

دوره‌های تخصصی



آشنایی با امور انتظامات

اهداف آموزشی دوره

تشریح زمینه‌های رفتاری، فرآیندها و رویه‌های مرتبط با متصدیان حفاظت فیزیکی، نحوه برخورد با شرایط

ویژه.

سرفصل‌های آموزشی

- سیستم‌های حفاظتی
- اقدامات حفاظتی در حوادث غیر مترقبه
- چگونگی حفاظت پیک‌ها و محموله‌ها
- فعالیت‌های ممنوعه کارکنان انتظامات
- نحوه برخورد با افراد مشکل ساز
- نحوه کنترل، بازرسی و گشت‌زنی
- چگونگی تفتیش اماکن و اشخاص
- سرقت و روش‌های مقابله با آن
- محافظت از صحنه جرم
- اصول بازرجویی از متهم
- اصول گزارش نویسی
- آشنایی با انواع اماکن طبقه‌بندی شده
- چگونگی کنترل ورود و خروج کارکنان
- ویژگی‌های شخصیتی و رفتاری کارکنان انتظامات
- آشنایی با مفهوم حراست
- آشنایی با انواع نامه‌های طبقه‌بندی شده
- امور راهنمایی و پذیرش مدعوین



آشنایی با امور انتظامات

- انتظامات داخلی شرکت‌ها و موسسات
- منشور اخلاقی شرکت‌ها و نقش کارکنان انتظامات
- شرایط و ضوابط جذب و اشتغال کارکنان انتظامات
- ویژگی‌های عمومی کارکنان انتظامات
- وظایف ستادی و اجرایی کارکنان انتظامات
- انضباط و عوامل مؤثر در ایجاد آن
- اصول و مقررات ایمنی
- آشنایی با ابزارها و سیستم‌های حفاظتی
- عوامل نگهداری و نقش هر یک از آنها
- نقش استفاده از حواس در حین نگهداری
- روش‌های حفاظت اسناد و مدارک، اماکن و شخصیت‌ها
- آموزش‌های مورد نیاز کارکنان انتظامات
- نحوه کنترل مبادی و خروجی شرکت‌ها

مخاطبین دوره: مدیران و کارمندان ذیربط در واحد حراست و انتظامات	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: کلاس آموزشی	مدت زمان دوره: ۱۶ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز ذیربط
روش اجرا: حضوری	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه‌ای اتاق



شش سیگما

اهداف آموزشی دوره

تربیت مدیران و کارشناسان مرتبط با بهبود از طریق پروژه‌های شش سیگما می‌باشد.

سرفصل‌های آموزشی

- ۱- آشنایی با مبانی اولیه کیفیت شامل:
 - تاریخچه کیفیت
 - تاریخچه شکل‌گیری شش سیگما
- ۲- آشنایی با فاز تعریف پروژه بهبود شامل:
 - آشنایی با تعریف پروژه تهیه چارتر پروژه
 - آشنایی با تشکیل ساختار تیم پروژه
 - آشنایی با تهیه نمودار کلی فرآیندها (SI POC)
 - آشنایی با چگونگی تعریف پارامترهای کلیدی و مؤثر بر Critical to Quality (CTQ)
- ۳- آشنایی با فاز اندازه‌گیری:
 - آشنایی با تهیه برنامه جمع‌آوری داده‌ها Data Collection Plan
 - آشنایی با روش‌های نمونه‌گیری
 - آشنایی با روش‌های تحلیل سیستم اندازه‌گیری
 - آشنایی با روش‌های تحلیل قابلیت فرآیند و تحلیل رفتار فرآیند
 - آشنایی با روش‌های تعیین سطح سیگما
- ۴- آشنایی با فاز تحلیل:
 - آشنایی با نمودار علت و معلول
 - آشنایی با نمودارهای پراکندگی
 - آشنایی با آزمون‌های فرض



نش سیگما

- آشنایی با رگرسیون
- آشنایی با طراحی آزمایشات (Design of experiment)
- آشنایی با روش تاگوچی
- ۵- آشنایی با فاز بهبود:
- آشنایی با روش‌های خلاقانه حل مساله (TRIZ)
- آشنایی با روش‌های تحلیل شکست و آثار آن (FMEA)
- آشنایی با مدیریت پروژه بهبود
- ۶- آشنایی با فاز کنترل:
- آشنایی با نمودارهای کنترل و کاربرد آنان
- آشنایی با روش‌های Piloting
- آشنایی با روش‌های استاندارد سازی

مخاطبین دوره: مدیران و کارشناسان ذیربط در واحدهای تخصصی	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: کلاس آموزشی	مدت زمان دوره: ۵۰ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز ذیربط
روش اجرا: حضوری	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه‌ای اتاق



آموزش مسئولین دفاتر

اهداف آموزشی دوره

ارتقای رئیس دفتری که بتواند با استفاده از دانش و تجربیات خود و با به کارگیری مدیریت بر زمان، مدیر زیربط را در مطلوب ترین زمان ممکن یاری نموده و تحقق وظایف محوله به ایشان را عملی کند.

سرفصل های آموزشی

- شناخت نقش رئیس دفتر
- سازمان، مدیریت و مدیر
- آگاهی از انتظارات و توقعات مدیران از روسای دفاتر خود
- روابط اداری و ارتباطات
- فرآیند استفاده از تلفن
- سرپرستی و مدیریت بر زمان
- آشنایی با سیستم های گردش، پی گیری و بایگانی مکاتبات
- عملیات اداری رئیس دفتر

مخاطبین دوره: کارمندان زیربط در واحد تخصصی مربوطه	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: کلاس آموزشی	مدت زمان دوره: ۱۶ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز زیربط
روش اجرا: حضوری	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه ای اتاق



تشریح الزامات و مستندسازی سیستم مدیریت کیفیت ISO 9001

اهداف آموزشی دوره

شرکت کنندگان در این دوره با مفاهیم کلی ممیزی سیستم‌های مدیریت کیفیت آشنا خواهند گردید.

سرفصل‌های آموزشی

- تشریح اصول هشتگانه مدیریت کیفیت
- مروری بر تعاریف استاندارد مدیریت کیفیت و نگرش فرآیندی
- تشریح الزامات استاندارد مدیریت کیفیت
- هرم استاندارد ممیزی و تعاریف و اصطلاحات آن
- تشریح انواع ممیزی‌ها و نقش آن در سازمان‌ها
- اصول ممیزی
- مدیریت برنامه‌ریزی
- فعالیت‌های ممیزی
- کارگاه‌های مرتبط

مخاطبین دوره: مدیران و کارمندان ذیربط در واحد تخصصی مربوطه	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: کلاس آموزشی	مدت زمان دوره: ۲۴ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز ذیربط
روش اجرا: حضوری	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه‌ای اتاق



دوره جامع سیستم مدیریت کیفیت ISO 9001

اهداف آموزشی دوره

آشنایی با مفهوم و تاریخچه کیفیت است و همچنین آشنایی با معروف ترین و کاربردی ترین موضوعات کیفیت نظیر آشنایی با ایزوها، مدیریت کیفیت فراگیر 85، BPR، کنترل فرآیند آماری.

سرفصل های آموزشی

- توانایی جلب رضایت کامل مشتری با کمترین هزینه
- درگیر کردن همه ی کارکنان با هدف حذف خطاها و جلوگیری از ضایعات و در نتیجه انگیزش بهتر آنها
- حفظ کیفیت و بهبود مستمر
- طراحی و انتخاب فناوری و فرآیندهای مناسب تولید
- بهره‌وری و ارزش افزوده بیشتر
- مدیریت کیفیت جامع
- عوامل مؤثر در موفقیت TQM
- ابعاد هشتگانه کیفیت
- فلسفه دمینگ
- منابع انسانی و مدیریت کیفیت جامع
- هزینه‌های کیفیت و مدیریت کیفیت
- کایزن و مدیریت
- چرخه دمینگ
- دستور العمل اجرای TQM

مخاطبین دوره: مدیران و کارشناسان ذیربط در واحدهای تخصصی	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: کلاس آموزشی	مدت زمان دوره: ۶۰ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز ذیربط
روش اجرا: حضوری	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه‌ای اتاق



ممیزی داخلی سیستم مدیریت کیفیت ISO 9001

اهداف آموزشی دوره

شرکت کنندگان در این دوره با مبانی و فنون ممیزی داخلی سیستم‌های مدیریت کیفیت آشنا خواهند گردید.

سرفصل‌های آموزشی

- نگرش اجمالی بر نیازمندی‌های استاندارد ISO 9001، ۲۰۰۸
- مبانی و اصطلاحات ممیزی داخلی کیفیت
- اهداف ممیزی
- انواع ممیزی
- اصول ممیزی
- تهیه برنامه ممیزی
- فنون ممیزی
- رفتار و نگرش ممیز
- تهیه چک لیست‌های انجام ممیزی
- عدم انطباق و نحوه گزارش نویسی
- روش انتخاب ممیزین و مراحل انجام ممیزی شخص سوم جهت اخذ گواهینامه
- قواعد و اصول روانشناسی ممیزی

مخاطبین دوره: مدیران و کارشناسان ذیربط در واحدهای تخصصی	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: کلاس آموزشی	مدت زمان دوره: ۱۲ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز ذیربط
روش اجرا: حضوری	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه‌ای اتاق



آشنایی با پذیرایی و تشریفات در سازمان‌ها

اهداف آموزشی دوره

آشنایی فراگیران با هر یک از بخش‌های مختلف رده‌های مشاغل پذیرایی از میزبانی اداری.

سرفصل‌های آموزشی

- استانداردها و ویژگی‌های ظاهری کارکنان تشریفات، پذیرایی و آبدارخانه مرد و زن.
- بهداشت فردی، محیط و ظروف پذیرایی و مواد غذایی "چگونگی نگهداری مواد غذایی و شناسایی مواد غذایی تقلبی" - الگوهای رفتار اداری، آداب معاشرت و تکریم ارباب رجوع "مستری مداری".
- اصول عمومی و تشریفات برگزاری ضیافت‌ها و جلسات اداری.
- شیوه‌های مختلف چیدمان میز و صندلی "شناخت انواع میز و صندلی، تعیین فواصل میز و صندلی، تفاوت میز آرای در فضای باز بسته".
- چیدمان میز پذیرایی و میز ناهار "ظروف پذیرایی، انواع رومیزی‌ها، دستمال سفره‌ها و طرز بکارگیری آنها
- نحوه حمل و سرو غذا و نوشیدنی "چای، قهوه، میوه، آب میوه و ..." و زمان مناسب جمع آوری ظروف.
- روش صحیح جمع آوری میز پذیرایی در ضیافت‌ها و جلسات اداری.
- اصول نظافت محوطه‌ها، آبدارخانه و سرویس‌های بهداشتی.
- آشنایی با انواع مواد شوینده و ضدعفونی کننده.
- اصول ارتباطات مؤثر با مدیران، همکاران و میهمانان.
- کار عملی و کار گاهی.

مخاطبین دوره: مدیران و کارمندان ذیربط در واحد تخصصی مربوطه	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: کلاس آموزشی	مدت زمان دوره: ۱۶ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز ذیربط
روش اجرا: حضوری	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه‌ای اتاق



مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) و رضایت سنجی مشتری (CSM)

اهداف آموزشی دوره

ارتقاء توان علمی و تخصصی مدیران و کارشناسان.

سرفصل‌های آموزشی

- مفاهیم و اصول CRM
- رقابت، بازار، مشتری و ارتباطات
- استراتژی‌های بازار و مشتری مداری
- مدل‌های تقسیم‌بندی بازار و مشتری
- مدل‌های به کار گرفته شده برای CRM
- معماری CRM
- وظایف CRM
- پیاده‌سازی CRM

مخاطبین دوره: مدیران و کارشناسان ذیربط در واحدهای تخصصی مربوطه	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: کلاس درس	مدت زمان دوره: ۱۶ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز ذیربط
روش اجرا: حضوری	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه‌ای اتاق



اصول بازرگانی بین المللی

اهداف آموزشی دوره

ارتقاء توان علمی و تخصصی مدیران و کارشناسان.

سرفصل های آموزشی

- آشنایی و کسب مهارت مخاطبان با حوزه های مختلف مربوط به بازرگانی خارجی
- مدیریت خرید خارجی
- قوانین و مقررات صادرات و واردات
- اعتبارات اسنادی
- اینکو ترمز ۲۰۱۰
- امور گمرکی و ترخیص کالا و حق العمل کاری گمرک

مخاطبین دوره: مدیران و کارشناسان ذیربط در واحدهای تخصصی مربوطه	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: کلاس درس	مدت زمان دوره: ۱۶ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز ذیربط
روش اجرا: حضوری	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه ای اتاق



اصول و فنون مذاکرات تجاری بین المللی

اهداف آموزشی دوره

ارتقاء توان علمی و تخصصی مدیران و کارشناسان.

سرفصل های آموزشی

- معیارهای مذاکراتی
- ویژگی ها، صفات و مهارت های مذاکره کننده خوب و موفق
- روش های نامناسب، ترفندها و نیرنگ های مذاکرات بین المللی و روش های مناسب برای مقابله و اصلاح آنها
- دام های مذاکره
- اقدامات و فعالیت های قبل از مذاکره
- مقدمات، کلیات و روش های مذاکره
- سطوح مختلف مذاکره
- اشکالات و عواقب مذاکره مبتنی بر مواضع
- مذاکره مبتنی بر اصول
- اولویت های مذاکره
- فرهنگ مختلف مذاکراتی کشورهای مختلف

مخاطبین دوره: مدیران و کارشناسان ذیربط در واحدهای تخصصی مربوطه	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: کلاس درس	مدت زمان دوره: ۸ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز ذیربط
روش اجرا: حضوری	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه ای اتاق



اصول و فنون مذاکره

اهداف آموزشی دوره

ارتقاء توان علمی و تخصصی مدیران و کارشناسان.

سرفصل‌های آموزشی

- تعریف و انواع مذاکره، دام‌های مذاکره
- الگوی ارتباطات و نقش شناخت فرهنگ‌ها در مذاکرات
- آماده سازی و کلام آرایبی در مذاکره
- رعایت اصول روانشناسی و موانع ارتباطات و چگونگی رفع آنها
- اصول ارتباطات کتبی، شفاهی، تلفنی و ارتباطات درون سازمانی و برون سازمانی
- روش‌های چگونگی بحث، انتقاد، تشکر / چگونه شنونده خوبی باشیم
- جمع بندی مطالب و تهیه چک لیست ارتباطات مؤثر

مخاطبین دوره: مدیران و کارشناسان ذیربط در واحدهای تخصصی مربوطه	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: کلاس درس	مدت زمان دوره: ۸ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز ذیربط
روش اجرا: حضوری	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه‌ای اتاق



آشنایی با روش تحقیق در علم اقتصاد

اهداف آموزشی دوره

ارتقاء توان علمی و تخصصی مدیران و کارشناسان.

سرفصل‌های آموزشی

- نحوه گردآوری اطلاعات و نحوه تحقیق از منابع علمی
- تشریح انواع مقاله و آموزش قدم به قدم تدوین مقالات
- آموزش نحوه ارائه مقالات در کنفرانس‌ها و همایش‌ها و ژورنال‌های مقالات ISI
- نحوه تدوین رزومه کاری تحصیلی
- تشریح انواع مقالات علمی و تفاوت‌های آنها
- بیان مزایای مختلف نوشتن مقاله
- بیان اصول کلی نگارش مقالات علمی پژوهشی و ISI از مبتدی تا حرفه‌ای
- بیان نکاتی سودمند و بسیار کاربردی برای پذیرش راحت‌تر مقالات
- معرفی انواع پایگاه‌های اینترنتی و شاخص‌های شناخت رتبه مجلات
- روش‌های انتخاب بهترین مجله ISI برای چاپ مقاله
- اصول صحیح ارتباط با مجلات علمی و ISI به منظور بدست آوردن نتایج بهتر
- و سایر مطالب مورد نیاز

مخاطبین دوره: مدیران و کارشناسان ذیربط در واحدهای تخصصی مربوطه	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: کلاس درس	مدت زمان دوره: ۸ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز ذیربط
روش اجرا: حضوری	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه‌ای اتاق



آشنایی با سازمان‌های بین‌المللی اقتصادی

اهداف آموزشی دوره

ارتقاء توان علمی و تخصصی مدیران و کارشناسان.

سرفصل‌های آموزشی

- سازمان توسعه و همکاری اقتصادی
- سازمان تجارت جهانی
- سازمان همکاری‌های اقتصادی آسیا و اقیانوس آرام
- بانک جهانی
- صندوق بین‌المللی پول
- سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک)
- کمیسیون اقتصادی اروپا
- کمیسیون اقتصادی آمریکای لاتین و دریای کارائیب
- کمیسیون اقتصادی-اجتماعی آسیای غربی
- مرکز بین‌المللی تجارت
- بانک سرمایه‌گذاری اروپایی

مخاطبین دوره: مدیران و کارشناسان ذیربط در واحدهای تخصصی مربوطه	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: کلاس درس	مدت زمان دوره: ۸ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز ذیربط
روش اجرا: حضوری	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه‌ای اتاق



آشنایی با کارکرد تشکل های اقتصادی

اهداف آموزشی دوره

آشنایی با ادبیات تشکل های اقتصادی، ویژگی های ساختاری، اصول و مبانی اداره، مدیریت و کارکرد تشکل ها و هیئت مدیره های آنها و همچنین آشنایی با تجارب موفق تشکل ها در امر سازماندهی.

سرفصل های آموزشی

- الگوهای حاکمیتی در تشکل های اقتصادی (ارتباط سیاست گذاری، اجرا و نظارت)
- مأموریت، وظایف، نقش و ساختار هیئت مدیره موفق در تشکل های اقتصادی
- آشنایی هیئت مدیره و مدیریت با منافع بخش های مختلف کسب و کار و صنعت
- ساختار و ترکیب هیئت مدیره تشکل های اقتصادی
- نقش ها و وظایف هیئت مدیره در تشکل های اقتصادی
- هیئت مدیره و ساختار تصمیم گیری تشکل های اقتصادی
- اصول اداره جلسات هیئت مدیره تشکل های اقتصادی
- نقش ها و وظایف سمت های هیئت مدیره در تشکل های اقتصادی
- ویژگی های شخصیتی مورد نیاز اعضای هیئت مدیره
- قواعد برگزاری جلسات هیئت مدیره
- آشنایی با قوانین عرف پارلمانی

مخاطبین دوره: مدیران و کارشناسان ذیربط در واحدهای تخصصی مربوطه	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: کلاس درس	مدت زمان دوره: ۸ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز ذیربط
روش اجرا: جلسات هم اندیشی	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه ای اتاق



آشنایی با قانون تجارت

اهداف آموزشی دوره

ارتقاء توان علمی و تخصصی مدیران و کارشناسان.

سرفصل‌های آموزشی

- حق العمل کاری
- قرارداد حمل و نقل
- ضمانت
- ورشکستگی
- اسم تجاری
- شخصیت حقوقی
- مقررات نهایی
- سایر موارد
- شرحی بر پیشینه قانون تجارت ایران
- انواع شرکت‌های تجاری
- تجارت و معاملات تجاری
- دفاتر تجاری و دفتر ثبت تجاری
- شرکت‌های تجاری و مباحث پیرامونی آن اعم از سهام، اوراق قرضه، مجامع عمومی، انحلال و ...
- برات، چک و ...



آشنایی با قانون تجارت

- اسناد در وجه حامل
- دلالی

مخاطبین دوره: مدیران و کارشناسان ذیربط در واحدهای تخصصی مربوطه	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: کلاس درس	مدت زمان دوره: ۸ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز ذیربط
روش اجرا: حضوری	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه‌ای اتاق



آشنایی با کارکرد شبکه‌های اجتماعی

اهداف آموزشی دوره

ارتقاء توان علمی و تخصصی مدیران و کارشناسان.

سرفصل‌های آموزشی

- تعاریف و مفاهیم
- ویژگی بارز جهانی شدن
- اطلاع‌رسانی
- شبکه‌های اجتماعی
- شبکه‌های اجتماعی مجازی
- شبکه‌های اطلاعاتی و ارتباطی
- سرمایه اجتماعی
- ارتباط مؤثر
- مشارکت
- کنش ارتباطی
- ارتباط شبکه‌های اجتماعی مجازی با جهانی شدن

مخاطبین دوره: مدیران و کارشناسان ذیربط در واحدهای تخصصی مربوطه	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: کلاس درس	مدت زمان دوره: ۴ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز ذیربط
روش اجرا: حضوری	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه‌ای اتاق



بودجه نویسی

اهداف آموزشی دوره

ارتقاء توان علمی و تخصصی مدیران و کارشناسان.

سرفصل‌های آموزشی

- تعاریف و اهمیت بودجه بندی در برنامه‌ریزی و کنترل
- نگرش‌های تهیه بودجه جامع
 - بودجه بندی جامع
 - بودجه عملیاتی
 - بودجه سرمایه‌ای
 - بودجه نقدی
- استفاده از روش‌های کمی در پیش‌بینی‌های بودجه
- کنترل‌های بودجه‌ای و آنالیز انحرافات بودجه
- تصمیم‌گیری و ارزیابی عملکرد با بکارگیری بودجه

مخاطبین دوره: مدیران و کارشناسان ذیربط در واحدهای تخصصی مربوطه	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: کلاس درس	مدت زمان دوره: ۲۴ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز ذیربط
روش اجرا: حضوری	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه‌ای اتاق



تحلیل محیط کسب و کار

اهداف آموزشی دوره

ارتقاء توان علمی و تخصصی مدیران و کارشناسان.

سرفصل‌های آموزشی

- تحلیل فضای کسب و کار ایران
- ضرورت رفع موانع فعالیت بخش خصوصی
- شاخص‌های مربوط به ایجاد چارچوب نهادی موافق بازار
- شروع کسب و کار
- شرایط اخذ مجوز
- ثبت دارایی‌ها
- حمایت از سرمایه‌گذاران
- پرداخت مالیات
- تضمین قراردادها
- تعطیلی کسب و کار
- شاخص‌های مربوط به آزادسازی اقتصادی
- دریافت تسهیلات بانکی

مخاطبین دوره: مدیران و کارشناسان ذیربط در واحدهای تخصصی مربوطه	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: کلاس درس	مدت زمان دوره: ۸ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز ذیربط
روش اجرا: حضوری	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه‌ای اتاق



تعمیرات و نگهداری

اهداف آموزشی دوره

ارتقاء توان علمی و تخصصی مدیران و کارشناسان.

سرفصل‌های آموزشی

- کلیات و مبانی نظری سیستم نگهداری و تعمیرات
- تاریخچه سیستم نگهداری و تعمیرات در جهان
- آشنایی با روش‌های مختلف نت مانند PM و EM، TPM، CBM و
- سازماندهی واحد نت در یک سازمان تولیدی و خدماتی و برنامه‌ریزی نیروی انسانی مورد نیاز
- برنامه‌ریزی و کنترل پروژه در تعمیرات اساسی
- برنامه‌ریزی و کنترل موجودی اقلام مورد نیاز سیستم نت
- استراتژی‌های مورد استفاده در برنامه‌ریزی و تصمیم‌گیری و اجرای نت
- اقتصاد مهندسی و یا ارزیابی اقتصادی پروژه‌های نگهداری و تعمیرات

مخاطبین دوره: مدیران و کارشناسان ذیربط در واحدهای تخصصی مربوطه	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: کلاس درس	مدت زمان دوره: ۱۶ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز ذیربط
روش اجرا: حضوری	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه‌ای اتاق



روش‌های تهیه بسته‌های سرمایه‌گذاری

اهداف آموزشی دوره

ارتقاء توان علمی و تخصصی مدیران و کارشناسان.

سرفصل‌های آموزشی

- اصول اخلاق حرفه‌ای
- اقتصاد
- صورت‌های مالی
- مالی شرکتی (corporate finance)
- ارزیابی سهام
- سرمایه‌گذاری جایگزین و سرمایه‌گذاری در بازارهای بدهی
- مشتقات مالی
- تحلیل تکنیکال و موارد کاربرد آن
- مالی رفتاری و مدیریت ثروت
- مدیریت سبد سرمایه‌گذاری
- دستورالعمل سرمایه‌گذاری محتاط و استاندارد جهانی ارزیابی سرمایه‌گذاری

مخاطبین دوره: مدیران و کارشناسان ذیربط در واحدهای تخصصی مربوطه	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: کلاس درس	مدت زمان دوره: ۱۶ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز ذیربط
روش اجرا: حضوری	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه‌ای اتاق



تکنیک‌های عقد قراردادهای بین‌المللی

اهداف آموزشی دوره

ارتقاء توان علمی و تخصصی مدیران و کارشناسان.

سرفصل‌های آموزشی

- قرارداد مشاوره
- قرارداد خدمات مهندسی
- موافقت‌نامه‌ها
- موافقت‌نامه نمایندگی برای شرکت‌های خارجی
- انواع موافقت‌نامه
- عناوین و مواد مشترک و عمومی در قراردادهای بین‌المللی، صنعتی و بازرگانی
- چارچوب حقوقی و مواد موافقت‌نامه برای تشکیل
- قرارداد نمایندگی انحصاری و روش مذاکره و گرفتن امتیاز جهت ذکر در قرارداد

مخاطبین دوره: مدیران و کارشناسان ذیربط در واحدهای تخصصی مربوطه	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: کلاس درس	مدت زمان دوره: ۸ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز ذیربط
روش اجرا: حضوری	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه‌ای اتاق



روش های رتبه بندی شرکت های تجاری

اهداف آموزشی دوره

ارتقاء توان علمی و تخصصی مدیران و کارشناسان.

سرفصل های آموزشی

- رتبه بندی های مشابه در سطح منطقه
- رتبه بندی های مشابه در سطح جهان
- هدف از رتبه بندی شرکت های برتر ایران:
 - شفاف سازی فضای کسب و کار
 - رتبه بندی شرکت ها از نظر میزان اثرگذاری در اقتصاد ملی
 - گسترش رقابت بین بنگاه های اقتصادی
- دوروش کلی در رتبه بندی شرکت ها:
 - رتبه بندی بر اساس مدل های ارزیابی فرآیندها (Processes)
 - رتبه بندی بر اساس شاخص های خروجی گرا (Output Oriented)
- شناسایی روش های رتبه بندی
- ذینفعان رتبه بندی
- شرایط ورود به فرایند رتبه بندی
- ۱۰ شرکت پیشرو
- روش انتخاب ۱۰ شرکت پیشرو



روش‌های رتبه‌بندی شرکت‌های تجاری

- شرکت‌های برتر از نظر رشد سریع
- روش انتخاب شرکت‌های برتر از نظر رشد سریع
- ۱۰ شرکت برتر صادرات گرا

مخاطبین دوره: مدیران و کارشناسان ذیربط در واحدهای تخصصی مربوطه	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: کلاس درس	مدت زمان دوره: ۱۶ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز ذیربط
روش اجرا: حضوری	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه‌ای اتاق



کاربرد Excel در حسابداری

اهداف آموزشی دوره

ارتقاء توان علمی و تخصصی مدیران و کارشناسان.

سرفصل‌های آموزشی

- نحوه تفکیک انواع هزینه‌ها بر اساس شناسایی متغیر مستقل و محرک غالب
- مدل‌سازی خطی، پیش‌بینی هزینه‌های عملیاتی و ارقام بهای تمام شده کالای ساخته شده
- استفاده از توابع آماری، مالی در تجزیه و تحلیل داده‌ها، استفاده از آنالیز واریانس در محاسبه نرخ جذب سرمایه
- تهیه گزارشات مالی پارامتریک
- تجزیه و تحلیل فروش با استفاده از توزیع‌های آماری
- استفاده از توابع Excel، کاربرد آن در تجزیه و تحلیل صورت‌های مالی
- تجزیه و تحلیل هزینه‌ها، درآمدها با استفاده از گزارشات طبقه‌بندی شده
- تجزیه و تحلیل رفتار هزینه، نقطه سر به سر

مخاطبین دوره: مدیران و کارشناسان ذیربط در واحدهای تخصصی مربوطه	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: کلاس درس	مدت زمان دوره: ۸ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز ذیربط
روش اجرا: حضوری	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه‌ای اتاق



مدیریت استراتژیک برند

اهداف آموزشی دوره

ارتقاء توان علمی و تخصصی مدیران و کارشناسان.

سرفصل‌های آموزشی

- آشنایی با مفاهیم برند و اهمیت برندسازی
- آشنایی با فرایند مدیریت استراتژیک برند
- آشنایی با مفاهیم ارزش ویژه برند
- آشنایی با مدل‌های مطرح ارزیابی ارزش ویژه برند
- آشنایی با مدل‌های مطرح و کسب مهارت چگونگی بومی‌سازی این مدل‌ها نسبت به کسب و کار در ایران
- آشنایی با روش‌های نوین در ارتباطات یک پارچه بازاریابی و برند
- مفاهیم بنیادی کسب و کار و برندینگ
- چهارپایه برندینگ (چرخه CASE)
- برندینگ ۱ (آفرینش ذهن برند)
- مدیریت خلاقیت
- برندینگ ۲ (آفرینش روح برند)
- برندینگ ۳ (آفرینش جسم برند)
- اجزاء و ارزیابی کمپین (E&E)

مخاطبین دوره: مدیران و کارشناسان ذیربط در واحدهای تخصصی مربوطه	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: کلاس درس	مدت زمان دوره: ۱۶ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز ذیربط
روش اجرا: حضوری	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه‌ای اتاق



آشنایی با مالیات و قوانین مالیاتی

اهداف آموزشی دوره

ارتقاء توان علمی و تخصصی مدیران و کارشناسان.

سرفصل‌های آموزشی

- تعریف مالیات و انواع آن
- منابع مالیات‌های مستقیم:
 ۱. مالیات بر دارایی
 ۲. مالیات بر درآمد
- نحوه تشخیص انواع مالیات بر درآمد:
 ۱. از طریق رسیدگی به دفاتر و اسناد و مدارک
 ۲. از طریق علی‌الراس
- مالیات بر درآمد املاک
- مالیات بر درآمد حقوق
- مالیات بر درآمد مشاغل
- مالیات بر درآمد اشخاص حقوقی
- موارد تشخیص علی‌الراس
- ضوابط و ابزار تشخیص علی‌الراس
- هزینه‌های قابل قبول و استهلاکات
- مالیات‌های تکلیفی
- معافیت‌های مالیاتی و نحوه استفاده از آنها
- مقررات تنظیم و تسلیم اظهارنامه ترازنامه و صورت سود و زیان
- اختلافات مالیاتی (اعتراض به مالیات)



آشنایی با مالیات و قوانین مالیاتی

- مراجع حل اختلاف مالیاتی
- ضمانت اجرایی مقررات مالیاتی

مخاطبین دوره: مدیران و کارشناسان ذیربط در واحد مربوطه	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: کلاس درس	مدت زمان دوره: ۸ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز ذیربط
روش اجرا: حضوری	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه‌ای اتاق



مدیریت روابط عمومی

اهداف آموزشی دوره

ارتقاء توان علمی و تخصصی مدیران و کارشناسان.

سرفصل‌های آموزشی

- مبانی و کارکردهای روابط عمومی
- برنامه ریزی روابط عمومی
- مهارت‌های ارتباطی، اعتمادسازی، رهبری و قاطعیت و معرفی
- مدیریت شهرت و برند
- مدیریت پاسخگویی به تعارضات
- ابزارهای نوین ارتباطی
- شبکه‌های اجتماعی
- تفکر کارآفرینانه در روابط عمومی
- مسئولیت اجتماعی روابط عمومی
- ذینفعان روابط عمومی
- استانداردها و تحقیقات در روابط عمومی

مخاطبین دوره: مدیران و کارشناسان ذیربط در واحدهای تخصصی مربوطه	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: کلاس درس	مدت زمان دوره: ۱۶ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز ذیربط
روش اجرا: حضوری	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه‌ای اتاق



مدیریت رویدادهای تجاری (Event Management)

اهداف آموزشی دوره

ارتقاء توان علمی و تخصصی مدیران و کارشناسان.

سرفصل‌های آموزشی

- تقسیم‌بندی رویدادهای تجاری
- هیات‌های تجاری و ماهیت آن
- انواع هیات‌های تجاری و اهمیت آنها
- ضرورت اعزام و پذیرش هیات‌های تجاری - بازاریابی و سرمایه‌گذاری
- چگونگی شناسایی کشورهای هدف جهت اعزام و پذیرش هیات‌ها
- تجربه سایر کشورها در اعزام و پذیرش هیات‌های تجاری - بازاریابی و سرمایه‌گذاری
- ساختار اعزام و پذیرش هیات‌های تجاری - بازاریابی و سرمایه‌گذاری در ایران
- استفاده از فرصت رویدادهای تجاری در مذاکرات تجاری مذاکرات تجاری
- برنامه ریزی حضور در یک رویداد تجاری
- مذاکرات رودررو در هیات‌های تجاری و ساختار مذاکرات
- نتیجه‌گیری حضور در یک رویداد تجاری

مخاطبین دوره: مدیران و کارشناسان ذیربط در واحدهای تخصصی مربوطه	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: کلاس درس	مدت زمان دوره: ۱۶ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز ذیربط
روش اجرا: حضوری	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه‌ای اتاق



مدیریت تشکل‌های اقتصادی

اهداف آموزشی دوره

آشنایی با مدیریت عضویت از مرحله شناخت دامنه عضویت، حفظ و جذب اعضا، برنامه‌ریزی توسعه تا آسیب شناسی ریزش عضویت به منظور توسعه تشکل و دستیابی به منافع اعضا.

سرفصل‌های آموزشی

- نقش و اهمیت عضویت
- شناخت دامنه عضویت
- برنامه‌ریزی توسعه عضویت و گسترش اعضا
 - نقش روابط عمومی و ارتباط در عضویت
 - مراحل گسترش عضویت تشکل‌ها
 - ابزارهای گسترش عضویت
- سنجش و ارزیابی واحد عضویت
- حفظ اعضا
 - مشارکت دهی اعضا
 - سازماندهی اعضا
 - مدیریت تعارض منافع اعضا
- خروج عضویت
 - آسیب شناسی ریزش عضویت
- تحلیل پایه عضویت تشکل
- معیارهای عضویت



مدیریت تشکل‌های اقتصادی

- جذب اعضا
- اخراج عضویت

مخاطبین دوره: مدیران و کارشناسان ذیربط در واحدهای تخصصی مربوطه	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: کلاس درس	مدت زمان دوره: ۴ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز ذیربط
روش اجرا: جلسات هم‌اندیشی	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه‌ای اتاق



مدیریت مالی

اهداف آموزشی دوره

ارتقاء توان علمی و تخصصی مدیران و کارشناسان.

سرفصل‌های آموزشی

- مورد کاوی در تجزیه و تحلیل صورت‌های مالی
- نقدینگی و اهمیت آن، نسبت‌های مرتبط با نقدینگی
- ارابه یک متدولوژی جهت تحلیل کسب و کار
- تحلیل وضعیت نقدینگی کوتاه مدت
- تحلیل صورت گردش وجوه نقد
- تحلیل بازپرداخت بدهی‌ها و ساختار سرمایه
- تحلیل وضعیت سوددهی مشتمل بر:
 - تحلیل درآمدها
 - تحلیل بهای تمام شده
 - تحلیل هزینه‌ها
- تشکیل کارگاه جهت تمرین تجزیه و تحلیل صورت‌های مالی
 - آشنایی با انواع اطلاعات آتی
 - آشنایی با انتظارات استاندارد حسابرسی ۳۴۰
 - آشنایی با نقش اطلاعات آتی در تدوین و کنترل استراتژی‌ها
- آشنایی با بودجه جامع و اجزای آن:
 - بودجه عملیاتی
 - بودجه سرمایه‌ای
 - بودجه نقدی



مدیریت مالی

- آشنایی با تکنیک‌های پیش‌بینی:
- کارگاه پیش‌بینی از طریق اکسل
- آشنایی با چگونگی تهیه صورت‌های مالی پیش‌بینی شده
- آشنایی با ساختار گزارش طرح توجیهی افزایش سرمایه
- تشکیل کارگاه برای تمرین تهیه صورت‌های مالی پیش‌بینی شده

مخاطبین دوره: مدیران و کارشناسان ذیربط در واحد مربوطه	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: کلاس درس	مدت زمان دوره: ۱۶ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز ذیربط
روش اجرا: حضوری	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه‌ای اتاق



مقررات صادرات و واردات

اهداف آموزشی دوره

ارتقاء توان علمی و تخصصی مدیران و کارشناسان.

سرفصل‌های آموزشی

- تاریخچه قوانین صادرات و واردات کشور
- کالاهای مجاز، مشروط و ممنوع
- کارت بازرگانی، شروط اخذ و تمدید آن و موارد معافیت از داشتن کارت بازرگانی
- ملاک تجاری بودن کالاها و الزامات آن
- قانون استرداد (draw back)
- ثبت سفارش در وزارت بازرگانی و موارد استثناء
- قوانین مربوط به مرز نشینان و پيله وران
- انواع واردات به لحاظ ارزی (واردات با ارز آزاد، واردات بدون انتقال ارز و واردات در مقابل صادرات)
- مقررات مربوط به کالای نمایشگاهی (ورودی و خروجی)
- ورود موقت برای تولید کالای صادراتی
- جوایز صادراتی
- عوارض صادراتی



مقررات صادرات و واردات

- کالای همراه مسافر
- ورود و خروج کالا از طریق پست

مخاطبین دوره: مدیران و کارشناسان ذیربط در واحدهای تخصصی مربوطه	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: کلاس درس	مدت زمان دوره: ۱۶ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز ذیربط
روش اجرا: حضوری	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه‌ای اتاق



مدیریت منابع انسانی در تشکل‌ها

اهداف آموزشی دوره

آشنایی با مباحث سرمایه انسانی و چالش‌های رهبران و مدیران منابع انسانی و مسائلی نظیر استخدام، انتخاب، انگیزه، پاداش، آموزش، حفظ کارکنان، فرصت اشتغال برابر، تنوع، بهره‌وری کارکنان، رضایت شغلی و چگونگی ارزیابی عملکرد.

سرفصل‌های آموزشی

- تفاوت مدیریت منابع انسانی در شرکت‌ها و تشکل‌ها
- چرا مدیریت منابع انسانی در تشکل‌ها اهمیت دارد؟
- فرآیندهای استراتژیک منابع انسانی در تشکل‌ها کدامند؟
- استخدام خوب چگونه است؟
- ارزیابی عملکرد، چرا و چگونه؟

مخاطبین دوره: مدیران و کارشناسان ذیربط در واحدهای تخصصی مربوطه	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: جلسات هم‌اندیشی	مدت زمان دوره: ۴ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز ذیربط
روش اجرا: حضوری	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه‌ای اتاق



مکاتبات بازرگانی به زبان انگلیسی

اهداف آموزشی دوره

ارتقاء توان علمی و تخصصی مدیران و کارشناسان.

سرفصل‌های آموزشی

- خصوصیات یک نامه تجاری خوب
- الگوهای جمله در زبان انگلیسی
- استفاده از علائم نقطه گذاری
- اصول نگارش تجاری به زبان انگلیسی
- نامه‌های درخواست
- نامه‌های معرفی و فروش
- استعلام در مورد تخفیف
- نامه‌های مربوط به پیگیری ارسال کالا و پرداخت

مخاطبین دوره: مدیران و کارشناسان ذیربط در واحدهای تخصصی مربوطه	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: کلاس درس	مدت زمان دوره: ۸ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز ذیربط
روش اجرا: حضوری	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه‌ای اتاق



مهندسی فاکتورهای انسانی (ارگونومی)

اهداف آموزشی دوره

ارتقاء توان علمی و تخصصی مدیران و کارشناسان.

سرفصل‌های آموزشی

- بررسی ابعاد بدنی کاربران در تهیه وسایل و تجهیزات مورد نیاز و چگونگی چیدمان آنها
- میزان فشار وارده به ستون فقرات در وضعیت‌های مختلف برای حمل و نقل وسایل و تجهیزات
- مفاهیم و واژگان مربوط به ارگونومی
- ارگونومی و مدیریت استرس
- رابطه ارگونومی و حفظ و ارتقای سلامت در ابعاد جسمی، روحی و اجتماعی
- عوارض و بیماری‌ها و بروز دردهای عضلانی استخوانی (MSD) در حمل و نقل

مخاطبین دوره: مدیران و کارشناسان ذیربط در واحدهای تخصصی مربوطه	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: کلاس درس	مدت زمان دوره: ۸ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز ذیربط
روش اجرا: حضوری	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه‌ای اتاق



نقش شکل‌ها در توسعه اقتصادی

اهداف آموزشی دوره

آشنایی با راه‌های ورود تشکل‌ها به عرصه حل نواقص بازار و توسعه کسب و کار مربوطه به ویژه توسعه شرکت‌های کوچک و متوسط.

سرفصل‌های آموزشی

- شاخص‌های متداول رشد پایدار
- شیوه‌های توسعه بخش خصوصی
- مسائل محیط رقابت و نقش تشکل‌های اقتصادی
- رفع نواقص بازار
- رفع نواقص غیر بازار
- تحت چه شرایطی تشکل‌ها نقش‌های توسعه‌ای دارند؟
- نمونه‌های بین‌المللی

مخاطبین دوره: مدیران و کارشناسان ذیربط در واحدهای تخصصی مربوطه	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: جلسات هم‌اندیشی	مدت زمان دوره: ۴ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز ذیربط
روش اجرا: حضوری	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه‌ای اتاق



وفاداری مشتریان

اهداف آموزشی دوره

ارتقاء توان علمی و تخصصی مدیران و کارشناسان.

سرفصل‌های آموزشی

- نگرش نوین به منابع مشتری
- استراتژی‌های تکرار خرید از طریق باشگاه مشتریان
- خلق مزیت‌های رقابتی از طریق باشگاه مشتریان
- امکان و ایجاد روش‌های متنوع فروش از طریق باشگاه مشتریان
- ایجاد سیستم فروش مدرن با تکیه بر باشگاه مشتریان
- ایجاد ارتباط قوی بین سازمان و مشتریان از طریق باشگاه مشتریان
- نگهداری سوابق و تاریخچه عملکرد هر مشتری
- خلق استراتژی‌های اثربخش در فروش و ارتباط با مشتریان
- استراتژی‌های وفادارسازی مشتریان
- بهبود تصویر اجتماعی سازمان
- افزایش قدرت نفوذ برند نزد مشتریان و ارتقای برند محصولاتشان
- ایجاد احساس آرامش در نزد مشتریان
- ایجاد مشتریانی که همیشه سازمانتان را دوست خواهند داشت
- شناخت مشتریانی که می‌توانید خدمات ویژه و خاص به آنها ارائه دهید

مخاطبین دوره: مدیران و کارشناسان ذیربط در واحدهای تخصصی مربوطه	نوع دوره: تخصصی
روش ارائه محتوی: کلاس درس	مدت زمان دوره: ۱۶ ساعت
منابع و محتوی آموزشی: کتاب و جزوه	شرایط مدرسین: واجدین گواهی صلاحیت از مراکز ذیربط
روش اجرا: حضوری	معیارهای ارزشیابی: کتبی مبتنی بر نظام شایستگی حرفه‌ای اتاق