



تقویم آموزشی شش ماهه دوم سال ۱۳۸۸







پیشگفتار

تجارب موفق کشورهای پیشرو در عرصه های اقتصادی حاصل تلاش و توجه آن کشورها به توسعه صادرات و افزایش سهم آنان در تجارت جهانی است. در شرایطی که تحولات اقتصادی شتابان به سوی تغییرات اساسی در حرکت است، سازمانهای توسعه تجارت (TPOs) از جایگاه ویژه ای در گسترش فعالیت های تجاری و رقابت آمیز ساختن کسب و کار در کشورها برخوردار می باشند و نقش مهمی را در توسعه اقتصادی ایفا می نمایند.

سازمان توسعه تجارت ایران نیز با بهره گیری از تجربیات ارزشمند چهار دهه فعالیت مرکز توسعه صادرات ایران در ارتقاء صادرات غیر نفتی کشور، از سال ۱۳۸۴ با ایجاد ساختار تشکیلاتی مسئولیت خطیر خود را در راستای توسعه تجارت خارجی جمهوری اسلامی ایران آغاز نموده است. سازمان توسعه تجارت ایران، سازمانی است فعال، مشارکت جو و مبتنی بر دانش که در راستای برنامه های کلان کشور به دنبال توسعه و تقویت تجارت خارجی و دستیابی به سهم بیشتر بازار هدف به نحوی یکپارچه و اثر بخش می باشد. این سازمان، توسعه تجارت را با عنایت به برقراری تعاملات سازنده با طرفین تجاری و ذینفعان خود، منابع انسانی کارآمد و بکارگیری دانش و فناوری جدید دنبال کرده و همواره سعی دارد با برنامه ریزی، سیاستگذاری، حمایت و نظارت عالیه، بستر مناسبی جهت مدیریت کلان صادرات و تقویت زیربنایها و ظرفیت های لازم برای تسهیل و توسعه تجارت خارجی کشور فراهم نماید. توسعه تجارت خارجی جمهوری اسلامی ایران به محوریت توسعه صادرات غیرنفتی، نوسازی و روان سازی ساختار تجاری کشور، بهبود تراز بازرگانی، تقویت توان رقابتی محصولات و خدمات صادراتی در بازارهای بین المللی، افزایش درآمدهای صادراتی و بالارفتن سهم کشور در تجارت جهانی از مهمترین اهداف تشکیل سازمان توسعه تجارت ایران می باشند. همچنین حرکت به سمت آزاد سازی کامل تجارت خارجی کشور در راستای تعامل فعال با اقتصاد جهانی و محوریت اقتصاد متکی به بازار، خط مشی اساسی این سازمان محسوب می گردند.

در این راستا این سازمان برای آموزش افراد یا کسانی که فعالیت آنها به گونه ای با تجارت بین المللی ارتباط پیدا می کند اهمیت ویژه ای قائل گردیده تا با پرورش و آموزش این افراد موجبات تحرک بخش بازرگانی خارجی را فراهم آورد. این سازمان از سال ۱۳۶۹ تاکنون نسبت به برگزاری بیش از ۱۹۹۲ دوره و سمینار آموزشی در تهران و شهرستانها اقدام نموده و بالغ بر ۹۷۳۹۶ نفر را تحت پوشش برنامه های آموزشی خود قرار داده است.

اهداف بنیادین سازمان عبارتند از:

- ارتقاء صادرات و توسعه تجارت خارجی
- تقویت و توسعه ظرفیت های تجاری در سطح کشور
- تفوق تراز تجاری
- ارتقاء دانش و فرهنگ صادراتی و تجارت خارجی
- برنامه ریزی، سیاستگذاری و اعمال نظارت عالیه در امر توسعه تجارت خارجی
- ارتقاء سطح کارایی و اثربخشی منابع سازمانی





۷	معرفی تقویم آموزشی و راهنمای شرکت در دوره ها
۹	فرم ثبت نام دوره های آموزشی
۱۰	تقویم آموزشی در یک نگاه
	کارگاهها و سمینار های آموزشی :
۱۲	• دوره آموزشی کاربردی مدیریت بازرگانی بین المللی Commercial management course
۱۳	• کارگاه آموزشی مکاتبات تجاری (به زبان انگلیسی)
	International Business Correspondence Course
۱۶	• کارگاه آموزشی کاربردی نحوه ثبت سفارش الکترونیکی واردات کالا
۱۷	• کارگاه آموزشی شروع به فعالیت صادرات و برنامه صادراتی برای شرکت های کوچک و متوسط
	Getting Started in Export & Export planing for SMEs
۱۹	• کارگاه آموزشی کاربردی بازاریابی خدمات فنی و مهندسی
۲۰	• کارگاه آموزشی مدیریت فروش
۲۱	• سمینار آموزشی مدیریت نام تجاری (Branding)
۲۲	• کارگاه آموزشی مدیریت استراتژیک تجاری
۲۳	• کارگاه آموزش تخصصی حمل و نقل بین المللی ، ترانزیت کالا
۲۴	• سمینار آموزشی اخلاق در تجارت
۲۵	• سمینار آموزشی امور گمرکی و ترخیص کالا
۲۶	• کارگاه آموزشی تبلیغات تجاری و روش های ارزیابی اثربخشی آن
۲۷	• سمینار آموزشی قوانین و مقررات صادرات و واردات
۲۸	• کارگاه آموزشی آشنایی با خوشه های کسب و کار
۲۹	• کارگاه آموزشی مدیریت و اجرای نمایشگاه های داخلی و بین المللی
۳۰	• سمینار آموزشی استراتژی های بازاریابی در جهان معاصر
۳۱	• سمینار آموزشی مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)
۳۲	• کارگاه آموزشی اصول و نحوه عملی تنظیم قراردادهای بازرگانی داخلی و قرارداد های بین المللی بازرگانی خارجی
۳۴	• کارگاه آموزشی اصطلاحات بازرگانی (اینکوترمز ۲۰۰۰)
۳۵	• کارگاه آموزشی فرآیند تدوین برنامه بازاریابی (Marketing Plan)
	• کارگاه آموزشی روش های دستیابی به منابع اطلاعات تجاری و نحوه تنظیم گزارشات بازرگانی
۳۶	با استفاده از شبکه جهانی اینترنت



فهرست

صفحه

- سمینار آموزشی اصول ، فنون و هنر مذاکرات تجاری با گرایش مذاکرات بین المللی ۳۷
- کارگاه آموزشی اعتبار اسنادی ، ضمانت نامه ها و UCP600 ۳۸
- کارگاه آموزشی اصول اجرایی قراردادهای بین المللی خدمات فنی و مهندسی ۳۹
- کارگاه آموزشی مدیریت ریسک در صادرات ۴۰
- کارگاه آموزشی کاربردی مدیریت خرید و سفارشات خارجی ۴۱
- سمینار آموزشی تامین مالی صادرات EXPORT FINANCE ۴۴
- کارگاه آموزشی مدیریت بازاریابی ۴۵



شرایط ثبت نام و راهنمای شرکت در دوره های آموزشی

بند یک :

- بمنظور ارتقاء دانش تخصصی بازرگانی مدیران و کارشناسان بنگاه های تولیدی و صادراتی کشور و در راستای اقدامات حمایتی سازمان توسعه تجارت ایران ، دوره های آموزشی مندرج در تقویم شش ماهه دوم سال ۱۳۸۸ صرفاً جهت شرکت های تولیدی و صادراتی واجد شرایط ذیل بصورت **رایگان** برگزار خواهد گردید .
- **صادرکنندگان نمونه** ، با ارائه گواهینامه صادر کننده نمونه کشوری
- **اعضای بانک اطلاعات صادر کنندگان سازمان توسعه تجارت ایران**، با ارائه نامه عضویت در بانک اطلاعات توسط سازمان بازرگانی استان مربوطه (۱۳۸۷_۱۳۸۸)
- **اتحادیه ها ، انجمن ها و تشکل های تولیدی و صادراتی و اعضای آنها** با ارائه معرفی نامه از سوی انجمن مربوطه
- هر شرکت در هر دوره مجاز به معرفی حد اکثر دو نفر از پرسنل رسمی شاغل متناسب با نوع دوره آموزشی میباشد.
- افراد معرفی شده مجاز به شرکت در حداکثر سه دوره آموزشی میباشد .

بند دو :

شرایط شرکت کنندگان:

- مدرک تحصیلی ترجیها لیسانس یا بالاتر
- دانش و سابقه کار مورد نیاز برای شرکت در دوره ها

بند سه :

مدارک لازم:

- ارائه اصل معرفی نامه شرکت
- تصویر کارت ملی
- مدارک مندرج در بند یک
- فرم ثبت نام مندرج در تقویم

بند چهار :

نحوه ارائه مدارک و مراحل ثبت نام :

- کلیه متقاضیان میبایست جهت ثبت نام الکترونیکی به نشانی اینترنتی www.tpo.ir مراجعه فرمایند .
- داوطلبان جهت ثبت نام نهایی میبایست اصل مدارک لازم را یک هفته قبل از برگزاری هر دوره به واحد آموزش تحویل نمایند
- ثبت نام بر اساس استاندارد ظرفیت پذیرش کلاسها ، اولویت در زمان ثبت نام و تکمیل و ارائه مدارک میباشد.

شرایط ثبت نام و راهنمای شرکت در دوره های آموزشی

مقررات آموزشی :

- به منظور ایجاد نظم، مقتضی است کلیه شرکت کنندگان، حداقل ۵ دقیقه قبل از شروع کلاس در محل برگزاری جلسه حضور داشته باشند .
- رعایت شئونات اسلامی از قبیل حجاب، اخلاق و شعایر اسلامی، حفظ حرمت کلاس درس و استاد برای کلیه افراد الزامی می باشد و عدم رعایت آن موجب محرومیت از حضور در دوره خواهد گردید .
- غیبت بیش از یک پنجم کل ساعات دوره موجب محرومیت از شرکت در آزمون و دریافت گواهینامه ، خواهد شد. در صورت انصراف از شرکت در دوره ها داوطلبان می بایست مراتب را دو روز کاری قبل از شروع دوره به واحد آموزش بصورت مکتوب اعلام نمایند .

نشانی : تهران - خیابان ولیعصر - بزرگراه شهید چمران - محل دائمی نمایشگاههای بین المللی سازمان توسعه تجارت ایران

محل برگزاری کلاس : ساختمان شماره ۲ (ساختمان رفاهی) طبقه دوم

محل ثبت نام : ساختمان شماره ۴ (سالن ۱۶) - دفتر اطلاع رسانی تجاری- اتاق شماره ۱۹

تلفنهای تماس: ۲۲۶۶۳۸۶۵ - ۲۲۶۶۳۸۷۹ - ۲۱۹۱۲۷۲۷ - ۲۲۶۶۳۸۷۹ **نشانی اینترنتی :** www.tpo.ir

نمونه فرم ثبت نام



جمهوری اسلامی ایران
وزارت بازرگانی



فرم ثبت نام دوره های آموزشی

کد رهگیری

مشخصات داوطلب

										نام
										نام خانوادگی

شماره ملی تاریخ تولد نام شرکت سمت

مدرک تحصیلی تلفن تلفن همراه نمایر

نشانی

E-mail address

مدارک ضمیمه :

- معرفی نامه از طرف شرکت / سازمان / تشکل
- تصویر کارت ملی
- مدارک مندرج در بند یک شرایط ثبت نام

تاییدیه:

اینجانب مسئولیت صحت مندرجات بالا را متعهد می شوم.
نام و امضاء داوطلب

توجه :

- نظر به اینکه صدور گواهینامه و ارتباط با داوطلب بر اساس اطلاعات مندرج در این فرم صورت می گیرد لطفا فرم را بصورت خوانا تکمیل فرمایید .
- دوره های آموزشی در روز و ساعت تعیین شده برگزار میگردد ،چنانچه تغییری صورت پذیرد به اطلاع رسانده خواهد شد



تقویم آموزشی در یک نگاه

ردیف	نام سمینار / کارگاه آموزشی	تاریخ شروع و پایان	مدت	روزها و ساعت برگزاری
۱	دوره آموزشی کاربردی مدیریت بازرگانی بین المللی	۸۸/۸/۱۱ ۸۸/۹/۳۰	پانزده روز	دوشنبه ها و چهارشنبه ها ۸:۳۰-۱۴
۲	کارگاه آموزشی مکاتبات تجاری (به زبان انگلیسی)	۸۸/۸/۱۲ ۸۸/۱۰/۱	هشت روز	سه شنبه ها ۸:۳۰-۱۴
۳	کارگاه آموزشی کاربردی نحوه ثبت سفارش الکترونیکی واردات کالا	۸۸/۸/۱۳	یک روز	چهارشنبه ۸:۳۰-۱۴
۴	کارگاه آموزشی شروع به فعالیت صادرات و برنامه صادراتی برای شرکت های کوچک و متوسط	۸۸/۸/۱۷ ۸۸/۹/۱	سه روز	یکشنبه ها ۸:۳۰-۱۴
۵	کارگاه آموزشی کاربردی بازاریابی خدمات فنی و مهندسی	۸۸/۸/۱۷ ۸۸/۹/۸	چهار روز	یکشنبه ها ۸:۳۰-۱۴
۶	کارگاه آموزشی مدیریت فروش	۸۸/۸/۱۹ ۸۸/۸/۲۰	دو روز	سه شنبه و چهارشنبه ۸:۳۰-۱۴
۷	سمینار آموزشی مدیریت نام تجاری (Branding)	۸۸/۸/۲۳	یک روز	شنبه ۸:۳۰-۱۴
۸	کارگاه آموزشی مدیریت استراتژیک تجاری	۸۸/۸/۲۵ ۸۸/۹/۲	دو روز	دو شنبه ها ۸:۳۰-۱۴
۹	کارگاه آموزش تخصصی حمل و نقل بین المللی ، ترانزیت کالا	۸۸/۹/۳ ۸۸/۹/۴	دو روز	سه شنبه و چهارشنبه ۸:۳۰-۱۴
۱۰	سمینار آموزشی اخلاق در تجارت	۸۸/۹/۹	یک روز	دو شنبه ۸:۳۰-۱۴
۱۱	سمینار آموزشی امور گمرکی و ترخیص کالا	۸۸/۹/۱۰ ۸۸/۹/۱۱	دو روز	سه شنبه و چهارشنبه ۸:۳۰-۱۴
۱۲	کارگاه آموزشی تبلیغات تجاری و روش های ارزیابی اثربخشی آن	۸۸/۹/۲۱ ۸۸/۹/۲۲	دو روز	شنبه و یکشنبه ۸:۳۰-۱۴
۱۳	سمینار آموزشی قوانین و مقررات صادرات و واردات	۸۸/۹/۲۳	یک روز	دو شنبه ۸:۳۰-۱۴
۱۴	کارگاه آموزشی آشنایی با خوشه های کسب و کار	۸۸/۹/۲۴ ۸۸/۹/۲۵	دو روز	سه شنبه و چهارشنبه ۸:۳۰-۱۴
۱۵	کارگاه آموزشی مدیریت و اجرای نمایشگاه های داخلی و بین المللی	۸۸/۹/۲۸ ۸۸/۹/۲۹	دو روز	شنبه و یکشنبه ۸:۳۰-۱۴
۱۶	سمینار آموزشی استراتژی های بازاریابی در جهان معاصر	۸۸/۱۰/۸ ۸۸/۱۰/۹	دو روز	سه شنبه و چهارشنبه ۸:۳۰-۱۴
۱۷	سمینار آموزشی مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)	۸۸/۱۰/۱۲ ۸۸/۱۰/۱۳	دو روز	شنبه و یکشنبه ۸:۳۰-۱۴
۱۸	اصول و نحوه عملی تنظیم قراردادهای بازرگانی داخلی و قرارداد های بین المللی بازرگانی خارجی	۸۸/۱۰/۱۳ ۸۸/۱۰/۲۷	سه روز	یکشنبه ها ۸:۳۰-۱۴
۱۹	کارگاه آموزشی اصطلاحات بازرگانی (اینکوترمز ۲۰۰۰)	۸۸/۱۰/۱۴	یک روز	دو شنبه ۸:۳۰-۱۴



تقویم آموزشی در یک نگاه				
ردیف	نام سمینار / کارگاه آموزشی	تاریخ شروع و پایان	مدت	روزها و ساعت برگزاری
۲۰	کارگاه آموزشی مکاتبات تجاری (به زبان انگلیسی)	۸۸/۱۰/۱۵ ۸۸/۱۲/۴	هشت روز	سه شنبه ها ۸.۳۰-۱۴
۲۱	کارگاه آموزشی کاربردی نحوه ثبت سفارش الکترونیکی واردات کالا	۸۸/۱۰/۱۶	یک روز	چهار شنبه ۸.۳۰-۱۴
۲۲	کارگاه آموزشی فرآیند تدوین برنامه بازاریابی	۸۸/۱۰/۲۰ ۸۸/۱۰/۲۱	دو روز	یکشنبه و دو شنبه ۸.۳۰-۱۴
۲۳	کارگاه آموزشی روش های دستیابی به منابع اطلاعات تجاری و نحوه تنظیم گزارشات بازرگانی با استفاده از شبکه جهانی اینترنت	۸۸/۱۰/۲۲	یک روز	سه شنبه ۸.۳۰-۱۴
۲۴	سمینار آموزشی اصول ، فنون و هنر مذاکرات تجاری با گرایش مذاکرات بین المللی	۸۸/۱۰/۲۳	یک روز	چهار شنبه ۸.۳۰-۱۴
۲۵	کارگاه آموزشی اعتبار اسنادی ، ضمانت نامه ها و UCP600	۸۸/۱۰/۲۶ ۸۸/۱۰/۲۷	دو روز	شنبه و یک شنبه ۸.۳۰-۱۴
۲۶	کارگاه آموزشی اصول اجرایی قراردادهای بین المللی خدمات فنی و مهندسی	۸۸/۱۰/۲۹ ۸۸/۱۰/۳۰	دو روز	سه شنبه و چهار شنبه ۸.۳۰-۱۴
۲۷	کارگاه آموزشی آشنایی با خوشه های کسب و کار	۸۸/۱۱/۳ ۸۸/۱۱/۴	دو روز	شنبه و یک شنبه ۸.۳۰-۱۴
۲۸	کارگاه آموزشی مدیریت ریسک در صادرات	۸۸/۱۱/۵ ۸۸/۱۱/۶	دو روز	دو شنبه و سه شنبه ۸.۳۰-۱۴
۲۹	کارگاه آموزشی اصطلاحات بازرگانی (اینکوترمز ۲۰۰۰)	۸۸/۱۱/۱۱	یک روز	یک شنبه ۸.۳۰-۱۴
۳۰	کارگاه آموزشی کاربردی مدیریت خرید و سفارشات خارجی	۸۸/۱۱/۱۱ ۸۸/۱۲/۹	پنج روز	یک شنبه ها ۸.۳۰-۱۴
۳۱	سمینار آموزشی قوانین و مقررات صادرات و واردات	۸۸/۱۱/۱۲	یک روز	دو شنبه ۸.۳۰-۱۴
۳۲	کارگاه آموزشی کاربردی نحوه ثبت سفارش الکترونیکی واردات کالا	۸۸/۱۱/۱۴	یک روز	چهار شنبه ۸.۳۰-۱۴
۳۳	سمینار آموزشی امور گمرکی و ترخیص کالا	۸۸/۱۱/۱۷ ۸۸/۱۱/۱۸	دو روز	شنبه و یک شنبه ۸.۳۰-۱۴
۳۴	کارگاه آموزشی روش های دستیابی به منابع اطلاعات تجاری و نحوه تنظیم گزارشات بازرگانی با استفاده از شبکه جهانی اینترنت	۸۸/۱۱/۱۹	یک روز	دو شنبه ۸.۳۰-۱۴
۳۵	سمینار آموزشی تأمین مالی صادرات EXPORT FINANCE	۸۸/۱۱/۲۰ ۸۸/۱۱/۲۱	دو روز	سه شنبه و چهار شنبه ۸.۳۰-۱۴
۳۶	کارگاه آموزشی اعتبار اسنادی ، ضمانت نامه ها و UCP600	۸۸/۱۲/۱ ۸۸/۱۲/۲	دو روز	شنبه و یک شنبه ۸.۳۰-۱۴
۳۷	سمینار آموزشی اصول ، فنون و هنر مذاکرات تجاری با گرایش مذاکرات بین المللی	۸۸/۱۲/۴	یک روز	سه شنبه ۸.۳۰-۱۴
۳۸	کارگاه آموزشی مدیریت بازاریابی	۸۸/۱۲/۸ ۸۸/۱۲/۹	دو روز	شنبه و یک شنبه ۸.۳۰-۱۴

دوره آموزشی کاربردی مدیریت بازرگانی بین المللی Commercial management course

هدف: آشنایی با جدیدترین تحولات، ضوابط و مقررات حاکم بر تجارت خارجی و کاربرد مؤثر آن در عملیات صادرات و واردات و راه کارهای ورود به بازارهای بین المللی

مخاطبان: مدیران و کارشناسان بازرگانی شرکت های تولیدی و تجاری

اهم عناوین مورد بحث:

- تجارت بین الملل و نظام نوین تجاری
- مقررات صادرات و واردات ثبت سفارش الکترونیکی (ثبتارش)
- مقررات امور گمرکی و ترخیص کالا
- منابع اطلاعات تجاری بین المللی و کاربرد آن
- بازاریابی بین المللی
- امور مالی و ارزی در تجارت
- حمل و نقل بین المللی و اینکوترمز ۲۰۰۰
- قرارداد های بین المللی بازرگانی
- مذاکرات تجاری
- بیمه و مدیریت ریسک در تجارت بین المللی
- استاندارد و ضوابط فنی در امور صادرات و واردات
- سازمان های اقتصادی ، بازرگانی بین المللی
- اخلاق در تجارت
- مراحل صادرات و واردات و اسناد مورد نیاز در تجارت بین المللی

مدرسین: آقایان : محمد علمی، مصطفی کوهستانی، رضا بنایی، هرمز مهرانی، حبیب اله محمدی، ملک رضا ملک پور، محمد میلانی، مهدی دینانی و مدرسین سازمان توسعه تجارت ایران

روز ها و ساعت برگزاری	مدت	تاریخ پایان	تاریخ شروع
دو شنبه و چهارشنبه ۸:۳۰ - ۱۴	پانزده روز	۸۸/۹/۳۰	۸۸/۸/۱۱



INTERNATIONAL BUSINESS CORRESPONDENCE COURSE

کارگاه آموزشی مکاتبات تجاری به زبان انگلیسی

هدف: آشنایی با مفاهیم و اصطلاحات بازرگانی بین المللی و نحوه تنظیم انواع مکاتبات تجاری

مخاطبان: مدیران و کارشناسان بخش بازرگانی خارجی

Topics:

- **Presentation of the business letter**

- Structure of the business letters
- Content and style
- Order and sequence
- Enclosures

- **Sales letters**

- Announcing a new product
- Selling existing product
- Brochure and catalog cover letters

- **Enquiries**

- Making enquiries
- Asking for price list, catalog, etc
- Suggesting terms, methods of payment, and discount
- Request for general information

- **Replies and quotation**

- Replying to an enquiry
- Opening
- Confirming that you can help
- Preparing a quotation

- **Orders and order execution**

- Placing an order
- Delays in delivery
- Refusing an order
- Acknowledging an order

Topics:

- **Preparing a Proforma Invoice**
 - Specification of a P/I
- **Terms of payment**
 - Statement of accounts
 - Advice of payment
 - Delayed payment
 - Asking for more time to pay
- **International banking**
 - Letter of credit
 - Bills of exchange
 - The stages in documentary credit transaction types of L/C's
 - Shipping documents
- **Complaint and adjustments**
 - The language of complaint
 - Explaining the problem
 - Asking for time to investigate the complaint
 - Suggesting a solution
- **Agents and agencies**
 - Types of agency
 - Finding an agent
 - Asking for an agency
 - Convincing the manufacturer
 - The agency's contract
- **Transportation and Shipping**
 - Road, rail, and air transport
 - Shipping
 - Shipping documentation
 - Bill of lading
 - Container services
 - Documentation
 - For exporting goods
 - For importing goods
- **Insurance letters**



مدرس از سازمان توسعه تجارت ایران

روزها و ساعت برگزاری	مدت	تاریخ پایان	تاریخ شروع
سه شنبه ها ۱۴ - ۸:۳۰	۸ روز	۸۸/۱۰/۱	۸۸/۸/۱۲
سه شنبه ها ۱۴ - ۸:۳۰	۸ روز	۸۸/۱۲/۴	۸۸/۱۰/۱۵

آشنایی کامل به زبان انگلیسی جهت بهره برداری از کلاس ضروری می باشد .

کارگاه آموزشی کاربردی نحوه ثبت سفارش الکترونیکی واردات کالا

هدف: آشنایی با چگونگی ثبت سفارش کالا از طریق سایت ثبتارش

مخاطبان: مدیران و کارشناسان شرکت های تولیدی و بنگاههای صادراتی و وارداتی

اهم عناوین مورد بحث:

- آشنایی با مستندات قانونی ثبت سفارش
- بیان قابلیت ها و امکانات سیستم ثبتارش
- آشنایی با قواعد و دستور العمل های ثبت سفارش الکترونیکی
- نحوه عضویت در زیر سیستم ثبت نام
- نحوه عضویت واردکنندگان حقیقی و حقوقی در سایت ثبتارش
- آشنایی با واژگان موجود در سیستم ثبتارش
- نحوه ارسال درخواست الکترونیکی ثبت سفارش (افتتاح ، اصلاحیه ، جایگزینی ، تمدید، ابطال و ...)
- نحوه کارشناسی درخواست های الکترونیکی ارسال شده
- نحوه پیگیری و رفع نواقص در سیستم ثبتارش
- نحوه پرداخت کارمزد الکترونیکی
- نحوه ارتباط ایران کد با ثبت سفارش
- آشنایی با فرآیند امضای دیجیتالی در سیستم ثبت سفارش الکترونیکی

مدرس از سازمان توسعه تجارت ایران

زمان برگزاری	مدت	ساعت برگزاری
چهارشنبه ۸۸/۸/۱۳	یک روز	۸:۳۰-۱۴
چهارشنبه ۸۸/۱۰/۱۶	یک روز	۸:۳۰-۱۴
چهارشنبه ۸۸/۱۱/۱۴	یک روز	۸:۳۰-۱۴



کارگاه آموزشی شروع به فعالیت صادرات و برنامه صادراتی برای شرکت های کوچک و متوسط Getting Started in Export & Export planning for SMEs

هدف: آگاهی و شناخت شرکت های کوچک و متوسط با مسائل مرتبط به امر صادرات و راه کارهای ورود به بازارهای صادراتی

مخاطبان: مدیران و کارشناسان شرکت های کوچک و متوسط

Topics:

• What is exporting?

- Structure of “ IRAN-EXPORT “
- Assessing your Company export potential
- Assessing export markets for SME’s
- Criteria for Selection of a Market
- CASE STUDY : Market Selection

• Product Improvement

- Quality control
- The need for standardization
- Product design and adaptation
- Packaging and sales promotion

• Costing and Pricing

- Pricing policy
- What are your costs?
- Break –even price

• INCOTERMS 2000

- Terms of Delivery
- Risks & Costs of Buyers & Sellers
- Case study: Quoting Prices with different delivery terms

Topics:

- **Marketing Channels**
 - Direct and indirect customers
 - Marketing Channels for SME's
- **Marketing Communications**
 - The marketing communication mix
 - Communications techniques
 - Trade fairs and exhibitions
- **Export Marketing Plan**
 - Developing an export strategy for SME's
 - Why should there be an export marketing plan?
 - Outline for an export and marketing plan for SME's
 - Organizing for Export
- **Work book : must be completed and submitted by the Participants in the class**

مدرس: آقای سید مصطفی کوهستانی

روزها و ساعت برگزاری	مدت	تاریخ پایان	تاریخ شروع
یکشنبه ها ۱۴-۸:۳۰	سه روز	۸۸/۹/۱	۸۸/۸/۱۷

آشنایی کامل به زبان انگلیسی جهت بهره برداری از کلاس ضروری می باشد .



کارگاه آموزشی کاربردی بازاریابی خدمات فنی و مهندسی

هدف: آشنایی با مفاهیم بازاریابی صادرات خدمات فنی و مهندسی و استراتژی های نفوذ، حضور و ماندگاری در بازارهای هدف

مخاطبان: مدیران و کارشناسان شرکت های پیمانکاری و مشاور خدمات فنی و مهندسی

اهم عناوین مورد بحث:

- مفهوم بازاریابی صادراتی خدمات فنی و مهندسی
- نقش بازاریابی در عملکرد شرکت های صادر کننده خدمات فنی و مهندسی
- موفقیت در بازار از مجرای برنامه ریزی استراتژیک بازارگرا
- تامین رضایت فراگیر کارفرما (TES)

- تجزیه و تحلیل فرصت های بازار
- مدیریت اطلاعات بازاریابی و اندازه گیری تقاضای بازار
- بازاریابی و تحلیل ساختارمند تقاضا و محیط بازاریابی

- تدوین خط مشی های بازاریابی
- استراتژی های نفوذ، حضور و ماندگاری در بازارهای هدف
- اعتماد سازی و مدیریت بر مبنای اعتماد

- برنامه ریزی برنامه های بازاریابی
- فرایند صدور خدمات فنی و مهندسی
- اصول مذاکرات تجاری در قراردادهای خدمات فنی و مهندسی
- توسعه بازار و تبلیغات در بازار های جهانی
- تدوین استراتژی های بازاریابی برای صادرات خدمات فنی و مهندسی

مدرس از سازمان توسعه تجارت ایران

تاریخ شروع	تاریخ پایان	مدت	روزها و ساعت برگزاری
۸۸/۸/۱۷	۸۸/۹/۸	چهار روز	یکشنبه ها ۱۴-۸:۳۰

کارگاه آموزشی مدیریت فروش SALES MANAGEMENT

هدف: آشنایی با اصول طراحی استراتژی های فروش ، برنامه ریزی و مدیریت فروش و ارتباطات

مخاطبان: مدیران ارشد و میانی بازرگانی، بازاریابی و فروش

اهم عناوین مورد بحث:

- معرفی بازاریابی به معنای جدید و علمی آن و تفاوت بازاریابی و فروش
- برنامه ریزی و مدیریت فروش در سطح ستادی
- فروش حضوری و ارتباطات (عملیات فروشنده)
- سهم بازار و چگونگی حفظ و افزایش آن
- ۲۰ توجیه برای فروش موفق
- شرح شغل، مهارتها و شرح وظایف فروشنده ، سرپرست فروش و مدیر فروش
- اشاره ای به مهندسی فروش
- تکنیک های افزایش فروش و سهم بازار
- اصول طراحی استراتژی های فروش
- پرسش و پاسخ

مدرس: آقای محمد بلوریان تهرانی

روزها وساعت برگزاری	مدت	تاریخ پایان	تاریخ شروع
سه شنبه و چهار شنبه ۸:۳۰-۱۴	دو روز	۸۸/۸/۲۰	۸۸/۸/۱۹



سمینار آموزشی مدیریت نام تجاری (Branding)

هدف: آشنایی با روش های خلق، توسعه و حمایت از نام تجاری

مخاطبان: مدیران و کارشناسان بازرگانی، بازاریابی، فروش، تبلیغات، روابط عمومی، صادرات

اهم عناوین مورد بحث:

- معنا و مفهوم نام تجاری
- روش های خلق و حفظ و حمایت از یک Brand
- ارزش نام تجاری یا سرقتی
- ویژگی های نام های تجاری مختلف
- مزایا و معایب نام های تجاری واحد یا متعدد
- چگونگی حمایت از Brand در مراحل مختلف منحنی عمر محصول

مدرس: آقای محمد بلوریان تهرانی

زمان برگزاری	مدت	ساعت برگزاری
شنبه ۸۸/۸/۲۳	یک روز	۸:۳۰-۱۴

کارگاه آموزشی مدیریت استراتژیک تجاری

هدف: بهبود رقابت پذیری بنگاه های تولیدی و بازرگانی در محیط رقابتی با تغییرات شتابان و پیشواز موفق از فضای کسب و کار آینده

مخاطبان: مدیران و کارشناسان بازرگانی ، شرکت های تولیدی و تجاری

اهم عناوین مورد بحث:

- آشنایی با مفاهیم پایه
- چگونگی مطالعات مقدماتی در مرحله شناخت
- تعیین شاخص های بررسی های محیطی
- تحلیل موقعیت داخلی و بیرونی سازمان
- فهرست ورودی های برنامه ریزی استراتژیک
- چگونگی تشکیل و کار بست جداول ADVANCED SWOT, SWOT, ETOP, SAP
- استخراج استراتژی های برتر
- چگونگی تشکیل و کار بست جدول QSPM
- فهرست خطوط کلی و منشور توسعه سازمان

مدرس: آقای مهدی دینانی

روزها وساعت برگزاری	مدت	تاریخ پایان	تاریخ شروع
دو شنبه ها ۱۴-۸:۳۰	دو روز	۸۸/۹/۲	۸۸/۸/۲۵



کارگاه آموزشی تخصصی حمل و نقل بین المللی ، ترانزیت کالا

هدف: ارتقاء سطح دانش تخصصی صادرکنندگان و آشنا نمودن آنان با اصطلاحات ، اسناد ، مراحل و رویه های حاکم بر تجارت داخلی و بین المللی در زمینه های مربوط به حمل و نقل و توسعه توانمندی صادرکنندگان در حل مسائلی که در زمینه های فوق با آن مواجه می شوند

مخاطبان: مدیران میانی و کارشناسان بازرگانی در بخش حمل و نقل

اهم عناوین مورد بحث:

- حمل و نقل و تجارت بین الملل
- سهم حمل و نقل در قیمت تمام شده کالا
- سهم هر یک از شیوه های حمل و نقل دریایی ، زمینی و هوایی در تجارت جهانی
- ارتباط قرارداد حمل و نقل با قرارداد فروش
- آثار شرایط فروش بر قرارداد حمل
- اسناد حمل
- نقش Carrier, Forwarder در قرارداد حمل و نقل و ترانزیت
- مسئولیت ها و مصونیت های حمل کننده
- نحوه انتخاب حمل کننده
- سهم ترانزیت کالا در اقتصاد
- Case Study مرتبط با حمل و نقل و ترانزیت کالا

مدرس: آقای ملک رضا ملک پور

روزها وساعت برگزاری	مدت	تاریخ پایان	تاریخ شروع
سه شنبه و چهارشنبه ۸:۳۰-۱۴	دو روز	۸۸/۹/۴	۸۸/۹/۳

سمینار آموزشی اخلاق در تجارت

هدف: آشنایی با نکات اخلاقی که رعایت آنها برای موفقیت در کسب و کار ضروری است

مخاطبان: مدیران و کارشناسان شاغل در بنگاه های اقتصادی و تولیدی

اهم عناوین مورد بحث:

- تعریف اخلاق و اخلاق تجاری
- موضوعات مطرح شده در اخلاق تجاری
- اصول اخلاقی حاکم بر تجارت
- رویه های تجاری نامطلوب یا غیرمنصفانه
- رهنمودهای اخلاقی در باب تبلیغات تجاری
- مسئولیت های اخلاقی تولیدکنندگان در قبال مصرف کنندگان
- جهانی شدن و اخلاق تجاری
- پی آمدهای غیراخلاقی تحریم های تجاری
- اخلاق تجاری و حقوق مالکیت معنوی
- مسئولیت اجتماعی شرکت ها
- اخلاق حرفه ای در قاره آسیا
- سایر موضوعات مرتبط

مدرس: آقای محمد علمی

زمان برگزاری	مدت	ساعت برگزاری
دوشنبه ۸۸/۹/۹	یک روز	۸:۳۰-۱۴



سمینار آموزشی امور گمرکی و ترخیص کالا

هدف: آشنایی با قوانین و مقررات امور گمرکی و آخرین تغییرات آن و نظام جدید طبقه بندی کالا در امور گمرکی

مخاطبان: مدیران و کارشناسان بازرگانی و ترخیص کالا

اهم عناوین مورد بحث:

- آشنایی با قانون امور گمرکی و آئین نامه های اجرائی آن
- آشنایی با فرآیند تشریفات گمرکی و رویه های گمرکی در نظام جدید "آسیکودا"
- چگونگی تنظیم فرم های آسیکودا
- تنظیم اظهار نامه های گمرکی
- آشنایی با نظام طبقه بندی کالا در گمرک (تعرفه های گمرکی)
- مواد مهم قانون و مقررات گمرکی که کاربرد در امور گمرکی و ترخیص کالا دارند

مدرس: آقای رضا بنایی

روزها و ساعت برگزاری	مدت	تاریخ پایان	تاریخ شروع
سه شنبه و چهارشنبه ۸:۳۰-۱۴	دو روز	۸۸/۹/۱۱	۸۸/۹/۱۰
شنبه و یک شنبه ۸:۳۰-۱۴	دو روز	۸۸/۱۱/۱۸	۸۸/۱۱/۱۷

کارگاه آموزشی تبلیغات تجاری و روش های ارزیابی سنجش اثربخشی آن

هدف: آشنایی با چگونگی اجرای برنامه های تبلیغاتی از طریق تکنیک های نوین و روشهای سنجش اثربخشی آن

مخاطبان: مدیران و کارشناسان واحدهای بازاریابی، تبلیغات و روابط عمومی

اهم عناوین مورد بحث:

- جایگاه تبلیغات در فعالیت های پیشبردی و برنامه بازاریابی
- فرآیند تدوین برنامه تبلیغاتی
- تجزیه و تحلیل انواع استراتژی های تبلیغاتی
- آسیب شناسی تبلیغات تجاری در ایران و رهنمودهایی جهت تبلیغات اثربخش
- ارتباطات یکپارچه بازاریابی (I.M.C) رویکردی نوین جهت ارتقاء اثربخشی فعالیتهای پیشبردی
- تکنیکها و روش های علمی سنجش اثربخشی تبلیغات (اندازه گیری اثربخشی فروش، اثربخشی ارتباطی قبل و بعد از پخش پیام)
- مطالعه موردی (Case Study) اثربخشی تبلیغات

مدرس: آقای رئوف رابطی

روزها وساعت برگزاری	مدت	تاریخ پایان	تاریخ شروع
شنبه و یک شنبه ۸:۳۰-۱۴	دو روز	۸۸/۹/۲۲	۸۸/۹/۲۱



سمینار آموزشی قوانین و مقررات صادرات و واردات

هدف: آشنایی بنگاههای تجاری با قوانین و مقررات صادرات و واردات

مخاطبان: مدیران و کارشناسان شرکتهای تولیدی و تجاری

اهم عناوین مورد بحث:

- مقدمه (حقوق اساسی، حقوق عمومی، حقوق خصوصی، قوانین بین المللی و کنوانسیونها)
- رژیم تجاری - سیاست تجاری و قوانین مرتبط
- تاریخچه قوانین تجاری ایران
- فهرستی از عمده ترین قوانین مرتبط با صادرات و واردات
- تکالیف تجار در قانون امور گمرکی
- تکالیف تجار در قانون مقررات صادرات و واردات
- مالیات، معافیت ها، تخفیف ها و مواد قانونی مرتبط
- کارت بازرگانی (کارت دائم، کارت موقت و ...)
- بیمان ارزی، واردات در مقابل صادرات، اعتبار اسنادی و مسائل مرتبط با ارز و بانک مرکزی
- ورود موقت، استرداد، صادرات مجدد، مجوز، گواهی مراجع صدور قوانین و مستندات
- رفع ابهامات، رسیدگی به شکایات و حل اختلافات
- مقررات فنی، ایمنی، بهداشتی، محیط زیست و استانداردهای لازم الاجرا در واردات و صادرات کالا
- ماده ۳۹ قانون امور گمرکی
- مستندات تشویق صادرات
- اصل پنجم منشور کنفرانس اسلامی، ماده ۹ آئین نامه اجرایی مقررات صادرات و واردات
- انواع و اقسام شیوه های واردات کالا از نظر تخصیص ارز

مدرس از سازمان توسعه تجارت ایران

ساعت برگزاری	مدت	زمان برگزاری
۸:۳۰-۱۴	یک روز	دوشنبه ۸۸/۹/۲۳
۸:۳۰-۱۴	یک روز	دوشنبه ۸۸/۱۱/۱۲

کارگاه آموزشی آشنایی با خوشه های کسب و کار

هدف: تبیین مفاهیم و ضرورت توسعه خوشه های کسب و کار در کشور

مخاطبان: مدیران و کارشناسان بنگاه های کوچک و متوسط

اهم عناوین مورد بحث:

- خوشه های کسب و کار ، تعاریف ، مفاهیم
- چالش های بنگاه های کوچک و متوسط
- اهمیت و وضعیت خوشه های صنعتی در ایران
- توسعه شبکه ها
- تحلیل زنجیره ارزش
- تحلیل نهادی و نقش سازمانها و نهادهای توسعه ای در توسعه خوشه های کسب و کار
- متدولوژی یونیدو در توسعه خوشه ها
- چارچوب سیاست های توسعه خوشه های کسب و کار

مدرس از سازمان توسعه تجارت ایران

روزها وساعت برگزاری	مدت	تاریخ پایان	تاریخ شروع
سه شنبه و چهارشنبه ۸:۳۰-۱۴	دو روز	۸۸/۹/۲۵	۸۸/۹/۲۴
شنبه و یک شنبه ۸:۳۰-۱۴	دو روز	۸۸/۱۱/۴	۸۸/۱۱/۳



کارگاه آموزشی مدیریت و اجرای نمایشگاه های داخلی و بین المللی

هدف: آشنایی با چگونگی تصمیم گیری و حضور در نمایشگاه های داخلی و بین المللی ، برنامه ریزی و سازماندهی نمایشگاه ، اصول طراحی غرفه و سالن نمایشگاهی

مخاطبان: مدیران و کارشناسان بخش بازرگانی ، نمایشگاهی و تبلیغات

اهم عناوین مورد بحث:

- مدیریت و اجرای نمایشگاه
- تحلیل علمی نمایشگاه
- انواع نمایشگاه ها و وجوه تمایز آنها
- سازماندهی نمایشگاه
- اهمیت مشارکت در نمایشگاه
- اتخاذ تصمیم برای شرکت در نمایشگاه
- برنامه ریزی برای برگزاری نمایشگاه و یا شرکت در آن
- ده قانون طلایی در زمینه برگزاری نمایشگاه
- چگونگی برگزاری نمایشگاه های اختصاصی در داخل و خارج از کشور
- شرح وظایف مدیران نمایشگاهی
- شصت قانون مهم نمایشگاهی
- تشریح نمایشگاههای سه بعدی

مدرس: آقای شاهرخ مدرس

روزها وساعت برگزاری	مدت	تاریخ پایان	تاریخ شروع
شنبه و یک شنبه ۸:۳۰-۱۴	دو روز	۸۸/۹/۲۹	۸۸/۹/۲۸

سمینار آموزشی استراتژی های بازاریابی در جهان معاصر

هدف: آشنایی با استراتژی های بازاریابی در شرایط مختلف محیط بازارها و دیدگاه های نوین بازاریابی در توسعه استراتژی ها با توجه به تحولات محیطی در هزاره سوم

مخاطبان: مدیران و کارشناسان ارشد بازاریابی بنگاههای تولیدی و صادراتی

اهم عناوین مورد بحث:

- تعاریف و مفاهیم پایه.
- استراتژی های بازاریابی در شرایط مختلف محیط بازارها و با توجه به تحولات محیطی هزاره سوم
- استراتژی های بخش بندی بازارها، انتخاب بازارهای هدف و جایگاه یابی در جهان معاصر
- استراتژی های بازاریابی در تعامل با ذینفع ها
- استراتژی های بازاریابی و توسعه پایدار
- استراتژی های ارتباطات بازاریابی و توسعه پایدار
- اجرای استراتژی های ارتباطات بازاریابی و خلق نام تجاری
- سازماندهی فعالیت های بازاریابی
- سازمان یادگیرنده
- اندازه گیری عملکرد بازاریابی
- دیدگاه های نوین در توسعه استراتژی های بازاریابی در قرن ۲۱

مدرس: خانم اعظم رحیمی نیک

روزها و ساعت برگزاری	مدت	تاریخ پایان	تاریخ شروع
سه شنبه و چهارشنبه ۸:۳۰-۱۴	دو روز	۸۸/۱۰/۹	۸۸/۱۰/۸



سمینار آموزشی مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)

هدف: آشنایی با روش های نوین ارتباط با مشتریان در عصر تکنولوژی نوین اطلاعاتی و روش های جلب رضایت مشتری

مخاطبان: مدیران ارشد، مدیران بازرگانی، بازاریابی، فروش، تبلیغات و روابط عمومی

اهم عناوین مورد بحث:

- تعاریف و مفاهیم پایه
- جهت گیری شرکت ها در مورد (CRM)
- (CRM) در سازمانهای خدماتی
- تقسیم بندی بازارها، انتخاب بازارهای هدف و جایگاه یابی
- ویژگی های شخصیتی فروشندگان موفق
- وظایف و مسوولیت های فروشندگان
- علم و هنر ترغیب خریداران
- تکنیک های مشتری یابی
- برنامه ریزی ملاقاتهای فروش
- مصاحبه های فروش
- پاسخگویی به ایرادها، سوالات و اعتراضات
- نهایی نمودن فروش و اخذ سفارش
- ایجاد روابط بلند مدت با مشتریان
- مدیریت امور مشتریان دائم
- مدیریت شکایت مشتریان
- جلب رضایت مشتریان
- اندازه گیری حد رضایت مشتریان

مدرس: آقای هرمز مهرانی

روزها و ساعت برگزاری	مدت	تاریخ پایان	تاریخ شروع
شنبه و یکشنبه ۸:۳۰-۱۴	دو روز	۸۸/۱۰/۱۳	۸۸/۱۰/۱۲

کارگاه آموزشی اصول و نحوه عملی تنظیم قراردادهای بازرگانی داخلی و قراردادهای بین المللی بازرگانی خارجی

هدف: آشنائی با چگونگی تهیه ، تدوین ، مذاکره ، انعقاد و اجرای قراردادهای بازرگانی داخلی و بین المللی

مخاطبان: مدیران و کارشناسان امور مالی و قراردادهای بنگاههای تولیدی و صادراتی

اهم عناوین مورد بحث:

- تعریف و عنوان قرارداد
- شروط قرارداد از لحاظ حقوقی
- بررسی هایی که در مورد طرف قرارداد انجام می گیرد (اشخاص حقیقی و حقوقی)
- شرایطی که موضوع قرارداد باید داشته باشد
- تعاریف کوتاه از انواع عقود اسلامی که در تجارت داخلی توسط بانک ها و شرکت های بازرگانی ، تولیدی ، و صنعتی مورد استفاده قرار می گیرند: (مشارکت مدنی ، جعاله ، فروش اقساطی ، خرید دین و)
- گروه بندی قراردادهای تسهیلاتی و ابزارهای مالی که می تواند منابع مالی قراردادها را تامین نماید
- بررسی موارد مهم و کلیدی در تنظیم یک قرارداد بازرگانی داخلی
- موضوع ، مبلغ و مشخصات کالا و....
- شرایط خرید/فروش بیمه ، حمل و نقل ، انبارداری و ...
- نحوه پرداخت و تعامل دو طرف و
- بررسی ساختار و چهارچوب یک قرارداد جامع بازرگانی بین المللی
- موضوع ، مبلغ و نحوه پرداخت و ...
- مدت قرارداد ، محل و زمان تحویل و
- آموزش ، روش پرداخت ، تعهدات طرفین و...
- ضمانت نامه ها ، هزینه های قانونی و ...
- چگونه یک تفاهم نامه ، قرارداد فروش ، قرارداد خرید را تهیه و تنظیم نمائیم ؟
- نمونه قرارداد بازرگانی بین المللی فروش و توزیع
- نمونه قرارداد بازرگانی بین المللی نمایندگی
- ارائه نمونه های مختلف قراردادهای تجاری با موضوعات گوناگون



Topics:

- Different Terms/Definition of contract, MOU, LOI, PACT, Agreement,
- The Characters of a Good Contract?
- What are the Elements in contract law?
- General Contents of an international Commercial Contract , The overview of Each Article in the Contract

• Samples of:

- A Short "M.O.U."
- A Short Agreement
- A Sample of a "Sales Contract"
- A Sample of "Purchase Contract"
- An International "AGENCY Contract"
- An International "Sales & Distribution Contract"
- What is "FIDIC"?
- A glance at "E.P.C." Contracts.

Work book : must be completed and submitted by the Participants in the class.

مدرس: آقای سید مصطفی کوهستانی

روزها وساعت برگزاری	مدت	تاریخ پایان	تاریخ شروع
یک شنبه ها ۸:۳۰-۱۴	سه روز	۸۸/۱۰/۲۷	۸۸/۱۰/۱۳

کارگاه آموزشی اصطلاحات بازرگانی (اینکوترمز ۲۰۰۰)

هدف: آشنایی با اصطلاحات بازرگانی و مقررات مصوب اتاق بازرگانی بین المللی ICC

مخاطبان: مدیران و کارشناسان بازرگانی

اهم عناوین مورد بحث:

- تاریخچه و فلسفه وجودی اینکوترمز
- اهمیت اطلاعات تجاری
- اینکوترمز و قرارداد بازرگانی بین المللی با تاکید بر چگونگی تحویل کالا
- چهار گروه اینکوترمز و نگاه عمده آنها
- علت تجدید نظر و تغییر اصطلاحات اینکوترمز
- توزیع هزینه و ریسک و تشریح نقاط بحرانی در اینکوترمز
- مسئولیت خریدار در اصطلاح E F C D
- مسئولیت فروشنده در اصطلاح E F C D
- بررسی ۱۳ اصطلاح و مقایسه آنها
- نمایش گرافیکی مسئولیت های طرفین در ترم های مختلف

مدرس: آقای ملک رضا ملک پور

زمان برگزاری	مدت	ساعت برگزاری
دوشنبه ۸۸/۱۰/۱۴	یک روز	۸:۳۰-۱۴
یک شنبه ۸۸/۱۱/۱۱	یک روز	۸:۳۰-۱۴



کارگاه آموزشی فرآیند تدوین برنامه بازاریابی (Marketing Plan)

هدف: آشنایی با اجزاء برنامه بازاریابی و تأثیر آن در تحقق اهداف برنامه های تجاری و برنامه های کلان شرکت و انواع تکنیک ها و روش های تدوین این برنامه

مخاطبان: مدیران و کارشناسان حوزه های بازرگانی، بازاریابی و فروش سازمانها

اهم عناوین مورد بحث:

- برنامه بازاریابی و جایگاه آن در برنامه تجاری و برنامه استراتژیک شرکت
- انواع تکنیک ها و روشهای تدوین برنامه بازاریابی
 - روش از بالا به پایین
 - روش از پایین به بالا
 - ارتباطات یکپارچه بازاریابی
- آشنایی با انواع الگوهای نظری تدوین برنامه بازاریابی
- آشنایی با فرآیند سیستماتیک تدوین برنامه بازاریابی
- اجزاء یک برنامه بازاریابی
 - خلاصه اجرایی
 - تحلیل وضعیت فعلی بازار
 - تجزیه تحلیل فرصتها
 - اهداف
 - خط مشی های بازاریابی
 - برنامه های عملیاتی
- مطالعه موردی (تدوین برنامه بازاریابی برای یک شرکت تولیدی یا خدماتی)

مدرس: آقای رئوف رابطنی

روزها وساعت برگزاری	مدت	تاریخ پایان	تاریخ شروع
یک شنبه و دو شنبه ۸:۳۰-۱۴	دو روز	۸۸/۱۰/۲۱	۸۸/۱۰/۲۰

کارگاه آموزشی روش های دستیابی به منابع اطلاعات تجاری و نحوه تنظیم گزارشات بازرگانی با استفاده از شبکه جهانی اینترنت

هدف: آشنا ساختن تجار و علاقه مندان به فعالیت های بازرگانی با کاربری اینترنت در انجام فعالیت های بازاریابی، روشهای گزارش گیری ، دستیابی به قوانین و مقررات تجاری با هدف افزایش توان رقابتی تجار کشور

مخاطبان: مدیران میانی و کارشناسان بازرگانی بین المللی

اهم عناوین مورد بحث:

- تعریف گزارش، مراحل تهیه، محتوا و چارچوب اصلی گزارش های کالایی و کشوری
- روشهای جستجو در اینترنت (جستجوی مقدماتی - جستجوی پیشرفته)
- آشنایی با مراکز و سازمانهای بین المللی مرتبط با امور اقتصادی و بازرگانی
- روشهای جمع آوری اطلاعات مرتبط با گزارشهای بازاریابی بر مبنای کالا و یا کشور از طریق شبکه جهانی اینترنت
- آشنایی با منابع مهم اطلاعات تجاری در ایران و جهان
- آشنایی با مفاهیم اولیه بازاریابی الکترونیکی
- آشنایی با E-mail Marketing و E-mail و نحوه به کارگیری آن در بازرگانی
- وب سایت های اینترنتی و کارکردهای آن در بازاریابی الکترونیکی
- آشنایی با قوانین و مقررات و استانداردهای مورد نیاز صادرات و واردات کالا و شناسایی تعرفه کالاها و خدمات
- آشنایی با Business Plan (طرح تجاری)

مدرس از سازمان توسعه تجارت ایران

زمان برگزاری	مدت	ساعت برگزاری
سه شنبه ۸۸/۱۰/۲۲	یک روز	۸:۳۰-۱۴
دو شنبه ۸۸/۱۱/۱۹	یک روز	۸:۳۰-۱۴



سمینار آموزشی اصول ، فنون و هنر مذاکرات تجاری با گرایش مذاکرات بین المللی

هدف: آشنایی با چگونگی برقراری ارتباطات، مذاکره و انعقاد و اجرای قراردادهای گوناگون بین المللی بازرگانی با تامین و حفظ منافع کوتاه مدت و بلند مدت بازرگانی شرکت های ایرانی بخصوص در شرایط ورود به سازمان تجارت جهانی

مخاطبان: کارشناسان و مدیران ارشد شرکت ها و موسسات مهم بازرگانی و صنعتی دست اندر کار در زمینه قراردادهای بین المللی بازرگانی

اهم عناوین مورد بحث:

- علل لزوم و فواید یاد گرفتن و تسلط به اصول ، هنر و فنون مذاکره
- آداب جلسات مذاکرات بین المللی بازرگانی
- روشهای مختلف مذاکره و ارزیابی این روشها با توجه به اهداف تعیین شده طرفین
- روشهای سنتی مبتنی بر موضع گیری و چانه زنی با توجه به تفاوت های فرهنگی و روانشناسی طرفین
- ارکان و اصول روشهای علمی و پیشرفته مذاکره
- باورهای اساسی و ویژگیهای مذاکره کننده خوب ایرانی و ترفند های متداول در مذاکرات بین المللی
- مهارتها و ویژگیهای مذاکره کننده ایرانی در مذاکرات بین المللی بازرگانی
- پرسش و پاسخ و رفع اشکالات عملی

مدرس: آقای محمد میلانی

ساعت برگزاری	مدت	زمان برگزاری
۸:۳۰-۱۴	یک روز	چهارشنبه ۸۸/۱۰/۲۳
۸:۳۰-۱۴	یک روز	سه شنبه ۸۸/۱۲/۴

آشنایی کامل به زبان انگلیسی جهت بهره برداری از کلاس ضروری می باشد .

کارگاه آموزشی اعتبار اسنادی ، ضمانت نامه ها و UCP 600

هدف: آشنایی با انواع وسایل و روش های پرداخت در بازرگانی بین المللی و مقررات متحدالشکل اعتبارات اسنادی UCP 600 و ضمانتنامه ها

مخاطبان: مدیران و کارشناسان ، مالی ، بازرگانی شرکتهای تولیدی و تجاری

اهم عناوین مورد بحث:

- آشنایی با انواع روش های پرداخت در تجارت بین الملل
- تعریف و کاربرد اعتبارات اسنادی در بازرگانی بین الملل
- انواع اسناد وصولی و نمودار اجرائی آن Collection Basis
- اقدامات جهت اخذ پروفرما، کنترل آن و تهیه جدول مقایسه پیشنهادات
- گشایش اعتبار اسنادی، ابلاغ به فروشنده و اصلاحات اعتبار در صورت لزوم
- چک لیست و کنترل نهائی (Full telex) اعتبار افتتاح شده
- انواع اعتبارات اسنادی Documentary Letter of Credit
- نمودار مراحل اجرائی عملیات اعتبارات اسنادی در بانکداری بین المللی
- وظائف و مسئولیت بانک های طرفین قرارداد در عملیات اعتبارات اسنادی حسب UCP 600
- آشنایی با مقررات متحدالشکل اعتبارات اسنادی UCP 600
- اهمیت اسناد حمل در اعتبارات اسنادی
- بررسی و کنترل اسناد حمل توسط بانک: بارنامه، گواهی مبداء، فاکتور، گواهی بازرسی و ...
- مکانیسم های پرداخت یوزانس Differed Payment
- نرخ Finance , LIBOR در اعتبارات اسنادی
- نحوه استفاده از برات Bill of Exchanges در ثبت سفارش و واردات کالا
- مراحل و ضوابط واردات کالا از طریق ثبت سفارش برات
- انواع ضمانتنامه های بانکی در معاملات بین المللی و استفاده از Bid Bond و PBG و مقررات URDG در مورد ضمانتنامه ها
- جمع بندی و مختومه نمودن پرونده اعتبار اسنادی

مدرس: آقای حبیب اله محمدی

روزها وساعت برگزاری	مدت	تاریخ پایان	تاریخ شروع
شنبه و یک شنبه ۸:۳۰-۱۴	دو روز	۸۸/۱۰/۲۷	۸۸/۱۰/۲۶
شنبه و یک شنبه ۸:۳۰-۱۴	دو روز	۸۸/۱۲/۲	۸۸/۱۲/۱



کارگاه آموزشی اصول اجرایی قراردادهای بین المللی خدمات فنی و مهندسی

هدف: شناخت کلی قراردادهای بصورت کاربردی، رعایت مبانی اولیه اجرایی قراردادهای، چگونگی ارتباط قراردادهای با ابزارهای تضمین (اعتبار اسنادی، ضمانتنامه‌ها) رعایت مبانی قانونی، ضوابط ارزی و ارتباط قراردادهای تجاری با قراردادهای تامین مالی

مخاطبان: مدیران ارشد و میانی و کارشناسان امور قراردادهای بازرگانی

اهم عناوین مورد بحث:

- اقدامات اولیه قبل از امضاء قرارداد
- تنوع قراردادهای از لحاظ موضوع و شرایط پرداخت
- اهم نکات و مواد قراردادی
- رعایت مبانی قانونی، حقوقی مالی بازرگانی بانکی
- طول عمر قراردادهای پروژه ای
- شرایط پرداخت و ابزارهای آن
- ضمانت نامه های قرارداد و مقررات URDG در مورد ضمانتنامه ها
- اهمیت اعتبار اسنادی در قراردادهای پروژه ای
- ارتباط قرارداد تجاری و قراردادهای تامین مالی
- ضوابط ارزی جاری در مورد قراردادها

مدرس: آقای سید کمال سید علی

روزها وساعت برگزاری	مدت	تاریخ پایان	تاریخ شروع
۸:۳۰-۱۴	دو روز	۸۸/۱۰/۳۰	۸۸/۱۰/۲۹

کارگاه آموزشی مدیریت ریسک در صادرات

هدف: آشنایی مدیریت ریسک و چگونگی اطمینان خاطر برای سرمایه گذاری در امر صادرات و در نتیجه توانمندسازی بنگاه ها برای حضور در بازارهای جهانی

مخاطبان: مدیران و کارشناسان بنگاه های تولیدی و تجاری

اهم عناوین مورد بحث:

- مفاهیم پایه
- اهداف مدیریت ریسک
- روش های شناسایی ریسک
- ریسک های فراراه صادرات
- اندازه گیری ریسک
- برنامه ریزی مقابله با ریسک
- بیمه اعتباری و ضمانت صادرات
- خطر خیزی کشوری
- مدیریت استراتژیک ریسک

مدرس: آقای مهدی دیانی

روزها و ساعت برگزاری	مدت	تاریخ پایان	تاریخ شروع
دو شنبه و سه شنبه ۸:۳۰-۱۴	دو روز	۸۸/۱۱/۶	۸۸/۱۱/۵



کارگاه آموزشی کاربردی مدیریت خرید و سفارشات خارجی

هدف: آشنایی با جدیدترین تحولات، ضوابط و مقررات حاکم بر تجارت خارجی و کاربرد مؤثر آن در مدیریت خرید و مدیریت زنجیره تأمین

مخاطبان: مدیران عامل، مدیران بازرگانی، بازاریابی و کارشناسان خرید خارجی و علاقمندان بازرگانی خارجی بخش خصوصی و دولتی

اهم عناوین مورد بحث:

• اطلاعات عمومی خرید

- نگاهی به قوانین و مقررات صادرات و واردات و بازرگانی خارجی کشور
- نقش و دامنه خرید، اهداف و استراتژی آن
- ساختار بخش خرید در چارت سازمانی، نقش استراتژیک خرید و فعالیت های عمده آن در سازمان
- برنامه ریزی تأمین مواد اولیه مورد نیاز و ارسال Purchase Order
- مدل چهارمرحله ای انتخاب منابع خرید Source Selection و فعالیت های مربوط به آن
- انتخاب و اداره فروشندگان، تعیین و تحلیل قیمت خرید
- پایه ریزی چک لیست خرید و تشکیل پرونده اعتبار اسنادی

• مراحل مقدماتی ثبت سفارش کالا

- اصول اولیه ارتباطات تجاری و طراحی مکاتبات بازرگانی
- اخذ و کنترل پروفرم، تهیه جدول مقایسه قیمت و انتخاب نهائی فروشنده
- تکمیل عملی فرمهای ثبت سفارش کالا، فرمهای بانک جهت افتتاح اعتبار اسنادی (case)
- مراحل و گردش کار اجرائی ثبت سفارش کالا در وزارت بازرگانی
- آشنایی با ساختار SWIFT و چک لیست کنترلی اعتبار گشایش یافته
- آشنایی با سیستم مدیریت ثبت سفارشات واردات IMOS

• انواع بیمه های بازرگانی

- اصول حاکم بر بیمه های حمل و نقل
- پوشش خطرات و خسارات بیمه "Clause C"
- پوشش خطرات و خسارات بیمه "Clause B"
- پوشش خطرات و خسارات بیمه "Clause A"
- بیمه کالا و انتخاب کلوز مناسب (case)

اهم عناوین مورد بحث:

• بازرسی بین المللی کالا

- محدوده و اهمیت بازرسی بین المللی
- ارکان بازرسی کالا
- محتوی سند بازرسی بین المللی کالا
- مسئولیت شرکت های بازرسی

• مفاهیم و اصطلاحات INCOTERMS 2000

- هدف و حوزه شمول اینکوترمز ۲۰۰۰
- نقش اینکوترمز در قراردادهای فروش بین المللی
- ساختار گروه های مختلف اینکوترمز
- مسئولیت و تعهدات فروشنده و خریدار در اصطلاحات مختلف اینکوترمز
- بررسی انتقال ریسک از فروشنده، به خریدار در اصطلاحات مختلف اینکوترمز
- بررسی گروه های مختلف اینکوترمز و ۱۳ اصطلاح آن

- Case Study - بررسی موردی کاربردی تعیین قیمت یک کانتینر ۲۰ فوت کالای صادراتی از تهران به اروپا، با توجه به شرایط ۱۳ گانه اینکوترمز

• انواع حمل و نقل بین المللی

- حمل و نقل دریایی: FBL, B/L
- حمل و نقل جاده ای: TIR, CMR
- حمل و نقل با راه آهن: COTIF
- حمل و نقل هوایی: IATA
- حمل و نقل مرکب: FWR, FBL, TBL, ...

• روش های پرداخت در تجارت بین الملل

- روش های پرداخت نقدی، حساب باز، امانی
- روش پرداخت وصولی اسنادی Collection Basis و نمودار اجرائی آن
- روش پرداخت اعتبار اسنادی Documentary Letter OF Credit
- انواع اعتبارات اسنادی
- نمودار مراحل اجرائی عملیات اعتبارات اسنادی در بانکداری بین الملل
- وظایف و مسئولیت های بانک های طرفین قرارداد در عملیات اعتبارات اسنادی حسب UCP 600
- اهمیت اسناد حمل در اعتبارات اسنادی
- بررسی و کنترل اسناد حمل توسط بانک از جمله: بارنامه، گواهی مبدا، فاکتور، گواهی بازرسی و...
- مکانیسم پرداخت USANCE در اعتبارات اسنادی و نرخ LIBOR در FINANCE اعتبارات ارزی
- نحوه استفاده از بروات ارزی Bill of Exchange در ثبت سفارش کالا
- انواع ضمانت نامه های بانکی در معاملات بین الملل PBG, Bid Bond و مقررات URDG در مورد ضمانتنامه ها
- مکانیسم مبادلات پولی و ارزی بانک ها در عرصه بین الملل



اهم عناوین مورد بحث:

• قوانین امور گمرکی و ترخیص کالا

- تشریفات امور گمرکی و ترخیص کالا
- رسیدگی به اظهارنامه گمرکی
- نمودار گردش کار تشریفات گمرکی واردات قطعی

- بستن پرونده وارداتی، رفع تعهد شرکت در بانک و مختومه نمودن پرونده خرید
- تکمیل کتاب تمرین و تحویل آن

مدرس: آقای سید مصطفی کوهستانی

روزها و ساعت برگزاری	مدت	تاریخ پایان	تاریخ شروع
یکشنبه ها ۸:۳۰-۱۴	پنج روز	۸۸/۱۲/۹	۸۸/۱۱/۱۱

سینار آموزشی تامین مالی صادرات EXPORT FINANCE

هدف: آشنایی با ابزارها و روش های تامین مالی در صادرات چگونگی تضمین و پوشش آنها

مخاطبان: مدیران و کارشناسان بازرگانی و مالی شرکتهای تولیدی و تجاری

اهم عناوین مورد بحث:

- آشنایی با تعاریف مربوط به تجهیز و تامین منابع مالی و چگونگی تضمین و پوشش آنها FINANCE
- آشنایی با اسناد و ابزار بانکی بین المللی و چگونگی به کارگیری آنها برای تامین مالی صادرات.
- آشنایی با روشهای تامین و تجهیز سرمایه از داخل و خارج و روش های TRADE FINANCE
- آشنایی با سیستم های تامین مالی و اعتبارات صادراتی و چگونگی بیمه و تضمین آنها در کشورهای عضو جامعه اروپا (OECD) و بانک توسعه اسلامی (IDB) و روشهای CO- FINANCE و یوزانس USANCE
- آشنایی با موسسات ایرانی تامین و تجهیز کننده منابع مالی; بانک توسعه صادرات - صندوق ضمانت صادرات - شرکت بیمه صادرات و سرمایه گذاری
- روش های اعتبار خریدار و فروشنده
- بررسی ریسک های صادرات و چگونگی پوشش آنها و نقش موسسات بیمه ای نظیر MIGA
- بررسی روش های محاسبه سود اعتبارات صادراتی داخل و خارج و نرخ های مربوطه

مدرس: آقای حبیب اله محمدی

روزها وساعت برگزاری	مدت	تاریخ پایان	تاریخ شروع
سه شنبه و چهار شنبه ۸:۳۰-۱۴	دو روز	۸۸/۱۱/۲۱	۸۸/۱۱/۲۰



کارگاه آموزشی مدیریت بازاریابی

هدف: آشنا نمودن مدیران و کارشناسان بازرگانی، بازاریابی و فروش با نقش استراتژیک و پراهمیت مدیریت بازاریابی در سازمانهای نوین

مخاطبان: مدیران و کارشناسان شرکتهای تولیدی و تجاری

اهم عناوین مورد بحث:

- تعاریف و مفاهیم پایه
- تحولات نوین جهانی مؤثر بر استراتژی بازاریابی شرکت ها
- جهت گیری شرکت ها در شرایط مختلف محیط بازاریابی
- مراحل تکامل بازاریابی در سازمانها
- تقسیم بندی بازارها، انتخاب ابزارهای هدف و جایگاه یابی
- آمیخته بازاریابی به عنوان ابزارهای مزیت ساز رقابتی
- بازاریابی در قرن ۲۱ با توجه به تحولات نوین
- طرح ریزی استراتژیکی بازاریابی گرایانه
- چگونگی تحلیل مدل‌های گروه مشاورین BOSTON و جنرال الکتریک جهت ارزیابی پرتفولیوی شرکت ها
- فرآیند طرح ریزی استراتژیک واحدهای کسب و کار
- عوامل اثرگذار بر استراتژی بازاریابی شرکت ها
- چگونگی تدوین یک طرح بازاریابی
- اصول و مهارت های فروشندگی حضوری
- مدیریت تبلیغات از دید بازاریابی
- تصمیمات عمده در بازاریابی بین الملل
- فرآیند تحقیقات بازاریابی
- مدیریت نام تجاری
- چگونگی توسعه، آزمایش و عرضه محصولات جدید
- مدیریت محصولات در مراحل مختلف چرخه عمر آنها
- تجزیه و تحلیل عناصر محیط بازاریابی

مدرس: آقای هرمز مهرانی

روزها وساعت برگزاری	مدت	تاریخ پایان	تاریخ شروع
شنبه و یکشنبه ۸:۳۰-۱۴	دو روز	۸۸/۱۲/۹	۸۸/۱۲/۸



یادداشت





یادداشت