



ردیف	عنوان دوره آموزشی	مدت دوره آموزشی (روز و ساعت)	شیوه برگزاری (حضور/غیرحضور، حضوری، ...)	زمان و مکان برگزاری دوره (روز و ساعت)	نام مدرس مورد تایید (رشته و مدرک تحصیلی)	سرفصل محتوایی دوره
1	برنامه بازاریابی - Marketing Plan	18 ساعت	حضوری	26 و 27 و 28 اردیبهشت	آقای دکتر علوی	جایگاه و برنامه بازاریابی در طراحی کسب و کار تعریف مفاهیم اصلی چشم انداز مأموریت و اهداف کلان سازمانی و بازاریابی مروارید مفاهیم پایه STP و استراتژی های بازاریابی روش های تحلیل وضعیت نگاه نسبت به رقبا و جایگاه رقابتی در صنعت روش های تحلیل نقاط قوت و ضعف نگاه ها و استراتژی های بازاریابی مرتبط
		26 و 27 و 28 اردیبهشت		از ساعت 14 تا 20	دکتر/بازاریابی	
2	پرورش محقق بازاریابی با رویکرد تحلیل داده و هوش تجاری BI	30 ساعت	غیر حضوری	1 و 3 و 8 و 10 و 17 خرداد	حاجم اسدی پویا	سیستم های اطلاعات بازاریابی و مبانی تحقیقات بازاریابی-روش تحقیق-آشنایی با پروسه تحقیقات بازار، و هنر تعیین مساله تحقیقات بازار-گروه بندی و تیم سازی با هدف تعریف پروژه کلاسی-تحقیقات بازار کمی و کیفی ابزارهای آن-اسمار و احتمالات و کاربردی های آن در تحقیقات بازار-طراحی پرسشنامه-روش های تحقیقات بازار: تحقیقات بازار کیفی (نورومارکتینگ، EEG، EYE Tracking)-آموزش پروپوزال نویسی (Brief، RFP، RFQ)- تحلیل دیتا-اکمیل پیشرفته در تحلیل دیتا-آموزش تحلیل دیتا با نرم افزار هوش تجاری پاور بی ای Power BI
		1 و 3 و 8 و 10 و 17 خرداد		از ساعت 14 تا 20	دکتر/مدیریت	
3	بازاریابی تلفنی و مهارت های ارتباط تلفنی موثر	12 ساعت	غیر حضوری	26 خرداد و 2 و 9 تیر	آقای دکتر ابراهیمی	آشنایی با اهمیت مذاکره تلفنی- مهارت های پیش از شروع مکالمه تلفنی- مهارت های مورد نیاز هنگام شروع مکالمه مهارت های مورد نیاز هنگام مکالمه مهارت های مورد نیاز در پایان مکالمه- نکاتی برای برقراری ارتباط بهتر- نکاتی برای استفاده از پیغام گیر- نکاتی برای گذشتن پیغام- نکات مهم در مذاکره از طریق تلفن همراه مکالمات بین المللی- چند نکته مهم برای سازمان ها- آشنایی با کلمات و جملاتی که به کاربردن آنها درست نیست- نکاتی برای صحبت با مشتری شگفتی- نکاتی برای بازاریابی پیامکی موثر- نمایش فیلم آموزشی از مذاکره تلفنی
		حضوری		و 27 اردیبهشت 26	دکتر/بازاریابی	
4	اصول و فنون مذاکره و رفتار حرفه ای در جلسات تجاری	12 ساعت	اردیبهشت 28	5 و 6 مرداد	آقای نیشابوری	مذکره و انواع مذاکرات تجاری به توجه به هرین شیوه های رفتاری در مذاکرات بازاریابی و تحلیل آن-چک لیست مذاکرات و نحوه تهیه آن-حضور در جلسات و اصول اصلی آن- انواع نقش ها در مذاکرات تجاری-نحوه تخصیص نقش به تیم مذاکره-تشریح ارتباطات کلامی در مذاکرات-باید ونباید ها در ارتباطات کلامی-شنیدن و بیان نکات مربوطه- زبان بدن و لزوم توجه به آن-زبان بدن و تشخیص دروغ در جلسات- پوشش مناسب و نکات کلیدی آن- آداب ارائه حرفه ای کارت ویزیت-بیان نکاتی کلیدی در مذاکرات تجاری- جمع بندی و نتیجه گیری از میاجت
		28 و 29 اردیبهشت		و 29 اردیبهشت 28	ارشد/بازرگانی	
5	دیجیتال مارکتینگ	12 ساعت	غیر حضوری	26 و 27 مرداد	حاجم اسدی پویا	مبانی بازاریابی اینترنتی ( Basic Digital Marketing ) -بازاریابی محتوا ( Content Marketing ) -تولید محتوا ( Content Generation ) -بازاریابی و تبلیغات در شبکه های اجتماعی ( Social Marketing ) -بازاریابی در گوگل ( Google Adwords ) -تجزیه و تحلیل داده ها با استفاده از Google Analytics - مدیریت سایت با کمک گوگل وبمستر ( Google Webmaster ) -جهینه سازی سایت ( SEO ) -استراتژی بازاریابی آنلاین ( Online Marketing Strategy ) -جرتدسازی دیجیتال ( Digital Branding ) -ابزار های هوشمند و رایگان توسعه و طراحی سایت - افزایش نرخ تبدیل ( CR - OR ) -ایمیل مارکتینگ و خبرنگار ( Email Marketing ) -تدوین کمپین بازاریابی و تبلیغات دیجیتال -تبلیغات آنلاین ( CPC - PPC ) -
		8 و 9 تیر		و 9 تیر 8	دکتر/مدیریت	



ردیف	عنوان دوره آموزشی	مدت دوره آموزشی (روز و ساعت)	شیوه برگزاری (حضور/غیر حضور، ...)	زمان و مکان برگزاری دوره (روز و ساعت)	نام مدرس مورد تایید (رشته و مدرک تحصیلی)	سرفصل محتوایی دوره
6	تکنیک های بازاریابی (شبکه ای ، پارتیزانی،عصبی،پاشخگو و ...)	12 ساعت 5 و 6 مرداد	حضور	16 و 17 شهریور	آقای دکتر طوی	مقدمه ای بر ارتباطات بازاریابی- آشنایی با مشتریان درونی و بیرونی- بازاریابی و تبلیغات و نقش آن در افزایش فروش- آشنایی با مدل SOWT- مدل AIDA در متقاعد کردن مشتری- مدل 4P در آمیخته بازاریابی- روش های مختلف معرفی محصولات و خدمات کشور- تمهیدات لازم جهت ارتباط با مشتری- پاسخگویی مناسب به نمان های مشتریان- پرسش و پاسخ
7	مذاکره فروش موفق بر پایه نورو مارکتینگ	8 ساعت 2 و 3 شهریور	حضور	27 و 28 مهر	آقای دکتر طوی	تعاریف و اصطلاحات علم نورومارکتینگ-تصمیم گیری-ضمیر ناخودآگاه و انواع مغزها- دلایل استفاده از نورومارکتینگ - مغز-خودمحوری - تضاد-دیوربوری - تجسم - دیداری - هیجان-نگات مهم و طلایی-نگات مهم در مذاکره با مدیران-توصیه های مهم ارتباطات در مذاکره-توصیه های مکمل در مذاکره-نقش هوش در علم نورومارکتینگ و انواع آن-جمع بندی
8	اصول تبلیغات تجاری و برند سازی	8 ساعت 10 و 11 آبان	غیر حضور	10 و 11 آبان	خانم اسدی پویا دکتر/مدیریت	شناخت مفهوم برند و ویژگی های برند موفق -نگات کلیدی در خلق و مدیریت برندمراحل ایجاد برند و معرفی آن -کاربرد تبلیغات در فرآیند سازی برندخلق و راهبری کمپین های تبلیغاتی-استراتژی های مختلف تبلیغی و ترویجی -استراتژی های خلق ایده و ایجاد پیام- انواع رسانه ها و تبلیغات صحیح و به موقع آن ها-اهرم برند استراتژی پیام تبلیغاتی - موقعیت یابی فرآیند برندسازی
9	هوش هیجانی و فروش	8 ساعت 24 و 25 آبان	غیر حضور	24 و 25 آبان	خانم اسدی پویا دکتر/مدیریت	آشنایی با تئوری انتخاب و تصمیم گیری- اهمیت منطق و احساسات در تصمیم گیری- انجام و ارزیابی تست بارن آن- مدیریت احساسات و هیجان ها- عزت نفس پایدار و یافتن نقاط قوت و ضعف- مدیریت و کنترل استرس
10	کارگاه بازاریابی و فروش در شرایط سخت	8 ساعت 16 و 17 آذر	غیر حضور	16 و 17 آذر	آقای دکتر ابراهیمی و معصوم زاده دکتر/بازاریابی	تعریف بازاریابی و انواع آن-مفاهیم پایه در بازاریابی-سیستم بازاریابی و اهداف آن - تأثیر کرونا بر بازارها و کسب و کارها - تأثیر کرونا بر شیوه خرید و رفتار مصرف کنندگان - فرصت های خلق شده در دوره کرونا - چگونه در دوران کرونا بهتر بفروشیم؟ - انتخاب صحیح شیوه بازاریابی متناسب با کسب و کار در شرایط کرونا و تمایز و شدت تأثیرگذاری - برندسازی و تبلیغات موثر در دوران کرونا - اهمیت بسته بندی در فروش و بازاریابی در دوران کرونا - استراتژیهای اثربخش بازاریابی و فروش در دوره کرونا - استراتژی های محصول و قیمت گذاری و توزیع و فروش و تبلیغات - بازاریابی الکترونیکی در دوره کرونا و فروش از طریق وبسایت و SEO و کاربرد آن در فروش - تبلیغات در گوگل و بازاریابی در شبکه های اجتماعی و تبلیغات الکترونیکی - تجارت الکترونیک و انواع آن.
11	دوره فروشندگی حرفه ای (گام هایی برای فروش بهتر)	16 ساعت 1 و 8 و 15 و 22 دی	غیر حضور	1 و 8 و 15 و 22 دی	دکتر/مدیریت دکتر/بازاریابی	توانایی برقراری ارتباط موثر و اعتماد سازی-توانایی متقاعد سازی مشتریان-توانایی استفاده از تکنیک های فروش حرفه ای-نیاز سنجی حرفه ای از مشتریان -مهارت پیگیری برنامه ریزی شده از مشتریان -استفاده از تکنیک های نهایی سازی فروش



ردیف	عنوان دوره آموزشی	مدت دوره آموزشی (روز و ساعت)	شیوه برگزاری (حضور/غیرحضور، ...)	زمان و مکان برگزاری دوره (روز و ساعت)	نام مدرس مورد تایید (رشته و مدرک تحصیلی)	سرفصل محتوایی دوره
1	کارگاه حرفه ای مذاکرات تجاری بین المللی	12 ساعت	حضوری	22 و 29 اردیبهشت	آقای نیشابوری	چگونه مذاکره کنیم؟ الزامات موفقیت در مذاکره-بررسی مدل ارتباطی و نقش آن در مذاکره- نکات مهم قبل از جلسه مذاکره-دستور جلسه و نکات اجرایی-ترکیب تیم مذاکره-برنامه ریزی سفر در مذاکرات بین المللی-روز اول و آخر سفرهای بین المللی-آداب ورود به جلسات بین المللی-تشنه استراتژیک در اتاق جلسه و شروع جلسه-نکات مهم در معرفی شرکتها-آداب جلسات مذاکره-ارزش آفرینی در جلسات مذاکره-هنر سوال پرسیدن در جلسات مذاکره-گوش دادن و شنیدن در جلسات مذاکره-هنر معرفی محصول در جلسات مذاکره- مدیریت زمان در جلسات- تکنیک های اختتام و به نتیجه رساندن مذاکره-نمایندهای جلسات مذاکره-میزبانهای جلسات مذاکره و روشهای مقابله با آنها-مسئله سازی مذاکره و سلسله مراتب مستندات از صورت جلسه، تقاضا نامه تا قرارداد-آشنایی با زبان بدن و نکات مهم در
		22 و 29 اردیبهشت		از ساعت 8 تا 14		
2	اینکوئترمز	5 ساعت	حضوری	26 خرداد	آقای نیشابوری	بررسی اجمالی فرایند تجارت و تحلیل نقش اینکوئترمز ۲۰۲۰ در تجارت بین الملل- اینکوئترمز چه هست و چه کاری انجام میدهد؟- اینکوئترمز چه کاری نمی تواند انجام دهد؟- موضوعات اساسی مورد بحث در اینکوئترمز ۲۰۲۰- قلمرو جغرافیایی در قرارداد فروش- هزینه های معاملات بین المللی (جدول هزینه ها-تعهدات قراردادی یا سئوالتیها (بررسی تطبیقی ۱۰ تعد طرفین در معاملات بین المللی بر اساس آخرین تغییرات اینکوئترمز ۲۰۲۰)- ریسک یا خطرات معاملات بین المللی- تکامل اینکوئترمز تا نسخه ۲۰۲۰- تغییرات اساسی اینکوئترمز ۲۰۲۰- بررسی کامل ۱۱ قاعده اینکوئترمز نسخه ۲۰۲۰- چارچوب منطقی انتخاب یکی از قواعد اینکوئترمز ۲۰۲۰- تحلیل رابطه اینکوئترمز ۲۰۲۰ و قراردادهای فروش حمل، بیمه، بازرسی و پرداخت
		26 خرداد		از ساعت 8 تا 13		
3	دوره مکاتبات بازرگانی (اصول مکاتبات تجاری به زبان انگلیسی)	30 ساعت	حضوری	9 و 16 و 23 و 30 تیر	آقای نیشابوری	چارچوب و قالب نامه های بازرگانی-نامه فروش و معرفی محصول-نامه تقاضای تخفیف و چانه زنی-نامه تقاضای پروفورما و اصلاحیه های آن-نامه های مربوط به هماهنگی حمل و نقل بین المللی و اسناد-نامه های مربوط به بازرسی و استاندارد اجباری-نامه تقاضای نمایندگی و توزیع-استراتژی های نامه نگاری-نامه تقاضای قیمت و شرایط فروش-پاسخ به نامه های رسیده و صدور مظنه-نامه های مربوط به هماهنگی شرایط پرداخت بین المللی- نامه های شکایت و پاسخ به آنها-نامه های مربوط به اصلاح قرارداد
		2 و 9 و 16 و 23 و 30 تیر		از ساعت 8 تا 14		
4	امور گمرکی و ترخیص کالا	12 ساعت	حضوری	5 و 6 مرداد	آقای نیشابوری	قواعد میدا-صاحب کالا در گمرک- آفانگاه قانونی صاحب کالا- ترخیص تسبیح بدهی به گمرک- کالای متروکه-رویه های گمرکی-تخلفات قاچاق-جرایم تخلفات در قنون امور گمرکی و جرائم قاچاق در قنون مبارزه با قاچاق کالا و ارز-معافیت ها و ممنوعیت ها- کارگزار امور گمرکی-بازبینی، حسابرسی و اقدامات بعد از ترخیص-مراجع رسیدگی به اختلافات گمرکی-حسابات گمرکی (حسابه حقوق ورودی- حسابیه بیمه محلی- حسابیه هزینه های گمرکی)-ارزبانی- مراحل ترخیص کالا- عدول از عنوان اظهارنامه- نحوه ترخیص کالا در هنگام اختلاف با گمرک-حسابیه وزن کالا در گمرک- استعلام تعرفه اختیارات استثنایی
		5 و 6 مرداد		از ساعت 8 تا 14		
5	قوانین و مقررات صادرات و واردات	12 ساعت	حضوری	26 و 27 مرداد	آقای نیشابوری	شرایط دریافت کارت بازرگانی و انواع آن- نحوه صدور پیش فاکتور (Proforma Invoice)- آشنایی با سیستم طبقه بندی کالا در نظام تجارت بین المللی- انواع صادرات و واردات کالا براساس قوانین گمرک- آشنایی با نکات مهم مقررات صادرات و واردات و آیین نامه های اجرایی آن- مراحل فرایند صادرات و واردات کالا- تعهدنامه ارزی و الزام به برگشت ارز حاصل از صادرات و شیوه های برگشت ارز نحوه واردات کالا در مقابل صادرات- صادرات و واردات از دیدگاه قنون مالیاتی کشور-استرداد حقوق ورودی و معافیت ها و تخفیفات گمرکی-مبدلات مرزی و مرزبندی- انواع ورود کالای مسافرتی، پستی و پته ای در مقایسه با ورود کالای تجاری
		26 و 27 مرداد		از ساعت 8 تا 14		
6	آشنایی با سیستم ثبت سفارشات	16 ساعت	حضوری	16 و 17 شهریور	آقای نیشابوری	مقررات مربوط به ثبت سفارش واردات کالا- الزامات و اقدامات اجرایی قبل از ثبت سفارش- افتتاح، تمدید، و ویرایش ثبت سفارش- شناسه فروشنده خارجی- آشنایی با فرایند منشاء ارز در سامانه جامع تجارت ایران- ارزش گذاری در گمرک- ارسال مانیفست الکترونیکی، ثبت و واگذاری ترخیصیه- تکمیل اظهارنامه گمرکی- بارگذاری اسناد- عدلندی و فاکتور الکترونیکی- فروش ارز حاصل از صادرات به سامانه نیما توسط صادرکنندگان- خرید ارز برای واردات کالا توسط واردکنندگان از طریق سامانه نیما
		16 و 17 شهریور		از ساعت 8 تا 16		
7	تهیه و تنظیم قراردادهای بین المللی (پیش نیاز : زبان انگلیسی)	8 ساعت	حضوری	21 مهر	آقای نیشابوری	تعریف قراردادهای بین المللی-توافق های اولیه-قراردادهای عدم افشاء، عدم رقابت، عدم دور زدن-اصول تدوین قراردادهای بین المللی-بازه شناسی قراردادها-اصول قراردادهای بین المللی در اسناد سازمان ملل-اصول عمومی-بررسی شروط مشترک در قراردادهای بین المللی-طرفین، موضوع، مدت-هزینه ها، خسارات، تعهدات طرفین-حل اختلافات، قنون حاکم، فورس ماژور-یکپارچگی قرارداد، فسخ قرارداد، ضمانت- مروری کلی بر قراردادهای مهم در بازرگانی بین المللی-قرارداد بیع بین المللی-قرارداد نمایندگی-قرارداد سرمایه گذاری مشترک-قرارداد فرانچایز-قرارداد پیمانکاری-قراردادهای توزیع و تأمین
		21 مهر		از ساعت 8 تا 16		
8	اصول سفارشات خارجی و اعتبارات اسنادی	16 ساعت	حضوری	13 و 20 آبان	آقای نیشابوری	انواع خریدار، اعتبار خریدار، بررسی اسناد حمل اعتبار اسنادی، اسناد حسابداری فایننس و ریفاینس و اعتبار اسنادی، کاربرد اعتبارات اسنادی و انواع آن، خرید بین اعتبار اسنادی، مرتبط با اعتبار اسنادی
		19 و 26 آبان		از ساعت 8 تا 16		

بازرگانی خارجی



ردیف	عنوان دوره آموزشی	مدت دوره آموزشی (روز و ساعت)	شیوه برگزاری (حضوری/غیر حضوری)	زمان و مکان برگزاری دوره (روز و ساعت)	نام مدرس مورد تایید (رشته و مدرک تحصیلی)	سرفصل محتوایی دوره
1	مدیریت مالی برای مدیران غیر مالی	16 ساعت	حضوری	26 و 27 خرداد	آقای دکتر شاطرزاده	مدیریت استراتژیک مالی و اقتصادی سازمان- تجزیه و تحلیل صورتهای مالی سازمان- تجزیه و تحلیل شاخص های تولید صنعتی سازمان-تجزیه و تحلیل گزارشات امکان سنجی سرمایه گذاری های سازمان-مطالعات ریسک-های سرمایه گذاری
		19 و 26 خرداد		از ساعت 8 تا 16	دکترای/حسابداری و مالی	
2	نحوه تهیه اظهارنامه مالیاتی	8 ساعت	حضوری	9 تیر	آقای دکتر شاطرزاده	پرداخت های مربوط به اظهارنامه-فهرست دفتر ثبت شده-ترانز-نم-سود و زیان-گزارشات فصلی
		9 تیر		از ساعت 8 تا 16	ارشد /مالی	
3	استانداردهای بین المللی IFRS(International Finance Reporting Standard) و استانداردهای حسابداری ایران	24 ساعت	حضوری	13 و 14 و 20 و 21 مرداد	آقای دکتر شاطرزاده	مقایسه استانداردهای بین المللی و ایران-جررس-IFRS آشنایی با استانداردهای بین المللی FASB آخرین تغییرات در استانداردها-آشنایی با استاندارد
		16 و 23 و 30 تیر		از ساعت 8 تا 14	دکترای/حسابداری و مالی	
4	حسابداری پیمانکاری	32 ساعت	حضوری	27 مرداد	آقای دکتر شاطرزاده	حسابداری پیمانکاری 1 حسابداری پیمانکاری 2 قانون مالیات مختص پیمانکاری
		5 و 6 و 12 و 13 و 19 و 20 و 26 و 27 مرداد		چهارشنبه 16 تا 20 و پنجشنبه 9 تا 13	ارشد /مالی	
5	آموزش مجموعه قوانین مالیاتی	16 ساعت	حضوری	9 و 10 شهریور	آقای دکتر شاطرزاده	آشنایی با انواع مالیات-آشنایی با طبقه بندی مشاغل و تکالیف مالیاتی مشاغل-آشنایی با نحوه بایگانی اسناد و مدارک مرتبط با دفتر و اظهارنامه ها در بازرسی ها-آشنایی با تحلفها و جرائم مالیاتی و نحوه رسیدگی به آنها-آشنایی با قوانین وزارت کار و نحوه محاسبه ی مالیات حقوق در اکسل-مالیات بر ارزش افزوده ،ثبت خرید و فروش با قانون افزوده جرانم و تکالیف مالیاتی-معاملات فصلی و آشنایی با موارد اصلاحی قوانین جدید معاملات فصلی- آشنایی با مباحث کاربردی مالیات بر اجاره شرکت ها جرانم و معافیت ها-آشنایی با مباحث کاربردی مالیات بر املاک شرکت ها و اشخاص و معافیت ها-آشنایی با نحوه معافیت گیری حساب بانکی در اکسل جهت ارائه در بازرسی مالیات
		9 و 10 شهریور		از ساعت 8 تا 16	ارشد /مالی	
6	آموزش حسابرسی مقدماتی	16 ساعت	حضوری	12 و 13 آبان	آقای دکتر شاطرزاده	آشنایی و بکارگیری بعضی از توابع کاربردی-استفاده از چند تابع بصورت همزمان- آشنایی با ایجاد توضیحات در فرمولها-آشنایی با انتقال فرمولهای نسبی بدون تغییر در آدرس سلول ها- استفاده از توابع sum و یا count با احتراز از مقادیر خطا #N/A- آشنایی با توابع در شمارش داده های غیر تکراری در یک لیست-آشنایی با توابع if in if-آشنایی با بکارگیری همزمان توابع شرطی و Hlook up و Vlook up- آشنایی با امکانات تلفیق کلمات-آشنایی با امکانات حفاظت از سلولها-ایجاد تصویر در بین زمینه برای چاپ و تکثیر
		27 و 28 مهر		از ساعت 12 تا 16	ارشد /مالی	
7	آموزش حسابداری ویژه بازار کار	24 ساعت	حضوری	14 و 16 و 21 و 23 شهریور	آقای شکرانی	حسابداری مالی خدماتی-حسابداری مالی بازرگانی-آموزش نرم افزار حسابداری(سپیدار سیستم)-طراحی کدینگ و ساختار حساب ه-انالیز پروسه خرید و فروش-انالیز پروسه خزانه داری-انالیز پروسه هزینه و درآمد-انالیز پروسه انبار-حقوق و دستمزد-مالیات بر ارزش افزوده-نحوه تهیه اظهارنامه مالیاتی
		14 و 16 و 21 و 23 شهریور		از ساعت 8 تا 14	ارشد /مالی	
8	آموزش حسابرسی پیشرفته	24 ساعت	غیر حضوری	12 و 19 و 26 آبان	آقای دکتر شاطرزاده	حسابداری مالیاتی و حسابداری تکمیلی
		12 و 19 و 26 آبان		از ساعت 8 تا 14	دکترای/حسابداری و مالی	
9	حسابداری بهای تمام شده	3 و 10 و 17 و 24 آذر و 1 دی	غیر حضوری	3 و 10 و 17 و 24 آذر و 1 دی	آقای دکتر شاطرزاده	تولید، روش های مختلف هزینه یابی، ضایعات تولید و نحوه ارزیابی آن، معادل آحاد تولید و نقش آن در محاسبه بهای تمام شده محصول، تسهیم هزینه های سرشار در دوایر تولیدی و خدماتی، مراکز هزینه و طبقه بندی آنها
		30 ساعت		از ساعت 8 تا 14	دکترای/حسابداری و مالی	



## شرکت تنها افق برگزیده پارس

1402

## دیپارتمان مالی ، بازرگانی داخلی و خارجی و حقوقی

[www.bargozidehpars.ir](http://www.bargozidehpars.ir)

ردیف	عنوان دوره آموزشی	مدت دوره آموزشی (روز و ساعت)	شیوه برگزاری (حضور/غیر حضور، ...)	زمان و مکان برگزاری دوره (روز و ساعت)	نام مدرس مورد تایید (رشته و مدرک تحصیلی)	سرفصل محتوایی دوره
1	قانون کار 1400	4 ساعت	غیر حضوری	7 و 8 اردیبهشت	آقای پاکدامن ارشد روابط کار	تشریح مزد و مزایای 1400-قرارداد کار و شرایط اساسی انعقاد آن-مباحث مربوط به شرایط کار - حق السعی، مدت، تعطیلات و مرخصی ها و ...
		7 و 8 اردیبهشت				
2	دوره جامع قراردادنویسی	4 ساعت	غیر حضوری	5 خرداد	آقای دکتر یزدان پناه دکتر حقوق	اصول قراردادنویسی-تکنیکها و فنون نوشته قراردادنویسی-اشتباهات رایج در تنظیم قرارداد-کارگاه عملی تنظیم قرارداد
		5 خرداد				
3	دوره جامع حقوق کسب و کار	1400	غیر حضوری	6 جلسه	آقای دکتر ساداتی دکتر حقوق	فرآیند تاسیس و اداره شرکت‌های تجاری و نکات انحلال و تصفیه آن-ذکات کاربردی قانون مالیات‌های مستقیم و ارزش‌افزوده-مسائل حقوقی قانون بیمه تأمین اجتماعی و نحوه دادرسی - مسائل حقوقی قانون کار و نحوه دادرسی آن-حقوق مالکیت فکری و ثبت‌نام و علامت تجاری-حقوق تجارت الکترونیکی
		24 ساعت				
4	دوره بررسی جنبه های عملی شرکت در مناقصات و حقوق و تکالیف پیمانکاران	4 ساعت	غیر حضوری	26 خرداد	خاتم دکتر اشراقی دکتر حقوق	نکات حقوقی در مورد نحوه پیشنهاد-ذکات مهم در خصوص اسناد مناقصه-سرعت مهلت های قانونی در اسناد مناقصه-تضمین قابل قبول در مناقصات و چگونگی آزاد سازی آن- حدود اختیار در جرح و تعدیل قرارداد-موارد ابطال یا لغو مناقصه و فرآیند اعتراض
		26 خرداد				
5	دوره نکات کاربردی در نحوه نگارش و صدور چک و سفته و با تأکید بر قانون جدید چک	4 ساعت	غیر حضوری	2 تیر	آقای دکتر یزدان پناه دکتر حقوق	نکات تغییرات قانون جدید چک-شیوه‌های وصول وجه چک و دعوی مربوطه بر اساس ضوابط قانون جدید-بررسی رویه قضایی در خصوص اجرائیه ماده ۲۳ قانون چک-نحوه برخورد با بانگها برای تأمین حقوق موکلین هنگام دریافت گواهی عدم پرداخت-ابطه سامانه ثنا با رفع سواثر از چک‌های برگشتی-شیوه سیستمی صدور، انتقال و دریافت چک با اپلیکیشن‌های موبیلی و اینترنت بانک-نحوه صحیح صدور چک به نمایندگی از شرکت به عنوان مدیر مالی، و حساب یا مدیر عامل-راه‌های جدید رفع سواثر از چک و خروج از بانک لیست بانک مرکزی-راه‌های دریافت چک بر اساس اعتبارسنجی صحیح-شیوه‌های جدید صدور و دریافت چک تضمین-مهمترین تغییرات دستورالعمل حساب جاری-وظایف و مسئولیت‌های کارکنان بانکها در قانون جدید چک-شیوه جدید پاس کردن چک از آورنده- ضوابط جدید صدور و کارسازی چک تضمین-نحوه رفع سواثر از چک
		2 تیر				
6	عوارض قانونی قراردادهای	4 ساعت	غیر حضوری	23 تیر	خاتم دکتر اشراقی دکتر حقوق	بررسی قانون مالیات‌های مستقیم و بخشنامه‌های مرتبط در خصوص قراردادهای شامل کسورات مالیاتی اشخاص حقیقی و حقوقی ایرانی و خارجی-بررسی قانون بیمه تأمین اجتماعی و بخشنامه‌های مرتبط در خصوص قراردادهای شامل کسورات مربوطه و ضرایب حق بیمه-بررسی قانون مالیات بر ارزش افزوده و بخشنامه‌های مرتبط در خصوص قراردادهای و معافیت‌های مرتبط با مناطق ویژه اقتصادی و آزاد
		23 تیر				
7	حقوق گمرک و قاچاق کالا و ارز	12 ساعت	غیر حضوری	20 و 21 مرداد	آقای دکتر گلی دکتر/مدیریت(حقوق)	تعاریف، تعریف قاچاق کالا و ارز-قاچاق گمرکی و تخلف گمرکی-وجه تمایز-مصداق قاچاق ارز و مقررات حاکم / نوع بزه خروج ریال از کشور و مقررات مربوطه-انواع کالا از حیث مقررات موضوع قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز-مراجع تشخیص برای رسیدگی به قاچاق کالا و ارز-قراردادهای تأمین در پرونده‌های قاچاق کالا و ارز-نحوه بررسی اسناد و تعیین ارزش‌های قاچاق کالا و ارز و نحوه رسیدگی به اعتراض صاحب کالا یا وکیل وی- شرایط ضبط خودرو و محل نگهداری کالای قاچاق-برخی مصداق مهم قاچاق در قانون امور گمرکی و مبارزه با قاچاق (کالای سلامت محور، ترانزیت، خودروهای ورود موقت خارج از کشور مناطق آزاد) و.....-شروع به جرم، معاونت، مشارکت، تعدد، تکرار،
		20 و 21 مرداد				
8	قوانین و مقررات راجعه اصناف	8 ساعت	غیر حضوری	3 و 4 شهریور	آقای دکتر یزدان پناه دکتر حقوق	آشنایی با قانون نظام صنفی- آشنایی با قوانین و مقررات صدور پروانه کسب (اشخاص حقیقی و حقوقی)- آشنایی با قوانین و مقررات صدور پروانه کسب مجازی- آشنایی با قوانین و مقررات صدور پروانه کسب فروشگاه‌های بزرگ و زنجیره‌ای- مقررات مربوط به پلمب واحدهای صنفی- قوانین و مقررات شهرداری حاکم بر قانون نظام صنفی- آشنایی با مراجع صنفی (اتحادیه‌های صنفی، اتاق اصناف شهرستان، اتاق اصناف ایران)- آشنایی با مراجع نظارتی صنفی (کمیسیون نظارت شهرستان و استان، هیئت عالی نظارت)- آشنایی با طرح دعوی و شکایات علیه مراجع صنفی- آشنایی با تخلفات و جرائم صنفی و نحوه رسیدگی به شکایات صنفی- آشنایی با قوانین مرتبط (قانون اصلاح مواد ۷۰۶ و ۷۰۷ قانون سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی، قوانین و مقررات در خصوص شورای عالی رقابت، قوانین و مقررات سازمان حمایت از تولیدکننده و مصرفکننده، پولشویی در حوزه اصناف و ...)
		3 و 4 شهریور				
9	قراردادهای سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌ها و اشتباهات حقوقی رایج در آنها	8 ساعت	غیر حضوری	24 و 25 شهریور	خاتم دکتر اشراقی دکتر حقوق	بررسی قرارداد سرمایه‌گذاری-بررسی قرارداد سهامداران-بررسی نکات و اشتباهات حقوقی رایج در قراردادهای سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ-بررسی نکات و اشتباهات حقوقی از منظر سرمایه‌گذار
		24 و 25 شهریور				



شرکت تخصصی برگزیده پارس

1402

دیپارتمان مالی ، بازرگانی داخلی و خارجی و حقوقی  
[www.bargozidehpars.ir](http://www.bargozidehpars.ir)

ردیف	عنوان دوره آموزشی	مدت دوره آموزشی (روز و ساعت)	شیوه برگزاری (حضور/غیر حضور، حضوری، ...)	زمان و مکان برگزاری دوره (روز و ساعت)	نام مدرس مورد تایید (رشته و مدرک تحصیلی)	سرفصل محتوایی دوره
10	قانون تجارت	16 ساعت	غیر حضوری	28 و 29 مهر	آقای دکتر یزدان پناه	تجار و معاملات تجاری: به تعریف تاجر و عمل تجاری پرداخته می شود (ماده 1 تا 5-1 قانون تجارت) 2-دفتر تجاری و دفتر ثبت تجاری: ارائه نکاتی درباره دفاتر تجاری و ثبت آنها (ماده 6 تا ماده 19 قانون تجارت) 3-شرکت های تجاری: به موضوع شرکت های سهامی، ایجاد، تغییر و انحلال در آنها (ماده 21 تا 93 قانون تجارت) و سایر شرکت های (ماده 94 تا 222 قانون تجارت) تجاری از جمله مسئولیت محدود، تضامنی، تعاونی و ... پرداخته می شود. 4-چک-سفته-برات: برات این روزها کاربرد ندارد اما قواعد آن درباره انتقال، وصول، پشت نویسی به چک و سفته نیز انتقال می یابد (ماده 223 تا 319 قانون تجارت) 5-اسناد در وجه حامل: (ماده 320 تا 334 قانون تجارت) 6-دلالت: کلیاتی در مورد دلالت اجرت دلال و مخارج او ارائه می شود (ماده 335 تا 356 قانون تجارت) 7-حق العمل کاری (کمیسیون): (ماده 357 تا 376 قانون تجارت) 8-قرارداد حمل و نقل: به موضوع متصدی حمل و نقل، قرارداد حمل و نقل و مسئولیت متصدی حمل و نقل پرداخته می شود (ماده 377 تا 394 قانون تجارت) 9-قائم مقام تجاری و سایر نمایندگان تجاری: (ماده 401 تا 409 قانون تجارت) 10-حدمات: در باب ضمانت و ضامن توضیحاتی ارائه می 395 شود (ماده 402 تا 411 قانون تجارت) 11-ورشکستگی: موضوع عالی در مورد ورشکستگی، تعیین عضو ناظر، تعیین مدیر تصفیه، وظایف مدیر تصفیه، توقیف اموال ورشکسته، فروش اموال و وصول مطالبات، تشخیص مطالبات طلبکاران، قرارداد ارفاقی، اقسام مختلف طلبکاران، دعوی استرداد و شکایت از احکام صادره راجع به ورشکستگی توضیحاتی ارائه خواهد شد (ماده 412 تا 540 قانون تجارت) 12-ورشکستگی به تصفیر و ورشکستگی به تقلب: (ماده 541 تا 560 قانون تجارت) 13-اعاده اعتبار: (ماده 561 تا 575 قانون تجارت) 14-اسم تجاری: قواعد حاکم بر اسم تجاری را ارائه خواهد نمود (ماده 576 تا قانون تجارت) 15-شخصیت حقوقی: در مورد مقرراتی که درباره اشخاص 582 حقوقی، اقامتگاه و تابعیت و حقوق و وظایف آنها وضع شده است توضیحات جامعی ارائه خواهد شد (ماده 583 تا 591 قانون تجارت) 16-مقررات نهایی: (ماده 592 تا 600 قانون تجارت) به مقررات نهایی قانون تجارت اشاره خواهد کرد
		28 و 29 مهر		دکتر/حقوق		
11	دادرسی مالیاتی	8 ساعت	غیر حضوری	26 و 27 آبان	خاتم دکتر اشراقی	تبیین مفهومی و تحلیلی نظام حقوق مالیاتی-نگاهی حقوقی به دستبندی و تسجیندای نظام مالیاتی در ایران-نظام حل اختلاف و آیین دادرسی مالیاتی
		26 و 27 آبان		دکتر/حقوق		
12	نظام حقوقی حاکم بر مناطق آزاد تجاری و صنعتی	4 ساعت	غیر حضوری	17 آذر	آقای دکتر یزدان پناه	مفاهیم مبانی و منابع حقوقی حاکم بر مناطق-سازمان های مناطق آزاد، معرفی و صلاحیت ها- نظام حقوقی مربوط به امور مالی و اقتصادی در مناطق-جمع بندی و طرح ظرفیت ها و چالش های حقوقی مناطق
		17 آذر		دکتر/حقوق		
13	تنظیم لوایح و دادخواست های حقوقی	4 ساعت	غیر حضوری	22 دی	خاتم دکتر اشراقی	شرایط دادخواست و ضمانت اجرای فقدان آن-شرایط دعوا و ضمانت اجرای فقدان آن- تکلیف های کاربردی تنظیم دادخواست-شرایط تقسیم لایحه-تکلیف های لایحه نویسی-باید ها و نباید های لایحه نویسی
		22 دی		دکتر/حقوق		

آدرس : شیراز ، معالی آباد بین خلبانان و برج پارمین ، جنب بانک پاسارگاد - شماره تماس : ۰۷۱۳۶۲۵۸۶۱۳ - ۰۹۰۵۹۱۷۴۰۷۸ - ۰۹۱۷۳۱۰۵۷۸۵



فکس : ۰۷۱۳۶۲۳۲۲۲۷