

# اقتصادی و بازرگانی

ردیف	عنوان	ردیف	عنوان
۱	اقتصاد مدیریت	۱۹	استراتژی های توزیع کالای مصرفی بی دوام ( FMCG )
۲	آسیب شناسی فروش	۲۰	آشنایی با اصول بیمه
۳	فروشنده‌گی حرفه ای	۲۱	مدیریت شکایات و روش های وفادارسازی مشتریان
۴	مدیریت بازرگانی بین المللی و صادرات غیرنفتی	۲۲	راهنمای صادرات خدمات فنی و مهندسی
۵	تکنیک های فروش حضوری	۲۳	روش های ایجاد انگیزش در تیم های بازاریابی و فروش
۶	آشنایی با بازار یابی شبکه ای	۲۴	استراتژی های ورود به بازارهای بین المللی
۷	بازار یابی و فروش الکترونیکی	۲۵	استراتژی های توزیع کالاهای مصرفی بادوام
۸	تجارت الکترونیک <i>E-Commerce</i>	۲۶	استراتژی های قیمت گذاری در شرایط مختلف ( منحنی PLC )
۹	تحقیقات بازار یابی	۲۷	رموز تحقیقات بازاریابی کاربردی و آینده پژوهشی برنامه های مدیران بازاریابی فروش
۱۰	اصول طبقه بندی کالا در جدول تعرفه گمرکی	۲۸	اقتصاد سنجی کاربردی با STATA
۱۱	سیستم مکانیزه گمرکی ( آسیکودا ) و روش های تسهیل روند ترخیص کالا در گمرک	۲۹	شیوه های نوین بسته بندی و نقش آن در معرفی و پیشبرد فروش کالا
۱۲	کاربرد <i>EXCEL</i> در امور بازرگانی	۳۰	تدوین برنامه جامع ( کمپین ) با مدل مهندسی تبلیغات
۱۳	نحوه تنظیم بودجه عملیاتی واحد فروش و بازاریابی شرکت های	۳۱	آشنایی با سازمان جهانی تجارت ( WTO ) و بررسی تحلیلی چگونگی فرصت سازی اقتصادی در پیوستن به آن
۱۴	مدیریت ریسک صادرات	۳۲	مکالمه بازرگانی به زبان انگلیسی
۱۵	ایران کد ( نظام ملی طبقه بندی و شناسه کالا و خدمات )	۳۳	بازاریابی ارتباطی
۱۶	تشریفات بین المللی تجارت	۳۴	اخلاق در تجارت
۱۷	مدیریت خصوصی سازی و تحول در سازمان	۳۵	بازرسی کالا در تجارت خارجی
۱۸	مدیریت خرید و سفارشات داخلی	۳۶	مدیریت کاربرد جهانی نمایشگاه ها
۳۷	مدیریت فروش و خدمات پس از فروش	۵۶	اصول تدوین طرح های تجاری

# اقتصادی و بازرگانی

ردیف	عنوان	ردیف	عنوان
۳۸	مدیریت تبلیغات	۵۷	تشریفات بین المللی تجارت
۳۹	مدیریت امور مشتریان ( CRM )	۵۸	مدیریت استراتژیک تجاری
۴۰	مدیریت فروشگاه	۵۹	سازمان بازار محور
۴۱	مدیریت صادرات	۶۰	مدیریت بازاریابی فروش در محیط های رقابتی
۴۲	مدیریت بازاریابی بین المللی	۶۱	نحوه ثبت سفارش الکترونیکی واردات کالا
۴۳	مدیریت استراتژیک بازاریابی	۶۲	مقررات صادرات و واردات
۴۴	مدیریت بازاریابی و تحقیقات بازار	۶۳	امور گمرکی و ترخیص کالا
۴۵	مدیریت بازاریابی در محیط های رقابتی	۶۴	اصطلاحات بازرگانی ( اینکو ترمز ۲۰۰۰ )
۴۶	مدیریت کانال های توزیع	۶۵	آشنایی با ابزارهای تحلیل بازار مرکز تجارت بین الملل ITC
۴۷	مدیریت خرید و سفارشات بین المللی	۶۶	برنامه ریزی خلاقانه تبلیغات تجاری و طراحی کمپین
۴۸	بازار یابی اینترنتی	۶۷	تبلیغات تجاری و تکنیک های پیشبرد فروش
۴۹	بازاریابی خدمات	۶۸	آشنایی با سیستم های حمل و نقل بین الملل
۵۰	آشنایی مدیران با فرآیند های خصوصی سازی	۶۹	آشنایی با برنامه ها و اسناد حمل بار
۵۱	آشنایی با بورس اوراق بهادار و چگونگی پذیرش در آن	۷۰	نقش کارمند پذیرش در اثر بخشی سیستم بازاریابی و فروش شرکت ها
۵۲	تجارت خارجی ، بیمه و بازاریابی	۷۱	طراحی استراتژی های بازار در محیط رقابتی
۵۳	تجارت خارجی و حمل و نقل بین المللی	۷۲	تحقیقات بازاریابی بین الملل
۵۴	اعتبارات اسنادی L/C ( مقدماتی و پیشرفته )	۷۳	مکاتبات تجاری به زبان انگلیسی
۵۵	قوانین و مقررات گمرکی و ترخیص کالا	۷۴	تامین مالی صادرات ( Export Finance )
۷۵	قوانین و مقررات صادرات و واردات	۹۳	راهکارهای عملیاتی افزایش فروش با استفاده از تئوری محدودیت ها ( TOC )

# اقتصادی و بازرگانی

ردیف	عنوان	ردیف	عنوان
۷۶	اصول خرید و تدارکات بین المللی	۹۴	روش های آسیب شناسی تبلیغات و سنجش اثربخشی برنامه های تبلیغاتی
۷۷	سرمایه گذاری و تامین مالی پروژه ها	۹۵	بازاریابی تلفنی
۷۸	حقوق صاحبان کالا در گمرک	۹۶	راهکارهای ایجاد مزیت رقابتی
۷۹	ارزیابی اقتصادی طرحهای سرمایه گذاری	۹۷	مدیریت نام تجاری ( Branding )
۸۰	مشتری یابی و جلب رضایت مشتری	۹۸	ارتباطات بازاریابی یکپارچه ( I.M.C )
۸۱	تکنیک های نوین بازاریابی	۹۹	تدوین برنامه جامع ( کمپین ) با مدل مهندسی تبلیغات
۸۲	پیش بینی و شناخت رفتار مصرف کنندگان	۱۰۰	مدیریت توزیع و نقش کانال های توزیع در فضای رقابتی
۸۳	تجزیه و تحلیل سیستمهای واردات کالا و ابزارهای پرداخت در شرایط مختلف	۱۰۱	مدیریت خدمات به مشتریان
۸۴	بازار یابی در کنفرانسها و نمایشگاه ها	۱۰۲	صدای مشتری ( Voice of customer )
۸۵	مکاتبات بازرگانی بین المللی	۱۰۳	بازارهای جهانی و الزامات آن
۸۶	بازاریابی اینترنتی	۱۰۴	مدل QFD و طرح ریزی مشتری مداری
۸۷	تحقیقات و شناسایی بازار	۱۰۵	اصول و فنون مذاکرات تجاری ( بین المللی )
۸۸	استراتژیهای صادرات موفق	۱۰۶	بازاریابی از طریق ایمیل ( E-mail marketing )
۸۹	اصول و مبانی مدیریت شبکه های توزیع و سازمانهای پخش	۱۰۷	شیوه های نوین بسته بندی
۹۰	تبلیغات و رقابت پذیری	۱۰۸	بررسی نکات حقوقی و کاربردی اسناد بازرگانی بین المللی
۹۱	استراتژی های افزایش فروش در دوره های رکود ، تورم و کاهش تقاضا	۱۰۹	اعتبارات اسنادی ، ضمانت نامه ها و مقررات متحدالشکل ( UCP 600 )
۹۲	سنجش و اندازه گیری رضایت مشتریان ( CSM )	۱۱۰	تبلیغات الکترونیکی
۱۱۱	آشنایی با سازمان تجارت جهانی ( WTO ) و بررسی تحلیلی اثرات پیوستن به آن بر بنگاه های اقتصادی	۱۳۰	مدیریت الکترونیکی ارتباط با مشتری
۱۱۲	اصول و روش های انتخاب نماینده فروش	۱۳۱	مدیریت خسارت و دعاوی در سیستم های باربری

# اقتصادی و بازرگانی

ردیف	عنوان	ردیف	عنوان
۱۱۳	شیوه های نوین بسته بندی و اثرات آن بر فروش	۱۳۲	بازاریابی ناب ، فروش ناب
۱۱۴	روانشناسی فروش و تاثیر گذاری بر مشتری	۱۳۳	بازاریابی خدمات فنی مهندسی
۱۱۵	فنون مهندسی فروش	۱۳۴	توانمند سازی کارشناسان بازاریابی
۱۱۶	طراحی استراتژی های کلان بازاریابی و فروش کالا و خدمات	۱۳۵	تکنیک های برنامه ریزی و پیش بینی فروش برای سال آینده
۱۱۷	شیوه های حضور در نمایشگاهها و نقش آن در بازاریابی شرکتها	۱۳۶	مدیریت بازار یابی و فروش در محیط های رقابتی
۱۱۸	نحوه تنظیم بودجه عملیاتی فروش و بازاریابی در ابتدای سال	۱۳۷	تحقیقات بازار و گزارش گری از اینترنت
۱۱۹	حمل و نقل بین المللی و ترانزیت کالا	۱۳۸	حمل و نقل بین المللی ، اسناد حمل چند وجهی و فورواردی
۱۲۰	تولید مشتری گرا	۱۳۹	مکاتبات بازرگانی به زبان انگلیسی
۱۲۱	روانشناسی برخورد با مشتری	۱۴۰	روش های انتخاب ، مدیریت و نظارت بر نمایندگان فروش
۱۲۲	مصرف کننده چگونه فکر می کند ؟	۱۴۱	تنظیم بودجه عملیاتی فروش و بازاریابی
۱۲۳	مدیریت فروش های سازمانی ( BTOB )	۱۴۲	چالش های بنگاههای اقتصادی کوچک و متوسط در آستانه پیوستن به WTO
۱۲۴	روش های ایجاد انگیزه در مشتریان	۱۴۳	بازرسی کالا و خدمات در مدیریت خرید و سفارشات خارجی
۱۲۵	خدمات پس از فروش	۱۴۴	ویژگی های طراحی وب سایت با رویکرد بازرگانی ( Commercial web design )
۱۲۶	نقش و جایگاه روابط عمومی در توسعه و پیشبرد فروش	۱۴۵	نقش و کاربرد هوش هیجانی در ارتباطات تجاری
۱۲۷	۲۰ نکته کلیدی در توسعه و افزایش فروش ( CFS )	۱۴۶	روانشناسی بازاریابی و فروش با تکیه بر رفتار مصرف
۱۲۸	اقتصادسنجی کاربردی با EVIEWS	۱۴۷	پاتولوژی بازاریابی و راهکارهای برون رفت از بحران
۱۲۹	آشنایی با اصول بیمه های حمل و نقل بین المللی	۱۴۸	چالش های بنگاههای اقتصادی کوچک و متوسط SMES
۱۴۹	تکنیک های فرصت یابی در بازار	۱۵۱	چگونه یک طرح بازاریابی Market pelan را طراحی و اجراء کنیم ؟
۱۵۰	کاربرد هوش هیجانی در ارتقاء بهره وری کارکنان واحد فروش		