



مجری:

مرکز پژوهشی مدیریت ترنم

(با همکاری مرکز رشد دانشگاه فردوسی مشهد)

با اعطای گواهینامه کالج

دانشگاه فردوسی مشهد

(با مجوز وزارت علوم، تحقیقات و فناوری)

و نظارت علمی مرکز تحقیقاتی

CMCRC استرالیا



با مجوز وزارت علوم، تحقیقات و فناوری

مدرس کارگاه:

آقای دکتر احسان زارع برزشی

مدرس دانشگاه تکنولوژی سیدنی

و محقق ارشد مرکز تحقیقاتی CMCRC

زمانهای برگزاری: ۵ و ۱۲ شهریور

محل برگزاری: آمفی تئاتر دانشکده علوم تربیتی دانشگاه

فردوسی مشهد

هدف اصلی این کارگاه آموزشی، آشنایی با اصول «داده پژوهی» از طریق ارائه نمونه های واقعی و عملیاتی و تجربیات موفق و ناموفق آن در صنایع و سازمان های مختلف می باشد. به علاوه مشکلات عمده ای که از طریق استفاده صحیح از این تکنیک می توان بر آنها فائق آمد نیز توضیح داده می شوند. روش های تجزیه و تحلیل «داده های بزرگ» و تولید ارزش از این اطلاعات نیز از بحث های اصلی دوره آموزشی می باشد. در هر بخش مثال هایی واقعی از محیط های کسب و کار در کشورهای مختلف همراه با نحوه عمل سیستم به شرکت کنندگان ارائه می گردد.

مصادیق کاربردی در بکارگیری علم داده

بازاریابی

پیش بینی ارزش چرخه عمر مشتری (LTV)
بخش بندی بازار با هدف انتخاب بازارهای جذاب
ترکیب و سید محصول بهینه و سودآور
بهینه سازی کاتال فروش برای دسترسی آید ال به مشتری
هدف گذاری برای تخفیف
بهینه سازی ترکیب رسته های تبلیغی

ارائه خدمات پشتیبان به مشتری

مسیریابی تماس بر مبنای سابقه ll call center زمان هر روز، تعداد تماس، و محصولات درخواستی
بهینه سازی پیامهای مراکز پاسخگویی (تماس)
پیشبینی تعداد مراکز پاسخ گویی (تماس)

پشتیبانی و منابع انسانی

پیش بینی تقاضاها و درخواست ها از پشتیبانی
بررسی و ارزیابی رزومه با هدف بهترین انتخاب
ارائه مفیدترین پیشنهادات برای دوره های آموزشی

تولید

مدیریت کیفیت و تشخیص مکان و زمان خطاها
پیش بینی تقاضا و مدیریت موجودی با هدف کاهش فروش از دست رفته
گزارشی و قیمت گذاری برای حداکثرسازی رضایت مشتری و سودآوری

ریسک و بیمه

ریسک اعتباری با هدف حداقل سازی سرمایه راکد
کشف تقلب و کلاهبرداری
بازرسی و وصول خسائهای دریافته
پیش بینی ادعاهای درخواست خسارت
آماره کردن ادعاها (پذیرش) عدم پذیرش (ممیزی)
بررسی حساسیت قیمتی با هدف جذب حداکثری مشتریان برای خرید خدمات
تعیین اولویت های سرمایه گذاری
ارزیابی عملکرد نمایندگان ها و شعبات
تعیین آمیخته ی بهینه برای محصول/ خدمت

خرده فروشی

قیمت گذاری و بهینه سازی قیمت برای هر دوره ی زمانی، هر محصول، هر فروشگاه
مکان یابی فروشگاه های جدید
چینش بهینه ی محصول در فروشگاهها
مدیریت بهینه موجودی با هدف حداقل سازی فروش از دست رفته
تجزیه تحلیل بهترین پیشنهادی به مشتری برای افزایش احتمال خرید

مراکز خرید (مال)

پیش بینی ظرفیت مالی مستأجران در پرداخت اجاره بر مبنای میزان فروش و صنعتشان
پیش بینی بهترین مستأجر برای دادن فضاهای باز به آنها به منظور حداکثرسازی فروش کل مرکز خرید

بهداشت و سلامت

تخصیص منابع پزشکی به منظور پیش بینی حجم عملیات در اتاق جراحی و اشغال تخت، بر مبنای اولین مراجعات بیماران
هشداردهی و عارضه شناسی با داده های زمان واقعی بیمار
تحلیل آمارهای زنده مانند براساس ویژگی های (سن، گروه خونی، جنسیت و...) بیمار و رفتارهای او
تجزیه و تحلیل اثرات انواع مختلف و دژهای مختلف داروهای تجویزی برای یک بیمار
پیشبینی ریسک پذیرش مجدد بیمار براساس ویژگی ها، سابقه ی درمانی، تشخیصی مریضی بیمار

برنامه ی زمانبندی کارگاه

این کارگاه آموزشی در ۴ جلسه دو ساعته طی یک روز کاری برنامه ریزی شده است.

جلسه اول: «داده های بزرگ» و «داده پژوهی»
جلسه دوم: آماده سازی داده ها و خوشه بندی
جلسه سوم: طبقه بندی
جلسه چهارم: پیش بینی

نکته: مثال هایی عینی از دنیای واقعی کسب و کار بین الفانی در هر مورد و بسته به نیاز در تمامی جلسات به همراه عکس، فیلم و موارد کمک آموزشی ارائه می شود که به درک بهتر شرکت کنندگان در دوره کمک خواهد کرد.

مخاطبان کارگاه

مرور مصداق کاربردی و مثال های چگونگی کاربرد علم داده در صنایع مذکور در بالا اثبات می کند همه ی مدیران و کارشناسان کسب و کارها و سازمان های مختلف در صنایع گوناگون، مخاطب این کارگاه هستند. علاوه بر این محتوای این کارگاه دانشی ارزشمند و کاربردی در اختیار دانشجویان رشته های مدیریت، اقتصاد، حسابداری، آمار، مهندسی صنایع، و مهندسی کامپیوتر قرار خواهد داد.

نحوه و هزینه ی ثبت نام

مدت زمان کارگاه ۸ ساعت
هزینه ی کارگاه یک میلیون و هفتصد هزار ریال
اسناد دانشگاه و دانشجویان مشمول تخفیف ۲۰ درصدی میباشند.
ثبت نامهای گروهی تا سقف ۱۰ نفر، مشمول ۱۰ درصد تخفیف، ۱۱ تا ۳۰ نفر مشمول ۲۰ درصد تخفیف، و بالاتر از ۳۰ نفر مشمول ۳۰ درصد تخفیف می شوند.

مهلت ثبت نام کارگاه اول ۱۳۹۴/۲/۲۳

مهلت ثبت نام کارگاه دوم ۱۳۹۴/۲/۲۸

برای ثبت نام متوالی با شماره تلفنهای ۰۵۱۳۷۶۵۱۷۰۸ و ۰۹۳۹۶۹۳۲۵۵ تماس بگیرید.