



موسسه بازرگانی

ARMAN-EPL

www.Arman-Epl.com



دوره کاربردی

اصول و فنون مذاکره در صادرات و واردات

به صورت Practical در ۱۲ ساعت

to do or not to do some specified

به انجام یا عدم انجام عملی معین، می‌کند.

CARGO DECLARATION

Information submitted prior to or
for commercial use that provides t
to cargo brought to or removed fr

تفاده تجاری ارائه می‌شود که مشخصات مورد نیاز
رگی ارائه می‌دهد.

CARGO MANIFEST

A listina of the aoods col.....



معرفی دوره اصول و فنون مذاکره در صادرات و واردات

یادگیری اصول و قواعد مذاکرات تجاری، حکم مرگ و زندگی برای یک کسب و کار تجاری را دارد. ما هر چقدر هم یک محصول شاخص و پر متقاضی در اسکیل جهانی داشته باشیم تا زمانی که درستی جلسات مذاکره را مدیریت کنیم و به قواعد بازی آشنا نباشیم در نهایت از صف فروش عقب خواهیم ماند و سهم خود را از بازار رقابتی از دست خواهیم داد. داشتن تیمی مسلط به تکنیک ها و مهارت های متقاعدسازی، تصمیم گیری، ارائه صحیح محصول، آشنا به آداب و رسوم فرهنگی و جغرافیایی و ... میتواند تا حد زیادی در موفقیت ما در جلسات مذاکرات تجاری با مشتریان بین المللی مؤثر باشد. مؤسسه Arman-EPL در دوره آموزش اصول و فنون مذاکره تجاری به تشریح نکات، اصول و شیوه های کاربردی مذاکره در جلسات مذاکره تجاری در حیطه بین المللی می پردازد. نکته ای که این دوره را با سایر دوره های مشابه متمایز میکند رزومه مدرس آن هست که در این دوره مفاهیم و تجربیات زیسته استاد دوره به همراه ۱۰۰ مثال واقعی مورد بحث قرار میگیرد.



- ارتباط بین مراحل مذاکره، قرارداد و اجرای پروژه‌ها
- تعریف مذاکره، اهداف آن و نقش آن در راهبری معاملات
- آشنایی با تکنیک‌های تشکیل تیم جهت آماده سازی برای مذاکره
- چگونگی انتخاب صحیح محل مذاکره و تأثیر آن بر فرآیند مذاکرات
- یادگیری تکنیک‌های مؤثر ارائه محصول
- آشنایی با مراحل برنامه‌ریزی سفر و مهارت‌های مرتبط
- کسب مهارت‌های لازم برای مدیریت حین مذاکرات
- کسب مهارت‌های لازم برای مدیریت حین مذاکرات
- چگونگی تدوین سوالات مؤثر و آشنایی با تکنیک‌های پرسش سوالات در مذاکرات
- چگونگی تدوین سوالات مؤثر و آشنایی با تکنیک‌های پرسش سوالات در مذاکرات



- دکتری بازاریابی از دانشگاه تهران
- فوق لیسانس بازاریابی از دانشگاه تهران
- بیش از ۱۶ سال سابقه کار در حوزه آموزشی بازرگانی
- ۱۸ کتاب چاپ شده در حوزه بازرگانی و بازاریابی
- مذاکره و تنظیم بیش از ۱۶۵ قرارداد بین‌المللی با کشورهای مختلف در حوزه کالاهای مختلف
- مشاور قراردادهای بین‌المللی با بیش از حدود ۵۰ کشور دنیا در بخش‌های حمل و نقل و لجستیک
- کارشناس، مدیریت بازرگانی و مشاور در حوزه واردات و صادرات در شرکت‌های مختلف



دکتر رحیم محترم

مبلغ سرمایه گذاری جهت شرکت در دوره آموزشی
۴/۸۰۰/۰۰۰ تومان

اصول و فنون مذاکره در صادرات و واردات





راه های ارتباطی ما

 02140884125

 info@arman-epl.com

 www.arman-epl.com

 Keshavarz Boulevard, 16 Azar Street, No. 78

