

دوره‌های آموزشی آنلاین مؤسسه اندیشه معین

با عنایت به شیوع بیماری کرونا، تشکیل کار گروه ویژه کنترل بیماری تحت نظر وزارت بهداشت در بدنه دولت و دستوراین کارگروه به تعطیلی مدارس و مراکز آموزش عالی از اسفند ماه ۹۸ و ادامه این روند و لزوم رعایت فاصله اجتماعی، مؤسسه اندیشه معین، دوره‌های ذیل را تا اطلاع ثانوی به صورت آنلاین برگزار می‌کند. در صورت دستور بازگشایی مؤسسات آموزشی از سوی وزارت علوم، تحقیقات و فناوری، در صورت نیاز و درخواست دانش‌پذیران، ادامه دوره‌ها به صورت حضوری برگزار خواهد شد.

برای کلیه دوره‌ها، گواهینامه معتبر وزارت علوم، تحقیقات و فناوری اعطا می‌شود.

دوره‌های آموزشی و تخصصی کوتاه مدت

نام دوره	طول دوره	تاریخ شروع دوره	شهریه دوره (تومان)
کوچینگ حرفه‌ای	۲۴ ساعت	نیمه دوم مهرماه	۶۵۰,۰۰۰
کسب و کارهای اینترنتی	۲۴ ساعت	نیمه دوم مهرماه	۷۰۰,۰۰۰
استراتژی‌های فروش و بازاریابی در سال ۹۹	۳۲ ساعت	نیمه دوم مهرماه	۸۵۰,۰۰۰
مدیریت کسب و کارها در دوران پسا کرونا	۲۴ ساعت	نیمه دوم مهرماه	۸۰۰,۰۰۰
دیجیتال مارکتینگ	۲۴ ساعت	نیمه دوم مهرماه	۶۵۰,۰۰۰
رهبری حرفه‌ای در سازمان‌های کوچک و بزرگ	۸۰ ساعت	نیمه دوم مهرماه	۲,۳۰۰,۰۰۰
اصول و فنون مذاکره حرفه‌ای	۳۲ ساعت	نیمه دوم مهرماه	۸۵۰,۰۰۰
مدیریت فروش حرفه‌ای	۴۸ ساعت	نیمه دوم مهرماه	۱,۲۰۰,۰۰۰
مدیریت برند، برندسازی و برندینگ شخصی	۲۴ ساعت	نیمه دوم مهرماه	۷۵۰,۰۰۰
مدیریت بورس و سرمایه‌گذاری در سال ۱۳۹۹	۳۲ ساعت	نیمه دوم مهرماه	۹۵۰,۰۰۰
کارآفرینی در منزل	۲۴ ساعت	نیمه دوم مهرماه	۶۵۰,۰۰۰
توسعه فردی حرفه‌ای	۲۴ ساعت	نیمه دوم مهرماه	۶۵۰,۰۰۰

دوره‌های MBA، DBA و PostDBA

نام دوره	طول دوره	تاریخ شروع دوره	شهریه دوره (تومان)
دوره MBA با گرایش‌های استراتژی، مارکتینگ، بانکداری، بیمه، مجتمع‌های تجاری و سلامت	۳۲۰ ساعت	نیمه دوم مهرماه	۸,۰۰۰,۰۰۰
دوره DBA	۳۲۰ ساعت	نیمه دوم مهرماه	۱۰,۰۰۰,۰۰۰
دوره PostDBA	۴۰۰ ساعت	نیمه دوم مهرماه	۱۴,۰۰۰,۰۰۰

وبینارهای آموزشی

نام دوره	طول دوره	تاریخ شروع دوره	شهریه دوره (تومان)
کاربرد تفکر استراتژیک در مدیریت کسب‌وکارها	۸ ساعت	نیمه دوم مهرماه	۲۵۰,۰۰۰
آینده‌پژوهی حرفه‌ای در کسب‌وکارها	۸ ساعت	نیمه دوم مهرماه	۲۵۰,۰۰۰
چالش‌های منابع انسانی در عصر حاضر و در شرایط بحران	۸ ساعت	نیمه دوم مهرماه	۲۵۰,۰۰۰
تحلیل وضعیت اقتصادی ایران در سال ۹۹	۸ ساعت	نیمه دوم اردیبهشت‌ماه	۲۵۰,۰۰۰

سرفصل دوره‌های آموزشی کوتاه‌مدت

سرفصل دوره
دیجیتال مارکتینگ
سرفصل درس:
<ul style="list-style-type: none">• بازاریابی دیجیتال مارکتینگ• تفکر استراتژی، برنامه‌ریزی و مدل کسب‌وکارها در دیجیتال مارکتینگ• بازاریابی محتوایی• مدیریت ارتباطات یکپارچه بازاریابی دیجیتال• برنامه‌ریزی رسانه‌های دیجیتال• برندسازی دیجیتال• وب و سئو• مباحث نوین

سرفصل دوره
رهبری حرفه‌ای در سازمان‌های کوچک و بزرگ
سرفصل درس:
<ul style="list-style-type: none">• سبک‌های رهبری• شخصیت‌شناسی و رهبری• تیم‌سازی و مدیریت• انگیزش• مدیریت تعارض• ارتباطات کلامی و غیرکلامی• اصول و فنون مذاکرات تجاری• ساختار سازمانی• مدیریت تکنولوژی و نوآوری• مدیریت استراتژیک• رهبری سرمایه‌های انسانی• مدیریت استراتژیک منابع انسانی

- استراتژی‌های بازاریابی
- استراتژی فروش
- مدیریت مالی و بودجه
- کوچینگ
- تصمیم‌گیری و حل مسئله
- اقتصاد و سرمایه‌گذاری
- منتورینگ حقوقی
- Personal Branding
- منتورینگ صادرات

سرفصل دوره

مدیریت فروش حرفه‌ای

سرفصل درس:

- پیش‌بینی فروش
- هدف‌گذاری فروش
- بودجه‌بندی فروش
- ارزیابی عملکرد فروش
- شیوه‌های پورسانت‌دهی
- سازماندهی فروش
- برنامه فروش
- تکنیک‌های فروش

سرفصل دوره

کوچینگ حرفه‌ای

سرفصل درس:

- چیستی، چرایی، چگونگی کوچینگ
- تفاوت کوچینگ (Coaching) و منتورینگ (Mentoring)
- انواع کوچینگ سازمان‌ایده‌آل
- سازمان و کوچینگ
- رابطه کوچینگ و مدیریت
- بررسی تأثیر دل‌بستگی کارکنان در درآمد سازمان
- بررسی تجربه شرکت‌های موفق
- کوچینگ - منتورینگ - یادگیری - تغییر
- انواع کوچینگ در سازمان‌ها
- مزیت‌های کوچینگ
- مدل‌های کوچینگ
- مدیر به عنوان کوچ
- اصول کوچینگ
- مهارت‌های پایه کوچینگ
- کوچینگ در سازمان
- چارچوب کلی یک برنامه مربیگری
- مکالمات مربیگری و مربیگری حرفه‌ای
- مزایای مربیگری
- زمینه مربیگری شخصی و حرفه‌ای

سرفصل دوره

تحلیل وضعیت اقتصادی ایران در سال ۹۹

سرفصل درس:

- پیش‌بینی تورم
- میزان رشد اقتصاد نفتی
- اقتصاد ایران در سال ۹۹
- قدرت اشتغال‌زایی و سرمایه‌گذاری
- وضعیت بودجه
- وضعیت نرخ ارز
- وضعیت تقاضا و عرضه
- ارتباطات سیاسی و بین‌المللی کشور
- میزان صادرات و واردات
- وضعیت صنایع (صنعت خودرو، ساختمان، پتروشیمی، تولید و ...)
- تحریم‌ها

سرفصل دوره

استراتژی‌های فروش و بازاریابی در سال ۹۹

سرفصل درس:

- بررسی رفتار مصرف‌کننده
- تغییر در استراتژی‌های کلی بازاریابی (محصول، قیمت، محل توزیع و فعالیت‌های تشویقی فروش)
- ورود به بازارهای جدید و خارجی
- انتخاب شبکه توزیع
- اتخاذ سیاست‌های خروج محصولات ضعیف
- استراتژی قیمت‌گذاری
- ارتقای کیفیت
- استراتژی‌های تشویقی فروش و تبلیغات
- افزایش نیروهای فروش و هزینه‌های بازاریابی
- بهبود روابط اولیه
- توسعه روابط موجود
- حفظ و نگهداری مشتریان فعلی

سرفصل دوره

مدیریت کسب و کارها در دوران پسا کرونا

سرفصل درس:

- آماده سازی زیرساخت های فنی و عملیاتی
- تغییر ساختار سازمانی کسب و کارها
- تغییر فرایندهای کاری متناسب با شرایط دور کاری
- تطبیق روشهای نظارت بر عملکرد کارکنان با شرایط جدید
- ثبت و مستندسازی کلیه اقدامات در قالب یک پروتکل مواجهه با شرایط بحران
- دیپلماسی تبدیل تهدید کرونا به فرصت
- ایجاد و تقویت زیرساخت های الکترونیک
- بررسی وضعیت مشاغل در دوران پارادایم کرونا و پسا کرونا
- ضرورت توسعه روابط عمومی راهکارهای حفظ مشتریان برای دوران پسا کرونا
- ضرورت برندسازی و بسترسازی آنلاین در وضعیت فعلی
- راهکارهای مدیریت و افزایش بهره وری منابع انسانی از راه دور
- راهکارهای مدیریت بهینه کارمندان در شرایط دور کاری

سرفصل دوره

تحولات دیجیتال در وضعیت کسب و کارها

سرفصل درس:

- مشتریان در تحول دیجیتال
- رقابت در تحول دیجیتال
- داده ها در تحول دیجیتال
- نوآوری در تحول دیجیتال
- ارزش پیشنهادی در تحول دیجیتال
- تغییر در مدل های کسب و کارها
- تغییر در نسل مشتریان
- زنجیره بلوک
- کلان داده ها
- فناوری های تحول آفرین
- شبکه های اجتماعی

سرفصل دوره

کیفیت زندگی کاری در شرایط کنونی

سرفصل درس:

- بیان و مقایسه دیدگاه‌های مطرح پیرامون مقوله کیفیت در شرایط حاضر
- سطوح کیفیت و سلسله مراتب رویه‌های کیفیت
- مدیریت کیفیت جامع (TQM) و استقرار کارکرد کیفیت (QFD)
- نظریه‌های کیفیت
- نقش مدیریت منابع انسانی در ارتقای کیفیت
- انواع مدل‌های تعالی سازمانی و نهضت‌های بهبود کیفیت
- کیفیت زندگی کاری در دوران بحران
- استراتژی‌ها و برنامه‌های بهبود کیفیت زندگی کاری در شرایط کنونی
- نقش کیفیت زندگی کاری در بهره‌وری سازمان و کارکنان آن
- کیفیت زندگی کاری و طراحی مجدد مشاغل

سرفصل وینارهای آموزشی

سرفصل دوره

چالش‌های منابع انسانی در شرایط بحران (کرونا)

سرفصل درس:

- تحلیل چندسطحی تأثیر کرونا (تأثیر بر زندگی، کسب‌وکارها، روابط خانوادگی و...)
- استراتژی‌های فراسازمانی مدیریت بحران (تحلیل نقش دولت در مدیریت منابع انسانی کسب‌وکارها)
- استراتژی‌های کلان سازمانی مدیریت بحران
- استراتژی‌های خاص منابع انسانی مواجهه با بحران
- بررسی پیش‌نیازهای بهره‌مندی از استراتژی‌های مدیریت بحران منابع انسانی در شرایط بحران
- بررسی موردی تجربه مدیریت منابع انسانی کسب‌وکارهای موفق ایرانی برای مواجهه با بحران
- چالش‌های دورکاری و استراتژی‌های مدیریت بهینه‌این چالش‌ها
- تحلیل رفتاری عملکرد مدیران در دوران بحران
- لزوم بازنگری در قوانین کار

سرفصل دوره

آینده پژوهی حرفه‌ای در کسب و کارها

سرفصل درس:

- بیان مفهوم آینده‌پژوهی (Futurism) و تفاوت آن با پیش‌بینی
- ویژگی‌های سازمان‌های آینده پژوه
- مراحل و فرآیند آینده پژوهی
- آینده پژوهی در کسب و کارها
- ویژگی‌های سازمان‌های آینده
- موضوعات آینده پژوهی
- مفروضات کلیدی آینده پژوهان
- رویکردهای آینده‌پژوهی
- فعالیت‌های آینده پژوهی در سازمان‌های FRO
- آینده‌پژوهی در سازمان‌های جهان تراز (WSO)
- نقش R&O و کمیته راهبری آینده در آینده‌پژوهی
- آینده‌پژوهی و مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها (CSR)
- چند نمونه از چشم‌اندازهای مخاطره‌آمیز در دنیا
- ضرورت توجه به علم آینده‌پژوهی

سرفصل دوره

کاربرد تفکر استراتژیک در مدیریت کسب و کارها

سرفصل درس:

- تعریف کاربردی تفکر استراتژیک
- پایه‌های اصلی تفکر استراتژیک
- ارتباط تفکر استراتژیک با طرح استراتژیک
- تفکر استراتژیک در سطح ملی، صنعت و شرکت
- اهرم‌های استراتژیک
- انواع تفکر
- جعبه ابزار تفکر
- کاربرد اهرم استراتژیک در سودآوری شرکت
- مدل‌های ذهنی و تصمیم‌گیری مدیریتی و استراتژیک
- تحلیل چالش‌های سازمانی
- ضرورت استفاده از تفکر استراتژیک در شرایط امروزی
- نکات کاربردی درباره تصمیم‌گیری
- تفکر استراتژیک در دنیای واقعی

سرفصل دوره

دوره جامع ۰ تا ۱۰۰ استارت‌آپ‌ها

سرفصل درس:

- بررسی انواع کسب‌وکارها و کارآفرینی
- مفاهیم استارت‌آپ ناب
- بررسی ایده، محصول، تیم و اجرا
- راه‌اندازی استارت‌آپ
- نگارش مستندات مرتبط با بازار
- نگارش مستندات مرتبط با مشتری
- طراحی مدل کسب‌وکارها
- ترسیم فرایند فروش
- تعریف و ارائه حداقل محصول قابل پذیرش تجاری (MVP)
- چالش‌های پیش رو
- تحلیل دلایل شکست استارت‌آپ‌ها
- جوامع استارت‌آپی
- معرفی اکوسیستم استارت‌آپی
- دولت، سرمایه‌گذاران، مراکز رشد، پارک‌ها و شتاب‌دهنده‌ها و...
- نحوه ارایه به سرمایه‌گذار و جذب سرمایه

سرفصل دوره

دوره اصول و فنون مذاکره حرفه‌ای

سرفصل درس:

- تعاریف ارتباطات و مصداق‌های آن
- تعریف سطوح مختلف ارتباط: ارتباط با خود، ارتباط با دیگران، ارتباط گروهی
- تصورات نادرست در مورد ارتباطات و مذاکره
- مدل ذهنی مذاکره کننده موفق
- انواع مذاکره
- تضاد در مذاکره
- تعیین هدف
- استراتژی‌ها مذاکره
- آمادگی قبل از جلسه مذاکره
- چارچوب‌ها در مذاکره
- روش‌های تصمیم‌گیری
- تعریف مذاکره برنده – برنده
- منافع و مواضع در مذاکره
- مدیریت جریان اطلاعات در هر دو نوع مذاکره
- مذاکره‌کنندگان سرسخت
- نقطه شروع در مذاکره‌های رقابتی
- برنامه‌ریزی برای مذاکره

سرفصل دوره

دوره مدیریت برند و برندینگ شخصی

سرفصل درس:

- تدوین استراتژی برند شخصی
- اقدامات اصلی برای ساخت توسعه و بهبود برند
- ایجاد تصویر ظاهری مطلوب و موثر
- فراگیری تکنیک‌های توسعه ارتباطات
- مدیریت شهرت در فضای مجازی
- کشف ویژگی‌های منحصر بفرد خود
- آینده پژوهی در گسترش نام برند
- چیستی، چرایی و چگونگی برند و برندینگ
- چهار پایه برندینگ (Pre-Branding)
 - برندینگ ۱ (آفرینش برند)
 - برندینگ ۲ (ارتباطات برند)
 - برندینگ ۳ (ارزیابی برند)
- کارگاه تخصصی و پیشرفته برند آفرینی شخصی
- کارگاه چهار پایه
- هویت آفرینی
- کمپین ارتباطات یکپارچه بازاریابی و برند

سرفصل دوره

دوره مدیریت بورس و سرمایه‌گذاری در سال ۹۹

سرفصل درس:

- آشنایی با کلیه بازارهای مالی به ویژه بازار سرمایه
- بررسی انواع ابزارهای مالی در بازار سرمایه
- مکانیزم عملکرد بازار سهام
- مدیریت سرمایه گذاری در بازار سهام
- مبانی تحلیلی در بورس
- آشنایی با کلیه اصطلاحات بازار سرمایه
- نحوه خرید و فروش سهام
- تحلیل نسبت‌های ارزیابی سهام
- محاسبه ارزش ذاتی سهام
- سهام، اوراق مشارکت، اوراق صکوک، صندوق‌های سرمایه‌گذاری،
- روش‌های انجام معاملات در بورس: حضوری و اینترنتی،
- قوانین و دستورالعمل‌های مرتبط با معاملات اوراق بهادار،
- شناخت پایگاه‌های اطلاع‌رسانی مرتبط با بازار بورس و روش استفاده و استخراج اطلاعات از آنها

سرفصل دوره

دوره کسب و کارهای اینترنتی

سرفصل درس:

- کسب و کار اینترنتی چیست و چرا اهمیت دارد؟
- انتقال ایده به اینترنت
- مراحل راه اندازی کسب و کارهای اینترنتی
- علل شکست برخی از کسب و کارهای اینترنتی
- درآمد پایدار چیست و چگونه باید آن را ایجاد کنیم؟
- معرفی و بررسی مدل های کسب درآمد از اینترنت
- برندسازی و انتخاب نام مناسب برای دامنه
- مفاهیم کاربردی راه اندازی سایت های اینترنتی
- آشنایی با انواع سیستم های مدیریت محتوا و طراحی سایت های اختصاصی
- سنجش های اندازه گیری موفقیت کسب و کارهای اینترنتی
- بازاریابی درونگرا و بازاریابی برونگرا
- تبدیل بیننده به خریدار (بهینه سازی نرخ تبدیل)
- عوامل وفاداری کاربران اینترنتی
- ...

سرفصل دوره

دوره آگاهی فردی و توسعه حرفه‌ای

سرفصل درس:

- مهارت‌های فردی
- توسعه فردی (IDP) چیست؟
- جنبه‌های توسعه فردی
- برنامه توسعه فردی (PDP)
- راهکارهای اجرای برنامه توسعه فردی
- تأثیر PDP بر فرد
- تأثیر PDP بر توسعه سازمانی
- عوامل بهبود و توسعه فردی
- اهداف رشد و توسعه فردی که باعث موفقیت می‌شوند
- راه‌های بهبود و توسعه فردی