

مجمع آموزشی مهارت‌های پیشرفته آصف برگزار می‌کند:

دوره‌های کوتاه‌مدت مدیریت کسب‌وکار

۱. مدیریت پیمانکاران در شرکت‌های بزرگ

۱. تاریخچه برون‌سپاری
۲. تعاریف و ضرورت‌های برون‌سپاری
۳. فرآیند برون‌سپاری
۴. شاخص‌های ارزیابی پیمانکاران
۵. ساختار شکست کار و تعریف پروژه
۶. مدیریت پیکربندی و یکپارچه‌سازی
۷. ملاحظات عقد قرارداد
۸. مدیریت زمان و منابع

۳. آشنایی با تجارت الکترونیک و کاربرد

آن در توسعه کسب‌وکار

۱. آشنایی با مفاهیم پایه فناوری اطلاعات
۲. فناوری اطلاعات و زمینه‌های کاربردی (شامل: E.C, CRM, EPR, E-Manufacturing, Virtual Engineering).
۳. معماری اطلاعات در سازمان (شامل لایه‌های: تکنولوژی، داده، سیستم‌های اطلاعاتی، اطلاعات، کسب‌وکار).
۴. لایه تکنولوژی شامل: معماری کامپیوتر و تقسیم بندی‌های آن، سیستم‌های عامل، شبکه‌های کامپیوتری و طبقه‌بندی‌های مرتبط، اجزای منطقی و فیزیکی شبکه و روش‌های تامین امنیت
۵. لایه‌های داده و سیستم‌های اطلاعاتی شامل: سیستم‌های اطلاعاتی (EIS, DSS, MIS, TPS, Neural Computing, ES). مفاهیم بانک‌های اطلاعاتی و انواع آن (شامل بانک‌های اطلاعاتی رابطه‌ای، موجودیت، خصیصه، رابطه، قوانین نرمال و جامعیت ارجاعی و ...)
۶. سیستم‌های خبره، مفاهیم و کاربردهای آن

۲. آشنایی با مدیریت نوآوری با تمرکز بر

کاربرد آن در حوزه کسب‌وکار

۱. آشنایی با مفاهیم نوآوری و مدیریت نوآوری، تعریف نوآوری، ویژگی‌های فرهنگی لازم برای نوآوری، اهمیت اقتصادی نوآوری، انواع نوآوری
۲. کاربردهای مدیریت نوآوری، دیدگاه‌های نوآوری، دستاوردهای بهره‌برداری از نوآوری
۳. عرصه و ابعاد نوآوری
۴. اثرات نوآوری بر ارتباطات بین‌المللی بین شرکت‌ها
۵. نوآوری سازمانی
۶. روش‌های نوآوری
۷. استراتژی نوآوری، مدل استراتژیک نوآوری، استراتژی تمایز، استراتژی شرکت و زیندگی نوآوری
۸. چهار استراتژی شرکت‌های موفق در صنایع نوظهور
۹. معرفی مراجع مفید و مرتبط

۴. آشنایی با تکنیک‌های بهینه‌سازی ارتباط سازمان با

مشتری و کارکنان

۱. آشنایی با مفاهیم پایه‌ی ارتباط با مشتری
۲. تعریف، ارتباط، وضعیت مشتری در قبال شرکت، ارزش دوره‌ی عمر مشتری، زنجیره‌ی رضایت - سودآوری
۳. روش‌های ارزیابی رفتار مشتری، زنجیره‌ی ارزش، تکنولوژی مدیریت ارتباط با مشتری، قابلیت‌های مهم مدیریت ارتباط با مشتری، مزایا و فرصت‌ها
۴. معماری مدیریت ارتباط با مشتری، تعریف معماری، معیارهای یک معماری خوب
۵. تحلیل پرتفولیوی مشتری
۶. تعریف پرتفولیو، آنالیز پرتفولیو، ابزارهای آنالیز
۷. معرفی ابزارهای ایجاد ارتباط میان مشتریان و کارکنان، معرفی مراجع مفید و معتبر در زمینه‌ی موضوع مورد بحث

۵. ارزیابی و خودارزیابی مالی براساس مدل تعالی

کیفیت اروپا (EFQM)

۱. ارزیابی کلیاتی از مدل تعالی EFQM و منطق RADAR (مکانیزم اجرایی مدل) و مقایسه با مدل‌های مدیریت عملکرد معتبر در سطح جهان.
۲. تعیین جایگاه مدیریت مالی در بخش توانمندسازها و نتایج مدل تعالی EFQM
۳. ارزیابی حوزه‌ی مختلف مدیریت مالی (توانمندسازهای مالی) از قبیل استراتژی مالی و بودجه‌بندی، ارزیابی ریسک مالی، سیستم‌های اطلاعات مالی، مدیریت نقدینگی، مدیریت هزینه، بهای تمام‌شده، حسابداری و کنترل‌های داخلی، عارضه‌یابی مالی، مدیریت موجودی و مدیریت دارایی ثابت بر اساس منطق ارزیابی توانمندسازها (ADAR).
۴. ارزیابی نتایج مالی بر اساس منطق ارزیابی نتایج (R).

۶. تکنیک‌های تصمیم‌گیری هوشمندانه (ارزشی)

۱. در تدارک انتخاب‌های هوشمندانه
۲. استفاده از شیوه‌ی ماگیم در انتخاب‌های هوشمندانه
۳. تعریف مساله تصمیم
۴. کلیدهایی برای تولید گزینه‌های بهتر
۵. تهیه‌ی جدول پیامدها
۶. روش معاوضه‌ی هم‌تراز در یک نگاه
۷. روش تنظیم ریسک‌نما
۸. ریسک‌پذیری
۹. تصمیم‌های هم‌بسته
۱۰. تله‌های روانی
۱۱. تصمیم‌گیرنده‌ی خردمند

۷. آشنایی با اصول و مفاهیم مدیریت پروژه با تمرکز بر

شرکت‌های کوچک و متوسط

۱. پروژه و مدیریت پروژه، تاریخچه‌ی مدیریت پروژه
۲. آغاز تعریف پروژه
۳. چرخه‌ی عمر پروژه، منشور پروژه، سازمان و ذینفعان پروژه، ساختار شکست فعالیت‌های پروژه
۴. گروه‌های فرآیندی مدیریت پروژه
۵. فرایندهای آغازین، برنامه‌ریزی، اجرا، پایش و کنترل
۶. حوزه‌های دانش مدیریت پروژه
۷. مدیریت یکپارچگی پروژه، مدیریت محدوده‌ی پروژه، مدیریت زمان پروژه، مدیریت هزینه‌ی پروژه، مدیریت کیفیت پروژه، مدیریت منابع انسانی پروژه، مدیریت ارتباطات پروژه، مدیریت ریسک پروژه و مدیریت تدارکات پروژه
۸. مدیریت پروژه بر مبنای ارزش کسب‌شده
۹. معرفی سایت‌های معتبر در زمینه‌ی مدیریت پروژه و معرفی برخی منابع مکتوب

۹. طراحی چیدمان فیزیکی محیط کار

۱. ملاحظات تجاری
۲. تکنیک‌های بازاریابی
۳. تکنیک‌های مذاکره و فروش
۴. ملاحظات فنی و تخصصی
۵. تحلیل الزامات سیستم
۶. امکان‌سنجی
۷. تنظیم پیوست‌های فنی
۸. ملاحظات حقوقی
۹. شناخت قرارداد
۱۰. شناخت طرفین قرارداد
۱۱. اسناد تجاری

۱. مقدمه، تعریف، تاریخچه، ابعاد تاثیر ارگونومی بر بهره‌وری
۲. اصول ارگونومی
۳. وضعیت خنثای بدن، چند بیماری شایع در ارتباط با عدم رعایت وضعیت خنثای بدن به مدت طولانی و راه‌های پیشگیری از آن
۴. وضعیت صحیح کار با کامپیوتر
۵. نور و بینایی، سروصدا
۶. امنیت و ایمنی محیط کار، جمع‌بندی و چک‌لیست ارگونومی
۷. طراحی استقرار، الگوریتم Bloclplan
۸. طراحی دفتر کار، پیاده‌سازی اصول ارگونومی در دفتر کار و تجهیزات دفتری، اصول طراحی داخلی
۹. محیط کار آینده، روندهایی که به محیط‌هایی کاری آینده شکل می‌دهند.
۱۰. تمرین عملی، بررسی مشکلات موجود در محیط کار فراگیران و ارائه راه‌حل‌هایی برای آن.

۱۰. آشنایی با اصول و مفاهیم تولید ناب (تولید بدون کارخانه) و ابزارهای آن در انواع کسب‌وکارها

۱. مقدمه: تعریف تولید ناب، تاریخچه‌ی ناب‌سازی، مزایای ناب‌سازی تولید
۲. آشنایی با تفکر ناب، اصول پنجگانه‌ی تفکر ناب
۳. ابزارهای ناب‌سازی: معرفی و تشریح ۱۰ ابزار ناب‌سازی همراه با آرایه‌ی کاربردهای آن‌ها در انواع کسب‌وکارها (شامل: TAKT IME .VF .SMED .VSM .TPMT .5s .Poka-Yoke .MUDA .KAIZEN.OEE)
۴. تولید ناب، ظهور تولید ناب، سیاست‌های اصلی تولید ناب، تولید ناب و کاربرد آن در کسب‌وکار
۵. معرفی سایت‌های معتبر در زمینه‌ی ناب‌سازی سایر مطالب مرتبط

۱۱. تکنیک‌های تدوین چشم‌انداز در

سازمان‌ها و شرکت‌ها

۱. تعاریف و ضرورت‌ها
۲. مولفه‌های یک چشم‌انداز کارآمد
۳. هدف‌گذاری هوشمندانه‌ی مبتنی بر چشم‌انداز و مأموریت
۴. برنامه‌ریزی عملیاتی مبتنی بر اهداف
۵. استراتژی (اهداف و برنامه‌های استراتژیک)

۱. تعاریف و مفاهیم
۲. تنظیم اهداف فروش
۳. هدف‌گیری در بازار
۴. سیستم اطلاعات بازاریابی
۵. تحقیقات بازاریابی
۶. چک‌لیست مذاکره
۷. راهبردهای بازاریابی الکترونیک
۸. امنیت و مباحث حقوقی
۹. آینده‌ی بازاریابی

۱. بررسی شرایط دنیای امروز
۲. آشنایی با مفاهیم خلاقیت، نوآوری و کارآفرینی
۳. موانع رشد خلاقیت
۴. ویژگی‌های افراد خلاق و نوآور
۵. معماهای خلاقیت
۶. راه‌های افزایش خلاقیت در کارکنان و مدیران
۷. موانع رشد خلاقیت در سازمان
۸. تکنیک‌های خلاقیت و حل مساله
۹. تعریف تیم و مزایای کار تیمی
۱۰. تعریف تکنیک یورش فکری و به کارگیری تکنیک به صورت تیمی
۱۱. تعریف تکنیک PPC و به کارگیری تکنیک به صورت تیمی
۱۲. تعریف تکنیک وارونه‌سازی و به کارگیری تکنیک به صورت تیمی
۱۳. تعریف تکنیک اسکمپر و به کارگیری تکنیک به صورت تیمی
۱۴. تعریف تکنیک نقشه‌های ذهنی و به کارگیری تکنیک به صورت تیمی
۱۵. تشکیل تیم و برگزاری بازی تیمی اول
۱۶. تشکیل تیم و برگزاری بازی تیمی دوم
۱۷. بررسی دلایل موفقیت و عدم موفقیت تیم‌ها
۱۸. شناسایی فرصت و بهره‌برداری از فرصت‌ها
۱۹. ایده‌یابی همراه با مثال‌هایی از دنیای کسب‌وکار

سایر دوره‌ها:

۱۴. حقوق مالکیت معنوی
۱۵. طراحی مشاغل در شرکت‌های کوچک و متوسط
۱۶. گزینش، توجیه، ارزیابی و به‌کارگیری نیروی انسانی
۱۷. تکنیک‌های مذاکره؛ با نگاهی ویژه به خرید و فروش فناوری
۱۸. اصول و فنون سازماندهی در شرکت‌های کوچک و متوسط
۱۹. تکنیک‌های نگارش RFP، پروپوزال و ارزیابی آن‌ها در انواع شرکت‌ها و سازمان‌ها
۲۰. تکنیک‌های جذب سرمایه با نگاهی ویژه به سرمایه‌های خارجی
۲۱. طراحی زنجیره ارزش در شرکت‌های تولیدی
۲۲. طراحی و مدیریت خدمات پس از فروش
۲۳. طراحی ابرشغل‌ها در سازمان‌های مدرن
۲۴. برنامه‌ریزی استراتژیک نام‌ها (برندها)ی تجاری

جهت کسب اطلاعات بیش‌تر با اندیشکده آصف تماس حاصل فرمایید.

نشانی: تهران، خیابان ولیعصر (عج)، روپروی خیابان مطهری، خیابان فتحی شقاقی، شماره ۴۷، زنگ آصف، طبقه پنجم،

اندیشکده صنعت و فناوری (آصف) تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۰۵۶۷۵ فاکس: ۰۲۱-۸۸۷۲۱۱۹۳

پایگاه اطلاع‌رسانی: www.iranasef.org و www.aseftc.org پست الکترونیک: info@iranasef.org