

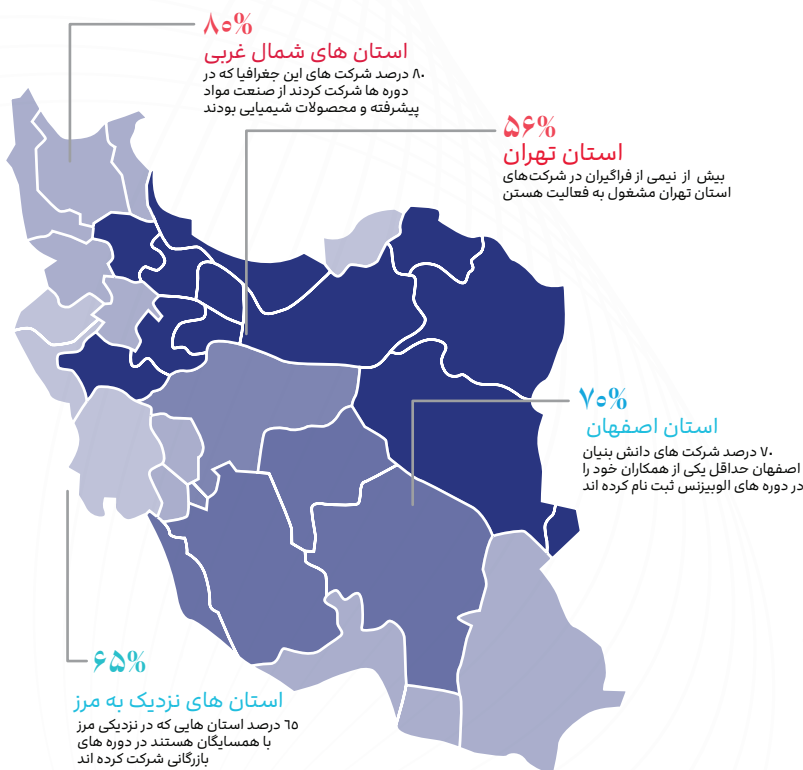


آموزش سازمانی

دوره‌های تخصصی برای توسعه منابع انسانی و ارتقای عملکرد سازمانی

الوبیزنس، اولین و بزرگ‌ترین پلتفرم آنلاین مشاوره کسب و کار در ایران، از سال ۱۳۹۷ در ابتدا با هدف ارائه خدمات مشاوره تخصصی و آموزش و راهکارهای نوآورانه به شرکت‌ها، استارت‌آپ‌ها و کسب و کارهای کوچک و متوسط آغاز به کار کرده است.

علاوه بر خدمات مشاوره در لحظه و برگزاری دوره‌های آموزشی کاربردی، الوبیزنس این توانایی را دارد که دوره‌های آموزشی اختصاصی و متناسب با نیازهای هر سازمان را طراحی و در محل شرکت‌ها بصورت حضوری یا به صورت آنلاین برگزار کند. هدف ما این است که شرکت‌ها بتوانند مهارت‌های مورد نیاز خود را در کوتاه‌ترین زمان و با بالاترین کیفیت به دست آورند.



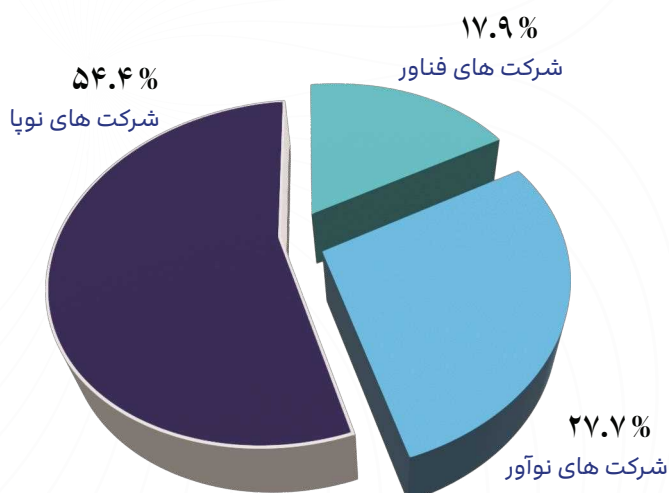
● سطح پوشش خدمات: تمام کشور

● تعداد تجمیعی شرکت کنندگان یکتا: بیش از ۴۵۰۰

● پر تقاضا ترین حوزه آموزش: بازاریابی و فروش

● بیشترین تعداد شرکت کنندگان بر اساس استان: تهران

● نقشه پراکندگی شرکت کنندگان دوره‌های آموزشی الوبیزنس در سطح کشور



بیش از ۱۵۰۰ شرکت دانش بنیان برای توسعه همکاران خود دوره‌های آموزشی الوبیزنس را انتخاب کرده اند.

● نمودار تقسیم بندی شرکت‌های استفاده کننده از دوره‌ها بر اساس سطح دانش بنیانی

• چرا آموزش سازمانی؟

در جهانی که تغییرات با شتابی بی‌سابقه رخ می‌دهد، مزیت رقابتی واقعی دیگر در محصول یا فرآیند خلاصه نمی‌شود، بلکه در «یادگیرنده بودن سازمان» نهفته است. سازمان‌هایی که به شکل مداوم و هدفمند در توانمندسازی نیروی انسانی خود سرمایه‌گذاری می‌کنند، نه تنها در برابر نوسانات بازار مقاوم‌ترند، بلکه ظرفیت بالاتری برای نوآوری و رشد دارند.

به قول بیل گیتس، «یادگیری، سرمایه‌گذاری‌ای است که بیشترین بازدهی را دارد» — و آمارها این را تأیید می‌کنند. گزارش‌های بین‌المللی نشان می‌دهد که سرمایه‌گذاری در آموزش کارکنان، به طور میانگین **بین ۱۰۰ تا ۳۵۰ درصد بازگشت سرمایه** به همراه دارد. به بیان ساده، هر ۱۰۰ میلیون تومان سرمایه‌گذاری در یادگیری و توسعه (L&D)، می‌تواند تا ۴۵۰ میلیون تومان ارزش‌آفرینی برای سازمان ایجاد کند.

با این حال، در ایران بسیاری از سازمان‌ها هنوز نتوانسته‌اند به طور کامل از این ظرفیت بهره ببرند. بررسی‌ها حاکی از آن است که فقدان برنامه‌های توسعه مهارت‌های نرم و مدیریتی در بخشی از سازمان‌های کشور، منجر به کاهش انگیزش، افت بهره‌وری و افزایش نرخ ترک خدمت شده است.

وارن بافت نیز معتقد است: «بهترین سرمایه‌گذاری، سرمایه‌گذاری بر روی خودتان است. هر چه بیشتر یاد بگیرید، بیشتر به دست می‌آورید.»

این کاتالوگ، مجموعه‌ای از دوره‌های سازمانی را در اختیار شما قرار می‌دهد که به شکلی هدفمند و متناسب با نیازهای روز سازمان‌ها طراحی شده‌اند — از ارتقاء مهارت‌های رهبری تا آموزش ابزارهای نوین تحلیل و تصمیم‌گیری. فرصتی است تا با کمترین هزینه، بیشترین تحول را در کارکنان و مسیر آینده کسب‌وکارتان رقم بزنید.



• چرا آموزش سازمانی؟

آموزش فقط انتقال محتوا نیست؛ طراحی یک مسیر رشد است.

در دنیای شلوغ امروز، سازمان‌ها نه به دنبال کلاس آموزشی، بلکه به دنبال راه‌حلی برای ارتقاء واقعی عملکرد هستند. ما این نیاز را درک کرده‌ایم.

الوبیزنس، با تجربه‌ی همکاری با بیش از ۱۰۰ شرکت ایرانی در صنایع مختلف، آموزش را به چشم یک «فرآیند تحول‌ساز» می‌بیند، نه یک محصول آماده و یک‌بار مصرف.

برخی از سازمان‌هایی که به ما اعتماد کردند



- آموزش طراحی شده بر اساس نیاز واقعی سازمان شما، نه دوره‌های آماده
- ترکیب تجربه صنعت و تخصص آموزشی در انتخاب مدرسین
- تضمین اثربخشی با ابزارهای سنجش یادگیری، قبل و بعد از دوره
- ارائه مسیرهای یادگیری برای سطوح مختلف سازمان، از تازه‌واردها تا مدیران ارشد
- گزارش نهایی دقیق از کیفیت، مشارکت و نقاط بهبود برای تصمیم‌گیری‌های بعدی

ما از آموزش برای تغییر استفاده می‌کنیم تغییر که قابل سنجش، کاربردی و ماندگار باشد. اگر برایتان مهم است که سرمایه‌گذاری آموزشی به «ارزش واقعی» تبدیل شود، اینجا نقطه‌ی شروع خوبی‌ست.



بازاریابی و فروش

• تبلیغات و برندینگ • دیجیتال مارکتینگ
• مدیریت بازاریابی • مدیریت فروش

نام دوره	نام مدرس	مدت زمانی پیشنهادی
ماکسیمم فروش	سروش صفدریان	۱۶ ساعت
اصول و فنون مذاکره	سروش صفدریان	۱۲-۶ ساعت
مهندسی فروش	سروش صفدریان	۳۰-۱۵ ساعت
مشتری مداری موفق	سروش صفدریان	۶-۳ ساعت
مدیریت اعتراضات مشتری	سروش صفدریان	۶-۳ ساعت
ارتباطات مؤثر در فروش	سروش صفدریان	۶-۳ ساعت
مهارت های ارائه در فروش	سروش صفدریان	۶-۳ ساعت
رفتار شناسی مشتری	محمد صبور	۶-۳ ساعت
شبکه سازی: ساخت روابط پایدار با افراد و کسب و کارهای مرتبط برای افزایش فرصت های فروش	محمد صبور	۶-۳ ساعت
فروش تلفنی	بهزاد استقامت	۶-۳ ساعت
استراتژی های وفادارسازی مشتریان	محمود رویت پور	۶-۳ ساعت
راه اندازی باشگاه مشتریان	محمود رویت پور	۶-۳ ساعت
اصول، تکنیک ها و روانشناسی مذاکره	آرمین گرمرودی	۳ ساعت
مدیریت CRM	علی زمان پور	۸ ساعت
چگونه یک فروشنده موفق شویم؟	مجید صالحی	۱۰ ساعت
مدیریت تجربه مشتریان	مجید صالحی	۸ ساعت
مدیریت و توسعه بازار	مجید صالحی	۱۶-۸ ساعت
تکنیک های فروش به سازمان ها و شرکت ها	مجید صالحی	۸-۴ ساعت

مذاکرات فروش سازمانی	خدا مراد رستمی	۸ - ۴ ساعت
طراحی سیستم فروش	خدا مراد رستمی	۸ - ۴ ساعت
طراحی سیستم بازاریابی	خدا مراد رستمی	۸ - ۴ ساعت
استراتژی خلق مشتری	خدا مراد رستمی	۸ - ۴ ساعت
بازاریابی و تبلیغات	خدا مراد رستمی	۸ - ۴ ساعت
فروش ۱۴۰۴	خدا مراد رستمی	۸ - ۴ ساعت
فروش و بازاریابی B۲B	خدا مراد رستمی	۸ - ۴ ساعت
فروش و بازاریابی خدمات	خدا مراد رستمی	۸ - ۴ ساعت
طراحی پلن فروش	خدا مراد رستمی	۸ - ۴ ساعت
طراحی کمپین تبلیغاتی	خدا مراد رستمی	۸ - ۴ ساعت
ساخت تیم فروش موفق	خدا مراد رستمی	۸ - ۴ ساعت
تحقیقات بازاریابی	علیرضا حاتمی فر	۸ - ۴ ساعت
قیمت گذاری کالا و خدمات	علیرضا حاتمی فر	۴ ساعت
مدیریت بحران در بازاریابی	علیرضا حاتمی فر	۴ ساعت
بودجه بندی فعالیت های بازاریابی	علیرضا حاتمی فر	۴ ساعت
برنامه ریزی بازاریابی و تبلیغات	علیرضا حاتمی فر	۴ ساعت
بازاریابی ویژه استارتاپ ها و کسب و کارهای کوچک	عبدالرضا هنری	۶ - ۳ ساعت
مبانی برندسازی	مهدی ترکمان	۸ - ۴ ساعت
برندسازی در فضای دیجیتال	مهدی ترکمان	۸ - ۴ ساعت

برندسازی پیشرفته با مدل BAV	مهدی ترکمان	۴-۸ ساعت
آشنایی با گوگل ادز	بهداد بلوری	۳-۶ ساعت
هتاه ۱۰۰ اینستاگرام	بهداد بلوری	۳-۶ ساعت
اصول تبلیغات پربازده در فضای آنلاین	بهداد بلوری	۳-۶ ساعت
آشنایی با گوگل تک منیجر	بهداد بلوری	۳-۶ ساعت
کاربردهای لینکدین در کسب و کار	مجید حسینی	۳-۶ ساعت
برندسازی به روش ۴ پایه برندینگ برای کسب و کارها	اسدالله همتیان	۸-۱۶ ساعت
استراتژی‌های ارتباطات و تبلیغات	سیدحمید گلستانه	۳-۶ ساعت
درک رفتار مصرف‌کننده در بازاریابی موفق	سیدحمید گلستانه	۳-۶ ساعت
دنیای دیجیتال و بایسته‌های بازاریابی نوین	سیدحمید گلستانه	۳-۶ ساعت
الزامات مدیریت استراتژیک بازاریابی	سیدحمید گلستانه	۳-۶ ساعت
نقش مزیت رقابتی در بازاریابی	سیدحمید گلستانه	۳-۶ ساعت
اصول موفقیت در شبکه‌های اجتماعی	شراگیم مرادی	۳-۶ ساعت
سئو و بهینه‌سازی سایت به زبان ساده	شراگیم مرادی	۳-۶ ساعت
اصول تقویت نیروهای فروش	اشکان واحدی	۳-۶ ساعت
هک رشد با ایمیل مارکتینگ	باسط رستمی	۳-۶ ساعت
ابزارها و دستورالعمل‌های بازاریابی محتوایی	باسط رستمی	۳-۶ ساعت
تکنیک‌های جذب مخاطب از رقبا	باسط رستمی	۳-۶ ساعت
تحلیل و ارزیابی رقبا	باسط رستمی	۳-۶ ساعت

طراحی پرسونای مشتریان	آرمین گرمرودی	۳ ساعت
آشنایی با گوگل سرچ کنسول	آرمین گرمرودی	۳ - ۶ ساعت
آشنایی با گوگل آنالیتیکس	آرمین گرمرودی	۳ - ۶ ساعت
لینک بیلدینگ (براساس استانداردهای ۲۰۲۵)	آرمین گرمرودی	۳ - ۶ ساعت
رشد کسب و کار با تولید محتوا	آرمین گرمرودی	۴ - ۸ ساعت
رشد کسب و کار با تبلیغات آنلاین	آرمین گرمرودی	۴ - ۸ ساعت
کشف نیازها و رفتارهای مشتریان	آرمین گرمرودی	۳ ساعت
آنالیز در دیجیتال مارکتینگ از زبان گوگل	آرمین گرمرودی	۴ - ۸ ساعت
اینباند مارکتینگ	آرمین گرمرودی	۲ - ۴ ساعت
استراتژی فروش تلفنی	آرمین گرمرودی	۳ - ۶ ساعت



مدیریت سازمانی

• منابع انسانی

نام دوره	نام مدرس	مدت زمانی پیشنهادی
کارشناس حرفه‌ای اداری	جمعی از اساتید	۶۰-۱۶ ساعت
پیاده‌سازی OKR	سعید جعفری	۸-۴ ساعت
هوشمندی استراتژیک و هوشمندسازی کسب‌وکار	میثم پالیزدار	۸-۴ ساعت
فیدبک دادن	سید محمد امین قاسمی زاده	۸-۴ ساعت
تعامل و مذاکره تیمی	سروش صفدریان	۸-۴ ساعت
برند کارفرمایی	محمد صادق اشرفی	۸-۴ ساعت
اسکرام	آیدین افشار	۱۲ ساعت
اخلاق حرفه‌ای	سروش صفدریان	۸-۴ ساعت
جذب و استخدام مؤثر	داریوش سنقری	۸-۴ ساعت
اتیکت های محل کار	سروش صفدریان	۸-۴ ساعت
دوره جامع توسعه فردی	علیرضا سهرابی	۸-۴ ساعت
منتورینگ سازمانی	محبوبه مظاهری	۸-۴ ساعت
منابع انسانی هوشمند	محبوبه مظاهری	۸-۴ ساعت
مدیریت تعارض سازمانی	محبوبه مظاهری	۸-۴ ساعت
مربی‌گری تیم کاری در سازمان	محبوبه مظاهری	۸-۴ ساعت
مدیریت تعارض سازمانی	محبوبه مظاهری	۴ ساعت
مهارت‌های کوچینگ برای مدیران	محبوبه مظاهری	۸-۴ ساعت
اصول سرپرستی	محبوبه مظاهری	۸-۴ ساعت
شخصیت شناسی نئو	داریوش سنقری	۴ ساعت

۴ ساعت	داریوش سنقری	شخصیت شناسی بر مبنای MBTI
۴-۸ ساعت	محمد نهاوندی	PMBOK
۴-۸ ساعت	ایوب اسماعیلی	شناخت مدل‌های رفتاری مبتنی بر DISC
۴-۸ ساعت	ایوب اسماعیلی	تیم سازی اثربخش
۴-۸ ساعت	ایوب اسماعیلی	مهارت برقراری ارتباط موثر
۴-۸ ساعت	ایوب اسماعیلی	روش‌های استخدام و مصاحبه موثر برای مدیران
۴-۸ ساعت	ایوب اسماعیلی	هوش هیجانی در تیم‌های کاری
۴-۸ ساعت	ایوب اسماعیلی	رفتار حرفه‌ای در سازمان
۴-۸ ساعت	ایوب اسماعیلی	مدیریت عملکرد کارکنان
۴-۸ ساعت	روح الله شیخ ابومسعودی	MSP برای مدیران
۴-۸ ساعت	روح الله شیخ ابومسعودی	نحوه استقرار استاندارد 5S
۴-۸ ساعت	روح الله شیخ ابومسعودی	اصول مدیریت و مبانی سازمان
۴-۸ ساعت	روح الله شیخ ابومسعودی	پیاده‌سازی سیستم مدیریت کیفیت
۴-۸ ساعت	روح الله شیخ ابومسعودی	مدیریت ارتباطات اثربخش در سازمان
۴ ساعت	روح الله شیخ ابومسعودی	مدیریت زمان
۴-۸ ساعت	روح الله شیخ ابومسعودی	مهندسی ارزش



هوش مصنوعی

• ابزارهای هوش مصنوعی • اوتوماسیون کارها • کاربرد

نام دوره	نام مدرس	مدت زمان پیشنهادی
هوش مصنوعی برای همه	احمد موسوی	۱۶ ساعت
پرامپت نویسی	احمد موسوی	۸-۴ ساعت
ساخت محصول دیجیتال بدون کد نویسی	پوریاجهان دیده	۸-۴ ساعت
ابزارهای بهره‌وری مبتنی بر هوش مصنوعی	احمد موسوی	۱۲-۸ ساعت
فرصت های هوش مصنوعی برای کسب و کارها	امیر براتی	۸-۴ ساعت
هوش مصنوعی برای رهبران کسب و کار	امیرحسین رهنما فرد	۴ ساعت
هوش مصنوعی در تحلیل داده‌ها	محمد قاهری	۱۲ ساعت
هوش مصنوعی در بازاریابی و فروش	سروش صفدریان	۸-۴ ساعت
هوش مصنوعی در منابع انسانی	داریوش سنقری	۸-۴ ساعت
هوش مصنوعی در مدیریت پروژه	امیرحسین رهنما فرد	۸-۴ ساعت
AI Upskilling for Developers & Data Teams	هامون محمدیان	۸-۴ ساعت
هوش مصنوعی در تولید محتوا	احمد موسوی	۸-۴ ساعت
دوره جامع ابزارهای AI در خدمات مشتری و پشتیبانی	حمید تدین	۸-۴ ساعت
هوش مصنوعی برای حسابداری و مدیریت مالی	ناصر مهرآباد	۸-۴ ساعت
هوش مصنوعی برای مدیران تحقیق و توسعه	مهدی قوچانی	۸-۴ ساعت
هوش مصنوعی برای مدیران محصول	امیرحسین رهنما فرد	۴ ساعت
آموزش ساخت چت بات مبتنی بر LLM	مهدی آخی	۸-۴ ساعت
هوش مصنوعی در خدمت دیجیتال مارکترها	احمد موسوی	۱۶-۱۲ ساعت
طراحی فرآیندهای اداری و سازمانی با کمک هوش مصنوعی	امیر براتی	۴ ساعت



روابط کار و تأمین اجتماعی

• بیمه و قانون کار

نام دوره	نام مدرس	مدت زمان پیشنهادی
مسئله‌یابی حق بیمه تأمین اجتماعی و دادرسی آن	بهرام ممبینی	۴ ساعت
آشنایی با قانون کار	بابک عزیزی	۴ ساعت
آشنایی با بیمه پیمانکاری	زینب شیروانی	۳ ساعت
حسابرسی بیمه تأمین اجتماعی	زینب شیروانی	۳ ساعت
آشنایی با قانون تأمین اجتماعی	بهرام ممبینی	۸-۴ ساعت
رسیدگی و پیگیری پرونده‌های تأمین اجتماعی	بهرام ممبینی	۳ ساعت
دریافت مفاد حساب بیمه	قاسم موذنی	۸-۱۰ ساعت
اعتراض به آرای سازمان تأمین اجتماعی و لایحه نویسی	قاسم موذنی	۸-۱۰ ساعت



امور حقوقی و مالکیت فکری

• ثبت اختراع و طرح صنعتی • ثبت شرکت و برند • قرارداد

نام دوره	نام مدرس	مُدت زمان پیشنهادی
آشنایی با مقررات دیوان عدالت اداری	علیرضا زنگنه	۴ ساعت
آشنایی با کلیات مالکیت فکری (مصادیق مالکیت صنعتی)	بیژن نصیری اعظم	۲ ساعت
آشنایی با شرایط ثبت اختراع و انواع حمایت‌های ملی و بین‌المللی	بیژن نصیری اعظم	۲ ساعت
تهیه مدارک ثبت اختراع و جستجوی ملی در اختراعات	بیژن نصیری اعظم	۲ ساعت
جستجوی ملی و بین‌المللی در اسناد پتنت	بیژن نصیری اعظم	۲ ساعت
آموزش جامع قوانین تجارت بین‌الملل	نسرین اصغرزاده	۸-۱۴ ساعت
آموزش جامع نحوه تنظیم قراردادهای تجاری بین‌المللی	نسرین اصغرزاده	۸-۱۴ ساعت
آموزش جامع نحوه تنظیم کلیه قراردادهای تجاری (اعم از فروش، اعطای نمایندگی، اخذ نمایندگی، کارگزاری و...)	نسرین اصغرزاده	۸-۱۶ ساعت
آموزش کارشناسان حقوقی سازمان‌ها	نسرین اصغرزاده	۸-۱۴ ساعت
قوانین تجاری مورد نیاز کسب و کار	نسرین اصغرزاده	۸-۱۴ ساعت
خودتوانمند سازی حقوقی	نسرین اصغرزاده	۸-۱۴ ساعت
نحوه انجام مذاکرات تجاری و برگزاری و پیشبرد جلسات پیش قراردادی	نسرین اصغرزاده	۴ ساعت
خودتوانمند سازی حقوقی	نسرین اصغرزاده	۸-۱۴ ساعت
تیم ورکینگ در مذاکرات سازمانی و پیشبرد قراردادهای تجاری	نسرین اصغرزاده	۸-۱۴ ساعت

۳-۶ ساعت	سیامک دانشور قربانی	قواعد عمومی قراردادها
۳-۶ ساعت	سیامک دانشور قربانی	آشنایی با مدل‌های همکاری و مشارکت در قراردادها
۳-۶ ساعت	سیامک دانشور قربانی	روش‌های حل و فصل اختلافات
۳-۶ ساعت	مهدی مرادی	گام‌های ثبت نوآوری به عنوان طرح صنعتی
۳-۶ ساعت	مهدی مرادی	گام‌های ثبت نوآوری به عنوان طرح صنعتی
۴-۸ ساعت	نسرين اصغرزاده	گام‌های ثبت نوآوری به عنوان اختراع
۳ ساعت	ابوالفضل عباس زاده	راه‌های حفاظت از دست‌آورد های فکری و تجاری در کسب و کار



تجارت و بازرگانی

• صادرات و واردات

نام دوره	نام مدرس	مدت زمان پیشنهادی
مدیریت جامع صادرات	ناصر انزلی چی	۸-۱۶ ساعت
مشتري يابی در بازارهای هدف صادراتی	امیرحسین عادل جو	۳-۶ ساعت
آشنایی با Trademap	امیرحسین عادل جو	۳-۶ ساعت
آشنایی با کارت بازرگانی	امیرحسین عادل جو	۳-۶ ساعت
شروع صادرات	علیرضا راشدی	۳ ساعت
آشنایی با فرآیند بازاریابی صادراتی	عباس واعظی	۴-۸ ساعت
تدوین قراردادهای خرید و فروش بین‌المللی	عباس واعظی	۴-۸ ساعت
ورود به بازارهای حاشیه خلیج فارس	عباس واعظی	۴-۸ ساعت
ارزیابی آمادگی صادراتی ERA	عباس واعظی	۴-۸ ساعت
مذاکرات تجاری بین‌المللی	عباس واعظی	۴-۸ ساعت
مطالعه بازارهای صادراتی	ناصر انزلی چی	۳-۶ ساعت
فرایند ترخیص و واردات کالا	ارسلان فرجی	۳-۶ ساعت
آشنایی با سامانه جامع تجارت	ارسلان فرجی	۳-۶ ساعت
صادرات به ترکیه	مجید شکریان	۳-۶ ساعت
تجارت با اروپا	مهدی حیاتبخش	۳-۶ ساعت
تجارت با چین	سعید شبانی	۳-۶ ساعت
تجارت با کشورهای قفقاز	ناصر انزلی چی	۳-۶ ساعت
تجارت با روسیه و اوراسیا	ناصر انزلی چی	۳-۶ ساعت
تجارت با عراق	ناصر انزلی چی	۳-۶ ساعت

تجارت با سوریه	ناصر انزلی چی	۳-۶ ساعت
تجارت با آفریقا	هوشنگ عباسی	۳-۶ ساعت
دوره جامع اعتبارات اسنادی (صادرات و واردات)	اسماعیل محقق	۴-۸ ساعت
آشنایی با کارت بازرگانی	امیرحسین عادل جو	۴-۸ ساعت
اعتبارات اسنادی داخلی	اسماعیل محقق	۴-۸ ساعت
تهیه اسناد بازرگانی - بررسی و چکینگ و مقررات مربوطه بصورت عملی	اسماعیل محقق	۴-۸ ساعت
تدوین قراردادهای خرید و فروش بین المللی	اسماعیل محقق	۴-۸ ساعت
بررسی اسناد در اعتبارات اسنادی	اسماعیل محقق	۴-۸ ساعت
UCP۶۰۰ و کاربرد آن در اعتبارات اسنادی	اسماعیل محقق	۴-۸ ساعت
روش های پرداخت در تجارت بین المللی	اسماعیل محقق	۴-۸ ساعت
اختلافات موردی در روشهای پرداخت بین المللی و راه های آن	اسماعیل محقق	۴-۸ ساعت
روش های عملیاتی پرداخت و تجارت در شرایط تحریم	اسماعیل محقق	۴-۸ ساعت
آشنایی با حواله سوئیفتی MT۱۰۳ و مسیرهای انتقال پول در تجارت بین المللی	اسماعیل محقق	۴-۸ ساعت
تعهدات ارزی، نحوه برگشت ارز صادراتی و سامانه نیما	اسماعیل محقق	۴-۸ ساعت
بلاکچین، ارزهای دیجیتال و اثر آن در پرداختهای بین المللی	اسماعیل محقق	۴-۸ ساعت
تامین مالی بین المللی از طریق فاینانس خارجی، یوزانس و ریفاینانس	اسماعیل محقق	۴-۸ ساعت
تامین مالی واردات و صادرات	اسماعیل محقق	۴-۸ ساعت

۴-۸ ساعت	اسماعیل محقق	رویه های بین المللی عملیات بانکی ISBP بر اساس UCP ۶۰۰
۴-۸ ساعت	امیرعباس تهامی نژاد	آشنایی با اینکوترمز
۳ ساعت	سیدحمید گلستانه	استراتژی محصول در بازاریابی صادراتی
۳ ساعت	سیدحمید گلستانه	استراتژی های ورود به بازارهای جهانی
۴-۸ ساعت	ناصر انزلی چی	صادرات خدمات
۴-۸ ساعت	ناصر انزلی چی	اصول حضور در مناقصات بین المللی
۴-۸ ساعت	امیرعباس تهامی نژاد	آشنایی با مقررات حمل و نقل بین المللی
۴-۸ ساعت	امیرعباس تهامی نژاد	آشنایی با اسناد حمل و نقل بین المللی
۴-۸ ساعت	امیرعباس تهامی نژاد	لجستیک در صادرات
۴-۸ ساعت	امیرعباس تهامی نژاد	زنجیره تأمین در صادرات



سرمایه گذاری

• ارز دیجیتال • تأمین مالی
• طلا و ارز • مسکن

نام دوره	نام مدرس	مدت زمان پیشنهادی
تحلیل تکنیکال مقدماتی	هادی حسنی	۲۰ ساعت
تحلیل تکنیکال پیشرفته	هادی حسنی	۲۰ ساعت
استراتژی معاملاتی	هادی حسنی	۲۰ ساعت
مقررات ارزی در ایران	اسماعیل محقی	۴-۸ ساعت
مدیریت ریسک و اعتبار سنجی مشتریان در شرکتها	اسماعیل محقی	۴-۸ ساعت
حضور موفق در بازار رمزارزها	نیما نعیمی خواه	۶ ساعت
روشهای تامین مالی و جذب سرمایه گذاری خارجی از طریق مشارکت های عمومی- خصوصی و انواع آن	اسماعیل محقی	۴-۸ ساعت
روش های تامین مالی و جذب سرمایه گذاری خارجی از طریق تجارت متقابل	اسماعیل محقی	۴-۸ ساعت
رویکردهای ارزش گذاری فناوری و دانش فنی	مهدی مرادی	۴-۸ ساعت
آشنایی با انواع تسهیلات شرکت های دانش بنیان	محمد سریرافراز	۴-۸ ساعت
آشنایی با انواع روش های اخذ تسهیلات از بانک ها و نهادهای مالی	محمد سریرافراز	۴-۸ ساعت
آشنایی با انواع تسهیلات متناسب با دوره رشد شرکت ها	محمد سریرافراز	۴-۸ ساعت
اقتصاد و سرمایه گذاری ویژه مدیران	محمد سریرافراز	۴-۸ ساعت
مدل های سرمایه گذاری	محمد سریرافراز	۴-۸ ساعت
آشنایی با بازارهای سرمایه در ایران	محمد سریرافراز	۴-۸ ساعت



مالیات و امور مالی

• حسابداری و حسابرسی • مالیات

نام دوره	نام مدرس	مدت زمان پیشنهادی
سیستم حقوق و دستمزد	آرمین خوشوقتی	۱۶ - ۸ ساعت
روشهای وصول مطالبات غیرجاری بانکها و مؤسسات مالی اعتباری	سامان پاینده پور	۱۲ - ۱۰ ساعت
مدیریت نقدینگی در شرکتها	سامان پاینده پور	۱۶ - ۸ ساعت
ضمانتنامه های بانکی و کاربرد آن در مراودات تجاری	سامان پاینده پور	۲ ساعت
عقود و قراردادهای بانکی	اسماعیل محقی	۸ - ۴ ساعت
ضمانتنامه های بانکی بین المللی و مقررات حاکم بر آن	اسماعیل محقی	۸ - ۴ ساعت
دوره ویژه افزایش توانمندی مدیران مالی	قاسم موذنی	۱۰ - ۸ ساعت
دفتر نویسی، اظهارنامه مالیاتی و کار با نرم افزارهای حسابداری و کدینگ مالی	قاسم موذنی	۱۰ - ۸ ساعت
نکات خاص و کاربردی مالی برای مدیران غیرمالی	قاسم موذنی	۱۰ - ۸ ساعت
تهیه صورت های مالی	قاسم موذنی	۱۰ - ۸ ساعت
تجزیه و تحلیل صورت های مالی	سامان پاینده پور	۱۶ ساعت
صورت های مالی تلفیقی	قاسم موذنی	۱۰ - ۸ ساعت
بودجه ریزی عملیاتی و بهای تمام شده بر مبنای فعالیت	قاسم موذنی	۱۰ - ۸ ساعت
روش های عملیاتی کاهش هزینه ها	قاسم موذنی	۱۰ - ۸ ساعت
اعتراض به آرای سازمان امور مالیاتی و لایحه نویسی	قاسم موذنی	۱۰ - ۸ ساعت
قانون مالیات های مستقیم	قاسم موذنی	۱۰ - ۸ ساعت

تهیه اظهارنامه مالیاتی	حمیدرضا مطلبی	۸ - ۱۰ ساعت
هوش مصنوعی در حسابداری	ناصر مهرآباد	۸ - ۱۰ ساعت
دوره جامع حسابداری کاربردی	حمیدرضا مطلبی	۸ - ۱۰ ساعت
دوره جامع حسابداری مالیاتی	حمیدرضا مطلبی	۸ - ۱۰ ساعت
استانداردهای حسابداری	حمیدرضا مطلبی	۸ - ۱۰ ساعت
قوانین مالیات بر ارزش افزوده	حمیدرضا مطلبی	۸ - ۱۰ ساعت
مالیات اشخاص حقیقی و حقوقی	حمیدرضا مطلبی	۸ - ۱۰ ساعت
بررسی تراکنش‌های بانکی	حمیدرضا مطلبی	۸ - ۱۰ ساعت
مالیات بر خودروهای لوکس و خانه‌های خالی	حمیدرضا مطلبی	۸ - ۱۰ ساعت
رسیدگی مالیاتی	حمیدرضا مطلبی	۸ - ۱۰ ساعت
انواع معافیت‌های مالیاتی شرکت‌های دانش بنیان و فناور	حمیدرضا مطلبی	۴ ساعت

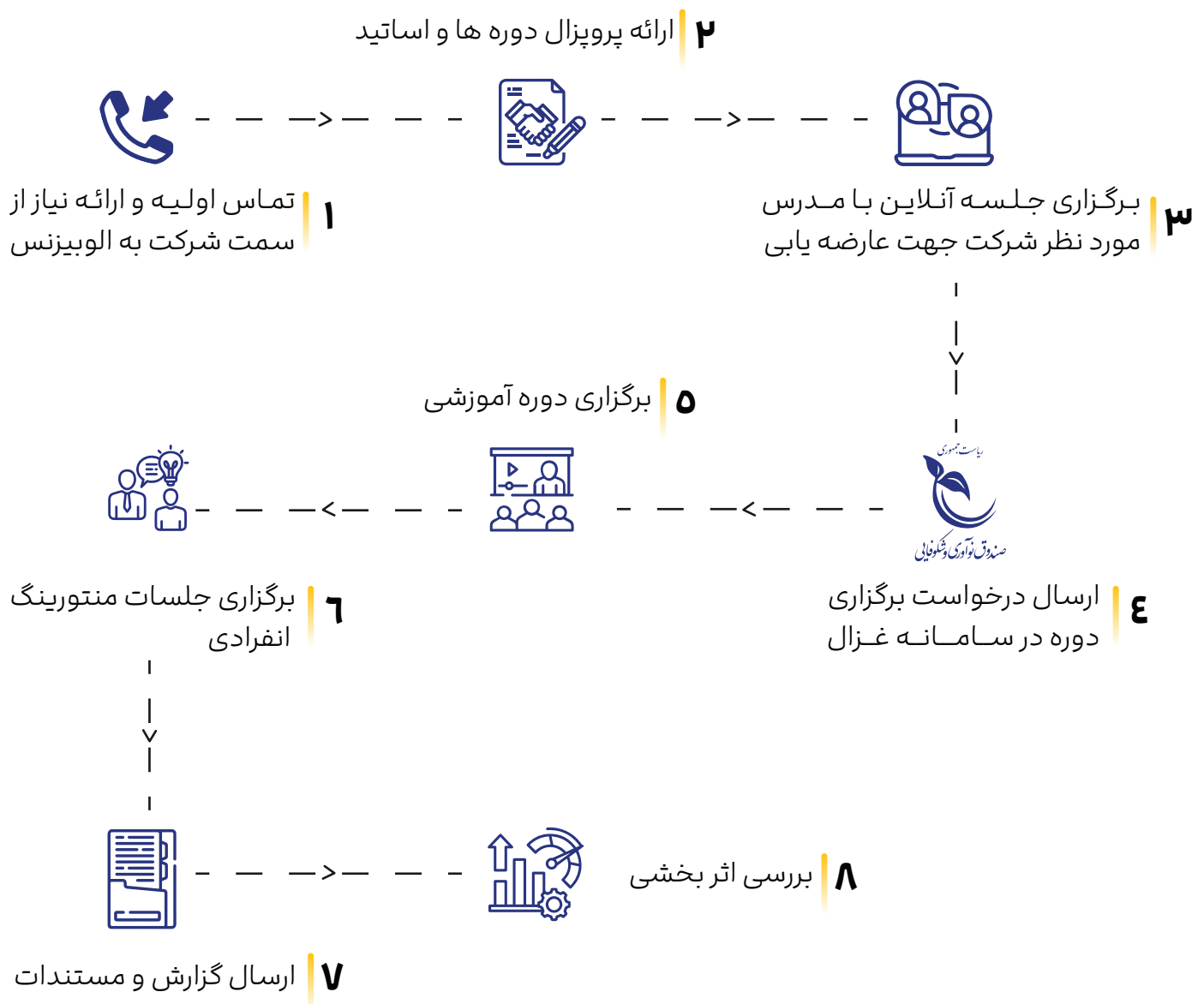
● نحوه برگزاری دوره

۱- ساعت و زمان قید شده در مقابل دوره‌ها به صورت پیشنهادی بوده و هرکدام از دوره‌ها قابلیت برگزاری در ساعت موردنظر سازمان یا شرکت را دارد.

۲- در صورت درخواست سازمان یا شرکت، رزومه و سوابق اساتید یاد شده، قابل ارائه خواهد بود. همچنین سوابق اساتید از طریق آدرس alobiz.com قابل مشاهده است.

۳- در صورت درخواست سازمان یا شرکت، دوره‌ها با برخی دیگر از اساتید پلتفرم الوبیزنس قابل برگزاری است.

۴- روند برگزاری دوره برای شرکت‌های دانش‌بنیان با حمایت صندوق نوآوری و شکوفایی:



ALOBIZNESS

الوبیزنس



تماس با مسئول امور آموزش سازمانی (خانم بلوری):

۰۹۹۶۵۷۵۷۵۰۹ bouldouribita۷۹@gmail.com



<<<

تماس با مدیر آموزش الوبیزنس (آقای هنرمندیان):

honarmandian@alobiz.ir ۰۹۰۴۴۶۹۸۸۰۲



>>>



www.alobiz.com



info@alobiz.ir

● تماس با ما

۰۲۱ - ۹۱۰۱۲۵۹۵

۰۹۹۶۵۷۵۷۵۰۹

info@alobiz.ir

honarmandian@alobiz.ir

● الوبیزنس در شبکه های اجتماعی

www.aparat.com/alobiz

[company/alobizness](https://www.linkedin.com/company/alobizness)

[alobizness](https://www.instagram.com/alobizness)