



تقویم آموزشی سال ۱۳۹۶  
انجمن علمی کسب و کار ایران



انجمن علمی کسب و کار ایران

## آموزش کارکنان

ما به عنوان انسان، مخلوقی یادگیرنده ایم. یاد دادن و یاد گرفتن، جریان مادام‌العمری است که در سرشت ما نهفته است؛ و یادگیری در بیان نهایی یعنی: خلاقیت.

امروزه آموزش کارکنان به عنوان یکی از استراتژی‌های اصلی سازمان‌ها به منظور سازگاری مثبت با شرایط تغییر، مزیتی رقابتی قلمداد می‌شود. و از این رو جایگاه و اهمیت راهبردی آن در بقا و توسعه سازمان غیرقابل انکار است. آموزش کارکنان اقدامی راهبردی است که در سطح فردی باعث ارتقاء کیفیت شغلی و در سطح سازمانی عامل تعالی و توسعه سازمان و در سطح ملی موجب افزایش بهره‌وری می‌شود.

سازمان‌های متعالی در امر آموزش و توسعه، سرمایه انسانی خود را به عنوان مهم‌ترین عامل توسعه و کسب و حفظ مزیت رقابتی خود تلقی می‌کنند. ایشان منابع انسانی توسعه یافته و توانمند را عامل کلیدی تحقق اهداف خود بر می‌شمارند و فرایندهای آموزش و توسعه را از جمله رویکردهای اصلی در توسعه مهارت، دانش، نگرش و شایستگی‌های کارکنان و مدیران در محیط کسب‌وکار می‌پندارند.

بخش اول: کسب و کار

بخش دوم: مالی- بازاریابی و فروش

بخش سوم: مدیریتی

بخش اول

کسب و کار

ردیف	عنوان دوره	محتوای دوره	مدت دوره (ساعت)	مخاطبین دوره	هزینه دوره (تومان)
۱	خلق مدل کسب و کار	تشریح مفهوم مدل کسب و کار تشریح عناصر سازنده مدل های کسب و کار گونه های استاندارد مدل کسب و کار تم های مختلف موجود در مدل های کسب و کار چگونگی طراحی مدل های کسب و کار پیاده سازی مدل های کسب و کار توسعه بوم مدل کسب و کار فراتر از طراحی اولیه نقش بوم مدل کسب و کار در موفقیت	۱۶	مدیران، صاحبان کسب و کار و علاقه مندان	۴۲۰۰۰۰
۲	تنوع بخشی درآمدهای سازمان	آشنایی با مدل های درآمد زایی کشف سرچشمه های درآمد زایی طراحی جریان های درآمدی	۸	مدیران واحدهای تحقیق و توسعه، توسعه بازار و توسعه محصول، مدیران واحدهایی که در حال تبدیل شدن به واحد استراتژیک کسب و کار می باشند، استارت آپ ها و علاقه مندان	۲۰۰۰۰۰



ردیف	عنوان دوره	محتوای دوره	مدت دوره (ساعت)	مخاطبین دوره	هزینه دوره (تومان)
۳	نوآوری در مدل‌های کسب و کار	مقدمه کوتاهی بر نوآوری و انواع آن مدل کسب و کار، چیستی و انواع آن مدل‌های کسب و کار بسته تا باز و نوآوری در آنها تصمیمات اساسی در حوزه نوآوری در مدل کسب و کار نوآورترین بنگاه‌های دنیا و تغییر مدل کسب و کار آنها چارچوبی برای نوآوری در مدل کسب و کار	۸	مدیران و کارشناسان مرتبط سازمان‌ها، صاحبان کسب و کار و علاقه‌مندان	۲۵۰۰۰۰
۴	مدل سرآمدی EFQM	معرفی مدل‌های تعالی سازمانی تشریح مدل تعالی EFQM تشریح معیارهای مدل EFQM ابزارهای ارزیابی در مدل خودارزیابی	۱۶	مدیران و کارشناسان مرتبط سازمان‌ها، صاحبان کسب و کار و علاقه‌مندان	۴۵۰۰۰۰



ردیف	عنوان دوره	محتوای دوره	مدت دوره (ساعت)	مخاطبین دوره	هزینه دوره (تومان)
۵	مدیریت تداوم کسب و کار (BCMS)	تشریح اصول و مفاهیم سیستم مدیریت تداوم کسب و کار تشریح مزایا و پیامدهای مدیریت تداوم کسب و کار اثربخش در سازمان تشریح الزامات استاندارد ISO 22301 و BS 25999 ارائه مشاوره اجرایی در طراحی و پیاده سازی سیستم مدیریت تداوم کسب و کار	۲۴	مدیران و کارشناسان مرتبط با تداوم کسب و کار و حیات سازمان ها، صاحبان کسب و کار و علاقه مندان	۷۲۰۰۰۰
۶	تدوین طرح کسب و کار (Business Plan)	آشنایی با عناصر یک طرح کسب و کار تشریح مراحل تدوین یک طرح کسب و کار تشریح نحوه ارزیابی مالی طرح کسب و کار تشریح شیوه اصلاح طرح بر مبنای ارزیابی ها تمرین عملی تدوین طرح کسب و کار	۱۶	مدیران و کارشناسان مرتبط سازمان ها، صاحبان کسب و کار و علاقه مندان	۴۰۰۰۰۰



هزینه دوره (تومان)	مخاطبین دوره	مدت دوره (ساعت)	محتوای دوره	عنوان دوره	ردیف
۵۰۰۰۰۰	مدیران و کارشناسان مرتبط سازمان‌ها، صاحبان کسب و کار و علاقه‌مندان	۱۶	تبیین مفاهیم بنیادین هوشمندی کسب و کار تبیین انبار داده تبیین داده کاوی نقشه راه هوش کسب و کار معرفی راهکارها و متدولوژی هوش کسب و کار	هوشمندی کسب و کار (BI)	۷
۲۱۰۰۰۰	دست اندرکاران کسب و کار و علاقه‌مندان	۸	تبیین مفاهیم پایه‌ای استارت‌آپ شناخت عوامل موفقیت و شکست استارت‌آپ‌ها تشریح متدولوژی استارت‌آپ ناب بوم ناب و ضرورت بکارگیری آموزش گام به گام تکمیل بوم ناب	استارت‌آپ	۸

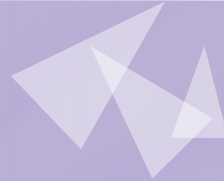


ردیف	عنوان دوره	محتوای دوره	مدت دوره (ساعت)	مخاطبین دوره	هزینه دوره (تومان)
۹	تجزیه و تحلیل کسب و کار بر اساس استاندارد BABOK	آشنایی با مفهوم تحلیل کسب و کار آشنایی با کلیت استاندارد BABOK ضرورت و اهمیت تجزیه و تحلیل کسب و کار تشریح فرایند تحلیل کسب و کار	۸	مدیران، کارشناسان و تحلیل گران حوزه‌های مختلف فرایندی در سازمان‌ها و علاقه‌مندان	۲۵۰۰۰۰
۱۰	مذاکرات کسب و کار	تعریف و انواع مذاکره تشریح فرایند مذاکره تکنیک‌های مذاکره بررسی فرهنگ، ویژگی‌ها و خصوصیات شخصیتی و رفتاری و باورها و اعتقادات در مذاکره دام‌های مذاکره	۱۶	مدیران، کارشناسان، دست اندرکاران کسب و کار و علاقه‌مندان	۴۲۰۰۰۰
۱۱	راه اندازی کسب و کار آنلاین	تشریح نحوه عملی ساختن ایده های کسب درآمد از اینترنت نحوه راه اندازی وب سایت مدیریت بازاریابی آنلاین مدیریت فروش آنلاین مدیریت برند آنلاین	۸	مدیران، صاحبان کسب و کار و علاقه‌مندان	۳۰۰۰۰۰

بخش دوم



مالی، بازاریابی و فروش



ردیف	عنوان دوره	محتوای دوره	مدت دوره (ساعت)	مخاطبین دوره	هزینه دوره (تومان)
۱	مدیریت بازاریابی	اصول و مفاهیم پایه بازاریابی بازارشناسی تشریح فلسفه بازاریابی و جایگاه آن در عملیات سازمان پیشبرد فروش، کانال توزیع، قیمت و محصول برنامه ریزی و سازماندهی بازاریابی در سازمان بازاریابی الکترونیک اصول اخلاقی بازاریابی	۱۶	مدیران، سرپرستان و کارشناسان حوزه بازاریابی و فروش، صاحبان کسب و کار و علاقه‌مندان	۴۵۰۰۰۰
۲	مدیریت فروش	مفاهیم و کلیات مدیریت فروش نحوه طبقه بندی مشتریان بر اساس نیاز آن‌ها استراتژی‌های فروش تشریح فرایند فروش اصول و تکنیک‌های فروش انواع فروش (رابطه محور و معامله محور)	۸	مدیران، سرپرستان و کارشناسان حوزه بازاریابی و فروش، صاحبان کسب و کار و علاقه‌مندان	۲۳۰۰۰۰

ردیف	عنوان دوره	محتوای دوره	مدت دوره (ساعت)	مخاطبین دوره	هزینه دوره (تومان)
۳	کاربرد مدل DISC در افزایش فروش	آشنایی با مدل دیسک و عناصر آن طراحی تیم فروش با مدل DISC شناخت نیازهای مشتریان با تیپ های رفتاری مختلف نحوه مذاکره و فروش به تیپ های مختلف رفتاری	۸	مدیران، سرپرستان و کارشناسان حوزه بازاریابی و فروش، صاحبان کسب و کار و علاقه مندان	۲۲۰۰۰۰
۴	مدیریت برند	تبیین مفاهیم پایه در مدیریت برند اجزا و عناصر اصلی برند هویت برند اصول خلق، مدیریت و ارتقاء برند	۸	مدیران و کارشناسان حوزه بازاریابی و برند، صاحبان کسب و کار و علاقه مندان	۲۳۰۰۰۰
۵	مدیریت تبلیغات	تبیین مفاهیم پایه در مدیریت تبلیغات کاربرد تبلیغات و انواع آن اصول اساسی مدیریت تبلیغات اهداف تبلیغات تحقیقات راهبردی در مدیریت تبلیغات	۸	مدیران و کارشناسان حوزه بازاریابی و تبلیغات، صاحبان کسب و کار و کلیه علاقه مندان	۲۳۰۰۰۰

هزینه دوره (تومان)	مخاطبین دوره	مدت دوره (ساعت)	محتوای دوره	عنوان دوره	ردیف
۲۳۰۰۰۰	مدیران و کارشناسان حوزه‌های فروش، تبلیغات و بازاریابی، صاحبان کسب و کار و علاقه‌مندان	۸	تبیین مفاهیم پایه مدیریت ارتباط با مشتری تعریف مشتری و انواع آن مدل های مشتری مداری اصول اساسی مدیریت ارتباط با مشتری و پیاده‌سازی آن تکنیک‌های وفادار کردن مشتریان در کوتاه و بلند مدت	مدیریت ارتباط با مشتری	۶
۴۵۰۰۰۰	مدیران ، صاحبان کسب و کار و کلیه علاقه‌مندان	۱۶	آشنایی با اصول و مفاهیم پایه مدیریت مالی نحوه ورود داده ها به دفاتر مالی تهیه گزارش های مالی صورت های مالی و تجزیه و تحلیل آنها برنامه ریزی مالی تامین مالی	مدیریت مالی برای مدیران غیر مالی	۷

ردیف	عنوان دوره	محتوای دوره	مدت دوره (ساعت)	مخاطبین دوره	هزینه دوره (تومان)
۸	مدیریت استراتژیک کاهش هزینه‌ها	اصول و مفاهیم پایه مرتبط هزینه‌ها انواع هزینه‌ها و تعیین اهم آن‌ها برای مدیریت کاهش هزینه استراتژی‌های کاهش هزینه‌ها مدیریت هزینه‌ها و نقش آن در کاهش هزینه‌ها	۸	مدیران و کارشناسان حوزه‌های مرتبط، صاحبان کسب‌وکار و علاقه‌مندان	۲۴۰۰۰۰
۹	هوش مالی	تشریح مدل‌های هدفگذاری مالی مدیریت درآمد مدیریت هزینه مدیریت سرمایه‌گذاری مدیریت ریسک آینده‌نگری مالی	۱۶	مدیران، کارآفرینان، صاحبان کسب‌وکار و علاقه‌مندان	۴۰۰۰۰۰





بخش سوم



مدیریتی



ردیف	عنوان دوره	محتوای دوره	مدت دوره (ساعت)	مخاطبین دوره	هزینه دوره (تومان)
۱	حل مساله و تصمیم گیری	مساله یابی و انواع آن چرخه حل مساله تصمیم گیری و انواع آن تکنیک های تصمیم گیری عوامل موثر بر تصمیم گیری اخلاقیات در تصمیم گیری	۸	مدیران، صاحبان کسب و کار و علاقه مندان	۲۰۰۰۰۰
۲	زبان بدن	آشنایی با مفاهیم پایه زبان بدن تفسیر حرکات در زبان بدن نقش زبان بدن در برقراری ارتباط موثر کاربرد زبان بدن برای مشتری تاثیر زبان بدن بر کیفیت مذاکرات	۸	مدیران، صاحبان کسب و کار و علاقه مندان	۲۳۰۰۰۰
۳	تفکر سیستمی	تبیین ضرورت تفکر سیستمی در سازمان تشریح تفکر سیستمی و تفاوت آن با تفکر غیر سیستمی تبیین نظریه های سیستمی کاربردهای تفکر سیستمی در سازمان	۸	مدیران و کارشناسان سازمان ها، دست اندرکاران کسب و کار و علاقه مندان	۲۰۰۰۰۰

ردیف	عنوان دوره	محتوای دوره	مدت دوره (ساعت)	مخاطبین دوره	هزینه دوره (تومان)
۴	مدیریت زمان	اصول و مفاهیم مدیریت زمان برنامه ریزی و اولیت بندی در مدیریت زمان مدیریت زمان و کسب و کار تکنیک‌های کاربردی مدیریت زمان ربایندگان زمان و مقابله با آنها	۸	مدیران، صاحبان کسب و کار و علاقه‌مندان	۲۱۰۰۰۰
۵	مدیریت تغییر، تحول و توسعه سازمان	آشنایی با اصول و مفاهیم مدیریت تحول استراتژی‌های تحول فرایند تغییر و تحول سازمانی مقاومت در برابر تغییر سازمان‌های آینده	۸	مدیران حوزه‌های مرتبط، دست اندرکاران کسب و کار و علاقه‌مندان	۲۱۰۰۰۰
۶	کارآفرینی سازمانی	آشنایی با مفاهیم پایه کارآفرینی ویژگی‌های کارآفرینان مدل‌های پیاده سازی کارآفرینی طراحی ساختار سازمانی با رویکرد کارآفرینانه افزایش درآمد از طریق کارآفرینی تهیه برنامه کسب و کار و اجرای آن	۸	مدیران، صاحبان کسب و کار و علاقه‌مندان	۲۲۰۰۰۰

هزینه دوره (تومان)	مخاطبین دوره	مدت دوره (ساعت)	محتوای دوره	عنوان دوره	ردیف
۴۲۰۰۰۰	مدیران و کارشناسان حوزه برنامه ریزی و کنترل پروژه، صاحبان کسب و کار و علاقه‌مندان	۱۶	<ul style="list-style-type: none"> <li>کلیات مدیریت پروژه</li> <li>مدیریت و یکپارچگی</li> <li>مدیریت محدوده</li> <li>مدیریت زمان</li> <li>مدیریت هزینه</li> <li>مدیریت کیفیت</li> <li>مدیریت منابع انسانی</li> <li>مدیریت ارتباطات</li> <li>مدیریت ریسک</li> <li>مدیریت تدارکات</li> <li>مدیریت ذینفعان</li> </ul>	مدیریت پروژه بر اساس استاندارد <b>PMBOK</b>	۷
۲۵۰۰۰۰	مدیران و کارشناسان حوزه برنامه ریزی و دست اندرکاران کسب و کار	۸	<ul style="list-style-type: none"> <li>تعریف هوش استراتژیک و اهمیت آن</li> <li>استراتژی‌های هوشمندانه و ارتباط آن با نوآوری</li> <li>عناصر تشکیل دهنده هوشمندی استراتژیک</li> <li>پیاده سازی هوشمندی استراتژیک</li> <li>آینده نگری در هوشمندی استراتژیک</li> </ul>	هوشمندی استراتژیک	۸

ردیف	عنوان دوره	محتوای دوره	مدت دوره (ساعت)	مخاطبین دوره	هزینه دوره (تومان)
۹	مبانی مدیریت فناوری	دسته‌بندی فناوری‌ها منحنی دوره عمر و منحنی S فناوری شناسایی و انتخاب فناوری اكتساب و بهره‌برداری از فناوری محافظت و یادگیری فناوری مدیریت راهبردی فناوری	۴	مدیران، صاحبان کسب و کار و علاقه‌مندان	۱۰۰۰۰۰۰
۱۰	مبانی مدیریت نوآوری	دسته‌بندی نوآوری‌ها نسل‌های مدیریت نوآوری نوآوری باز راهبردهای نوآوری	۴	مدیران حوزه‌های مرتبط، دست‌اندرکاران کسب و کار و علاقه‌مندان	۱۰۰۰۰۰۰

ردیف	عنوان دوره	محتوای دوره	مدت دوره (ساعت)	مخاطبین دوره	هزینه دوره (تومان)
۱۱	ساختن سازمان نوآور با رویکرد چهار لوز نوآوری	به چالش کشیدن سنت‌ها مه‌ار روندها استفاده اهرمی از منابع درک نیاز مشتریان ارائه مثال‌های متعدد از سازمان‌های نوآور در سرتاسر جهان	۸	مدیران، صاحبان کسب و کار و علاقه‌مندان	۲۰۰۰۰۰
۱۲	هوشمندی فناوری	مفهوم نظام هوشمندی فناوری ساختار نظام هوشمندی فناوری فرآیندهای هوشمندی فناوری بازیگران هوشمندی فناوری روش‌ها و ابزارهای هوشمندی فناوری	۴	مدیران و کارشناسان سازمان‌ها، دست‌اندرکاران کسب و کار و علاقه‌مندان	۱۰۰۰۰۰

## معرفی انجمن

انجمن تعالی کسب و کار ایران، با هدف اولیه ارائه خدمات مشاوره‌ای، آموزشی و اطلاع رسانی به جامعه کسب و کارهای کشور تاسیس شده است. مخاطبان این انجمن برحسب مقیاس به دو دسته کلی مخاطبان ((خرد)) شامل سازمان‌های دولتی و کسب و کارهای خصوصی در سطح ملی، و ((کلان)) شامل نهادهای حاکمیتی و سیاست‌گذاران بالادستی می‌شود.

مهم‌ترین خدمات قابل ارائه توسط انجمن تعالی کسب و کار عبارت است از آموزش، مشاوره، پژوهش و حل مساله به شیوه یادگیری در عمل در حوزه‌های:

- مدیریت استراتژیک
- مدیریت عملیات ( ساخت و تولید)
- مدیریت تحقیق و توسعه
- مدیریت بازار مشتری
- مدیریت تحول و توسعه سازمان
- طراحی و راه‌اندازی مراکز ارزیابی و توسعه مدیران
- مدل‌های نوین حکمرانی



- مدیریت منابع انسانی
- مدیریت پروژه
- مدیریت تامین
- سیاست پژوهی (ارزیابی و تحلیل سیاست‌ها)
- توسعه نظام‌های نوآوری
- مدیریت سرمایه‌های انسانی و سرمایه‌های اجتماعی