



سرفصل دوره آموزشی همکاری های بین الملل
دوره معرفی انواع همکاری های بین المللی برای گسترش کسب و کار در حوزه بین المللی

مدرس و طراح دوره: دکتر محمدحسین مهریزدان
مدرس و محقق و نویسنده اصول بازاریابی و فروش
روشهای مذاکره موفق و خلاق
مدرس دانشگاه و مشاور ارشد بازاریابی
مدرس دوره های **DBA**

International Cooperation

اگر شما هم:

♦ به دنبال گسترش بازار فروش محصولات خود هستید و به دنبال روشهایی برای همکاری با شرکای بین المللی

♦ به دنبال اخذ نمایندگی و یا روشی مدرن برای واردات کالای خود می گردید

♦ به هر دلیلی به دنبال حضور در بازارهای بین المللی هستید

♦ می خواهید نام و نشان تجاری خود را در سطح بین المللی معرفی نمایید ولی روش مشخصی برای شروع کار نمی دانید

♦ در بین مدل‌های همکاری بین المللی می خواهید بهترین مدل را برای خود و سازمانتان پیدا کنید

♦ به دنبال ایده های جذاب و پول ساز در سطح بین الملل هستید ولیکن نمی دانید از کجا شروع کنید

♦ به دنبال پیدا کردن سرمایه گذاران داخلی و خارجی بر روی ایده های خود در دنیای مجازی می گردید ولی به نتیجه دلخواه نرسیده اید

♦ می توانید خدمات ارزشمندی را برای سازمان های بیرون از مرزهای کشور انجام دهید ولی کار را نمی دانید

این دور مختص شماست و می توانید به اطلاعات بسیار زیادی در این حوزه دست یابید



سرفصلهای دوره همکاری های بین المللی

۴- اصطلاحات بازرگانی و Incoterms 2010

- معرفی اینکوترمز و مزایای آن
- ساختار اینکوترمز
- انواع اصلی تحویل در اینکوترمز گروه های E,F,C,D
- انواع تعهدات در هر مدل (خریدار و فروشنده)

۱- همکاری بین المللی چیست؟

- انواع روش های تحقق اهداف شرکت ها
- مهمترین استراتژی ها جهت آماده سازی شرکت
- انواع مدل های همکاری نوین و مبتنی بر Web2



۲- انواع مدل های همکاری تجاری بین المللی

- آشنایی با ساختار کلی قراردادهای لیسانس
- آشنایی با ساختار کلی قراردادهای فرانچایز
- آشنایی با ساختار کلی قراردادهای سرمایه گذاری مشترک
- آشنایی با انواع روشهای تشکیل کنسرسیوم میان شرکتهای
- مقایسه انواع روشهای همکاری مشترک میان شرکتهای و مزایا و چالشهای هر روش

۳- انواع چالشهای خاص قراردادهای همکاری و سرمایه گذاری

- چالش بین فرهنگی
- چالش ارزش گذاری دانش فنی و دستاوردهای طرفین
- چالش سرمایه گذاری برند مشترک CO-BRANDING
- کنترل مدیریت مشترک و ساختارهای ماتریسی
- چالش مالکیت فکری و دستاوردها در حین و پس از آن

۵- انواع مدل های سرمایه گذاری و تامین

- مالی بین المللی
- تعریف تامین مالی
- چالشهای تامین مالی
- تامین مالی داخلی و تعریف کلی و تامین مالی خارجی
- معیارهای سرمایه گذاری

انواع روشهای تامین مالی از منابع خارج از

- کشور
- تشریح کامل انواع روشهای مالی مبتنی بر قرض و غیر قرضی بین المللی

۶- معرفی منابع و نهادهای مرتبط با همکاری

و سرمایه گذاری در ایران

سرفصلهای دوره همکاری های بین المللی

۷- انواع مداخلات دولتها در مداخلات بین المللی



- وجود چالشهای مختلف
- تفاوتهای معاملات متداول با بین المللی
- نقشهای دولت در بازار همکاری بین المللی
- انواع مداخلات دولتها
- امور پتنت

۸- بازاریابی و استراتژی های ورود به بازار بین الملل

- تفاوتهای بازاریابی داخلی و خارجی
- اهمیت بازاریابی بین الملل
- مهمترین سوالات هنگام ورود به بازار
- استراتژی های ورود به بازار
- تجزیه و تحلیل بازارهای خارجی
- فرهنگ
- محیط سیاسی و حقوقی
- شرایط اقتصادی

بر همین اساس بنده محمدحسین مهریزدان خود را متعهد کرده ام با توجه به تجربه و دانشی که دارم و با مشاهده نتایج حاصله در شرکت کنندگان قبلی این دوره بهترین خوراک و محتوای آموزشی را برای شما و کسب و کار و زندگی تان تهیه و ارائه نمایم.



از شما بابت مطالعه محتوای این دوره سپاس گزارم
و برایتان بهترین آرزوها را دارم.

حرفه ای باشید

برای کسب اطلاعات بیشتر می توانید از طریق وب
سایت بنده و این آدرس با من و خدمات من بیشتر
آشنا شوید

<https://www.drmehyazdan.com/about-us>



www.drmehyazdan.com
www.mhmconsultant.com



[telegram.me/MHMIRAN](https://t.me/MHMIRAN)



m.facebook.com/M.H.MEHRYAZDAN



[instagram.com/mohammad.h.mehryazdan](https://www.instagram.com/mohammad.h.mehryazdan)



[linkedin.com/in/mohammad-mehryazdan](https://www.linkedin.com/in/mohammad-mehryazdan)



+989121909255



+982188608518

+982144381637



PERSONAL BRANDING