



موسسه آموزش و توسعه منابع انسانی اتاق تهران

موسسه آموزش و توسعه منابع انسانی اتاق بازرگانی تهران (ITECC) برگزار می نماید

دوره آموزشی آفلاین صادرات

۱۲ ساعت | آموزشی

شهریه دوره ۵۹/۰۰۰/۰۰۰ ریال

پس از ثبت نام دوره بعد از یک روز کاری برای شما فعال می گردد.

مخاطبان دوره: علاقه‌مندان حوزه صادرات، تولیدکنندگان، کارآفرینان، کارشناسان بازرگانی

سرفصل‌های آموزشی :

۱- مقدمه

در این بخش از چرایی ورود به حوزه صادرات صحبت می شود. همچنین با یک تصویر کلی از دنیای تجارت، بازیگران اصلی در این حوزه و مسیر کلی یک فعالیت صادراتی آشنا می شوید.

۲- مفاهیم اصلی

در این بخش با مفاهیم اولیه بازاریابی و برندسازی آشنا می شوید. استفاده از این مفاهیم به ما کمک می کند که علاوه بر پیدا کردن زبان مشترک در حوزه تخصصی بازاریابی بین الملل، پایه ریزی اصولی برای کسب و کار صادراتی خود انجام دهید.

۳- تهیه طرح صادراتی

یکی از مهمترین اقدامات قبل از شروع هر کسب و کار، برنامه ریزی دقیق و اجرایی است که زمینه ساز موفقیت در آن کسب و کار می شود. برای شروع یک فعالیت صادراتی، شما نیازمند یک طرح صادراتی هستید که روش آن را در این بخش می آموزید.

۴- قوانین گمرکی و طبقه بندی بین المللی کالاها

جهت ثبت نام به وبسایت موسسه آموزش به آدرس edu.tccim.ir قسمت دوره های آموزشی (دوره های کوتاه مدت) مراجعه نمایید.

با توجه به محدودیت ظرفیت، کلاس بر اساس تاریخ واریز وجه ثبت نام از سوی متقاضیان تشکیل خواهد گردید.

جهت دریافت اطلاعات با شماره تلفن های ۸۸۱۰۷۷۳۲ و ۸۸۱۰۷۷۳۳ و ۰۹۰۲۵۴۴۵۱۵۸ تماس حاصل نمایید.

کد تعرفه‌های گمرکی کالا یک کد طبقه‌بندی بین‌المللی است که در تمامی گمرک‌های جهان برای انجام تشریفات گمرکی، کنترل‌های بازرگانی بین‌المللی و نظارت بر واردات و صادرات کاربرد دارد. در این بخش با قوانین گمرکی آشنا می‌شوید.

۵- انتخاب محصول صادراتی

در این بخش می‌آموزید که چگونه یک محصول مناسب صادراتی را انتخاب کنید که هم در صادرات آن با چالش کمتری روبرو شوید؛ و هم برای شما سودآوری مناسبی داشته باشد.

۶- ارزیابی و انتخاب تأمین‌کننده مناسب

در این بخش می‌آموزید که چگونه تأمین‌کنندگان را ارزیابی نموده و حداقل یک تأمین‌کننده قابل‌اعتماد برای محصول صادراتی خود پیدا کنید. انتخاب درست تأمین‌کنندگان مناسب یکی از عوامل دستیابی به یک صادرات پایدار است.

۷- بهای تمام‌شده و ارزش‌گذاری کالای صادراتی

در این بخش با نحوه محاسبه بهای تمام‌شده کالاهای صادراتی و همچنین روش ارزش‌گذاری آنها برای فروش در بازارهای خارجی آشنا می‌شوید.

۸- انتخاب بازار هدف

در این بخش می‌آموزید که چگونه یک بازار هدف مناسب برای محصول صادراتی خود پیدا کنید که هم با شرایط کسب و کار شما منطبق باشد و هم سودآوری مناسبی را برای شما به ارمغان بیاورد.

۹- شناخت مشتریان و نحوه ارتباط با آنها

در این بخش می‌آموزید که چگونه مشتریان بالقوه را شناسایی کنید و با آنها ارتباط بگیرید. با راه‌های مختلف و ابزارهای مورد استفاده در این بخش آشنا می‌شوید و آنها را در کسب و کار خود به کار می‌گیرید.

۱۰- تولید محتوای مناسب کسب و کار صادراتی

در این بخش می‌آموزید که چگونه با تولید محتوای مناسب صادراتی، یک آهنربای قدرتمند برای جذب مشتریان بالقوه برای محصول صادراتی خود استفاده کنید.

۱۱- ایجاد بسترهای ارتباطی مناسب با مشتریان صادراتی

برای ایجاد یک ارتباط سالم و تأثیرگذار با مخاطبان و مشتریان خود باید از یک بستر مناسب استفاده کنید. این ارتباط عموماً بر بستر وبسایت و شبکه‌های اجتماعی شکل می‌گیرد که باید در آنها به خوبی فعال باشید.

۱۲- ارتباطات در بازاریابی صادراتی

جهت ثبت نام به وبسایت موسسه آموزش به آدرس edu.tccim.ir قسمت دوره‌های آموزشی (دوره‌های کوتاه مدت) مراجعه نمایید.

با توجه به محدودیت ظرفیت، کلاس بر اساس تاریخ واریز وجه ثبت نام از سوی متقاضیان تشکیل خواهد گردید.

جهت دریافت اطلاعات با شماره تلفن‌های ۸۸۱۰۷۷۳۲ و ۸۸۱۰۷۷۳۳ و ۰۹۰۲۵۴۴۵۱۵۸ تماس حاصل نمایید.

ارتباطات اگر به شکل اصولی انجام نشود، پیام شما به درستی به گوش مخاطب نمی‌رسد. در این بخش می‌آموزید که چگونه با ایجاد ارتباط مناسب با مخاطب تأثیرگذار باشید و آنها را به مشتری خود تبدیل کنید.

یکی از موضوعات مهم در ارتباطات دیجیتال مارکتینگ است. مزایای استفاده از دیجیتال مارکتینگ از جمله سهولت دسترسی به بازارهای جهانی و مقرون به صرفه بودن آن بر هیچ کسی پوشیده نیست. در این بخش با نحوه استفاده از برخی ابزارهای دیجیتال مارکتینگ برای استفاده در بازاریابی خارجی آشنا می‌شوید.

۱۳- مذاکرات بین‌المللی

فرآیند مذاکره بین‌المللی فرآیندی پیچیده است که نیاز به درک گسترده از ویژگی‌های فرهنگی، توانایی برقراری ارتباط قوی و مؤثر و داشتن اطلاعات و انعطاف‌پذیری در مورد رویه‌های مختلف تجاری است. هر چند که مذاکره بین‌المللی حیطه بسیاری وسیعی را شامل می‌شود اما این دوره بر فنون مذاکرات بین‌الملل در حوزه تجارت تمرکز دارد. شما در این بخش با اصول اولیه مذاکرات بین‌المللی آشنا می‌شوید.

۱۴- قراردادهای صادراتی

در این بخش با انواع قراردادهای صادراتی و مفاد آنها آشنا می‌شوید.

۱۵- روش‌های پرداخت بین‌المللی و انتقالات مالی

در این بخش با انواع روش‌های پرداخت بین‌المللی و البته روش‌های انتقالات مالی در شرایط تحریم آشنا می‌شوید.

۱۶- اسناد تجاری در صادرات

در این بخش با انواع اسناد تجاری که در امر صادرات با آنها روبرو خواهید بود، آشنا می‌شوید.

۱۷- حمل و نقل بین‌المللی

یکی از مسائل مهمی که امروزه در تجارت بین‌الملل بسیار مورد توجه قرار گرفته، مباحث مربوط به حمل و نقل است که در این بخش با آنها آشنا می‌شوید.

۱۸- اصول راه‌اندازی کسب و کار موفق

قطعاً برای راه‌اندازی یک کسب و کار موفق باید با اصول آن آشنا باشیم. در این بخش می‌آموزید که چگونه یک کسب و کار موفق را بسازید.

جهت ثبت نام به وبسایت موسسه آموزش به آدرس edu.tccim.ir قسمت دوره های آموزشی (دوره های کوتاه مدت) مراجعه نمایید.

با توجه به محدودیت ظرفیت، کلاس بر اساس تاریخ واریز وجه ثبت نام از سوی متقاضیان تشکیل خواهد گردید.

جهت دریافت اطلاعات با شماره تلفن‌های ۸۸۱۰۷۷۳۲ و ۸۸۱۰۷۷۳۳ و ۰۹۰۲۵۴۴۵۱۵۸ تماس حاصل نمایید.