

« دوره مدیریت طرح ریزی کسب و کار »

مدت آموزش : ۶۰ روز

- مقدمه
- طرح چیست و برای کیست؟
- استفاده از واژه های پویا
- خلاصه
- ارائه
- عنوان اصلی
- حقایق و مدارک
- جمع آوری اطلاعات
- مرور سند
- بخش اول : ساختار طرح
- بکارگیری ضمام
- بخش دوم : خلاصه
- فصل سوم : زمینه کسب و کار
- کسب و کار (تجارت)
- محصول یا خدمات شما چیست
- بازار خرید و فروش
- تأمین
- چگونه به اینجا رسیده اید ؟
- بخش چهارم : وضعیت بازار
- توصیف کلی
- ساختار بازار
- رقبا
- مشتریان
- توزیع
- توزیع از طریق اینترنت
- گرایش ها
- برتری رقابتی
- تقسیم بندی بازار
- تفاوت در ارائه
- قیمت گذاری
- موانع ورود به عرصه رقابت
- فناوری های جدید
- بخش پنجم : سناریوی عملیات تجاری
- تفاوت ها
- فرآیندها
- کنترل
- تجربه
- تأمین
- سامانه های تجاری
- مکان و فضای مورد نیاز
- کنترل نظام مند
- بخش ششم : مدیریت
- تفاوت اساسی
- چه مهارتهایی لازم است؟
- ساختار سازمانی
- نمایش توان کنترل
- کنترل موجودی
- بخش هفتم : طرح پیشنهادی
- اهداف باید اینگونه باشند
- دلایل موفقیت شما چیست؟
- آن چه را می خواهید، درخواست کنید !
- روی چه فعالیتی سرمایه گذاری کرده اید؟
- عقد قرارداد
- بازده
- بخش هشتم : پیش بینی
- پیش بینی فروش
- هزینه ها
- پیش بینی ۵ ساله
- مرور طرح- معنی ومفهوم این همه اعداد چیست؟
- حساسیت
- فرضیات کلیدی
- نکات مهم را توضیح دهید
- بخش نهم : اطلاعات مالی
- محاسبه سود و زیان

- پیش بینی نقدینگی
- حساسیت
- تامین وجه
- تطبیق و بررسی
- زمان بندی
- فروش
- مالیات بر ارزش افزوده
- مالیات بر دارایی و هزینه خدمات
- تامین کنندگان کالا
- مالیات
- ترانزنامه
- ارزش سهام
- امتیاز تجاری
- پیش پرداختها
- تعهدات
- ترانزنامه پروفورما یا ترانزنامه فرضی
- بخش دهم : مخاطرات
- بخش یازدهم : مسائل حقوقی و حفظ اسرار
- بخش دوازدهم : فروش شرکت یا فعالیت تجاری
- علت فرش را توضیح دهید
- روی فرصت های خوب شرکت تاکید نمایید
- آیا موارد پیش بینی شده را در طرحتان می گنجانید؟
- خریدار کیست ؟
- حفظ اطلاعات
- چگونه از طرح ها برای اداره سازمان ها استفاده کنیم
- مدیریت اجرایی
- ارزیابی عملیاتی
- هماهنگی و کنترل
- ارتباطات
- تفویض اختیار
- طرح ریزی به معنی بودجه نیست
- طرح های غیر سنتی
- نگرش صنفی : داده های نرم و داده های سخت
- تدوین راهبرد
- طرحی بریزید که قابل اجرا باشد
- از کجا شروع می کنید ؟
- درگیر نمودن کارکنان - تشکیل گروههای کار
- نکاتی سودمند برای تدوین و بهره برداری از طرح داخلی
- تطبیق با واقعیت
- دست های بی جان سیاستهای کلی سازمان
- استفاده از طرح های تجاری برای مزایده یا مناقصه

ابزارهای آموزشی : یک جلد جزوه آموزشی ، یک عدد فیلم آموزشی ، یک عدد CD آموزشی ، بهره مندی از تیم استادان راهنما به مدت ۲ ماه ، مشاوره رایگان از کلینیک مدیریت. عضویت در جامع ترین سایت کتاب مدیریت ایران www.irannetbook.com .

نحوه ثبت نام : کلیه داوطلبان شرکت در دوره مذکور لازم است وجه مربوط به ثبت نام را (مبلغ ۲/۲۰۰/۰۰۰ ریال با احتساب ۹٪ ارزش افزوده) به حساب ۰۱۰۱۵۷۰۶۲۲۰۰۴ بانک صادرات بنام موسسه مدیریت و رهبری ایرانیان واریز و اصل یا کپی رسید بانکی را همراه با فرم تکمیل شده ثبت نام به یکی از دفاتر موسسه ارسال نمایند .

تهران : تلفکس : ۲- ۸۸۹۸۳۷۸۱ - ۵۰ - ۸۸۹۷۰۸۴۹ - ۰۲۱
اصفهان : تلفکس : ۲- ۳۲۲۳۰۷۵۰ - ۳۲۲۰۵۹۳۹ - ۳۲۲۲۸۱۹۴ - ۰۳۱

www.leadership-2000.com
E-mail:Info@leadership-2000.com