



• محتوای کارگاه

- تقسیم بندی رویداد های تجاری
- هیاتهای تجاری و ماهیت آن
- انواع هیاتهای تجاری و اهمیت آنها
- ضرورت اعزام و پذیرش هیاتهای تجاری- بازاریابی و سرمایه گذاری
- چگونگی شناسایی کشورهای هدف جهت اعزام و پذیرش هیاتها
- تجربه سایر کشورها در اعزام و پذیرش هیاتهای تجاری- بازاریابی و سرمایه گذاری
- ساختار اعزام و پذیرش هیاتهای تجاری - بازاریابی و سرمایه گذاری در ایران
- استفاده از فرصت رویدادهای تجاری در مذاکرات تجاری مذاکرات تجاری
- نتیجه گیری حضور در یک رویداد تجاری
- مذاکرات رودررو در هیاتهای تجاری و ساختار مذاکرات
- برنامه ریزی حضور در یک رویداد تجاری

• مقدمه

با رشد امور تجاری و بازرگانی در دنیای امروز و تخصصی شدن اداره شرکت ها، مدیریت از مالکیت جدا شده و اداره ی شرکتها، چه به صورت تجارت داخلی و چه به صورت تجارت بین المللی به مدیران حرفه ای و آگاه به مسائل پیچیده اقتصادی و مالی سپرده شد. مالکان، ثروت خود را در اختیار مدیران قرار دادند و به منظور تصمیم گیری در مواردی همچون حفظ یا فروش سرمایه گذاریها و ارزیابی وظیفه مباشرت مدیران به منظور انتخاب مجدد یا جایگزینی آنان، خواهان حسابدگی مدیریت از طریق ارائه اطلاعات و پاسخگوئی در قبال عملکرد خود می باشند.

شرایط شرکت کنندگان: مدیران و کارشناسان بازرگانی شرکتها و سازمانهای تولیدی و تجاری

- ارائه گواهی نامه آموزشی داخلی (در صورت درخواست جهت گواهی نامه بین المللی معتبر هزینه جداگانه محاسبه می گردد)
- پذیرایی از شرکت کنندگان (میان وعده) / ارزشیابی از فراگیران استادان
- ارائه مشاوره به شرکتها در حوزه های مختلف با شرایط ویژه توسط استادان
- استفاده فراگیران از سمینارهای شرکت با شرایط ویژه
- عضویت در باشگاه مشتریان و ارائه خدمات ویژه
- در صورت معرفی بیش از ۳ نفر در هر دوره ۱۰٪ تخفیف ویژه محاسبه می گردد.
- در صورت ثبت نام هر فرد جهت حضور در سه کارگاه آموزشی ۱۰٪ تخفیف ویژه محاسبه می گردد.

برای هماهنگی ثبت نام با واحد آموزش خانم مرجانی ۸۸۲۱۶۱۷۰ و ۸۸۲۱۶۹۸۷ تماس حاصل فرمایید.