



گروه آموزشی لینگولینک
LINGOLINK EDUCATIONAL GROUP

دوره تجاری
از مذاکره تا پرداخت



مدرس دوره: دکتر سید محمدجواد میرخباز

شماره بخش	عنوان درس	زمان
بخش اول	ارائه قیمت - صفحه ۲ و ۳	۱۲ دقیقه
آشنایی با جملات پایه برای اعلام قیمت، ارائه پیش فاکتور و شروع مذاکرات تجاری.		
بخش اول	ارائه قیمت - صفحه ۴ و ۵	۱۸ دقیقه
تمرین جملات کاربردی برای اعلام شرایط قیمت و بررسی جزئیات سفارش.		
بخش اول	ارائه قیمت - صفحه ۶ و ۷	۱۷ دقیقه
روش های انعطاف پذیر در اعلام قیمت و پاسخ به شرایط مشتری.		
بخش اول	ارائه قیمت - صفحه ۸ تا ۱۰	۲۰ دقیقه
نکات مهم درباره اعلام قیمت نهایی، شرایط پرداخت و هماهنگی با مشتری.		
بخش دوم	روش های پرداخت - صفحه ۱۱ تا ۱۳	۱۴ دقیقه
معرفی روش های متداول پرداخت در تجارت بین الملل و جملات پایه.		
بخش دوم	روش های پرداخت - صفحه ۱۴ تا ۱۶	۱۸ دقیقه
تمرین جملات برای توافق بر سر شرایط پرداخت و زمان بندی آن.		
بخش دوم	روش های پرداخت - صفحه ۱۷ و ۱۸	۱۱ دقیقه
مدیریت پرداخت ها، مذاکره درباره قسط بندی و حل مسائل احتمالی.		
بخش دوم	روش های پرداخت - صفحه ۱۹ و ۲۰	۱۳ دقیقه
تمرکز بر شفافیت پرداخت ها و تضمین اعتماد بین خریدار و فروشنده.		

شماره بخش	عنوان درس	زمان
بخش سوم	ارائه تخفیف - صفحه ۲۱ تا ۲۳	۱۲ دقیقه
آشنایی با جملات کاربردی برای پیشنهاد تخفیف و جذب مشتری.		
بخش سوم	ارائه تخفیف - صفحه ۲۴ و ۲۵	۹ دقیقه
تمرین ارائه تخفیف ویژه، پاسخ به درخواست مشتری و حفظ ارزش برند.		