

## السادة / عملاؤنا المحترمين

يدعوكم المعهد الأوروبي الأردني لتطوير الأعمال (إيجابي) / الذراع التدريبي لغرفة صناعة عمان للمشاركة في البرنامج التدريبي:

المكان	إسم البرنامج التدريبي
معهد إيجابي	التسويق الدولي للتصدير إلى أسواق تصديرية جديدة
التاريخ والوقت	إسم المدرب وبذنه عنه
2021/12/29+28+27 10 صباحاً - 3 عصراً 15 ساعة تدريبية ( 3 أيام )	<b>الدكتور جميل دبابنه</b> : ماجستير إدارة اعمال/ تسويق حاصل على البورد الأمريكي في الصيدلة 27سنة خبره في مجال التسويق والمبيعات والجودة في شركات عالميه في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بالإضافة إلى الولايات المتحدة الأمريكية. محاضر في جامعة ولاية ميزوري، جامعة نيويورك ، جامعة بوسطن ، جامعة طلال أبو غزالة ،شركة انفورما والمعهد الأوروبي الأردني لتطوير الأعمال. مؤلف كتابين في التسويق الصحي والدوائي ولديه خمس أبحاث منشوره في مجال التسويق والإدارة عضو المعهد العالمي للإبداع وجمعية المسوقين والإداريين الأمريكية.
الرسوم	محتوى البرنامج
50 دينار	<ul style="list-style-type: none"> <li>• تقييم فرص التصدير، تحليل بيئة التصدير، تحليل البيانات ذات الصلة عن اتجاهات السوق.</li> <li>• تحليل المحفظة وشبكة تطوير الأعمال، SWOT لشركتك من أجل استراتيجية تصدير أفضل.</li> <li>• تحليل الاستراتيجيات التنافسية، تطبيق وجهات النظر النظرية لتحليل الخدم والبيئة الدولية.</li> <li>• تطوير خطة الجاهزية للتصدير أو خطة التصدير المحتملة أو خطة التصدير.</li> <li>• فهم أنظمة التجارة الدولية والعلامات التجارية ومتطلبات الأسماء التجارية .</li> <li>• القدرة على تحديد المنتجات والأسواق للتصدير / الإستيراد ورسم استراتيجيات التصدير .</li> <li>• التعرف على إجراءات التصدير / الاستيراد والوثائق الهامة.</li> <li>• فهم مصطلحات اتفاقيات التصدير ، على سبيل المثال LC ، FOB ، CIF ، F &amp; C ، EX WORKS ، إلخ.</li> <li>• التعرف على المتطلبات المختلفة للتصدير / الاستيراد لدول مختلفة.</li> <li>• شرح وفهم الحساسيات بين الثقافات في الأعمال التجارية الدولية.</li> <li>• فهم الاتفاقات الدولية على سبيل المثال نافتا ،كافتا ، دول مجلس التعاون الخليجي ، إلخ.</li> <li>• اكتشاف قنوات توزيع الصادرات و التعامل مع استراتيجيات التسعير الدولية.</li> <li>• تصميم استراتيجيات المنتج حسب أسواق التصدير، فهم سلوك المستهلك في أسواق التصدير.</li> <li>• وصف أدوار اللاعبين الرئيسيين في صناعة التصدير.</li> </ul>

### أهداف البرنامج

تزويد المشاركين بفهم المهارات المطلوبة لإجراء أنشطة التصدير، يتم التركيز على تطوير فهم عملي لاستراتيجيات التصدير الدولية اللازمة لدمج أنشطة التصدير في العمليات اليومية للأعمال التجارية.

### الفئات المستهدفة

مدراء التسويق والمبيعات ومدراء التصدير .

### آلية التسجيل

المقاعد محدودة وفقاً لمرعاة أسس السلامة والصحة العامة للوقاية من فيروس كورونا  
 للتسجيل والإستفسار: المعهد الأوروبي الأردني لتطوير الأعمال (إيجابي) هاتف 4644133  
 البريد الإلكتروني : [salam@ejabi.org.jo](mailto:salam@ejabi.org.jo)