷	کنگره ملی	تهران	اولین کنگره ملی تازه های همکرایی در علوم پایه و علوم بالینی	۱٤۰۱
۲۸	کنفرانس بین المللی اقتصاد و مدیریت کسب و کار	تهران	ارائه ٤ مقاله به صورت سخنرانی در کنفرانس بین المللی	۱٤۰۲

سوابق سخنرانی و برگزاری سمینار در سازمان ها و بانک ها

بانک مرکزی	• سمینار مدیریت رفتار سازمانی پیشرفته (۸ ساعت)	مدیران ستادی شهر تهران	۱۳۹۲
بانک سپه	• بازاریابی نوین • اصول فروش خدمات بانکی • استانداردسازی رفتار و ... (٦٤ ساعت)	رؤسای شعب و کارکنان تهران	۱۳۹۲
بانک صادرات	• مدیریت زمان (۸ ساعت)	کارکنان اداره کل آموزش	۱۳۹۲
بانک تجارت	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	کارکنان شعب اصفهان	۱۳۹۲
بانک اقتصاد نوین	• اصول و مبانی فروش خدمات بانکی • اخلاق حرفه ای و ... (۱۲۰ ساعت)	رؤسای شعب سراسر کشور، کارکنان استان تهران و گیلان	۱۳۹۲
شرکت مخابرات	• اصول بازاریابی (۱۶ ساعت)	مدیران و کارکنان استان تهران	۱۳۹۱
شرکت سینره	• اصول مدیریت و سرپرستی (۸ ساعت)	مدیران و کارکنان تهران	۱۳۹۲
بانک پارسیان	• مشتری مداری • بازاریابی و اصول ارائه خدمات نوین (۱۲۰ ساعت)	شعب سراسر کشور	۱۳۹۳

بانک سپه	• سمینار بازاریابی نوین (٤ ساعت)	ویژه رؤسای شعب بانک سپه	۱۳۹۳
بانک رفاه کارگران	• مبانی فروش خدمات بانکی (۸ ساعت)	رؤسای شعب	۱۳۹٤
بانک ملت	• سمینار فنون مذاکره و مدیریت ملاقات با مشتریان ارزنده (۸ ساعت)	هتل بین المللی اسپیناس ویژه سرپرستان مناطق بانک ملت در سراسر کشور	۱۳۹۳
بانک رفاه کارگران	• اصول مذاکرات تجاری در بانکداری شرکتی (۸ ساعت)	رؤسای شعب و مسئولین ستادی	۱۳۹٤
دانشگاه علامه	• مدیریت زمان (۸ ساعت)	دانشجویان ارشد و کارشناسی	۱۳۹٤
بانک سپه	• سمینار شمّ کسب و کار (۸ ساعت)	رؤسای شعب	۱۳۹٤
بانک سپه	• سمینار تکنیک های نوین ارتباط با مشتری(۱۶ ساعت)	ویژه کارکنان شعب بانک سپه	۱۳۹٤
بانک ملت	• سمینار بازاریابی و فروش با رویکرد تحقیقات بازار (۱۶ ساعت)	ویژه رؤسای ادارات برنامه ریزی، روابط عمومی و بازاریابی سراسر کشور	۱۳۹٤
سازمان بهزیستی	• سمینار دو روزه مدیریت استراتژیک (۱۶ ساعت)	ویژه کارشناسان برنامه ریزی سازمان بهزیستی سراسر کشور	۱۳۹٤
بانک ملت	• سمینار مهارت های زندگی (۳۲ ساعت) • (مدل **DISC**- مهارت حل مسأله)	ویژه کارکنان بانک ملت؛ برگزار شده در هتل هما مشهد	۱۳۹٤
سازمان بهزیستی	• سمینار دو روزه نحوه ارزیابی برنامه راهبردی بر مبنای تکنیکBSC (۱۶ ساعت)	ویژه کارشناسان تحول سازمان بهزیستی سراسر کشور	۱۳۹٤
بانک ملت	• سمینار ارتباطات اثربخش (۸ ساعت)	ویژه کارکنان ستادی بانک ملت؛ برگزار شده در سالن کنفرانس اداره کل آموزش	۱۳۹٤
سازمان بهزیستی	• سمینار دو روزه مهارت های پیشرفته روابط عمومی (۱۶ ساعت)	ویژه کارشناسان روابط عمومی سازمان بهزیستی	۱۳۹٤
بانک اقتصاد نوین	• تکنیک های جذب سپرده های بانکی (۹۶ ساعت)	مسئولین صندوق سراسر کشور	۱۳۹۵
کارگزاری مفید	• تکنیک های ارتباط کلامی (۸ ساعت)	ویژه کارشناسان پذیرش شعب و **Call Center**	۱۳۹۵
بانک دی	تکنیک های ارتباط کلامی و اصول مذاکره تلفنی (۸ ساعت)	ویژه کارشناسان **Call Center**	۱۳۹۵
بانک صادرات	• روش های نوین ارتباط با مشتریان **VIP** • (سخنرانی یک ساعته)	ویژه مسئولین واحدهای مشاوره سرمایه گذاری شعب برتر	۱۳۹۵
بانک سپه	• سمینار استانداردسازی رفتار کارکنان • (۳۲ ساعت)	استان های قم، سمنان، زنجان و البرز	۱۳۹۵
مجتمع ولی عصر(عج)	• ارتباطات و اصول مذاکره (۸ ساعت)	دانشجویان (دوره های توانا – ریاست جمهوری)	۱۳۹۶/۲/۲۲

بانک ملی	• سمینار اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب شیراز	۱۳۹۶/۲/۲۳
بانک ملی	• سمینار اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	معاونین شعب شیراز	۱۳۹۶/۲/۲٤
بانک ملی	• سمینار اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب استان خوزستان	۱۳۹۶/۲/۲۵
بانک ملی	• سمینار اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	معاونین شعب استان خوزستان	۱۳۹۶/۲/۲۶
دانشگاه بیرجند	• بازاریابی و فروش (۸ ساعت)	دانشجویان (دوره های توانا – ریاست جمهوری)	۱۳۹۶/۳/۱۱
بانک ملی	• سمینار اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب استان کرمان	۱۳۹۶/٤/۱۷
برند فابریونی (پوشاک آقایان)	• بازاریابی و فروش (۸ ساعت)	بازاریابان	۱۳۹۶/٤/۱۱
بانک ملی	• سمینار اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	معاونین شعب استان کرمان	۱۳۹۶/٤/۱۸
بانک ملی	• سمینار اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب استان اصفهان	۱۳۹۶/٤/۲٤
بانک ملی	• سمینار اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	معاونین شعب استان اصفهان	۱۳۹۶/٤/۲۵
بانک ملی	• سمینار اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب مشهد	۱۳۹۶/٤/۲۶
بانک ملی	• سمینار اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	معاونین شعب مشهد	۱۳۹۶/٤/۲۷
دانشگاه آزاد	• ارتباطات و اصول مذاکره (۸ ساعت)	دانشجویان واحد علوم دارویی (دوره های توانا – ریاست جمهوری)	۱۳۹۶/۵/۶
بانک ملی	• سمینار اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب آذربایجان غربی	۱۳۹۶/۵/۷
بانک ملی	• سمینار اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	معاونین شعب آذربایجان غربی	۱۳۹۶/۵/۸
بانک ملی	• سمینار اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب استان اردبیل	۱۳۹۶/۵/۱٤
بانک ملی	• سمینار اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	معاونین شعب استان اردبیل	۱۳۹۶/۵/۱۵
بانک ملی	• سمینار اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب آذربایجان شرقی	۱۳۹۶/۵/۲۱
بانک ملی	• سمینار اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	معاونین شعب آذربایجان شرقی	۱۳۹۶/۵/۲۲
بانک ملی	• سمینار اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	معاونین شعب استان کرمانشاه	۱۳۹۶/۵/۲۹
بانک ملت	• اصول و مبانی فروش خدمات بانکی • اصول ارائه خدمت به مشتری • مدیریت روابط با مشتریان • روش های پرزنتیشن فروش • اصول مذاکره اثربخش • ارتباطات اثربخش • اخلاق حرفه ای – مشتری مداری	مدیران ستادی مدیران اجرایی (رؤسای حوزه ها، رؤسا و معاونین شعب) بازرسان و کارکنان سراسر کشور	۱۳۹۰ ۱۳۹۱ ۱۳۹۲ ۱۳۹۳ ۱۳۹٤

	• کار تیمی – مدیریت زمان • هوش هیجانی • مدیریت رفتار سازمانی • استانداردسازی رفتار • ارزش های سازمانی • فروش مدرن – مهارت های زندگی • مدیریت تغییر • اصول مذاکره تلفنی • مدیریت استرس و ... (بیش از۱۰۰۰ ساعت)		
بانک قرض الحسنه مهر ایران	• شیوه های نوین جذب سپرده های بانکی (۸ ساعت)	مسئولین ستادی و رؤسای شعب تهران	۱۳۹۶/۵/۲٤
منطقه آزاد بندر ازلی	• اصول مذاکرات تجاری (۶ ساعت)	مدیران منطقه آزاد انزلی	۱۳۹۶/۵/۲۶
بانک ملی	• سمینار اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب استان کرمانشاه	۱۳۹۶/۵/۲۸
بانک حکمت ایرانیان	• شیوه های نوین جذب سپرده های بانکی (۸ ساعت)	مؤسسه عالی آموزش بانکداری ایران (بانک مرکزی)	۱۳۹۶/۶/۱
بانک ملی	• سمینار اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب استان کردستان	۱۳۹۶/۶/٤
بانک ملی	• سمینار اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	معاونین شعب استان کردستان	۱۳۹۶/۶/۵
دانشگاه الزهرا (س)	• اصول کار تیمی (۸ ساعت) دوره کیمیا دانشگاه شریف	ارزیابان مراکز رشد، استارتاپ ها و شتاب دهنده ها	۱۳۹۶/۶/۱۵
دانشگاه شیراز	• ارتباطات و اصول مذاکره (۸ ساعت) دوره توانا دانشگاه شریف	دانشجویان و کارآفرینان شهرستان گراش استان فارس	۱۳۹۶/۶/۲۳
بانک سپه	• سمینار شمّ کسب و کار بانکی (۸ ساعت)	رؤسای شعب بانک سپه قزوین	۱۳۹۶/۷/۱۶
بانک ملی	• سخنرانی در تور آموزشی مدیران مجموعه آموزشی – تفریحی آبعلی وزارت نفت با موضوع تحلیل محیط کسب و کار کشور	مدیر عامل و اعضای هیأت مدیره بانک ملی ایران	۱۳۹۶/۷/۲۳
بانک حکمت ایرانیان	• شیوه های نوین جذب سپرده های بانکی (۸ ساعت)	مؤسسه عالی آموزش بانکداری ایران (بانک مرکزی)	۱۳۹۶/۷/۲٤
سازمان اتکاء	کارگاه آموزشی تکنیک های خلاقیت و نوآوری (۸ ساعت)	مدیران و کارشناسان	۱۳۹۶/۷/۳۰
بانک ملی	• سمینار اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب مرکزی تهران	۱۳۹۶/۸/۱٤
بانک سپه	• سمینار رئیس شعبه اثربخش (۸ ساعت)	رؤسای شعب بانک سپه البرز	۱۳۹۶/۹/۱۲
بانک سپه	• سمینار رئیس شعبه اثربخش (۸ ساعت)	رؤسای شعب استان قم	۱۳۹۶/۹/۱۹
بانک کشاورزی	• بانکداری شرکتی (۶ ساعت)	کارکنان شعب تهران	۱۳۹۶/۹/۲۰

بانک کشاورزی	• بانکداری شرکتی (۶ ساعت)	کارکنان شعب تهران	۱۳۹۶/۹/۲۱
بانک سپه	• سمینار رئیس شعبه اثربخش (٤ ساعت)	رؤسای شعب تهران	۱۳۹۶/۹/۲۶
بانک سپه	• سمینار رئیس شعبه اثربخش (٤ ساعت)	رؤسای شعب تهران	۱۳۹۶/۹/۲۷
بانک کشاورزی	• بانکداری شرکتی (۶ ساعت)	کارکنان شعب تهران	۱۳۹۶/۹/۲۷
بانک کشاورزی	• بانکداری شرکتی (۶ ساعت)	کارکنان شعب تهران	۱۳۹۶/۱۰/٤
بانک سپه	• اصول و فنون مذاکره (٤ ساعت)	کارکنان سازمان مرکزی تهران	۱۳۹۶/۱۰/٤
بانک کشاورزی	• بانکداری شرکتی (۶ ساعت)	کارکنان شعب تهران	۱۳۹۶/۱۰/۶
بانک کشاورزی	• بانکداری شرکتی (۶ ساعت)	کارکنان شعب تهران	۱۳۹۶/۱۰/۱۰
بانک کشاورزی	• بانکداری شرکتی (۶ ساعت)	کارکنان شعب تهران	۱۳۹۶/۱۰/۱۱
بانک کشاورزی	• بانکداری شرکتی (۶ ساعت)	کارکنان شعب تهران	۱۳۹۶/۱۰/۱۲
بانک کشاورزی	• بانکداری شرکتی (۶ ساعت)	کارکنان شعب تهران	۱۳۹۶/۱۰/۱۳
بانک ملی	• سمینار اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب شمال تهران	۱۳۹۶/۱۰/۱۶
بانک سپه	• سمینار رئیس شعبه اثربخش (۸ ساعت)	استان آذربایجان شرقی	۱۳۹۶/۱۰/۱۷
بانک ملی	• سمینار اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب جنوب تهران	۱۳۹۶/۱۰/۱۸
بانک مسکن	• اخلاق اداری (۸ ساعت)	کارکنان شعب شمال شرق تهران	۱۳۹۶/۱۰/۱۹
بانک سپه	• سمینار رئیس شعبه اثربخش (۸ ساعت)	رؤسای شعب خراسان رضوی	۱۳۹۶/۱۰/۲۰
بنیاد ملی نخبگان	• بازاریابی و فروش (۸ ساعت)	اصفهان – دانشگاه شریف (دوره های توانا –ریاست جمهوری)	۱۳۹۶/۱۰/۲۱
بانک ملی	• سمینار اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب استان مرکزی	۱۳۹۶/۱۰/۲۳
بانک ملی	• سمینار اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	معاونین شعب استان مرکزی	۱۳۹۶/۱۰/۲٤
بانک مسکن	• اخلاق اداری (۸ ساعت)	کارکنان شعب شمال شرق تهران	۱۳۹۶/۱۰/۲۵
بانک ملی	• سمینار اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب استان قم	۱۳۹۶/۱۰/۲۶
بانک ملی	• سمینار اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	معاونین شعب استان قم	۱۳۹۶/۱۰/۲۷
بانک ملی	• سمینار اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب استان یزد	۱۳۹۶/۱۱/۲
بانک ملی	• سمینار اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	معاونین شعب استان یزد	۱۳۹۶/۱۱/۳

بانک سپه	• سمینار رئیس شعبه اثربخش (۸ ساعت)	رؤسای شعب استان یزد	۱۳۹۶/۱۱/٤
بانک مسکن	• بانکداری شرکتی (۸ ساعت)	کارکنان شعب شمال شرق تهران	۱۳۹۶/۱۱/۹
بانک ملی	• سمینار اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب استان هرمزگان	۱۳۹۶/۱۱/۱۰
بانک ملی	• سمینار اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	معاونین شعب استان هرمزگان	۱۳۹۶/۱۱/۱۱
بانک مسکن	• بانکداری شرکتی (۸ ساعت)	کارکنان شعب شمال شرق تهران	۱۳۹۶/۱۱/۱٤
بانک مرکزی	• دوره رئیس شعبه اثربخش (۸ ساعت) : بانک های آینده- مسکن- حکمت ایرانیان و موسسه کوثر	مؤسسه عالی آموزش بانکداری	۱۳۹۶/۱۱/۱۵
بانک ملت	• تکنیک های افزایش سودآوری شعب (۳ ساعت)	رؤسای شعب و مسئولین ستادی استان قم	۱۳۹۶/۱۱/۱۶
بانک مسکن	• بانکداری شرکتی (۸ ساعت)	کارکنان شعب شمال شرق تهران	۱۳۹۶/۱۱/۱۷
بانک ملی	اصول و فنون مذاکره با رویکرد وصول مطالبات معوق	رؤسای شعب تهران و مسئولین وصول مطالبات	۱۳۹۶/۱۱/۲۳
بانک ملی	اصول و فنون مذاکره با رویکرد وصول مطالبات معوق	رؤسای شعب تهران و مسئولین وصول مطالبات	۱۳۹۶/۱۱/۲٤
بانک سپه	• سخنرانی در جمع کارشناسان آموزش سراسر کشور با موضوع تحول در آموزش نظام بانکی چرا و چگونه؟	کارشناسان اداره کل آموزش سراسر کشور	بهمن ۱۳۹۶
بانک مسکن	• بانکداری شرکتی (۸ ساعت)	کارکنان شعب شمال شرق تهران	۱۳۹۶/۱۱/۲۵
بانک سپه	• سمینار رئیس شعبه اثربخش (۸ ساعت)	رؤسای شعب استان سمنان	۱۳۹۶/۱۲/۱۵
بانک کشاورزی	• بانکداری شرکتی (۶ ساعت)	کارکنان شعب تهران	۱۳۹۷/۱/۱۸
بانک کشاورزی	• بانکداری شرکتی (۶ ساعت)	کارکنان شعب تهران	۱۳۹۷/۱/۱۹
بانک کشاورزی	• بانکداری شرکتی (۶ ساعت)	کارکنان شعب تهران	۱۳۹۷/۱/۲۰
بانک کشاورزی	• بانکداری شرکتی (۶ ساعت)	کارکنان شعب تهران	۱۳۹۷/۱/۲۱
بانک کشاورزی	• بانکداری شرکتی (۶ ساعت)	کارکنان شعب تهران	۱۳۹۷/۱/۲۷
بانک کشاورزی	• بانکداری شرکتی (۶ ساعت)	کارکنان شعب تهران	۱۳۹۷/۱/۲۸
دانشگاه رازی کرمانشاه	• ارتباطات و اصول مذاکره (۸ ساعت)	اساتید و دانشجویان از طرف صندوق نوآوری و شکوفایی ریاست جمهوری و دانشگاه شریف	۱۳۹۷/۱/۳۱
بانک تجارت	• نکات کلیدی در مذاکره و ارتباط با مشتریان	رؤسای شعب مؤفق استان ها	۱۳۹۷/۲/۱۱
بانک کشاورزی	• بانکداری شرکتی (۶ ساعت)	کارکنان شعب تهران	۱۳۹۷/۲/۱۵

بانک ملی	• سخنرانی با موضوع تحول در آموزش نظام بانکی چرا و چگونه؟	کارشناسان اداره کل آموزش سراسر کشور	۱۳۹۷/۲/۱۶
بانک کشاورزی	• بانکداری شرکتی (۶ ساعت)	کارکنان شعب تهران	۱۳۹۷/۲/۱۶
بانک کشاورزی	• بانکداری شرکتی (۶ ساعت)	کارکنان شعب قشم	۱۳۹۷/۲/۱۷
بانک کشاورزی	• بانکداری شرکتی (۶ ساعت)	کارکنان شعب قشم	۱۳۹۷/۲/۱۸
بانک کشاورزی	• بانکداری شرکتی (۶ ساعت)	کارکنان شعب تهران	۱۳۹۷/۲/۲۲
بانک کشاورزی	• بانکداری شرکتی (۶ ساعت)	کارکنان شعب تهران	۱۳۹۷/۲/۲۳
بانک کشاورزی	• بانکداری شرکتی (۶ ساعت)	کارکنان شعب کیش	۱۳۹۷/۲/۲٤
بانک کشاورزی	• بانکداری شرکتی (۶ ساعت)	کارکنان شعب کیش	۱۳۹۷/۲/۲۵
بانک رفاه کارگران	انجام مصاحبه علمی با موضوع جذب هیأت علمی داخلی بانک رفاه (خراسان رضوی، لرستان، اصفهان، خوزستان، آذربایجان غربی)	برترین های استان ها	۱۳۹۷/۲/۲۶
بانک ملت	• سخنرانی با موضوع رویکردهای نوین در روابط عمومی به مناسبت روز ملی ارتباطات و روابط عمومی	رئیس هیات مدیره، مدیرکل روابط عمومی کلیه کارکنان حوزه مدیریت و روابط عمومی	۱۳۹۷/۲/۲۶
بانک کشاورزی	• بانکداری شرکتی (۶ ساعت)	کارکنان شعب تهران	۱۳۹۷/۳/۵
بانک کشاورزی	• بانکداری شرکتی (۶ ساعت)	کارکنان شعب تهران	۱۳۹۷/۳/۶
بانک کشاورزی	• بانکداری شرکتی (۶ ساعت)	کارکنان شعب تهران	۱۳۹۷/۳/۷
بانک کشاورزی	• بانکداری شرکتی (۶ ساعت)	کارکنان شعب تهران	۱۳۹۷/۳/۸
سازمان صدا و سیما	• مدیریت زمان (۳ ساعت)	کارکنان مرکز	۱۳۹۷/۳/۲۸
بانک تجارت	• اصول و فنون مذاکره – قزوین (۸ ساعت)	متصدیان امور بانکی	۱۳۹۷/۳/۳۰
گروه صنعتی کرمان موتور	• اصول مذاکره تلفنی – شرکت کارمانیا (۸ ساعت)	کارشناسان فروش و مرکز ارتباط با مشتریان	۱۳۹۷/۳/۳۱
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب استان لرستان	۱۳۹۷/٤/۲
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	معاونین شعب استان لرستان	۱۳۹۷/٤/۳
بانک تجارت	• اصول و فنون مذاکره – قزوین (۸ ساعت)	متصدیان امور بانکی	۱۳۹۷/٤/۵
پارک علم و فناوری استان هرمزگان	• ارتباطات و اصول مذاکره (۸ ساعت)	دانشجویان از طرف صندوق نوآوری و شکوفایی ریاست جمهوری و دانشگاه شریف	۱۳۹۷/٤/۸
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب استان گلستان	۱۳۹۷/٤/۹
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	معاونین شعب استان گلستان	۱۳۹۷/٤/۱۰

سازمان صدا و سیما	• مدیریت زمان (۳ ساعت)	کارکنان مرکز	۱۳۹۷/٤/۱۱
بانک تجارت	• اصول و فنون مذاکره – قزوین (۸ ساعت)	متصدیان امور بانکی	۱۳۹۷/٤/۱۲
بانک تجارت	• سخنرانی با موضوع مذاکره (۳ ساعت)	رؤسای شعب منتخب کشور	۱۳۹۷/٤/۱۳
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب استان چهارمحال بختیاری	۱۳۹۷/٤/۱۶
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	معاونین شعب استان چهارمحال بختیاری	۱۳۹۷/٤/۱۷
بانک تجارت	• اصول و فنون مذاکره – قزوین (۸ ساعت)	متصدیان امور بانکی	۱۳۹۷/٤/۱۹
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب استان البرز	۱۳۹۷/٤/۲۳
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	معاونین شعب استان البرز	۱۳۹۷/٤/۲٤
سازمان صدا و سیما	• مدیریت زمان (۳ ساعت)	کارکنان مرکز	۱۳۹۷/٤/۲۵
بانک توسعه صادرات و مؤسسه اعتباری کوثر	• دوره رئیس شعبه اثربخش (۸ ساعت)	مؤسسه عالی آموزش بانکداری ایران (بانک مرکزی)	۱۳۹۷/٤/۲۶
بانک تجارت	• اصول و فنون مذاکره – قزوین (۸ ساعت)	متصدیان امور بانکی	۱۳۹۷/٤/۲۷
بانک تجارت	• اصول و فنون مذاکره – قزوین (۸ ساعت)	متصدیان امور بانکی	۱۳۹۷/٤/۳۰
بانک تجارت	• اصول و فنون مذاکره – قزوین (۸ ساعت)	متصدیان امور بانکی	۱۳۹۷/٤/۳۱
شرکت گسترش فناوری های نوین	• مذاکره تلفنی وابسته به بانک کشاورزی (٤ ساعت)	کارشناسان مرکز خدمات پشتیبانی	۱۳۹۷/۵/۲
شرکت گسترش فناوری های نوین	• مذاکره تلفنی وابسته به بانک کشاورزی (٤ ساعت)	کارشناسان مرکز خدمات پشتیبانی	۱۳۹۷/۵/۳
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب استان گیلان	۱۳۹۷/۵/۶
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	معاونین شعب استان گیلان	۱۳۹۷/۵/۷
سازمان صدا و سیما	• مدیریت زمان (۳ ساعت)	کارکنان مرکز	۱۳۹۷/۵/۸
بانک ملی	اصول و فنون مذاکره با رویکرد وصول مطالبات معوق (۸ ساعت)	مسئولین اعتباری سراسر کشور	۱۳۹۷/۵/۹
بانک ملی	اصول و فنون مذاکره با رویکرد وصول مطالبات معوق (۸ ساعت)	مسئولین اعتباری سراسر کشور	۱۳۹۷/۵/۱۰
صدا و سیما	• مدیریت زمان (۳ ساعت)	کارکنان مرکز	۱۳۹۷/۵/۱۰
شرکت گسترش فناوری های نوین	• مذاکره تلفنی وابسته به بانک کشاورزی (٤ ساعت)	کارشناسان مرکز خدمات پشتیبانی	۱۳۹۷/۵/۱۱
شرکت گسترش فناوری های نوین	• مذاکره تلفنی وابسته به بانک کشاورزی (٤ ساعت)	کارشناسان مرکز خدمات پشتیبانی	۱۳۹۷/۵/۱۲

بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب استان همدان	۱۳۹۷/۵/۱۳
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	معاونین شعب استان همدان	۱۳۹۷/۵/۱٤
بانک ملی	• مدیریت بحران (۸ ساعت)	دوره مدیریت پایه نیاوران	۱۳۹۷/۵/۱۵
بانک حکمت ایرانیان	شمّ کسب و کار بانکی در بانکداری شرکتی (۸ ساعت)	کارشناسان و مسئولین بانکداری شرکتی	۱۳۹۷/۵/۱۸
بانک حکمت ایرانیان	اصول و فنون مذاکره در بانکداری شرکتی (۸ ساعت)	کارشناسان و مسئولین بانکداری شرکتی	۱۳۹۷/۵/۱۹
بانک ملی	• مهارت های ارتباطی (۸ ساعت)	دوره مدیریت پایه نیاوران	۱۳۹۷/۵/۲۰
شرکت هواپیمایی ایران ایر تور	• مهارت های ارتباطی (۸ ساعت)	کارشناسان، خلبانان و خدمات فرودگاهی	۱۳۹۷/۵/۲۱
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب غرب تهران	۱۳۹۷/۵/۲۲
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	معاونین شعب غرب تهران	۱۳۹۷/۵/۲۳
بانک ملت	سخنرانی با موضوع روابط عمومی پویا و بینا (۲۲ دقیقه)	مسئولین روابط عمومی سراسر کشور	۱۳۹۷/۵/۲٤
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب استان مازندران	۱۳۹۷/۵/۲۷
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	معاونین شعب استان مازندران	۱۳۹۷/۵/۲۸
شرکت هواپیمایی ایران ایر تور	• مهارت های ارتباطی (۸ ساعت)	کارشناسان، خلبانان و خدمات فرودگاهی	۱۳۹۷/۵/۲۹
بانک ملی	اخلاق حرفه ای و اصول ارائه خدمت به مشتری (۶ ساعت)	کلیه کارکنان شعب استان (۹۰۰ نفر)	۱۳۹۷/۶/۲
بانک قرض الحسنه مهر ایران	• اصول ارائه خدمت به مشتری (٤ ساعت)	مسئولین شعب تهران	۱۳۹۷/۶/۳
بانک قرض الحسنه مهر ایران	• اصول ارائه خدمت به مشتری (٤ ساعت)	مسئولین شعب تهران	۱۳۹۷/۶/٤
شرکت هواپیمایی ایران ایر تور	• اصول مذاکره تجاری (٤ ساعت)	مدیران ستادی	۱۳۹۷/۶/۵
شرکت هواپیمایی ایران ایر تور	• اصول مذاکره تجاری (٤ ساعت)	مدیران ستادی	۱۳۹۷/۶/۶
بانک توسعه صادرات	• مدیر اثربخش (٤ ساعت)	رؤسای دوایر ستادی	۱۳۹۷/۶/۷
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب استان زنجان	۱۳۹۷/۶/۱۰
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	معاونین شعب استان زنجان	۱۳۹۷/۶/۱۱
بانک ملی	• اصول و فنون مذاکره با رویکرد وصول مطالبات معوق (۸ ساعت)	مسئولین وصول مطالبات سراسر کشور	۱۳۹۷/۶/۱۲
بانک ملی	• اصول و فنون مذاکره با رویکرد وصول مطالبات معوق (۸ ساعت)	مسئولین وصول مطالبات سراسر کشور	۱۳۹۷/۶/۱۳

بانک ملی	• مهارت های ارتباطی (۸ ساعت)	دوره مدیریت پایه نیاوران	۱۳۹۷/۶/۱٤
بانک ملی	• اصول و فنون مذاکره تجاری با رویکرد تکنیکهای مذاکره برای ملاقات با مشتریان ارزنده	رؤسای ادارات کل سراسر کشور مجتمع آموزشی آبعلی	۱۳۹۷/۶/۱۸
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب استان قزوین	۱۳۹۷/۶/۱۹
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	معاونین شعب استان قزوین	۱۳۹۷/۶/۲۱
منطقه آزاد ماکو	• اصول و فنون مذاکرات تجاری با رویکرد مذاکرات بین الملل (مورد کاوی: تکنیک های مذاکره با ترکیه)	مدیران منطقه آزاد ماکو	۱۳۹۷/۶/۲۵
بانک توسعه صادرات	• مدیر اثربخش (٤ ساعت)	رؤسای دوایر ستادی	۱۳۹۷/۶/۲۶
پارک علم و فناوری گیلان	• ارتباطات و اصول مذاکره (۸ ساعت)	دانشجویان – از طرف صندوق نوآوری و شکوفایی ریاست جمهوری و دانشگاه شریف	۱۳۹۷/۷/۶
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب استان سمنان	۱۳۹۷/۷/۷
بانک ملی	• اصول ارائه خدمت به مشتری (۲ ساعت – سخنرانی)	کلیه کارکنان شهر سمنان	۱۳۹۷/۷/۷
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	معاونین شعب استان سمنان	۱۳۹۷/۷/۸
شرکت هواپیمایی ایران ایر تور	• ارتباطات و اصول مذاکره (۸ ساعت)	مدیران، کارکنان، مهمانداران	۱۳۹۷/۷/۱۵
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب خراسان جنوبی	۱۳۹۷/۷/۱۶
بانک ملی	• اصول ارائه خدمت به مشتری (۲ ساعت – سخنرانی)	بانکداران شهر بیرجند	۱۳۹۷/۷/۱۶
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	معاونین شعب خراسان جنوبی	۱۳۹۷/۷/۱۷
بانک کشاورزی	• بانکداری شرکتی (۸ ساعت)	کارکنان شعب استان البرز	۱۳۹۷/۷/۲۲
بانک کشاورزی	• بانکداری شرکتی (۸ ساعت)	کارکنان شعب استان البرز	۱۳۹۷/۷/۲۳
بانک قرض الحسنه مهر ایران	• اخلاق حرفه ای و اصول رفتار فاخر با مشتریان	رؤسا و کارکنان استان لرستان	۱۳۹۷/۷/۲۸
بانک کشاورزی	• بانکداری شرکتی (۸ ساعت)	کارکنان شعب استان البرز	۱۳۹۷/۸/۵
بانک کشاورزی	• بانکداری شرکتی (۸ ساعت)	کارکنان شعب استان البرز	۱۳۹۷/۸/۶
بانک مسکن	• روانشناسی ارتباط با مشتری (۸ ساعت)	بانکداران شمال شرق تهران	۱۳۹۷/۸/۱٤
بانک مسکن	• تیم سازی و کار تیمی (۸ ساعت)	بانکداران شمال شرق تهران	۱۳۹۷/۸/۱۹
بانک مسکن	• تیم سازی و کار تیمی (۸ ساعت)	بانکداران شمال شرق تهران	۱۳۹۷/۸/۲۰
منطقه آزاد ماکو	• مهارت های ارتباطی درون و برون سازمانی (۸ ساعت)	کارکنان منطقه آزاد	۱۳۹۷/۸/۲۱
بانک مسکن، آینده، سپه، توسعه صادرات	• اصول و فنون مذاکره با مشتریان برای وصول مطالبات معوق (۸ ساعت)	مؤسسه عالی آموزش بانکداری ایران (بانک مرکزی)	۱۳۹۷/۸/۲۲
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب سیستان و بلوچستان	۱۳۹۷/۸/۲۶

بانک ملی	• اصول ارائه خدمت به مشتری (۲ ساعت – سخنرانی)	بانکداران شهر زاهدان	۱۳۹۷/۸/۲۶
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	معاونین شعب سیستان و بلوچستان	۱۳۹۷/۸/۲۷
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	معاونین شعب استان قزوین	۱۳۹۷/۸/۳۰
بانک ملی	• ضبط دوره اخلاق حرفه ای	ویژه کارکنان سراسر کشور	۱۳۹۷/۹/۳
بانک کشاورزی	• روانشناسی شخصیت مشتری (۸ ساعت)	سازمان مرکزی	۱۳۹۷/۹/۵
بانک کشاورزی	• روانشناسی شخصیت مشتری (۸ ساعت)	سازمان مرکزی	۱۳۹۷/۹/۶
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب کهکیلویه و بویراحمد	۱۳۹۷/۹/۱۰
بانک ملی	• اصول ارائه خدمت به مشتری (۲ ساعت – سخنرانی)	بانکداران شهر یاسوج	۱۳۹۷/۹/۱۰
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	معاونین شعب کهکیلویه و بویراحمد	۱۳۹۷/۹/۱۱
بانک کشاورزی	• اصول و فنون مذاکره با رویکرد بازاریابی (۸ ساعت)	سازمان مرکزی	۱۳۹۷/۹/۱۷
منطقه آزاد ماکو	• هنر جذب و متقاعدسازی مشتریان بارویکرد جذب سرمایه گذار خارجی (۸ ساعت)	مدیران و کارکنان	۱۳۹۷/۹/۱۸
بانک کشاورزی	• اصول و فنون مذاکره با رویکرد بازاریابی (۸ ساعت)	سازمان مرکزی	۱۳۹۷/۹/۱۹
بانک ملی	• اصول ارائه خدمت به مشتری (۲ ساعت – سخنرانی)	بانکداران شعب شمال تهران	۱۳۹۷/۹/۱۹
بانک سپه، سرمایه و توسعه صادرات	روندهای آتی صنعت بانکداری ایران و جهان؛ شامل: بانکداری اجتماعی، بانکداری دیجیتال، بلاکچین و فین تک ها (۸ ساعت)	مؤسسه عالی آموزش بانکداری ایران (بانک مرکزی)	۱۳۹۷/۹/۲۰
بانک ملی	• اصول ارائه خدمت به مشتری (۲ ساعت – سخنرانی)	بانکداران شعب شمال تهران	۱۳۹۷/۹/۲۰
بانک مسکن	• مهارتهای حرفه ای مدیریت شعب بانک (۸ ساعت)	معاونین شعب شرق تهران	۱۳۹۷/۹/۲٤
بانک ملت	• اصول رفتار حرفه ای (٤ ساعت – سخنرانی)	بانکداران منطقه ٤ تهران	۱۳۹۷/۹/۲٤
بانک کشاورزی	• اصول و فنون مذاکره با رویکرد مطالبات (۶ ساعت)	کارکنان استان البرز	۱۳۹۷/۹/۲۶
بانک ملت	• اصول رفتار حرفه ای (٤ ساعت – سخنرانی)	بانکداران منطقه ٤ تهران	۱۳۹۷/۹/۲۶
بانک کشاورزی	• اصول و فنون مذاکره با رویکرد مطالبات (۶ ساعت)	کارکنان استان البرز	۱۳۹۷/۹/۲۷
بانک مسکن	• مهارتهای حرفه ای مدیریت شعب بانک (۸ ساعت)	معاونین شعب شرق تهران	۱۳۹۷/۹/۲۸
بانک کشاورزی	• اصول و فنون مذاکره با رویکرد مطالبات (۶ ساعت)	کارکنان استان البرز	۱۳۹۷/۱۰/۲
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب استان ایلام	۱۳۹۷/۱۰/۳
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	معاونین شعب استان ایلام	۱۳۹۷/۱۰/٤
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب استان بوشهر	۱۳۹۷/۱۰/۸
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	معاونین شعب استان بوشهر	۱۳۹۷/۱۰/۹
بانک مسکن	• بانکداری شرکتی (۸ ساعت)	کارکنان شرق تهران	۱۳۹۷/۱۰/۱۱

بانک ملت	• مدیریت زمان (۸ ساعت)	مسئولین دفاتر سازمان مرکزی	۱۳۹۷/۱۰/۱۳
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب استان خراسان شمالی	۱۳۹۷/۱۰/۱۵
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	معاونین شعب خراسان شمالی	۱۳۹۷/۱۰/۱۶
پست بانک	• اصول و فنون مذاکره با رویکرد مطالبات (٤ ساعت)	اعتبارات و رؤسای شعب تهران	۱۳۹۷/۱۰/۱۷
بانک مسکن	• بانکداری شرکتی (۸ ساعت)	کارکنان شرق تهران	۱۳۹۷/۱۰/۱۸
پست بانک	• اصول و فنون مذاکره با رویکرد مطالبات (٤ ساعت)	اعتبارات و رؤسای شعب تهران	۱۳۹۷/۱۰/۱۹
بانک ملت	• مدیریت رفتار با مراجعین (۸ ساعت)	مسئولین دفاتر سازمان مرکزی	۱۳۹۷/۱۰/۲۰
پست بانک	• اصول و فنون مذاکره با رویکرد مطالبات (۶ ساعت)	اعتبارات و رؤسای شعب استان قم	۱۳۹۷/۱۰/۲۵
بانک ملت	• مدیریت رفتار با مراجعین (۸ ساعت)	مسئولین دفاتر سازمان مرکزی	۱۳۹۷/۱۰/۲۷
بانک کشاورزی	• روانشناسی شخصیت مشتری (۶ ساعت)	کاربران ارشد شعب تهران	۱۳۹۷/۱۱/۶
بانک ملی	• مدیریت بحران (۸ ساعت)	دوره مدیریت پایه	۱۳۹۷/۱۱/۷
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	رؤسای شعب شرق تهران	۱۳۹۷/۱۱/۸
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	معاونین شعب شرق تهران	۱۳۹۷/۱۱/۹
بانک کشاورزی	• روانشناسی شخصیت مشتری (۶ ساعت)	کاربران ارشد شعب تهران	۱۳۹۷/۱۱/۱۰
بانک ملی	• مدیریت رفتار سازمانی (۸ ساعت)	دوره مدیریت پایه	۱۳۹۷/۱۱/۱۳
بانک کشاورزی	• روانشناسی شخصیت مشتری (۶ ساعت)	کاربران ارشد شعب تهران	۱۳۹۷/۱۱/۱٤
شرکت هواپیمایی ایران ایر	• سمینار سفر مشتری (٤ ساعت)	مدیران و کارکنان خدمات فرودگاهی	۱۳۹۷/۱۱/۱۵
بانک کشاورزی	• روانشناسی شخصیت مشتری (۶ ساعت)	کاربران ارشد شعب تهران	۱۳۹۷/۱۱/۱۷
بانک مسکن	• بانکداری شرکتی (۸ ساعت)	رؤسای شعب شرق تهران	۱۳۹۸/۰۲/۷
بانک ملی	• مهارت های ارتباطی کاربران شعب (۶ ساعت)	بانکداران شعب استان البرز	۱۳۹۸/۰۲/۸
بانک مسکن	• بانکداری شرکتی(۸ ساعت)	رؤسای شعب شرق تهران	۱۳۹۸/۰۲/۹
بانک ملی	• مهارت های حرفه ای مدیران شعب (۶ ساعت)	مدیران شعب استان البرز	۱۳۹۸/۰۲/۱۰
بانک ملی	• مهارت های حرفه ای مدیران شعب (۶ ساعت)	مدیران شعب استان البرز	۱۳۹۸/۰۲/۱٤
بانک ملی	• مهارت های ارتباطی کاربران شعب (۶ ساعت)	بانکداران شعب استان البرز	۱۳۹۸/۰۲/۱۵
بانک مرکزی	• تکنیک های جذب سپرده های بانکی	مؤسسه عالی بانکداری ایران	۱۳۹۸/۰۳/۲۱
سازمان کشتیرانی	• مدیریت بازاریابی (٤ ساعت)	کارشناسان ساختمان مرکزی	۱۳۹۸/۰۳/۲۷
پست بانک	• اصول و فنون مذاکره با رویکرد مطالبات (٤ ساعت)	اعتبارات و رؤسای شعب استان البرز	۱۳۹۸/۰٤/۰۳

پست بانک	• اصول و فنون مذاکره با رویکرد مطالبات (٤ ساعت)	اعتبارات و رؤسای شعب استان البرز	۱۳۹۸/۰٤/۱۰
بانک صنعت و معدن	• اصول و فنون مذاکره با رویکرد مطالبات (٤ ساعت)	رؤسا و کارشناسان وصول مطالبات	۱۳۹۸/۰٤/۳۱
بانک صنعت و معدن	• اصول و فنون مذاکره با رویکرد مطالبات (٤ ساعت)	رؤسا و کارشناسان وصول مطالبات	۱۳۹۸/۰۵/۰۷
بانک صنعت و معدن	• اصول و فنون مذاکره با رویکرد مطالبات (٤ ساعت)	رؤسا و کارشناسان وصول مطالبات	۱۳۹۸/۰۵/۱۳
بانک ملی البرز	• دوره تخصصی مدیریت ارتباط با مشتری CRM	رؤسا و کارشناسان استان و شعب	۱۳۹۸/۰٤/۲۹
بانک ملی البرز	• دوره تخصصی مدیریت ارتباط با مشتری CRM	رؤسا و کارشناسان استان و شعب	۱۳۹۸/۰۵/۰۵
بانک ملی البرز	• دوره تخصصی مدیریت ارتباط با مشتری CRM	رؤسا و کارشناسان استان و شعب	۱۳۹۸/۰۵/۱۲
بانک ملی البرز	• دوره تخصصی مدیریت ارتباط با مشتری CRM	رؤسا و کارشناسان استان و شعب	۱۳۹۸/۰۵/۱٤
بانک قوامین	• اصول بازاریابی خدمات بانکی	رؤسای شعب	۱۳۹۸/۰۵/۱۵
شرکت آریا یراق	• دوره تخصصی بازاریابی و فروش	مدیران و کارشناسان	۱۳۹۸/۰۶/۱٤
پست بانک	• اصول و فنون مذاکره با رویکرد مطالبات (٤ ساعت)	اعتبارات و رؤسای شعب شرق تهران	۱۳۹۸/۰۷/۱۶
پست بانک	• اصول و فنون مذاکره با رویکرد مطالبات (٤ ساعت)	اعتبارات و رؤسای شعب شرق تهران	۱۳۹۸/۰۷/۲۱
بانک مسکن	• مهارت های حرفه ای مدیریت شعب	معاونین و کارشناسان شعب شرق تهران	۱۳۹۸/۸/۸
بانک صنعت و معدن	• اصول و فنون مذاکره با رویکرد مطالبات (٤ ساعت)	مدیران استان های کشور	۱۳۹۸/۸/۱۱
بانک مرکزی	• اصول بازاریابی خدمات بانکی	مؤسسه عالی بانکداری ایران	۱۳۹۸/۸/۱۲
بانک مسکن	• مهارت های حرفه ای مدیریت شعب (۸ ساعت)	معاونین شعب مدیریت شرق تهران	۱۳۹۸/۸/۱۳
دانشکده دندانپزشکی	• سمینار طراحی مدل و طرح کسب و کار (۵ ساعت)	اعضای هیأت علمی دانشکده	۱۳۹۸/۸/۱۹
بانک مسکن	• تیم سازی و کارتیمی (۸ ساعت)	رؤسای شعب مدیریت شرق تهران	۱۳۹۸/۸/۲۰
بانک مسکن	• تیم سازی و کارتیمی (۸ ساعت)	رؤسای شعب مدیریت شرق تهران	۱۳۹۸/۸/۲۰
فروشگاه رفاه	• مدیریت ارتباط با مشتری (٤ ساعت)	کارکنان فروشگاه رفاه	۱۳۹۸/۹/۱۰
بانک مسکن	• مدیریت مشارکتی (۸ ساعت)	معاونین شعب مدیریت شرق تهران	۱۳۹۸/۹/۱۱
بانک مسکن	• مدیریت مشارکتی (۸ ساعت)	معاونین شعب مدیریت شرق تهران	۱۳۹۸/۹/۱۸
بانک مسکن	• مهارت های حرفه ای مدیریت شعب (۸ ساعت)	رؤسای شعب مدیریت مرکزی تهران	۱۳۹۸/۹/۲۰
بانک مسکن	• مهارت های حرفه ای مدیریت شعب (۸ ساعت)	رؤسای شعب مدیریت مرکزی تهران	۱۳۹۸/۹/۲۳
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای مبتنی بر آموزه های اسلامی	کارکنان بدو خدمت کل کشور	۱۳۹۸/۱۰/۸
بانک مسکن	• مدیریت مشارکتی (۸ ساعت)	معاونین شعب مدیریت مرکزی تهران	۱۳۹۸/۱۰/۱۵
بانک مسکن	• مدیریت مشارکتی (۸ ساعت)	معاونین شعب مدیریت مرکزی تهران	۱۳۹۸/۱۰/۲۲
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای (۸ ساعت)	دوره بَدو خدمت	۱۳۹۸/۱۱/۱۳

پست بانک	• اصول و فنون مذاکره با رویکرد مطالبات (۲ ساعت)	دوره ON LINE سراسر کشور	بهار ۱۳۹۹
پست بانک	• اصول و فنون مذاکره با رویکرد مطالبات (۲ ساعت)	دوره ON LINE سراسر کشور	بهار ۱۳۹۹
پست بانک	• اصول و فنون مذاکره با رویکرد مطالبات (۲ ساعت)	دوره ON LINE سراسر کشور	بهار ۱۳۹۹
پست بانک	• اصول و فنون مذاکره با رویکرد مطالبات (۲ ساعت)	دوره ON LINE سراسر کشور	بهار ۱۳۹۹
بانک ملی	• اصول مذاکره و ارتباط با مشتری (۶ ساعت)	کارکنان اولین شعبه ملی پلاس	۱۳۹۹/۱۰/۱۶
بانک ملی	• اصول مذاکره و ارتباط با مشتری (۶ ساعت)	کارکنان دومین شعبه ملی پلاس	خرداد ۱۴۰۰
بانک ملی	• مفاهیم بازاریابی (۷ ساعت)	کارکنان شعب اداره مرکزی	آذر ۱۴۰۰
بانک ملی	• مفاهیم بازاریابی (۷ ساعت)	کارکنان شعب اداره مرکزی	آذر ۱۴۰۰
بانک ملی	• مفاهیم بازاریابی (۷ ساعت)	کارکنان شعب اداره مرکزی	آذر ۱۴۰۰
بانک ملی	• مفاهیم بازاریابی (۷ ساعت)	کارکنان شعب اداره مرکزی	آذر ۱۴۰۰
بانک ملی	• مفاهیم بازاریابی (۷ ساعت)	کارکنان شعب اداره مرکزی	آذر ۱۴۰۰
بانک ملی	• مدیریت ارتباط با مشتری (۷ ساعت)	کارکنان شعب اداره مرکزی	آذر ۱۴۰۰
بانک ملی	• مدیریت ارتباط با مشتری (۷ ساعت)	کارکنان شعب اداره مرکزی	آذر ۱۴۰۰
کارگزاری توانا	• ارتباط اثربخش	کارکنان ستادی	۱۴۰۰/۰۹/۲۲
کارگزاری توانا	• ارتباط اثربخش	کارکنان ستادی	۱۴۰۰/۱۰/۰۶
بانک ملی	• مدیریت ارتباط با مشتری (۷ ساعت)	کارکنان شعب اداره مرکزی	۱۴۰۰/۱۰/۱۳
کارگزاری توانا	• ارتباط اثربخش	کارکنان ستادی	۱۴۰۰/۱۰/۱۳
شرکت ایران ارقام	• اصول و فنون مذاکره ۸ ساعت	کارکنان ستادی	۱۴۰۰/۱۰/۲۱
شرکت ایران ارقام	• اصول و فنون مذاکره ۸ ساعت	مرکز ارتباط با مشتریان	۱۴۰۰/۱۰/۲۷
شرکت ایران ارقام	• اصول و فنون مذاکره ۸ ساعت	مرکز ارتباط با مشتریان	۱۴۰۰/۱۱/۵
هتل اوین پارسیان	• تأثیر آزاد سازی نرخ ارز بر بازار	مدیران انجمن تولیدکنندگان زنجیره ای گوشت مرغ	۱۴۰۰/۱۱/۱۱
کنفرانس بین المللی اقتصادو مدیریت کسب و کار	• جایگاه استراتژی در طراحی مدل کسب و کار • مدت زمان ٤ ساعت – به صورت آنلاین	ثبت نام کنندگان در کنفرانس	۱۴۰۰/۱۱/۱۷
بانک ملت	• مهارت های ارتباطی و ارتباط مؤثر ۲ روز	دوره رفاهی ناتل کنار ۹ و ۱۰ بهمن	بهمن ۱۴۰۰
حسنیه ارشاد	• دوره ۲ ساعته اصول بازاریابی	همکاران شتاب دهنده متیس	۱۴۰۰/۱۲/۱۷
بانک ملت	• مشتری مداری • مدت زمان ۶ ساعت • تهران حضوری و سایر استان ها آنلاین	ویژه کارکنان تازه استخدام شده	۱۴۰۰/۱۲/۲۸

شرکت لورچ	• مهارت های ارتباطی، اصول رفتار حرفه ای و کدهای رفتاری	کارکنان و سرپرستان شرکت لورچ	۱۴۰۱/۰۲/۲۸
بانک ملت	• توسعه فردی – رفاهی ناتل کنار	کارکنان و خانواده ها	۱۴۰۱
بانک ملی	• مهارت های رفتاری مدیران	رؤسای شعب	۱۴۰۱
شرکت توسعه و نگهداری اماکن ورزشی	• دوره بازاریابی، تبلیغات و برندینگ	مدیران و کارشناسان	۱۴۰۱
بانک کشاورزی	• همایش دو روزه فروش حرفه ای ویژه معاونین بازاریابی و اعتبارات سراسر کشور – برگزار شده در بابلسر	معاونین استان های سراسر کشور ۹ و ۱۰ مهر ماه	مهر ۱۴۰۱
بانک ملت	• مبانی بازاریابی خدمات بانکی – ۱۲ ساعته آنلاین	کارشناسان منطقه ۱ تهران	آبان ۱۴۰۱
بانک ملت	• مشتری مداری – ۱۲ ساعته آنلاین	بانکدارن استان آذربایجان شرقی	پاییز ۱۴۰۱
بانک ملت	• فروش حرفه ای – ۱۲ ساعته آنلاین	بانکدارن استان آذربایجان شرقی	پاییز ۱۴۰۱
شرکت مروارید پنبه ریز	• فن بیان – ۸ ساعته آنلاین	کارشناسان سراسر کشور	پاییز ۱۴۰۱
بانک ملت	• فروش حرفه ای – ۱۲ ساعته آنلاین	بانکدارن استان ایلام	پاییز ۱۴۰۱
بانک ملت	• مشتری مداری – ۱۲ ساعته آنلاین	بانکدارن استان ایلام	پاییز ۱۴۰۱
بانک ملت	• مشتری مداری – ۱۲ ساعته آنلاین	بانکدارن استان قزوین	پاییز ۱۴۰۱
بانک ملت	• مشتری مداری – ۱۲ ساعته آنلاین	بانکدارن استان مرکزی	پاییز ۱۴۰۱
بانک ملی	• فرهنگ سازمانی – ۶ ساعت	دوره مدیریت پایه	۱۴۰۱/۰۹/۱۹
شرکت مفاهیم حساب جامع	• مذاکرات تجاری و بین الملل	اعضای هیأت مدیره و مدیران	پاییز ۱۴۰۱
بانک ملت	• مشتری مداری – ۱۲ ساعته آنلاین	بانکدارن استان اردبیل	زمستان ۱۴۰۱
بانک ملت	• فروش حرفه ای – ۱۲ ساعته آنلاین	بانکدارن استان اردبیل	زمستان ۱۴۰۱
بانک ملت	• مشتری مداری – ۱۲ ساعته آنلاین	بانکدارن استان زنجان	زمستان ۱۴۰۱
بانک ملت	• فروش حرفه ای – ۱۲ ساعته آنلاین	بانکدارن استان زنجان	زمستان ۱۴۰۱
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای	بانکداران	زمستان ۱۴۰۱
بیمارستان فرهیختگان	• سخنرانی علمی با موضوع: بازاریابی سلامت	اولین کنگره ملی تازه های همگرای در علوم پایه و علوم بالینی	زمستان ۱۴۰۱
بانک ملت	• مشتری مداری – ۱۲ ساعته آنلاین	بانکدارن استان مرکزی	اردیبهشت ۱۴۰۲
سازمان تأمین اجتماعی	• مهارت های ارتباطی	کارشناسان استان ها	اردیبهشت ۱۴۰۲
گروه صنعتی ANG	• نقشه راه مؤفقیت (تبیین ارکان استراتژی)	مدیران و مسئولین	۱۴۰۲/۲/۱۹

اثرداشت معلم بازاریابی ایران	• سخنرانی روندهای بازاریابی ۲۰۲۳ در نکوداشت دکتر پرویز درگی	دانشکده مدیریت دانشگاه علامه طباطبایی	۱۴۰۲/٤/۵
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای	مدیران و رؤسای شعب استان قم	تابستان ۱۴۰۲
بانک کشاورزی	• مدیریت ارتباط با مشتریان	رؤسای شعب استان قزوین	تابستان ۱۴۰۲
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای	کارکنان جدید مؤسسه نور	زمستان ۱۴۰۲
بانک ملی	• اخلاق حرفه ای	کارکنان جدید مؤسسه نور	زمستان ۱۴۰۲
شرکت فولاد اکسین خوزستان	• فن بیان و اصول و فنون مذاکره	مدیران ارشد	زمستان ۱۴۰۲

سوابق انجام پروژه های تحقیقاتی و طرح های پژوهشی

ردیف	موضوع	توضیحات	سال
۱	طرح پژوهشی	ارائه طرح تحکیم بنیان خانواده به مرکز امور زنان و خانواده ریاست جمهوری	۱۳۸۷
۲	طرح پژوهشی ملی	مدیر پروژه تدوین برنامه استراتژیک شورای هماهنگی تبلیغات اسلامی	۱۳۸۸
۳	طرح پژوهشی ملی	مدیر پروژه طراحی ساختار سازمانی مرکز همکاری های فناوری و نوآوری ریاست جمهوری	۱۳۹۰
٤	طرح پژوهشی استانی	مدیر پروژه تهیه اسناد راهبردی، طراحی ساختار سازمانی و نظام جذب و بهسازی نیروی انسانی باغ کتاب شهرداری تهران	۱۳۹۰
۵	طرح پژوهشی ملی	همکار پژوهشی پروژه تدوین استراتژی های صنایع حمل و نقل کشور	۱۳۹۱
۶	پروپوزال پژوهشی	تدوین نقشه راه فناوری و محصول صنعت بالگرد ایران	۱۳۹۲
۷	پروپوزال پژوهشی	طراحی برنامه بازاریابی مؤسسه مالی و اعتباری آرمان	۱۳۹۲
۸	پروژه آموزشی	تهیه برنامه آموزشی مدیران شعب تحول گرا ویژه بانک ملت شامل طراحی کارگاه ها، پرسشنامه ها، محتوا و برنامه های آموزشی	۱۳۹۳
۹	پروژه آموزشی	تهیه برنامه آموزشی دوره فروش خدمات بانکی ویژه بانک ملت شامل دوره های تخصصی فروش، مذاکره برای فروش، تیم سازی برای نیل به فروش بهتر، تکنیک های پرزنتیشن فروش، فروش مدرن سطح ۱ و..؛ برگزاری آزمون و انتخاب نفرات برتر برای حضور در مراکز مهان بانک ملت (بانکداری جامع)	۱۳۹۳
۱۰	پروژه آموزشی	تهیه برنامه آموزشی تکنیک های نوین برقراری ارتباط با مشتری ویژه ۸٤۰۰ نفر از متصدیان امور بانکی شعب بانک ملت	۱۳۹٤
۱۱	پروپوزال پژوهشی	تدوین سند راهبردی بانکداری شرکتی بانک تجارت	۱۳۹٤
۱۲	پروپوزال پژوهشی	تهیه استانداردها و کدهای رفتاری بانک توسعه تعاون	۱۳۹٤
۱۳	پروپوزال پژوهشی	تدوین سند راهبردی بانکداری شرکتی و اختصاصی بانک توسعه تعاون	۱۳۹٤
۱٤	طرح پژوهشی	مدیر پروژه هویت بصری بانک پارسیان (Brand Identity)	۱۳۹٤
۱۵	طرح پژوهشی	مدیر پروژه طراحی ساختار و فرایندهای مدیریت روابط عمومی بانک پارسیان	۱۳۹٤

۱۶	طرح پژوهشی	مدیر پروژه سنجش رضایت مشتریان بانک پارسیان	۱۳۹٤
۱۷	تحقیقات بازاریابی	مدیر پروژه تحقیقات بازاریابی شرکت Betek ترکیه در ایران با موضوع: تحلیل بازار صنعت رنگ ایران	۱۳۹٤
۱۸	تحقیقات بازاریابی	مدیر پروژه تحقیقات بازاریابی شرکت Element ترکیه در ایران با موضوع: تحلیل بازار رنگ صنعتی و چسب ایران	۱۳۹٤
۱۹	پروپوزال پژوهشی	تهیه برنامه بازاریابی بانک ملی	۱۳۹٤
۲۰	تحقیقات بازاریابی	تهیه پروپوزال تحقیقات بازاریابی صنعت ساختمان ایران	۱۳۹۵
۲۱	تحقیقات بازار	تهیه پروپوزال تحقیقات بازار برنج ایران	۱۳۹۵
۲۲	پروپوزال پژوهشی	بررسی برندینگ شهر تبریز با توجه به انتخاب این شهر به عنوان پایتخت گردشگری کشورهای اسلامی در سال ۲۰۱۸	۱۳۹۶
۲۳	تحقیقات بازار	تهیه پروپوزال تحقیقات بازاریابی شمیران سنتر تهران با موضوع: شناخت بازار هدف، تقسیم بندی مشتریان و چیدمان صنوف	۱۳۹۶
۲٤	تحقیقات بازاریابی	اجرای طرح سنجش شخصیت برند و تحلیل فروش شرکت آریا یراق از شرکت های پیشرو در صنعت یراق آلات، قفل، لولا و دستگیره (برند HTN-prime)	۱۳۹۶
۲۵	پروپوزال تبلیغاتی	کمپین تبلیغاتی شرکت آریا یراق در حوزه دیجیتال مارکتینگ	۱۳۹۷
۲۶	پروژه آموزشی	تهیه و اجرای برنامه آموزشی هفتاد و پنجمین دوره مدیریت پایه بانک ملی	۱۳۹۷
۲۷	پروژه آموزشی	تهیه و اجرای برنامه آموزشی هفتاد و ششمین دوره مدیریت پایه بانک ملی	۱۳۹۷
۲۸	پروژه آموزشی	تهیه و اجرای برنامه آموزشی هفتاد و هفتمین دوره مدیریت پایه بانک ملی	۱۳۹۷
۲۹	پروژه آموزشی	اجرای برنامه دوره آموزشی بانک ملت در مجموعه آموزشی یاس شمال کشور	۱۳۹۷
۳۰	پروژه آموزشی	اجرای بسته آموزشی مسئولین دفاتر بانک ملت	۱۳۹۷
۳۱	مشاوره آموزشی	طراحی بسته آموزشی دوره مدیریت اجرایی هوانوردی AMBA در شش پودمان ۷۲ ساعته ویژه شرکت هواپیمایی ایران ایر	۱۳۹۷
۳۲	پروژه پژوهشی	سنجش اثربخشی تبلیغات کمپین بودن با نبودن بانک ملت	۱۳۹۸
۳۳	پروژه پژوهشی	نظرسنجی و افکارسنجی اقدامات بانک ملت در حوزه "مسؤلیت اجتماعی"	۱۳۹۸
۳٤	پروپوزال پژوهشی	طرح پژوهشگر صادراتی ویژه بازار روسیه و کشورهای CIS ارائه شده به اتاق بازرگانی تهران و مسئولین کشور روسیه	۱۳۹۸
۳۵	پروپوزال پژوهشی	طراحی ارکان استراتژی، ساختار سازمانی و برنامه بازاریابی شرکت پارس الرمس	۱۳۹۸
۳۶	پرژوه پژوهشی	طراحی ارکان استراتژی و ساختار سازمانی شرکت بازرگانی لطیفی	۱۳۹۸
۳۷	تحقیقات بازار	تحقیقات بازار صنعت کاشی و سرامیک ایران	۱۳۹۹
۳۸	تدوین برنامه	تدوین برنامه راهبردی، طراحی شناسنامه برند و طراحی ساختار شرکت کاشی سعدی	۱۳۹۹
۳۹	پروژه آموزشی	تهیه برنامه آموزشی دوره مسئولین دفاتر بانک ملت	۱۳۹۹

٤٠	پروپوزال پژوهشی	تحقیقات بازار شرکت مارال چرم شامل نظرسنجی از مشتریان و تدوین استراتژی	١٤٠٠
٤١	پروپوزال پژوهشی	طراحی ساختار شرکت های آروین ملل شامل پاک نام، بیسکوئیت گرجی، چین چین و ...	١٤٠٠
٤٢	تدوین برنامه بازاریابی	تدوین برنامه جامع بازاریابی شرکت رادنور	١٤٠٠
٤٣	پروپوزال پژوهشی	تدوین برنامه بازاریابی، برندینگ مجدد و بازاریابی دیجیتال شرکت ساویز	١٤٠٠
٤٤	پروپوزال پژوهشی	تدوین برنامه راهبردی، برنامه بازاریابی و طراحی ساختار گروه صنعتی افلاک	١٤٠٠
٤٥	پروپوزال پژوهشی	تدوین برنامه راهبردی، برنامه عملیاتی و طراحی ساختار مؤسسه راه ایمان	١٤٠٠
٤٦	پروپوزال پژوهشی	تدوین برنامه راهبردی، برنامه بازاریابی و طراحی ساختار شرکت ایمنی خراسان	١٤٠١
٤٧	تدوین برنامه	تدوین برنامه جامع بازاریابی گروه صنعتی پاک چوب	١٤٠١
٤٨	پروپوزال پژوهشی	تدوین برنامه بازاریابی شرکت تک تاز موتور	١٤٠١
٤٩	تدوین استراتژی	تدوین استراتژی و معماری برند گروه صنعتی افلاک	١٤٠١
٥٠	تدوین برنامه	تدوین برنامه بازاریابی و فروش گروه صنعتی ANG	١٤٠١

ردیف	سوابق پایان نامه های دفاع شده	دانشگاه آزاد	استاد	سال
١	تأثیر ریسک عملیاتی و نوسانات ارزش ذاتی تحقق یافته شرکت ها بر محافظه کاری شرطی در صنعت داروسازی و خودرو سازی پذیرفته شده در بورس تهران	واحد الکترونیک	داور	١٣٩٤
٢	ارزیابی تأثیر بودجه تبلیغات بر تقاضای خودرو با رویکرد استراتژیک	واحد الکترونیک	مشاور	١٣٩٥
٣	بررسی تأثیر بدرفتاری برند بر کیفیت خدمات و رضایت مشتریان در بانک پارسیان	واحد الکترونیک	راهنما	١٣٩٥
٤	تأثیر هزینه، راحتی و امنیت بر ارائه خدمت به مشتری در بانک پارسیان	واحد الکترونیک	راهنما	١٣٩٥
٥	بررسی رابطه مسئولیت اجتماعی سازمان و دلسوزی در محل کار با نقش میانجی عدالت سازمانی و تعهد عاطفی سازمانی در بانک سپه	واحد الکترونیک	راهنما	١٣٩٦
٦	تأثیر کیفیت خدمات بر رضایت مشتریان در بانک پارسیان	واحد الکترونیک	راهنما	١٣٩٥
٧	تأثیر کیفیت خدمات، اعتماد و ارزش ادراک شده بر وفاداری مشتریان در بیمه ایران	واحد الکترونیک	راهنما	١٣٩٥
٨	سنجش اثربخشی تبلیغات بر میزان تقاضای تسهیلات بانکی	واحد الکترونیک	راهنما	١٣٩٥
٩	بررسی اثربخشی استراتژی های بازاریابی رابطه مند در بانک سپه	واحد الکترونیک	راهنما	١٣٩٤
١٠	بررسی ارتباط بین شخصیت برند و وفاداری مشتریان در بانک رفاه کارگران	واحد الکترونیک	راهنما	١٣٩٤
١١	بررسی نقش بازاریابی رابطه مند بر رضایت و وفاداری مشتری در بانک اقتصاد نوین	واحد الکترونیک	داور	١٣٩٦
١٢	بررسی اثر کیفیت رابطه بر عملکرد مالی و استراتژیک و تعیین اثرات این عوامل بر رضایت مداوم صادرکننده از رابطه صادرات – واردات	واحد الکترونیک	داور	١٣٩٥
١٣	بررسی نقش بازاریابی در عرصه رقابت بانکی مورد مطالعه بانک ملی ایران	واحد الکترونیک	داور	١٣٩٥
١٤	بررسی تبلیغات محیطی بر روی مشتریان بانک های خصوصی و دولتی	واحد الکترونیک	داور	١٣٩٥
١٥	تاثیر عملکرد مسئولیت اجتماعی شرکت ها و کیفیت درک شده بر ترجیح مشتری به برند (مورد مطالعه: شرکت بیمه آسیا)	واحد الکترونیک	داور	١٣٩٥

۱۶	نقش سازمان های یادگیرنده بر عملکرد مالی سازمان(مورد مطالعه: سازمان میادین میوه و تره بار شهرداری تهران)	واحد الکترونیک	داور	۱۳۹۵
۱۷	بررسی عوامل مؤثر بر تصویر ذهنی مشتریان از خدمات بانکداری الکترونیک بانک سینا	واحد الکترونیک	داور	۱۳۹۵
۱۸	بررسی تاثیر بازاریابی رابطه مند بر وفاداری مشتریان در پست بانک تهران	واحد الکترونیک	داور	۱۳۹۵
۱۹	بررسی رابطه استراتژی های برندینگ داخلی و رفتار شهروند سازمانی (نقش میانجی تناسب فرد- سازمان) مورد مطالعه: شرکت حمل و نقل ریلی رجاء	تهران غرب	داور	۱۳۹۵
۲۰	بررسی تأثیر فرهنگ سازمانی بر عملکرد مالی سازمان امور مالیاتی	تهران غرب	راهنما	۱۳۹۵
۲۱	بررسی تأثیر جهت گیری خدمات بر عملکرد مالی با نقش میانجی رضایت شغلی و رضایت مشتریان (مورد مطالعه: شرکت بیمه ما)	تهران غرب	راهنما	۱۳۹۵
۲۲	بررسی تأثیر کیفیت خدمات بر رفتار مشتریان رستوران ها با رویکرد استراتژیک مورد مطالعه رستوران گردان برج میلاد تهران	تهران غرب	راهنما	۱۳۹۵
۲۳	بررسی نقش تفکر استراتژیک بر افزایش درآمد سازمان امور مالیاتی	تهران غرب	راهنما	۱۳۹۵
۲٤	تأثیر ارتباط دهان به دهان بر ارزش ویژه برند محصولات بهداشتی در ایران (برندهای مولفیکس، بارلی، مای بی بی، مرسی)	تهران غرب	مشاور	۱۳۹۵
۲۵	تبیین نقش قابلیت بازاریابی و عملیات بر عملکرد مالی شرکت ها مشاوره بندرسازی	تهران غرب	داور	۱۳۹۵
۲۶	پیوند جهت گیری استراتژیک و بازارگرایی به عملکرد سازمانی با نقش میانجی نوآوری در شرکت ماموت	تهران غرب	داور	۱۳۹۵
۲۷	تأثیر سازمان یادگیرنده بر عملکرد مالی با نقش میانجی رضایت و عملکرد کارکنان در دانشگاه آزاد اسلامی کرج	تهران غرب	مشاور	۱۳۹۶
۲۸	بررسی تأثیر آسودگی و تعاملات اجتماعی بر رضایت مشتریان در بانک سپه	واحد کرج	مشاور	۱۳۹۵
۲۹	تأثیر ابعاد کیفیت تجربه مشتری بر رضایت، وفاداری و تبلیغات شفاهی در صنعتICT	تهران شمال	داور	۱۳۹۵
۳۰	بررسی تأثیر منابع مرتبط با بازاریابی و نوآوری بر عملکرد صادرات با نقش میانجی نوآوری محصول (هلدینگ صنایع غذایی بنیاد مستضعفان)	تهران شمال	مشاور	۱۳۹۵
۳۱	تاثیر گرایش کارآفرینی بر عملکرد شرکت در صنعت دارویی ایران	تهران شمال	داور	۱۳۹۵
۳۲	تأثیر تعاملات اجتماعی و تسهیلات بر رضایت مشتریان در بانک اقتصاد نوین	تهران شمال	مشاور	۱۳۹۵
۳۳	اثر کیفیت خدمات ارزی، اعتماد و ارزش ادارک شده بر وفاداری مشتریان بانک پارسیان	تهران شمال	داور	۱۳۹۵
۳٤	بررسی تأثیر تبلیغات شفاهی بر ارزش ویژه برند اپل و سامسونگ در ایران	تهران شمال	مشاور	۱۳۹۵
۳۵	بررسی تأثیر مزیت رقابتی درک شده، انطباق پذیری تاکتیک های بازاریابی و تعهد صادراتی بر عملکرد صادرات: مطالعه موردی صادرات فرش	تهران شمال	مشاور	۱۳۹۵
۳۶	بررسی تأثیرکیفیت خدمات، اعتماد و ارزش ادارک شده بر وفاداری مشتریان در بیمه سینا	تهران شمال	مشاور	۱۳۹۵
۳۷	تأثیر طرفداری مشتری از برند بر وفاداری برند در شرکت شاتل	تهران شمال	مشاور	۱۳۹۵
۳۸	تجزیه و تحلیل رابطه بین اقدامات مدیریت منابع انسانی و تعهد سازمانی از دیدگاه استراتژیک (مورد مطالعه: صندوق بازنشستگی، پس انداز و رفاه کارکنان صنعت نفت)	تهران شمال	مشاور	۱۳۹۵

۳۹	بررسی تأثیر انواع سبک های رهبری و تعهد بر پذیرش ارزش سازمان از دیدگاه کارکنان در بانک سپه	تهران مرکزی	راهنما	۱۳۹۵
٤۰	تدوین اسراتژی های بازاریابی بین بنگاهی در شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی	واحد علوم دارویی	داور	۱۳۹۵
٤۱	سنجش مخارج بازاریابی با میزان فروش شرکت های ایران خودرو و پارس خودرو با رویکرد پانل دیتا	واحد علوم دارویی	داور	۱۳۹۵
٤۲	اثر بازاریابی خیرخواهانه بر قصد خرید مصرف کننده با نقش تصویر شرکت، نگرش مشتری و جذابیت برند (مورد مطالعه: فروشگاه های زنجیره ای شهروند شهر تهران)	واحد علوم دارویی	داور	۱۳۹۵
٤۳	شناسایی و رتبه بندی عوامل مؤثر بر تمایل مشتریان در خرید کالای تاخل نسبت به خارجی	علوم دارویی	داور	۱۳۹۶
٤٤	بررسی تأثیر اعضای بازنشسته و تخصیص دارایی بر نرخ نزیل تعهدات صندوق بازنشستگی	واحد الکترونیک	داور	۱۳۹۵
٤۵	بررسی تأثیر سلامت سازمانی بر اثربخشی در مراکز مخابراتی شیراز	واحد الکترونیک	داور	۹۶/۵/۹
٤۶	بررسی اثربخشی استراتژی های بازاریابی در صنعت چاپ و نشر (انتشارات مبلغّان)	علوم دارویی	داور	۹۶/۵/۱۷
٤۷	شناسایی و رتبه بندی عوامل مؤثر بر ترجیح مشتریان به انتخاب نوع بانک از طریق آموزش های مجازی (مورد مطالعه: بانک قرض الحسنه مهر ایران)	واحد الکترونیک	داور	۹۶/۵/۲۵
٤۸	تأثیر استقرار و آموزش بودجه ریزی عملیاتی به مدیران و کارکنان بر مسائل و مشکلات اداری و مالی	واحد الکترونیک	داور	۹۶/۵/۲۵
٤۹	تأثیر عدالت سازمانی بر عملکرد کارکنان شرکت بهره برداری راه آهن شهری تهران	واحد الکترونیک	داور	۹۶/۵/۳۱
۵۰	تبیین نقش محیط کاری پشتیبان بر توسعه تفکر استراتژیک در مدیران سازمانی (مورد مطالعه: شهرداری تهران)	تهران غرب	مشاور	۹۶/۶/۱
۵۱	بررسی موانع استقرار بودجه ریزی عملیاتی در شهرداری منطقه ۱۳	واحد الکترونیک	داور	۹۶/۶/۷
۵۲	بررسی عوامل مؤثر بر جذب و نگهداری مشتریان بیمه اشخاص از دیدگاه نمایندگان بیمه ایران در شهر کرمان	واحد الکترونیک	داور	۹۶/۶/۷
۵۳	تاثیر شدت رقابت صنعت حمل و نقل دریایی بر مدیریت کارایی شرکت کشتیرانی	واحد الکترونیک	راهنما	۹۶/۶/۷
۵٤	تاثیر تفکر استراتژیک بر افزایش درآمد شهرداری تهران	واحد الکترونیک	راهنما	۹۶/۶/۱۳
۵۵	شناسایی و اولویت بندی عوامل مؤثر بر رشد و راه اند ازی کسب و کارهای کارآفرینانه الکترونیکی	واحد علوم دارویی	داور	۹۶/۶/۱۳
۵۶	بررسی مزیت نسبی و فشار رقابتی نسبت به اجرای تجارت الکترونیک در SME	واحد علوم دارویی	داور	۹۶/۶/۱٤
۵۷	ررسی عوامل موثر بر رضایت مشتری در سیستم بانکداری اینترنتی بانک پارسیان	واحد الکترونیک	مشاور	۹۶/۶/۲۱
۵۸	بررسی تأثیر هوشمندی رقابتی بر وفاداری مشتریان با میانجیگری مدیریت ارتباط با مشتری	واحد الکترونیک	داور	۹۶/۶/۲۲
۵۹	تأثیر کیفیت خدمات و بازاریابی رابطه مند بر حفظ مشتریان در بانک ملت	واحد علوم دارویی	راهنما	۹۶/۶/۲۲
۶۰	بررسی اثربخشی اقدامات توسعه بازار بنگاه های کوچک و متوسط در خوشه های کسب و کار	واحد علوم دارویی	مشاور	۹۶/۶/۲۲

۶۱	بررسی تأثیر دوسوتوانی زمینه ای بر نوآوری سازمانی در شرکت پارس آنلاین	واحد علوم دارویی	داور	۹۶/۶/۲۲
۶۲	شناسایی رابطه موانع اصلی اجرای برنامه استراتژیک با عملکرد در بانک دی	تهران شمال	مشاور	۹۶/۶/۲۵
۶۳	بررسی تأثیر پذیرش نوآوری بر عملکرد سازمانی در معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری	واحد الکترونیک	داور	۹۶/۶/۲۶
۶٤	بررسی تأثیر نگرش مصرف کنندگان جوان به استفاده از کالاهای خارجی در ایران	تهران شمال	مشاور	۹۶/۶/۲۸
۶۵	تأثیر کیفیت خدمات و بازاریابی رابطه مند بر حفظ مشتریان در بانک ملی با نقش میانجی ارزش مشتری، رضایت مشتری و هزینه رویگردانی	تهران شمال	راهنما	۹۶/۶/۲۹
۶۶	بررسی تاثیر بازارگرایی بر عملکرد صادرات با نقش میانجی قابلیت نوآوری (مورد مطالعه: صادرکنندگان خشکبار در ایران)	تهران شمال	راهنما	۹۶/۷/٤
۶۷	تأثیر ابعاد کیفیت تجربه مشتری بر وفاداری برند و تبلیغات دهان به دهان درشرکت گلدیران	کرج	راهنما	بهمن ماه ۹۶
۶۸	بررسی رابطه بین رهبری تغییر و تعهد به تغییر با نقش میانجی رضایت شغلی در شرکت راه آهن شهری تهران و حومه	تهران شمال	راهنما	۹۶/۷/۱۲
۶۹	تاثیر چشم انداز، استراتژی و منابع انسانی بر عملکرد سازمانی در بانک توسعه تعاون	تهران شمال	راهنما	۹۶/۷/۱۵
۷۰	بررسی تأثیر بازارگرایی بر عملکرد صادرات با نقش میانجی قابلیت نوآوری (مورد مطالعه: صادرکنندگان خشکبار ایران)	تهران شمال	راهنما	۹۶/۷/۱۲
۷۱	بررسی تأثیر ریسک بانکداری الکترونیک بر رضایت مشتریان در بانک ملی	واحد الکترونیک	داور	۹۶/۷/۱۵
۷۲	تاثیر رهبری تحول گرا بر عملکرد کارکنان با توجه به نقش متغیرهای میانجی بازارگرایی، یادگیری سازمانی و نوآوری سازمانی (مورد مطالعه: بانک پارسیان)	واحد الکترونیک	مشاور	دی ماه ۹۶
۷۳	بررسی تأثیر ابعاد کیفیت تجربه مشتری بر رضایت مشتریان و تبلیغات دهان به دهان در بانک پارسیان	واحد الکترونیک	راهنما	آذر ماه ۹۶
۷٤	رابطه عدالت سازمانی و سرمایه اجتماعی با عملکرد شغلی (اداره کل امور مالیاتی استان تهران)	واحد الکترونیک	راهنما	بهمن ماه ۹۶
۷۵	بررسی تاثیر تعصب مشتری به برند بر ارزش ادراک شده، اعتماد و وفاداری برند در بانک پارسیان	واحد الکترونیک	راهنما	بهمن ماه ۹۶
۷۶	تاثیر تفکر استراتژیک بر عملکرد بازاریابی پالایشگاه تهران	واحد علوم پزشکی	راهنما	شهریور ۹۷
۷۷	بررسی تأثیر قابلیت های بازاریابی و عملیاتی بر عملکرد مالی شرکت مخابرات استان تهران با نقش میانجی مزیت رقابتی و فعالیت های مدیریت زنجیره تأمین	واحد علوم پزشکی	راهنما	۱۳۹۷
۷۸	تأثیر جّو فروشگاه و ارزش ادراک شده بر تمایلات رفتاری مشتریان در فروشگاه های زنجیره‌ای شهر تهران با نقش میانجی رضایت مشتری (مورد مطالعه: فروشگاه های زنجیره ای)	واحد علوم پزشکی	راهنما	بهمن ماه ۹۶
۷۹	بررسی تاثیر کیفیت خدمات بر رضایت مشتریان بازار داخلی در بانک پارسیان با نقش میانجی ارزش ادارک شده	واحد الکترونیک	راهنما	مهر ۹۷
۸۰	بررسی عوامل مؤثر بر ترس از شکست شرکت های کارآفرین ایرانی	واحد علوم پزشکی	داور	دی ماه ۹۶

۸۱	رابطه مدیریت دانش با عملکرد سازمانی در سازمان تأمین اجتماعی	واحد الکترونیک	مشاور	آذر ماه ۹۶
۸۲	تأثیر کارآفرینی اجتماعی و رهبری تحول گرا بر عملکرد سازمان های غیر انتفاعی با تأکید بر نقش مداخله گرایانه ارزش آفرینی برای مشتری	واحد الکترونیک	مشاور	دفاع شهریور ۹۷
۸۳	بررسی تأثیر جهت گیری بازار صادراتی بر عملکرد صادرات در شرکت ملی گاز ایران با نقش میانجی اثربخشی و قابلیت های بازاریابی	واحد الکترونیک	راهنما	۱۳۹۷
۸٤	بررسی تأثیر کیفیت ارتباط برند و تجربه برند بر رفتار شهروندی مشتریان در بانک سرمایه (مورد مطالعه: شعب شهر تهران)	واحد الکترونیک	راهنما	شهریور ۹۷
۸۵	بررسی رابطه هویت برند و رویارویی برند بر هویت یابی برند با مشتری در صنعت هواپیمایی ایران با نقش میانجی جذابیت برند (مورد مطالعه: برند ایران ایر)	واحد علوم پزشکی	داور	بهمن ماه ۹۶
۸۶	بررسی رابطه ویژگی های محصول و ترجیح برندهای خارجی در میان مشتریان ایرانی (مورد مطالعه: برندهای پوشاک مردانه فابریونی، WORKMAN و STZ)	واحد علوم پزشکی	داور	بهمن ماه ۹۶
۸۷	بررسی قابلیت های بازاریابی بر عملکرد صادرات با نقش میانجی مزیت رقابتی (مورد مطالعه: گروه صنایع غذایی مینو)	واحد علوم پزشکی	مشاور	بهمن ماه ۹۶
۸۸	تأثیر آمیخته بازاریابی برارزش ویژه برندبرندهای خصوصی در فروشگاه های زنجیره ای تهران	واحد علوم پزشکی	داور	بهمن ماه ۹۶
۸۹	بررسی تأثیر رهبری و نوآوری بر عملکرد بازاریابی شرکت ایران زاک با نقش میانجی استراتژی بازاریابی	واحد علوم پزشکی	راهنما	شهریور ۹۷
۹۰	بررسی تأثیر متغیرهای درون و برون سازمانی بر عملکرد بازاریابی با نقش میانجی تفکر استراتژیک (مورد مطالعه: شرکت حمل و نقل بین المللی امین ترابر)	واحد علوم پزشکی	راهنما	شهریور ۹۷
۹۱	مدل سازی اثر ارزش برند و الگوی LRFM بر وفاداری مشتریان بانکی با استفاده از هوش مصنوعی (مورد مطالعه: بانک تجارت)	واحد علوم پزشکی	راهنما	۱۳۹۷
۹۲	بررسی تأثیر بازاریابی رابطه مند بر ریزش مشتریان با رویکرد وفاداری مشتریان بانک ملت	واحد علوم پزشکی	داور	بهمن ۹۶
۹۳	بررسی تأثیر محیط خدمات و کیفیت خدمات بر تمایلات رفتاری مشتریان در مراکز تفریحی ایران (مورد مطالعه: پارک ارم)	واحد علوم پزشکی	راهنما	شهریور ۹۷
۹٤	بررسی تأثیر برند محوری بر مؤفقیت داروخانه های شهر تهران (مورد مطالعه: محصولات برند سینره)	واحد علوم پزشکی	مشاور	شهریور ۹۷
۹۵	بررسی رابطه ارتباطات بازاریابی آنلاین و آفلاین با ظرفیت آتی ارتباطات بازاریابی آنلاین با نقش میانجی روش ها و اولویت ها	واحد علوم پزشکی	مشاور	بهمن ۹۶
۹۶	بررسی رابطه یادگیری سازمانی با عملکرد شرکت فاراتل با نقش میانجی مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)	واحد علوم پزشکی	داور	بهمن ۹۶
۹۷	اولویت بندی و شناسایی عوامل مالی و فردی مشتریان اعتباری بانک توسعه تعاون استان سمنان	واحد الکترونیک	داور	بهمن ۹۶
۹۸	بررسی تأثیر فعالیت های بازاریابی رسانه های اجتماعی بر پاسخ مشتریان در بانک ملی با نقش میانجی آگاهی برند و تصویر برند	واحد علوم پزشکی	مشاور	۱۳۹۷

۹۹	بررسی اثربخشی اقدامات توسعه ای بازار بنگاه ها در خوشه های کسب و کار	واحد علوم پزشکی	مشاور	۱۳۹۷
۱۰۰	تأثیر استراتژی های بازاریابی محصول و خرید آنلاین بر ارزیابی خرید در فروشگاه های اینترنتی ایران (مورد مطالعه: فروشگاه اینترنتی دیجی کالا)	واحد علوم پزشکی	داور	بهمن ماه ۹۶
۱۰۱	بررسی روابط بین شبکه های اجتماعی و عملکرد شرکت با نقش میانجی توانایی بازاریابی و شایستگی دانش	واحد علوم پزشکی	داور	۹۶/۱۲/۱۵
۱۰۲	سنجش و مقایسه اثربخشی ابزارهای بازاریابی دیجیتال در شرکت های فعال در حوزه آموزش و مشاوره مدیریت (مورد مطالعه شرکت: Targets۳)	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱۰۳	بررسی روابط بین شبکه های اجتماعی و عملکرد شرکت با نقش میانجی توانایی بازاریابی و شایستگی دانش	واحد علوم پزشکی	داور	۹۶/۱۲/۱۶
۱۰٤	بررسی رابطه مدیریت ارتباط مشتری باکسب مزیت رقابتی درشرکت بیمه ایران با توجه به نقش میانجی وفاداری مشتری (مورد مطالعه: مشتریان خدمات تکمیلی بیمه ایران)	واحد علوم پزشکی	داور	۹۶/۱۲/۲۰
۱۰۵	بررسی تاثیر نفوذ شبکه های اجتماعی بر تصمیم گیری مشتریان در استارتاپ ها	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱۰۶	بررسی رابطه عوامل داخل سازمانی و رضایت مشتریان با موفقیت تجارت الکترونیک در شرکت تجارت الکترونیک ارتباط فردا	واحد علوم پزشکی	داور	۹۶/۱۲/۱٤
۱۰۷	ارزیابی تأثیر استراتژی‌های آمیخته بازاریابی بر عملکرد شرکت های تولیدی با توجه به نقش میانجی یکپارچه‌سازی زنجیره تامین (مطالعه موردی: شرکت میراب)	واحد علوم پزشکی	داور	۹۶/۱۲/۱۲
۱۰۸	بررسی تأثیر ارزش ویژه برند بر قصد خرید مشتریان در صنعت هتلداری ایران با میانجیگری نگرش و عملکرد برند (مورد مطالعه: برند هتل اسپیناس پالاس)	واحد علوم پزشکی	داور	۹۶/۱۲/۸
۱۰۹	بررسی تاثیر تجربه برند برساختار های ارتباط با مشتریان در صنعت بانکداری ایران (مورد مطالعه: بانک دی)	واحد علوم پزشکی	داور	۹۶/۱۲/۸
۱۱۰	تأثیر کیفت خدمات بر رضایت اعتماد وفاداری مشتریان با نقش میانجی ارزش ادراک شده (مطالعه موردی: بانک کشاورزی)	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱۱۱	بررسی اثر گرایش بازار در توزیع بر بازده دارایی ها به طور مستقیم و از طریق رضایت مندی توزیع کننده – مورد مطالعه تامین کنندگان قطعات و مجموعه های ایران خودرو	واحد علوم پزشکی	داور	۹۶/۱۲/۶
۱۱۲	تعیین اثر داشبورد بازاریابی بر عملکرد بازار از طریق سرعت پیاده سازی استراتژی بازاریابی؛ توانایی مدیریت اطلاعات و بازار و عدم اطمینان تکنولوزیکی	واحد علوم پزشکی	راهنما	شهریور ۹۷
۱۱۳	نقش نوآوری در بازاریابی و توسعه محصول جدید در صنعت چاپ ایران (مورد مطالعه: شرکت آسان پک)	واحد علوم پزشکی	داور	۹۶/۱۱/۲۹
۱۱٤	بررسی تأثیر طراحی بسته بندی محصول در فروش در فروشگاه های بزرگ شهر تهران (مورد مطالعه: هایپر استار)	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱۱۵	بررسی تأثیر متغیرهای درون و برون سازمانی بر عملکرد بازاریابی با نقش میانجی تفکر استراتژیک (مورد مطالعه: شرکت حمل و نقل بین المللی امین ترابر)	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱۱۶	بررسی تأثیر قابلیت های عملیاتی تولید و قابلیت رقابت‌پذیری بر عملکرد شرکت‌های تولیدی ایران (مطالعه موردی: گروه صنعتی پاکشوما)	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶

۱۱۷	بررسی رابطه ویژگی فروشگاه و ارزش ادراک شده با وفاداری برند در صنعت خرده فروشی ایران (محصولات انجمادی برند کاله)	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱۱۸	بررسی رابطه رضایت مشتری و کیفیت خدمات با وفاداری مشتری در خطوط BRT شرکت واحد اتوبوسرانی تهران و حومه بر اساس مدل سرو کوال (مطالعه موردی: خطوط BRT سامانه۳)	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱۱۹	بررسی تأثیر ارزش درک شده برند بر روابط مشتری با برند با نقش میانجی متغیر امید مشتری در محیط خرده فروشی اینترنتی	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱۲۰	بررسی تأثیر کیفیت توصیه آنلاین محصول بر وفاداری مشتریان سامسونگ با نقش میانجی بازاریابی آنلاین برند محصول (مورد مطالعه: محصول تلفن همراه)	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱۲۱	بررسی تأثیر ارزش ویژه برند بر قصد خرید مشتریان در صنعت هتلداری ایران با میانجیگری نگرش و عملکرد برند (مورد مطالعه برند هتل اسپیناس پالاس)	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱۲۲	تأثیر مدیریت زنجیره تامین برعملکرد بازاریابی شرکت های دریایی (مورد مطالعاتی شرکت تامین صنعت آمن)	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱۲۳	بررسی تأثیر شبکه های اجتماعی، رضایت برند و عملیات خدمت بر رضایت مشتریان فروشگاه های زنجیره ای شهروند با نقش ارتقاء فروش	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱۲٤	بررسی چالش های افزایش سهم بازار در شرکت داروسازی ایران هورمون	واحد علوم پزشکی	مشاور	زمستان ۱۳۹۶
۱۲۵	تأثیر محرک های محیطی بر پاسخ وفاداری احساسی مشتریان با در نظر گرفتن نقش تعدیل گری ویژگی های شخصیتی – مطالعه موردی هتل های چهار و پنج ستاره تهران	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱۲۶	تأثیر ارزش ویژه برند مبتنی بر مشتری بر تمایل خرید مشتریان در هتل های شهر تهران با نقش میانجی نگرش برند	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱۲۷	تأثیر ابعاد ارزش ویژه برند مبتنی بر مشتری بر تمایل خرید مشتریان در مجموعه های ورزشی شمال تهران با توجه به نقش میانجی نگرش برند	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱۲۸	بررسی اثر محرک های شناختی و عاطفی بر وفاداری برند در صنعت تجهیزات گزشکی ایران با توجه به نقش میانجی رضایت برند و تعهد ارتباطی؛ مورد مطالعه برند AMO تجهیزات چشم پزشکی	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱۲۹	بررسی اثر تصویر برند و ارزش ویژه برند بر اعتماد برند با نقش میانجی شهرت برند در صنعت تجهیزات پزشکی ایران; مورد بررسی برند Alcon تولیدکننده تجهیزات چشم پزشکی	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱۳۰	بررسی رابطه قابلیت های بازاریابی با عملکرد شرکت کناف با نقش میانجی بازارگرایی، استراتژی های بازاریابی و قدرت سازمانی	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱۳۱	ارزش های خرید لذت بخش بر وفاداری و قصد خرید مجدد مشتریان با توجه به نقش میانجی رضایت مشتریان در فروشگاه های شهر تهران (مورد مطالعه: هایپر استار)	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱۳۲	بررسی تأثیر ابعاد تجربه مشتری بر تبلیغات دهان به دهان درصنعت هتلداری تهران با توجه به نقش میانجی رضایت مشتری و وفاداری برند (مورد مطالعه : هتل بین المللی استقلال)	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱۳۳	تأثیر برند بر رفتار شهروندی مشتری با نقش میانجی کیفیت ارتباط نام تجاری، کیفیت تجربه مشتری و تداعی برند (مورد مطالعه: بانک پاسارگاد)	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶

۱۳٤	بررسی اثر بازاریابی اجتماعی در بهبود مدیریت و کارآیی سازمان ها	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱۳۵	بررسی رابطه مدیریت ارتباط مشتری با کسب مزیت رقابتی در شرکت بیمه ایران با توجه به نقش میانجی وفاداری مشتری (مورد مطالعه: مشتریان خدمات تکمیلی بیمه ایران)	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱۳۶	بررسی تأثیر مسئولیت اجتماعی بر وفاداری به برند در صنعت بانکداری ایران با توجه به نقش میانجی نام تجاری بانک (مطالعه موردی: بانک اقتصاد نوین)	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱۳۷	تأثیر بازاریابی برندهای لوکس در شبکه های اجتماعی بر رفتار مصرف کننده	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۶
۱۳۸	بررسی تأثیر قابلیت های CRM اجتماعی بر عملکرد سازمانی بانک شهر با توجه به نقش میانجی سطوح درگیری مشتری و کاربرد رسانه اجتماعی	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱۳۹	بررسی تأثیر درگیری مشتری برطرفداری و تبلیغات دهان به دهان در بانک پارسیان با نقش میانجی خلق ارزش مشتری	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱٤۰	تأثیر قابلیت های بازاریابی و نوآوری بر عملکرد صادرات خودرو با نقش تعدیل گری رقابت	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱٤۱	بررسی اثر مدیریت کیفیت جامع بر رضایت و وفاداری مشتری در بنگاه های کوچک و متوسط اقتصادی (مطالعه موردی: شرکت پارس تابلو)	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱٤۲	بررسی تأثیر نوآوری های مشتری بر قصد استفاده از اپلیکیشن های اجتماعی با تأکید بر نقش میانجی ارزش لذت گرایانه و ارزش سودمندگرایانه	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱٤۳	بررسی تأثیر رضایت مبتنی بر تجربه و مبادله بر تمایل تغییر و خرید مجدد مشتریان در صنعت هتلداری ایران (مورد مطالعه : هتل های شهر تهران)	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱٤٤	بررسی ارتباط بین مدیریت دانش و عمکرد سازمانی در معاونت تولید شرکت ایران خودرو	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱٤٥	تأثیر ارزیابی خدمات بر وفاداری مشتری با نقش میانجی مدیریت روابط مشتری (مطالعه موردی بانک کشاورزی شعبه مرکزی)	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱٤۶	بررسی تأثیر حمایت اجتماعی بر رفتار شهروندی با نقش میانجی رضایت مشتری در جوامع برند آنلاین (مطالعه موردی: نمایندگی اصلی شرکت سونی در ایران)	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱٤۷	شناسایی و اولویت بندی بازار های هدف صادراتی محصول پلی پروپیلن تولیدی صنعت پتروشیمی ایران	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱٤۸	بررسی نقش ارزش درک شده برند بر نتایج ارتباط با مشتریان با توجه به نقش میانجیگری امیدواری مصرف کنندگان در فروشگاه های اینترنتی شهر تهران	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱٤۹	بررسی طراحی بصری تبلیغات وب سایت بر تمایل به خرید اینترنتی با نقش میانجی متغیرهای نگرش به تبلیغات و نگرش به برند (مطالعه موردی: وب سایت های فروش اینترنتی)	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱۵۰	بررسی تأثیر ابعاد مدیریت ارتباط با مشتری بر کسب مزیت رقابتی در بانک آینده	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۶
۱۵۱	بررسی ارتباط میان رفتار سازگار با محیط زیست و خرید سبز در ایران	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۶

۱۵۲	پیش بینی وفاداری رفتاری به واسطه مسئولیت پذیری اجتماعی با نقش میانجی گری درگیری مشتری و تعهد شرکت (مطالعه موردی : مشتریان بانک پارسیان)	واحد علوم پزشکی	داور	زمستان ۱۳۹۶
۱۵۳	تعیین تأثیر ادراک لذت مشتری بر رفتار کارکنان با نقش میانجی تعهد عاطفی و رضایت شغلی در بیمه پارسیان	واحد علوم پزشکی	داور	اردیبهشت ۹۷
۱۵٤	بررسی تاثیر مسئولیت اجتماعی سازمان بر وفاداری به برند با نقش میانجی برندینگ سازمانی (مورد مطالعه: مشتریان بانک ملت در شهر تهران)	واحد علوم پزشکی	داور	خرداد ۹۷
۱۵۵	بررسی تأثیر فعالیت های بازاریابی در رسانه های اجتماعی بر ارزش ویژه برند و واکنش مشتریان (مطالعه موردی: شرکت هواپیمایی ماهان)	واحد علوم پزشکی	داور	خرداد ۹۷
۱۵۶	بررسی تاثیر فناوری هوشمند بر مشتریان پویا و تجربه مشتریان در بانک ملی ایران (سامانه بام)	واحد علوم پزشکی	داور	خرداد ۹۷
۱۵۷	بررسی تاثیر اطلاعات انگیزشی و نفوذ اجتماعی در رسانه های اجتماعی بر رفتار مصرف کننده(خرید) در بین مشتریان فروشگاه آنلاین بامیلو	واحد علوم پزشکی	داور	خرداد ۹۷
۱۵۸	بررسی تاثیر تاکتیک های بازاریابی بر وفاداری، رضایت و اعتماد مشتریان در بیمه پارسیان	واحد علوم پزشکی	داور	خرداد ۹۷
۱۵۹	شناسایی تأثیر بودجه بندی مشارکتی بر عملکرد بانک تجارت با توجه به نقش میانجی تعامل شغلی و خودکارآمدی شغلی مدیران بانک	واحد الکترونیک	داور	خرداد ۹۷
۱۶۰	تاثیر رضایت شغلی بر عملکرد مالی صندوق بازنشستگی کشوری با در نظر گرفتن نقش تعدیل‌گر حمایت سازمانی ادراک شده	واحد الکترونیک	داور	خرداد ۹۷
۱۶۱	بررسی تاثیر رهبری باز، نوآوری و استراتژی تمایز بر عملکرد بازاریابی شرکت آریا یراق	واحد علوم پزشکی	مشاور	۹۷
۱۶۲	تاثیر مشتری محوری و فروش محوری بر عملکرد فروش با نقش هیجان درک شده و فروش مبتنی بر ارزش	واحد علوم پزشکی	داور	تیر ۹۷
۱۶۳	بررسی رابطه قابلیت بازاریابی و قدرت سازمانی با عملکرد شرکت نفت پاسارگاد	واحد علوم پزشکی	داور	تیر ۹۷
۱۶۳	تاثیر ریسک ادراک شده بر تمایل به استفاده از اینترنت بانک سینا با نقش میانجی پذیریش ریسک و اعتماد به نفس مشتریان	واحد علوم پزشکی	داور	تیر ۹۷
۱۶٤	بررسی تاثیر مشوق های مالی بر رفتار خرید مجدد مصرف کنندگان در فروشگاه های زنجیره ای شهر تهران (مورد مطالعه : فروشگاه افق کوروش)	واحد علوم پزشکی	داور	تیر ۹۷
۱۶۵	بررسی تاثیر حضور در رسانه های اجتماعی بر عملکرد با نقش میانجی نوآوری و برندینگ (مورد مطالعه: شرکت گرجی)	واحد علوم پزشکی	داور	تیر ۹۷
۱۶۶	شناسایی عوامل موثر بر پیاده سازی موفق سرویس تلویزیون ترکیبی (HBB TV) در ایران	واحد علوم پزشکی	داور	تیر ۹۷
۱۶۷	بررسی تاثیر پیشبردهای فروش پولی و غیر پولی و تبلیغات بر ارزش ویژه برند در محصولات بهداشتی (مورد مطالعه: خمیر دندان سنسوداین)	واحد علوم پزشکی	داور	تیر ۹۷
۱۶۸	بررسی تاثیر انگیزه حضور در شبکه اجتماعی اینستاگرام بر مشارکت مشتریان در اجتماع برند و هم افزایی برند با نقش میانجی اعتماد به برند و وفاداری به برند (محصولات لوازم خانگی سامسونگ)	واحد علوم پزشکی	مشاور	تیر ۹۷

۱۶۹	بررسی تاثیر شبکه اجتماعی اینستاگرام بر عملکرد بازاریابی شرکت هواپیمایی ماهان با نقش میانجی نوآوری و برندینگ	واحد علوم پزشکی	راهنما	تیر ۹۷
۱۷۰	شناسایی پیشرانه های وفاداری با رویکرد نگهداشت مشتری از منظر رویکرد سیستمی	واحد علوم پزشکی	داور	تیر ۹۷
۱۷۱	بررسی تاثیر ابعاد کیفیت وب سایت و لذت مشتری بر رضایت و وفاداری الکترونیکی مشتریان بامیلو	واحد علوم پزشکی	داور	تیر ۹۷
۱۷۲	عوامل موثر بر قابلیت مدیریت ارشد به منظور شناسایی کارمندان کلیدی	واحد علوم پزشکی	داور	تیر ۹۷
۱۷۳	ارزیابی تاثیر مسئولیت اجتماعی بر قصد خرید مشتریان با نقش واسطه‌ای کیفیت ادراک شده و نگرش به برند (مورد مطالعه: بانک شهر)	واحد علوم پزشکی	داور	تیر ۹۷
۱۷٤	ارزیابی تاثیر نگرش به برند و تبلیغات دهان به دهان الکترونیکی بر تمایل مشتری به پرداخت در صنعت بانکداری با نقش واسطه ای هویت برند مصرف کننده و ارزش ویژه برند	واحد علوم پزشکی	داور	تیر ۹۷
۱۷۵	بررسی نقش متغیرهای موثر بر قصد رفتاری مشتریان در پذیرش همراه بانک اقتصاد نوین با توجه به تاثیر راحتی عملکرد (مورد مطالعه: مشتریان شهر اصفهان)	واحد علوم پزشکی	داور	تیر ۹۷
۱۷۶	تأثیر ابعاد بازارگرایی صادرات بر ارزش آفرینی و ایجاد مزیت رقابتی با نقش میانجی نوآوری مورد مطالعه: شرکت داداش برادر (شونیز)	واحد الکترونیک	داور	۱۳۹۷
۱۷۷	بررسی تأثیر بازاریابی اجتماعی از طریق اینترنت بر روند جذب منابع و سپرده های بانکی (مورد مطالعه: بانک رفاه استان تهران)	واحد الکترونیک	داور	۱۳۹۷
۱۷۸	بررسی تأثیر اثربخشی و قابلیت بازاریابی بر عملکرد شرکت مینو با نقش استراتژی بازاریابی	واحد علوم پزشکی	مشاور	۱۳۹۷
۱۷۹	بررسی تأثیر استراتژی های بازاریابی بر ریسک مشتری، اعتماد مشتری، تصمیم به خرید و ارزیابی خرید آنلاین در فروشگاه اینترنتی آمازون	واحد علوم پزشکی	راهنما	۱۳۹۷
۱۸۰	بررسی نگرش های رفتاری مصرف کننده در مورد برند لوکس در رسانه های اجتماعی	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۱۸۱	بررسی تأثیر تجربه برند بر تعهد برند در صنعت هواپیمایی ایران با نقش میانجی شیفتگی و کیفیت ارتباط برند (مورد مطالعه: شرکت هواپیمایی ایران ایرتور)	واحد علوم پزشکی	راهنما	۱۳۹۷
۱۸۲	تأثیر توان اعتباری بر ارزش بازار و نوسان پذیری حقوق صاحبان سهام در شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران	واحد الکترونیک	داور	۱۳۹۷
۱۸۳	بررسی تأثیر هماهنگی استراتژی های بازاریابی با سیستم های اداری بر عملکرد شرکت آریا همراه	واحد علوم پزشکی	مشاور	۱۳۹۷
۱۸٤	بررسی رابطه رقابت بازار- محصول و شکست های حاکمیت شرکتی در شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۱۸۵	تاثیر بازاریابی رسانه های اجتماعی, ارتقا قیمت و مسئولیت اجتماعی شرکت در رضایت مشتری	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۱۸۶	بررسی رابطه اعتماد و رضایت مشتریان اینترنتی بر بازخوردهای آنلاین با نقش میانجی متعهدسازی مشتریان (مطالعه موردی: مشتریان فروشگاه اینترنتی دیجی کالا در شهر تهران)	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۱۸۷	تاثیر تکنولوژی اپلیکیشن های موبایلی در تحویل غذای رستوران ها - نمونه موردی اسنپ فود	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۱۸۸	بررسی تاثیر بازاریابی شبکه اجتماعی اینستاگرام بر ارزش ویژه برند و واکنش مشتریان در صنعت هواپیمایی ایران- مورد مطالعه هواپیمایی ایران ایر	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷

۱۸۹	تاثیر تبلیغات در شبکه های اجتماعی بر ارزش ویژه برند و پاسخ مصرف کنندگان (مطالعه موردی: شرکت هواپیمایی معراج)	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۱۹۰	بررسی نحوه تعامل اقدامات مدیریت منابع انسانی در هولدینگ ها از منظر مشتریان داخلی مورد مطالعه هولدینگ مپنا	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۱۹۱	تاثیر قابلیت های بازاریابی بر عملکرد شرکت پخش دارویی هجرت با نقش میانجی اثربخشی و استراتژی بازاریابی	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۱۹۲	بررسی تأثیر المان های تأثیرگذاری تبلیغات تأثیرگذاران اجتماعی با نقش میانجی نگرش مصرف کننده بر قصد خرید دانشجویان رشته کسب و کار و بازاریابی	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۱۹۳	نقش سبک های رهبری بر رفتار خلاقانه کارکنان و عملکرد سازمانی	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۱۹٤	بررسی عوامل مؤثر در قصد خرید بر رفتار خرید محصولات سبز	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۱۹۵	بررسی نقش امنیت و عدم اطمینان در مشتریان خدمات موبایل بانک آینده	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۱۹۶	بررسی عوامل موثر بر قصد پذیرش موبایل بانک بر رفتار مشتریان در صنعت بانکداری ایران	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۱۹۷	تاثیر ارزش ارکان مؤثر بر صفحات برند بر قصد تعامل مستمر در شبکه های اجتماعی	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۱۹۸	بررسی رابطه بین مسئولیت اجتماعی شرکت، رضایت شغلی و تعهد سازمانی کارکنان	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۱۹۹	بررسی تأثیر ابعاد تجربه برند بر اعتماد مشتریان در بانک پاسارگاد با نقش میانجی شخصیت و کیفیت ارتباط برند	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۲۰۰	تأثیر مدیریت فرایندهای کسب و کار در بهبود عملکرد سازمانی و میزان آمادگی سازمان ها در پیاده سازی آن (مورد مطالعه: بانک آینده)	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۲۰۱	تأثیر ادراک مصرف کننده، قصد خرید و بسته بندی کتاب های کمک آموزشی مدارس در رفتار خرید مصرف کننده (مطالعه موردی: شرکت خیلی سبز)	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۲۰۲	ارزیابی هزینه اثربخشی برنامه کشوری مکمل یاری ویتامین دی در نوجوانان ایران	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۲۰۳	بررسی تاثیر هویت، حجم تبلیغات و تنوع برندهای رقیب بر بزرگ یا کوچک شدن برند تجاری	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۲۰٤	تاثیر پاسخگویی اجتماعی شرکت بر اعتماد مشتری با نقش شهرت شرکت، تبلیغات دهان به دهان (مطالعه موردی: صنعت هتلداری)	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۲۰۵	بررسی تاثیر بازاریابی داخلی و مشارکت کارکنان بر نوآوری سازمان در بانک سپه	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۲۰۶	بررسی تأثیر نگرش و آگاهی مشتری از برند بر عملکرد آن در شرکت هواپیمایی ماهان با نقش میانجی شهرت برند	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۲۰۷	بررسی نقش فناوری اطلاعات و ارتباطات و نوآوری بر تقویت عملکرد سازمانی بانک سرمایه با نقش میانجی کارآفرینی	واحد الکترونیک	راهنما	۱۳۹۷
۲۰۸	بررسی رابطه ارتقاء دانش و توانمندسازی مشتری با کسب مزیت رقابتی در صنعت بانکداری ایران با نقش میانجی وفاداری مشتری (مورد مطالعه: بانک پارسیان)	واحد الکترونیک	راهنما	۱۳۹۷

۲۰۹	راهبرد سرمایه گذاری معکوس، ریسک نقدشوندگی و بازده مورد انتظار در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران	واحد الکترونیک	داور	۱۳۹۷
۲۱۰	بررسی تاثیر اخلاق کاری بر عملکرد کسب و کار و تجارت الکترونیک (بانک رفاه تهران)	واحد الکترونیک	داور	۱۳۹۷
۲۱۱	بررسی موانع استقرار بودجه ریزی عملیاتی در شهرداری تهران (شهرداری منطقه ۱۳)	واحد الکترونیک	داور	۱۳۹۷
۲۱۲	بررسی تاثیر استراتژی های بازاریابی بر ارزیابی خرید آنلاین در فروشگاه های اینترنتی شهر تهران با نقش میانجی اعتماد مشتری و قصد خرید	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۲۱۳	بررسی تاثیر رضایت برند و دلبستگی به برند لوکس بر هواداری مشتری از برند با نقش واسطه ای وفاداری مشتری به برند	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۲۱٤	بررسی تاثیر فعالیت بازاریابی رسانه های اجتماعی بر پاسخ مشتری با میانجی گری ارزش ویژه برند	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۲۱۵	تاثیر تجربه برند بر ساختارهای ارتباط با مشتریان در صنعت پوشاک ایران با نقش میانجی شخصیت و کیفیت ارتباط برند	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۲۱۶	بررسی ارتباط بین ارزش مشتری و رفتار پذیرش فناوری مطالعه بخش بانکی در بانک پارسیان شعب شمال تهران	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۲۱۷	تاثیر ریسک ادارک شده بر تمایل به استفاده از اینترنت بانک با نقش میانجی پذیرش ریسک و اعتماد به نفس مشتریان در صنعت بانکداری ایران	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۲۱۹	بررسی تاثیر قابلیت های بازاریابی اینترنتی بر عملکرد شرکت و ریسک ادراک شده در بنگاه های کوچک و متوسط اقتصادی در ایران	واحد علوم پزشکی	مشاور	۱۳۹۷
۲۲۰	تاثیرات فعالیت های بازاریابی رسانه های اجتماعی بر ارزش برند و پاسخ مشتری در صنعت هواپیمایی	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۲۲۱	شناسایی عوامل موثر بر اعتماد به ارزهای رمزنگاری شده در بین کاربران	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۲۲۲	ررسی نقش جهت گیری بازار و جهت گیری کارآفرینانه بر عملکرد کسب و کار با توجه به نقش میانجی مزیت محصول و مزیت برند	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۲۲۳	بررسی رشد وفاداری مشتری و تاثیر آن بر سودآوری در صنعت بانکداری ایران	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۲۲٤	بخش بندی خوشه ای مشتریان صنعت بانکداری با هدف ارائه خدمات بانکی اختصاصی	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۲۲۵	تحلیل پذیرش بازاریابی سیار با رویکرد مدل پذیرش فناوری	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۲۲۶	بررسی تأثیر بازاریابی داخلی بر رضایت شغلی کارکنان و رضایت مشتریان درسازمان های اجتماعی ایران با نقش میانجی مشارکت کارکنان	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۲۲۷	بررسی نقش علاقه و اخلاقی بودن برند در رابطه بین تجربه و تعهد برند	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۲۲۸	بررسی تاثیر فعالیت های بازاریابی رسانه‌های اجتماعی بر تمایلات رفتاری مشتریان در فروشگاه های زنجیره ای با نقش میانجی هویت اجتماعی، ارزش ادراک‌شده و رضایت مشتریان	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۲۲۹	بررسی تاثیر تبلیغات در شبکه های اجتماعی بر عملکرد بازاریابی با نقش میانجی قابلیت بازاریابی در صنعت هواپیمایی ایران	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۲۳۰	ارزیابی تاثیر تجربه حسی برند بر ارزش ویژه برند با نقش واسطه‌ای تعهد موثر و رضایت مشتری (مورد مطالعه: بانک کارآفرین)	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷

۲۳۱	بررسی عوامل موثر به نگرش مصرف کنندگان در خرید گروهی آنلاین (در سایت نت برگ)	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۲۳۲	بررسی تاثیرات ویژگی های تبلیغات رسانه های اجتماعی اینستاگرام بر قصد خرید مشتریان (مورد مطالعه محصولات گاج)	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۲۳۳	بررسی رابطه فناوری اطلاعات و ارتباطات با عملکرد سازمانی با نقش میانجی نوآوری	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۲۳٤	بررسی تاثیر نگرش برند و بازاریابی دهان به دهان الکترونیکی بر تمایل مشتریان به پرداخت در صنعت بانکی با نقش میانجی هویت برند مشتری و ارزش برند	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۷
۲۳۵	بررسی رابطه قابلیت بازاریابی با عملکرد مالی بانک پارسیان با نقش میانجی قدرت سازمانی	واحد الکترونیک	راهنما	۱۳۹۷
۲۳۶	بررسی تأثیر تبلیغات در گوشی های هوشمند بر قصد خرید مصرف کنندگان ایرانی	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۸
۲۳۷	بررسی نقش متغیرهای مؤثر بر قصد رفتاری مشتریان در پذیرش همراه بانک اقتصاد نوین با توجه به راحتی عملکرد – مورد مطالعه مشتریان شهر اصفهان	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۸
۲۳۸	بررسی تأثیر ارزش های خرید فایده گرا و لذت گرا بر رضایت مشتریان در فروشگاه های خرده فروشی (مورد مطالعه: مرکز خرید هایپر استار تهران)	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۸
۲۳۹	بررسی تأثیر تبلیغات و ارتقاء فروش پولی و غیر پولی بر ارزش ویژه برند در محصولات بهداشتی (مورد مطالعه: خمیر دندان سنسوداین)	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۸
۲٤۰	بررسی تأثیر ابعاد تجربه مشتری بر رضایت، وفاداری و تبلیغات دهان به دهان در صنعت هتل داری ایران با توجه به نقش تعدیل گری نوع خدمت و نوع مشتری	واحد علوم پزشکی	مشاور	۱۳۹۸
۲٤۱	تأثیر اعتبار حامی مشهور بر قصد خرید مشتریان با نقش واسطه ای تصویر برند و تعدیل گر تمایز برند	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۸
۲٤۲	شناسایی و رتبه بندی عوامل مؤثر بر رقابت پذیری شرکت های ایرانی حاضر در بازار ارمنستان و تاجیکستان با رویکرد افزایش صادرات	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۸
۲٤۳	بررسی تأثیر اخلاقیات ادراک شده بر تبلیغات شفاهی مثبت مشتری در شرکت ایرانسل با نقش میانجی کیفیت ادارک شده، وفاداری و تعهد عاطفی مشتری	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۸
۲٤٤	بررسی تأثیرات ویژگی های رسانه های اجتماعی اینستاگرام بر قصد خرید مشتریان	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۸
۲٤۵	بررسی نقش فناوری اطلاعات و ارتباطات و نوآوری بر تقویت عملکرد سازمان نظام مهندسی استان تهران با نقش میانجی کارآفرینی	واحد علوم پزشکی	مشاور	۱۳۹۸
۲٤۶	بررسی تأثیر بازاریابی عصب پایه بر فروش اینترنتی محصولات فیزیکی (مورد مطالعه: وب سایت تیرینگ)	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۸
۲٤۷	بررسی تأثیر ویژگی های تبلیغات شبکه های اجتماعی بر قصد خرید و شمارکت مشتریان ایرانی	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۸
۲٤۸	تأثیر کیفیت خدمات، اعتماد و ارزش ادراک شده بر وفاداری مشتریان در صنعت آسانسور	واحد علوم پزشکی	مشاور	۱۳۹۸
۲٤۹	بررسی تأثیر کیفیت خدمات و بازاریابی رابطه مند بر حفظ مشتریان در شرکت های اپراتور در ایران با نقش میانجی رضایت مشتری (مورد مطالعه : شرکت همراه اول)	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۸
۲۵۰	بررسی نقش سبک های رهبری بر رفتار خلاقانه کارکنان و عملکرد سازمانی	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۸

۲۵۱	بررسی تأثیر تبلیغات در شبکه های اجتماعی بر عملکرد بازاریابی با نقش میانجی قابلیت بازاریابی در صنعت هواپیمایی ایران	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۸
۲۵۲	تأثیر کیفیت خدمات، اعتماد و ارزش ادراک شده بر وفاداری مشتری در صنعت آسانسور	واحد علوم پزشکی	مشاور	۱۳۹۸
۲۵۳	بررسی تداعی شرکت و مسئولیت اجتماعی بر هویت برند، تعهد عاطفی، رضایت مشتری و وفاداری به برند در بانک رفاه کارگران	واحد علوم پزشکی	راهنما	۱۳۹۸
۲۵٤	نقش و علاقه و اخلاقی بودن در رابطه بین تجربه و تعهد برند	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۸
۲۵۵	تأثیر مشتری محوری و فروش محوری بر عملکرد فروش با نقش هیجان درک شده و فروش در شرکت رایتل	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۸
۲۵۶	بررسی تأثیر ارزیابی خدمات بر وفاداری مشتری با نقش میانجی مدیریت روابط مشتری در بانک کشاورزی	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۸
۲۵۷	شناسایی پیشرانه های وفاداری با رویکرد نگهداشت مشتری از منظر رویکرد سیستمی در شرکت همراه اول	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۸
۲۵۸	بررسی رابطه کیفیت زندگی کاری ، رضایت شغلی و تعهد سازمانی معلمان با پیشرفت تحصیلی دانش آموزان در منطقه ٤ تهران	تهران شمال	مشاور	۱۳۹۸
۲۵۹	بررسی تاثیر رهبری و نوآوری بر عملکرد بازاریابی بانک پارسیان با توجه به نقش میانجی استراتژی تمایز	واحد الکترونیک	راهنما	۱۳۹۸
۲۶۰	بررسی تأثیر قابلیت های بازاریابی، ظرفیت های فناوری و نوآوری سازمانی بر عملکرد بانک صادرات در شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران	واحد الکترونیک	راهنما	۱۳۹۸
۲۶۱	شناسایی نقش بودجه بندی مشارکتی بر عملکرد بانک تجارت با توجه به نقش میانجی تعامل و خودکارآمدی مدیران بانک	واحد الکترونیک	داور	۱۳۹۸
۲۶۲	بررسی تاثیر بازاریابی اجتماعی از طریق اینترنت بر روند جذب منابع و سپرده های بانکی (مورد مطالعه : بانک رفاه استان تهران)	واحد الکترونیک	داور	۱۳۹۸
۲۶۳	ترویج رفتارهای نام تجاری و وفاداری بر اساس ارزش خدمات درک شده و نوآوری (مورد مطالعه : بانک قوامین استان مازندران)	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۹
۲۶٤	بررسی تأثیر منفی تبلیغات بر ارزش ادراک شده برندهای لوکس ساختمانی	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۹
۲۶۵	بررسی تأثیر قابلیت و استراتژی بازاریابی بر عملکرد مالی بیمارستان ها در ایران با نقش میانجی قابلیت عملیات	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۹
۲۶۶	بررسی رابطه ادراک مصرف کننده و تمایل به سازگاری با محیط زیست با رفتار خرید سبز با توجه به نقش تعدیل گر آگاهی محیط زیستی و قصد بازیافت	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۹
۲۶۷	شناسایی و رتبه بندی عوامل مؤثر بر صادرات تجهیزات پزشکی به کشورهای عضو اتحادیه اوراسیا با استفاده از ترکیب روش های تصمیم گیری فازی	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۹
۲۶۸	بررسی تأثیر سفارشی سازی محصولات بر جلب اعتماد و وفاداری مشتری با نقش میانجی تمایزات فردی (مورد مطالعه: محصولات طلا و جواهر)	واحد علوم پزشکی	داور	۱۳۹۹
۲۶۹	بررسی تأثیر سرمایه اجتماعی بر عملکرد سازمانی شرکت ایران خودرو با توجه به نقش زنجیره تأمین، بازاریابی و ظرفیت جذب کننده (امید حمدباغستانی)	واحد علوم پزشکی	داور	۱٤۰۰/٤/۲۷
۲۷۰	تأثیر قدرت درک منشاء برند بر تمایل به پرداخت بیشتر برای کالاهای لوکس (محمدرضا عمرانی)	واحد علوم پزشکی	داور	۱٤۰۰/٤/۲۷

۲۷۱	بررسی رابطه نوآوری و هم آفرینی ارزش مشتری در صنعت بیمه کشور با نقش میانجی مشارکت مشتری در بیمه تکمیلی درمان (فاطمه علیخانی)	واحد علوم پزشکی	راهنما	۱۴۰۰
۲۷۲	تاثیر نوآوری برند و کیفیت ادارک شده بر رضایت و اعتماد مشتریان با توجه به نقش میانجی شخصیت برند، تجربه برند و ارزش ادراک شده در میان مشتریان بانک سپه (ایرج فرزانه)	واحد علوم پزشکی	راهنما	۱۴۰۰
۲۷۳	تأثیر مسئولیت اجتماعی بر ترجیح برند با میانجی گری نگرش برند و ارتباط برند- فرد (مهدی شقایقی راد)	واحد علوم پزشکی	راهنما	۱۴۰۰
۲۷۴	تأثیر متن محصول بر تمایل به خرید با نقش میانجی بر تشخیص اطلاعات و جذابیت محصولات سلامتی (ریحانه خلیلی)	واحد علوم پزشکی	مشاور	۱۴۰۰
۲۷۵	بررسی تأثیر بازاریابی چند حسی بر قدرت برند در برندهای لوکس بازار ایران با نقش میانجی تجربه برند و ارزش ادراک شده (ملیکا اکبری)	واحد علوم پزشکی	راهنما	۱۴۰۰
۲۷۶	مقایسه اثر تجربه وب رومینگ و شورومینگ بر ادراک مصرف کننده در تجهیزات پزشکی با نقش میانجی نگرش فردی (محمدرضا بزرگ مهر)	واحد علوم پزشکی	داور	۱۴۰۰
۲۷۷	تأثیر دانش برند بر عملکرد غیرمالی برند در حوزه سلامت با نقش میانجی نگرش برند (سمانه صفایی)	واحد علوم پزشکی	راهنما	۱۴۰۰
۲۷۸	تأثیر قابلیت های سیستم ارتباط با مشتری بر نوآوری خدمات با در نظر داشتن نقش جو خدمات و انعطاف پذیری خدمات در صنعت بیمه	واحد علوم پزشکی	داور	۱۴۰۰
۲۷۹	تأثیر بازاریابی رویدادی بر خرید محصولات پزشکی با تأکید بر ارزش ادراک شده مشتری (خانم گلبافان)	واحد علوم پزشکی	داور	۱۴۰۰
۲۸۰	بررسی تأثیر کیفیت اطلاعات بر قصد خرید با نقش میانجی فاصله روانشناختی اجتماعی و اعتماد (آقای کردمهین)	واحد علوم پزشکی	مشاور	۱۴۰۰
۲۸۱	بررسی تأثیر انگیزه مصرف کنندگان در تمایل به خرید آنلاین در حوزه سلامت با نقش میانجی اعتماد مصرف کنندگان (مینا یاوری)	واحد علوم پزشکی	داور	۱۴۰۰
۲۸۲	بررسی تأثیر ادراکات مشتریان از خدمات آنلاین و آفلاین بر تعامل و تصمیم به خرید در صنعت بانکداری ایران (آقای مدحت)	واحد علوم پزشکی	داور	۱۴۰۰
۲۸۳	تأثیر بازاریابی سبز و تبلیغات بر رفتار خرید با نقش میانجی قیمت و کیفیت خدمات بیمه های تکمیلی درمان (پوریا ولی الهی)	واحد علوم پزشکی	داور	۱۴۰۰
۲۸۴	بررسی اثربخشی تبلیغات بر اساس عملکرد دستگاه هولوفن بر تمایل به خرید مشتریان با نقش میانجی تصویرسازی ذهنی در مجتمع های خرید تهران (علی حیدر)	واحد علوم پزشکی	مشاور	۱۴۰۰
۲۸۵	تأثیر تصویر فروشگاه محصولات سلامتی بر تمایل به خرید با نقش میانجی ارزش ادراکی و آگاهی از برند محصولات و خدمات سلامتی (شبنم نخبه زعیم)	واحد علوم پزشکی	داور	۱۴۰۰
۲۸۶	شناسایی و رتبه بندی رفتار مصرف کنندگان صنعت داروسازی در بازاریابی دیجیتال با استفاده از ترکیب روش های تصمیم گری فازی (مهدیه طالبی)	واحد علوم پزشکی	مشاور	۱۴۰۰
۲۸۷	بررسی تأثیر مسئولیت اجتماعی و عناصر آمیخته بازاریابی بر تصویر فروشگاه در صنعت خرده فروشی ایران (حسن عبدی)	واحد علوم پزشکی	مشاور	۱۴۰۰
۲۸۸	بررسی تأثیر خلق و خوی مشتری بر روی تصمیمات مشتریان در پرداخت اینترنتی با نقش میانجی سبک تصمیم گیری و نیاز به رضایت از فعالیت های خرید در صنعت سلامت و بهداشت (ماهور السادات موسوی)	واحد علوم پزشکی	داور	۱۴۰۰
۲۸۹	تأثیر مدیریت ارتباط با مشتری و مدیریت توسعه محصول بر عملکرد محصول جدید (امیررضا کرباسی)	واحد علوم پزشکی	داور	۱۴۰۰
۲۹۰	بررسی ویژگی های بازاریابی دیجیتال بر عملکرد محصولات سلامت محور با نقش میانجی بازاریابی رسانه اجتماعی (نسیم ربانی اصفهانی)	واحد علوم پزشکی	داور	۱۴۰۰

۲۹۱	تاثیر مدیریت ارتباط با مشتری و مدیریت توسعه محصول بر عملکرد محصول جدید با نقش تعدیل گر محیط نهادی و محیط بازار در محصولات سلامت محور در شرکت دستکش حریر ایران	واحد علوم پزشکی	داور	۱۴۰۰
۲۹۲	بررسی تاثیر تایید افراد مشهور بر اشتیاق به برند در بین مشتریان استفاده کننده از خدمات پزشکی و زیبایی	واحد علوم پزشکی	داور	۱۴۰۰
۲۹۳	بررسی تأثیر MIS بر عملکرد سازمانی کارکنان شرکت های دارویی در ایران (میلاد کشور دوست)	واحد علوم پزشکی	داور	۱۴۰۰
۲۹۴	بررسی ارتباط مشتری مداری کارکنان با رضایت و وفاداری در بیمارستان فرهیختگان (محسن پور)	واحد علوم پزشکی	داور	۱۴۰۰
۲۹۵	تأثیر ویژگی های محیطی کسب و کارهای آنلاین بر تمایل به خرید با در نظر داشتن نقش ارزش ادراک شده مشتری و تعاملات مشتری با مشتری – زهرا عباسی	واحد علوم پزشکی	داور	۱۴۰۱
۲۹۶	برنامه ریزی منابع انسانی بر نوآوری مدل کسب و کار با نقش میانجی پیچیدگی سازمانی در شرکت های دارویی تهران (مهرناز خرمی نژاد)	واحد علوم پزشکی	داور	۱۴۰۱
۲۹۷	تأثیر قابلیت های سازمانی بر مزیت رقابتی در بانک ملی ایران با توجه به نقش پویایی بازار و ایجاد ارتباط با مشتری – منیژه محمدی تهران غرب	واحد تهران غرب	راهنما	۱۴۰۱
۲۹۸	بررسی تأثیر رهبری کارآفرینانه بر عملکرد شرکت های آرایشی – بهداشتی با توجه به نقش میانجی عوامل سازمانی – فرانک شیخ الاسلامی	واحد علوم پزشکی	راهنما	۱۴۰۱
۲۹۹	ارائه مدل تحلیل شبکه ای برای گشترش گردشگری سلامت – زهرا جباری نژاد	واحد علوم پزشکی	داور	۱۴۰۱
۳۰۰	بررسی تأثیر ترس از کووید ۱۹ بر قصد سفر در صنعت گردشگری ایران با توجه به نقش میانجی اضطراب سفر و نگرش خطر – بنیامین پایدار فرد	واحد علوم پزشکی	داور	۱۴۰۱
۳۰۱	تأثیر فعالیت بازاریابی رسانه اجتماعی و تجربه مشتری بر قصد خرید، وفاداری و رضایت مشتری با نقش میانجی کیفیت رابطه – عطاالله رهبر ماسوله	واحد علوم پزشکی	راهنما	۱۴۰۱
۳۰۲	تجزیه و تحلیل جذابیت آنلاین و تجربه کاربری در وب سایت های تجاری – فرخ جواهریان	واحد علوم پزشکی	مشاور	۱۴۰۱
۳۰۳	تأثیر منافع واقعیت مجازی بر تصمیم خرید با نقش میانجی اطلاع رسانی و سرگرمی در صنعت پوشاک – احسان برزگران	واحد علوم پزشکی	داور	۱۴۰۱
۳۰۴	تأثیر بازاریابی دیجیتال بر تمایل به خرید محصولات سلامت محور با نقش میانجی مدیریت ارتباط با مشتری – سیدآریا حسینی	واحد علوم پزشکی	داور	۱۴۰۱
۳۰۵	بررسی تأثیر ابعاد بازاریابی رسانه اجتماعی بر قصد خرید تجهیزات پزشکی در ایران با نقش میانجی مشارکت مشتری – علی حسنی	واحد علوم پزشکی	راهنما	۱۴۰۱
۳۰۶	بررسی تأثیر تجربه مشتری بر ساختارهای ارتباط با مشتری در کلینیک های دندانپزشکی ایران با نقش تعدیلگر نوع خدمت و نوع مشتری – (سمانه صفادوست)	واحد علوم پزشکی	راهنما	۱۴۰۱
۳۰۷	نقش رسانه های مجازی بر کانال های توزیع با در نظر گرفتن نقش قیمت گذاری لوازم آرایشی و بهداشتی – (زهرار سولی)	واحد علوم پزشکی	داور	۱۴۰۱
۳۰۸	تأثیر سرمایه اجتماعی بر عملکرد سازمانی با میانجی گری انعطاف پذیری تأمین و ظرفیت جذب و تعدیلگری تنظیم بازاریابی زنجیره تأمین – (مهدی شعاعی)	واحد علوم پزشکی	راهنما	۱۴۰۱
۳۰۹	تأثیر قابلیت بازاریابی دیجیتال بر افزایش عملکرد کسب و کار با نقش میانجی مدیریت ارتباط با مشتری در بانک پاسارگاد – (پژمان طالبی)	واحد علوم پزشکی	داور	۱۴۰۱
۳۱۰	بررسی تأثیر نقش تئوری یکپارچه انتظار و استفاده از فناوری بر رفتار استفاده از خدمات موبایل بانک در صنعت بانکداری ایران – (شهره لایقی)	واحد علوم پزشکی	راهنما	۱۴۰۱

۳۱۱	تأثیر قابلیات بازاریابی آنلاین بر عملکرد بین المللی تجارت الکترونیک با نقش میانجی جهت گیری بازار محور در صنعت خودروی ایران – (سید علیرضا هراتی)	واحد علوم پزشکی	داور	۱۴۰۱
۳۱۲	بررسی ویژگی های بازاریابی رسانه اجتماعی بر تصمیم گیری خرید مصرف کننده - علیرضا ضیایی رفیعی	واحد علوم پزشکی	داور	۱۴۰۲
۳۱۳	تعیین تأثیر تجربه مشتری بر نگرش و قصد خرید مجدد با نقش تعدیل گری هم آفرینی - مهشید بلالی	واحد علوم پزشکی	راهنما	۱۴۰۲
۳۱۴	تأثیر سرمایه گذاری رابطه ای ادراک شده بر وفاداری مشتریان بیمه درمان امید - آیدا طهمورثی	واحد علوم پزشکی	راهنما	۱۴۰۲
۳۱۵	بررسی نقش بازایابی موبایلی بر پذیرش تبلیغات موبایلی مصرف کنندگان ایرانی - مرضیه ایازی	واحد علوم پزشکی	مشاور	۱۴۰۲
۳۱۶	بررسی تأثیر بازاریابی و تحول دیجیتال بر ارتقای برند و موقعیت یابی برند ایرانی - مونا قهرمانی	واحد علوم پزشکی	مشاور	۱۴۰۲
۳۱۷	اثر هم افزایی خدمات پس از فروش، رضایت مشتری، وفاداری و قصد خرید مجدد بر تبلیغات دهان به دهان ایرانی - سیما عاشورلو	واحد علوم پزشکی	داور	۱۴۰۲
۳۱۸	تأثیر بازاریابی دیجیتال بر تمایل خرید از پلتفرم های OTT با نقش میانجی تعامل مشتری و تصویر برند ایرانی - الهام علایی	علوم و تحقیقات	راهنما	۱۴۰۲
۳۱۹	تأثیر فعالیت بازاریابی رسانه اجتماعی و تجربه مشتری بر مشارکت رفتاری و ارزش ویژه برند مورد مطالعه شبکه اینستارگرام چرم درسا – محمدرضا امیدی	واحد علوم پزشکی	راهنما	۱۴۰۲
۳۲۰	تأثیر فعالیت بازاریابی رسانه اجتماعی و تصویر برند بر وفاداری برند در صنعت حمل و نقل آنلاین با توجه به نقش میانجی قصد خرید – محمد منصوریان	واحد علوم پزشکی	مشاور	۱۴۰۲
۳۲۱	بررسی تأثیر جهت گیری پایداری افراد بر قصد کارآفرینی در ایران با توجه به نقش میانجی محصول، طراحی، زنجیره تأمین و تولیدات سبز – نیلوفر نبی زاده	واحد علوم پزشکی	مشاور	۱۴۰۲
۳۲۲	بررسی تأثیر کیفیت خدمات بر قصد مجدد دریافت خدمت در آزمایشگاه پاتبیولوژی هدف با توجه به نقش میانجی ارزش ادراک شده، رضایت و تبلیغات دهان به دهان مشتری– پرنیا نیکنامی	واحد علوم پزشکی	مشاور	۱۴۰۲
۳۲۳	بررسی تأثیر بازاریابی دیجیتال بر تمایل به خرید در صنعت غذایی ایران با توجه به نقش میانجی مشارکت مشتری و تصویر برند – علیرضا همایونی	واحد علوم پزشکی	راهنما	۱۴۰۲
۳۲۴	بررسی تأثیر وضعیت جریان آنلاین بر وفاداری مشتری با توجه به نقش میانجی تجربه و رضایت مشتری در بین مصرف کنندگان ایرانی – سیده فاطمه حسینی	واحد علوم پزشکی	راهنما	۱۴۰۲
۳۲۵	تأثیر اعتبار فروشگاهی بر نگرش به خرید آنلاین در فروشگاه های زنجیره ای شهر تهران، با توجه به نقش تبلیغات دهان به دهان، کیفیت وفاداری و تصویر فروشگاه – مهتاب شاه بختی	واحد علوم پزشکی	مشاور	۱۴۰۲
۳۲۶	بررسی تأثیر بازاریابی دیجیتال بر قصد خرید مصرف کنندگان در صنعت بیمه ایران با نقش میانجی آگاهی برند – علیرضا نورالهی	واحد علوم پزشکی	راهنما	۱۴۰۲
۳۲۷	شناسایی عناصر ریسک کسب و کار صنایع غذایی استان البرز / اسماعیل ربانی	واحد علوم پزشکی	راهنما	۱۴۰۲
۳۲۸	بررسی تأثیر تلاش های بازاریابی چت بات ها در عصر هوش مصنوعی بر پاسخ مشتریان در صنعت بانکداری ایران با توجه به نقش میانجی رابطه مشتری – برند / سپیده اکبرنیا	واحد علوم پزشکی	مشاور	۱۴۰۲
۳۲۹	بررسی نقش میانجی تجربه برند بر تأثیر انگیزه مشتری بر رفتار تعامل مشتری در شبکه های اجتماعی / نگین سامانی پور	واحد علوم پزشکی	مشاور	۱۴۰۲
۳۳۰	بررسی استراتژی بازاریابی دارویی مؤثر بر الگوی تجویز پزشکان در ایران / داروسازی	واحد علوم پزشکی	داور	۱۴۰۲

سوابق ورزشی و شرکت در مسابقات کشوری و جهانی

ردیف	موضوع	مسابقات	سال
۱	کمربند مشکی تکواندو و حضور در مسابقات انتخابی تکواندوی دانشجویان جهان	جهانی دانشجویان	۱۳۷۶
۲	حضور در مسابقات انتخابی تکواندوی ارتش های جهان	جهانی ارتش های جهان	۱۳۷۸
۳	حضور در مسابقات شنای کارکنان دولت	قهرمانی کشور – بوشهر	۱۳۸٤

سوابق استاد راهنما، مشاور و داور پایان نامه های دانشگاه سراسری

ردیف	موضوع	دانشگاه	استاد	دفاع
۱	مدل سازی مدیریت دانش مشتری با استفاده از شبکه عصبی کارشناسی ارشد مهندسی صنایع	خواجه نصیرالدین طوسی	داور	۱۳۹۶
۲	ارائه مدلی برای اعتماد مشتریان در شبکه های اجتماعی کارشناسی ارشد رشته مهندسی صنایع گرایش سیستم های اقتصادی و اجتماعی	خواجه نصیرالدین طوسی	داور	۱۳۹۷
۳	مدلسازی امنیت اطلاعات در سیستم های اطلاعاتی منابع انسانی در دانشگاه خواجه نصیرالدین طوسی	خواجه نصیرالدین طوسی	داور	۱۳۹۸
٤	بررسی تأثیر ابعاد تجربه برند بر رفتار شهروندی مشتری در شرکت بیمه آسیا با نقش میانجی کیفیت ارتباط برند	دانشگاه عدالت	مشاور	۱۳۹۷
۵	ارائه مدل اکوسیستم نوآوری در شرکت های دانش بنیان	خواجه نصیرالدین طوسی	داور	۱٤۰۱

سوابق برگزاری وبینارها و لایوهای رسانه های اجتماعی و حضور در شبکه های تلویزیونی و رادیویی

ردیف	موضوع	شبکه	زمان
۱	سخنرانی نقش مدیران بازاریابی در نظام نوین سلامت در مقابله با ویروس کرونا	اینستاگرام	۱۳۹۹/۰۳/۲۰
۲	پاسخ به سؤالات دانشجویان در مورد رشته MBA	اینستاگرام	1399/08/21
۳	سخنرانی در وبینار تخصصی کرونا و مدیریت کسب و کار با موضوع تأثیر کرونا بر بازار و رفتار مصرف کننده	اینستاگرام	۱۳۹۹/۹/۲۵
٤	برنامه زنده شبکه ایران کالا با موضوع معرفی دستاوردهای کارخانه کاشی سعدی به عنوان قدیمی ترین کارخانه کاشی در ایران و تنها کارخانه کاشی پایتخت	ایران کالا	۱۳۹۹
۵	تحلیل داخلی و بین المللی صنعت کاشی در برنامه اکو ایران روزنامه دنیای اقتصاد	اکو ایران	۱۳۹۹
۶	اعلام پروژه های افتتاح شده در کارخانه کاشی سعدی در همایش چند قدم تا تهران	صدای بورس	۱۳۹۹
۷	نماینده تولید در برنامه انتخابات ریاست جمهوری با موضوع جهش تولید	تلوبیون	۱٤۰۰
۸	برنامه ایران ۱٤۰۰ گروه سیاسی شبکه یک با موضوع الزامات تولید در دولت آینده	شبکه یک	۱٤۰۰
۹	برنامه زنده جایگاه قرض الحسنه در توسعه کسب و کارها در برنامه بزرگراه اقتصاد	رادیو اقتصاد	۱٤۰۰/۶/۲۵
۱۰	برنامه زنده ضرب سکه – پشتیبانی ها و مانع زدایی ها دو روی سکه ضرب نشده	رادیو گفتگو	۱٤۰۰/۶/۲۷
۱۱	برنامه زنده اعتماد به جوانان در دولت جدید در برنامه بزرگراه اقتصاد	رادیو اقتصاد	آذر ۱٤۰۰
۱۲	وبینار مهارت های ارتباطی ویژه مدیران گروه های جهادی استان اصفهان	وبینار	۱٤۰۰/۱۰/۲۰

۱۳	وبینار اصول و فنون مذاکره ویژه شرکت های نوپا و هسته های فناور دانشگاه آزاد اسلامی	وبینار	۱۴۰۰/۱۰/۲۷
۱۴	وبینار آموزشی مهارت های ارتباطی و مدیریت رابطه در تراز جهانی	آریا تلنت	۱۴۰۰/۱۱/۰۳
۱۵	برنامه زنده بزرگراه اقتصاد با موضوع توسعه کسب و کارهای مولد	رادیو اقتصاد	۱۴۰۰/۱۲/۵
۱۶	وبینار آموزشی مهارت های ارتباطی و مدیریت رابطه در تراز جهانی	آریا تلنت	۱۴۰۰/۱۲/۱۳
۱۷	برنامه زنده سین مثل سرمایه با موضوع شعار سال ۱۴۰۱ تولید دانش بنیان و اشتغال آفرین	رادیو اقتصاد	۱۴۰۱/۰۱/۰۳
۱۸	لایو زنده در اینستاگرام با موضوع بازاریابی فرهنگی	مدرسه کسب و کار ویدا	۱۴۰۱/۰۱/۰۹

سوابق استاد راهنما، مشاور و داور رساله های دکترای حرفه ای و PHD

ردیف	موضوع	رشته /دانشگاه	استاد	دفاع
۱	بررسی ارتباط یادگیری سازمانی و عملکرد نوآوری شرکت های داروسازی کشور و ارزیابی نقش میانجی توانمندی های پویا و مزیت رقابتی	PHD اقتصاد و مدیریت دارو	داور پروپوزال	۱۳۹۶
۲	بررسی تاثیر اطلاعات بازاریابی بر افزایش هوش بازاریابی در توزیع دارو در شرکت های رازی و دایا دارو در شهر تهران	دکتری داروسازی	راهنما	۱۳۹۷
۳	بررسی تأثیر قابلیت های بازاریابی بر عملکرد شرکت پخش داروی هجرت با نقش میانجی اثربخشی و استراتژی بازاریابی	دکتری داروسازی	راهنما	۱۳۹۷
٤	تدوین و اعتبار یابی الگوی بازاریابی آموزشی در آموزش فنی و حرفه‌ای –PHD	دانشگاه آزاد گرمسار	داور	۱۳۹۸
۵	طراحی و تبیین الگوی تجربه برند با ساختارهای ارتباط با مشتریان در بانک	PHD دانشگاه آزاد بابل	مشاور	۱۳۹۸
۶	تدوین و اعتبارسنجی الگوی بازاریابی رابطه مند در صنعت بانکداری ایران –PHD	دانشگاه آزاد قشم	راهنما	۱۳۹۸
۷	بررسی تأثیر ابعاد کیفیت خدمات بر وفاداری مشتریان در داروخانه های شهر کرمان با نقش میانجی ارزش ادراک شده و رضایت مشتری	دکتری داروسازی	راهنما	۱۳۹۹
۸	تأثیر کیفیت خدمات و ادارک مشتری بر تعلق خاطر مشتریان نسبت به داروخانه های شهر تهران با نقش میانجی مشارکت مشتری	دکتری داروسازی	مشاور	۱۳۹۹
۹	بررسی رابطه میان هزینه های مستقیم پزشکی و سن بیماران مبتلا به سل مقاوم به دارو و تعیین ریسک فاکتورهای ایجاد مقاومت دارویی در بیماران سالمند	دکتری داروسازی	داور	۱۳۹۹
۱۰	زمان سنجی ایستگاه های کاری در فرایند ثبت، تولید و توزیع یک داروی ژنریک جدید خارج از فهرست دارویی ایران در مقایسه با آمریکا و اروپا	دکتری داروسازی	داور	۱۴۰۰
۱۱	ارائه مدل برون سپاری خدمات بانکداری الکترونیک بانک ها با استفاده از تئوری بازی	PHD دانشگاه آزاد بیرجند	داور پروپوزال	۱۴۰۰
۱۲	تدوین و اعتبارسنجی الگوی مدیریت مصارف در صنعت بانکداری ایران	PHD دانشگاه آزاد بیرجند	داور پروپوزال	۱۴۰۰
۱۳	ارائه مدل قصد خرید مجدد آنلاین مشتریان در فروشگاه های زنجیره ای	PHD دانشگاه آزاد بیرجند	داور پروپوزال	۱۴۰۰
۱۴	ارائه مدل بهینه سازی نرخ تبدیل مشتریان حوزه بازاریابی دیجیتال مبتنی بر محرک های دیداری	PHD دانشگاه آزاد بیرجند	داور پروپوزال	۱۴۰۰
۱۵	ارائه مدل وفاداری الکترونیک مشتریان در بانک مسکن	PHD دانشگاه آزاد بیرجند	داور پروپوزال	۱۴۰۰

۱۶	طراحی و اعتبار سنجی الگوی توسعه نگرش به برندهای ایرانی در صنعت لوازم خانگی با تأکید بر ارزش های ملی و باورهای دینی	PHD دانشگاه آزاد بیرجند	داور پروپوزال	۱۴۰۰
۱۷	طراحی و تبیین مدل توسعه بازار محصولات غذایی ارگانیک	PHD دانشگاه آزاد بیرجند	داور رساله	۱۴۰۰
۱۸	بررسی رشد هزینه های دارویی در مقایسه با رشد سرانه دارویی بیماران سرپایی دیابتی بیمه سلامت (کاوه دادجو- ۶ بهمن)	دکتری داروسازی	داور	۱۴۰۰
۱۹	بررسی آینده برندسازی و عوامل مؤثیر بر ان در صنعت داروسازی ایران (رضا بنکدار)	دکتری داروسازی	داور	۱۴۰۱

سوابق داوری مقاله در مجله های علمی و پژوهشی، همایش ها و کنفرانس های علمی

ردیف	موضوع	نشریه	استاد	دفاع
۱	تأثیر مسئولیت اجتماعی و بازاریابی داخلی سازمان بر تمایل به ترک خدمت کارکنان با نقش واسطه ای تعهد سازمانی	بررسی های بازرگانی	داور	۱۳۹۶
۲	بررسی شاخص‌های جذب و نگهداری مشتریان بانک ها به تفکیک دولتی و خصوصی- نیمه خصوصی (مطالعه موردی شهرستان زاهدان)	فصلنامه مطالعات مالی و بانکداری اسلامی	داور	۱۳۹۸
۳	Providing Evaluating Performance Indicators of health & safety & environment management system based on BSC in Tehran Wastewater Organization	سیزدهمین کنفرانس بین المللی مدیریت استراتژیک	داور	۱۳۹۸
٤	تاثیر تفکر استراتژیک مدیران عملیاتی بر عملکرد وظیفه‌ای آن‌ها در پروژه‌های صنعت ساخت (مورد مطالعه: شرکت ساختمانی ویسا)	سیزدهمین کنفرانس بین المللی مدیریت استراتژیک	داور	۱۳۹۸
۵	بازنگری، تسری و پوشش عارضه های استراتژی برق مشهد	سیزدهمین کنفرانس بین المللی مدیریت استراتژیک	داور	۱۳۹۸
۶	تاثیر تبلیغات و درگیری ذهنی بر رفتار خرید نوجوانان و پیامدهای رفتاری آن ها (مورد مطالعه: دستگاه های xbox و ps4)	سیزدهمین کنفرانس بین المللی مدیریت استراتژیک	داور	۱۳۹۸
۷	مقایسه مشوق های صادراتی ایران و ترکیه در راستای ارائه مشوق های مناسب برای افزایش صادرات ایران	نشریه علمی- پژوهشی مدیریت کسب و کارهای بین المللی تبریز	داور	۱۳۹۹
۸	داور طرح های ارسالی به چهارمین جشنواره ملی حاتم – حمایت از تولید ملی (طرح های کارآفرینی – فناوری و تجاری سازی)	برگزار شده در مرکز همایش های بین المللی صدا و سیما	داور	۱۴۰۱
۹	کاربرد فناوری هوش مصنوعی در پزشکی؛ فرصت ها، چالش ها و اصول اخلاقی	اولین کنگره ملی تازه های همگرای در علوم پایه و علوم بالینی	داور	۱۴۰۱

سوابق شرکت در جلسات مصاحبه دکتری و برگزاری آزمون جامع دکتری و مصاحبه تخصصی

ردیف	موضوع	دانشگاه	سمت	دفاع
۱	برگزاری آزمون جامع و مصاحبه دکتری رشته اقتصاد و مدیریت دارو	واحد علوم پزشکی	مدیر گروه	۱۳۹۶
۲	برگزاری آزمون جامع و مصاحبه دکتری رشته اقتصاد و مدیریت دارو	واحد علوم پزشکی	مدیر گروه	۱۳۹۷
۳	برگزاری مصاحبه دکتری رشته اقتصاد و مدیریت دارو	واحد علوم پزشکی	مدیر گروه	۱۳۹۸

داوری ۲٤۰ مقاله در دومین کنفرانس بین المللی اقتصاد و مدیریت کسب و کار با رویکرد شرکت های دانش بنیان برگزار شده در سالن اجلاس سران در تاریخ ۱٤۰۲/۰٤/۲۵