

دوره تربیت کارشناس روابط بازرگانی بین الملل

مدرس: دکتر رحیم محترم

رزومه مدرس:

- لیسانس امور گمرکی
- کارشناسی ارشد و دکترای بازاریابی از دانشگاه تهران
- مدرس مباحث بازرگانی بین المللی در دانشگاه و کالجهای کانادا
- مولف هفده عنوان کتاب تخصصی و کاربردی در حوزه بازرگانی به زبان انگلیسی و فارسی
- تجربه مکاتبات بازرگانی از سال ۱۳۸۳ در صدها پروژه
- تجربه مذاکره و تنظیم بیش از ۱۶۵ قرارداد بین المللی با بیش از ۵۵ کشور جهان
- تجربه خرید و تدارکات خارجی از سال ۱۳۸۳
- تجربه انتشار دوازده بسته آموزشی چند رسانه ای

هدف دوره: تربیت کارشناس روابط بازرگانی بین المللی به صورتی که اعتماد به نفس، دانش و تخصص انجام امور محوله در باب موضوع دوره را داشته باشد.

ویژگیهای مهم دوره:

- محتوای جامع، کاملا کاربردی و به روز
- تمرین و تکالیف هفتگی
- آموزش کارگاهی و تیمی
- امکان معرفی به سازمانها برای کارآموزی به شرط تایید آن سازمان

وظایف و تکالیف دانشجوی:

- تسلط نسبی بر زبان انگلیسی
- اختصاص میانگین ۵ ساعت در هفته بابت مشاهده ویدئوهای ضبط شده
- اختصاص ۵ ساعت در هفته جهت تمرینات
- شرکت در جلسات هفتگی چهار ساعته روزهای شنبه

مخاطبان دوره:

مدیران و کارشناسان بازرگانی شرکتها و سازمانها، دانشجویان رشته های مدیریت بازرگانی، تجارت بین الملل و MBA، سایر علاقمندان و فعالان حوزه بازرگانی خارجی

سرفصل های اصلی دوره تربیت کارشناس روابط بازرگانی بین الملل

ردیف	عنوان	محتوای ضبط شده	کلاس آنلاین	تمرین و تکلیف	کل دوره
۱	قراردادهای بازرگانی بین المللی	۱۳ ساعت	۱۰ ساعت	۱۲ ساعت	۳۵ ساعت
۲	مکاتبات بازرگانی بین المللی	۹ ساعت	۸ ساعت	۱۸ ساعت	۳۵ ساعت
۳	مذاکرات بازرگانی بین المللی	۱۰ ساعت	۱۰ ساعت	۱۰ ساعت	۳۰ ساعت
۴	کل دوره	۳۱ ساعت	۲۸ ساعت	۴۰ ساعت	۱۰۰ ساعت

۱- آشنایی با قواعد و اصول قراردادهای بین المللی با عناوین:

Rules and principles of international commercial contracts

فرایند مذاکره و مستندات از صورت جلسه تا قرارداد

Negotiation process: MOM to contract

چارچوب و فرایند شکل گیری قرارداد

Process and framework of contract formation

پیشگفتار قرارداد

Preamble

ماده تعاریف

Definitions

محصول و جزئیات مربوطه

Product and its details

قیمت (انواع قیمت، ارز قیمت، فرمول تعدیل قیمت)

Price, currencies, price revision formula

چگونگی پرداخت (پیش پرداخت، پرداخت نسبه، براتهای وصولی، اعتبار اسنادی، اقساط پرداخت، جریمه دیرکرد پرداخت)

Payment terms and conditions

تحویل کالا

Delivery

حمل و نقل کالا

Transportation

چارتر کشتی

Vessel charter

اسناد محموله

Shipment documents

ماده مسئولیتها و وظایف طرفها

Duties and obligations of ...

غرامت

Liquidated damages

جریمه

Penalties

زمان

Term

فسخ قرارداد

Termination

تبعات فسخ

Consequences of contract termination

فورس ماژور

Force majeure

محرمانگی در قراردادهای بازرگانی

Confidentiality

قانون حاکم

Governing law

حل و فصل اختلاف

Dispute settlement

زبان ها و اطلاعیه ها

Language and notices

اصلاحیه و الحاقیه ها

Amendments and addenda

ماده متفرقه

Miscellaneous conditions

فرایند اجرای قراردادهای صنعتی از تاریخ شروع قرارداد تا اتمام دوره تامین قطعات

Industrial contract process: contract's signing date to the end of spare parts provision period

۲- آشنایی با اصول و قواعد مکاتبات بازرگانی شامل موارد:

فرایند تجارت بین الملل

International commerce process

اهمیت مکاتبه اصولی در تجارت و مفاهیم اولیه ارتباطات

Professional correspondence importance

الزامات موفقیت در مکاتبات

Success necessities in correspondence

ساختار و چارچوب نامه های بازرگانی

Commercial letters' structure and framework

درخواست قیمت

Request for quotation

نامه درخواست پروفایل کسب و کار

Business profile request

نامه معرفی و بازاریابی

Introduction and marketing letter

نامه درخواست کاتالوگ و اطلاعات تکمیلی

Data and catalog request letter

نامه ارسال سفارش و انواع سفارش، مراحل سفارش دهی

Order placing letters and its stages

نامه هماهنگی کارت بازرگانی و گیرنده کالا

Commercial card coordination

نامه تقاضای نمونه

Sample request letter

نامه صدور پروفرما

Proforma issuance letter

نامه تغییر و اصلاح پیش فاکتور (اطلاعات، اینکوترمز ۲۰۱۰)

PI Alteration letters and Incoterms 2010

نامه چانه زنی و تخفیف

Discount and bargaining

نامه مربوط به بازرسی و الزامات استاندارد

Inspection coordination letters

نامه های هماهنگی پرداخت بین المللی (اعتبار اسنادی، پیش پرداخت یا TT، خرید نسبه)

Payment terms coordination letters

نامه های مربوط به حمل و نقل و هماهنگی حمل

Transportation coordination letters

نامه مربوط به اسناد مورد نیاز (بررسی انواع اسناد)

Shipment Documents request and documents analysis

نامه شکایت مربوط به کالای معیوب و مغایر و بسته بندی اشتباه

Complaint letters about packing and product discrepancies

نامه درخواست نمایندگی و شرایط آن

Agency request letters

نامه شرکت در نمایشگاه، (چگونگی حضور در نمایشگاه بین المللی، انواع نمایشگاه و فضای غرفه)

Exhibition participation letters

نامه های مربوط به صادرات کالا

Export related letters

نامه اصلاح قرارداد

Contract amendment letters

نامه های مربوط به اختلافات و حل آنها

Dispute settlement letters

۳- آشنایی با اصول، فنون و هنر مذاکره بین المللی با عناوین:

Principles, techniques and the art of international negotiation

آشنایی با مراحل مذاکره

Negotiation steps

فرایند شروع پروژه تا تشکیل تیم مذاکره

Project process: start to team formation

افراد و نقشهای مهم تیم مذاکره

People and important role in negotiation team

مطالعات قبل از جلسه

Pre- session studies

مکان و زمان جلسه

Place and time of session

دستور جلسه

agenda

تکنیکهای سوال پرسیدن در مذاکرات بین المللی

Probing and asking questions

ارائه محصول و توضیح شرایط معامله

Product presentation and explaining conditions

تکنیکهای بستن معامله

Closing technics

آداب جلسات مذاکره حرفه ای

Professional negotiation session formalities

نمایدهای مذاکرات حرفه ای

Professional negotiation NOTs

نیرنگهای مذاکرات

Negotiation deceptions

ویژگیهای شخصیتی مذاکره کننده حرفه ای و شخصیت شناسی

Personal characteristics of professional negotiators and personality types

برنامه ریزی سفرهای بین المللی

International travel planning

ارتباطات کلامی و غیر کلامی در مذاکره

Verbal and non-verbal communications

تکنیکهای متقاعد سازی در مذاکره بین المللی

Persuasion technics in international negotiations

الزامات فرهنگی در مذاکرات بین المللی

Cultural considerations in international negotiations

الزامات اخلاقی در مذاکرات بین المللی

Ethical considerations in international negotiations

چارچوب تحلیل کشورها در مذاکرات بین المللی

Country analysis framework in international negotiations

تصمیم گیری در مذاکرات بین المللی

Decision making in international negotiations

الزامات مذاکرات آنلاین و اشتباهات رایج آن

Online negotiation considerations and common mistakes in international negotiations

اعتماد سازی در مذاکرات بین المللی

Trust building in international negotiations

قدرت در مذاکرات بین المللی

Power and international negotiations

تکنیکهای حل بن بست در مذاکرات بین المللی

Deadlock overcoming technics in international negotiations

ترندهای آتی در مذاکرات بین المللی

Future trends in international negotiations

کارگاه چهار ساعته مذاکره تیمی به زبان انگلیسی توسط دانشجویان

۴-hour team negotiation workshop in English