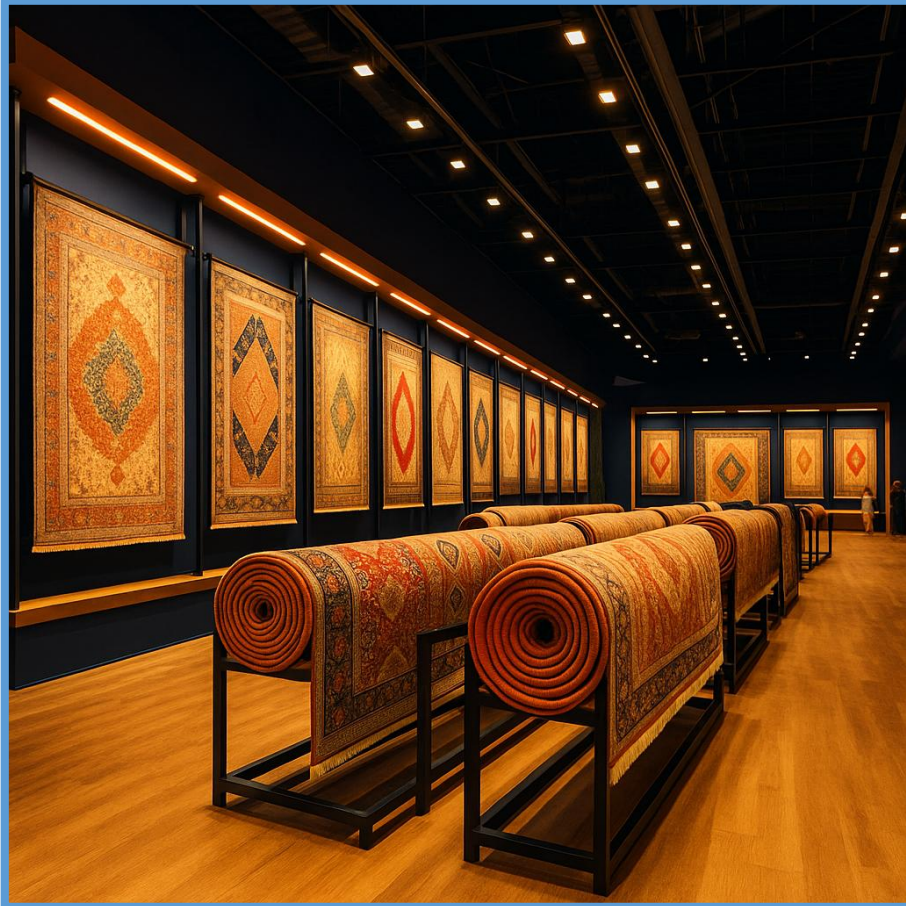




گروه آموزشی لینگولینک
LINGOLINK EDUCATIONAL GROUP

دوره جامع صوتی انگلیسی تجاری
ویژه صنعت فرش ماشینی



مدرس دوره: دکتر سید محمد جواد میر خباز

شماره درس	عنوان درس	زمان
درس اول	جملات مرتبط با شروع مکالمه	۸۰ دقیقه
در این بخش، جملات کلیدی و کاربردی برای شروع مکالمه‌های تجاری در صنعت فرش را یاد می‌گیرید.		
درس دوم	جملات معرفی خود و شرکت و آشنایی با مشتری و تأمین کننده	۷۴ دقیقه
در این درس، با جملات و عبارات کلیدی برای معرفی حرفه‌ای خود و شرکت در صنعت فرش آشنا می‌شوید.		
درس سوم	جملات معرفی خود و شرکت و آشنایی با مشتری و تأمین کننده	۸۷ دقیقه
در این بخش، با واژگان تخصصی و پرکاربرد مرتبط با معرفی خود و شرکت در مذاکرات تجاری آشنا می‌شوید. این لغات به شما کمک می‌کنند تا حرفه‌ای‌تر صحبت کنید و تأثیر بهتری در ارتباطات کاری خود داشته باشید.		
درس چهارم	جملات معرفی محصول و جزئیات فنی محصول	۷۳ دقیقه
در این درس، یاد می‌گیرید چگونه محصول خود را به صورت حرفه‌ای معرفی کنید و درباره جزئیات فنی آن در مکالمات تجاری صحبت کنید.		
درس پنجم	جملات معرفی محصول و جزئیات فنی محصول	۶۵ دقیقه
در این درس، مهارت‌های خود را در معرفی حرفه‌ای محصول و بیان جزئیات فنی تکمیل می‌کنید. با استفاده از عبارات دقیق‌تر و واژگان تخصصی‌تر، می‌توانید محصول خود را به گونه‌ای توصیف کنید که مشتریان و شرکای تجاری جذب شوند.		
درس ششم	جملات مذاکره در مورد قیمت و روش‌های پرداخت و پیش‌پرداخت	۹۵ دقیقه
در این درس، یاد می‌گیرید چگونه قیمت محصولات خود را به صورت حرفه‌ای اعلام کنید و درباره روش‌های پرداخت و پیش‌پرداخت با مشتریان مذاکره کنید.		
درس هفتم	جملات مذاکره در مورد قیمت و روش‌های پرداخت و پیش‌پرداخت	۹۸ دقیقه
در این درس، مهارت‌های خود را در مذاکره درباره قیمت، پیش‌پرداخت و شرایط پرداخت تکمیل می‌کنید. با استفاده از عبارات دقیق‌تر و واژگان تخصصی‌تر، می‌توانید قیمت‌گذاری را شفاف‌تر بیان کنید و در مورد شرایط پرداخت با مشتریان بهتر مذاکره کنید.		

شماره درس	عنوان درس	زمان
درس هشتم	جملات سمپل (شرایط پرداخت و ارسال و تحویل نمونه)	۸۰ دقیقه
در این درس، یاد می‌گیرید چگونه شرایط پرداخت و ارسال نمونه‌های محصول را به صورت حرفه‌ای توضیح دهید و با مشتریان درباره نحوه تحویل، هزینه‌ها و شرایط ارسال مذاکره کنید.		
درس نهم	جملات پایان مکالمات و مذاکرات	۸۲ دقیقه
در این درس، یاد می‌گیرید چگونه به صورت حرفه‌ای مکالمات و مذاکرات تجاری را به پایان برسانید و تأثیری مثبت بر مشتریان و همکاران خود بگذارید.		
درس دهم	جملات مرتبط با کاتالوگ ، وبسایت	۸۷ دقیقه
در این درس، یاد می‌گیرید چگونه محصولات خود را در کاتالوگ و وبسایت به شکل حرفه‌ای معرفی کنید و اطلاعات لازم را به مشتریان ارائه دهید.		
درس یازدهم	جملات مرتبط با فیلم و عکس از محصول ، کارت ویزیت	۸۲ دقیقه
در این درس، یاد می‌گیرید چگونه از طریق فیلم و عکس‌های حرفه‌ای، محصولات خود را به بهترین شکل معرفی کنید و با استفاده از کارت ویزیت، ارتباطات تجاری مؤثرتری داشته باشید.		
درس دوازدهم	جملات مرتبط با فضای مجازی و لیبِل	۹۳ دقیقه
در این درس، جملات کلیدی و پرکاربرد فضای مجازی و همچنین توضیح اطلاعات درج شده روی لیبِل فرش را یاد می‌گیرید.		
درس سیزدهم	جملات مرتبط با فاکتور(اینویس)	۸۸ دقیقه
در این درس، یاد می‌گیرید چگونه درباره اینویس (فاکتور تجاری) در مذاکرات تجاری صحبت کنید و شرایط پرداخت و جزئیات مالی را به درستی بیان کنید.		
درس چهاردهم	جملات مرتبط با لیست بسته بندی(پکینگ لیست)	۵۶ دقیقه
در این درس، با جملات و اصطلاحات رایج در مکاتبات و مذاکرات مربوط به پکینگ لیست (Packing List) آشنا می‌شوید — فایلی مهم که جزئیات بسته‌بندی کالا را مشخص می‌کند.		

شماره درس	عنوان درس	زمان
درس پانزدهم	جملات مرتبط با اسناد تجاری	۵۲ دقیقه
در این درس، با جملات کلیدی برای درخواست، ارسال و پیگیری مدارک تجاری آشنا می‌شوید.		
درس شانزدهم	جملات مرتبط با بارنامه	۴۳ دقیقه
در این درس، با جملات کلیدی و پرکاربرد برای درخواست، بررسی و پیگیری بارنامه آشنا می‌شوید — سندی حیاتی در فرآیند حمل‌ونقل بین‌المللی که وضعیت بار و مالکیت آن را مشخص می‌کند.		
درس هفدهم	جملات مرتبط با گواهی مبدأ	۴۱ دقیقه
در این درس، با جملات کلیدی برای درخواست، صدور، و پیگیری گواهی مبدأ آشنا می‌شوید — یکی از مهم‌ترین مدارک صادراتی که نشان می‌دهد کالا در کدام کشور تولید شده است.		
درس هجدهم	جملات مرتبط با قسمت‌های مختلف شرکت	۷۷ دقیقه
در این درس، با جملات کلیدی برای معرفی و توضیح بخش‌های مختلف یک شرکت تجاری آشنا می‌شوید — از فروش و تولید گرفته تا مالی، پشتیبانی و صادرات.		
درس نوزدهم	جملات مرتبط با ارسال دعوت‌نامه و دعوت مشتریان	۶۶ دقیقه
در این درس، با جملات کلیدی برای ارسال دعوت‌نامه‌های رسمی به مشتریان، نمایندگان یا شرکای تجاری آشنا می‌شوید — چه برای بازدید از شرکت، حضور در نمایشگاه یا ملاقات حضوری.		
درس بیستم	جملات مرتبط با مکاتبات تجاری و ایمیلها	۶۲ دقیقه
در این درس، با جملات حرفه‌ای و استاندارد برای نوشتن ایمیل‌ها و مکاتبات رسمی تجاری آشنا می‌شوید — از آغاز پیام تا امضا و پیگیری‌های بعدی.		
درس بیست و یکم	جملات مرتبط با تغییر یا لغو سفارش	۵۸ دقیقه
در این درس، با جملات حرفه‌ای برای اعلام تغییر در جزئیات سفارش یا لغو کامل سفارش آشنا می‌شوید — شرایطی که در تجارت بین‌المللی رایج هستند و نیاز به مکاتبه دقیق و محترمانه دارند.		

شماره درس	عنوان درس	زمان
درس بیست و دوم	جملات مرتبط با گزارش معایب و برگشت کالا	۵۴ دقیقه
در این درس، با جملات کلیدی برای گزارش ایرادات فرش، نارضایتی مشتری و درخواست بازگرداندن کالا آشنا می‌شوید — شرایطی که نیازمند ارتباطی دقیق، محترمانه و حرفه‌ای هستند.		
درس بیست و سوم	جملات کلیدی عذر خواهی و تعارفات حرفه‌ای	۵۴ دقیقه
در این درس، با جملات مؤدبانه‌ای آشنا می‌شوید که در موقعیت‌های حساس مثل بروز اشتباه، تأخیر، نارضایتی مشتری یا ایجاد وقفه در همکاری مورد استفاده قرار می‌گیرند. همچنین، عبارات تعارفی و رسمی برای حفظ ارتباط حرفه‌ای را می‌آموزید.		
درس بیست و چهارم	جملات کلیدی شرایط قرارداد و تعهدات دوطرف	۴۱ دقیقه
در این درس، با جملات کلیدی برای بیان، مذاکره و تأیید شرایط قراردادهای تجاری آشنا می‌شوید. این عبارات به شما کمک می‌کنند تا توافقات را به‌صورت حرفه‌ای و شفاف مطرح کرده و از سوء تفاهم‌های احتمالی جلوگیری کنید.		