

پیشینه کاری و تجربی

شرکت مدیریت صادرات

# کویر نگین مین الملل

Export Management Company (EMC)



Koivir Neghin Min' Export Management Co.

شرکت مدیریت صادرات کویر نگین مین الملل



ISO 9001:2008 REGISTERED  
CERTIFICATION No: IRN/QMS/00683

**EMC**  
Export Management Company  
Approved by  
T.P.O. of Iran

انجمن صادرکنندگان  
استان اصفهان  
عضو



TURKEY



ویرایش دهم - پاییز ۱۴۰۰

# به بازرگانی روی آورید که در آن بی نیازی نان از آنچه مردم دارند نهفته است

شرکت مدیریت صادرات کویرنکین بین الملل<sup>۱</sup> به شماره ثبت ۵۰۶۵۹ با اتکا به پشتوانه تجربی، علمی، مالی و اجرایی سهامداران خود و با شعار «**بابانیدشید تا موفق تر شوید...**» فعالیت رسمی خود را در تاریخ ۱۳۹۲/۰۶/۰۲ آغاز نمود.

هدف اصلی از تشکیل این شرکت، تجمیع فعالیت ها و توانمندی های سهامداران و مدیران شرکت در جهت توسعه بازرگانی خارجی با روشهای علمی در چهارچوب قواعد مدیریت صادرات در شرایط خاص اقتصادی کشور عزیزمان می باشد. سهامداران، مدیران، کارکنان و شرکای تجاری شرکت برای نیل به این هدف هم قسم و همراستا می باشند.

ما در اولین فعالیت بین المللی خود موفق به عقد قرارداد نمایندگی انحصاری با یکی از بزرگترین تولیدکنندگان نوشیدنی سالم در کشور ترکیه شدیم و پس از ثبت و اخذ مجوز فعالیت شرکت های خارجی در مرکز امور اصناف و بازرگانان و اخذ پروانه بهداشتی واردات از سازمان غذا و دارو و سایر مراحل قانونی طی مدت سه سال در اردیبهشت ماه ۱۳۹۵، اقدام به واردات و توزیع این محصول به عنوان سالم ترین نوشیدنی تخمیری در کشور کردیم.

در تاریخ ۱۳۹۳/۰۶/۰۸ با عزم و همکاری همه همکاران موفق به استقرار نظام مدیریت کیفیت و اخذ گواهینامه استاندارد ISO9001:2008 شدیم.

**از ابتدای سال ۱۳۹۳** مهمترین هدف خود را با توجه با وضعیت اقتصادی کشور و نیاز به توسعه صادرات غیر نفتی، بر پایه شناخت محصولات تولید داخل با مزیت نسبی صادراتی و همزمان ارزیابی و شناسایی بازارهای دارای شرایط بالقوه برای محصولات ایرانی با استفاده از ابزارهای تحلیل بازار مرکز تجارت بین الملل (ITC) نمود و با توجه به برنامه توسعه مصوب هیئت مدیره در راستای همخوانی با اهداف کلان، سرمایه شرکت را از ده میلیون ریال به مبلغ **یک میلیارد و ده میلیون ریال** افزایش دادیم و با بکارگیری تیم متخصص در حوزه بازرگانی خارجی اقدام به انجام فعالیت های تحقیقاتی در بازارهای هدف با همکاری شرکای تجاری در کشورهای ترکیه (شهر آدانا و قاضی عنتپ)، عراق (شهر اربیل)، انگلستان (پایلوت اروپا - منطقه ولز) و آفریقای جنوبی (پایلوت آفریقا - شهر ژوهانسبورگ) نمودیم و ضمن امضاء تفاهم نامه های مشترک کاری در حوزه های بازاریابی و صادرات کالا و خدمات با ۳ شرکت بازرگانی عمومی (General Trading) در کشورهای مذکور راه رسیدن به این بازارها را آسان تر کردیم.

پس از تصویب قانون شکل گیری شرکت های مدیریت صادرات و با پیگیری های مستمر مجوز فعالیت از سازمان توسعه تجارت ایران به عنوان یکی از شرکت های مدیریت صادرات ایران<sup>۱</sup> (EMC) را اخذ نمودیم.

**در سال ۱۳۹۴** با تصوب هیئت مدیره در بخش رسالت اجتماعی (CSR) و با برنامه ریزی صورت گرفته در جهت تهیه و عرضه سبدی از کالاهای سلامت محور برای افزایش سطح سلامت جامعه، مدیریت شرکت ماموریت یافت تا ضمن شناسایی کالاهایی با ویژگی سلامتی و ارگانیک، سبب کالایی مناسبی را برای عرضه به بازار داخل و خارج ایجاد نماید. در این راستا و به جهت حفظ توان رقابتی در بازار آتی، برند تجاری با نام **آلگور** طراحی و ثبت گردید که درون آن نشانه ای از رسالت شرکت نهفته و آن عبارت زیر می باشد.



«غذای سالم قلب یک کشور»

برنامه پنج ساله شرکت در راستای توسعه این سیاست، تولید بدون کارخانه کالای سلامت محور با استفاده از ظرفیت کارخانه های

<sup>۱</sup> - نام شرکت در سایت سازمان توسعه صادرات ایران به نشانی: [www.top.ir](http://www.top.ir) بخش صادرات - شرکتهای مدیریت صادرات قابل استعلام و مشاهد می باشد.

تولیدی داخلی تحت استانداردهای داخلی و پارامترهای مصوب شرکت می باشد. که هم اکنون سبد مناسبی از محصولات غذایی (خشکبار) تحت برند الگور<sup>۲</sup> تولید و به بازارهای داخلی و صادراتی عرضه می شود.


**در سال ۱۳۹۷** به جهت توسعه بازار صادراتی و جلوگیری از تاثیر مضاعف تحریم های بین المللی بخشی از سهام یک شرکت در کشور ترکیه خریداری شد. این شرکت<sup>۳</sup> هم اکنون در ترکیه با در اختیار داشتن انبار و تجهیزات مربوطه در شهر استانبول (بخش آسیایی) در بازار واردات و فروش سنگ مشغول به فعالیت می باشد.

**سال ۱۳۹۸** برای شرکت کویرنگین سال تغییرات بنیادی در نحوه عملکرد به سمت چابک سازی بیشتر و تمرکز صادراتی بر محصولات شرکت های خرد، کوچک و متوسط<sup>۴</sup> (M & SME's) با تمرکز بر محصولات دانش بنیان و دارای مزیت صادراتی بوده است و از اینرو در ابتدای سال شعار شرکت به **"تخص ماکرو و مکرز مدیریت صادرات است"** تغییر یافت.

**در سال ۱۴۰۰** شرکت با انتقال دفتر مرکزی به شهر تهران امکان ارائه خدمات توانمندسازی صادراتی خود را به تولیدکنندگان در سراسر کشور عزیزمان در چهارچوب برنامه جامع مدیریت صادرات ۱۴۰۰<sup>۵</sup> مهیا نمود. همچنین در تابستان سال ۱۴۰۰ با عقد تفاهم نامه همکاری مشتری با شرکت **"توکا العالم"** در امارات عربی متحده دامنه ارائه خدمات صادراتی خود را گسترش دادیم. این تفاهم نامه اجرای مبادلات مالی و کالایی در مسیر صادرات کالاهای ایرانی و واردات متقابل را به طرز ویژه ای تسهیل می نماید.

**شرکت مدیریت صادرات کویرنگین بین الملل** با دارا بودن بانک اطلاعاتی قوی از خریداران هدف و تیم بازرگانی همکار و مقیم در بازارهای مذکور، امکانات مناسبی برای ارائه خدمات بازاریابی صادراتی به تولیدکنندگان داخلی جهت ورود به بازارهای بین المللی در قالب مدیریت صادرات کالا و خدمات در چهارچوب قوانین مصوب شرکت های مدیریت صادرات را دارد. تولیدکنندگان داخلی می توانند با استفاده از خدمات رایگان ارزیابی اولیه آمادگی صادراتی منطبق با آخرین استانداردهای جهانی (ERA<sup>۷</sup>) وضعیت آمادگی کمی خود را ارزیابی کرده و در راه رسیدن به بازارهای صادراتی از امکانات ما استفاده نمایند.

### نمونه گزارش اولیه ارزیابی آمادگی صادرات

Scoring...			<b>Kavir Negin Intl. EMC.</b> Export Readiness Assessment Results	
	For : ██████████		Date : 2020-Oct-26	
			No. : 99-18	
	Dimension	Total score (0-100)	Brief Description	Message to the Company
	Company	Export Resources	10	Very Weak
	Marketing Methods	30	Relatively Weak	A good beginning, but you still have work to do
	Management Commitment	55	Average	You are on the way to being a successful exporter
Product	Products Readiness	65	Relatively Strong	You are almost there; you just need to fine-tune your plans
<b>Overall Average Score</b>		<b>40</b>	<b>Relatively Weak</b>	<b>A good beginning, but you still have work to do</b>

Attention Please: This is an initial free report. So, for provides a detail, point-by-point assessment of your company's export strengths and weaknesses and suggests specific ways to overcome any weakness where found, need to sign a deeply evaluation contract.

RESPECTFULLY,  
MR. MOHAMMAD ASGARI  
CEO.

<sup>۲</sup> - جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت WWW.AFTER1YEAR.COM مراجعه فرمایید.

<sup>۳</sup> - جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت www.ui4t.com مراجعه فرمایید.

<sup>۴</sup> - Macro & Small-Medium Enterprise's

<sup>۵</sup> - Comprehensive Export Management Program 2021 (CEMP) به صفحه ۹ مراجعه شود.

<sup>۶</sup> - TOOKA ALALAM PR.

<sup>۷</sup> - Export Readiness Assessment

# کوشه ای از توانمندی های ما به اختصار عبارت است از:

- ۱- ارائه خدمات توانمندسازی صادراتی شرکت ها منطبق با برنامه جامع مدیریت صادرات - ۱۴۰۰<sup>۸</sup>، شامل انجام ارزیابی آمادگی صادرات<sup>۹</sup>، انجام مدیریت بازاریابی شامل مدیریت بازاریابی، ورود و تثبیت کالا و خدمات در بازار هدف (شامل: نیازسنجی، آنالیز محصول و رقبا و تحقیقات میدانی و تدوین استراتژی و اهداف فروش در کشور هدف با توجه به نتایج تحقیقات منطبق با فرهنگ آن بازار) مدیریت و اجرای فرآیند صادرات کالا و خدمات. (منطبق با وظایف شرکت های مدیریت صادرات)، برگزاری دوره های کارآموزی تخصصی صادرات و اجرای رویدادهای تجاری تخصصی.
- ۲- مشاوره در ثبت و راه اندازی کسب و کار در کشور ترکیه و امارات عربی متحده.
- ۳- واردات (تحويل در محل متقاضی) انواع قطعات یدکی صنایع مادر (نفت، گاز، پتروشیمی و فولاد) از منابع مناسب در کوتاهترین زمان و مناسب ترین قیمت از منابع خارجی. (امکان گشایش اعتبار اسنادی و یوزانس مدت دار)

## اهم فعالیت های پیشین و در جریان این شرکت:

- ۱- نمایندگی انحصاری واردات شرکت گلین ناشی گیدا از ترکیه. (شرکت تولید کننده انواع نوشیدنی بدون گاز) - ۱۳۹۲ تاکنون.
- ۲- نمایندگی انحصاری فروش و صادرات پیش فیلتر گریز از مرکز رافع به ۶ کشور منطقه. (اختراع ثبت شده در جهت جداسازی ذرات سیلیس از هوای ورودی به موتور) صادر شده به کشورهای عراق، افغانستان، کویت، عمان و دبی - ۱۳۹۳ تاکنون.
- ۳- نماینده انحصاری فروش و صادرات محصولات شرکت مهندسی دیبا پژوهان سبز (دانش بنیان) - ۱۳۹۴-۱۳۹۵
- ۴- نمایندگی انحصاری فروش ظروف یکبار مصرف گیاهی سیتک در چهار استان و نماینده صادرات به ترکیه. ۱۳۹۳-۱۳۹۵
- ۵- صادرکننده انواع محصولات باغی و گلخانه ای مناطق شمالی شامل کیوی فلفل دلمه، خیار، گوجه و سیب درختی با مشخصه منحصر بفرد سلامت (safe). (قرارداد مدیریت صادرات) - ۱۳۹۲-۱۳۹۷
- ۶- نماینده شرکت تراین پارتز از کشور سوئد. (تولیدکننده و تعمیر کننده انواع فنرهای واگن) - ۱۳۹۵
- ۷- واردات انواع قطعات یدکی خودرو و لاستیک. - ۱۳۹۲ تاکنون.
- ۸- مشاور و مجری پروژه تحقیقات بازار و مدیریت صادرات شرکت طبیعت سبز (سینره) در کشورهای کنیا و سوریه - ۱۳۹۶-۱۳۹۷
- ۹- سرمایه گذاری مشترک در بازاری، تجهیز و بهره برداری از مجموعه عظیم خدماتی توریستی اپیک یولو (راه ابریشم) در شهر آدانا ترکیه. - ۱۳۹۶ تاکنون
- ۱۰- صادرات رب گوجه فرنگی (برند آیدا بین الملل، جمیل، دلند) در قالب قرارداد مدیریت صادرات. - ۱۳۹۵-۱۳۹۶
- ۱۱- صادرات محصولات شرکت تعاونی پدیده صبح کلار در قالب قرارداد مدیریت صادرات به بازار عراق، CIS. - ۱۳۹۶
- ۱۲- مشاور پروژه تحقیقات بازار شرکت ایده پردازان نوین (آکادمی خلاقیت اسپادانا) و صادرات به کشور عراق - ۱۳۹۶-۱۳۹۷
- ۱۳- مجری پروژه تحقیقات بازار و تهیه بولتن صادراتی اعضاء مربوط به کشور عمان برای کمیته روابط بین الملل اتاق بازرگانی اصفهان - ۱۳۹۶-۱۳۹۷
- ۱۴- همکاری صادراتی با شرکت پیام صنعت سپاهان در صادرات محصولات فلزی به کشور عراق - ۱۳۹۷
- ۱۵- تحقیقات و توسعه بازار بخشی از محصولات شرکت بلور و شیشه اصفهان در اقلیم کردستان عراق - ۱۳۹۷-۱۳۹۸
- ۱۶- توسعه بازار فروش سبد محصولات شرکت فولاد بافق به کشور پاکستان بطور مشترک - ۱۳۹۸ تاکنون.

- ۱۷- نماینده انحصاری مدیریت صادرات شرکت پروفیل آسیا (تولیدکننده انواع پروفیل، زد سوله، گارد ریل ایمنی جاده ای و تجهیزات نصب سلولهای خورشیدی - صادرات به کشورهای افغانستان، پاکستان و عراق - ۱۳۹۷- تاکنون.
- ۱۸- مدیریت و صادرات انواع سنگهای ساختمانی به کشور ترکیه از طریق سرمایه گذاری مشترک در انبارش کالادر در استانبول. ۱۳۹۸ - تاکنون
- ۱۹- مشاور و مجری دفتر خدمات صادراتی در مرکز رشد دانشگاه آزاد اسلامی واحد نجف آباد - ۱۳۹۸- تاکنون
- ۲۰- منتور در شتابدهنده صادرات اتاق بازرگانی اصفهان - ۱۳۹۸- تاکنون
- ۲۱- عضو انجمن مدیران صنایع ایران - ۱۳۹۹- تاکنون
- ۲۲- عضو هیئت مدیره انجمن صادرکنندگان استان اصفهان - ۱۳۹۸- تاکنون
- ۲۳- کارگزار رسمی مدیریت صادرات و منتور کریدور توسعه صادرات و تبادل فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری - ۱۳۹۹ تا کنون
- ۲۴- مشاور مدیریت صادرات خانه صنعت، معدن و تجارت استان اصفهان - ۱۳۹۹ تاکنون
- ۲۵- کارگزار رسمی توانمندسازی صندوق نوآوری و شکوفایی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری - ۱۴۰۰ تا کنون
- ۲۶- مشاور و مجری پروژه مدیریت صادرات شرکت بیتا پلیمر فردانگر- ۱۴۰۰
- ۲۷- کارگزار رسمی توانمندسازی صادرات و منتور (مروج) رسمی کنسرسیوم در شرکت شهرکهای صنعتی ایران- ۱۴۰۰ تاکنون
- ۲۸- مشاور و همکاری در توانمندسازی با اعضای انجمن شرکت های دانش بنیان اصفهان - ۱۴۰۰ تا کنون
- ۲۹- عضو هیئت مدیره انجمن ملی شرکتهای مدیریت صادرات ایران - ۱۴۰۰ تاکنون

## مشورهای سازمانی شرکت

### منشور کاری:

حفظ و توسعه سهم بازارهای داخلی و بین المللی با توجه ویژه به ارتقاء جایگاه شرکت از طریق:

- ۱- بکارگیری ایده های نوآورانه در خلق و بهبود گزینه های ارائه شده (بهبود کیفیت، قیمت، و بسته بندی) به مشتریان، در راستای کسب رضایت آنها به عنوان مهمترین شرکای تجاری شرکت.
  - ۲- تقویت بخش تحقیق و نوآوری، با اولویت دادن به اهدافی همچون ایجاد فرصت های مناسب در دسترسی سریع به تکنولوژی های روز، برقراری ارتباطات استراتژیک با مراکز تحقیقاتی معتبر در داخل و خارج از کشور و تربیت نیروی انسانی روز آمد.
  - ۳- بهره گیری از استراتژی های توسعه بازار و محصول و رسوخ در بازار، به ویژه تنوع همگون در خلق محصولات با هدف متمایز شدن از رقبا و ارتقاء کمی و کیفی محصولات.
  - ۴- ممیزی و بهبود فرآیندهای سازمان و تلاش برای رشد فرهنگ سازمانی و دانش کارکنان از طریق آموزش های مستمر.
  - ۵- تقویت بخش بازاریابی در راستای انجام فعالیت هایی همچون تحقیقات بازار، استراتژی توزیع، قیمت گذاری، ارتقاء و بهبود محصولات شرکت و ارزیابی رضایت مشتریان.
  - ۶- تمرکز و عمق بخشیدن بر کسب و کارهایی که در آن مزیت رقابتی داریم، و افزایش تعامل صنعت و دانشگاه - پاییز ۱۳۹۷
- سهم بازارهای داخلی و بین المللی و کشف بازارهای پنهان و یا کمتر توسعه یافته صادراتی.



تندیس شرکت برگزیده در ششمین همایش ملی  
تعامل صنعت و دانشگاه - پاییز ۱۳۹۷

از ابتدای سال ۱۳۹۹ و با استناد به نیاز فارغ التحصیلان رشته های مرتبط با بازرگانی خارجی، مرکز توسعه و توانمندسازی



Export Empowerment & Development Center  
مرکز توسعه و توانمندسازی صادرات



صادرات بیدار زیرمجموعه شرکت ایجاد گردید. وظیفه این مرکز انتقال دانش صادراتی شرکت به کارآموزان علاقمند حوزه مدیریت صادرات و توانمندسازی کارشناسان صادراتی می باشد.

این مرکز با استفاده از مدل مفهومی " مثلث کسب و کار صادراتی " ۱۰ دوره ۱۲ هفته ای را طراحی و اجرا نموده است. در این دوره کارآموزان ضمن آشنایی با مفاهیم اصلی صادرات پایدار در یک پروژه کاری با منتورینگ کارشناسان خبره شرکت و زیرنظر مستقیم مدیریت محترم عامل، دانش لازم برای انجام فرآیند صادرات را به دست می آورند. تجربه و دانش ما در طی سالها منجر شده است تا دانش و روشهای کاری ارائه شده در این دوره ی کارآموزی از مباحث تئوریک صرف فاصله گرفته و به سمت عملی شدن حرکت کرده و به بالاترین میزان اثربخشی منجر گردد. آنچه در ادامه می آید، برنامه ای است که

مرکز توسعه و توانمندسازی صادرات بیدار برای توسعه و توانمندسازی صادراتی علاقمندان از مبتدی تا پیشرفته انجام می دهد.

### مشخصات دوره

دوره کارآموزی "تمرکز بر صادرات تا جهش تولید" یک دوره ی (Course) ۱۲ هفته ای است که برای تیم های ۸ تا ۱۰ نفره و کاملاً تخصصی برگزار می شود. براساس برنامه زمان بندی هر ماه،

حداکثر دو دوره کارآموزی پذیرش و اجرا می شود. این دوره از دو بخش زیر تشکیل شده است:

**در بخش اول** کارآموز با شرکت در ۶ کارگاه حضوری با مفاهیم پایه مثلث کسب و کار صادراتی شامل بینش صادرات، دانش صادرات و ابزار صادرات آشنا شده و موارد ضروری در فرآیند صادرات، مدیریت صادرات و بازرگانی بین الملل را برطبق آخرین وضعیت موجود صادرات فراخواهد گرفت. در این سطح از آموزش، شرکت کنندگان یاد می گیرند برای انجام فعالیت های صادراتی چه مواردی را باید رعایت کنند و چگونه باید سازمان یافته عمل کنند تا کالاهای تولید شده، به بازارهای کشورهای هدف راه یابند. مجموعه سرفصل های که در این دوره ارائه می شود، سرفصل هایی است که نیازهای اساسی علاقمندان به حوزه بازرگانی بین الملل را برطرف می کند. در پایان این بخش مصاحبه مجددی انجام گرفته و میزان اثربخشی این بخش برای کارآموز تعیین می گردد.

**در بخش دوم** که مهمترین بخش در این دوره است، حضور کارآموزان در یک پروژه کاری صادراتی در غالب تیم کاری و استفاده از دانش فراگیری شده در بخش اول طی ۱۰ هفته می باشد. در این بازه تیم کاری طی برنامه تعیین شده توسط خود، مسیر بازاریابی صادراتی را با منتورینگ شرکت مدیریت صادرات کویرنگین انجام خواهند داد و تیم کاری هر هفته یک جلسه یکساعته با منتور خود به صورت حضوری خواهند داشت.

در پایان دوره به کارآموزان نشان مثلث زرین کسب و کار صادراتی و توصیه نامه رسمی مهارت شغلی ارائه می گردد.



دوره کارآموزی کارشناسی مدیریت صادرات  
تلفن ثبت نام و اطلاعات بیشتر: ۰۹۳۸۱۶۴۱۶۲۵



مرکز توسعه و توانمندسازی صادرات بیدار  
Export Empowerment & Development Center  
تلفن اطلاعات بیشتر و ثبت نام ۰۹۳۸۱۶۴۱۶۲۵

۱۰ - مثلث کسب و کار صادراتی مدلی مفهومی است شامل چکیده تجربیات ۲۰ ساله آقای دکتر محمد عسگری (مدیرعامل شرکت) و از ۳ مفهوم بینش، دانش و ابزار صادراتی تشکیل شده است.

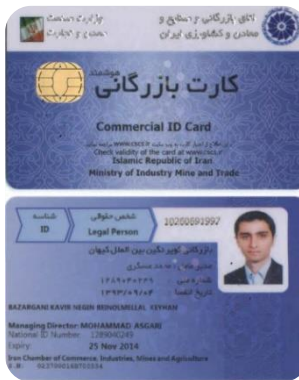
برخی از مجوزها



پروانه مسئول فنی  
از وزارت بهداشت



مجوز فعالیت مدیریت  
صادرات از TPO



کارت بازرگانی



مجوز فعالیت نمایندگی  
شرکتهای خارجی در ایران



گواهی ثبت اختراع  
پیش فیلتر



گواهی ثبت  
نشان تجاری



پروانه بهداشتی واردات



گواهی استاندارد  
مدیریت کیفیت

حضور در نمایشگاه ها



غرفه دائمی برند گور  
مجموعه قلب شهر - سیتی سنتر



پنجمین نمایشگاه بین المللی  
صنعت ساختمان - تهران ۱۳۹۲



اولین نمایشگاه بین المللی  
صنعت راهسازی و ماشین آلات ریلی - تهران ۱۳۹۲



یازدهمین نمایشگاه بین المللی  
صنایع معدنی، ماشین آلات - تهران ۱۳۹۴



سومین نمایشگاه بین المللی  
راهسازی و ماشین آلات ریلی - مشهد ۱۳۹۳



در یافت تندیس غرفه برتر ۱۳۹۲



## مسیر پیموده شده از ابتدا تا کنون...





**برنامه جامع مدیریت صادرات ۱۴۰۰ (کمپ)** یک برنامه فرآیندی کاملاً اجرایی و تخصصی بر مبنای مدل بالن هوشمند است که در ایجاد، توسعه و تثبیت صادرات پایدار کالا و خدمات یک تولیدکننده تمرکز دارد و برای اولین بار در کشور توسط یک شرکت مدیریت صادرات به طور یکپارچه و با استانداردهای بین المللی به روز برای پیاده سازی و اجرا می شود.

این برنامه جامع صادراتی شامل ۶ بخش می باشد. ۳ بخش شامل ارزیابی آمادگی صادرات، مدیریت بازاریابی و اجرای صادرات پیکره اصلی این برنامه می باشند و ۳ بخش کارآموزی، منتورینگ و رویدادهای تخصصی تجاری اقدامات جانبی و پشتیبانی این برنامه جامع می باشند که تماماً توسط شرکت مدیریت صادرات کوپرنگین بین الملل طراحی و و بطور تخصصی و سفارشی شده برای متقاضیان قابل اجرا می باشد.

## Comprehensive Export Management Program - 1400



در این فرآیند با استفاده از مفاهیم مدل مثلث کسب و کار صادراتی (بینش، دانش و ابزار) و توجه به ذی نفعان موثر در زنجیره تامین (مشتریان، شرکای تجاری، همکاران و سهامداران) طی سه گام مهم اقدامات موثری در خودشناسی وضعیت موجود، شناسایی بازار و محیط پیرامونی و در نهایت اجرای صادرات، انجام می گیرد که تحقق صادرات پایدار را تضمین می کند.



چهارمین نمایشگاه بین المللی راه ابریشم / چین - کوآنژم ۱۳۹۷

دفتر مرکزی: تهران - خیابان پاسداران - نیتان ۳ - هاشمیان - بن بست ناهید - شماره ۱

مارا در شبکه های اجتماعی دنبال کنید

Instagram: @kavirnegin\_emc

@beedarexport

Website: www.bknco.ir

E.mail: info@bknco.ir