

Encl.: ندارد : پیوست : No.: شماره: ۱۶۰/۱۰/۲۱۱۷۲ Date: تاریخ: ۱۴۰۳/۸/۲۹

بسمه تعالی

شرکت های حمل و نقل بین المللی عضو و غیر عضو

موضوع: برگزاری دوره "تکنیکهای مشاوره و فروش خردمندان در لجستیک بین الملل"
با سلام

احتراماً، به آگاهی می رساند، مرکز آموزش انجمن ایران در نظر دارد به منظور بالا بردن سطح کیفی دانش مدیران، پرسنل و دست اندرکاران شرکت های حمل و نقل بین المللی، دوره "تکنیکهای مشاوره و فروش خردمندان در لجستیک بین الملل" با سرفصل های ذیل را در این مرکز برگزار نماید.

- ارتقاء بازدهی فروش فردی و سازمانی بدون افزایش منابع
 - شخصیت شناسی کاربردی در لجستیک بین الملل با روش (MBTI) Myers- Briggs Type Indicator
 - یافتن بازدارنده های درونی فروش خدمات لجستیک (فوروآردری - کریری)
 - بهره وری بیشتر از زمان با فنون ۲۰ گانه
- این دوره آموزشی برای مشاورین فروش، مسئولین واحدها و مدیران ارشد صنعت لجستیک بین الملل پیشنهاد می گردد.

مدرس دوره: جناب آقای عباس سرناز
سابقه کاری: مدرس دوره های لجستیک در اتاق بازرگانی ایران، مدیرعامل شرکت سما مروارید آسیا

مدت زمان آموزش: ۲۰ ساعت

هزینه ثبت نام: ۶۶/۰۰۰/۰۰۰ ریال (شامل ارزش افزوده)

شروع دوره: ۶ دی ماه سال جاری

روزهای تشکیل کلاس: پنجشنبه

انجمن صنفی شرکتهای حمل و نقل بین المللی ایران



Int'l. Transport Companies Association of IRAN (ITCAI)

تاسیس ۱۳۴۸ • Since 1969

Encl.: ندارد : پیوست : No.: شماره ۱۶۰/۱۰/۲۱۱۷۲ Date: ۱۴۰۳/۸/۲۹ تاریخ:

ساعت تشکیل کلاس: ۱۵ الی ۱۹

مدارک مورد نیاز جهت ثبت نام:

- معرفی نامه از شرکت متبوع

- کپی کارت ملی

شایان ذکر است ظرفیت ثبت نام محدود است.

دوره مذکور به صورت حضوری در مرکز آموزش انجمن ایران برگزار خواهد شد و به شرکت کنندگان دوره گواهی مرکز آموزش اعطاء خواهد شد.

توضیحات بیشتر در خصوص سیلابس های درسی که توسط استاد برگزارکننده ارائه گردیده، به پیوست جهت آگاهی متقاضیان قرار دارد.

علاقمندان می توانند جهت ثبت نام با سرکارخانم محمدی با شماره ۸۸۸۲۲۳۵۰ یا پست الکترونیکی training@itcai.ir تماس حاصل فرمایند.

با تشکر

بهنام فرامرزیان

ادبیرکل



Encl.: ندارد : پیوست No.: شماره ۱۶۰/۱۰/۲۱۱۷۲ Date: تاریخ ۱۴۰۳/۸/۲۹

سیلابس ها:

۱- ارتقاء بازدهی فروش فردی و سازمانی بدون افزایش منابع

همانطور که میدانید صرفاً داشتن تخصص علمی و یا حتی کاری در حوزه ی بیزینس به خصوص لجستیک بین الملل برای موفقیت پایدار کافی نخواهد بود، لذا در این راستا نیاز به شناخت خود و سپس رشد فردی، اولین پله ارتقاء در همه ابعاد زندگی محسوب میشود. از این رو در این مبحث ریشه های شخصیت یک فرد یکبار دیگر بازنگری و توسط خود ایشان بازسازی میشود، و بستری برای شرکت کنندگان فراهم میشود که در حوزه مشاوره و فروش در این حرفه، چه در نقش کارشناس و چه در نقش مدیر یا راهبر کسب و کار خود، نتایج بهتری را کسب کنند. مضافاً بر اینکه بر روی همین بستر که خود در این دوره میسازند، با افزودن شادابی و لذت در زندگی و محیط کار خود، میتوانند راندمان خود و سازمان خود را بین ۳۰۰ تا ۵۰۰ درصد ارتقاء داده و منجر به رشد فردی و سازمانی ۳ تا ۵ برابر طی ۶ ماه تا یک سال شوند.

۲- شخصیت شناسی کاربردی در لجستیک بین الملل با روش MBTI

بسیار برای ما پیش آمده که با همکار، مشتری یا مدیر خود یا عزیزانمان در خانواده به چالش خوردیم و حل مسئله یا مسائل فی مابین یا به درازا کشیده شده و یا مجدد همان مسئله مشابه تکرار شده است. در این مبحث با شناخت انواع شخصیتها، بر اساس به روزترین متد شخصیت شناسی روز دنیا که پرکاربردترین آنها در حوزه کسب و کار است با شخصیت های مختلف آشنا میشویم، به نحوی که با یادگیری و به کارگیری این روش میتوانیم مسائلی که سالها با برخی افراد داشته ایم را یا به طور کامل حل کنیم یا به حداقل برسانیم. لازم به ذکر است که روش مذکور در دنیای کسب و کار امروز دنیا بسیار پرکاربرد بوده و تایید شده و نتایج آن به اثبات رسیده است، به نحوی که بزرگترین شرکتهای به نام دنیا پیش از استخدام از این روش در مصاحبه خود به صورت عملی و یا از طریق نرم افزار استفاده میکنند.

نتیجه اینکه:

در این مبحث با شناخت انواع شخصیت ها و قوت و ضعف آنها، می آموزیم در استخدام نیرو، ارتباط با مشتری، مذاکره و فروش چگونه عمل کنیم و چطور چالش هایی که در ارتباطات شخصی و سازمانی خود داریم را مرتفع کرده و آنها را حل کنیم.



Encl.: ندارد : پیوست No.: شماره ۱۶۰/۱۰/۲۱۱۷۲ Date: ۱۴۰۳/۸/۲۹ تاریخ:

۳- یافتن بازدارنده های درونی فروش خدمات لجستیک (در فورواردری و کبری)

در این مبحث به موضوع باورهای نادرستی که در ضمیر ناخودآگاه انسانها، از کودکی تا بزرگسالی نهادینه شده است، و با ایجاد موانع درونی، از رشد شخصی و متعاقبا سازمانی ما جلوگیری میکند میپردازیم. به نحوی که با اصلاح نگرش و باورهای ناسازگار با اهداف شخصی و سازمانی، بتوانیم زیر ساختهای فردی و متعاقبا سازمانی خود را به نحوی اصلاح کنیم که بستر رشد و تعالی متداوم، جهت نیل به اهداف فردی و گروهی مهیا گردد.

۴- بهره وری بیشتر از "زمان" با فنون ۲۰ گانه (قابل استفاده برای: مشاورین فروش، مسئولین واحدها و

مدیران ارشد صنعت لجستیک بین الملل)

زمان تنها دارایی است که هرگز بازیافت نخواهد شد و جایگزینی ندارد، پس مدیریت زمان بخصوص در حرفه ای همچون "لجستیک بین الملل" که زمان حرف اول را میزند، اهمیت بسزایی دارد. لذا در این مبحث با ارائه ۲۰ روش اصولی، یاد میگیریم که چگونه از طلای ناپیدای زمان بهره برداری کنیم، به روشی که منجر به بهره وری بیشتر، همراه با بارضایت و آرامش درونی خود، سازمان خود و متعاقبا مشتریان خود گردیم.