



پریمیوم

گروه مشاورین، کسب و کار

# رزومه نیما کیمیایی

## مشخصات فردی

نام و نام خانوادگی: نیما نیک بخش کیمیایی

متولد: ۲۹/۰۲/۱۳۵۹

صادره: تهران

## تحصیلات

لیسانس مهندسی صنایع، گرایش تکنولوژی صنعتی سال

کارشناسی ارشد کارآفرینی گرایش کسب و کار جدید دانشگاه تهران سال

دانشجوی دوره دکتری رشته مدیریت تکنولوژی، انتقال تکنولوژی و مالکیت معنوی دانشگاه علوم

تحقیقات تهران

## سوابق حرفه ای

- مسئول گروه مشاورین کسب و کار پریمیوم
- خالق کتاب های برگ برنده مذاکرات، میانبرهای مذاکرات، راز الماس آبی و کوه نامریی
- کتاب پیش القایی به اهتمام نیما کیمیایی
- مشاور برندینگ و آموزش ایرانیان خارج کشور
- مدرس دوره های MBA در موسسه آموزشی ماهان
- مشاور و مدرس بیش از ۹۰ برند معتبر مانند:
  - هیوندای (شرکت آسان موتور)، سوبارو، نگین خودرو، BMW، مرسدس بنز، صنایع غذایی آوازه،
  - فرش فرهی، آقای فرش، فرش الماس کویر کرمان، کانون تبلیغات ایران نوین، ابر سنگ، سالن
  - زیبایی فریبایغمایی، سناچ، باراکا، گروه تولی کولاک، عرقیات ورتاج، کیچن تک، آیسامبل، گروه
  - حمل و نقل مهرگان کیش (حمل و نقل زمینی میرحسینی)، شرکت فراگستر الکترونیک، سپاهان
  - همراه، ثبت ویونا، فرش دستبافت احمدوند، آموزشگاه زبان سفیر، نایلون سپید، بازارهای مبل خلیج
  - فارس، پاسارگاد، کاسپین، یک و یک، پنبه ریز، خانه کیفیت ایرانیان، بازار سنگ پایتخت، دومینو،
  - ایستکول، شرکت رنگ تهران اورانوس، شرکت بتا فرآیند شیمی، داده ورزی فرادیس البرز و ...
- مدرس بیش از ۶۰۰ همایش و کارگاه های آموزشی در سرتاسر کشور
- مدرس دوره های:
- هنر جنگ
- ۱۰۰-۰ زنجیره موفقیت سازمانی
- خود رهبری
- فرار از بحران
- هفت ستاره موفقیت
- دومینوی بازاریابی
- چهار راه موفقیت
- برندینگ شخصی
- مرمت برندینگ
- بازاریابی جهانی
- ۱۰۰-۰ زنجیره موفقیت سازمان ها بر اساس نگرش pepi

- ۱۳ مرحله طلایی رهبری بازار
- اصول و فنون مذاکره
- بازاریابی و فروش هیپنوتیزمی
- پاشنه آشیل مدیران
- تکنیک های قدرت بیان ، پرزنت موفق
- خلاقیت در مدیریت و بازی های مدیریتی
- دوره مشاوران پریمیوم
- رهبری در فروش و برندینگ بر اساس نگرش Premium
- زبان بدن
- طراحی استراتژی سازمانی در شرایط نا متعارف
- مذاکرات ۳ بعدی
- مذاکرات تجاری و فروش
- مذاکرات سیاه
- مهندسی بهبود و توسعه فردی
- مهندسی فروش
- میانبرهای مذاکرات
- ۱+۱۹ اکسیر موفقیت در کسب و کار
- مذاکرات سخت با افراد سرسخت
- هفت ستون کسب و کار
- بازاریابی جهانی
- ترفند های مذاکره
- ۱+۴۴ تکنیک طلایی مذاکره
- مدیریت زنجیره های طلایی فروش
- راز بقای مدیران
- ... و