جدول ۱ .مهارت ها و عناوین دوره های آموزشی فعالان حوزه صادرات **آخرین ویرایش۱۳۹۸/۴/۱۹**

محورهای مهارتی /دانشی	شماره کارگاه	عنوان کارگاه آموزشی	سرفصل های هر کارگاه	مدت زمان برگزاری	گروه مخاطب پیشنهادی
کلیات با رویکرد صادرات	**۱**	اهمیت صادرات و پیش نیازهای آن (چرایی صادرات ؟)	– آشنایی با کلیات و ابعاد تجارت بین الملل – نگاهی به ساختار صادرات غیرنفتی کشور – جایگاه و نقش تشکلها و خوشه های صادرات گرا در توسعه صادرات. – آمادگی و ارزیابی توان بالقوه شرکت برای صادرات – آشنایی با توانمندی ها و مزیت های صادراتی ایران – آشنایی با مفاهیم شبکه های صادراتی(شرکت های مدیریت صادرات، کنسرسیوم صادراتی ، اتحادیه صادراتی)	۴ ساعت	**A B C D E F**
بازاریابی بین المللی	**۲**	اصول و مدیریت بازاریابی بین المللی	– کلیات بازاریابی بین المللی – محیط فرهنگی در بازاریابی بین المللی – محیط اقتصادی در بازاریابی بین المللی – محیط سیاسی و قانونی در بازاریابی بین المللی – تحقیقات در بازاریابی بین المللی – استراتژی های ورود و ماندگاری در بازارهای جهانی – سیاستهای تولید در بازاریابی بین المللی – کانالهای توزیع در بازاریابی بین المللی – تبلیغات در بازاریابی بین المللی – قیمت گذاری صادراتی Export Pricing – سازمان دهی و برنامه ریزی فعالیتها در بازاریابی بین المللی	۱۶ ساعت	**BFG**
	۳	آشنایی با برند و برندینگ	– نحوه ثبت علائم نام تجاری – مدیریت استراتژیک برندهای صادراتی	۸ ساعت	**BFG**
	۴	آشنایی با روش های انتخاب، ورود در بازارهای بین المللی ، شناخت منابع تامین کننده داخلی و خریداران خارجی	– روش های دستیابی به منابع اطلاعات تجاری – ابزارهای تحلیل بازار مرکز تجارت بین الملل ITC – نقشه تجاری Trade Map – نقشه کالا Product Map – نقشه دسترسی به بازار Market Access Map	۸ ساعت	**DFG**

محورهای مهارتی /دانشی	شماره کارگاه	عنوان کارگاه آموزشی	سرفصل های هر کارگاه	مدت زمان برگزاری	گروه مخاطب پیشنهادی
بازاریابی بین المللی	۵	بسته بندی صادراتی	– بسته بندی و برند – ارتباط بسته بندی با مخاطب (سن، جنس، ذهنیات، شرایط زندگی) – رابطه میان مطالعات بازاریابی و طراحی گرافیک بسته بندی – کلید های طراحی موفق بسته بندی – ویژگی های یک بسته بندی خوب و نکات مهم در طراحی بسته بندی – مواد و متریال در بسته بندی و توسعه برند	۴ ساعت	BFG
	۶	چگونگی حضور در نمایشگاه های بین المللی و شیوه های تبلیغات موثر	– تعریف مفاهیم کلیدی – آشنایی با انواع نمایشگاهها – انواع مشارکت – اهداف مشارکت کنندگان در نمایشگاه – تصمیم گیری برای مشارکت در نمایشگاه – نمایشگاه ابزاری برای بازاریابی – تبلیغات در نمایشگاه – بازاریابی مستقیم – پیگیری مشتریان	۸ ساعت	BFG
	۷	مکانیزم های تبلیغ جهت ارتقای صادرات در بازارهای جهانی	– مدیریت تبلیغات و جایگاه آن در برنامه ریزی بازاریابی جهانی و فعالیت های پیشبردی – استراتژیهای تبلیغات در بازار های جهانی و هماهنگ سازی با استراتژی های بازاریابی – جمع آوری اطلاعات از بازارهای خارجی جهت برنامه ریزی تبلیغات – بررسی رسانه های تبلیغاتی بازارهای هدف صادراتی وشیوه انتخاب مناسبتربن رسانه – فرآیند تدوین محتوی – ساختار و سبک پیام های تبلیغاتی – ارزیابی موفقیت و میزان اثربخشی برنامه های تبلیغاتی	۸ ساعت	BFG
	۸	آشنایی با شرکت های موفق صادراتی Best Practice	– آشنایی با فعالیت های صادراتی و تجربیات شرکت های صادرکننده نمونه و برتر کشوری و استانی در حوزه کالا و خدمات	۸ ساعت	A

محورهای مهارتی /دانشی	شماره کارگاه	عنوان کارگاه آموزشی	سرفصل های هر کارگاه	مدت زمان برگزاری	گروه مخاطب پیشنهادی
تجارت الکترونیکی	۹	E- Business	– چارچوب تجارت الکترونیک – طبقه بندی های تجارت الکترونیک – مزایا و محدودیت های تجارت الکترونیک – سیاست های حاکم بر تجارت الکترونیک – زیرساخت های تجارت الکترونیک	۸ ساعت	**BFG**
	۱۰	Digital- Marketing	– معرفی چارچوب سرنوشت خرید (ZMOT) – معرفی مفهوم پرسونا – روش های مختلف تبلیغات آنلاین – معرفی ابزارهای تحلیل سئو – بازاریابی در شبکه های اجتماعی – بازاریابی ایمیلی – اندازه گیری عملکرد بازاریابی	۸ ساعت	**BFG**
مقررات صادرات	۱۱	**مقررات بین المللی صادرات**	– اینکوترمز ۲۰۱۰ – آشنایی با شرکت های بازرسی سوریانس و بازرسی در مبدا – آشنایی با انواع شیوه های حمل و نقل بین المللی و کنوانسیون های مرتبط با آن – آشنایی با بیمه حمل و نقل بین المللی – آشنایی با اسناد تجاری بین المللی – آشنایی با مقررات استاندارد اجباری و ضوابط فنی مرتبط با کالا در عرصه بین المللی	۸ ساعت	**DFG**
	۱۲	**مقررات داخلی صادرات**	– آشنایی باکتاب مقررات صادرات و واردات – آشنایی با مقررات امور گمرکی برای صادرات کالا – آشنایی با سایر مقررات مرتبط با امر صادرات – آشنایی با قوانین ، بخشنامه ها و شیوه های برگشت ارز حاصل از صادرات	۸ ساعت	**DFG**

محورهای مهارتی /دانشی	شماره کارگاه	عنوان کارگاه آموزشی	سرفصل های هر کارگاه	مدت زمان برگزاری	گروه مخاطب پیشنهادی
شیوه های تسویه حساب بین المللی و تامین منابع مالی	۱۳	شیوه های تسویه حساب بین المللی	– عوامل موثر بر انتخاب نوع شیوه پرداخت بین المللی – حساب باز دفتری Open Account Trade – پیش پرداخت Advance payment – حواله بانکی T.T – بروات اسنادی URC – گشایش اعتبار اسنادی UCP – اشنایی با سیستم swift – تهاتر Barters	۸ ساعت	D
	۱۴	شیوه های تامین منابع مالی بین المللی	– آشنایی با تعاریف مربوط به تجهیز و تأمین منابع مالی و چگونگی تضمین و پوشش آنها FINANCE – آشنایی با اسناد و ابزار بانکی بین المللی و چگونگی به کارگیری آنها برای تأمین مالی صادرات. – آشنایی با روشهای تأمین و تجهیز سرمایه از داخل و خارج و روش های TRADE FINANCE – آشنایی با سیستم های تأمین 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 – روش های اعتبار خریدار و فروشنده – بررسی ریسک های صادرات و چگونگی پوشش آنها و نقش موسسات بیمه ای نظیر MIGA – بررسی روشهای محاسبه سود اعتبارات صادراتی داخل وخارج ونرخ های مربوطه – Refinance – Defend Payment – Credit Lines	۸ ساعت	A

محورهای مهارتی /دانشی	شماره کارگاه	عنوان کارگاه آموزشی	سرفصل های هر کارگاه	مدت زمان برگزاری	گروه مخاطب پیشنهادی
شیوه های تسویه حساب بین المللی و تامین منابع مالی	۱۵	آشنایی با موسسات و خدمات مالی اعتباری	– صندوق ضمانت صادرات – صندوق نوآوری و شکوفایی – مشوق های صادراتی – بانک توسعه صادرات – شرکت بیمه صادرات و سرمایه گذاری	۸ ساعت	A
فرآیندهای عملیاتی صادرات	۱۶	فرآیندهای گام به گام صادرات	– انواع کارت بازرگانی و شرایط دریافت آن – آشنایی با اصطلاحات، واژه ها ، اسناد بازرگانی و تجارت بین الملل – چگونگی کسب مجوزهای صادرات کالا وخدمات ازسازمان های مرتبط – آشنایی گام به گام با فرآیندهای اجرایی صادرات – آشنایی با امور گمرکی و ترخیص کالا صادراتی – نحوه دور اظهاری برای صادرات در سامانه EPL – نحوه فروش ارز حاصل از صادرات به سامانه نیما – نحوه استفاده از ارز حاصل صادرات برای واردات کالاهای مجاز و مجاز مشروط	۲۸ ساعت	DFG
موضوعات حقوقی مرتبط با قراردادها، مذاکرات و مکاتبات بین المللی	۱۷	مکاتبات تجاری (به زبان انگلیسی)	– آشنایی با انواع استراتژی در مکاتبات تجاری – مکاتبات مربوط به حضور در نمایشگاه های بین المللی – Emailing – Presentation of the business letter – Sales letters – Enquiries – Replies and quotation – Orders and order execution – Preparing a Proforma Invoice – Terms of payment – International banking – Complaint and adjustments – Agents and agencies – Transportation and Shipping – Insurance letters	۲۴ ساعت	CG

محورهای مهارتی /دانشی	شماره کارگاه	عنوان کارگاه آموزشی	سرفصل های هر کارگاه	مدت زمان برگزاری	گروه مخاطب پیشنهادی
موضوعات حقوقی مرتبط با قراردادها، مذاکرات و مکاتبات بین المللی	۱۸	مذاکرات و دیپلماسی تجاری (به زبان انگلیسی)	– آشنایی با انواع استراتژی در مذاکرات تجاری – مراحل مذاکرات (حضوری ، تلفنی) – تشریفات بین المللی تجارت – مذاکرات دو جانبه B2B – مذاکرات دو جانبه B2C – مذاکرات دو جانبه B2G – THE SUBTLE ART OF NEGOTIATION – GUIDELINES FOR INTERNATIONAL BUSINESS NEGOTIATIONS. – PREPARING FOR YOUR BUSINESS NEGOTIATIONS – NEGOTIATIONS FOR EXPORT BUSINESS:ELEMENTS FOR SUCCESS – NEGOTIATING STRATEGIES:THE QUESTION OF PRICE – NEGOTIATING PAYMENT,DEFECTS LIABLITY AND DELIVERY – CLOSING BUSINESS NEGOTIATIONS – NEGOTIATING COOPERATIVE SUPPLIER RELATIONSHIPS :APLANING FRAME WORK – INTERNATIONAL NEGOTIATION STRATEGIES OF U.S.PURCHASING PROFESSIONALS – WHAT ISSUES ARISE IN JOINT VENTURE NEGOTIATIONS – DRAWING UP A CONTRACT FOR AN EXPORT JOINT VENTURE – WHAT DOES YOUR CONTRACT REALLY SAY ? – RENEGOTIATION ISSUES IN INTERNATIONAL SALES CONTRACTS	۲۴ ساعت	CG

محورهای مهارتی /دانشی	شماره کارگاه	عنوان کارگاه آموزشی	سرفصل های هر کارگاه	مدت زمان برگزاری	گروه مخاطب پیشنهادی
موضوعات حقوقی مرتبط با قراردادها، مذاکرات و مکاتبات بین المللی	۱۹	اصول و نحوه علمی تنظیم قراردادهای تجاری بین المللی و شیوه های برگشت ارز	– مسائل حقوقی و بازرگانی – مسائل حقوقی نگارش – مسائل نگارش بازرگانی – MOU – MOA – Contract – قوانین حاکم بر داوری و قراردادهای Arbitration – آشنایی با قوانین ، بخشنامه ها و شیوه های برگشت ارز حاصل از صادرات	۱۲ ساعت	CG
	۲۰	اصول و فنون هنر مذاکرات تجاری	– 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 – ارکان و اصول روشهای علمی و پیشرفته مذاکره – مهارتها و ویژگیهای مذاکره کننده ایرانی در مذاکرات بین المللی بازرگانی	۸ ساعت	A
آشنایی و بررسی بازارهای صادراتی هدف	۲۱	سلسله کارگاه های آموزشی Doing Business در بازارهای هدف	**آشنایی با شرایط جغرافیایی و اقتصادی و مزیت های صادراتی به :** – کشورهای همسایه (روسیه ، ترکیه ، عراق ، افغانستان) – شرکای اصلی تجاری ایران (هند و چین) – سایر کشورها	۲۰ ساعت	A
مدیریت صادرات	۲۲	طرح تدوین Export Business Plan	– تهیه گزارش مقدماتی ازکشور هدف و بخش بازار مو رد هدف صادرات – ارزیابی توانایی ها و ملاحظات مدیریتی شرکت برای ورود به بازار صادرات – تجزیه و تحلیل نقاط ضعف ، قوت ، فرصت ها و تهدید ها (SWOT) شرکت قبل از ورود به بازارهای هدف صادراتی – ارزیابی رقبای شرکت در بازار صادراتی – چگونگی هدف گذاری و اجرائی نمودن برنامه صادراتی در بازار	۴ ساعت	A B C D F

ردیف	سطوح آموزش/ حوزه کاری		زمان برگزاری	تعداد جلسات	ساعت آموزشی
۱	A	مدیریت ارشد	عصر روزهای فرد (یکشنبه ها وسه شنبه ها)	۱۵	۶۰
۲	B	مدیریت بازاریابی	صبح (روزهای زوج)	۱۷	۶۸
۳	C	دستیاران مدیریت ارشد (مالی،حقوقی،قراردادی)	صبح (روزهای فرد)	۱۷	۶۸
۴	D	مدیریت بازرگانی	عصر (روزهای زوج)	۱۷	۶۸
۵	E	مدیریت دولتی و تشکل ها	روز فرد	۱	۴
۶	F	شرکت های مدیریت صادرات	صبح (روز های زوج)	۳۰	۱۲۰
۷	G	فارغ التحصیلان دانشگاهی	صبح (روز های زوج)	۴۳	۱۷۲
۸	بازدیدها	میدانی	روز زوج	۱	۸
		نهادی	روز زوج	۱	۸
۹	جلسات خاص	افتتاحیه	-	-	۲
		اختتامیه	-	-	۲