



• محتوای کارگاه

- کلیات مربوط به انواع فعالیتهای خدماتی، بازرگانی و صنعتی در موسسات دولتی و خصوصی از انتفاعی و غیر انتفاعی
- کلیات مربوط به خرید و تامین منابع آن
- فواید مربوط به استفاده از روش سیستماتیک برای فعالیتهای بازرگانی
- انجام خریدهای داخلی و سفارشات خارجی (مدیریت خرید و سفارشات داخلی و خارجی)
- بازاریابی برای فروش خدمات و کالا (مدیریت بازاریابی داخلی و بین المللی)
- مدیریت فروش و نحوه برگزاری مناقصات و مزایده
- انبارداری و مدیریت انبار
- پرسش و پاسخ
- نمایش فیلم

• مقدمه

مدیریت بازرگانی از مهمترین بخش های مدیریت شرکت های تجاری است زمانی که شرکت می تواند بین خود مشتریان و خریداران ارتباط تجاری خوبی برقرار کند که یک مدیر بازرگانی موفق داشته باشد. فردی که مدیریت بازرگانی یک بنگاه اقتصادی را به عهده می گیرد در جذب مشتریان و عرضه و معرفی صحیح و اصول محصول یا خدمات یک شرکت تلاش می کند و به طور طبیعی مدیر بازرگانی فردی است که نقش اساسی در سود و زیان شرکتها دارد. دوره کارشناسی مدیریت بازرگانی یکی از دوره های تحصیلی آموزش عالی است و هدف از تشکیل این دوره آموزش نیروی انسانی متخصص مورد نیاز سازمانها، اداره ها، موسسه ها و شرکت های دولتی و خصوصی در زمینه بازرگانی با وظایف و هدفهای گوناگون در سطوح کارشناسی می باشد.

شرایط شرکت کنندگان: مدیران و کارشناسان بازرگانی شرکتها و سازمانهای تولیدی و تجاری

- ارایه گواهی نامه آموزشی داخلی (در صورت درخواست جهت گواهی نامه بین المللی معتبر هزینه جداگانه محاسبه می گردد)
 - پذیرایی از شرکت کنندگان (میان وعده) / ارزشیابی از فراگیران استادان
 - ارایه مشاوره به شرکتها در حوزه های مختلف با شرایط ویژه توسط استادان
 - استفاده فراگیران از سمینارهای شرکت با شرایط ویژه
 - عضویت در باشگاه مشتریان و ارایه خدمات ویژه
 - در صورت معرفی بیش از ۳ نفر در هر دوره ۱۰٪ تخفیف ویژه محاسبه می گردد.
 - در صورت ثبت نام هر فرد جهت حضور در سه کارگاه آموزشی ۱۰٪ تخفیف ویژه محاسبه می گردد.
- برای هماهنگی ثبت نام با واحد آموزش خانم مرجانی ۸۸۲۱۶۱۷۰ و ۸۸۲۱۶۹۸۷ تماس حاصل فرمایید.