



مرکز آموزش بازرگانی خوزستان

دوره های مرکز آموزش بازرگانی خوزستان

فهرست

بازرگانی و تجارت بین المللی

- ۵ جامع مهارت های بازرگانی و تجارت بین الملل
- ۶ دیجیتال مارکتینگ برای صادرات DIGEX
- ۷ سامانه جامع تجارت (تجارت داخلی)
- ۸ مدیریت خرید، تدارکات و قراردادهای داخلی
- ۹ تخصصی ارتباطات بازرگانی بین الملل
- ۱۰ تهیه و تنظیم قراردادهای بازرگانی بین الملل
- ۱۱ تربیت کارشناس مکاتبات بازرگانی بین الملل
- ۱۲ مدیریت خرید و سفارشات خارجی
- ۱۳ جامع مهارت های بازرگانی و تجارت بین الملل
- جامع ثبت سفارش از طریق سامانه ی NTSW , خرید و فروش
- ۱۴ ارز در سامانه ی نیما و اظهار از راه دور در EPL

بازاریابی و کسب و کار

- ۱۶ بازاریابی و فروش
- ۱۷ اصول مذاکره و ارتباط موثر در کسب و کار
- ۱۸ جامع دیجیتال مارکتینگ
- ۱۹ مدیریت بازاریابی و مهندسی فروش
- ۲۰ لینکدین مارکتینگ
- ۲۱ اصول قیمت گذاری برای مدیران بازرگانی

متفرقه

۲۳	خطرات برق گرفتگی و راههای پیشگیری از آن
۲۴	زبان انگلیسی تجاری
۲۵	سامانه ستاد - خرید جزئی متوسط
۲۶	سامانه ستاد - مناقصه ویژه ی مناقصه گران
۲۷	سامانه ستاد - مزایده ویژه ی مزایده گران
۲۸	حسابداری کاربردی
۲۹	نرم افزار تکسا

دوره های بازرگانی و

تجارت بین الملل

جامع مهارت های بازرگانی و تجارت بین الملل

<p>شروع برگزاری دوره : ۸ بهمن ۱۴۰۲</p>	<p>سرفصل های دوره :</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ کلیات تجارت بین الملل ❖ مکاتبات و قراردادهای بازرگانی ❖ سیستم طبقه بندی کالا H.S- ❖ فرایندهای صادرات و واردات ❖ اینکوترمز ۲۰۲۰ ❖ نحوه دریافت کارت بازرگانی ❖ نحوه ثبت سفارش الکترونیکی کالا ❖ روش های پرداخت خارجی و اعتبارات اسنادی ❖ نحوه گشایش اعتبار (LC) ❖ تامین مالی بین المللی ❖ آشنایی با اصول حمل و نقل بین المللی ❖ انواع بیمه و بیمه نامه باربری و کلوzeهای بیمه + بازرسی + استاندارد ❖ آشنایی با اسناد بازرگانی خارجی و الزامات ❖ امور گمرکی و مراحل واردات و صادرات
<p>روز و ساعت: یکشنبه‌ها و سه‌شنبه‌ها ۱۶ تا ۲۰ (۵ جلسه اول از ساعت ۱۸ تا ۲۱ می‌باشد).</p>	<p>توضیحات دوره:</p> <p>تامین به موقع سفارشات کالا، مواد اولیه، قطعات و لوازم یدکی با توجه به میزان موجودی و مصرف آن، همچنین مدت زمان لازم جهت دریافت کالای سفارش داده شده از موارد وظایف مدیریت خرید محسوب می‌گردد، اجرای موارد فوق جز با انجام برنامه‌ریزی دقیق امکان پذیر نمی‌گردد. از طرف دیگر انجام برنامه‌ریزی با اطلاع از قوانین و مقررات کشور واردکننده و صادرکننده، قوانین و مقررات بین‌المللی بازرگانی، نحوه انعقاد قرارداد، ثبت سفارش کالا، مطالعه راههای متعدد ارسال و دریافت کالا و نحوه ترخیص آن امکان پذیر می‌گردد.</p>
<p>مدت دوره: ۸۰ ساعت</p>	
<p>مدرسین: ساسان خدائی ، بهمن متولی امامزاده حسین ، رضا گلی ، مظفر ناصری طاهری ، محمود رستم افشار</p>	
<p>هزینه دوره: ۶,۶۰۰,۰۰۰ تومان</p>	
<p>روش برگزاری: آنلاین</p>	
<p>مخاطبین دوره:</p> <p>مدیران و کارشناسان بازرگانی شرکت‌ها و سازمان‌ها، دانشجویان رشته‌های مدیریت بازرگانی، تجارت بین الملل و MBA، سایر علاقمندان و فعالان حوزه بازرگانی خارجی</p>	
<p>اهداف دوره :</p> <p>آشنایی مخاطبان با کلیه امور مربوطه به بازرگانی خارجی، مبانی خرید خارجی، قوانین و مقررات صادرات و واردات، اعتبارات اسنادی، اینکوترمز ۲۰۲۰، اسناد بازرگانی خارجی، حمل و نقل بین‌المللی، بیمه باربری، امور گمرکی و ...</p>	

دیجیتال مارکتینگ برای صادرات Digex

<p>شروع برگزاری دوره: ۱۱ بهمن ۱۴۰۲</p>	<p>سرفصل های دوره:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ تحقیقات بازار برای صادرات در فضای آنلاین
<p>روز و ساعت: چهارشنبه‌ها ۱۷ الی ۲۰</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ معرفی و کار با ابزارهای تحقیقات بازار در فضای آنلاین
<p>مدت دوره: ۲۱ ساعت</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ آنالیز بازار کشورهای مقصد برای صادرات
<p>مدرس: سید حمیدرضا عظیمی</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ معرفی و کار با پلتفرم‌های B2B صادرات
<p>هزینه دوره: ۳,۶۰۰,۰۰۰ تومان</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ راه‌اندازی وبسایت برای صادرات
<p>روش برگزاری: آنلاین</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ استفاده از گوگل برای بازاریابی صادرات
<p>مخاطبین دوره: تجار و بازرگانان، مدیران و کارشناسان بازرگانی، صاحبان کسب و کار و کلیه علاقمندان به یادگیری صحیح صادرات</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ تولید محتوا و بازاریابی محتوایی در بازارهای خارجی ❖ ایمیل مارکتینگ برای صادرات ❖ بازاریابی شبکه‌های اجتماعی برای صادرات
<p>دانشپذیران دوره‌های تربیت کارشناس صادرات</p>	<p>توضیحات دوره:</p> <p>شرایط ارزی حاکم بر کشور و سایر شاخص‌های اقتصاد کلان نشان می‌دهد که اقتصاد ملی چاره‌ای جز «افزایش صادرات» برای حل مشکلات اقتصادی در ابعاد کلان ندارد. از سوی دیگر، فضای بازاریابی بین‌المللی هم به شدت متاثر از «دیجیتال مارکتینگ» است. کنار هم قرار دادن این دو موضوع، لزوم پرداخت به «دیجیتال مارکتینگ برای صادرات» را نشان می‌دهد، این دوره می‌تواند برای هر فردی که قصد ورود به بازارهای جهانی را دارد، کاربرد داشته باشد.</p>

سامانه جامع تجارت (تجارت داخلی)

شروع برگزاری دوره: ۱۲ بهمن ۱۴۰۲	سرفصل های دوره : تاجر داخلی، ثبت شناسه کالا ثبت اطلاعات در شبکه افق سامانه انبارها، اظهار ورود و خروج کالا عملیات لجستیک داخلی، ثبت و اصلاح قیمت اظهار تولید برای شرکتهای تولیدی
روز و ساعت: پنجشنبه ۱۴ تا ۱۹	
مدت دوره: ۵ ساعت	
مدرس: پویا بهزاد نیا	
هزینه دوره: ۱,۹۰۰,۰۰۰ تومان	
روش برگزاری: آنلاین	
مخاطبین دوره: وارد کنندگان، تجار، بازرگانان، مدیرعاملان و مدیران بازرگانی شرکتهای، ترخیص کاران، دانشجویان و کلیه علاقمندان به حیطه جارت و بازرگانی	توضیحات دوره: آموزش سامانه جامع تجارت داخلی (بازرگانی داخلی - سامانه افق - سامانه انبارها)
اهداف دوره : آموزش عملی سامانه جامع تجارت داخلی	

مدیریت خرید، تدارکات و قراردادهای داخلی

شروع برگزاری دوره: ۱۴ بهمن ۱۴۰۲	سرفصل های دوره :
روز و ساعت: سه‌شنبه‌ها ۱۷ تا ۲۰	❖ فصل اول: مفاهیم مدیریت بازار
مدت دوره: ۱۸ ساعت	❖ فصل دوم: کلیات و مفاهیم خرید
مدرس: رضا بهادران	❖ فصل سوم: سیستم های خرید داخلی
هزینه دوره: ۱,۹۰۰,۰۰۰ تومان	❖ فصل چهارم: مفاهیم و الگوهای خرید سازمانی
روش برگزاری: آنلاین	❖ فصل پنجم: برآورد میزان سفارش اقتصادی (EOQ) و نقطه سفارش مجدد (ROP)
مخاطبین دوره: کارشناسان و مدیران خرید و بازرگانی شرکت‌ها و کارخانجات/ کلیه دانشجویان رشته های مدیریت بازرگانی، MBA، اقتصاد/ سایر علاقمندان و فعالان حوزه بازرگانی خارجی	❖ فصل ششم: بیمه ❖ فصل هفتم: حمل و نقل و اسناد حمل ❖ فصل هشتم: مناقصه و مزایده ❖ فصل نهم: اصول و فنون مذاکرات بازرگانی ❖ فصل دهم: قرارداد
<p>توضیحات دوره:</p> <p>گسترش روزافزون شبکه‌های توزیع و فروش کالا و خدمات و نیز تنوع تامین‌کنندگان داخلی و خارجی و شیوه‌های متنوع تامین کالا و خدمات و از سوی دیگر نوسان قیمت‌ها موجب پیچیدگی در فرایند خرید کالا و خدمات شده و مدیریت هزینه‌ها را ضروری می‌نماید. از این‌رو در فرآیند تامین و خرید باید به همپوشانی دقیق عوامل زمان احتیاج به مواد و خدمات، زمانبندی خرید و کنترل جریان‌های نقدینگی قابل دسترس برای خرید و نگهداری توجه کامل شود. از سوی دیگر نگهداری و انبارش کالا و مدیریت بر انبارها به منظور کنترل ورود و خروج کالا و محاسبه موجودی کالا و کاهش هزینه‌های نگهداری کالا از دیگر نیازها و دغدغه‌های اصلی مدیران سازمان‌ها تلقی می‌شود. از سوی دیگر اتصال حلقه تامین و تدارک کالا و خدمات به زنجیره ارزش آفرینی سازمان، ضرورت مدیریتی و برنامه‌ریزی دقیق در این حوزه را تشدید می‌کند. براین اساس پیاده‌سازی فرآیند مدیریت تامین و خرید بر اساس مدل‌های علمی و عملی آزمایش شده با انجام فعالیت‌های پشتیبانی و حمایتی در راستای تامین مواد و ملزومات مورد نیاز کلیه بخش‌های سازمان از طریق برنامه‌ریزی درخواست و خرید و انعقاد قراردادهای تجاری کوتاه مدت و بلندمدت و نیز با پشتیبانی از عملیات خرید کالا و خدمات و نگهداری و انبارش سبب تسهیل گردش امور جاری سازمان می‌شود. از این‌رو در این دوره به تشریح ابعاد و ملاحظات پیرامون نحوه انعقاد قرارداد، سفارش‌گذاری و خرید داخلی برای شرکت‌کنندگان و مخاطبان دوره‌ها پرداخته خواهد شد</p>	

تخصصی ارتباطات بازرگانی بین المللی

<p>شروع برگزاری دوره: ۱۴ بهمن ۱۴۰۲</p>	<p>سرفصل های دوره :</p>
<p>روز و ساعت: شنبه‌ها ۱۶ الی ۲۰</p>	<p>۱- قراردادهای بازرگانی بین المللی: ۱۳ ساعت (محتوای ضبط شده) - ۱۰ ساعت (کلاس آنلاین) - ۱۲ ساعت (تمرین و تکلیف) ۳۵ ساعت کل مبحث</p>
<p>مدت دوره: ۱۰۰ ساعت</p>	<p>۲- مکاتبات بازرگانی بین المللی: ۹ ساعت (محتوای ضبط شده) - ۸ ساعت (کلاس آنلاین) - ۱۸ ساعت (تمرین و تکلیف) ۳۵ ساعت کل مبحث</p>
<p>مدرس: <u>رحیم محترم</u></p>	<p>۳- مذاکرات بازرگانی بین المللی: ۱۰ ساعت (محتوای ضبط شده) - ۱۰ ساعت (کلاس آنلاین) - ۱۰ ساعت (تمرین و تکلیف) ۳۰ ساعت کل مبحث</p>
<p>هزینه دوره: ۱۴,۹۰۰,۰۰۰ تومان</p>	
<p>روش برگزاری: آنلاین و حضوری (تهران)</p>	
<p>توضیحات دوره</p> <p>۴۰ ساعت از این کلاس مختص به زمان دانشپذیران جهت تمرین و تکلیف و زمان مدرس جهت طراحی، تصحیح و تحلیل تمرینات می‌باشد.</p>	<p>اهداف دوره :</p> <p>تربیت کارشناس روابط بازرگانی بین المللی به صورتی که اعتماد به نفس، دانش و تخصص انجام امور محوله در باب موضوع دوره را داشته باشد.</p>
<p>ویژگیهای مهم دوره:</p> <ul style="list-style-type: none"> • محتوای جامع، کاملا کاربردی و به روز • تمرین و تکالیف هفتگی • آموزش کارگاهی و تیمی • امکان معرفی به سازمان‌ها برای کارآموزی به شرط تایید آن سازمان <p>وظایف و تکالیف دانشجوی:</p> <ul style="list-style-type: none"> • تسلط نسبی بر زبان انگلیسی • اختصاص میانگین ۵ ساعت در هفته بابت مشاهده ویدئوهای ضبط شده • اختصاص ۵ ساعت در هفته جهت تمرینات • شرکت در جلسات هفتگی چهار ساعته روزهای شنبه 	<p>مخاطبین دوره:</p> <p>مدیران و کارشناسان بازرگانی شرکت‌ها و سازمان‌ها، دانشجویان رشته های مدیریت بازرگانی، تجارت بین الملل و MBA، سایر علاقمندان و فعالان حوزه بازرگانی خارجی</p>

تهیه و تنظیم قراردادهای بازرگانی بین‌المللی

<p>شروع برگزاری دوره: ۱۴ بهمن ۱۴۰۲</p>	<p>سرفصل های دوره:</p> <p>الف) کلیات</p>
<p>روز و ساعت: شنبه‌ها و دوشنبه‌ها ۱۷ الی ۲۰</p>	<p>❖ تعریف قراردادهای بین‌المللی</p>
<p>مدت دوره: ۳۰ ساعت</p>	<p>❖ توافقات اولیه</p>
<p>مدرس: بهمن متولی امامزاده حسین</p>	<p>❖ قراردادهای عدم افشاء، عدم رقابت، عدم دور زدن ب) اصول تدوین قراردادهای بین‌المللی</p>
<p>هزینه دوره: ۳،۶۰۰،۰۰۰</p>	<p>❖ واژه‌شناسی قراردادها</p>
<p>روش برگزاری: آنلاین</p>	<p>❖ اصول عمومی</p>
<p>توضیحات دوره</p> <p>این دوره آموزشی با رویکردی عملی به بررسی کلیه موارد و شرایط کاربردیترین قراردادهای بین‌المللی می‌پردازد. قرارداد بیع بین‌المللی در تجارت بین‌الملل نقش مهم و محوری دارد و قراردادهای دیگر نظیر حمل و نقل و بیمه جهت تسهیل اجرای آن بوجود آمده‌اند؛ افزون بر این بسیاری از مسائل حاکم بر بیع بین‌المللی، در خصوص دیگر معاملات در تجارت بین‌الملل نیز بکار می‌رود. در واقع قرارداد بیع بین‌المللی ویژگی‌های دارد که در قراردادهای بیع داخلی مشاهده نمی‌گردد.</p> <p>در قراردادهای بیع داخلی نظام حقوقی داخلی حاکم بر قرارداد، مشخص است و طرفین قرارداد با مراجعه به حقوق داخلی از چارچوب حقوقی آن اطلاع می‌یابند، یعنی تنها مساله در بیع داخلی، اطلاع از قوانین داخلی است. در حالی که در بیع بین‌المللی، فروشنده و خریدار در دو کشور متفاوت اقامت دارند، از این رو قرارداد بیع بین‌المللی وابسته به چند نظام حقوقی است. فروشنده از یک کشور، کالایی را به خریدار مقیم کشور دیگر می‌فروشد، اجرای قرارداد انتقال کالا یا هر شیء و خدمتی از کشوری به کشور دیگر است، چه بسا نظام حقوقی دو کشور خریدار و فروشنده با هم تفاوت داشته باشد و قواعد متفاوتی بر انعقاد قرارداد و آثار آن حاکم شود.</p> <p>از این رو تنظیم قرارداد بیع بین‌المللی از اهمیت خاصی برخوردار است و وقوف به ساز و کارهای حقوقی حاکم بر آن برای دست اندرکاران این امر ضروری می‌نماید. بر این اساس در این دوره به تشریح مبانی و اصول مقدماتی تنظیم قراردادهای بین‌المللی برای شرکت کنندگان و مخاطبان دوره پرداخته خواهد شد.</p>	<p>❖ (ج) بررسی شروط مشترک در قراردادهای بین‌المللی</p> <p>❖ طرفین، موضوع، مدت</p> <p>❖ هزینه‌ها، خسارات، تعهدات طرفین</p> <p>❖ حل اختلافات، قانون حاکم، فورس ماژور</p> <p>❖ یکپارچگی قرارداد، فسخ قرارداد، ضمانت</p> <p>❖ (د) مروری کلی بر قراردادهای مهم در بازرگانی بین‌المللی</p> <p>❖ قرارداد بیع بین‌المللی</p> <p>❖ قرارداد نمایندگی</p> <p>❖ قرارداد سرمایه‌گذاری مشترک</p> <p>❖ قرارداد فرانچایز</p> <p>❖ قرارداد پیمانکاری</p> <p>❖ قراردادهای توزیع و تامین</p>
	<p>اهداف دوره:</p> <p>اعمال نظرات و اصلاحات و پیشنهادهای قابل قبول</p> <p>بازنگری پیش نویس و پیوستها توسط تدوین کننده</p> <p>قرارداد جهت رفع اشکالات</p> <p>تهیه پیش نویس اولیه قرارداد</p> <p>تهیه پیوستهای قرارداد</p> <p>دریافت نظرات کتبی شرکت خارجی</p>

تربیت کارشناس مکاتبات بازرگانی بین الملل

<p>شروع برگزاری دوره : ۲۴ بهمن ۱۴۰۲</p>	<p>سرفصل های دوره :</p>
<p>روز و ساعت سه شنبه ها ساعت ۱۷ تا ۲۰- پنجشنبه ها ساعت ۱۴ تا ۱۷</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● چارچوب و قالب نامه های بازرگانی
<p>مدت دوره: ۳۰ ساعت</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● نامه فروش و معرفی محصول
<p>مدرس: <u>بهمن متولی امامزاده حسین</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> ● نامه تقاضای تخفیف و چانه زنی
<p>هزینه دوره: ۴,۹۰۰,۰۰۰ تومان</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● نامه تقاضای پروفورما و اصلاحیه های آن
<p>روش برگزاری: آنلاین</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● نامه های مربوط به هماهنگی حمل و نقل بین المللی و اسناد
<p>توضیحات دوره تجارت چه در بحث واردات و چه صادرات کالا نیاز مبرم به ارتباطات خارجی با افراد مختلف از سایر کشورها دارد. هر کشوری زبان، فرهنگ، قوانین و آداب خاص خود را داشته که رعایت کردن آن از سوی بازرگانان الزامی است و چه بسا در روند تجارت بسیار مؤثر خواهد بود. از طرفی هر فعالیت تجارت و بازرگانی بین الملل نیازمند ایجاد و حفظ یک ارتباط بلندمدت و سازنده است که بدون وجود یک زبان مشترک بین المللی و دانش کافی ممکن نخواهد بود، بنابراین آشنایی با اصول مکاتبات تجاری از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● نامه های مربوط به بازرسی و استاندارد اجباری ● نامه تقاضای نمایندگی و توزیع ● استراتژی های نامه نگاری ● نامه تقاضای قیمت و شرایط فروش ● پاسخ به نامه های رسیده و صدور مظنه ● نامه های مربوط به هماهنگی شرایط پرداخت بین المللی ● نامه های شکایت و پاسخ به آنها ● نامه های مربوط به اصلاح قرارداد
	<p>مخاطبین دوره: ویژه ی تجار، بازرگانان، شرکت های صادراتی و علاقه مندان به حوزه صادرات</p>

مدیریت خرید و سفارشات خارجی

<p>شروع برگزاری دوره : ۲۶ بهمن ۱۴۰۲</p>	<p>سرفصل های دوره :</p> <ul style="list-style-type: none"> • اینکوترمز ۲۰۲۰ • اسناد بازرگانی خارجی (۵ مورد) • انواع بیمه • مقررات ورود کالا • اقدامات قبل از انجام یک معامله (بازرگانی خارجی، منبع • یابی، ارتباطات و مذاکره) نحوه انعقاد قرارداد و موارد مورد • نیاز در پیش فاکتور P/I • شرایط تحویل، شرایط پرداخت، شرایط حمل و شرایط بیمه • همراه با ذکر قوانین بین الملل • نحوه سفارش کالا • بررسی مراحل خرید خارجی کالا • مراحل اخذ تخفیف • تنظیم جدول مقایسه ای • انواع بازرسی و مدارک بازرسی • مبانی خرید خارجی کالا • روشهای بین المللی پرداخت و نحوه گشایش اعتبار • حمل و نقل بین المللی و انواع بارنامه • مراحل ترخیص کالا از گمرک
<p>روز و ساعت پنجشنبه ها ۱۴ تا ۱۸</p>	
<p>مدت دوره: ۲۸ ساعت</p>	
<p>مدرس : محمدحسن فریدونی</p>	
<p>هزینه دوره: ۳,۶۰۰,۰۰۰ تومان</p>	
<p>روش برگزاری: آنلاین</p>	
<p>مخاطبین دوره: کارشناسان و مدیران خرید و بازرگانی شرکتها و کارخانجات / کلیه دانشجویان رشته های مدیریت بازرگانی، MBA، اقتصاد/ سایر علاقمندان و فعالان حوزه بازرگانی خارجی</p>	
<p>اهداف دوره : آشنائی با افراد توانمند به عنوان بازرگان، مدیر و یا کارشناس بازرگانی</p>	<p>توضیحات دوره: از آنجائی که اغلب کشورهای جهان به دلیل توزیع متنوع عوامل تولید در مناطق مختلف با یکدیگر روابط تجاری دارند اهمیت برقراری ارتباط و خرید خارجی نمود پیدا می کند. برقراری روابط خرید و خریدهای خارجی نیاز به آشنائی با مراحل ورود کالا، اصطلاحات بین المللی (Incoterms)، منابع تهیه کالا (Source of supply)، آشنائی با شرایط پرداختها (Terms of payments)، و مقررات متحدالشکل اعتبارات اسنادی، بیمه های حمل و نقل، مراحل ترخیص کالا و ... دارد که مذاکرات در مورد امور فوق الذکر برعهده مدیران خرید خارجی و سیستم های خرید می باشد. براین اساس در این دوره به تشریح ابعاد مقدماتی و مبانی خرید و سفارشات خارجی برای مخاطبان و شرکت کنندگان در دوره پرداخته خواهد شد.</p>

جامع مهارت های بازرگانی و تجارت بین الملل

<p>شروع برگزاری دوره : ۲۸ بهمن ۱۴۰۲</p>	<p>سرفصل های دوره :</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ کلیات تجارت بین الملل ❖ مکاتبات و قراردادهای بازرگانی ❖ سیستم طبقه بندی کالا H.S- ❖ فرایندهای صادرات و واردات ❖ اینکوترمز ۲۰۲۰ ❖ نحوه دریافت کارت بازرگانی ❖ نحوه ثبت سفارش الکترونیکی کالا ❖ روش های پرداخت خارجی و اعتبارات اسنادی ❖ نحوه گشایش اعتبار (LC) ❖ تامین مالی بین المللی ❖ آشنایی با اصول حمل و نقل بین المللی ❖ انواع بیمه و بیمه نامه باربری و کلوهای بیمه + بازرسی + استاندارد ❖ آشنایی با اسناد بازرگانی خارجی و الزامات ❖ امور گمرکی و مراحل واردات و صادرات
<p>روز و ساعت: شنبه ها، دوشنبه ها و چهارشنبه ها ساعت ۱۶ تا ۲۰ ۵ جلسه اول از ساعت ۱۸ تا ۲۱ برگزار میگردد</p>	<p>توضیحات دوره:</p> <p>تامین به موقع سفارشات کالا، مواد اولیه، قطعات و لوازم یدکی با توجه به میزان موجودی و مصرف آن، همچنین مدت زمان لازم جهت دریافت کالای سفارش داده شده از موارد وظایف مدیریت خرید محسوب می گردد، اجرای موارد فوق جز با انجام برنامه ریزی دقیق امکان پذیر نمی گردد. از طرف دیگر انجام برنامه ریزی با اطلاع از قوانین و مقررات کشور واردکننده و صادرکننده، قوانین و مقررات بین المللی بازرگانی، نحوه انعقاد قرارداد، ثبت سفارش کالا، مطالعه راههای متعدد ارسال و دریافت کالا و نحوه ترخیص آن امکان پذیر می گردد.</p>
<p>مدت دوره: ۸۰ ساعت</p>	<p>اهداف دوره :</p> <p>آشنایی مخاطبان با کلیه امور مربوطه به بازرگانی خارجی، مبانی خرید خارجی، قوانین و مقررات صادرات و واردات، اعتبارات اسنادی، اینکوترمز ۲۰۲۰، اسناد بازرگانی خارجی، حمل و نقل بین المللی، بیمه باربری، امور گمرکی و...</p>
<p>مدرسین: ساسان خدائی ، بهمن متولی امامزاده حسین ، رضا گلی ، مظفر ناصری طاهری ، محمود رستم افشار ، فیاض مقدم ، کریم رسولی</p>	<p>هزینه دوره: ۶,۶۰۰,۰۰۰ تومان</p>
<p>روش برگزاری: آنلاین</p>	

جامع ثبت سفارش از طریق سامانه NTSW، خرید و فروش ارز در

سامانه نیما و اظهار از راه دور در EPL

<p>شروع برگزاری از: ۲۹ بهمن ۱۴۰۲</p>	<p>سرفصل های دوره</p>
<p>ساعت: یکشنبه‌ها و سه‌شنبه‌ها ۱۸ تا ۲۱ (۵ جلسه اول مبحث NTSW ساعت ۱۸ تا ۲۱، ۴ جلسه آخر مبحث EPL ساعت ۱۷ تا ۲۰)</p>	<p>۱- مقررات مربوط به ثبت سفارش واردات کالا ۲- الزامات و اقدامات اجرایی قبل از ثبت سفارش ۳- افتتاح، تمدید و ویرایش ثبت سفارش ۴- شناسه فروشنده خارجی</p>
<p>مدت دوره: ۲۷ ساعت</p>	<p>۵- آشنایی با فرآیند منشاء ارز در سامانه جامع تجارت ایران</p>
<p>مدرس: ساسان خدائی ، حبیب الله نجاتی زاده</p>	<p>۶- فروش ارز حاصل از صادرات به سامانه نیما توسط صادرکنندگان</p>
<p>توضیحات دوره مقررات مربوط به ثبت سفارش واردات کالا و تکمیل اظهارنامه گمرکی.... سیستم الکترونیکی ثبت سفارشات در واردات کالا، در راستای خدمت رسانی از ابتدای سال ۱۳۸۷ به صورت تدریجی شکل گرفته است و در نهایت در تاریخ ۱۳۸۸/۰۳/۱۹ به صورت صددرصد الکترونیکی شروع به کار کرده است. در این سیستم متقاضیان ثبت سفارش اعم از حقیقی و حقوقی می توانند تمامی مراحل را در سامانه جامع تجارت ایران طی کنند. در این دوره تمامی این مراحل به صورت علمی آموزش داده می شود</p>	<p>۷- خرید ارز برای واردات کالا توسط واردکنندگان از طریق سامانه نیما پنجره واحد فرامرزی گمرک (EPL) ۱- آماده سازی اسناد مورد نیاز جهت ترخیص ۲- مسئولیتها و وظایف شرکتهای حمل ۳- ارزش گذاری کالا در گمرک ۴- اظهار کالا در گمرک ۵- انجام تشریفات گمرکی و ترخیص ۶- ارتباط با سازمانهای همجوار گمرک ۷- انبارهای مقصد در گمرک و ارتباط با سامانه جامع تجارت</p>
<p>مخاطبین دوره: کارشناسان و مدیران خرید خارجی شرکت ها و کارخانجات و سایر علاقمندان حوزه بازرگانی</p>	<p>اهداف دوره: آشنائی با سامانه های EPL- NTSW آشنائی با سامانه نیما</p>
<p>روش برگزاری: آنلاین</p>	
<p>هزینه ی دوره : ۳,۶۰۰,۰۰۰ تومان</p>	

بازاریابی و کسب و کار

بازاریابی و فروش

شروع برگزاری از: ۸ بهمن ۱۴۰۲	سرفصل های دوره
روز و ساعت: ۱۳ الی ۱۹	• تحقیقات بازار و بازارشناسی
مدت دوره: ۴ ساعت	• ابزارهای بازاریابی
مدرس: خانم نسرین محمدی	• آمیخته بازاریابی
روش برگزاری: حضوری	• تقسیم بندی بازار
هزینه ی دوره: ۶۰۰,۰۰۰ تومان	• نحوه ی طراحی و تدوین مارکتینگ پلن

اصول مذاکره و ارتباط موثر در کسب و کار

شروع برگزاری دوره : ۱ بهمن ۱۴۰۲	سرفصل های دوره :
روز و ساعت: یکشنبه‌ها و سه‌شنبه‌ها ۱۴ تا ۱۷	<ul style="list-style-type: none"> • معرفی ارکان مذاکرا • چک لیست مذاکرات فروش و نحوه تهیه آن • مدل تبول و نحوه استفاده از آن برای مذاکرات • نقش‌های کلیدی در مذاکرات و نحوه تخصیص نقش به افراد در تیم فروش • انواع مذاکرات تجاری با توجه به شیوه‌های رفتاری و توصیه‌های مربوطه • تشریح BATNA و ZOPA و نحوه استفاده از آن در مذاکرات تجاری • بیان توصیه‌هایی کلیدی در مذاکرات • تشریح روش‌های برون‌گرایی، قیاسی و استنتاجی • بیان تکنیک‌های کلیدی در مذاکرات • بایدها و نبایدهای کلامی و فن بیان در مذاکرات • ارتباطات غیرکلامی و زبان بدن در مذاکرات • کدهایی برای حرفه‌ای تر بودن و بیزنس اتیکت • جمع‌بندی و نتیجه‌گیری
مدت دوره: ۳۰ ساعت	
مدرس: کامبیز حسین خان طهرانی	
هزینه دوره: ۴,۶۰۰,۰۰۰ تومان	
روش برگزاری: آنلاین	

جامع دیجیتال مارکتینگ

<p>شروع برگزاری از: ۱۴ بهمن ۱۴۰۲</p>	<p>سرفصل های دوره</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ اصول دیجیتال مارکتینگ : ۲ ساعت ❖ اصول راه اندازی و مدیریت وبسایت : ۴ ساعت ❖ اصول بازاریابی محتوایی و ویدیویی : ۵ ساعت ❖ آشنایی با گوگل ادز : ۴ ساعت ❖ اصول بازاریابی موبایلی : ۳ ساعت ❖ پژوهش کلمات کلیدی : ۲ ساعت ❖ سئو و گوگل ارگانیک : ۱۲ ساعت ❖ بازاریابی در شبکه های اجتماعی : ۶ ساعت ❖ بازاریابی ایمیلی : ۲ ساعت
<p>روز و ساعت: شنبه‌ها ۱۷ تا ۲۰</p>	<p>توضیحات دوره:</p> <p>دیجیتال مارکتینگ یا بازاریابی اینترنتی برای همه شرکت ها و کسب و کارها چه هلدینگ و چه SME الزامی است و باید به صورت حرفه ای و هدفمند اجرایی شود.</p>
<p>مدت دوره: ۳۰ ساعت</p>	<p>مخاطبین دوره:</p> <p>کارشناسان و مدیران بازاریابی / کلیه دانشجویان رشته های مدیریت بازرگانی، MBA، بازاریابی / سایر علاقمندان و فعالان حوزه کسب و کار و بازاریابی</p>
<p>مدرس: سید حمیدرضا عظیمی</p>	<p>اهداف دوره:</p> <p>دیجیتال مارکتینگ یا بازاریابی اینترنتی به بنگاه های اقتصادی این امکان را می دهد تا با هزینه تبلیغات کم، بالاترین بازخورد را بگیرند. یکی از ویژگی های مهم دیجیتال مارکتینگ کاهش هزینه های تبلیغات و افزایش بازدهی آن است. مدیران دیجیتال مارکتینگ می بایست با تفکر استراتژیک کوتاه مدت و بلند مدت برنامه های بازاریابی اینترنتی را تدوین، اجرا و بتوانند کمپین بازاریابی آنلاین خود را ارزیابی و آنالیز کنند. این ارزیابی و آنالیزها می تواند بهترین راه را برای رسیدن به اهداف شرکت ارائه کند. یکی از ویژگی های مهم دیجیتال مارکتینگ این است که خلاقیت را در شرکت افزایش می دهد و باعث می شود تا ارتباط بهتری با مخاطبان و مشتریان برقرار کرد.</p>
<p>روش برگزاری: آنلاین</p>	
<p>هزینه ی دوره : ۵,۵۰۰,۰۰۰ تومان</p>	

مدیریت بازاریابی و مهندسی فروش

شروع برگزاری از: ۱۴ بهمن ۱۴۰۲	سرفصل های دوره:
روز و ساعت: شنبه‌ها و دوشنبه‌ها ۱۴ تا ۱۷	❖ بیان روند تغییرات بازاریابی و فروش تا سال ۲۰۲۲
مدت دوره: ۳۰ ساعت	❖ بیان ابزارهای کلیدی بازاریابی برای مدیران بازاریابی و فروش
مدرس: کامبیز حسین خان طهرانی	❖ چرخه عمر محصول (product life cycle) و تحلیل آن برای مدیران بازاریابی
روش برگزاری: آنلاین	❖ بررسی حالت های مختلف تقاضا و نحوه مدیریت آن برای مدیران بازاریابی و فروش
هزینه دوره: ۴,۶۰۰,۰۰۰ تومان	❖ تقسیم بازار (Market Segmentation) به عنوان ابزار کلیدی مدیران بازاریابی و فروش
	❖ بازاریابی و فروش هدف گرا و جایگاه سازی
	❖ بازاریابی اجتماعی، بازاریابی سبز و بازاریابی پنهان
	❖ طراحی و تنظیم عناصر آمیخته بازاریابی (Marketing Mix)
	❖ جمع بندی و پرسش و پاسخ

لینکدین مارکتینگ

شروع برگزاری از: ۲۴ بهمن ۱۴۰۲	سرفصل های دوره <ul style="list-style-type: none"> • ساخت و تکمیل اکانت شخصی و بایدها و نبایدها • برندسازی شخصی • ایجاد و تکمیل پروفایل سازمانی و دپارتمانی • نحوه جذب و استخدام و کاریابی • معرفی محصول و خدمات • بازاریابی بین الملل • ایجاد و مدیریت گروه های تخصصی • انتشار محتوا • ارتباط گیری و شبکه سازی • ابزارها و امکانات
روز و ساعت: سه شنبه ها ۱۷ الی ۲۰	
مدت دوره: ۱۶ ساعت	
مدرس: سید محمد امین تقوی	
روش برگزاری: آنلاین	
هزینه ی دوره: ۵۴۰,۰۰۰ تومان	
اهداف دوره: <p>ساختن پروفایل حرفه‌ای برای یک برند، دادن آگهی برای پیدا کردن شغل یا برعکس پیدا کردن کارمند و کارآموز، تنها چند مورد از کاربردهای مختلف لینکدین است. هدف این دوره این است که شما با یادگیری پتانسیل‌های لینکدین، به عنوان صاحب یک کسب‌وکار بتوانید آگاهی درباره برندگان را افزایش بدهید، لیدهای باکیفیت جذب کنید، شبکه‌ای از ارتباط با افراد حرفه‌ای بسازید و در نهایت فروشتان را بالا ببرید.</p>	

اصول قیمت گذاری برای مدیران بازرگانی

<p>شروع برگزاری از: ۲۸ بهمن ۱۴۰۲</p>	<p>سرفصل های دوره</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ جایگاه قیمت گذاری در فرآیند بازاریابی ❖ تحلیل وضعیت بازار و صنعت ❖ استفاده از تحقیقات بازاریابی جهت قیمت گذاری دقیق ❖ روش های قیمت گذاری برای نفوذ در بازار ❖ روش های قیمت گذاری پرستیژی و پرمایه ❖ استراتژی های تخفیفات قیمتی ❖ تخمین و محاسبه قیمت بهینه محصولات جدید و نوآورانه ❖ روش های قیمت گذاری برای ورود به بازارهای بین المللی ❖ استراتژی ها و تکنیک های جدید در قیمت گذاری
<p>روز و ساعت: شنبه ها ۱۶ الی ۲۰</p>	<p>مخاطبین دوره:</p> <p>مدیران عامل، صاحبان کسب و کار، مدیران بازاریابی و تبلیغات، مدیران محصول، مدیران فروش و کلیه مدیران تصمیم گیرنده در شرکت ها (خصوصا شرکت های بازرگانی)، کارشناسان و متخصصان حوزه بازاریابی و تبلیغات، فارغ التحصیلان رشته های مدیریتی و مهندسی و کلیه علاقه مندان و دغدغه مندان بازار و صنعت و بازرگانی و کسب و کار.</p>
<p>مدت دوره: ۱۶ ساعت</p>	
<p>مدرس: علی مریخ نژاد اصل</p>	
<p>روش برگزاری: آنلاین</p>	
<p>هزینه ی دوره : ۱,۹۰۰,۰۰۰ تومان</p>	
<p>اهداف دوره:</p> <p>یکی از دغدغه های اصلی مدیران بازرگانی و دپارتمان ها و تیم های مارکتینگ، استفاده از روش های قیمت گذاری محصول و خدمات برای افزایش سهم بازار و سودآوری شرکت است. با عنایت به ریشه های اقتصادی اصول قیمت گذاری، بسیاری از مدیران بازرگانی وارد این حوزه نشده و صرفا از چند روش تکراری رایج در صنعت خود استفاده می کنند. در این دوره می خواهیم روش ها و تکنیک های متعددی را به مدیران بازرگانی آموزش دهیم تا بتوانند با روش های ابتکاری و خلاقانه قیمت گذاری، از رقبای خود پیشی گرفته و در نهایت به رشد سازمان خود کمک کنند. دوره فوق به صورت کاملا کاربردی بوده و مثال ها و نمونه های واقعی از پروژه های اجرا شده در شرکت های مختلف ایرانی و بین المللی ارائه خواهد شد.</p>	

مشق

آموزش خطرات برق گرفتگی و راههای پیشگیری از آن

<p>شروع برگزاری دوره : ۱۰ بهمن ۱۴۰۲</p>	<p>سرفصل های دوره :</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ شناخت فرایند برق گرفتگی و انواع آن. ❖ خطرات و آسیب های ناشی از برق گرفتگی. ❖ اقدامات ضروری در صورت بروز حادثه ❖ برق گرفتگی. ❖ راههای جلوگیری جهت کاهش خطرات ❖ برق گرفتگی.
<p>روز و ساعت: سه شنبه ساعت ۱۱ الی ۱۴</p>	
<p>مدت دوره: ۳ ساعت</p>	
<p>مدرس: جناب آقای کیانی</p>	
<p>روش برگزاری: حضوری</p>	
<p>هزینه ی دوره: ۴۵۰,۰۰۰ تومان</p>	

زبان انگلیسی تجاری ترم مقدماتی

شروع برگزاری دوره : ۱۰ بهمن ۱۴۰۲	سرفصل های دوره : <ul style="list-style-type: none"> ❖ معرفی تجارت ، کالا ، حوزه فعالیت ❖ بیان زمان ، مکان ، پول و وزن و آدرس ❖ تعیین وقت ملاقات ❖ چگونگی سفارش گرفتن و سفارش دادن (حضوری و تلفنی) ❖ بیان موافقت و مخالفت ❖ فرایند واردات و صادرات کالا ❖ انواع حمل و نقل ، گمرک ، ترخیص کالا ❖ عقد قرارداد ❖ و عناوین دیگر
روز و ساعت: توافقی بین استاد و فراگیران	
مدت دوره: ۱۲ جلسه ی ۱:۳۰ ساعت	
مدرس: سرکار خانم بویری	
روش برگزاری: آنلاین	
هزینه ی دوره: ۱,۳۰۰,۰۰۰	

آموزش خرید جزئی و متوسط در سامانه ستاد(ویژه تامین کنندگان)

<p>شروع برگزاری دوره : ۱۵ بهمن ۱۴۰۲</p>	<p>سرفصل های دوره :</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ معرفی پیش نیاز های سیستمی و نحوه
<p>روز و ساعت: یکشنبه ساعت ۱۲ الی ۱۴</p>	<ul style="list-style-type: none"> ی نصب ❖ نصب و راه اندازی توکن بر روی سیستم
<p>مدت دوره: ۲ ساعت</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ آموزش ورود به سامانه و نحوه ی بازیابی
<p>مدرس: سرکار خانم سلطانی</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ جستجو معاملات و خروجی گرفتن از آن ❖ انتخاب نیاز و تعیین قیمت
<p>روش برگزاری: حضوری</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ نحوه تکمیل کاتالوگ و شناسه کالا ❖ نحوه ی پاسخ به استعلام دریافتنی
<p>هزینه ی دوره: ۷۰۰,۰۰۰ تومان</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ پرداخت کارمزد ❖ تایید پذیرش برنده بودن ❖ تایید سفارش های دریافتنی ❖ نحوه ی ثبت ارسال کالا/خدمت ❖ ثبت ایرانکد کالا و خدمات

آموزش مناقصه (ویژه مناقصه گران)

شروع برگزاری دوره : ۱۶ بهمن ۱۴۰۲	سرفصل های دوره :
روز و ساعت: دو شنبه ۱۲ الی ۱۴	<ul style="list-style-type: none"> ❖ معرفی پیش نیاز های سیستمی و نحوه ی نصب ❖ نصب و راه اندازی توکن بر روی سیستم ❖ آموزش مهر و موم پاکات ب و ج
مدت دوره: ۲ ساعت	<ul style="list-style-type: none"> ❖ نحوه کم کردن حجم فایل ها ❖ آموزش ورود به سامانه و نحوه ی بازیابی
مدرس: سرکار خانم سلطانی	<ul style="list-style-type: none"> ❖ جستجو معاملات و خروجی گرفتن از آن ❖ معرفی انواع فراخوان ❖ نحوه دریافت اسناد مناقصه
روش برگزاری: حضور	<ul style="list-style-type: none"> ❖ نحوه ی بازپسگیری و اصلاح اسناد ❖ پرداخت کارمزد ❖ پذیرش برنده بودن
هزینه ی دوره: ۷۰۰,۰۰۰ تومان	<ul style="list-style-type: none"> ❖ آموزش ارسال تیکت

آموزش مزایده (ویژه مزایده گران)

شروع برگزاری دوره : ۱۷ بهمن ۱۴۰۲	سرفصل های دوره : <ul style="list-style-type: none"> ❖ معرفی پیش نیاز های سیستمی و نحوه ی نصب ❖ نصب و راه اندازی توکن بر روی سیستم ❖ آموزش ورود به سامانه و نحوه ی بازیابی ❖ جستجو مزایده و پیدا کردن آن ها ❖ نحوه دریافت اسناد مزایده ❖ نحوه ی پرداخت ودیعه ❖ نحوه ی ثبت پرداخت های غیر الکترونیک (فیش ، ضمانتنامه و ...) ❖ پذیرش برنده بودن ❖ پرداخت کارمزد ❖ آموزش ارسال تیکت
روز و ساعت: سه شنبه ۱۲ الی ۱۴	
مدت دوره: ۲ ساعت	
مدرس: سرکار خانم سلطانی	
روش برگزاری: حضوری	
هزینه ی دوره: ۷۰۰,۰۰۰ تومان	

حسابداری کاربردی

<p>شروع برگزاری دوره : ۷ بهمن ۱۴۰۲</p>	<p>سرفصل های دوره :</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ آشنایی با سرفصل های حسابداری ❖ آشنایی با تحریر دفاتر
<p>روز و ساعت: شنبه دو شنبه چهارشنبه ۱۵ الی ۱۷</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ آشنایی با سیستم حقوق و دستمزد، نرم افزار تامین اجتماعی ، نرم افزار سالاری
<p>مدت دوره: ۲۶ ساعت</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ آشنایی با نحوه ی بستن حسابها و ارسال اظهارنامه ی عملکرد ❖ تهیه و تنظیم صورت های مالی
<p>مدرس: سرکار خانم خردهوش</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ آشنایی با قوانین ارزش افزوده و گزارشات فصلی ❖ آشنایی به نرم افزار سپیدان
<p>روش برگزاری: حضوری</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ شرکت در سمینار آشنایی با سامانه مودیان مالیاتی و ارسال فاکتور به صورت رایگان
<p>هزینه ی دوره: ۲,۱۰۰,۰۰۰ تومان</p>	

نرم افزار تکسا

شروع برگزاری از: ۲۵ بهمن ۱۴۰۲	سرفصل های دوره • برآورد قیمت • پیشنهاد قیمت (آنالیز بها) • صورت وضعیت نویسی • تعدیل
روز و ساعت: روز های متفاوت	مدرس: مهندس پور راشدی
مدت دوره: ۲۰ ساعت	
روش برگزاری: حضوری	
هزینه ی دوره : ۲,۲۰۰,۰۰۰ تومان	