

## به نام خدا



### حضور محترم مدیریت:

۱- نام و نام خانوادگی : دکتر محمود آسیاچی

۲- تاریخ و محل تولد : ۱۳۴۶ - تهران

۳- وضعیت تاهل : متاهل

### ۴- سوابق کاری:

- بیش از ۲۰ سال سابقه اجرایی در رده های مدیریتی
- مدرس دانشگاه تهران و کارشناس برتر صدا و سیما
- ۴-۱- مدرس و مشاور مدیریت استراتژیک و آینده پژوهی و سناریو نویسی
- ۴-۲- مدرس و مشاور توسعه بازاریابی و فروش و مدیریت برند و کارآفرینی
- ۴-۳- مربی تولید/خدمات ناب ( شرکت تویوتا از طرف بهره وری آسیایی APO) مدرس و مشاور بهره وری ، 5S ، SS ، حذف اتلافها و هزینه ها ، بهبود تولید و فرایندها ، کایزن
- ۴-۴- مشاوره و استقرار انواع سیستمهای مدیریتی در بیش از ۷۰۰ سازمان و اخذ انواع گواهینامه های ISO 9000 و ISO 14000 و GMP و ISO 22000 و ISO 29000 و ISO 17025 و ISO 13485 و ISO 10002 و سایر سیستمهای
- ۴-۵- مشاور مدیریت در زمینه ارزیابی و عارضه یابی سازمانها براساس مدل های EFQM
- ۴-۶- مشاور اجرایی مباحث فوق در بیش از ۷۰۰ شرکت دولتی و خصوصی

### ۵- سوابق مشاوره ای و آموزشی:

- مربی تولید/خدمات ناب و مدرس دوره های MBA و DBA
- مدرس آکادمی کسب و کار بن ژووار ( اولین آکادمی بین المللی ILO در ایران )
- مدرس سازمان مدیریت صنعتی
- کارشناس تلویزیونی شبکه جهانی جام جم ۲ و ۳ ( برنامه تجارت جهانی ایرانیان ) و کانال ۱ و ۵ سراسری
- کارشناس برتر رادیو اقتصاد و رادیو ایران ( برنامه مهارتهای اقتصادی ، صدای مشاور مدیریت ، پاتوق اقتصادی ) در زمینه های مدیریت، کیفیت، استراتژی، بازاریابی و فروش، مدیریت ژاپنی و تعالی سازمانی

## گروه آموزشی و مشاوره ای دکتر محمود آسیاچی

سیستمها و روشهای نوین مدیریتی ، استراتژیک ، بازاریابی و فروش ، مدیریت ژاپنی ، تعالی سازمانی

- مدرس دوره های مدیریتی و DBA و mini MBA (گرایشهای کسب و کار - استراتژی - بهره وری - بازاریابی و فروش

- مدیریت منابع انسانی ) در موسسات آموزشی

- مسئول توسعه و راه اندازی شواری مبلغان سند چشم انداز ایران ۱۴۰۴ در استانهای مازندران و گلستان

- عضو هیئت رئیسه شورای عالی سیاست گذاری سند چشم انداز ایران ۱۴۰۴ استان تهران

- مدرس و مشاور انجمن مهندسين صنايع ايران و کارآفرینی

- مدرس مراکز آموزش بازرگانی در کلیه استانهای کشور (در خصوص بازاریابی و

### فروش و CRM و تولید ناب)

- مدرس تائید شده در زمینه سیستمها و ابزارهای نوین مدیریتی در شرکتهای گواهی دهنده بین المللی (CB) از قبیل: TUV آلمان،

ALLIANCE آمریکا، IMQ Academy ایتالیا و Federation سوئیس و ...

- مدرس مجموعه راهبران پتروشیمی (آموزشگاه کلیه مجموعه های وزارت نفت) در خصوص کلیه مباحث EFQM

- مدرس و ارزیاب مدل سرآمدی و تعالی سازمانی EFQM در موسسه مطالعات و بهره وری نیروی انسانی

- مدرس و سر ارزیاب مدیریت تکنولوژی و سرارزیاب مدل EFQM در وزارت نیرو ( شرکت متن)

- مدرس اداره فنی و حرفه ای کشور دارای کارت مربیگری و تدریس در زمینه مدیریت و کارآفرینی

- مدرس مورد تائید آموزشگاه های اتکا ( وابسته به وزارت دفاع) و مدیریت آموزش استانداردی های کشور

- مدرس و مربی مباحث تولید ناب ( 5S- نظام پیشنهادات - کایزن - کانبان - JIT- بهره وری - کاهش اتلافها ) و اجرای

آنها در بیش ۵۰ شرکت داخلی

- عضو کمیته علمی و سخنران سمینارهای مدیریت برند ، فروش ، بازاریابی و مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) و استراتژی

- سخنران و مدرس کارگاه سمینارهای مدیریت و اقتصاد رسانه و توسعه کسب و کار - مدیریت کار آفرینی

- کمیته علمی و یا سخنران سمینارهای مدیریت ژاپنی (آراستگی محیط کار (5S) و نظام پیشنهادات ، کایزن و تولید ناب)

### ۶- سوابق تحصیلی:

معدل	رشته و گرایش	محل تحصیل	مدرک
A	دکترای مهندسی صنایع - مدیریت استراتژیک	دانشگاه IOWHE آمریکا	دکتری
A	کارشناسی ارشد مهندسی صنایع - مدیریت عملیات تولید	دانشگاه IOWHE آمریکا	کارشناسی ارشد
A	دکترای DBA گرایش بازاریابی و فروش	دانشگاه علمی کاربردی	دکتری
۱۷/۰۲	کارشناسی ارشد صنایع - مدیریت سیستمها و بهره وری	دانشگاه علم و صنعت	کارشناسی ارشد
۱۶/۶۵	مهندس صنایع - تولید صنعتی	دانشگاه آزاد اسلامی	کارشناسی
---	فنی - ماشین ابزار	هنرستان امام صادق(ع)	دیپلم

## گروه آموزشی و مشاوره ای دکتر محمود آسیاچی

سیستمها و روشهای نوین مدیریتی ، استراتژیک ، بازاریابی و فروش ، مدیریت ژاپنی ، تعالی سازمانی

### ۷- دوره های آموزشی تخصصی/مهارتی:

- مربیگری کلیه سیستمهای مدیریت کیفیت
- طرح ریزی کیفیت (موسسه مطالعات و بهره وری)
- آشنایی و مستند سازی و ممیزی ISO9000 (موسسه مطالعات و بهره وری)
- سرممیزی ISO9000 (شرکتهای QMI,RW TUV,SGS)
- فنون آماری (موسسه مطالعات و بهره وری)
- کالیبراسیون (موسسه مطالعات و بهره وری)
- آشنایی و مستند سازی HACCP (شرکتهای QMI, RW TUV)
- ممیزی HACCP (شرکتهای QMI, RW TUV)
- آشنایی، مستندسازی و ممیزی ISO 14001 (شرکت RW TUV)
- تولید ناب و کایزن و 5S,TQM (استاد اوساکی) شرکت توپوتا ژاپن (۱۸ ماه) از طرف APO
- تربیت ارزیاب مدل EFQM ( سازمان جایزه ملی تعالی سازمانی و شرکت Alliance آمریکا)
- کارگاه آموزشی بازآموزی ارزیابان (موسسه مطالعات و بهره وری)
- کارگاه آموزشی تکمیلی سرارزیابان مدل EFQM ویرایش ۲۰۱۰
- مدرس ارشد مدل EFQM:2013 و ارزیاب ارشد مدل براساس منطق RADAR
- مدرس ارشد مدل تعالی منابع انسانی و ارزیاب مدل براساس منطق RADAR

### ۸- تالیفات آموزشی:

#### ۸-۱- کتب تالیفی:

- تعالی سازمانی EFQM:2010
- تکنیکهای فروش موفق
- اصول مدیریت فروشگاه
- کایزن (بهبود مستمر)
- تولید به هنگام (JIT)
- اصول و فنون مذاکره
- مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)
- مدیریت و برنامه ریزی استراتژیک
- آراستگی محیط کار (5S)
- تولید و خدمات ناب

## گروه آموزشی و مشاوره ای دکتر محمود آسیاچی

سیستمها و روشهای نوین مدیریتی ، استراتژیک ، بازاریابی و فروش ، مدیریت ژاپنی ، تعالی سازمانی

### ۸-۲- جزوات آموزشی:

مدیریت گروههای کاری	سازمانهای قرن بیست و یکم	سیستمهای مدیریت کیفیت ISO 9001
دوره های سرپرستی	سازمانهای یادگیرنده	مدیریت زیست محیطی ISO 14001
مدیریت اجرایی	مدیریت دانش و سرمایه های فکری	مدیریت ایمنی غذا GMP, HACCP
تئوری عمومی سیستمها	مدیریت منابع انسانی	مدیریت ایمنی کار OHSAS 18001
مدیریت اعتراض مشتریان	سیستم کانبان	اندازه گیری رضایت مشتری CSM
اصول مدیریت کیفیت	فنون آماری	اصول فن بیان و سخنرانی

### ۹-سوابق تدریس:

#### الف) آموزشهای بازاریابی و فروش:

۱- مشتری مداری و تبلیغات	۲- اصول و فنون مذاکره / فنون برگزاری جلسات داخلی
۳- شناسایی و ارزیابی بازار هدف	۴- مدیریت شکایت مشتریان
۵- مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)	۶- اندازه گیری رضایت مشتری (CSM)
۷- تکریم ارباب رجوع (شرکتهای دولتی)	۹- فروشنده و فروش حرفه ای (بازاریابی و فروش)
۸- مدیریت برند / استراتژی برند	۱۰- زنجیره ارزش و بهبود آن
۱۱- تکنیک های فروش خلاق	۱۲- مدیریت تحلیل رفتار مشتریان / مصرف کنندگان
۱۳- مدیریت فروشگاه	۱۴- استراتژی بازاریابی و فروش
۱۵- مدیریت بازاریابی و فروش (تولید - خدمات)	۱۷- مشتری مداری/بازاریابی بانکها و موسسات مالی
۱۶- استراتژیهای بازاریابی و فروش	
۱۸- روشهای جذب مشتری	۱۹- اصول قیمت گذاری محصول/خدمات
۲۰- فن بیان و سخنوری مدیران فروش و بازاریابی	۲۳- طراحی برنامه بازاریابی و فروش
۲۱- مدیریت خدمات پس از فروش	۲۴- مدیریت شرکت در نمایشگاه
۲۲- استراتژیهای رقابتی در بازاریابی و فروش	۲۵- تدوین طرح (تجاری) کسب و کار (BP)

#### ب) آموزشهای مدیریت ژاپن

۱- آراستگی محیط کار 5S (تا سطح مربیگری)	۲- نظام پیشنهادات SS (تا سطح مربیگری)
۳- کایزن (بهبود مستمر)	۴- مدیریت تولید و خدمات ناب
۵- تولید به هنگام JIT	۶- کانبان
۷- نقشه برداری جریان ارزش	۸- تولید کششی
۹- تعویض قالبها (فرآیند تولید) در کمتر از ۱۰ دقیقه (SMED)	۱۰- مفاهیم و اصطلاحات تولید ناب
۱۱- مدیریت کیفیت جامع (TQM)	۱۳- اصول خلق کیفیت و ثروت (تعالیم دکتر دمینگ)
۱۲- بهبود تولید و کاهش هزینه ها و پیشبرد تولید	
۱۴- مدیریت گروههای کاری و هفت ابزار آماری	۱۵- خطا ناپذیری تولید (پوکایوکه)

## گروه آموزشی و مشاوره ای دکتر محمود آسیاچی

سیستمها و روشهای نوین مدیریتی ، استراتژیک ، بازاریابی و فروش ، مدیریت ژاپنی ، تعالی سازمانی

۱۶- مدیریت مشارکتی / کار تیمی / گروه های کاری	۱۷- مدیریت و چرخه و ابزارهای بهره وری
۱۸- خدمات و تفکر ناب	۱۹- بهبود خط تولید در تولید ناب

### ج) آموزشهای مدیریت

۱- مدیریت و برنامه ریزی استراتژیک	۵- آینده پژوهی
۲- کارت امتیازی متوازن (BSC)	۶- آینده سازی
۳- بنچ مارکینگ Bench Marking	۷- سناریو نویسی
۴- استراتژیهای اقیانوس آبی و قرمز	۸- تفکر استراتژیک
۹- مهندسی مجدد فرآیندهای کسب و کار (BPR)	۱۰- خلق سازمانهای استراتژی محور براساس BSC
۱۱- مدیریت تکنولوژی (شناسایی، انتقال ، بکارگیری)	۱۲- کنترل برنامه های استراتژیک و عملیاتی
۱۳- مدیریت آینده	۱۴- مدیریت و استراتژی منابع انسانی
۱۵- مدیریت رفتار سازمانی (مدیریت انگیزش، ارزیابی عملکرد کارکنان، تفویض اختیار، تضاد یا تعارض، رهبری، توسعه منابع انسانی، ساختار سازمانی، مدیریت استرس، مدیریت تحول ، مدیریت زمان، خلاقیت ، اخلاق حرفه ای)	۱۶- مدیریت فرایند کسب و کار (BPM) و تفکر سیستمی
۱۹- فن بیان و سخنوری مدیران و مدرسان	۱۷- مدیریت دانش (آشنایی ، نقشه ، استراتژی ، استقرار و اجرا)
۲۰- هوش هیجانی EQ	۱۸- مدیریت سیستم های اطلاعاتی MIS
۲۲- مدیریت تصمیم گیری و حل مسئله	۲۱- مدیریت زنجیره تامین SCM / مدیریت و اصول برونسپاری
۲۴- اصول و مهارتهای سرپرستی	۲۳- مدیریت و سازمان دهی
۲۶- مدیریت عمومی	۲۵- مدیریت تغییر و تحول
۲۸- مهارتهای دهگانه مدیران	۲۷- انواع سیستمهای مدیریتی ISO
۲۹- دوره های جامع مدیریت کوتاه مدت (۱۱۲ ساعت) در ۴ گرایش شامل: بازاریابی و فروش ، استراتژی ، اجرایی ، بهره وری	۳۰- مدیریت اجرایی
	۳۱- کارآفرینی و انواع آن
	۳۲- دوره های مدیریت mini MBA ( ۱۷۶ ساعت) در ۴ گرایش شامل: بازاریابی و فروش ، استراتژی ، اجرایی ، بهره وری

### د) آموزشهای تعالی سازمانی

۱- آشنایی با مدل EFQM:2013	۲- تدوین اظهار نامه براساس EFQM:2013
۳- تربیت ارزیاب مدل EFQM براساس منطق RADAR	۴- متدولوژی اولویت بندی پروژه های بهبود در EFQM
۵- روشهای خود ارزیابی در مدل EFQM	۶- تحلیل شاخص های کلیدی عملکرد KPI