



سازمان توسعه تجارت ایران
وزارت بازرگانی
برست سایر روابط

جمهوری اسلامی ایران
وزارت بازرگانی
سازمان توسعه تجارت ایران

«سازمان توسعه تجارت ایران»

ویاست محترم اتحادیه / تشکل

سلام علیکم

احتراماً، با استحضار می رساند این سازمان بمنتظر ارتقای دانش بازرگانی بنگاه های تولیدی و صادراتی کشور در نظر دارد در سال ۱۳۹۰ نسبت به برگزاری دوره ها و کارگاه های آموزشی در حوزه تجارت خارجی اقدام نماید.

با عنایت به اقدامات حمایتی این سازمان در راستای توسعه صادرات غیرنفتی و ارتقای فرهنگ صادراتی کشور، خواهشمند است ترتیبی اتخاذ فرمایند تا اعضای واحد شرایط آن تشکل جهت حضور در دوره های آموزشی، از طریق نشانی اینترنتی <http://www.tpo.ir/training> نسبت به دریافت تقویم آموزشی و نیز ثبت نام براساس ضوابط و شرایط مندرج در تقویم مذکور اقدام نموده و اصل مدارک و مستندات مورد نیاز را در مهلت تعیین شده به واحد آموزش دفتر اطلاع رسانی تجاری این سازمان به نشانی ذیل ارسال دارند. سریال ۴۲۷۷۵۲ نشانی:

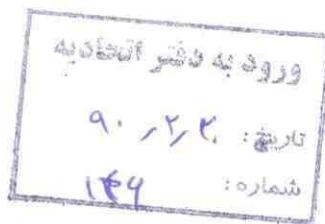
سازمان توسعه تجارت ایران، محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران، سالن ۱۶ (معاونت کمک های تجاری)، دفتر اطلاع رسانی تجاری - واحد آموزش اتفاق ۲۷ تلفن: ۰۲۶۶۳۸۱۷۹

کیومرث فتح الله کرمانشاهی
معاون کمک های تجاری

۲

۹۰۲۱۸

۹۰۱۶۰۱۱۶



«نامه های صادره بدون مهر بر جسته اتوماسیون اداری فاقد اعتبار می باشد»

نشانی: تهران ولیعصر (تیغ)، بزرگراه شهید چمران، حدوده پستی ۱۱۲۸ تیجریش، کد پستی ۵۷۰۹۵، تلفن: ۰۲۱۹۱۹، ادورنگار: ۰۲۶۶۳۰۴۴-۰۲۶۶۶۳۰۴۴، پست الکترونیکی: info@tpo.ir، وب سایت: www.tpo.ir

« سال جهاد اقتصادی »
صادرات پایدار، محور توسعه



جمهوری اسلامی ایران
وزارت بازرگانی



سازمان توسعه تجارت ایران

اطلاعیه

سازمان توسعه تجارت ایران بمنظور ارتقاء دانش تخصصی تجار، صادرکنندگان، مدیران و کارشناسان بنگاه های تولیدی و صادراتی کشور در نظر دارد نسبت به برگزاری کارگاه های آموزشی در حوزه تجارت خارجی در سال ۱۳۹۰ بشرح ذیل اقدام تعاید. این دوره ها در راستای اقدامات حمایتی این سازمان جهت توسعه صادرات غیر نفتی و صرفا برای شرکت های واجد شرایط ذیل بصورت رایگان برگزار خواهد گردید.

- صادرکنندگان نمونه گشواری و رتبه دوم
- اعضاي بانک اطلاعات صادرکنندگان سازمان توسعه تجارت ایران
- اعضاي اتحاديه ها، انجمن ها و تشکل های اقتصادي
- شرکت های تولیدی و صادراتی

ردیف	نام دوره / کارگاه / سمینار آموزشی	تاریخ شروع	تاریخ نایان	مدت	روزهای برگزاری
۱	آشنایی با بازار گشواری	۱۳۹۰/۳/۱۷	۱۳۹۰/۳/۱۷	یک روز	سه شنبه
۲	مکاتبات تجاری به زبان انگلیسی	۱۳۹۰/۴/۸	۱۳۹۰/۳/۲۱	۸ روز	شنبه ها
۳	راهکارهای اجرایی ثبت و توسعه شرکت مدیریت صادرات	۱۳۹۰/۳/۲۱	۱۳۹۰/۳/۲۱	یک روز	شنبه
۴	قوایین و مقررات صادرات وواردات	۱۳۹۰/۳/۲۳	۱۳۹۰/۳/۲۳	یک روز	دوشنبه
۵	آشنایی با حقوق مالکیت معنوی و فرآیند ثبت نام تجاری	۱۳۹۰/۳/۲۹	۱۳۹۰/۳/۲۹	یک روز	یکشنبه
۶	آشنایی با بازار گشواری ونزوئلا	۱۳۹۰/۳/۳۰	۱۳۹۰/۳/۳۰	یک روز	دوشنبه
۷	آشنایی با ابزارهای تحلیل بازار مرکز تجارت بین الملل ITC	۱۳۹۰/۳/۳۱	۱۳۹۰/۳/۳۱	یک روز	سه شنبه
۸	تمامین مالی صادرات (EXPORT FINANCE)	۱۳۹۰/۴/۶	۱۳۹۰/۴/۵	دوروز	یک شنبه و دوشنبه
۹	آشنایی با خوبی و معیارهای انتخاب صادرکننده نمونه ملی و استانی	۱۳۹۰/۴/۵	۱۳۹۰/۴/۵	یک روز	یکشنبه
۱۰	بازاریابی بین المللی	۱۳۹۰/۴/۸	۱۳۹۰/۴/۷	دو روز	سه شنبه و چهارشنبه
۱۱	مدیریت واردات کالا و سفارشات خارجی	۱۳۹۰/۴/۲۵	۱۳۹۰/۴/۱۱	۵ روز	شنبه و یک شنبه ها
۱۲	اخلاق در تجارت	۱۳۹۰/۴/۱۳	۱۳۹۰/۴/۱۳	یک روز	دوشنبه
۱۳	بازاریابی و صادرات خدمات فنی و مهندسی	۱۳۹۰/۴/۱۵	۱۳۹۰/۴/۱۴	دو روز	سه شنبه و چهارشنبه
۱۴	آشنایی با اصول، قواعد و موافقت نامه های سازمان جهانی تجارت	۱۳۹۰/۴/۲۱	۱۳۹۰/۴/۱۳	دو روز	سد شنبه ها
۱۵	مدبریت گروه های مختلف مشتریان با هدف ارتقاء سود آوری	۱۳۹۰/۴/۲۰	۱۳۹۰/۴/۲۰	یک روز	دوشنبه
۱۶	اعتبارات استنادی، ضمانت نامه ها و UCP 600	۱۳۹۰/۴/۲۰	۱۳۹۰/۴/۱۹	دوروز	یک شنبه و دوشنبه
۱۷	آشنایی با بازار گشواره مصر	۱۳۹۰/۴/۲۲	۱۳۹۰/۴/۲۲	یک روز	چهارشنبه

ردیف	نام دوره / کارگاه / سمینار آموزشی	تاریخ سروچ	تاریخ و مکان	مدت	دروزهای برتراري
.۱۸	آشنایی با نویسندهای بازاریابی و مشتری گرایی و مکانیزم های اجرایی بازاریابی جامع درسازمان	۱۳۹۰/۴/۲۷	۱۳۹۰/۴/۲۷	یک روز	دوشنبه
.۱۹	امور گمرکی و ترخیص کالا	۱۳۹۰/۴/۲۹	۱۳۹۰/۴/۲۸	دو روز	سه شنبه و چهارشنبه
.۲۰	اجرای نمایشگاه های بین المللی در داخل و خارج از گذشتور	۱۳۹۰/۴/۲۹	۱۳۹۰/۴/۲۸	دو روز	سه شنبه و چهارشنبه
.۲۱	اصول، فنون و هنر مذاکرات تجاری با ارجایش مذاکرات بین المللی	۱۳۹۰/۵/۱	۱۳۹۰/۵/۱	یک روز	شنبه
.۲۲	مدیریت برنامه ریزی حمل و نقل بین المللی و اینکوترا مر ۴۰۱۰	۱۳۹۰/۵/۳	۱۳۹۰/۵/۲	دو روز	یک شنبه و دوشنبه
.۲۳	بازاریابی و نمایشگاه	۱۳۹۰/۵/۲	۱۳۹۰/۵/۲	یک روز	یک شنبه
.۲۴	آشنایی با فرستهای تجاری در مناطق آزاد ویژه اقتصادی	۱۳۹۰/۵/۳	۱۳۹۰/۵/۳	یک روز	دوشنبه
.۲۵	آشنایی با بازار کشور افغانستان	۱۳۹۰/۵/۴	۱۳۹۰/۵/۴	یک روز	سه شنبه
.۲۶	جهانگاهی تجاری درسازمان تجارت جهانی	۱۳۹۰/۵/۴	۱۳۹۰/۵/۴	یک روز	سه شنبه
.۲۷	محیط و آداب مذاکرات بین المللی	۱۳۹۰/۵/۵	۱۳۹۰/۵/۵	یک روز	چهارشنبه
.۲۸	تجارت بوند حلال	۱۳۹۰/۵/۱۷	۱۳۹۰/۵/۱۷	یک روز	دوشنبه
.۲۹	فرآیند تولید و تجارتی سازی فناوری پیشرفته	۱۳۹۰/۵/۲۱	۱۳۹۰/۵/۲۱	یک روز	دوشنبه
.۳۰	مدیریت صادرات کالا	۱۳۹۰/۶/۲۰	۱۳۹۰/۶/۱۲	۴ روز	شنبه و یک شنبه ها
.۳۱	مکاتبات تجاری به زبان انگلیسی	۱۳۹۰/۶/۱۲	۱۳۹۰/۶/۱۲	۸ روز	شنبه ها
.۳۲	مذاکرات تجاری به زبان انگلیسی	۱۳۹۰/۶/۱۳	۱۳۹۰/۶/۱۳	۴ روز	یک شنبه ها
.۳۳	آشنایی با بازار کشور عراق	۱۳۹۰/۶/۱۴	۱۳۹۰/۶/۱۴	یک روز	دوشنبه
.۳۴	SALES MANAGEMENT مدیریت فروشن	۱۳۹۰/۶/۱۵	۱۳۹۰/۶/۱۵	دو روز	سه شنبه و چهارشنبه
.۳۵	دسترسی به بازار درسازمان جهانی تجارت	۱۳۹۰/۶/۱۵	۱۳۹۰/۶/۱۵	یک روز	سه شنبه
.۳۶	چکونگی رفع اختلافات گمرکی	۱۳۹۰/۶/۱۶	۱۳۹۰/۶/۱۶	یک روز	چهارشنبه
.۳۷	آشنایی با سازمانهای اقتصادی بازارگانی بین المللی	۱۳۹۰/۶/۲۱	۱۳۹۰/۶/۲۱	یک روز	دوشنبه
.۳۸	آشنایی با اصطلاحات واژه ها و استفاده بازارگانی بین المللی	۱۳۹۰/۶/۳۰	۱۳۹۰/۶/۲۲	۴ روز	سه شنبه و چهارشنبه ها
.۳۹	آشنایی با مهارت های اعزام و پذیرش هیأت های تجارتی	۱۳۹۰/۶/۲۳	۱۳۹۰/۶/۲۲	دو روز	سه شنبه و چهارشنبه
.۴۰	اصول و نحوه عملی تنظیم قراردادهای بازارگانی داخلی و قراردادهای بین المللی بازارگانی خارجی	۱۳۹۰/۷/۱۷	۱۳۹۰/۶/۲۷	۴ روز	یک شنبه ها
.۴۱	روش های دستیابی به منابع اطلاعات تجاری و نحوه تنظیم گزارشات بازارگانی باستفاده از شبکه جهانی اینترنت	۱۳۹۰/۶/۲۸	۱۳۹۰/۶/۲۸	یک روز	دوشنبه
.۴۲	آشنایی با بازار کشور روسیه	۱۳۹۰/۶/۳۹	۱۳۹۰/۶/۳۹	یک روز	سه شنبه
.۴۳	موافقت نامه عمومی تجارت خدمات درسازمان جهانی تجارت	۱۳۹۰/۷/۵	۱۳۹۰/۷/۵	یک روز	سه شنبه
.۴۴	ممتوغیت های گمرکی	۱۳۹۰/۷/۶	۱۳۹۰/۷/۶	یک روز	چهارشنبه
.۴۵	مدیریت بازاریابی استراتژیک	۱۳۹۰/۷/۱۰	۱۳۹۰/۷/۹	دو روز	شنبه و یک شنبه
.۴۶	راهکارهای اجرایی ثبت و توسعه شرکت مدیریت صادرات	۱۳۹۰/۷/۱۱	۱۳۹۰/۷/۱۱	یک روز	دوشنبه
.۴۷	نام تجاری (BRAND) و نقش آن در پیشبرد اهداف تجارتی	۱۳۹۰/۷/۱۳	۱۳۹۰/۷/۱۲	دو روز	سه شنبه و چهارشنبه

ردیف	نام دوره / کارتابه / سمینار آموزشی	تاریخ مرجع	تاریخ آغاز	مدت	روزهای برگزاری
.۴۸	استفاده از روش های غیر اعتبار استانداری	۱۳۹۰/۷/۱۲	۱۳۹۰/۷/۱۳	دو روز	سه شنبه و چهارشنبه
.۴۹	رقابت پذیری بستگاه ها و توسعه قصای رقابتی	۱۳۹۰/۷/۱۶	۱۳۹۰/۷/۱۷	دو روز	شنبه و یک شنبه
.۵۰	قوانين و مقررات صادرات وواردات	۱۳۹۰/۷/۱۸	۱۳۹۰/۷/۱۸	یک روز	دوشنبه
.۵۱	جنبه های تجاری حقوق مالکیت فکری در سازمان جهانی تجارت	۱۳۹۰/۷/۱۹	۱۳۹۰/۷/۱۹	یک روز	سه شنبه
.۵۲	فرآیند تدوین برنامه بازاریابی (MARKETING PLAN)	۱۳۹۰/۷/۲۳	۱۳۹۰/۷/۲۴	دو روز	شنبه و یک شنبه
.۵۳	آشنایی با بازار گشود هندوستان	۱۳۹۰/۷/۲۵	۱۳۹۰/۷/۲۵	یک روز	دوشنبه
.۵۴	آشنایی با ابزارهای تحلیل بازار مرکز تجارت بین الملل ITC	۱۳۹۰/۷/۲۵	۱۳۹۰/۷/۲۵	یک روز	دوشنبه
.۵۵	تکنیک ها و روش های فروش با استفاده از ابزارهای بازاریابی	۱۳۹۰/۷/۲۶	۱۳۹۰/۷/۲۷	دو روز	سه شنبه و چهارشنبه
.۵۶	آشنایی با روش طبقه بندی کالا در گمرک	۱۳۹۰/۷/۲۷	۱۳۹۰/۷/۲۷	یک روز	چهارشنبه
.۵۷	مدیریت واردات کالا و سفارشات خارجی	۱۳۹۰/۸/۱	۱۳۹۰/۸/۱۴	۵ روز	شنبه و یک شنبه ها
.۵۸	SALES MANAGEMENT	۱۳۹۰/۸/۳	۱۳۹۰/۸/۴	دو روز	سه شنبه و چهارشنبه
.۵۹	موافقت نامه های گمرکی در سازمان جهانی تجارت	۱۳۹۰/۸/۱۳	۱۳۹۰/۸/۱۳	یک روز	سه شنبه
.۶۰	مدیریت تبلیغات تجاری	۱۳۹۰/۸/۸	۱۳۹۰/۸/۹	دو روز	یک شنبه و دوشنبه
.۶۱	آشنایی با بازار گشور آندونزی	۱۳۹۰/۸/۱۰	۱۳۹۰/۸/۱۰	یک روز	سه شنبه
.۶۲	ارتباط موثر در مرادهای بازار گانی و نقش آن در جذب و حفظ مشتری	۱۳۹۰/۸/۱۱	۱۳۹۰/۸/۱۱	یک روز	چهارشنبه
.۶۳	آسیب شناسی رفتاری در گمرک در ارتباط با واردات و صادرات	۱۳۹۰/۸/۱۱	۱۳۹۰/۸/۱۱	یک روز	چهارشنبه
.۶۴	مکاتبات تجاری به زبان انگلیسی	۱۳۹۰/۸/۱۴	۱۳۹۰/۱۰/۳	۸ روز	شنبه ها
.۶۵	مدیریت نام تجاری	۱۳۹۰/۸/۱۷	۱۳۹۰/۸/۱۸	دو روز	سه شنبه و چهارشنبه
.۶۶	مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)	۱۳۹۰/۸/۲۱	۱۳۹۰/۸/۲۲	دو روز	شنبه و یک شنبه
.۶۷	اعتنایات استانداری ، ضمانت نامه ها و UPC 600	۱۳۹۰/۸/۲۲	۱۳۹۰/۸/۲۳	دو روز	یک شنبه و دوشنبه
.۶۸	تحقیقات بازاریابی بین المللی	۱۳۹۰/۸/۲۸	۱۳۹۰/۸/۲۹	دو روز	شنبه و یک شنبه
.۶۹	آشنایی با ساختار بازار و اقتصاد آفریقا	۱۳۹۰/۸/۳۰	۱۳۹۰/۸/۳۰	یک روز	دوشنبه
.۷۰	تشریفات بین المللی تجارت	۱۳۹۰/۹/۲	۱۳۹۰/۹/۲	یک روز	چهارشنبه
.۷۱	کسر بالاضافه دریافتی ها و نحوه تسویه آنها در گمرک	۱۳۹۰/۹/۲	۱۳۹۰/۹/۳	یک روز	چهارشنبه
.۷۲	مدیریت صادرات کالا	۱۳۹۰/۹/۵	۱۳۹۰/۹/۲۶	۳ روز	شنبه ها
.۷۳	مذاکرات تجاری به زبان انگلیسی	۱۳۹۰/۹/۶	۱۳۹۰/۹/۲۷	۴ روز	یک شنبه ها
.۷۴	آشنایی با بازار گشور قزاقستان	۱۳۹۰/۹/۷	۱۳۹۰/۹/۷	یک روز	دوشنبه
.۷۵	موافقت نامه کشاورزی در سازمان جهانی تجارت	۱۳۹۰/۹/۸	۱۳۹۰/۹/۸	یک روز	سه شنبه
.۷۶	بازاریابی بین المللی	۱۳۹۰/۹/۸	۱۳۹۰/۹/۹	دو روز	سه شنبه و چهارشنبه
.۷۷	استانداردها در سازمان جهانی تجارت	۱۳۹۰/۹/۲۲	۱۳۹۰/۹/۲۲	یک روز	سه شنبه
.۷۸	بازاریابی و صادرات خدمات فنی و مهندسی	۱۳۹۰/۹/۲۲	۱۳۹۰/۹/۲۳	دو روز	سه شنبه و چهارشنبه
.۷۹	تخلفات در امور گمرکی	۱۳۹۰/۹/۲۳	۱۳۹۰/۹/۳۳	یک روز	چهارشنبه
.۸۰	اصول و نحوه عملی تنظیم قراردادهای بازرگانی داخلی و قراردادهای بین المللی بازرگانی خارجی	۱۳۹۰/۹/۲۷	۱۳۹۰/۱۰/۱۸	۴ روز	یک شنبه ها

ردیف	نام دوره / کارگاه / سیستم آموزشی	تاریخ	بلندج یافان	مدت	زمان طای برگزاری
۸۱	اجرای نمایشگاه های بین المللی در داخل و خارج از کشور	۱۳۹۰/۹/۲۹	۱۳۹۰/۹/۳۰	دوروز	سه شنبه و چهارشنبه
۸۲	حل اختلافات درسازمان جهانی تجارت	۱۳۹۰/۱۰/۶	۱۳۹۰/۱۰/۶	یک روز	سه شنبه
۸۳	ارزش گذاری کالاهای ورودی در گمرک	۱۳۹۰/۱۰/۷	۱۳۹۰/۱۰/۷	یک روز	چهارشنبه
۸۴	مکانیات تجاری به زبان انگلیسی	۱۳۹۰/۱۰/۱۰	۱۳۹۰/۱۲/۲۰	۸ روز	شنبه ها
۸۵	مدیریت برنامه ریزی حمل و نقل بین المللی و اینکوترمز ۲۰۱۰	۱۳۹۰/۱۰/۱۱	۱۳۹۰/۱۰/۱۲	دو روز	یک شنبه و دوشنبه
۸۶	مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)	۱۳۹۰/۱۰/۱۷	۱۳۹۰/۱۰/۱۸	دو روز	شنبه و یک شنبه
۸۷	استراتژی های فروش و بازاریابی در شرایط رکود و بحران	۱۳۹۰/۱۰/۲۰	۱۳۹۰/۱۰/۲۱	دو روز	سه شنبه و چهارشنبه
۸۸	فرآیند تدوین برنامه بازاریابی (MARKETING PLAN)	۱۳۹۰/۱۰/۲۵	۱۳۹۰/۱۰/۲۶	دو روز	یک شنبه و دو شنبه
۸۹	تامین مالی صادرات (EXPORT FINANCE)	۱۳۹۰/۱۱/۹	۱۳۹۰/۱۱/۹	دو روز	یک شنبه و دوشنبه
۹۰	آشنایی با سازمانهای اقتصادی، بازارگانی بین المللی	۱۳۹۰/۱۱/۱۰	۱۳۹۰/۱۱/۹	یک روز	دوشنبه
۹۱	خریدهای دولتی و تجارت دولتی درسازمان جهانی تجارت	۱۳۹۰/۱۱/۱۱	۱۳۹۰/۱۱/۱۱	یک روز	سه شنبه
۹۲	آشنایی با بازار کشور بلا روس	۱۳۹۰/۱۱/۱۱	۱۳۹۰/۱۱/۱۱	یک روز	سه شنبه
۹۳	اصول، بقون و هنرمندانه اکرات تجاری با تأثیش مذاکرات بین المللی	۱۳۹۰/۱۱/۱۵	۱۳۹۰/۱۱/۱۵	یک روز	شنبه
۹۴	اخلاق در تجارت	۱۳۹۰/۱۱/۱۶	۱۳۹۰/۱۱/۱۶	یک روز	یک شنبه
۹۵	روش های دستیابی به منابع اطلاعات تجاری و نحوه تنظیم گزارشات بازارگانی با استفاده از شبکه جهانی اینترنت	۱۳۹۰/۱۱/۱۷	۱۳۹۰/۱۱/۱۷	یک روز	دوشنبه
۹۶	بازاریابی و نمایشگاه	۱۳۹۰/۱۱/۱۸	۱۳۹۰/۱۱/۱۸	یک روز	سه شنبه
۹۷	آشنایی باصول، قواعد و موافقت نامه های سازمان جهانی تجارت	۱۳۹۰/۱۱/۲۵	۱۳۹۰/۱۱/۱۸	دو روز	سه شنبه ها
۹۸	تشریفات درنمایشگاه های بین المللی داخل و خارج از کشور	۱۳۹۰/۱۱/۱۹	۱۳۹۰/۱۱/۱۹	یک روز	چهارشنبه
۹۹	مدیریت تبلیغات تجاری	۱۳۹۰/۱۱/۲۵	۱۳۹۰/۱۱/۲۶	دو روز	سه شنبه و چهارشنبه
۱۰۰	اسناد گمرکی ملی و بین المللی	۱۳۹۰/۱۱/۲۶	۱۳۹۰/۱۱/۲۶	یک روز	چهارشنبه
۱۰۱	تحقیقات بازاریابی بین المللی	۱۳۹۰/۱۱/۲۹	۱۳۹۰/۱۱/۳۰	دو روز	شنبه و یک شنبه
۱۰۲	مدیریت گروه های مختلف مشتریان با هدف ارتقا سودآوری	۱۳۹۰/۱۲/۱	۱۳۹۰/۱۲/۱	یک روز	دوشنبه
۱۰۳	آشنایی با مصطلحات، واژه ها و اسناد بازارگانی بین المللی	۱۳۹۰/۱۲/۲	۱۳۹۰/۱۲/۱۰	۴ روز	سه شنبه و چهارشنبه ها
۱۰۴	مدیریت بازاریابی برای مدیران ارشد	۱۳۹۰/۱۲/۶	۱۳۹۰/۱۲/۷	دو روز	شنبه و یک شنبه
۱۰۵	استفاده از روش های غیر اعتیار استادی	۱۳۹۰/۱۲/۷	۱۳۹۰/۱۲/۸	دو روز	یک شنبه و دوشنبه
۱۰۶	مدیریت شکایت مشتریان	۱۳۹۰/۱۲/۱۳	۱۳۹۰/۱۲/۱۳	یک روز	شنبه
۱۰۷	امور گمرکی و ترخیص کالا	۱۳۹۰/۱۲/۱۶	۱۳۹۰/۱۲/۱۷	دو روز	سه شنبه و چهارشنبه

علاوه‌نдан جهت اطلاعات بیشتر و آگاهی از شرایط ثبت نام و راهنمایی شرکت در دوره های آموزشی می توانند به نشانی اینترنتی www.tpo.ir/training مراجعه فرمایند.

تاریخ شروع ثبت نام دوره های آموزشی : (شش ماهه اول از تاریخ ۱۳۹۰/۳/۱ - شش ماهه دوم از تاریخ ۱۳۹۰/۶/۱)

نشانی : تهران - خیابان ولی‌عصر - بزرگراه شهید چمران - محل دائمی نمایشگاه های بین المللی - سازمان توسعه تجارت ایران ، ساختمان

معاونت کمک های تجاری (سالن ۱۶) ، دفتر اطلاع رسانی تجارت اتفاق های شماره ۲۷ و ۲۸

تلفنی تماش : ۰۲۱۲۷۷۲۷-۰۲۶۶۳۸۷۹-۰۲۶۶۳۸۶۵ نمبر : ۰۲۱۲۷۷۲۷-۰۲۶۶۳۸۷۹