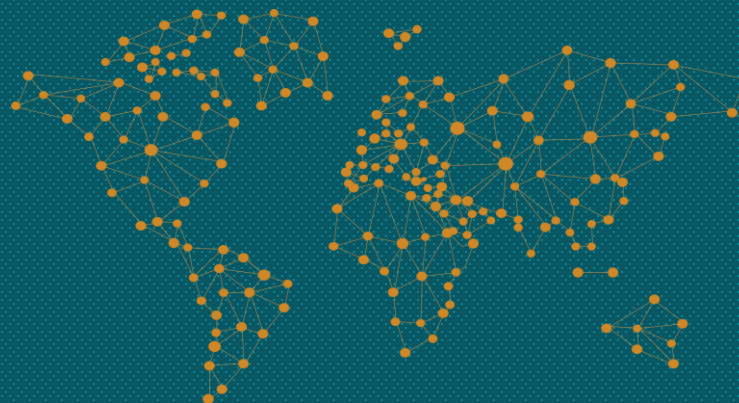
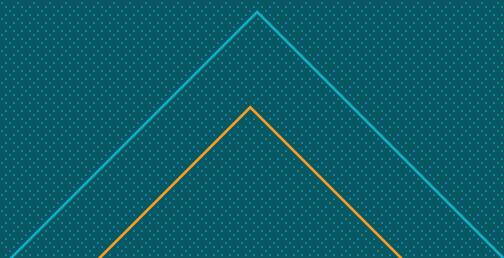




دوره

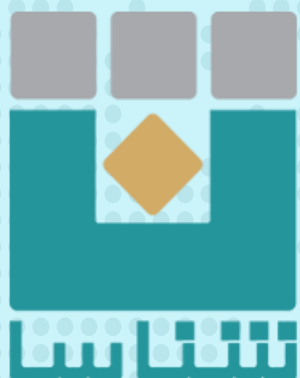
پیشرفته مدیریت صادرات

Advanced Export Management Program





حامیان دوره



Golrang Industrial Group
گروه صنعتی گلرنگ



اتاق مشترک بازرگانی ایران و ترکیه
Iran, Turkey joint chamber of commerce

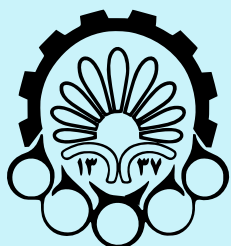


اتاق مشترک بازرگانی ایران و قزاقستان
Совместная ирано-казахстанская
торговая палата



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

TEHRAN CHAMBER OF COMMERCE,
INDUSTRIES, MINES AND AGRICULTURE



دانشگاه صنعتی امیرکبیر
(پلی تکنیک تهران)



اتاق مشترک بازرگانی ایران و گرجستان



* این لیست در حال تکمیل است

اهمیت فراگیری عملی مدیریت صادرات



بازار ایران حتی با وجود گستردگی، با اندازه‌ی محدود خود یک سقف مشخصی دارد که پاسخگوی میزان عرضه‌ی نیروی کار تحصیل کرده و دانش‌محور در کشور نیست. صادرات محصولات و خدمات دانش‌بنیان می‌تواند باعث ورود به بازارهای جدید و نامحدود گردیده و باعث ارزش‌آفرینی و ایجاد اشتغال برای تعداد بیشتری از جوانان تحصیل کرده گردد. تجربه‌ی موفق کشورهای دیگر به ما نشان می‌دهد که باید با برنامه و منطبق بر واقعیات پا در راه جهانی‌سازی کسب‌وکارهای دانش‌بنیان بگذاریم. از سوی دیگر پایین بودن هزینه نیروهای دانش‌مایه در مقایسه با کشورهای توسعه‌یافته، مزیت رقابتی مهمی را ایجاد می‌کند که شرکت‌های دانش‌بنیان تنها با برنامه‌ریزی مناسب و حرفه‌ای، شرکت‌های دانش‌بنیان ایرانی امکان استفاده از آنها را می‌یابند.

افزایش سطح آگاهی شرکت‌کنندگان در مورد فرایند صادرات محصول یا خدمت، توانمندسازی کارآفرینان برای طراحی ساختار و برنامه صادراتی و فعالیت در عرصه بین‌الملل، و کمک به یافتن پارتner مناسب برای صادرات محصول یا خدمت صادراتی، از دلایل برگزاری این دوره محسوب می‌شود.



هدف از دوره

این دوره با الگوبرداری از دوره‌های مختلف و موفق بین‌المللی، و مطالعه نیازهای کسب‌وکارهای فناور و نیمه‌فناور ایران طراحی و تدوین شده است و مهم‌ترین هدفی که این دوره به دنبال آن است، طراحی یک برنامه صادراتی (Export plan) و برنامه عملیاتی ورود به بازار هدف (Market entry plan) است، به‌طوری‌که یک برنامه عملیاتی با توجه به شرایط و وضعیت هر کسب‌وکار و به‌طور عینی توسط مدیر همان کسب‌وکار طراحی و اجرا شود. به‌همین منظور دوره شامل محتوای آموزش (وبینار و سمینار)، تمرین‌های دوره‌ای، مشاوره و منتورشیپ می‌باشد.

این دوره سعی می‌کند همراه با مخاطب خود در قدم‌های اولیه فراگیری مهارت صادراتی همراه باشد و فرصت یادگیری از افراد با تجربه، همچنین ارائه طرح صادراتی به سرمایه‌گذاران و مدیران و کارآفرینان با سابقه‌ی صادرات و شراکت را فراهم نماید.

وجه تمایز دوره



- طراحی تخصصی بر مبنای نیاز مخاطب و با استفاده از نظر متخصصین امور صادراتی و بهینه‌کاوی دوره‌های موفق بین‌المللی
- استفاده از مدرسین و منتورهای باتجربه‌ی داخلی و بین‌المللی
- فرصت معرفی و شبکه‌سازی با مدیران و سیاستگذاران عرصه صادرات و سرمایه‌گذاران

مخاطبان دوره



- مدیران شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها،
- مدیران و صاحبان کسب‌وکاری که به دنبال حضور حرفه‌ای و موثر در بازار بین‌الملل و صادرات خدمات و محصولات هستند.
- مدیران و کارشناسان مسئول در نهادها و سازمان‌های مختلف که وظیفه ارزیابی، تسهیل‌گری، یا سرمایه‌گذاری برای کسب‌وکارهای صادراتی دارند.
- کارشناسان و فارغ‌التحصیلانی که علاقمند به کار در زمینه توسعه کسب‌وکار بین‌المللی هستند.

تعدادی از مدرسان دوره



هادی نیلی

- هم بنیانگذار و عضو هیئت مدیره شرکت تجارت بین الملل دانا
- مدرس و مشاور دوره های تخصصی توسعه صادرات در سازمان های دولتی و شرکت های خصوصی



علیرضا انصاری

- محقق و مدرس در دانشگاه لایپزیگ آلمان
- مشاور نوآوری و کسب و کار بین الملل در شرکت کنوسکوپ
- دانش آموخته دکترای مدیریت و اقتصاد



محمد رضا بحرینیان

- دانش آموخته MBA از دانشگاه HHL آلمان
- مدیر پروژه های توانمندسازی صادرات
- تسهیل گر کارآفرینی و متخصص توسعه کسب و کار بین المللی



محمد لاهوتی

- رئیس کنفدراسیون صادرات ایران
- رئیس کمیسیون تسهیل تجارت و توسعه صادرات اتاق بازرگانی تهران

* فهرست کامل استادان، مشاوران و مهمانان این دوره در وبسایت دوره درج خواهد شد

تعدادی از مدرسان دوره



مهرداد صادقی

- کارشناس مدیریت ارتباط با مشتری در شرکت بیمه آلیانز لندن
- مدرس حرفه‌ای زبان انگلیسی (داری مدرک تدریس زبان از دانشگاه کمبریج)



علی آهی

- دانش‌آموخته پسا دکترا در زمینه کسب‌وکار بین‌المللی در دانشگاه هلسینکی
- محقق و متخصص توسعه صادرات در کشورهای اسکاندیناوی (فنلاند)



میثم زرگر پور

- معاون سابق سرمایه‌گذاری صندوق نوآفرین
- هم‌بنیانگذار پادکست "صبح"
- مشاور کسب و کار شرکت‌های فناوری



کامران باقری

- دانش‌آموخته حقوق مالکیت فکری و مدیریت نوآوری در ایتالیا
- مدیرعامل مرکز نوآوری لوازم خانگی کن
- عضو هیئت مدیره انجمن مدیریت فناوری و نوآوری ایران

* فهرست کامل استادان، مشاوران و مهمانان این دوره در وبسایت دوره درج خواهد شد

مشاوران دوره



مهرداد سعادت

- ریاست اتاق مشترک بازرگانی ایران و ترکیه
- مدیرعامل و عضو هیأت مدیره شرکت آذرروان‌ساز



رضا نهاوندیان

- فعال تجاری در کشورهای منطقه از جمله عراق، ترکیه و عمان



مسعود شمعی زاده

- مؤسس شرکت بازرگانی و بین الملل جمینای گلوبال در چین
- مؤسس شرکت فرهنگی و نوآوری جمینای در چین
- دانش آموخته دکتری مدیریت و استراتژی طراحی



مجید شمعی زاده

- مؤسس شرکت بازرگانی و بین الملل جمینای گلوبال در چین
- مؤسس شرکت فرهنگی و نوآوری جمینای در چین
- دانش آموخته دکتری مدیریت و استراتژی طراحی

* فهرست کامل استادان، مشاوران و مهمانان این دوره در وبسایت دوره درج خواهد شد

مشاوران دوره



کتایون سپهری

- مدیر شتابدهنده منش
- مشاور کارآفرینی



هاجر سعیدی نژاد

- بنیانگذار و مدیر شتابدهنده صادراتی آوریم
- دانش‌آموخته دکتری فلسفه رسانه
- دانشگاه لیون دو فرانسه
- دانش‌آموخته دکتری مدیریت فناوری علامه طباطبائی



ناصر غانم زاده

- مدیرعامل استارت‌آپ نیو
- کوچ مدیران عامل و رهبران



مسعود حسینی

- مدیرعامل توسعه صادرات و تبادل فناوری ریتون

* فهرست کامل استادان، مشاوران و مهمانان این دوره در وبسایت دوره درج خواهد شد

خروجی های دوره



هزینه
دوره

۱۲ میلیون تومان

استارت‌آپ‌های منتخب

۱۲ میلیون تومان

شرکت‌های دانش‌بنیان

۲۴ میلیون تومان

شرکت‌کنندگان عادی

مدت
دوره

۳ ماه

به صورت
آنلاین و حضوری

نحوه
برگزاری
دوره

- سه رویداد حضوری روزانه با پذیرایی
- حدود پنجاه ساعت آموزش آنلاین
- فرصت ارائه تیم‌های منتخب به مدیران و مسئولین بین‌المللی و شرکت‌های سرمایه‌گذاری



فرایند دوره

منتورشیپ

هر تیم، در طی مازول‌های اول و دوم از حضور یک منتور باسابقه (مجموعاً دو ساعت در هر مازول) بهره می‌برد.

تیم‌های منتخب در انتهای دوره جهت یافتن شریک تجاری و آغاز فرایند احتمالی صادرات، به کارشناسان توسعه صادرات معرفی می‌شوند.

ماژول دوم شامل چند کلاس آنلاین، جلسه پرسش و پاسخ و ارائه‌های گروهی می‌باشد که در نهایت باید منجر به تدوین یک برنامه ورود به بازار هدف شود.

ماژول اول شامل چند کلاس آنلاین، جلسه پرسش و پاسخ و ارائه‌های گروهی می‌باشد که در نهایت باید منجر به تدوین یک برنامه صادراتی برای هر تیم شود.

همتایابی

سمپوزیوم دوم:
ارائه به
سرمایه‌گذاران و
مدیران بین‌المللی

ماژول دوم

سمپوزیوم اول:
انتقال
تجربیات
صادراتی

ماژول اول

رویداد آغازین

در انتهای مازول دوم، تیم‌های منتخب که به یک طرح صادراتی کامل رسیده باشند، فرصت ارائه طرح خود به مدیران کشور در عرصه بین‌الملل و همچنین منتخبی از شرکت‌ها و صندوق‌های سرمایه‌گذاری می‌شوند. تیم‌های منتخب شامل جایزه پایان دوره نیز می‌شوند.

در انتهای مازول اول، یک رویداد یک روزه جهت هم‌افزایی برگزار شده که در قسمتی از آن تعدادی از صادرکنندگان کشور به انتقال تجربیات خود می‌پردازند.

رویداد آغازین برای تشکیل تیم‌ها، آشنایی افراد با یکدیگر، مشخص شدن شرایط و فرایند دوره به طور حضوری و کارگاهی برگزار می‌گردد.

ابعاد زمانی دوره



از شرکت کنندگان در دوره انتظار می‌رود که جدای از شرکت منظم در کلاس‌ها و رویدادهای دوره، حدود ۱۵۰ تا ۲۰۰ ساعت برای تدوین طرح‌ها و انجام کارهای مطالعاتی زمان اختصاص دهند.

اطلاعات بیشتر و پیش ثبت نام:

TCAPU.COM

(۰۲۱) ۹۱۰۳-۴۲۰۸

