



• **محتوای کارگاه**

- تعریف یک بازار صادراتی
- کالاهای صادراتی
- تحقیق بازار صادرات
- ساختار کالای صادراتی
- برنامه ریزی محصول برای صادرات
- اشکال مختلف سفارشهای صادراتی
- چگونگی ارسال سفارشهای صادراتی و مشکلات گارانتی
- نکات ضروری که یک صادرکننده موفق باید به آنها توجه نماید
- قیمت کالاهای صادراتی و حاشیه سود آنها
- صادرات و نقش آن در اقتصاد ملی
- دستورالعملها برای تامین مالی صادرات
- اسناد بازرگانی خارجی
- اسناد حمل و انواع بیمه ونحوه حمل آن
- جمع بندی و پرسش و پاسخ

• **مقدمه**

صادرات را در هر شرایطی می توان احیا و بازسازی کرد اما باید همبستگی مستقیم با حداکثر سازی ارزش افزوده باشد و رویکردها و اهداف صادرات باید متحول شود.

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 ۸۸۲۱۶۹۸۷ و ۸۸۲۱۶۱۷۰ تماس حاصل فرمایید.