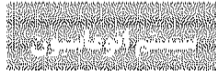


شماره: ۸۱/۴۴۱۴
تاریخ: ۱۳۹۷/۱۱/۲۸
پیوست: ندارد

بسمه تعالی



جناب آقای رفیع فر

دیر محترم اتحادیه صادر کنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی ایران

با سلام و احترام؛

همانگونه که مستحضر هستید ضرورت‌های اقتصادی و اجتماعی بخش کسب و کار کشور نشان از این واقعیت دارد که این بخش برای دستیابی به مزیت رقابتی پایدار نیازمند نیروی انسانی دارای دانش و مهارت است. چالش‌ها و دغدغه‌های امروزی بخش کسب و کار، این واقعیت را گوشزد می‌نماید که باید به توانمندسازی نیروی انسانی با مفهوم ارتقاء دانش و مهارت، بیش از گذشته و بطور مستمر، حرفه‌ای و نظام‌مند توجه گردد.

مرکز آموزش بازرگانی وابسته به موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی به عنوان یکی از مراجع اصلی آموزش مهارت‌های کسب و کار ایران، با ۲۳ سال سابقه درخشان آموزشی و مشاوره‌ای در حوزه‌های اقتصاد و بازرگانی و برخورداری از ۳۵ نمایندگی فعال در سراسر کشور، دوره‌های آموزشی متعددی در بخش‌های خصوصی و دولتی برگزار نموده است؛ بطوریکه این مرکز در سال‌های اخیر موفق به برگزاری سالانه بیش از دو میلیون نفر ساعت انواع آموزش‌های مهارتی و تخصصی کاربردی و بلند مدت به متقاضیان کشور شده است؛ از آمادگی لازم جهت به اشتراک گذاشتن ظرفیت‌های خود با آن انجمن محترم جهت افزایش توانمندسازی فعالین حوزه صادرات برخوردار می‌باشد.

در همین راستا مرکز آموزش بازرگانی با همکاری و مشارکت معاونت توسعه صادرات کالا و خدمات سازمان توسعه تجارت، علاقمند است کارگاه نیم روزه با عنوان «مدیریت استراتژیک صادرات» را مطابق توضیحات و سرفصل‌های پیوست در اسفند ماه ۱۳۹۷ به صورت رایگان برگزار نماید. لذا با توجه به محدودیت ظرفیت، خواهشمند است افراد پیشنهادی جهت حضور در دوره را حداکثر تا پایان ساعت اداری روز شنبه مورخ ۹۷/۱۲/۰۶ با شماره تماس ۸۸۹۷۰۱۴۳ واحد برون سازمانی مرکز، سرکار خانم پورسلیمان معرفی فرمایید.

محمد عباسی

عضو هیات عامل و مدیر عامل

کارگاه نیم روزه : مدیریت استراتژیک صادرات

مدرسین :

دکتر کمالی اردکانی : مدیر کل دفتر توسعه صادراتی و معدنی سازمان توسعه تجارت

دکتر استقلال : مؤسس و مدیر باشگاه صادرات شرکت آراین رهیافت نما و مشاور ارشد صادرات اتاق بازرگانی

ایران

سرفصلهای کارگاه:

- ✓ بررسی دلایل و اهداف انجام صادرات
- ✓ مروری بر شرایط کنونی صادرات کشور
- ✓ آشنایی با اصول مدیریت صادرات
- ✓ بررسی نحوه تعیین محصولات و فعالیتهای مناسب برای صادرات
- ✓ بررسی نحوه تعیین چشم انداز و اهداف صادراتی برای شرکت
- ✓ بررسی مدل پیشنهادی استراتژیک برای صادرات و انتخاب بازار هدف
- ✓ بررسی عوامل موثر در اولویت بندی بازارهای هدف
- ✓ مروری بر راهبردهای ورود به بازارهای هدف و نحوه شناخت همکاران تجاری و مشتریان