

دوره پنجم شتابدهی صادرات

در بازه سه ماهه مورد گزارش، برنامه آموزشی دوره شتابدهی صادرات با تمرکز بر توسعه دانش و مهارت‌های تخصصی تیم‌ها در حوزه تجارت بین‌الملل برگزار شد. در این دوره، مجموعاً ۳۱ ساعت آموزش تخصصی، معادل ۱۲۰۰ نفر ساعت آموزش ارائه گردید.

سرفصل‌های آموزشی برگزار شده شامل موارد زیر بود:

- اسناد و مدارک تجاری در فرآیند صادرات
- بسته‌بندی صادراتی
- مدیریت استراتژیک
- مدیریت زنجیره تأمین
- سامانه جامع تجارت
- مکاتبات بین‌الملل
- تحلیل داده با استفاده از هوش مصنوعی

همچنین، در راستای پاسخ‌گویی به نیازهای اختصاصی تیم‌ها، منتورینگ تخصصی و مشاوره فردی/تیمی متناسب با درخواست و مرحله فعالیت هر تیم انجام شد.



برگزاری نشست‌های تخصصی بررسی بازارهای صادراتی جایگزین

با توجه به شرایط ناشی از جنگ و تغییرات ایجاد شده در دسترسی به برخی بازارهای هدف صادراتی، رویداد ویژه‌ای با هدف شناسایی و ارزیابی بازارهای جایگزین برای تیم‌های حاضر در برنامه شتابدهی برگزار شد. در این نشست تخصصی، فرصت‌ها، الزامات ورود، چالش‌های تجاری و ظرفیت‌های صادراتی بازارهای ترکیه، عراق، پاکستان و روسیه مورد بررسی قرار گرفت.

شرکت‌کنندگان ضمن آشنایی با آخرین تحولات این بازارها، راهکارهای عملی برای بازنگری و به‌روزرسانی استراتژی‌های صادراتی خود را دریافت کردند. هدف اصلی این نشست، کمک به تیم‌ها برای کاهش ریسک‌های ناشی از تغییر شرایط منطقه‌ای و تسهیل ورود به بازارهای جدید و قابل دسترس بود.



توسعه شتاب‌دهنده آنلاین

در سه ماه نخست سال، تمرکز اصلی مجموعه بر طراحی و توسعه مدل شتاب‌دهنده آنلاین قرار گرفت. این فرآیند در چند مرحله انجام شد:

- بنچ‌مارک و بررسی نمونه‌های بین‌المللی: بررسی مدل‌ها، خدمات و فرآیندهای شتاب‌دهنده‌های آنلاین در کشورهای مختلف و استخراج الگوهای قابل استفاده.
- نیازسنجی و تعیین نیازمندی‌ها: تدوین فایل نیازسنجی و شناسایی نیازهای مجموعه، کاربران و فرآیندهای اصلی شتاب‌دهی



زبان تجارت

در راستای توسعه مهارت‌های ارتباطی و زبانی موردنیاز فعالان حوزه تجارت بین‌الملل، دوره زبان تجارت توسط شتاب‌دهنده تجارت بردار برگزار شد.

این دوره به صورت ۱۲ جلسه حضوری و با برگزاری آزمون و تعیین سطح برای شرکت‌کنندگان طراحی و اجرا شد. محتوای آموزشی دوره با تمرکز بر کاربرد زبان انگلیسی در موقعیت‌های واقعی تجارت بین‌الملل، شامل محورهای زیر بود:

- مکالمه آزاد تجاری
- آموزش متدهای مذاکره به زبان انگلیسی
- اصول ارتباط تجاری از طریق ایمیل و شبکه‌های اجتماعی
- آموزش نحوه پرزنت محصولات تجاری
- آشنایی با لغات و گرامر بازرگانی بین‌الملل
- آمادگی برای سفرهای تجاری

این دوره با تدریس پویان تابش و با هدف ارتقای توانمندی شرکت‌کنندگان در مذاکرات، مکاتبات و تعاملات حرفه‌ای با مخاطبان و شرکای خارجی برگزار گردید.

شتاب‌دهنده بردار
برگزار می‌کند:

زبان تجارت

مکالمه آزاد تجاری

آموزش متدهای مذاکره به زبان انگلیسی

سبیل ارتباط تجاری از طریق ایمیل و شبکه‌های اجتماعی

آموزش نحوه پرزنت کردن محصولات تجاری

آشنایی با لغات و گرامر بازرگانی بین‌الملل

آمادگی برای سفرهای تجاری

مدرس: **پویان تابش**

۱۲ جلسه حضوری ۴۵ دقیقه‌ای

هزینه شرکت در دوره: ۱۰ میلیون

ثبت نام تا تاریخ ۱۵ خرداد

آزمون و تعیین سطح

شروع از تاریخ ۳۰ خرداد

محل برگزاری کلاس‌ها: آپادانا اول - نبش پل بستان ماهی - ساختمان شتاب‌دهنده بردار

برای ثبت نام به آدرس: moh.ir/zhlid مراجعه کنید.
یا با شماره ۰۹۹۰۹۹۰۱۳۷۰ تماس بگیرید.

برگزاری نشست های تخصصی بررسی بازار عراق

با توجه به اینکه عراق یکی از پرتکرارترین بازارهای هدف در میان تیم های دوره پنجم شتابدهی صادرات بود، شتابدهنده تجارت بردار با هدف بررسی تخصصی این بازار و پاسخ به نیاز تیم ها، نشست تخصصی بازار عراق را برگزار کرد.

در این نشست، ضمن بررسی ظرفیت ها، فرصت ها و چالش های فعالیت در بازار عراق، محصولات و فعالیت تیم ها نیز به صورت تخصصی بررسی شد تا متناسب با ویژگی های هر محصول، ظرفیت ورود و توسعه بازار در عراق مورد ارزیابی قرار گیرد.

این جلسه با حضور آقای میرزرگر، فعال اقتصادی در کشور عراق و مشاور و مدرس صادرات کشورهای حوزه خلیج فارس، برگزار شد و تیم ها فرصت داشتند محصولات و مسیر ورود خود به بازار عراق را از منظر یک فعال این بازار بررسی و ارزیابی کنند.



برگزاری کارگاه مرور نسخه جدید Trade Map

در راستای به روزرسانی مهارت های تخصصی تیم های شتابدهنده، کارگاه **مروری بر Trade Map جدید** در تاریخ **شهریورماه** به صورت آنلاین برگزار شد. این کارگاه با هدف آشنایی تیم ها با **تغییرات، قابلیت ها و امکانات نسخه جدید Trade Map** و مرور نحوه استفاده از این ابزار در تحلیل بازارهای بین المللی برگزار گردید.

این برنامه به صورت **Refresher Training** و ویژه افرادی برگزار شد که پیش تر آموزش Trade Map را گذرانده بودند و نیاز به آشنایی با نسخه جدید و تغییرات آن داشتند.





ادامه فعالیت‌های دوره پنجم شتابدهی صادرات

در ادامه روند اجرایی دوره پنجم شتابدهی صادرات، جلسات اولیه داوری بوم صادراتی تیم‌ها برگزار شد. در این جلسات، هر یک از تیم‌ها بوم صادراتی خود را ارائه کردند و پس از ارائه، نکات اصلاحی، پیشنهادهای و نقطه نظرات داوران به تیم‌ها ارائه شد تا با اعمال اصلاحات لازم، برای مرحله نهایی داوری بوم صادراتی آماده شوند.

همچنین در این بازه، جلسات آموزشی با موضوعات مدیریت پروژه، تحلیل داده با هوش مصنوعی، تولید محتوا با هوش مصنوعی، تبادلات مالی بین‌الملل و فروش بین‌الملل برگزار شد. مجموع این آموزش‌ها ۲۲ ساعت آموزشی، معادل بیش از ۸۰۰ نفر ساعت بوده است.

در کنار برنامه‌های آموزشی و داوری، جلسات منتورینگ نیز بنا بر درخواست و نیاز تیم‌ها ادامه پیدا کرد و تیم‌ها از مشاوره و راهنمایی تخصصی منتورها در مسیر توسعه فعالیت‌های صادراتی خود بهره‌مند شدند.

توسعه شتاب‌دهنده آنلاین

در سه ماه دوم سال، تمرکز اصلی مجموعه بر طراحی و توسعه مدل شتاب‌دهنده آنلاین قرار گرفت. این فرآیند در چند مرحله انجام شد:

- تدوین سند نیازمندی‌های محصول (PRD): تعریف ساختار، قابلیت‌ها و فرآیندهای مورد نیاز سامانه بر اساس نتایج نیازسنجی.
- طراحی پروتوتایپ: طراحی نمونه اولیه برای بررسی فرآیندها و تجربه کاربری پیش از توسعه فنی.
- بررسی و انتخاب توسعه‌دهنده: مذاکره با تیم‌های توسعه‌دهنده، دریافت بررسی پیشنهادها فنی و مالی و تهیه جدول مقایسه‌ای بر اساس هزینه، زمان‌بندی، توانمندی و سوابق، به منظور انتخاب مجری مناسب.



برنامه‌ریزی و اجرای چهارمین ماراتون صادرات

- در راستای توسعه برنامه‌های عملی و آموزشی شتاب‌دهنده، **چهارمین ماراتون صادرات** در سه ماه دوم نخست سال برنامه‌ریزی و فرآیند اجرایی آن آغاز شد.
- در این مرحله، طراحی ساختار و محتوای رویداد، برنامه‌ریزی آموزشی و رقابتی، هماهنگی با اساتید و عوامل اجرایی، تعیین فرآیند تیم‌سازی و داوری، آماده‌سازی بستر ثبت‌نام و تبلیغات و هماهنگی‌های لازم برای برگزاری رویداد انجام شد.

