



مرکز آموزش بازرگانی
وابسته به موسسه مطالعات پژوهشی بازرگانی



دوره‌های تخصصی و مهارتی (اختصاصی سازمان‌های دولتی و خصوصی)

مرکز آموزش بازرگانی

وابسته به موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی

(وزارت صنعت، معدن و تجارت)

۰۲۱-۸۸۹۷۰۱۴۳



www.ibtc.ir



تهران، خیابان کارگر شمالی، روبروی پارک لاله، نبش کوچه همدان، پلاک ۱۲۰۴





مقدمه

مرکز آموزش بازرگانی از سال ۱۳۷۴ به عنوان بازوی آموزشی وزارت بازرگانی سابق و ذیل مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی شروع به فعالیت نموده و هم اکنون توانسته است با توسعه کیفی و کمی فعالیت‌های خود نقشی سازنده در جهت افزایش بهره‌وری منابع انسانی بخش صنعت، معدن و تجارت کشور ایفا نماید. این مرکز به عنوان یکی از مهم‌ترین مراجع تخصصی آموزش‌های کوتاه مدت مهارتی و کاربردی و همچنین دوره‌های بلند مدت در کشور، با بیش از ۲۶ سال سابقه با بهره‌مندی از شبکه گسترده ۳۶ نمایندگی در سراسر کشور توانایی اجرای دوره‌ها، کارگاه‌ها و سمینارهای تخصصی در زمینه‌های بازرگانی و تجارت بین‌الملل، پولی و بانکی، بازاریابی و فروش، زبان انگلیسی بازرگانی، لجستیک و زنجیره تأمین، حسابداری و اقتصاد مالی، MBA و DBA و سایر دوره‌های مرتبط به صورت حضوری و مجازی را دارا می‌باشد.

این مرکز به عنوان یکی از مهم‌ترین مراکز آموزش‌های تخصصی کسب و کار نقشی فعال در جهت راهبری، مدیریت و اجرای آموزش‌های مورد نیاز در حوزه کسب و کار را در سطح کشور عهده‌دار می‌باشد و با شعار آموزش اثربخش کلید تحول در بخش کسب و کار کشور، تلاشی منسجم و هدفدار را در جهت ارتقای دانش، بینش و مهارت‌های حرفه‌ای شاغلان حوزه کسب و کار کشور در پیش گرفته و با استفاده از روش‌های کاربردی در طراحی و اجرای دوره‌های آموزشی می‌کوشد نقشی مؤثر در بهبود مستمر فعالیت‌های تجاری و بازرگانی و نوسازی نظام بازرگانی کشور ایفاء نماید.

فلسفه وجودی

به عنوان مجموعه آموزشی وزارت صنعت، معدن و تجارت به منظور راهبری، مدیریت و اجرای آموزش‌های مورد نیاز در بخش کسب و کار کشور در جهت پیشبرد اهداف راهبردی وزارت صنعت، معدن و تجارت در توسعه بخش کسب و کار کشور

مأموریت مرکز

فعالیت در نقش حلقه واصل بین دانشگاه‌ها و بخش‌های اقتصادی و بازرگانی کشور به منظور توانمندسازی و ارتقاء مهارت‌های کاربردی مورد نیاز فعالان و دانش‌آموختگان دانشگاهی در حوزه‌های تجارت و بازرگانی، کسب و کار، اقتصاد و مدیریت

حوزه فعالیت

مرکز آموزش بازرگانی در چارچوب فلسفه‌ی وجودی و مأموریت خود خدمات آموزشی، تخصصی و حرفه‌ای به شرح زیر را ارائه می‌نماید:

- برگزاری دوره‌های آموزشی کوتاه مدت مرتبط با حوزه کسب و کار
- برگزاری دوره‌های آموزشی بلند مدت MBA و DBA مرتبط با حوزه کسب و کار
- طراحی و اجرای دوره‌های آموزشی اختصاصی در محل سازمان‌ها
- برگزاری دوره‌های آموزشی کارکنان وزارت صمت
- کلینیک مشاوره
- آموزش از راه دور و یادگیری الکترونیکی
- برگزاری کارگاه‌ها و سمینارهای آموزشی



- مشاوره و برنامه‌ریزی آموزشی
- طراحی محصولات آموزشی
- انجام طرح‌های نیازسنجی آموزشی
- ارائه خدمات اطلاع‌رسانی و ترویجی برای مدیران و فعالان بخش کسب و کار کشور

مجوزها:

ردیف	عنوان مجوز	مرجع صادرکننده
۱	مجوز ارائه خدمات آموزشی کارکنان دولت	• سازمان اداری و استخدامی (ویژه کارکنان وزارت صمت و شرکت‌ها و سازمان‌های تابعه)
۲	مجوز بورس و بازار بورس	• سازمان بورس و اوراق بهادار
۳	مجوز آموزش متقاضیان نمایندگی بیمه و کارگزاری‌ها	• بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران
۴	مجوز ایمنی و بهداشت کار (HSE)	• وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی
۵	مجوز کارگزاری آموزش و مشاوره شرکت‌های دانش‌بنیان	• صندوق نوآوری و شکوفایی
۶	مجوز آموزش‌های عمومی و تخصصی نفت و گاز	• وزارت نفت
۷	کد اعتبار سنجی فرااستانی تعاونی‌ها	• وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی
۸	راه‌اندازی دفاتر صدور خدمات گواهی امضای الکترونیکی	• مرکز توسعه تجارت الکترونیکی
۹	مجوز مرکز آموزش همکار در حوزه‌های خدمات، نقشه و اطلاعات مکانی، حمل و نقل	• سازمان ملی استاندارد ایران

واحد آموزش سازمانی:

- آموزش سازمانی فرآیند ایجاد، حفظ و انتقال دانش در درون سازمان است. هدف از آموزش سازمانی توسعه مهارت‌ها و دانش افراد است تا بتوانند نقش‌های خود را بطور مؤثر و کارآمد انجام دهند. آموزش سازمانی شامل آموزش‌هایی برای حمایت از اهداف استراتژیک مشاغل سازمانی و برآوردن نیازهای آموزشی است که در پروژه‌ها و فرایندهای سازمانی مشترک است. آموزش کارآمد نیازمند ارزیابی نیازها، برنامه‌ریزی، طراحی دستورالعمل و ابزار و رسانه‌های آموزشی مناسب است. به عنوان یک فرآیند سازمانی، مولفه‌های اصلی آموزش شامل برنامه‌های مستند، پرسنل با تسلط مناسب بر رشته‌های خاص و سایر زمینه‌های دانش و ساز و کارهای سنجش اثربخشی برنامه آموزشی است.



- واحد آموزش سازمانی مرکز آموزش بازرگانی با برگزاری دوره‌های آموزشی و مهارتی کسب و کار که سنگ بنای توسعه سرمایه‌های انسانی جهت نیل به اقتصاد مبتنی بر دانایی است، صنایع و موسسات و بنگاه‌های اقتصادی را در راستای توسعه، ارتقاء و بهبود عملکرد یاری می‌نماید.
- این واحد با در اختیار داشتن اساتید خبره و مطرح، این افتخار را دارد که بیش از یک دهه بیش از ۱۵۰۰ دوره آموزشی در واحدهای صنعتی مختلف اعم از نفت و گاز، پتروشیمی، صنایع غذایی، خودروسازی و ... را برگزار کرده و در راستای رشد و ارتقاء سطح کیفی آموزشی سازمان‌ها گام‌های مهم و موثری بردارد.

- ویژگی‌های متمایز دوره‌های تخصصی برگزار شده توسط آموزش سازمانی:

- طراحی دوره با هدف توانمندسازی، ایجاد شایستگی و تمایز در مدیران و کارشناسان و متناسب با نیاز سازمان
- عدم محدودیت در تعداد دانش‌پذیران
- امکان تغییر در مدت زمان و محتوای آموزشی توسط اساتید مجرب و مورد تایید
- استفاده از شیوه‌ها و ابزارهای متنوع تدریس (بحث گروهی، پروژه، حل مسئله، مطالعه موردی و ...)
- طراحی دوره‌های آموزشی مهارتی، شغل محور و تخصصی
- مشاوره آموزشی، نیازسنجی و طراحی دوره آموزشی متناسب با نیاز و خواست سازمان‌ها
- امکان برگزاری دوره در محل سازمان‌ها
- امکان برگزاری دوره به صورت مجازی و یا حضوری بنا به نیاز سازمان‌ها
- وجود فضایی سازنده جهت تبادل اندیشه‌ها و تجارب شرکت‌کنندگان در دوره‌های آموزشی
- ارائه گواهینامه‌های معتبر و با قابلیت ترجمه مورد تایید وزارت صنعت معدن و تجارت
- در اختیار گذاشتن منابع آموزشی مورد نیاز، به روز و پرکاربرد
- پشتیبانی آموزشی و فنی توسط کارشناسان خبره
- ارزیابی کیفیت برگزاری دوره (اجرایی و تدریس)
- امکان برگزاری پیش‌آزمون، پس‌آزمون برای ارزیابی سطح دانش‌پذیران و رتبه‌بندی گواهینامه‌ها بنا به درخواست سازمان

- شیوه‌های برگزاری دوره:

- دوره‌هایی که در این واحد از مرکز آموزش برای سازمان‌ها اجرا می‌شود بنا بر اقتضا و نیاز سازمان متقاضی دوره متفاوت است و می‌تواند به صورت حضوری (در سازمان شما و یا در محل مرکز)، مجازی یا الکترونیکی، همایشی و ... برگزار گردد.



بخشی از دوره‌های آموزش سازمانی به تفکیک دپارتمان

ردیف	دپارتمان بازرگانی و تجارت بین‌الملل	مدت دوره (ساعت)
۱	تربیت کارشناس صادرات	۹۰
۲	جامع مهارت‌های تجارت و بازرگانی بین‌الملل	۸۰
۳	تربیت مدیر بازرگانی حرفه‌ای	۱۲۰
۴	مدیریت خرید و سفارشات خارجی	۳۶
۵	مقررات متحدالشکل UCP۶۰۰	۲۰
۶	اعتبارات اسنادی (LC)	۱۶
۷	روش‌های پرداخت بین‌المللی	۲۴
۸	اینکو ترمز ۲۰۲۰	۱۶
۹	مقررات صادرات و واردات	۱۶
۱۰	مدیریت صادرات کالا با رویکرد عملیاتی	۱۶
۱۱	مدیریت خرید، تدارکات و قراردادهای داخلی	۲۷
۱۲	سامانه جامع تجارت داخلی	۴
۱۳	جامع ثبت سفارش از طریق سامانه NTSW فروش ارز در سامانه نیما و اظهار از راه دور در گمرک EPL	۲۷
۱۴	تازه‌ها و قابلیت‌های جدید سامانه جامع تجارت	۴
۱۵	امور گمرکی و ترخیص کالا	۲۱
۱۶	تربیت کارشناس حمل و نقل بین‌المللی	۳۶
۱۷	تشریح پروفورما و اسناد بازرگانی بین‌الملل	۴
۱۸	تربیت کارشناس مکاتبات بازرگانی بین‌الملل	۳۰
۱۹	اصول و فنون مذاکرات تجاری بین‌الملل (دیپلماسی تجاری)	۱۶
۲۰	دیجیتال مارکتینگ برای صادرات - Digex	۲۰
۲۱	زبان انگلیسی بازرگانی - ترمی	۳۰
۲۲	جامع مهارت‌های ارتباطی و زبانی در تجارت بین‌الملل به زبان انگلیسی	۱۰۰
۲۳	آشنایی با قوانین مقررات و سامانه‌های مورد نیاز فعالان اقتصادی مناطق آزاد تجاری و ویژه اقتصادی	۸

دپارتمان حقوق تجارت

ردیف	نام دوره	مدت دوره (ساعت)
۱	تهیه و تنظیم قراردادهای بین‌المللی	۳۶
۲	نکات حقوقی قراردادهای (داخلی و بین‌المللی)	۲۴
۳	حقوق تجارت برای مدیران شرکت‌ها	۲۴
۴	قوانین و مقررات حاکم بر عملیات مالی و اسناد تعهدآور	۱۶
۵	حل اختلاف قراردادی شرکت‌های تجاری از طریق داوری	۱۰
۶	قانون برگزاری مناقصات	۱۶
۷	آشنایی با قانون تجارت	۱۶
۸	الزامات الحاق به (WTO) و تاثیر آن در کسب و کار	۱۶
۹	آشنایی با قانون نظام صنفی	۱۶
۱۰	قراردادهای خصوصی	۱۶



دپارتمان بازاریابی و فروش

ردیف	نام دوره	مدت دوره (ساعت)
۱	جامع بازاریابی و فروش حرفه‌ای	۵۰
۲	جامع مدیریت مارکتینگ	۱۰۰
۳	دیجیتال مارکتینگ	۴۰
۴	بازاریابی صادراتی	۱۶
۵	مهندسی فروش	۸
۶	مدیریت فروش	۸
۷	مدیریت خدمات پس از فروش	۸
۸	تدوین طرح فروش (Sales Plan)	۸
۹	بازاریابی و فروش تلفنی	۸
۱۰	اصول مدیریت فروشگاه	۸
۱۱	فروش حضوری و ویزیتوری حرفه‌ای	۸
۱۲	تحقیقات بازاریابی	۱۶
۱۳	بازاریابی بین‌المللی	۱۶
۱۴	مدیریت برند	۱۶
۱۵	تدوین طرح بازاریابی (marketing Plan)	۱۶
۱۶	مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)	۱۲
۱۷	رضایت سنجی مشتریان (CSM)	۱۶
۱۸	اصول و فنون تبلیغات موثر	۱۶
۱۹	تبلیغات و بازاریابی الکترونیکی	۸
۲۰	ابزارهای نوین بازاریابی (ایمیل، فکس، پیامک و ...)	۸
۲۱	روانشناسی خرید و روش‌های متقاعد کردن مشتری	۸
۲۲	روش‌های موثر در وفادارسازی مشتریان	۸
۲۳	مدیریت شکایات مشتریان	۸
۲۴	نشان‌سازی (فرانچایزینگ)	۸
۲۵	اصول قیمت‌گذاری	۸
۲۶	مدیریت استراتژیک بازاریابی	۸
۲۷	بازاریابی خدمات	۸
۲۸	بازاریابی صنعتی	۸
۲۹	بازاریابی چریکی	۸
۳۰	بازاریابی دیجیتال	۴۴
۳۱	اصول و فنون مذاکرات فروش	۱۵
۳۲	جعبه ابزار مهندس فروش	۳۰
۳۳	لینک‌دین مارکتینگ	۶
۳۴	تحلیل‌گری کسب و کار	۲۰
۳۵	هوشمندسازی کسب و کار BI و طراحی داشبوردهای مدیریتی و تحلیلی - سطح پیشرفته	۱۸
۳۶	هوشمندسازی کسب و کار BI و طراحی داشبوردهای مدیریتی و تحلیلی - سطح مقدماتی	۳۳
۳۷	مدیریت هوشمند بازار و کلان داده کسب و کار	۲۴
۳۸	کارگاه مهارت‌های بازاریابی عصبی در کسب و کار	۴
۳۹	برندسازی شخصی	۸
۴۰	برندسازی b2b	۸
۴۱	برندسازی کسب و کارهای کوچک	۸
۴۲	تحلیل و مدل‌سازی حرفه‌ای داده و فرآیندهای بازاریابی و فروش	۳۲
۴۳	تحلیل و مدل‌سازی حرفه‌ای داده و فرآیندهای مدیریت ارتباط با مشتریان	۳۲



دپارتمان اداری و سازمانی

ردیف	نام دوره	مدت دوره (ساعت)
۱	دوره جامع مدیریت منابع انسانی	۴۰
۲	آیین نگارش و مکاتبات اداری	۱۶
۳	آموزش روسای دفاتر مدیران	۲۴
۴	مدیریت امور اسناد و بایگانی	۱۶
۵	مدیریت کارگزینی مبتنی بر قانون مدیریت خدمات کشوری	۲۰
۶	گزارش نویسی و خلاصه نویسی مکاتبات اداری	۱۶
۷	ارزیابی عملکرد کارکنان و مکانیسم پرداخت متغیر	۱۶
۸	قوانین کار و تامین اجتماعی	۱۶
۹	نرم افزار Excel (مقدماتی)	۲۰
۱۰	نرم افزار Excel (پیشرفته)	۲۰
۱۱	کاربرد Excel در گزارشات سازمانی	۲۰
۱۲	نرم افزار SPSS	۳۲
۱۳	جستجوی موثر در اینترنت	۱۶
۱۴	آموزش حرفه‌ای پاورپوینت Powerpoint	۸
۱۵	فرآیند جذب، استخدام و به کارگماری نیروی انسانی	۸
۱۶	نگهداشت و افزایش ماندگاری کارکنان	۸
۱۷	سیستم های انگیزشی و افزایش کارآمدی منابع انسانی	۸
۱۸	سخنرانی حرفه‌ای	۳۲
۱۹	تکنیک های موفقیت در مصاحبه استخدامی	۸
۲۰	مهارت های مدیریتی	۴۰
۲۱	اصول انتظامات و حفاظت فیزیکی	۱۶
۲۲	آشنایی با رویکرد جمع سپاری در توسعه کسب و کار	۱۶
۲۳	کشف ناگفته های مخاطب در یک پنجم ثانیه	۸

دپارتمان بورس و بازار سرمایه

ردیف	نام دوره	مدت دوره (ساعت)
۱	سرمایه گذاری در بازار سهام ۱ (مفاهیم و شیوه معاملات)	۲۴
۲	سرمایه گذاری در بازار سهام ۲ (تحلیل گری بنیادی)	۲۴
۳	سرمایه گذاری در بازار سهام ۳ (تحلیل گری روانی / معامله گری)	۲۴
۴	سرمایه گذاری در بازار سهام ۴ (تحلیل گری تکنیکال)	۲۴
۵	سرمایه گذاری در بازار سهام ۵ (مهارت های کاربردی)	۲۴
۶	ساختارها و روش های تامین منابع مالی	۱۶
۷	استراتژی سرمایه گذاری در بازارهای طلا، ارز، مسکن، بورس و نظام بانکی	۸
۸	آشنایی با بازار، با تاکید بر ابزارهای مالی قابل معامله در بازار سهام	۶
۹	آشنایی با قراردادهای اختیار معامله در بازار سرمایه	۶
۱۰	هنر سرمایه گذاری در بازار بورس اوراق بهادار	۸



دپارتمان مدیریت و سیستم		
ردیف	نام دوره	مدت دوره (ساعت)
۱	جامع مهارت‌های مدیریتی	۴۰
۲	دوره ویژه اعضای هیات مدیره	۸۰
۳	اصول و فنون مذاکرات	۱۶
۴	زبان بدن (Body Language)	۸
۵	مدیریت حل خلاقانه مسائل (TRIZ)	۸
۶	مهارت‌های برقراری ارتباط مؤثر	۸
۷	اصول و مهارت‌های سرپرستی	۱۶
۸	مدیریت فرآیندهای کسب و کار BPM	۱۶
۹	توانایی اداره و شرکت در جلسات	۱۶
۱۰	برنامه‌ریزی و مدیریت استراتژیک	۱۶
۱۱	طراحی و پیاده سازی کارت امتیاز متوازن BSC	۱۶
۱۲	کار تیمی Team Working	۸
۱۳	مدیریت زمان	۸
۱۴	مدیریت دانش (KM)	۸
۱۵	مهندسی ارزش	۸
۱۶	تفکر سیستمی System Thinking	۸
۱۷	سیستم‌های اطلاعات مدیریت MIS	۱۶
۱۸	عارضه‌یابی سازمانی	۱۶
۱۹	سازماندهی و طراحی ساختار سازمانی	۱۶
۲۰	تجزیه، تحلیل و طراحی سیستمها	۱۶
۲۱	مبانی کارآفرینی و ایجاد کسب و کارهای تازه	۱۶
۲۲	مدیریت استرس	۸
۲۳	مدیریت رفتار سازمانی	۸
۲۴	تکنیک‌های تصمیم‌گیری	۸
۲۵	هوش هیجانی	۸
۲۶	بازی‌های مدیریتی	۸
۲۷	تفکر استراتژیک	۸
۲۸	مهارت‌های نرم در کسب و کار	۸
۲۹	رفتار سازمانی	۸
۳۰	ارتباط مؤثر و رفتار شناسی با مدل دیسک (DISC)	۶

دپارتمان دوره های نوین مدیریتی

(در انقلاب صنعتی چهارم)

ردیف	نام دوره	مدت دوره (ساعت)
۱	دوره تخصصی انقلاب صنعتی چهارم	۲۰۰
۲	مدیریت منابع انسانی در انقلاب صنعتی چهارم	۲۰
۳	مدیریت بازاریابی در انقلاب صنعتی چهارم	۲۰
۴	رهبری و مدیریت در انقلاب صنعتی چهارم	۲۰



دپارتمان حسابداری و اقتصاد مالی

ردیف	نام دوره	مدت دوره (ساعت)
۱	تدوین طرح کسب و کار (Business Plan)	۱۶
۲	کاربرد Excel در حسابداری و مدیریت	۲۴
۳	اصول حسابداری مالی (مقدماتی)	۳۲
۴	اصول حسابداری مالی (پیشرفته)	۳۲
۵	استانداردهای حسابداری ایران	۴۰
۶	مدیریت مالی برای مدیران غیر مالی	۴۰
۷	تجزیه و تحلیل صورت‌های مالی	۲۴
۸	اقتصادسنجی با نرم افزار Eviews	۲۴
۹	آشنایی با روش‌های حسابداری حقوق و دستمزد	۲۴
۱۰	ارزیابی اقتصادی پروژه‌ها (آموزش مقدماتی نرم افزار کامفار COMFARIII)	۲۴
۱۱	ارزیابی اقتصادی پروژه‌ها (آموزش پیشرفته نرم افزار کامفار COMFARIII)	۱۶
۱۲	هوش مالی	۸
۱۳	مالیات بر ارزش افزوده	۱۶
۱۴	آشنایی با مالیات مستقیم و قوانین مالیاتی	۱۶
۱۵	صفر تا صد درآمدزایی از طریق رمزارزها	۲۴
۱۶	قوانین مبارزه با پول‌شویی	۴
۱۷	کارگاه تهیه اظهارنامه مالیاتی	۸
۱۸	ارزش گذاری استارت آپ ها	۲۰
۱۹	تولید ناب / تولید چابک	۱۶
۲۰	آشنایی با سیاست ها و بازارهای پولی جهان	۸
۲۱	دوره جامع سرمایه گذاری و امکانسنجی طرحهای اقتصادی	۶۰
۲۲	تحلیل و مدلسازی حرفه‌ای داده و فرآیندهای مالی و سرمایه‌گذاری	۳۲
۲۳	اقتصاد برای مدیران	۲۴
۲۴	شاخص‌های کلیدی عملکرد کسب و کار	۱۶۱
۲۵	دوره داده‌کاوی و یادگیری ماشین در کسب و کار	۳۲
۲۶	دوره تکنیک‌های تحلیل حرفه‌ای کسب و کار	۳۲
۲۷	دوره مدلسازی، شبیه‌سازی، تحلیل و مکانیزاسیون فرآیندهای کسب و کار با استاندارد BPMN ۲.۰	۳۲
۲۸	بررسی تطبیقی استانداردهای حسابداری ایران و بین‌الملل	۱۲
۲۹	ابزارهای مالی طبق استاندارد ۳۶ و ۳۷ حسابداری	۶
۳۰	دارایی‌های ثابت در صورتهای مالی	۶
۳۱	نحوه اندازه‌گیری ارزش منصفانه	۸
۳۲	ارزش‌گذاری کسب و کار و داراییها	۴۰
۳۳	حسابداری صنعتی ۱ و ۲	۸۰
۳۴	حسابداری شرکتی	۴۰
۳۵	حسابداری مالیاتی	۳۲
۳۶	حسابداری حقوق و دستمزد	۳۲
۳۷	تهیه صورت‌های مالی و یادداشت‌های همراه	۴۰
۳۸	کارگاه تهیه اظهار نامه مالیاتی	۸
۳۹	تهیه بودجه بندی	۳۲



ردیف	نام دوره	مدت دوره (ساعت)
۱	انبارداری و مهندسی انبار	۲۴
۲	برنامه ریزی و کنترل موجودی ها	۱۶
۳	مدیریت زنجیره تامین	۱۶
۴	اسناد و مقررات حمل و نقل بین المللی و ترانزیت کالا	۲۴
۵	مدیریت شبکه توزیع و پخش	۸
۶	مدیریت ارتباط با تامین کنندگان	۱۶
۷	برنامه ریزی و کنترل تولید	۲۴
۸	اصول بسته بندی	۸
۹	گرافیک و طراحی بسته بندی	۸
۱۰	حمل و نقل درون کارخانه ای و جابجایی مواد	۱۶
۱۱	برنامه ریزی احتیاجات مواد (MRP)	۱۶
۱۲	برنامه ریزی یکپارچه منابع سازمان ERP	۱۶
۱۳	تکنیک های کاهش ضایعات و مدیریت بازیافت	۸
۱۴	طرح ریزی واحدهای صنعتی	۱۶
۱۵	عارضه یابی زنجیره تامین	۱۶
۱۶	انبارداری مکانیزه	۸
۱۷	سیستم های اطلاعاتی زنجیره تامین	۸
۱۸	لجستیک بین الملل	۸
۱۹	مدیریت برون سپاری	۸
۲۰	مدیریت بازگشتی ها و لجستیک معکوس	۸

دپارتمان مدیریت پروژه

ردیف	نام دوره	مدت دوره (ساعت)
۱	برنامه ریزی و کنترل پروژه کاربردی	۱۶
۲	آموزش نرم افزار MSP	۳۲
۳	آموزش نرم افزار پریماورا (P6) PRIMAVERA	۲۴
۴	آشنایی با استانداردهای مطرح مدیریت پروژه	۸
۵	دوره جامع مدیریت پروژه بر اساس استاندارد PMBOK	۴۰
۶	مدیریت ریسک کاربردی به همراه نرم افزار PERTMASTER	۱۶
۷	مبانی حقوقی، فهرست بهاء، شرایط عمومی و خصوصی پیمان	۲۴
۸	سیستم های اطلاعاتی مدیریت پروژه (PMIS)	۱۶
۹	عنوان دوره مدیریت و اجرای پروژه های EPC	۲۴
۱۰	کارگاه آموزشی سیستم مدیریت مناقصات	۸
۱۱	اصول مدیریت ادعا در قراردادهای (Claim)	۸
۱۲	آشنایی با استاندارد ISO ۱۰۰۰۶	۱۶
۱۳	آشنایی با استاندارد OPM3	۱۶
۱۴	دفتر مدیریت پروژه	۸
۱۵	کارگاه تجزیه و تحلیل ذینفعان	۱۶
۱۶	مدیریت پرتفولیو محصول	۲۴
۱۷	مدیریت توسعه محصول و ابزارهای آن	۸



دپارتمان زبان انگلیسی (بازرگانی - جنرال)

مدت ساعت (در یک ترم)	دوره های انگلیسی	کلاس
۱۸	مکالمه بازرگانی	Beginner (۱-۲)
۱۸		Elementary (۱-۴)
۱۸		Pre-Intermediate (۱-۴)
۱۸		Intermediate (۱-۴)
۱۸		Upper-Intermediate (۱-۶)
۱۸		Advanced (۱-۶)
۲۴	مهارت‌های مدیریتی	Negotiations Effective
۲۴		Effective Socializing
۲۴		Effective Telephoning
۲۴		Effective Presentations
۲۴		Effective Meetings
۲۴		Business Correspondence in Practice
۷۲		A Comprehensive Course on Communication & Language Skills in International Trade
۲۴	مکالمه جنرال	SEO (۱-۱۶)
۱۸	Pre- IELTS	Starter (۳-۱)
۱۸		Elementary (۳-۱)
۱۸		Pre-Intermediate (۳-۱)
۱۸		Intermediate (۳-۱)
۱۸	IELTS	IELTS (۲-۱)
۱۸		IELTS (۴-۳)
۱۸		IELTS (۶-۵)



دپارتمان دوره‌های آموزشی پولی و بانکی

ردیف	نام دوره	مدت دوره (ساعت)
۱	آنچه کارشناس ارزی بانک باید بداند	۱۰۰
۲	دوره جامع مباحث کاربردی و تخصصی حقوق بانکی	۳۲
۳	دوره جامع موضوعات ارزی (ضمانت نامه ، ...)	۶۴
۴	دوره جامع مهارت های مدیریتی و کارشناسی حوزه پولی و بانکی به زبان انگلیسی (مقدماتی تا پیشرفته)	۳۲
۵	مدیریت رفتار سازمانی در بانکها	۸
۶	آشنایی با استانداردهای بین المللی در زمینه مبارزه با پولشویی	۱۶
۷	آشنایی با تطبیق در بانکداری بین المللی	۱۶
۸	اصول و فنون مشتری مداری در بانک ها	۸
۹	اصول بازرسی و نظارت در سیستم بانکی	۸
۱۰	حسابرسی عملیاتی	۸
۱۱	تکنیک های مالی و اعتباری در بانک ها	۱۶
۱۲	سیستم های تسویه و پرداخت	۱۶
۱۳	آشنایی با رهنمودهای کمیته بال	۱۶
۱۴	مدیریت برند در بانک	۸
۱۵	مدیریت ارائه محصولات و خدمات بانکی	۱۶
۱۶	بازاریابی حرفه ای بانکی	۸
۱۷	فرآیند برگزاری مناقصات در بانکها	۸
۱۸	دیجیتالی شدن فرآیندهای عملیات بانکی	۱۶
۱۹	حقوق و مقررات مالیاتی و تجاری	۸
۲۰	فنون مذاکره در بانکها	۸
۲۱	تحلیل وضعیت کلی بانک و شعب	۸
۲۲	جامع مدیریت ریسک	۶۴
۲۳	بانکداری اسلامی	۳۰
۲۴	نقش خزانه داری مدرن در بانکها	۳
۲۵	حکمرانی شرکتی، مدیریت ریسک و تطبیق در بانک	۸
۲۶	کاربرد فناوری زنجیره بلوکی و رمز ارزها در صنعت بانکی	۱۲
۲۷	کشف و جلوگیری تقلب در بانکداری	۱۲
۲۸	بلاکچین سازمانی و محصولات Hyperledger و بررسی Hyper ledger Fabric	۶
۲۹	سیاست گذاری در حوزه رمز ارزها	۳
۳۰	کیف پول و روش های نگه داری و انتقال امن رمز ارزها	۶
۳۱	قراردادهای هوشمند در بستر بلاک چین	۹
۳۲	کاربرد پذیری بلاک چین در بانک ها و چگونگی پیاده سازی آن	۹
۳۳	بیت کوین، بلاک چین، رمزارزها، و ارزشگذاری ارزهای رمزگذاری شده	۹
۳۴	فرصت های کسب و کار در حوزه رمزارزها	۶
۳۵	بازطراحی بانکهای بزرگ قدیمی برای تحول دیجیتال	۵



دپارتمان بیمه

ردیف	نام دوره	مدت دوره (ساعت)
۱	آشنایی با انواع قراردادهای بیمه	۱۶
۲	ارزیابی ریسک در بیمه‌های عمر	۸
۳	مبانی محاسباتی بیمه‌های عمر و مستمری	۸
۴	تحلیل تکنیکال بیمه در رشته عمر و سرمایه‌گذاری	۸
۵	اصول و کلیات و قوانین و مقررات و بیمه	۸
۶	مدیریت ریسک در بیمه	۸
۷	بیمه‌های مسئولیت و قوانین مربوط به آن	۸
۸	بیمه‌های درمان و قوانین مربوط به آن	۴
۹	بیمه‌های حوادث و قوانین مربوط به آن	۴
۱۰	بیمه‌های اتومبیل ثالث و حوادث راننده و قوانین مربوط به آن	۴
۱۱	بیمه‌های اتومبیل بدنه و قوانین مربوط به آن	۴
۱۲	بیمه‌های مهندسی و قوانین مربوط به آن	۸
۱۳	بیمه‌های آتش‌سوزی و قوانین مربوط به آن	۸
۱۴	بیمه‌های باربری و قوانین مربوط به آن	۸
۱۵	آمادگی متقاضیان اخذ نمایندگی بیمه	۱۷۲

دپارتمان HSE

ردیف	نام دوره	مدت دوره (ساعت)
۱	ایمنی عمومی ویژه کارگران	۱۶
۲	ایمنی عمومی ویژه کارفرمایان	۳۲
۳	ایمنی عمومی ویژه مسئول ایمنی	۲۴
۴	شناسایی خطرات و ارزیابی ریسک	۸
۵	کارشناس عمومی	۴۰
۶	نظارت مدیریت ایمنی، بهداشت محیط زیست و انرژی HSEE	۱۶
۷	مدیریت استرس (بهداشت روانی کارکنان)	۲۴



ذکر این نکته برای سازمان ها بسیار حائز اهمیت است که دوره ها و دیپارتمان های فوق برای هر سازمانی قابلیت سفارشی سازی بنا بر نیاز سازمان را خواهد داشت و این مزیت برای سازمان ها وجود دارد که دوره های مورد نیاز آن ها بصورت کاملاً منعطف از لحاظ محتوا، زمان و مکان قابل برگزاری است.

دوره های بلندمدت مرکز آموزش:

معرفی دوره MBA:

MBA مخفف عبارت Master of Business Administration است که به معنی «کارشناسی ارشد مدیریت کسب و کار» می باشد. در واقع MBA گستره فراوانی از حوزه های عملیاتی تا حوزه های تجاری دارد.

از یک سو نیاز و تقاضای جامعه ی مدیران و دانش پژوهان کشور و همچنین محبوبیت روزافزون این رشته و از سوی دیگر توانمندی های بالقوه آموزش عالی، مرکز آموزش بازرگانی را به عنوان یکی از قطب های آموزش های مهارتی بر آن داشت که در یک تعامل با دانشگاه صنعتی امیرکبیر به عنوان یکی از برترین دانشگاه های کشور برگزاری دوره های MBA با گرایش های لجستیک و زنجیره تأمین، مدیریت پروژه و مدیریت مالی را در دستور کار خود قرار دهد.

مزیت های دوره:

- توسعه مهارت های مدیریتی،
- ایجاد یک شبکه حرفه ای قوی ارتباطی با اساتید و مدیران،
- توانایی مدیریت شرایط بحرانی و دشوار،
- تحلیل و تفسیر درست اطلاعات،
- بهبود تصویر ذهنی مثبت از شرکت و سازمان،
- توسعه، تبلیغ و فروش بیشتر محصول و خدمات شرکت خود،
- استخدام و نگهداشت استعداد های برتر در سازمان،
- آماده شدن برای ایجاد تغییر و پیشرفت در محیط کسب و کار،
- بهبود نحوه بیان ایده های خود به شکلی مؤثر،
- اخذ مدرک معتبر دو امضا از دانشگاه امیرکبیر و مرکز آموزش بازرگانی
- شرایط ورود به دوره:
- دارا بودن مدرک کارشناسی معتبر
- موفقیت در مصاحبه ورودی

منظور از مصاحبه ورودی، ارزیابی آمادگی داوطلب جهت تحصیل در دوره مربوط می باشد. در این مصاحبه، توانایی فکری از قبیل استدلال منطقی، تفکر انتقادی، تحلیل شواهد (قضاوت) و قدرت بیان داوطلب مورد سنجش قرار می گیرد.



گواهی نامه پایان دوره

دانش پذیران محترم در پایان دوره، موفق به اخذ گواهی نامه معتبر از دانشگاه صنعتی امیرکبیر (پلی تکنیک تهران) و مرکز آموزش بازرگانی با قابلیت ترجمه رسمی و تاییدیه وزارت دادگستری و وزارت امور خارجه می گردند.

- مخاطبین دوره

گروه های هدف MBA دو گروه هستند، گروه اول مدیران اجرایی که حداقل سه سال سابقه فعالیت اجرایی (ترجیحاً در زمینه های مرتبط با گرایش های موجود) دارند و علاقه مند به ارتقاء دانش مدیریتی خود هستند و گروه دوم فارغ التحصیلان مقطع کارشناسی از دانشگاه های معتبر که خواهان آموزش دانش مهارتی و کاربردی در این حوزه می باشند.

- برنامه زمان بندی

سه گرایش MBA، حداکثر طی یک سال و مشتمل بر دروس عمومی و تخصصی ارائه می گردد. حسب سوابق موجود و تجارب گذشته و به منظور حضور حداکثری شاغلین و فعالان کسب و کار، این دوره ها خارج از ساعت اداری و یا در روزهای پنجشنبه و جمعه برگزار می گردد.

- دوره MBA دانش مالی (MBA in Finance) :

یکی از مهمترین دغدغه های مدیران هر سازمان، مدیریت حجم پول و میزان اعتبار سازمان می باشد. در این دوره با ارائه ۲۴۰ ساعت آموزش، به حوزه مدیریت سرمایه و اعتبار از منظر متفاوت نگریسته می شود و دانش پذیران می توانند با ارائه راهکارهایی برای توسعه سرمایه گذاری، گام هایی موثر برای رفع مشکلات اقتصادی بنگاه ها بردارند.

- دوره MBA مدیریت پروژه (MBA Project Management) :

هر روز شاهد آن هستیم که پروژه های بسیاری در سطوح مختلف ملی، استانی و سازمانی در حال اجراست و مدیریت صحیح این پروژه ها می تواند در توسعه کیفی و کمی سازمان ها موثر باشد.

بسیاری از پروژه ها به دلیل عدم دستیابی به اهداف شکست خورده اند و آثار جبران ناپذیری در سطوح مختلف اجتماعی، اقتصادی و حتی سیاسی ایجاد کرده اند.

دوره MBA مدیریت پروژه با ارائه ۲۴۶ ساعت آموزش، به عنوان یک دوره حرفه ای آموزش مدیریت پروژه، دانش پذیران را با ابزارهای به روز و تخصص های کلیدی چرخه مدیریت پروژه از آغاز تا انتها آشنا می سازد. دانش پذیران با تسلط بر مفاهیم، ابزارها و روش های معرفی شده قادر خواهند بود پروژه های حوزه کسب و کار خود را بگونه ای بهینه مدیریت کنند و در مسیر بهبود و توسعه سازمان خود گام بردارند.

- دوره MBA لجستیک و زنجیره تامین (MBA in Logistics & Supply Chain Management) :



لجستیک و زنجیره تامین، به هماهنگی تولید، موجودی، موقعیت مکانی و زمانی و حمل و نقل بین اعضای یک زنجیره تامین اشاره دارد تا به بهترین ترکیب پاسخگو بودن و کارایی برای دسترسی به بازار دست پیدا نماید.

دوره MBA لجستیک و زنجیره تامین با ارائه ۲۴۰ ساعت آموزش به عنوان یک دوره حرفه‌ای آموزش مدیریت زنجیره تامین، دانش‌پذیران را با ابزارهای به روز و تخصص‌های کلیدی لجستیک و زنجیره تامین آشنا می‌سازد.

کلینیک مشاوره

مرکز آموزش بازرگانی با تکیه بر تجربه‌ای بالغ بر ربع قرن، استادان حرفه‌ای و شبکه گسترده نمایندگی‌ها در سرتاسر کشور اقدام به ایجاد کلینیک مشاوره برای ارائه خدمات مشاوره مدیریت به شرکت‌های کوچک و متوسط (SME) نموده است. در این کلینیک خدمات مشاوره مدیریت در حوزه‌های ذیل ارائه می‌گردد:

- بازرگانی و فرایندهای صادرات
 - بازاریابی و فروش
 - مدیریت زنجیره تامین
 - مدیریت پروژه
 - مدیریت استراتژیک و تحول سازمانی
 - طراحی ساختار سازمانی
 - مدیریت خدمات
 - مدیریت تولید و عملیات
 - مدیریت منابع انسانی
 - مدیریت مالی (سرمایه‌گذاری)
- مدت زمان جلسه مشاوره برابر یک ساعت می‌باشد.

قبل از برگزاری جلسه با هدف استفاده موثر از زمان جلسه، کارشناسان واحد کلینیک مشاوره با متقاضی تماس گرفته و ضمن بررسی اولیه مشکل (مسئله) مستندات مورد نیاز برای جلسه را نیز به متقاضی یادآوری می‌نمایند. پس از برگزاری جلسه و ارائه راه‌حل(ها) توسط مشاوران خبره کلینیک مشاوره، بسته به نظر متقاضی، پیاده‌سازی راه‌حل(های) ارائه شده می‌تواند توسط خود متقاضی و یا توسط مشاوران کلینیک مشاوره، عملیاتی گردد.



- اسامی برخی از اساتید حوزه‌ی بازرگانی مرکز

نام و نام خانوادگی	وضعیت اشتغال اساتید
آفاجانی علیرضا	معاون مدیر بیمه‌های باربری شرکت بیمه آسیا
افتخاریان سیدحسن	رئیس انجمن تحقیقات بازاریابی ایران، مشاور سازمان صنایع کوچک و شهرک های صنعتی ایران؛ رئیس کمیسیون سیاست گذاری سازمان ملی کار آفرینی
بزرگی وحید	رئیس گروه بررسی مقررات و سیاستهای تجاری دفتر نمایندگی تام الاختیار تجاری و عضو هیئت علمی موسسه
پوریامین سونیا	مجری برنامه‌های سیاسی، فرهنگی و اجتماعی صدا و سیما
تهامی نژاد امیرعباس	رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل شرکت پرشیا کارگو
صمدی اکبر	مشاور در حوزه استقرار نظام هوش تجاری با ابزار Microsoft Power BI و داده کاوی با R Studio حوزه مدیریت کسب و کار
طهرانی کامبیز	مدیر و مؤسس کسب و کار، مشاور و مدرس تخصصی بازاریابی و فروش در کشور، مسئول بخش آموزش، بازاریابی، تحقیقات بازار و امکان‌سنجی فنی و اقتصادی هلدینگ اوج
جعفری حسین	عضو هیئت علمی دانشگاه آزاد اسلامی، شرکت ارزش آفرینان بازار مدیر اجرایی
خانی افشین	معاون ارزی بانک مرکزی، مشاور شرکت تولیدی، بازرگانی، وکلا و کارشناسان رسمی دادگستری در حوزه تجارت خارجی و تامین مالی اعتباری و بین المللی
خدائی ساسان	مدیر اسبق ثبت سفارشات سازمان صمت، معاون اسبق دفتر مقررات صادرات و واردات سازمان توسعه تجارت
راشدی علیرضا	کارشناس رسمی دادگستری در امور اقتصادی و بازرگانی
رستم افشار محمود	عضو هیأت مدیره و مدیرعامل حمل و نقل بین المللی و کشتیرانی پارس ترابر، ایران دنا، پایانه ترابر تهران
رسولی کریم	مدیر کل گمرک آستارا
زاهدطلبان علی	مدیرموافقت نامه‌های کالایی موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی
سیدی میرهادی	عضو هیأت علمی موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی
شاکردنیوی محمدرضا	معاون اسبق اداره کل ارزی بانک صادرات ایران
شریف محسن	عضو هیأت مدیره و مدیرعامل موسسه مطالعات راهبردی سپینود شرق
عبداللهی ناصر	نویسنده کتاب زبان صورت
عطائی علی	رئیس دایره مدیریت ریسک تطبیق بانک توسعه تعاون
عظیمی سیدحمیدرضا	دکتری مدیریت بازرگانی (دانشگاه علامه طباطبائی)، مشاور بازاریابی اینترنتی، دیجیتال مارکتینگ
علیدوستی حسن	رئیس کمیسیون رسیدگی به اختلافات گمرکی (گمرک ج.ا.ا)
علیپور مجتبی	رئیس اداره فناوری اطلاعات گمرک غرب تهران
عینی غلامرضا	عضو هیأت علمی موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی
فتحی زاده امیرهوشنگ	عضو هیأت علمی داخلی موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی
فریدونی محمدحسن	معاون بازرگانی هلدینگ صایران
قدمگاهی سیدمرتضی	مدیرعامل شرکت حمل و نقل بین المللی کیان کارگو
کاظمی قهی مجتبی	دبیر و عضو شورای فنی بیمه دانا
کشفی پرویز	مدیرعامل شرکت بازرگانی کشفی



مدیرکل سابق دفتر توسعه صادرات محصولات صنعتی و معدنی سازمان توسعه تجارت و عضو هیأت علمی موسسه	کمالی اردکانی مسعود
مدیر کل سابق دفتر بررسی و تعیین ارزش، عضو کمیسیون رسیدگی به اختلافات گمرکی	کوهستانی رسول
معاون سابق دفتر حقوقی گمرک ایران - عضو اصلی کمیسیون رسیدگی به اختلافات گمرکی (گمرک ج.ا.ا)	گلی رضا
مدیرعامل شرکت سانیمکس امارات	متولی بهمن
مدیر اجرایی گروه خدمات بازرگانی محترم، مشاور کریدور صادرات در امور بازرگانی بین الملل، عضو هیات علمی دانشگاه آزاد اسلامی و استاد مدعو دانشگاه تهران	محترم رحیم
رئیس واحد مدیریت و توسعه کانال های فروش بانک ملت	محقق اسماعیل
مدیر بازاریابی خدمات، مشاور بازاریابی و تبلیغات، معاونت اجرایی و مشاور بازاریابی	مهرنیا امیر
رئیس گروه تنظیم مقررات دفتر صادرات و واردات سازمان توسعه تجارت و عضو کمیسیون حل اختلاف گمرکی	ناصری طاهری مظفر
مدیر بازرگانی شرکت مارون کاران / مجری پروژه های نفت، گاز و پتروشیمی	نجاتی زاده حبیباله

- امکانات و فضای آموزشی:

امکانات	تعداد	ظرفیت (نفر)	فضای آموزشی	ساختمان کارگر شمالی
سیزده عدد لپ تاپ، سیستم، مدرس، اینترنت، پروجکشن، وایت بورد و ...	۱	۱۳-۲۰	سایت کامپیوتر با ۱۴ عدد لپ تاپ	
کامپیوتر، اینترنت، پروجکشن، وایت بورد	۵	کمتر از ۲۰	کلاس‌های طبقات	
کامپیوتر، اینترنت، پروجکشن، وایت بورد	۳	۲۰-۳۵		
کامپیوتر، اینترنت، پروجکشن، وایت بورد هوشمند	۳	۳۰	کلاس VIP	
کامپیوتر، اینترنت، پروجکشن، وایت بورد	۱	۱۲۰	سالن استاد روزبه	





برخی از کارفرمایان دوره‌های اختصاصی با مرکز آموزش بازرگانی وزارت صمت:





شیوه‌های ارتباطی:

- جهت درخواست دوره و کسب اطلاعات بیشتر با شماره‌های ۸۶۹۵ داخلی‌های زیر تماس حاصل فرمایید.

ردیف	نام و نام خانوادگی	سمت	داخلی
۱	محمد صادق برزگر	مدیر واحد	۲۱۳
۲	عاطفه پور سلیمان	کارشناس	۱۳۳
۳	مریم فدائی	کارشناس	۲۲۳
۴	سحر رفیع خواه	کارشناس	۱۳۴

واتساپ: ۰۹۰۵۷۵۰۹۹۶۰

تلفن: ۸۸۹۶۶۷۱۳-۸۸۹۷۰۱۴۳