



سامان به اندیش
SAMAN BEH ANDISH
شماره ثبت ۳۵۶۱۲۱

اقتصادی و بازرگانی

ردیف	عنوان	ردیف	عنوان
۱	مدیریت خصوصی سازی و تحول در سازمان	۲۵	استراتژی های افزایش فروش در دوره های رکود ، تورم و کاهش تقاضا
۲	آشنایی مدیران با فرآیندهای خصوصی سازی	۲۶	فنون مهندسی فروش
۳	آشنایی با بورس اوراق بهادار و چگونگی پذیرش در آن	۲۷	طراحی استراتژیهای کلان بازاریابی و فروش کالا و خدمات
۴	ارزیابی اقتصادی طرحهای سرمایه گذاری	۲۸	روانشناسی فروش و تاثیر گذاری بر مشتری
۵	سرمایه گذاری و تامین مالی پروژه ها	۲۹	مدیریت کانالهای توزیع
۶	تجارت خارجی ، بیمه و بازاریابی	۳۰	شیوه های نوین بسته بندی و اثرات آن بر فروش
۷	تجارت خارجی و حمل و نقل بین المللی	۳۱	شیوه های حضور در نمایشگاهها و نقش آن در بازاریابی شرکتها
۸	اعتبارات اسنادی L/C (مقدماتی و پیشرفته)		
۹	اصول خرید و تدارکات بین المللی	۳۲	نحوه تنظیم بودجه عملیاتی فروش و بازاریابی در ابتدای سال
۱۰	حقوق صاحبان کالا در گمرک	۳۳	مدیریت بازاریابی و تحقیقات بازار
۱۱	قوانین ومقررات گمرکی و ترخیص کالا	۳۴	مدیریت بازار یابی در محیط های رقابتی
۱۲	قوانین و مقررات صادرات و واردات	۳۵	اصول و روشهای انتخاب نماینده فروش
۱۳	تجزیه و تحلیل سیستمهای واردات کالا و ابزارهای پرداخت در شرایط مختلف	۳۶	تبلیغات و رقابت پذیری
۱۴	مدیریت خرید و سفارشات داخلی	۳۷	تحقیقات و شناسایی بازار
۱۵	مدیریت فروش و خدمات پس از فروش	۳۸	بازاریابی خدمات
۱۶	مدیریت صادرات	۳۹	بازاریابی اینترنتی
۱۷	مدیریت بازاریابی بین المللی	۴۰	مکاتبات بازرگانی بین المللی
۱۸	مدیریت استراتژیک بازاریابی	۴۱	خریدهای خارجی از طریق استعلام و مناقصه
۱۹	مدیریت تبلیغات	۴۲	مدیریت ، خرید و سفارشات بین المللی
۲۰	مدیریت فروشگاهی	۴۳	سنجش و اندازه گیری رضایت مشتری (CSM)
۲۱	مدیریت امور مشتریان (CRM)	۴۴	استراتژیهای صادرات موفق
۲۲	مشتری یابی و جلب رضایت مشتری	۴۵	آشنایی با سازمان تجارت جهانی (WTO) و بررسی تحلیلی اثرات پیوستن به آن بر بنگاههای اقتصادی
۲۳	پیش بینی و شناخت رفتار مصرف کننده	۴۶	بازاریابی در کنفرانس ها و نمایشگاهها
۲۴	تکنیک های نوین بازاریابی	۴۷	اصول و مبانی مدیریت شبکه های توزیع وسازمانهای پخش

نشانی : تهران ، خیابان کریم خان زند-خیابان خردمند شمالی - پلاک ۹۵-طبقه هشتم

تلفن : ۸۸۳۱۸۵۵۰ (۱۰ خط) : ۸۸۳۱۸۵۵۱



اقتصادی و بازرگانی

ردیف	عنوان	ردیف	عنوان
۴۸	تکنیک های فروش حضوری	۷۱	نحوه ثبت سفارش الکترونیکی واردات کالا
۴۹	مکالمه بازرگانی به زبان انگلیسی	۷۲	مقررات صادرات و واردات
۵۰	بررسی نکات حقوقی و کاربردی اسناد بازرگانی بین المللی	۷۳	اصطلاحات بازرگانی (اینکو ترمز ۲۰۰۰)
۵۱	شیوه های نوین بسته بندی	۷۴	مدیریت کار تیمی و روشهای ایجاد انگیزش در تیم های فروش
۵۲	اصول و فنون مذاکرات تجاری (بین المللی)	۷۵	امور گمرکی و ترخیص کالا
۵۳	بازار یابی از طریق ایمیل (E - mail Marketing)	۷۶	آشنایی با ابزارهای تحلیل بازار مرکز تجارت بین الملل ITC
۵۴	مدیریت بازرگانی بین المللی و صادرات غیر نفتی	۷۷	روشهای آسیب شناسی تبلیغات و سنجش اثربخشی برنامه های تبلیغاتی
۵۵	مدل QFD و طرح ریزی مشتری مداری	۷۸	برنامه ریزی خلاقانه تبلیغات تجاری و طراحی کمپین
۵۶	بازارهای جهانی و الزامات آن	۷۹	تبلیغات تجاری و تکنیک های پیشبرد فروش
۵۷	مدیریت خدمات به مشتریان	۸۰	آشنایی با سیستم های حمل و نقل بین الملل
۵۸	صدای مشتری (Voice Of Customer)	۸۱	آشنایی با برنامه ها و اسناد حمل بار
۵۹	مدیریت توزیع و نقش کانالهای توزیع در فضای رقابتی	۸۲	راهکارهای عملیاتی افزایش فروش با استفاده از تئوری محدودیتها (TOC)
۶۰	اعتبارات اسنادی ، ضمانت نامه ها و مقررات متحدالشکل (UCP600)	۸۳	نقش کارمند پذیرش در اثربخشی سیستم بازار یابی و فروش شرکتها
۶۱	بازاریابی تلفنی	۸۴	آسیب شناسی فروش
۶۲	فروشنده ای حرفه ای	۸۵	طراحی استراتژی های بازار در محیط رقابتی
۶۳	راهکارهای ایجاد مزیت رقابتی	۸۶	تحقیقات بازار یابی بین الملل
۶۴	مدیریت نام تجاری (Branding)	۸۷	تامین مالی صادرات (Export Finance)
۶۵	ارتباطات بازاریابی یکپارچه (I.M.C)	۸۸	مذاکرات تجاری به زبان انگلیسی
۶۶	تدوین برنامه جامع (کمپین) با مدل مهندسی تبلیغات	۸۹	اخلاق در تجارت
۶۷	تشریفات بین المللی تجارت	۹۰	بازرسی کالا در تجارت خارجی
۶۸	مدیریت استراتژیک تجاری	۹۱	مدیریت کاربرد جهانی نمایشگاهها
۶۹	سازمان بازار محور	۹۲	اصول تدوین طرح های تجاری
۷۰	مدیریت بازار یابی فروش در محیط های رقابتی	۹۳	بازار یابی ارتباطی

اقتصادی و بازرگانی

ردیف	عنوان	ردیف	عنوان
۹۴	استراتژی های قیمت گذاری در شرایط مختلف (منحنی PLC)	۱۱۳	تحقیقات بازار یابی
۹۵	شیوه های نوین بسته بندی و نقش آن در معرفی و پیشبرد فروش کالا	۱۱۴	نحوه تنظیم بودجه عملیاتی واحد فروش و بازاریابی شرکتها
۹۶	تدوین برنامه جامع (کمپین) با مدل مهندسی تبلیغات	۱۱۵	کاربرد EXCEL در امور بازرگانی
۹۷	تشریفات بین المللی تجارت	۱۱۶	اصول طبقه بندی کالا در جدول تعرفه گمرکی
۹۸	مدیریت ریسک صادرات	۱۱۷	سیستم مکانیزه گمرکی (آسیکودا) و روشهای تسهیل روند ترخیص کالا در گمرک
۹۹	ایران کد " نظام ملی طبقه بندی و شناسه کالا و خدمات "	۱۱۸	اقتصاد سنجی کاربردی با Eviews
۱۰۰	آشنایی با سازمان جهانی تجارت (WTO) و بررسی تحلیلی چگونگی فرصت سازی اقتصادی در پیوستن به آن	۱۱۹	اقتصاد مدیریت
۱۰۱	اقتصاد سنجی کاربردی با STATA	۱۲۰	تجارت الکترونیک E-Commerce
۱۰۲	بازار یابی و فروش الکترونیکی	۱۲۱	آشنایی با اصول بیمه های حمل و نقل بین المللی
۱۰۳	آشنایی با اصول بیمه	۱۲۲	تکنیک های فرصت یابی در بازار
۱۰۴	آشنایی با بازاریابی شبکه ای	۱۲۳	کاربرد EQ (هوش هیجانی) در ارتقاء بهره وری کارکنان واحد فروش
۱۰۵	تولید مشتری گرا	۱۲۴	مصرف کننده چگونه فکر می کند؟
۱۰۶	روانشناسی برخورد با مشتری	۱۲۵	مدیریت فروشهای سازمانی (B TO B)
۱۰۷	مدیریت شکایات و روشهای وفادار سازی مشتریان	۱۲۶	حمل و نقل بین المللی و ترانزیت کالا
۱۰۸	روشهای ایجاد انگیزش در تیم های بازار یابی و فروش	۱۲۷	استراتژی های توزیع کالا مصرفی بی دوام (FMCG)
۱۰۹	راهنمای صادرات خدمات فنی مهندسی	۱۲۸	۲۰ کامل کلیدی در توسعه و افزایش فروش (CFS)
۱۱۰	رموز تحقیقات بازار یابی کاربردی و آینده پژوهشی برنامه های مدیران بازار یابی فروش	۱۲۹	روشهای ایجاد انگیزه در مشتریان
۱۱۱	استراتژیهای ورود به بازار های بین المللی	۱۳۰	خدمات پس از فروش
۱۱۲	استراتژیهای توزیع کالاهای مصرفی با دوام	۱۳۱	نقش و جایگاه روابط عمومی در توسعه و پیشبرد فروش

اقتصادی و بازرگانی

ردیف	عنوان	ردیف	عنوان
۱۳۲	بازار یابی خدمات فنی مهندسی	۱۴۳	نقش و کاربرد هوش هیجانی (EQ) در ارتباطات تجاری
۱۳۳	تکنیک های برنامه ریزی و پیش بینی فروش برای سال آینده	۱۴۴	روانشناسی بازار یابی و فروش با تکیه بر رفتار مصرف
۱۳۴	توانمند سازی کارشناسان بازار یابی	۱۴۵	مکاتبات بازرگانی به زبان انگلیسی
۱۳۵	روشهای انتخاب ، مدیریت و نظارت بر نمایندگان فروش	۱۴۶	پاتولوژی بازار یابی و راهکارهای برون رفت از بحران
۱۳۶	تنظیم بودجه عملیاتی فروش و بازار یابی	۱۴۷	چالشهای بنگاههای اقتصادی کوچک و متوسط SMEs
۱۳۷	چالشهای بنگاههای اقتصادی کوچک و متوسط SMEs در آستانه پیوستن به WTO	۱۴۸	چگونگی یک طرح بازار یابی Market Plan را طراحی و اجرا کنیم
۱۳۸	مدیریت بازار یابی و فروش در محیط های رقابتی	۱۴۹	تبلیغات الکترونیکی
۱۳۹	بازاریابی ناب ، فروش ناب	۱۵۰	مدیریت الکترونیکی ارتباط با مشتری
۱۴۰	تحقیقات بازار و گزارشگری از اینترنت	۱۵۱	ویژگی های طراحی وب سایت بارویکرد بازرگانی (Commercial Web Design)
۱۴۱	بازرسی کالا و خدمات در مدیریت خرید و سفارشات خارجی	۱۵۲	مدیریت خسارات و دعاوی در سیستم های باربری
۱۴۲	حمل و نقل بین المللی ، اسناد حمل چند وجهی و فورواردی		