



در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](#) منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

فصل شانزدهم اصول مذاکرات تجاری

Page | 1 مذاکره در تجارت بین الملل صرفاً گفت و گویی برای رسیدن به توافق نیست، بلکه فرآیندی هدفمند برای همسو کردن منافع دو یا چند طرف است که هر کدام اهداف، محدودیت ها و انتظارات خاص خود را دارند. در فضای صادرات، بسیاری از فرصت های تجاری در مرحله مذاکره شکل می گیرند یا از بین می روند. به همین دلیل، مذاکره موفق پلی است میان شناسایی یک فرصت تجاری و تبدیل آن به یک قرارداد عملیاتی.

یک مذاکره حرفه ای نیازمند آمادگی، شناخت دقیق از طرف مقابل، تسلط بر تکنیک های ارتباطی و درک تفاوت های فرهنگی است. مذاکره کننده ای که بدون برنامه و صرفاً با اتکا به بداهه گویی وارد جلسه شود، معمولاً کنترل روند مذاکره را از دست می دهد. در مقابل، فردی که با شناخت کافی از موضوع، اهداف مشخص و استراتژی روشن وارد جلسه شود، قادر خواهد بود مسیر مذاکره را هدایت کند و نتیجه ای پایدار به دست آورد.

در فرآیند صادرات، نتیجه نهایی مذاکره در قالب قرارداد متبلور می شود؛ به همین دلیل اصولی که در این فصل مطرح می شوند ارتباط مستقیمی با موضوع قراردادنویسی دارند که در فصل هجدهم مورد بررسی قرار گرفته است. در واقع مذاکره، زمینه شکل گیری مفاد قرارداد است و کیفیت مذاکره تعیین می کند که قرارداد نهایی تا چه اندازه شفاف، متوازن و قابل اجرا باشد.

تعریف مذاکره و قدرت در مذاکره

مذاکره را می توان فرآیندی دانست که در آن دو یا چند طرف با هدف دستیابی به توافقی مشترک وارد تعامل می شوند. در این فرآیند، هر طرف تلاش می کند ضمن حفظ منافع خود، به نقطه ای برسد که برای طرف مقابل نیز قابل پذیرش باشد.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](#) منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

یکی از مفاهیم کلیدی در مذاکره، «قدرت» است. قدرت در مذاکره به معنای تسلط بر طرف مقابل نیست، بلکه به توانایی تأثیرگذاری بر روند تصمیم گیری گفته می شود. این قدرت از منابع مختلفی به دست می آید. اطلاعات دقیق درباره بازار، شناخت نیازهای واقعی طرف مقابل، تخصص فنی در محصول، تجربه تجاری و حتی اعتبار برند می تواند به مذاکره کننده قدرت بدهد.

عامل مهم دیگر در قدرت مذاکره، داشتن گزینه جایگزین است. اگر مذاکره کننده بداند در صورت عدم توافق گزینه های دیگری در اختیار دارد، با آرامش و اعتماد به نفس بیشتری مذاکره خواهد کرد. در مقابل، زمانی که یک طرف به توافق وابسته باشد، احتمال امتیازدهی بیش از حد افزایش پیدا می کند. بنابراین یکی از اصول اساسی مذاکره حرفه ای، ایجاد و حفظ گزینه های جایگزین است.

آمادگی قبل از جلسه مذاکره

بخش قابل توجهی از موفقیت در مذاکره پیش از آغاز جلسه شکل می گیرد. مذاکره کننده ای که بدون آمادگی وارد جلسه شود، ناچار است در همان لحظه تصمیم گیری کند و همین امر احتمال خطا را افزایش می دهد.

نخستین گام در آمادگی برای مذاکره، جمع آوری اطلاعات است. شناخت طرف مقابل، بررسی سوابق تجاری او، آگاهی از بازار هدف و درک محدودیت های احتمالی، به مذاکره کننده کمک می کند تصویر واقع بینانه تری از شرایط داشته باشد. این اطلاعات نه تنها در ارائه پیشنهادها مفید هستند، بلکه در تحلیل رفتار طرف مقابل نیز نقش مهمی ایفا می کنند.

گام بعدی تعیین اهداف مذاکره است. مذاکره کننده باید دقیقاً بداند به دنبال چه نتیجه ای است، کدام موارد برای او ضروری هستند و در چه موضوعاتی می تواند انعطاف نشان دهد. این تفکیک میان «حداقل های قابل قبول» و «امتیازهای قابل مذاکره» از سردرگمی در جلسه جلوگیری می کند.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](https://qayem.ir) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](https://qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

در همین مرحله مفهوم BATNA^۱ نیز اهمیت پیدا می کند. BATNA به بهترین گزینه ای گفته می شود که در صورت عدم توافق در مذاکره در اختیار شما قرار دارد. داشتن یک BATNA مشخص باعث می شود مذاکره کننده بداند تا چه حد می تواند پیش برود و در چه نقطه ای باید مذاکره را متوقف کند.

در مذاکرات حضوری، برنامه ریزی سفر و زمان بندی نیز اهمیت زیادی دارد. رسیدن به شهر مقصد با فاصله زمانی مناسب پیش از جلسه، فرصت استراحت و آماده سازی ذهنی را فراهم می کند. مذاکراتی که بلافاصله پس از یک سفر طولانی انجام شود، معمولاً از تمرکز و کیفیت کافی برخوردار نیست.

همچنین در بسیاری از مذاکرات، حضور یک تیم مذاکره مؤثرتر از مذاکره فردی است. در چنین شرایطی لازم است نقش هر عضو تیم مشخص باشد تا از تداخل وظایف جلوگیری شود. تدوین دستور جلسه یا همان Agenda نیز به نظم بخشیدن به گفت و گو کمک می کند و مانع از پراکندگی بحث می شود.

آداب حضور و ارتباط در جلسه

نخستین برداشت در مذاکره نقش مهمی در شکل گیری فضای گفت و گو دارد. وقت شناسی یکی از ساده ترین اما مهم ترین نشانه های حرفه ای بودن است. حضور به موقع در جلسه نشان دهنده احترام به طرف مقابل و جدیت در همکاری است.

پوشش حرفه ای نیز از عناصر تأثیرگذار در برداشت اولیه محسوب می شود. نوع لباس، آراستگی ظاهری و هماهنگی با فرهنگ تجاری طرف مقابل می تواند در ایجاد اعتماد اولیه نقش داشته باشد. در بسیاری از موارد، پیش از آنکه مذاکره کننده صحبت کند، ظاهر او پیام های مهمی را منتقل می کند. پس باید Dress Code بازرگانان رو رعایت کنید. Dress Code باید رسمی، مرتب، ساده و حرفه ای باشد؛ کت و شلوار خوش دوخت، پیراهن رسمی، کفش تمیز و اکسسوری های متناسب، تصویری قابل اعتماد و حرفه ای از شما می سازد. خانم ها

¹ Best Alternative To a Negotiated Agreement

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

هم میتوانند از کت و شلوار/دامن و یا عبا استفاده کنند. خرید یک ادکلن گرون قیمت شاید سخت باشه و در استفاده کردن از اون صرفه جویی کنید ولی همین گزینه میتونه درآمد ماهانه شما رو بصورت چشمگیر افزایش بده.

ارتباط غیرکلامی نیز بخش مهمی از تعامل در مذاکره است. تماس چشمی مناسب، حالت بدن باز و نشانه‌های گوش دادن فعال به طرف مقابل نشان می‌دهد که شما به گفت‌وگو توجه دارید. در مقابل، حرکاتی مانند نگاه مداوم به تلفن همراه یا قطع کردن صحبت طرف مقابل می‌تواند فضای مذاکره را تضعیف کند.

آغاز جلسه نیز باید با معرفی مناسب انجام شود. معرفی کامل خود و اعضای تیم، همراه با لحنی دوستانه اما حرفه‌ای، فضای اولیه مذاکره را شکل می‌دهد. در بسیاری از فرهنگ‌ها، چند دقیقه گفت‌وگوی غیررسمی در ابتدای جلسه به ایجاد صمیمیت کمک می‌کند.

یکی از جزئیات مهم در مذاکرات بین‌المللی، تبادل کارت ویزیت است. در برخی فرهنگ‌ها به ویژه در شرق آسیا، کارت ویزیت با احترام خاصی رد و بدل می‌شود (با دو دست) و حتی نحوه گرفتن و بررسی آن اهمیت دارد. وقتی کارت ویزیت را دریافت میکنید آن را فوراً در جیب خود قرار ندهید بلکه با دو دست در مقابل خود نگه دارید و بهش نگاه کنید و به یک مطالب آن در صحبت های خود اشاره کنید و بعد از چند دقیقه و پس از کسب اجازه از طرف مقابل آن را در جیب خود بذارید، مثلاً در حالی که به ایمیل روی کارت اشاره میکنید، بگویید من کارت شما را در جیبم میذارم تا بعداً با شما در ارتباط باشم. بی‌توجهی به چنین جزئیاتی ممکن است برداشت منفی ایجاد کند.

چیدمان فضای مذاکره نیز بر روند گفت‌وگو تأثیر می‌گذارد. نحوه نشستن افراد، فاصله میان طرفین و حتی موقعیت میز مذاکره می‌تواند بر احساس همکاری یا تقابل اثر بگذارد. مذاکره‌کننده حرفه‌ای به این جزئیات نیز

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

توجه می‌کند. دعوت از طرف مقابل به مذاکره در دفتر کار شخصی شما که تمام این نکات در آن رعایت شده است شانس موفقیت شما در مذاکره را افزایش میدهد.

Page | 5

تکنیک‌های ارتباطی و پرسش‌گری

یکی از اشتباهات رایج در مذاکره، تلاش برای متقاعد کردن طرف مقابل از طریق صحبت زیاد است. در حالی که مذاکره‌کنندگان حرفه‌ای بیش از آنکه صحبت کنند، سؤال می‌پرسند و گوش می‌دهند. پرسیدن سؤال‌های هدفمند به شما کمک می‌کند نیازهای واقعی طرف مقابل را کشف کنید. بسیاری از مواقع آنچه در ظاهر بیان می‌شود با منافع واقعی طرف مقابل تفاوت دارد. سؤال‌های مناسب می‌توانند این تفاوت را آشکار کنند و مسیر مذاکره را روشن‌تر سازند.

گوش دادن فعال مهارتی کلیدی در مذاکره است. این مهارت به معنای تمرکز کامل بر صحبت‌های طرف مقابل و تلاش برای درک دقیق منظور اوست. در بسیاری از مواقع، نشانه‌های مهم در لحن، مکث‌ها یا نحوه بیان طرف مقابل نهفته است. تکرار چند کلمه از صحبت‌های طرف مقابل زیر لب به فرد مقابل شما این اطمینان را میدهد که شما به صحبت‌های او گوش میکنید. تا پایان صحبت‌های طرف مقابل منتظر باشید و کلام او را قطع نکنید. پس از پایان صحبت‌های طرف مورد مذاکره نیز ساکت باشید و بلافاصله صحبت خود را آغاز نکنید. شروع سریع صحبت بلافاصله پس از پایان صحبت طرف مقابل به این معنی است که من به صحبت‌های شما گوش نمی‌کردم و منتظر پایان صحبت‌ها بودم و از قبل جواب آماده داشتم. در حالی که زمانی که پس از پایان طرف مقابل چند ثانیه صبر میکنید و بعد صحبت میکنید به این معنی است که من به حرف‌های شما فکر کردم و جواب من در پاسخ به گفته‌های شماست.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستانشان دارید ارسال کنید.

در کنار این مهارت‌ها، هر مذاکره‌کننده باید سبک شخصی خود را نیز توسعه دهد. تکنیک‌های مذاکره چارچوبی عمومی ارائه می‌کنند، اما موفقیت واقعی زمانی حاصل می‌شود که این تکنیک‌ها با شخصیت و شیوه ارتباطی فرد هماهنگ شوند.

انواع مذاکرات و استراتژی‌ها

در ادبیات مذاکره معمولاً از دو رویکرد اصلی سخن گفته می‌شود: مذاکره تلفیقی و مذاکره توزیعی. مذاکره تلفیقی بر ایجاد ارزش و یافتن راه‌حلهایی تمرکز دارد که منافع هر دو طرف را افزایش دهد. در این رویکرد، طرفین تلاش می‌کنند با همکاری یکدیگر گزینه‌های جدیدی ایجاد کنند تا نتیجه نهایی برای هر دو سودمند باشد. در مقابل، مذاکره توزیعی بیشتر بر تقسیم منابع موجود تمرکز دارد. در این حالت، هر امتیازی که یک طرف به دست می‌آورد به معنای از دست رفتن بخشی از منافع طرف دیگر است.

در عمل، بسیاری از مذاکرات ترکیبی از این دو رویکرد هستند. ابتدا تلاش می‌شود ارزش بیشتری ایجاد شود و سپس درباره نحوه تقسیم آن مذاکره صورت می‌گیرد.

در این میان تمایز میان «مواضع» و «منافع» اهمیت زیادی دارد. موضع همان خواسته‌ای است که فرد بیان می‌کند، اما منفعت دلیل پشت آن خواسته است. مذاکره‌کننده‌ای که بتواند منافع واقعی طرف مقابل را شناسایی کند، شانس بیشتری برای یافتن راه‌حل‌های خلاقانه خواهد داشت.

از جمله تکنیک‌های رایج در مذاکره می‌توان به ارائه پیشنهاد اولیه یا لنگر ذهنی (Anchor)، مدیریت اطلاعات ارائه شده و امتیازدهی مرحله‌ای اشاره کرد. در امتیازدهی مرحله‌ای، امتیازهای کوچک به صورت تدریجی رد و بدل می‌شوند تا تعادل مذاکره حفظ شود.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](#) منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

مسائل مالی و قیمت گذاری در مذاکره

Page | 7 در بسیاری از مذاکرات تجاری، قیمت مهم ترین موضوع به نظر می رسد؛ اما در واقع قیمت تنها یکی از عناصر معامله است. پیش از ورود به بحث قیمت باید درباره ویژگی های محصول، شرایط تحویل، حمل و نقل، بیمه و سایر جزئیات تجاری به توافق رسید.

اگر مذاکره از همان ابتدا بر قیمت متمرکز شود، سایر عناصر معامله نادیده گرفته می شوند و امکان رسیدن به توافق متوازن کاهش می یابد. به همین دلیل مذاکره کنندگان حرفه ای ابتدا چارچوب کلی همکاری را مشخص می کنند و سپس وارد بحث مالی می شوند.

ارتباطات مجازی و تلفنی

با گسترش فناوری های ارتباطی، بخش قابل توجهی از مذاکرات در فضای مجازی انجام می شود. ایمیل، پیام رسان ها و جلسات آنلاین ابزارهایی هستند که سرعت ارتباط را افزایش داده اند، اما در عین حال نیازمند رعایت اصول حرفه ای هستند. پیام های تجاری باید ساختاری مشخص داشته باشند: معرفی کوتاه، بیان موضوع و درخواست مشخص. پیام های کوتاه و مبهم نه تنها حرفه ای نیستند بلکه ممکن است باعث سوء تفاهم شوند که در فصل قبل در مورد این موضوع کامل آموختید. در مذاکرات تلفنی نیز وضوح بیان، کنترل لحن و تمرکز بر موضوع اهمیت دارد. تماس تلفنی اغلب برای هماهنگی های سریع یا جمع بندی مذاکرات مورد استفاده قرار می گیرد.

نکات فرهنگی و رفتاری

در تجارت بین الملل، تفاوت های فرهنگی می توانند بر نحوه مذاکره تأثیر قابل توجهی داشته باشند. میزان صراحت در بیان نظر، فاصله فیزیکی در تعاملات و حتی نحوه برقراری تماس چشمی در فرهنگ های مختلف

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

متفاوت است. آگاهی از این تفاوتها به مذاکره کننده کمک می کند از سوءبرداشت های احتمالی جلوگیری کند.

Page | 8

هدیه دادن در برخی فرهنگها بخشی از آداب تجاری محسوب می شود. هدایای نمادین از کشور یا فرهنگ خود می تواند نشانه ای از احترام و حسن نیت باشد، اما ارزش مالی هدیه باید متناسب با عرف حرفه ای باشد تا شائبه ایجاد نکند.

یکی دیگر از عناصر مهم در مذاکرات موفق، ایجاد رابطه مثبت با طرف مقابل است. اعتماد و احترام متقابل، زمینه را برای همکاری های بلندمدت فراهم می کند. بسیاری از توافقاتی پایدار نه تنها بر اساس منافع اقتصادی بلکه بر پایه روابط حرفه ای شکل می گیرند.

مذاکره مرحله ای است که در آن چارچوب همکاری شکل می گیرد و قراردادنویسی مرحله ای است که این توافقات را به صورت رسمی و مکتوب ثبت می شوند. هر توافقی که در مذاکره حاصل می شود باید در متن قرارداد منعکس شود تا از بروز اختلافات در آینده جلوگیری گردد.

به همین دلیل مذاکره کنندگان حرفه ای همواره با در نظر گرفتن ساختار قرارداد مذاکره می کنند. آن ها می دانند که هر توافق شفاهی باید در نهایت به یک بند روشن و قابل اجرا در قرارداد تبدیل شود. در فصل هجدهم با اصول قرارداد نویسی آشنا خواهید شد.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

جمع بندی

مذاکره یکی از مهم ترین مهارت ها در تجارت بین الملل است و موفقیت در آن نیازمند آمادگی، شناخت دقیق از طرف مقابل، مهارت های ارتباطی قوی و درک تفاوت های فرهنگی است. مذاکره کننده ای که بتواند میان منافع خود و انتظارات طرف مقابل تعادل ایجاد کند، نه تنها به توافق می رسد بلکه زمینه همکاری های بلندمدت را نیز فراهم می کند. در نهایت، مذاکره موفق زمانی معنا پیدا می کند که نتیجه آن در مکاتبات بعدی و همچنین اسناد تجاری و در قالب یک قرارداد شفاف و متوازن تثبیت شود. از این رو، مهارت مذاکره و دانش مکاتبات و قراردادنویسی دو بخش جدایی ناپذیر از فرآیند صادرات محسوب می شوند و تسلط بر هر دو برای فعالان تجارت بین الملل ضروری است. در فصل بعدی با انواع مکاتبات و اسناد تجاری در صادرات آشنا میشوید.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>

