



۱۴۰۴/۰۴/۲۱

تاریخ:

۱۴۰۴/۵۸۷۰۲

شماره:

اعضاء محترم اتحادیه

موضوع: برگزاری دوره آموزشی آشنایی با مدل تعالی فروش (Sale Excellent Model)

با سلام؛

احتراماً به استحضار می‌رساند، اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی ایران در نظر دارد، به‌منظور مرتفع نمودن نیاز مدیران بازرگانی، مدیران و کارشناسان فروش در حوزه نفت، گاز و پتروشیمی دوره آموزشی **"آشنایی با مدل تعالی فروش (Sale Excellent Model)"** را در محل اتحادیه برگزار نماید.

مدرس دوره:

- آقای سعید بهنام
- دارای دکترای مدیریت کسب و کار و فعال در بخش صادرات
- رئیس هیئت‌مدیره شرکت پترو تجارت سالتک
- دارای سابقه معاونت تولید شرکت پالایش نفت جی و معاونت بازرگانی و عضو هیئت‌مدیره شرکت پالایش نفت جی ارس

مدت زمان برگزاری دوره: ۱۶ ساعت در تاریخ ۵ و ۶ شهریورماه ۱۴۰۴

ساعت ۰۸:۰۰ الی ۱۶:۰۰

هزینه دوره به ازای هر نفر (مبلغ ۹۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال)

مخاطبین دوره:

- مدیران عامل شرکت‌های بازرگانی
- کلیه کارشناسان ارشد فروش/عملیات/برنامه‌ریزی شرکت‌های تولیدکننده و صادرکننده فرآورده‌های نفتی
- مدیران فروش خارجی/مدیران ارشد صادرات/مدیران لجستیک شرکت‌های بازرگانی
- تریدرهای مستقل که سابقه صادرات فرآورده‌های نفتی به خارج از کشور را داشته‌اند.
- سازمان‌هایی که علاقه‌مند به کاهش هزینه‌های عملیاتی، ریسک‌های کار و تسریع در امور می‌باشند.
- مدیران فروش شرکت‌های لجستیکی و فورواردری

پیش نیاز:

- تسلط بر زبان انگلیسی
- تسلط بر فرآیندهای عملیاتی صادرات
- آشنایی با اینکوترمز
- سابقه کارهای صادراتی در زمینه فرآورده های نفتی



سرفصل‌های دوره:

مقدمه

- تعریف مدل تعالی فروش
- اهمیت این مدل
- خاستگاه مدل SEM

آشنایی با مدیریت عملیات صادرات

- مدل PMP چیست؟
- مدل PEB چیست؟
- چرا تلفیق علم مدیریت پروژه با فروش انجام شد؟
- ارکان اصلی مدیریت فروش چیست؟
- ارکان اصلی مدل
- محدوده یک فروش موفق (Sales Scope)
- برنامه‌ریزی برای تحقق زمانی عملیات (Sales Time Management)
- کنترل هزینه‌های فروش‌های صادراتی (Sales Cost Management)
- کیفیت و نقش آن در تحقق یک فروش مطلوب (Sales Quality Management)
- منابع انسانی و نقش آن در این مدل (Sales Human Resources)
- مدیریت ارتباطات و اهمیت آن رفع مشکلات صادرات (Sales Communication Management)
- معرفی انواع ریسک‌های صادرات و نحوه کنترل آنها (Sales Risk Management)
- الزامات یک فروش صادراتی را چگونه شناسایی و مدیریت کنیم؟
- (Sales Procurement Management)
- ذینفعان و نقش آنها در صادرات (Sales Stakeholders)
- رویکرد کل نگر و یکپارچگی در تمام ارکان عملیات صادراتی
- (Sale Integration Management)
- درس آموخته‌های یک فروش صادراتی خوب در قالب مثال‌های عملی

جهت ثبت نام، لازم است هزینه شرکت در دوره مذکور به ازای هر نفر (مبلغ ۹۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال) به شماره حساب ۳۹۴۸۱۰۰۱۰۸۸۳۹۲۷۱ یا شماره کارت ۵۶۸۴-۰۰۰۷-۲۹۷۰-۵۰۲۲ نزد بانک پاسارگاد به نام اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی ایران واریز و فرم ثبت نام شرکت کنندگان را به همراه تصویر فیش واریزی از طریق آدرس ایمیل mail@opex.ir یا شماره فکس ۸۸۵۰۸۲۵۰ به دبیرخانه اتحادیه ارسال گردد.



علاقه‌مندان می‌توانند جهت ثبت‌نام و کسب اطلاع بیشتر با سرکار خانم پناهی با شماره ۸۸۵۱۱۶۱۱-۰۲۱ (داخلی ۱۰۸) و جهت کسب اطلاعات در مورد محتوی دوره با شماره ۰۹۱۲۸۹۰۸۶۹۷ آقای محبی تماس حاصل فرمایند. شایان ذکر است در پایان دوره، گواهینامه حضور به شرکت‌کنندگان اعطا می‌گردد.

با تقدیم احترام
فریدون اسعدی
دبیر اتحادیه

فرم ثبت‌نام

مشخصات شرکت‌کننده	
نام خانوادگی:	نام:
سمت در شرکت:	نام شرکت:
ایمیل:	تلفن همراه:
عضویت در اتحادیه: ☐ بله ☐ خیر	