

دوره مهارت افزایی مدیریت جامع صادرات آنلاین ONLINE

به دلیل درخواست های فراوان شما عزیزان در استانها، شهرها و کشورهای مختلف بر آن شدیم که دوره ۵۷ را به صورت آنلاین برگزار کنیم





مدیریت جامع

مدیریت ادراکات

آنلاین ONLINE



دکتر

علیرضا شیرمحمدی فرد

مدرس مرکز جهانی تجارت بین الملل (ITC) در ایران

۴ و ۵ مردادماه 



چرا شیرال؟

شما هم می توانید با حضور در دوره های ماهانه این فرصت را برای کسب و کار خود فراهم نمایید

هدف ما در شیرال ارتقاء دانش صادرات در کشور با استفاده از یک الگوی جهانی است.

بیش از 800 نفر تاکنون با حضور در دوره های مدیریت جامع صادرات توانسته اند دانش خود را در این حوزه ارتقاء دهند.

بیش از 5 سال تجربه عملی همراه در یک دوره دو روزه جذاب و یک جلسه کوچینگ اختصاصی شما را به دنیای صادرات وارد می کند



سلام عزیزان

در طول ۵ سال گذشته موفق شده ایم با برگزاری منظم و ماهانه دوره مدیریت جامع صادرات علاقمندان در این حوزه، نتایج خوبی را به دست آوریم. بیش از ۸۰۰ نفر در دوره های ما شرکت کرده اند

رضایت اکثریت قریب باتفاق شرکت کنندگان در این دوره ها، بهترین اتفاقی بوده است که برای ما رخ داده است و این رضایت و اعتماد بزرگترین سرمایه برای ما محسوب می شود

از اینکه به ما اعتماد کردید ممنونیم و مطمئن هستیم با توجه به سوابق قبلی حتما پس از حضور در دوره ۵۰ از زاویه جدیدی به موضوع صادرات می نگرید

منتظر دیدار شما در دوره هستیم

علیرضا شیرمحمدی

مدیرعامل و رئیس هیات مدیره شیرال

گالری تصاویر دوره های مختلف



دوره بی و هشتم



دوره نهم و نهم



دوره نهم و نهم



دوره دهم و دهم



دوره یازدهم و یازدهم

دکتر علیرضا شیرمحمدی فرد

◀ مدرس مورد تایید سازمان تجارت جهانی است که تا کنون بیش از ۵۰ دوره مدیریت جامع صادرات را تدریس نموده است، دلیل علاقمندی شرکت کنندگان به ایشان حضور در بازار و ارائه حوزه کاربردی است و انتقال تجربیات گرانبهای ایشان در حوزه صادرات

◀ ایشان علاوه بر فعالیت در حوزه عملیاتی سالهاست مدرس درس تجارت بین الملل (با شیوه نوین) در دانشکده های اقتصاد در داخل و خارج کشور هستند

◀ رئیس هیات مدیره مرکز دائم صادرات، با سابقه 25 سال فعالیت کاربردی در حوزه تجاری و همچنین تحصیلات (دکتری مدیریت استراتژیک) در حوزه تجارت بین الملل، مدرس اقتصاد بین الملل، می تواند محیط عملی و کاربردی تجارت را برای دانش پذیران به تصویر بکشد، استفاده از نمونه های عملی، نحوه دسترسی به مشتریان، چگونگی انجام مذاکرات بازرگانی و انتقال دانش بیش از صد فرآیند صادراتی از جمله توانمندی های ایشان است. ایشان یکی از داوران مسابقه بزرگ کارآفرینی میدون بوده و چهره شناخته شده در تجارت بین الملل است. ایشان به عنوان مربی برتر توسط مرکز تجارت بین الملل معرفی شده است



مرکز دائم صادرات و سرمایه گذاری ایران

در محل کارخانه نوآوری آزادی با هدف معرفی توانمندی های صادراتی و نیز فرصت های سرمایه گذاری به خریداران و سرمایه گذاران خارجی با الگوی صحیح تاسیس شده تا ضمن معرفی محصولات با ارایه خدمات تسهیل گری از جمله مطالعه بازار و تدوین استراتژی ورود به بازار آمادگی دارد، توانمندی های کشور را به شکل صحیح به خریداران خارجی اعم از هیات های تجاری معرفی و آنان را در فرآیند صادرات اعم از مطالعات بازار و استراتژی ورود به بازار و ارتباط با خریداران مساعدت نماید

علیرغم وجود توانمندی ها در حوزه تولید و خدمات از جمله حوزه های دانش بنیان و نوآورانه و نیز فرصت های بی شمار سرمایه گذاری، چالش معرفی با الگوی صحیح به خریداران و سرمایه گذاران خارجی، یکی از مهمترین دلایل عدم رشد سهم بازار شرکت های ایرانی در این بازارها بوده و تولید کنندگان، صادر کنندگان ما چنانچه با روش های صحیح ارتباط با بازارهای هدف آشنا شوند، می توانند محصولات خود را وارد بازارهای هدف نمایند

۵ کشور همسایه جمهوری اسلامی ایران با حجم واردات سالانه ۱۳۰۰ میلیارد دلار، یکی از جذاب ترین بازارهای دنیا را تشکیل می دهند سهم شرکت های ایرانی از این بازار بزرگ در حوزه های غیر نفتی حدوداً ۱،۵٪ است که کافی است این رقم سالیانه ۳٪ افزایش یابد، مطمئناً این موضوع می تواند تاثیر بسزایی در توسعه اقتصاد کشور و رونق تولید داشته باشد





Open Call for Applications:
Export Managing Training Course
(EMTC) certified by International
Trade Center

فراخوان برگزاری دوره جامع
مدیریت صادرات همراه با گواهینامه
مرکز تجارت بین الملل



مرکز تخصصی توانمند سازی صادرات



هدیه دوره

یک جلسه فردی مشاوره رایگان

همراه با

همراه با گواهینامه مرکز تجارت بین الملل

مرکز دائم صادرات و سرمایه گذاری (PEIC) فراخوان پذیرش در دوره آموزشی جامع صادرات را در یک همکاری نزدیک با مرکز بین المللی تجارت (ITC) اعلام می نماید

این برنامه به مدت 20 ساعت به منظور آموزش مدیران صادرات شرکت های کوچک و متوسط (SMEs) متعلق به کسب و کارهای جوان برگزار می گردد. بنگاه های کوچک و متوسط پذیرش شده در این دوره، مهارت های فنی و دانش به منظور ورود به فضای بین الملل را از طریق آموزش های فردی و در فضای دوستانه با استفاده از یک برنامه آموزشی کامل تجربه می کنند

دوره جامع توسعه
صادرات در یک نگاه



توافق نامه ها
FTA/PTA

- دسترسی به مشتری
- مشتری پای

NTMs
SPS/TBT

- قواعد مبدا
- ترجیحی و غیر ترجیحی

- مکانیسم بازرگانی
- فرمت های بازرگانی

ابزارهای جمع آوری
اطلاعات ظرفیت های
صادرات

چرا دوره مدیریت جامع صادرات برای من مفید است؟

این دوره منافع زیر را برای صاحبان کسب و کارهای کوچک و متوسط متعلق به مدیران جوان به همراه دارد

- ◀ برنامه جامع شامل آموزش در زمینه های ارزیابی آمادگی صادرات، مطالعه بازار، بازاریابی
- ◀ فراگیری عملیات صادرات و تامین مالی / انتقال پول
- ◀ دسترسی به فرمت های استاندارد بین المللی خصوصا اسناد تجاری
- ◀ یادگیری استفاده از ابزارهای توسعه صادرات / امکان حضور در فرآیند های صادرات
- ◀ یادگیری قوانین نانوشته و کاربردی صادرات
- ◀ امکان حضور در فرآیند صادرات و تامین کالا برای شرکت کنندگان

این دوره برای چه کسانی مفید است؟

- ◀ کارفرمایان، مدیران بازرگانی، کوچ های کسب و کار، شرکت های مدیریت صادرات
- ◀ کارفرمایان، مدیران بازرگانی، کوچ های کسب و کار، شرکت های مدیریت صادرات
- ◀ فارغ التحصیلان رشته های اقتصاد و مدیریت
- ◀ فارغ التحصیلان رشته های اقتصاد و مدیریت
- ◀ افرادی که به دنبال فعالیت شغلی در حوزه بازرگانی هستند

معرفی مرکز تجارت بین المللی

مرکز بین المللی تجارت ITC : مرکز بین المللی تجارت یک سازمان مشترک متعلق به سازمان تجارت جهانی (WTO) و سازمان ملل متحد (UN) می باشد. ITC از بنگاه های کوچک و متوسط از طریق حمایت های تجاری و اهداف توسعه پایدار سازمان ملل متحد به رقابتی شدن آن ها در بازار جهانی حمایت می کند

برای اطلاعات بیشتر در خصوص این سازمان به وب سایت www.intracen.org مراجعه فرمایید

این مرکز در سطح بین المللی تنها سازمان معتبر در حوزه آموزش تجارت بین المللی است، وظیفه دانش افزایی در حوزه انتقال دانش را بر عهده دارد، کشور های مختلف از این سازمان به منظور دریافت اطلاعات به روز و کاربردی استفاده می نمایند. این سازمان دو مربی زیر را به عنوان نماینده خود در برگزاری دوره جامع صادرات در ایران معرفی نموده است

کاربرد بودن دوره یعنی چه؟

صادرات یک فرآیند کاربردی است، دانستن موارد تئوری به تنهایی نمی تواند شما را در این فرآیند به موفقیت برساند، هزاران نکته عملی و کاربردی وجود دارد که باید توسط افراد مجرب به شما منتقل شود، روش هایی چون کوچینگ و منتورینگ توسط افراد صاحب تجربه دیدگاه شما را نسبت به این موضوع تغییر خواهد داد. تعداد زیادی نظر سنجی از افرادی که در این دوره ها شرکت کرده اند بیشترین تاکید را بر کاربردی بودن دوره نموده اند. توصیه می کنیم حتما این ویدئو ها و نظرسنجی ها را ببینید

نیمه خصوصی بودن دوره!

تعامل بین مدرس و شرکت کنندگان در یک دوره آموزشی کاربردی بسیار مهم است، اینکه هر کدام از شرکت کنندگان بتوانند در فرآیند های کاربردی که در دوره معرفی می شود در همان زمان با مدرس ارتباط بگیرند و همانجا چالش خود را مطرح کنند و برای آن راه حل بگیرند به همین دلیل دوره مدیریت جامع صادرات به صورت نیمه خصوصی و با تعداد کم برگزار می شود و این یعنی یک فرصت بی نظیر برای هر شرکت کننده!

برگزاری ۵۶ دوره موفق در ایران

1

کارگاه توافق نامه های تجارت ترجیحی



در اختیار داشتن کد تعرفه یکی از مهمترین اقدامات در آغاز فرآیند صادرات است، به دست آوردن برخی کدهای تعرفه بسیار ساده است، اما در برخی محصولات مهارت لازم برای به دست آوردن این کد به منظور استفاده از توافق نامه های تجارت ترجیحی و آزاد بسیار مهم است

اخذ گواهینامه های مربوط به کد تعرفه و راهنمایی در خصوص فرآیند آن بخشی از این کارگاه است

آیا می دانستید که می توانید از توافق نامه های تجارت آزاد و ترجیحی استفاده کنید؟

2

کارگاه دست یابی به لیست مشتریان معتبر خارجی



مشتری معتبر در حقیقت یک منبع پایدار ایجاد درآمد برای یک شرکت است، اگر این مشتری خارجی باشد و درآمد ارزی برای شما به همراه داشته باشد، قطعاً ارزش بالاتری دارد

در این کارگاه با استفاده از ابزارها نوین و همچنین تجربه ۲۵ سال فعالیت در بازارهای صادرات مشتریان معتبر به شما معرفی می شوند

آیا شما مشتریان خود در بازار هدف را می شناسید؟

3

کارگاه برقراری ارتباط با مشتریان معتبر



- شناخت مشتری معتبر در حقیقت یک چاقوی دو لبه است، اگر مهارت لازم برای برقراری ارتباط با وی را نداشته باشید در حقیقت با اولین تماس و یا اولین ارسال پیام نادرست انگیزه لازم را در مشتری از بین می برید

در این کارگاه روش های نوین به همراه نمونه ای از مکاتبات استاندارد در تجارت خارجی به شما آموزش داده می شود. در یک فرآیند واقعی مشتری خارجی معتبر به شما معرفی می شود و شما با همراهی اساتید گام به گام با این مشتری ارتباط برقرار می کنید

آیا مطمئن هستید که با روش صحیح با مشتری ارتباط برقرار می کنید؟

4

کارگاه بازاریابی صادراتی دیجیتال



- امروز اگر از ابزارهای دیجیتال استفاده نکنید، قطعاً متضرر خواهید بود، ابزارهایی که با یک آموزش ساده می توانید برای برقراری ارتباط با مشتریان از آن استفاده کنید

در این کارگاه آگاهی شما در حوزه بازاریابی دیجیتال افزایش می یابد

آیا با روش های بازاریابی دیجیتال آشنا هستید؟

5

کارگاه اسناد تجاری



در این کارگاه روش تهیه اسناد تجاری را به شما آموزش می دهیم. اینکه چگونه اسناد تجاری مورد نیاز خود را با شیوه صحیح و بین المللی آماده کنید

نمونه پیش نویس این اسناد تجاری هم به صورت فایل در اختیار شما قرار می گیرد
موضوع رفع تعهد ارزی و اسفاده از مستوق های صادرات بخش مهمی از این کارگاه است

آیا اطمینان دارید که اسناد تجاری مورد نیازتان را با شیوه صحیح آماده می کنید؟

6

کارگاه قرارداد های تجاری



مستریان معتبر معمولا اقدام به ارسال پیش نویس قرارداد می کنند، باید این قراردادهای تجاری را به خوبی بشناسید

در این کارگاه شیوه تهیه یک قرارداد استاندارد و مورد قبول مستریان خارجی را به شما آموزش می دهیم
یک نمونه قرارداد با فرمت صحیح هم (به زبان انگلیسی) در اختیار شما قرار می گیرد

یک نمونه قرارداد بین المللی صحیح به زبان انگلیسی در اختیار شما قرار داده می شود

7

کارگاه قیمت گذاری محصولات در بازار هدف صادرات

محاسبه قیمت در بازار هدف بسیار سخت است، در این کارگاه در قالب یک فرمول قیمت شما در بازار هدف استخراج می شود. با دانستن قیمت در بازار هدف، شناخت و به دست آوردن قیمت رقبا و قیمت خرید مشتریان در این کارگاه برای شما شرح داده می شود

بعد از این کارگاه با شیوه صحیح قیمت را استخراج می کنید

آیا اطمینان دارید که اسناد تجاری مورد نیازتان را با شیوه صحیح آماده می کنید؟



8

کارگاه آداب مذاکرات تجاری

در این کارگاه روش استاندارد مذاکرات تجاری به صورت عملی آموزش داده می شود، اساتید این روش صحیح را آموزش می دهند شرکت کنندگان به چالش دعوت می شوند و تلاش می شود نکات ریز آداب تجاری به صورت کاربردی آموزش داده شود



در این کارگاه به صورت عملی روش های برخورد در مذاکرات تجاری آموزش داده می شود

ویژگی های مهم دوره جامع صادرات

- بیست ساعت آموزش مفید و کاربردی
- اجرای تمرینات عملی با استفاده از موردهای واقعی و با توجه به شرایط کشور
- ارائه فرمت های کاربردی و صحیح مورد نیاز در صادرات
- نمونه های موفق فراوان در شروع فرآیند صادرات توسط دانش پذیران
- ارائه گواهینامه مرکز تجارت بین الملل مشروط بر قبولی در آزمون
- عملیاتی بودن و کاربردی بودن دوره
- گواهینامه معتبر از مرکز تجارت بین الملل
- یک جلسه یک ساعته فردی رایگان بعد از دوره با هدف اطمینان از حل مساله دانش پذیران
- مرور آزمون در دوره و تصحیح اشتباهات احتمالی
- جزوه کامل (۳۰۰ صفحه) شامل اسلایدهای آموزشی
- آموزش دسترسی به مشتریان و مذاکره صحیح

سرفصل های دوره آموزش مدیریت جامع صادرات

چگونه از توافق نامه تجارت تجزیه و آزاد بهره ببریم؟

چگونه به مشتری خارجی دسترسی داشته باشیم؟

موانع غیر تعرفه ای در صادرات و شناسایی آنها

قواعد مبدا تجزیه و غیر تجزیه

شناسایی کد تعرفه و استفاده از آن

ابزارهای استخراج اطلاعات تجاری

ابزارهای استخراج قیمت / تحلیل قیمت / فرمت استخراج قیمت

ابزارهای استخراج مشتری / ارزیابی مشتری

پرداخت های بین المللی در شرایط کنونی

چگونه از پرداخت و اعتبار مشتری مطمئن شویم؟

اعتبار خریدار و اعتبار فروشنده

چگونه مشتری پیدا کنیم؟

فرمت صحیح مکاتبات بازرگانی

فرمت صحیح اسناد بازرگانی (PI, PL, COO, CMR)

نمونه ای از نظرات شرکت کنندگان در دوره های مدیریت جامع صادرات

“

نوید اخوان

مشاور شرکت شهرک های صنعتی



دوره خیلی حرفه ای برگزار شده، در خصوص اساتید، فوق العاده بودند، سابقه اجرایی و ریزه کاری هایی وجود داشت که در هیچ کتابی نمی توان پیدا کرد، قوانین نا نوشته ای وجود دارد که فقط آن را می توان از اساتید مجرب به دست آورد

”

“

غلامعلی فلاح

مدیر عامل شرکت بازرگانی



۱۸ سال است که در حوزه صادرات مشغول به کار هستم، ولی تاکنون فقط به صورت تجربی کار کرده بودم، این اولین بار بوده که چقدر دیدم باز شده، الان از یک دید دیگری به صادرات نگاه می کنم، نرم افزارهایی که ارائه شد، روش هایی که گفته شد خیلی موثر خواهد بود، اساتید واقعا حرف نداشتند

”

“

خاتون شهبازی

مدیر عامل شرکت در حوزه نساجی



کارگاه بسیار خوبی بود و مباحث را به صورت جزء به جزء به ما یاد داد، این کارگاه یک پکیج خوب از محتوا بود، تسلط اساتید به مباحث خیلی خوب بود، با توجه به اینکه تجربه های ملموس داشتند، در صادرات کیس هایی را معرفی کردند که خودشان انجام داده بودند و با شرکت هایی که در دوره شناخته می مرکز شرکت کرده بودند.

”

“

علی جعفر پیشه

مدیر عامل شرکت تجارت زر دناوس کیهپا



دوره خیلی حرفه ای برگزار شده، در خصوص اساتید، فوق العاده بودند، سابقه اجرایی و ریزه کاری هایی وجود داشت که در هیچ کتابی نمی توان پیدا کرد، قوانین نا نوشته ای وجود دارد که فقط آن را می توان از اساتید مجرب به دست آورد

”

“

فرزانه برجیان

مدیر صادرات شرکت لابراتور دکتر مهدی



۱۸ سال است که در حوزه صادرات مشغول به کار هستم، ولی تاکنون فقط به صورت تجربی کار کرده بودم، این اولین بار بوده که چقدر دیدم باز شده، الان از یک دید دیگری به صادرات نگاه می کنم، نرم افزارهایی که ارائه شد، روش هایی که گفته شد خیلی موثر خواهد بود، اساتید واقعا حرف نداشتند

”

“

علی اکبر صفایی

مدیر عامل موسسه دانش بنیان
صوبای علم طاهیا



کارگاه بسیار خوبی بود و مباحث را به صورت جزء به جزء به ما یاد داد، این کارگاه یک پکیج خوب از محتوا بود، تسلط اساتید به مباحث خیلی خوب بود، با توجه به اینکه تجربه های ملموس داشتند، در صادرات کیس هایی را معرفی کردند که خودشان انجام داده بودند و با شرکت هایی که در دوره شناخته می مرکز شرکت کرده بودند.

”

نمونه ای از نظرات شرکت کنندگان در دوره های مدیریت جامع صادرات

“

امیر نیکخو

مدیر عامل شرکت تجارت پاسارگاد



این دوره برای کسانی که بخواهند مبحث صادرات را از پایه و بیسیک شروع کنند و به صورت کاملا عملی آموزش ببینند فوق العاده است چون می توانید از تجربه های واقعی اساتید استفاده کنید و می شود از تانیه به تانیه کلاس لذت برد و استفاده کرد

”

“

علی حبیبی

مدیر عامل شرکت آپریا تجارت دهاگو



این دوره باعث شد به اطلاعاتی که از قبل در این حوزه داشتیم یک چهارچوب و ساختار بدهم و نقشه راه را برایم ترسیم کرد تا در این مسیر آگاهانه تر و درست تر حرکت کنم. توصیه میکنم حتما علاقه مندان در این دوره شرکت کنند زیرا کاملا فوت های کوزه گری صادرات را در آن آموزش می دهند

”

“

زهرا کاظمی

مدیر عامل شرکت پوهان انرژی



دوره بسیار خوب بود ، کاملا مشخص بود که اساتید در این حوزه تجربه عملیاتی خیلی خوبی دارند و فقط بحث تئوری نیست از این جهت نکات خیلی خوبی در اختیار ما قرار دادند . پیشنهاد میکنم کسانی که علاقه مند به حوزه صادرات هستند بدون اینکه اطلاعات این دوره را بدست بیاورند وارد این بازار نشوند چون ممکن است ضررهای جبران ناپذیری برایشان ایجاد شود

“

محمد منصوری

مدیرعامل شرکت تجارت گستر آکوئنا



با توجه به این دوره ای که اکنون داخلش حضور پیدا کردیم به نکات خیلی ریز و حساسی دست یافتیم که واقعا گنجی توی زمینه کاری من.همین که بتونیم با مشتری های متفاوتی از کشورهای مختلف ارتباط رو به درستی برقرار کنیم و یه جوایی در واقع به صورت واقعی ما میتونیم با این مشتری ارتباط بگیریم خب این بزرگترین گنجی در حوزه کاری من

”

“

سید مصطفی مرتضی نژاد

مدیرعامل شرکت مهاباد گستر هومس



ما توی دوره ای هستیم که برای آبادانی کشورمون باید بتونیم باید بتونیم محصولاتمون رو به کل دنیا هم معرفی هم ارسال کنیم ، دوره صادرات خیلی واجبه برای شرکت ها مخصوصا شرکت های نوپا و یا شرکت هایی که در حال توسعه هستند

”

“

محمد مهدی دهقان

مدیرعامل شرکت آرتا افق بزد



یکی از حسن هایی که این اساتید دارن اینه که شمارو به حال خود رها نمیکنند و قراره که در گروه هایی که تشکیل میشه شمارو پشتیبانی کنند و تا مرهدفی که دارید و دنبالش هستید بهش برسید شمارو همراهی خواهند کرد و این خیلی مهمه

”



گواهینامه شرکت در دوره توسط مرکز تجارت بین الملل
برای شرکت کنندگان صادر می گردد

International Trade Center

بعد از دوره دو آزمون آنلاین برگزار می شود و
شرکت کنندگان به دریافت گواهینامه از
مرکز تجارت بین الملل (واقع در ژنو) نهاد زیر
مجموعه سازمان ملل مفتخر می شوند

جهت اطلاعات بیشتر و ثبت نام

WWW.SHERALBUSINESS.COM

 [alirezashirmohamadifard](https://www.instagram.com/alirezashirmohamadifard)