

دوره توانمندسازی

صادر اوقات

۲۸ شهریور الی ۲ مهر ماه ۱۴۰۰
محل برگزاری: جزیره زیبای کیش
حوزه سلامت و IT



سندوق پژوهش و فناوری
غیر دولتی تجهیزات پزشکی

دوره توانمندسازی صادراتی

این دوره با همکاری مرکز توسعه صادرات سلامت ایران، مرکز توسعه صادرات فناوری اطلاعات و اینترنت اشیا، صندوق پژوهش و فناوری غیر دولتی تجهیزات پزشکی و شرکت توسعه صادرات ریتون ایران برگزار می‌شود و با حمایت بلاعوض معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری امکان حضور شرکت‌ها در این دوره تسهیل شده است.

دوره توانمندسازی صادراتی ویژه شرکت‌های حوزه نرم افزار و سلامت با هدف بررسی اصول مذاکره بین المللی، مسایل حقوقی تجارت بین الملل، روش‌های فروش B2B و قیمت گذاری محصول طراحی شده است.

این دوره یک هفته‌ای به صورت کمپ آموزشی در جزیره زیبای کیش برگزار خواهد شد و برای لایه‌های مدیریت ارشد، مدیران توسعه کسب و کار و مدیران بازاریابی و فروش تمرکز دارد.

در پایان این دوره قادر خواهید بود به پرسش‌های زیر پاسخ دهید:

- برای بازاریابی و فروش بین المللی چه پیش نیازهایی لازم دارید،
- مراحل اجرای کار چیست و چطور گام‌های صحیح بردارید،
- چطور مذاکره موفق داشته باشید،
- محصول یا خدمت خود را چگونه قیمت گذاری کنید،
- چگونه از پس مسایل حقوقی بر بیایید.

تاریخ برگزاری

۲۸ شهریور تا ۲ مهر (۵ روز)

نوع برگزاری

کمپ حضوری در هتل ویدا، جزیره زیبای کیش

سطح

مدیریتی

چه چیزی در هزینه دوره دیده شده است؟

نفر اول از هر شرکت

۷۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال برای ۲۵ نفر اول (به جای ۱۲۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال)
۹۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال برای نفراتی که دیرتر ثبت نام کنند

نفر دوم یا سوم از هر شرکت

۶۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال (به جای ۱۲۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال) در صورت اقامت نفر دوم و سوم در اتاق نفر اول (اتاق‌های دو تخته و سه تخته)

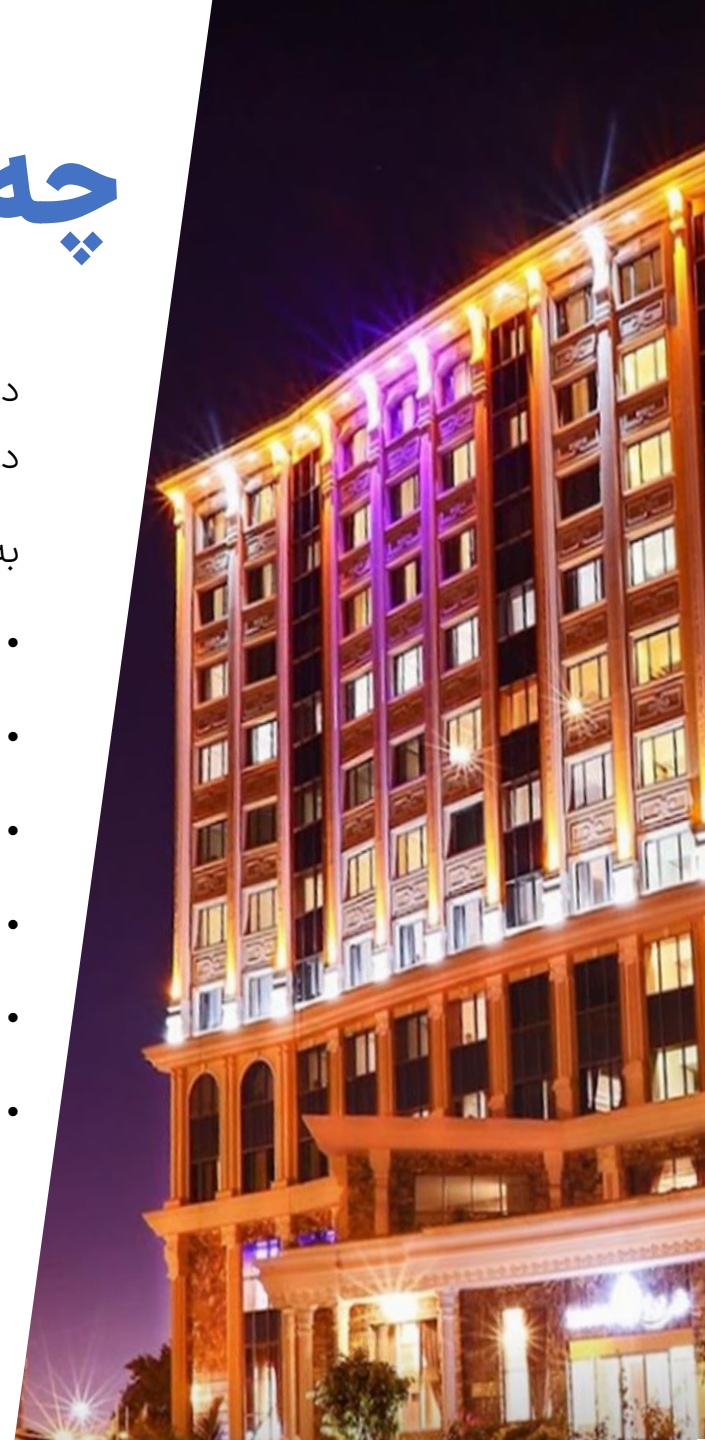
۱۲۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال در صورت تمایل به اقامت در اتاق مستقل

حذف پرواز تهران - کیش و بالعکس

برای شرکت کنندگان غیر تهرانی در صورت تهیه بلیط رفت و برگشت توسط شخص، هزینه ۱۵.۰۰۰.۰۰۰ ریال کسر خواهد شد.

در این دوره سعی شده است بالاترین کیفیت ممکن خدمات در اختیار مدیران محترم شرکت کننده قرار گیرد.
به همین منظور دوره شامل موارد زیر خواهد بود:

- پرواز رفت و برگشت با هواپیمایی ماهان یا کیش ایر
- اقامت در هتل ۵ ستاره ویدا
- ترانسفر فرودگاهی در کیش
- صبحانه و یک وعده روزانه (نهار یا شام)
- شرکت در کارگاه‌های آموزشی
- شرکت در دوره‌های بیان تجربه





این دوره مناسب کیست؟

سطح سازمانی

- مدیران عامل، مدیران اجرایی
- مدیران توسعه کسب و کار
- مدیران بازاریابی و فروش خارجی
- مدیران فنی (حوزه سلامت)

کسب و کار شرکت

- شرکت‌های تولید کننده و ارایه کننده نرم افزار
- شرکت‌های ارایه دهنده خدمات فناوری اطلاعات
- شرکت‌های حوزه سلامت

ویژگی دوره



مورد کاوی

تشریح پرونده‌های واقعی



تجربیات واقعی

اشتراک تجربه واقعی شرکت‌ها در مورد موضوعات آموزشی



یادگیری جمعی

یادگیری در جلسات تعاملی، کنار سایر شرکت کنندگان



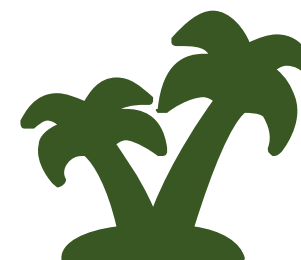
نگاه کاربردی

آموزش در جهت به کارگیری عملی



یادگیری خرد

ارایه مطالب آموزشی در قطعات کوچک



کمپ یادگیری

به دور از کار روزمره در فضایی متفاوت

محتوای دوره

اصول مذاکره
بین المللی



اصول پیگیری
موثر



بازاریابی و فروش
B2B



قیمت گذاری
محصول یا خدمت



اصول حقوقی
تجارت بین الملل



الزامات CE-Mark
(حوزه تجهیزات پزشکی)



دوره‌های بیان تجربه +

اصول حقوقی تجارت بین الملل



- مقدمه‌ای بر حقوق تجارت بین‌الملل
- اصطلاحات تجاری و نقش اسناد در قراردادهای بین‌الملل
- اشکال حقوقی فعالیت در بازارهای صادراتی
- تعارض قوانین و قانون حاکم در قراردادهای بین‌المللی
- حل و فصل اختلافات در قراردادهای بیع بین‌المللی

بازاریابی و فروش B2B



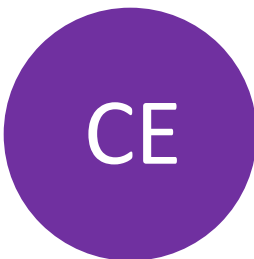
- اصول و مفاهیم بازاریابی سازمانی
- ساختار تیم بازاریابی و فروش
- برندسازی و استراتژی‌های بازاریابی سازمانی
- فرایند STP در بازاریابی سازمانی
- یکپارچگی بین فروش و بازاریابی سازمانی
- طراحی فرایند و روش‌های فروش
- ایجاد سرخ فروش

اصول مذاکره بین‌المللی



- آداب مذاکره بین‌المللی
- قوانین مذاکره اثربخش با شریک تجاری یا مشتری
- فرایند همکاری با شریک تجاری
- فرایند شروع کار با مشتری

الزامات CE-Mark (حوزه تجهیزات پزشکی)



- تصدیق و صحت‌گذاری نرم افزار در تجهیزات پزشکی
- تشریح الزامات پیاده‌سازی مقررات تجهیزات پزشکی (MDR) برای اخذ نشان CE
- ارزیابی بالینی برای تجهیزات پزشکی

قیمت گذاری محصول یا خدمت



- بررسی روش‌های قیمت گذاری
- قیمت گذاری در شرایط رقابتی
- فرایند و اهداف قیمت گذاری
- اجزای تشکیل دهنده قیمت نهایی
- تخفیف

اصول پیگیری موثر



- آداب پیگیری بین‌المللی
- فرایند و روش پیگیری موثر
- ابزارهای پیگیری و رسانه‌های معتبر
- ریتم مناسب برای پیگیری
- محتوای لازم جهت پیگیری

مدرس‌های دوره

امیر اعرابی پور

معاون اجرایی ارشد B2B گروه شاتل
کارشناس ارشد مدیریت اجرایی
۱۷ سال سابقه مدیریتی از جمله مدیرعامل شرکت
توسعه فروش همکاران سیستم



حسام کدیور

وکیل پایه یک دادگستری
دکترای حقوق تجارت بین‌الملل
سابقه طولانی در همکاری در حوزه نوآوری
از جمله همکاری با رهنما ونچرز و
ادونچرز



حسام قربانعلی

مدیر مرکز توسعه صادرات فاوا و اینترنت اشیا
دکترای مدیریت دولتی - سیاست گذاری
۱۵ سال سابقه اجرایی در صادرات



حسین سلمان‌ی

مدیرعامل صندوق پژوهش و فناوری غیر
دولتی تجهیزات پزشکی
دکترای برق
۱۱ سال سابقه اجرایی



هانیه السادات ملکوتی

مشاور بین‌المللی پیاده سازی الزامات CE-Mark حوزه
تجهیزات پزشکی در ایران و خارج از ایران
۱۴ سال سابقه در ممیزی و پیاده سازی سیستم‌های
مدیریت کیفیت



محمد مهدی متین تبار

مدیر توسعه بازار ریتون ایران
کارشناس ارشد سیستم‌های اطلاعاتی
۱۴ سال سابقه اجرایی فروش در صنعت
نرم افزار



گواهینامه

در پایان دوره، گواهینامه حضور در دوره با تایید معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، مرکز توسعه صادرات سلامت ایران و مرکز توسعه صادرات فاوا و اینترنت اشیا صادر خواهد شد.





مرکز توسعه صادرات
فاوا و اینترنت اشیا

اطلاعات بیشتر
شرکت‌های حوزه فناوری اطلاعات

۰۲۱۹۱۰۱۴۸۳۸ داخلی ۲۱۷
۰۹۳۹۹۹۶۶۴۹۴



مرکز توسعه صادرات
سلامت ایران

اطلاعات بیشتر
شرکت‌های حوزه سلامت

۰۲۱۸۸۳۰۴۱۵۳

ثبت نام

<https://ihedc.ir/2021/08/23/promotion-course-registration/>