

ردیف	مدرس	عنوان دوره	سرفصلها	ویدئو	صوت	زمان
۱	کامران پورفتحی	اکسل پیشرفته	گزارش گیری / جلسه اول گزارش گیری / جلسه دوم گزارش گیری / جلسه سوم گزارش گیری / جلسه چهارم گزارش گیری / جلسه پنجم گزارش گیری / جلسه ششم گزارش گیری / جلسه هفتم جستجو در اکسل / جلسه هشتم جستجو در اکسل / جلسه نهم جستجو در اکسل / جلسه دهم جستجو در اکسل / جلسه یازدهم جستجو در اکسل / جلسه دوازدهم توابع متنی / جلسه سیزدهم توابع متنی / جلسه چهاردهم کنترل ورودی اطلاعات / جلسه پانزدهم کنترل ورودی اطلاعات / جلسه شانزدهم	**		۱۱ ساعت
۲	دکتر محمد میرمتضوی	مدیریت پروژه MPS	طرح ریزی و زمانبندی پروژه / جلسه اول فرایندهای مدیریت پروژه / جلسه دوم ساختار شکست کار / WBS جلسه سوم طرح ریزی و زمانبندی پروژه / جلسه چهارم تقویم پروژه / جلسه پنجم محدودیت ها و فرجه ها و سازماندهی اطلاعات پروژه / جلسه ششم تعریف تخصیص و آنالیز منابع / جلسه هفتم تسطیح منابع / جلسه هشتم نکات تکمیلی منابع / جلسه نهم بیس لاین پایان برنامه ریزی / جلسه دهم مثال عملی سیمرغ نمونه سازی / جلسه یازدهم شاخص کنترل پروژه زمان / جلسه دوازدهم ده شاخص عملکرد منابع / جلسه سیزدهم شاخص فیزیکی وزنی / جلسه چهاردهم گزارشات / جلسه پانزدهم کنترل پروژه سیمرغ / جلسه شانزدهم ارزش کسب شده / evm جلسه هفدهم	**	**	۱۴ ساعت
۳	مدیریت عملیات در کسب و کار	دکتر سیدمحمد میرمتضوی (در حال بروز رسانی)	مفهوم عملیات استراتژی عملیات مفهوم مکان یابی مفهوم نقطه سر به سر روش های پیش بینی مفهوم کار سنجی و زمان سنجی			

			<p>نوسانات فصلی</p> <p>انواع روش های کنترل موجودی</p> <p>مفهوم کنترل و مدیریت کیفیت جامع</p> <p>مفهوم بهبود ممتد</p> <p>مفهوم زنجیره عرضه</p> <p>مفهوم برنامه ریزی عملیاتی</p> <p>خدمات مشتری</p> <p>مفهوم مدیریت ظرفیت و تقاضا</p> <p>مفهوم انتظار و تئوری صف بندی و عمل</p> <p>مفهوم مدیریت فهرست</p> <p>تکنیک ها و ابزارهای مدیریت کیفیت</p> <p>روش تجزیه تحلیل فرایند و بهبود</p> <p>مفهوم توسعه خدمات و محصولات جدید</p> <p>دوره عمر کالا</p> <p>مفهوم تامین و خرید</p>			
			<p>مفهوم اطلاعات و تفاوت آن با داده</p> <p>اهمیت اطلاعات برای مدیران</p> <p>ویژگیهای اطلاعات مناسب</p> <p>مفهوم سیستم و انواع طبقه بندی آن</p> <p>ارتباطات و ارکان آن</p> <p>سیستم های ارتباطات</p> <p>مفهوم فناوری اطلاعات</p> <p>مفهوم زیرساخت ها</p> <p>شبکه ارتباطات و انواع آن</p> <p>مفهوم سیستم اطلاعات و انواع آن</p> <p>تعریف سیستم اطلاعات مدیریت MIS</p> <p>مفهوم سیستم پشتیبانی تصمیمات DSS</p> <p>مفهوم سیستم اطلاعات اجرایی EIS</p> <p>انواع فناوری های CRM در کسب و کار</p> <p>نرم افزارهای ارتباط با مشتری</p> <p>نرم افزارهای کاربردی مدیریت</p> <p>تکنیک های افزایش بهره وری کسب کار و فناوری</p>	<p>دکتر محمد میرمرتضوی</p> <p>(در حال بروز رسانی)</p>	<p>مدیریت اطلاعات در کسب و کار</p>	۴
۱۰ ساعت	**	**	<p>مفاهیم و تعاریف حسابداری</p> <p>استفاده کنندگان از اطلاعات حسابداری</p> <p>اصول اخلاقی و حسابداری</p> <p>مفروضات و اصول حسابداری</p> <p>معادله حسابداری</p> <p>رویداد های مالی و نحوه ثبت در اسناد و دفاتر حسابداری</p> <p>درآمد و هزینه</p> <p>گزارش مالی و صورت های مالی اساسی</p>	<p>شناسایی اصول حسابداری در مدیریت</p>	<p>دکتر زهرا هاشمی پور</p>	۵

			<p>روش های تجزیه و تحلیل مالی مفهوم حسابداری بازرگانی و تفاوت آن با حسابداری موسسات خدماتی مفاهیم مربوط به حسابداری خرید و فروش کالا صورت های مالی در موسسات بازرگانی مفهوم حسابداری موجودی کالا مفهوم حسابداری وجوه نقد اسناد تجاری چرخه حسابداری و انواع ثبت های پایان دوره سیستم های اطلاعاتی حسابداری کامپیوتری لغات واصطلاحات حسابداری (دستی و کامپیوتری) ویژگی های سیستم اطلاعاتی حسابداری اثر بخش بخش های یک سیستم حسابداری گزارش های حسابداری در سیستم کامپیوتری تشخیص انواع موسسات و طبقه بندی آنها کاربست مفروضات حسابداری کاربست اصول حسابداری تشخیص تفاوت حسابهای دریافتی از حسابهای پرداختی تجزیه و تحلیل معادله حسابداری شناسایی رویدادهای مالی وثبت در اسناد و دفاتر حسابداری تنظیم صورت های مالی اساسی ثبت حسابداری بازرگانی و بررسی تفاوت آن با موسسات خدماتی ارزیابی موجودی کالا کنترل حسابداری وجوه نقد بررسی ثبت اسناد تجاری بررسی ثبت های اصلاحی، اشتباهات و بستن حسابها بررسی ویژگی های سیستم حسابداری اثر بخش مقایسه بین سیستم های دستی و کامپیوتری حسابداری گزارش گیری</p>			
۵ ساعت	**	**	<p>مدیریت بازاریابی / جلسه اول مدیریت بازاریابی / جلسه دوم مدیریت بازاریابی / جلسه سوم مدیریت بازاریابی / جلسه چهارم) مدیریت بازاریابی / جلسه پنجم</p>	دکتر حمیدرضا سعیدنیا	بازاریابی	۶
۹ ساعت	**	**	<p>کلیات حسابداری و مدیریت مالی / جلسه اول گزارشگری مالی / جلسه دوم گزارشگری مالی / جلسه سوم چرخه مالیاتی / جلسه چهارم ارزش زمانی پول / جلسه پنجم آشنایی با وام های بانکی / جلسه ششم</p>	مدیریت مالی	دکتر علی اسدالهی	۷

			تجزیه و تحلیل عملکرد مالی کسب و کار بخش اول/جلسه هفتم تجزیه و تحلیل عملکرد مالی کسب و کار بخش دوم/جلسه هشتم برنامه ریزی سود/جلسه نهم			
۶ ساعت	**		معرفی حساب ها / جلسه اول معرفی حساب ها ۲ / جلسه دوم معرفی صورت های مالی / جلسه سوم صورت های مالی / جلسه چهارم تجزیه و تحلیل رخدادهای مالی / جلسه پنجم ثبت رخدادهای مالی / جلسه ششم ثبت رخدادهای مالی / بخش دوم / جلسه هفتم پروژه / بخش اول / جلسه هشتم پروژه / بخش دوم / جلسه نهم پروژه / بخش سوم / جلسه دهم تعدیل حساب ها / جلسه یازدهم بستن حساب ها / جلسه دوازدهم تمرین کامل / جلسه سیزدهم	حسابداری شرکتهای خدماتی	دین محمدی	۸
۳۰ ساعت	**		مدیریت زمان مدیریت اعتماد مدیریت پاداش اصول و مبانی مدیریت و سازمان مهندسی ارزش مدیریت تغییر سازماندهی برنامه ریزی تصمیم گیری فرهنگ سازمانی مدیریت رفتار سازمانی اخلاق سازمانی مدیریت وفاداری مدیریت توسعه و نهاد های موثر مدیریت توسعه و نهاد های موثر / بخش اول مدیریت توسعه و نهاد های موثر / بخش دوم مدیریت توسعه و نهاد های موثر / بخش سوم مدیریت توسعه و نهاد های موثر / بخش چهارم مدیریت توسعه و نهاد های موثر / بخش پنجم مدیریت منابع انسانی توانمند سازی کارکنان رویکردهای نو در آموزش سازمانی مدیریت استرس مدیریت بحران	شناسایی اصول و مبانی مدیریت در کسب و کار	دکتر جمشید اثنی عشری	۹

			مدیریت شایعه مدیریت تدوین چشم انداز چالش مدیران در دهه آینده مدل نوین ریز مدیریت تفکر ناب مدیریت کسب و کار مدیریت تغییر جدید			
۱۳ ساعت	**	**	مدیریت رفتار سازمانی مدیریت تعارض توانمند سازی کارکنان مدیریت منابع انسانی رویکردهای نو در آموزش سازمانی مدیریت خوشنامی استاندارهای خدمت مدیریت خدمت مدیریت ارتباطات در سازمان مدیریت ارتباط با مشتری crm مدیریت بر مبنای هدف	به کارگیری مبنای رفتار سازمانی و مدیریت منابع انسانی در کسب و کار	دکتر جمشید اثنی عشری	۱۰
۱۱ ساعت و ۳۲ دقیقه	**	**	مفاهیم رفتار و شخصیت شناسی / جلسه اول اداراک و رضایت شغلی / جلسه دوم مفاهیم و کارکردهای انگیزش / جلسه سوم هوش هیجانی و کار تیمی / جلسه چهارم ارتباطات سازمانی و مدیریت تعارض / جلسه پنجم ارتباطات میان فردی / جلسه ششم رهبری و فرهنگ سازمانی / جلسه هفتم	رفتار سازمانی	دکتر امیرحسین صبورطینت	۱۱
۷ ساعت	**	**	منابع انسانی / معرفی دوره تصویر کلان منابع انسانی / جلسه اول سازماندهی و شرح شغل / جلسه دوم مدیریت جذب و استخدام / جلسه سوم مدیریت عملکرد کارکنان / جلسه چهارم نظام روابط کارکنان / جلسه پنجم نظام جبران خدمات / جلسه ششم آموزش یادگیری و توسعه / جلسه هفتم استراتژی منابع انسانی / جلسه هشتم	مدیریت منابع انسانی	دکتر امیرحسین صبورطینت	۱۲
			تعریف کسب و کار اصول و اهداف مراحل کسب و کار علل شکست یک کسب و کار انواع کسب و کار مفهوم ایده و ایده پردازی در کسب و کار مفهوم تحقیق و توسعه R&D معیارهای انتخاب ایده	مدلهای استراتژیک (در حال به روز رسانی)	دکتر سیدمحمد خطیبی	۱۳

			<p>روش های ایجاد ایده غربال کردن ایده های کسب و کار مفهوم خلاقیت و تفاوت آن با نوآوری مفهوم مدل کسب و کار و ضرورت آن مفهوم سود آوری و تجاری سازی اجزا مدل کسب و کار ارتباط مدل کسب و کار با استراتژی کسب و کار سطوح مدل کسب و کار تغییرات محیطی و مدل کسب و کار مراحل تکامل مدل کسب و کار یکپارچه سازی مدل کسب و کار مفهوم طرح کسب و کار و اهمیت آن انواع طرح تجاری اجزا طرح کسب و کار مراحل طرح توجیهی</p>			
۱۱ ساعت	**	**	<p>مفهوم اقیانوس آبی / جلسه اول مقایسه اقیانوس قرمز و آبی / جلسه دوم بزارهای استراتژی اقیانوس های آبی / جلسه سوم اصل اول استراتژی اقیانوس آبی / جلسه چهارم اصل اول و دوم استراتژی اقیانوس آبی / جلسه پنجم اصل سوم و چهارم استراتژی اقیانوس آبی / جلسه ششم اصل پنجم استراتژی اقیانوس آبی / جلسه هفتم</p>	اقیانوس آبی	دکتر سیدمحمد خطیبی	۱۴
۱۷ ساعت	**	**	<p>تعریف بازاریابی مفاهیم بازاریابی (نیاز، خواسته، تقاضا، کالا، مبادله، معامله) مفهوم مدیریت بازاریابی و وظایف آن اهداف نظام بازاریابی انواع تقاضا فلسفه پنج گانه مدیریت بازاریابی مفهوم محیط بازاریابی ارتباط در محیط داخلی شرکت تامین کنندگان واسطه های بازاریابی مشتریان (مصرف کنندگان) رقبا مفهوم بازار مفهوم تحقیقات بازار و سیستم های اطلاعات بازاریابی مفهوم بخش بندی بازار و فرایند آن مفهوم آمیختگی بازاریابی تعریف محصول و تفاوت آن با خدمت مفهوم نوآوری مفهوم قیمت گذاری و انواع آن</p>	<p>برنامه ریزی بازاریابی و تدوین مارکتینگ پلن</p>	استاد علیجاه شهربانوئی	۱۵

			<p>عوامل موثر در قیمت گذاری متداول ترین اشتباهات در قیمت گذاری اهداف قیمت گذاری استراتژی های قیمت گذاری تعریف محصول و تفاوت آن با خدمت بازارهای مصرف کننده مدل رفتار مصرف کننده بازاریابی هدف مفهوم مزیت رقابتی مفهوم خلق ارزش برای مشتری مفهوم جایگاه سازی بازار بازارهای سازمانی و انواع آن کانال های توزیع ووظایف آن مفهوم توزیع فیزیکی و مدیریت تدارکات ابزارهای پیشبردی جمعی مفهوم تبلیغات و روش های آن مفهوم ارزش مورد انتظار مشتری علامت تجاری اصول ساخت برند برند اصلی و برندهای فرعی ارتباطات یکپارچه بازاریابی (سنتی نوین) فرایند نهایی تصمیم گیری مشتری مدل های فرایند ارتباطات بازاریابی مفهوم ارتباط پایدار با مشتری مفهوم بسته بندی مفهوم فروش وانواع آن سیاست های تشویقی مفهوم بازاریابی بین المللی مفهوم بازاریابی الکترونیکی / تجارت الکترونیک انتقادهای اجتماعی بر بازاریابی</p>			
۳۰ ساعت			<p>تشریح اصول ، فنون و هنر مذاکره تشریح انواع بازی های مجموع صفر و داد و ستد تشریح مفهوم ارزش در مذاکره تعریف مذاکره مفهوم فرایند اشتراک در مذاکره(مذاکره درونی و مذاکره بیرونی) اصل اصالت مذاکره اصل بیان پذیری اصول گفتگو از دیدگاه پل گرایس اصول کمیّت ، کیفیت،ارتباط و شیوه در گفتگو توافق یا هدف در مذاکره</p>	اصول و فنون مذاکره	دکتر محمدحسین غوئی	۱۶

			<p>دام حصول به توافق در مذاکره مفهوم برد برد در مذاکره تشریح فرمول منافع به نیازها و اصول به دست آمده از آنها انواع نیاز در مذاکره انواع قدرت در مذاکره (مالی، اقتصادی، اطلاعات، ارتباط، کاریزما، باتنا، قدرت بی قدرتی، دام سرمایه گذاری، قدرت بی منطقی، قدرت مخاطره جویی قدرت حقانیت، دام قدرت، دام باتنا) روشهای اثر گذاری (عاطفه، منطق و فضیلت) تعریف فضیلت و انواع نگرش به اخلاق تعریف اخلاق از دیدگاه امیل دور کیم کاربردهای مذاکره و تشریح مولفه های آنها (سیاسی، تجاری، بازار مصرفی، تجاری و دولتی)، داخل سازمانی و خانوادگی. مدل های مذاکراتی مدل اثبات گرایانه در مذاکره مدل حل مسئله در مذاکره نحوه پیدا کردن مسئله در مذاکره و تشریح مدل پارک در مذاکره روابط انسانی در مذاکره جدا کردن اشخاص از مسئله پیام اشتباهی در مذاکره اصول مذاکراتی صحبت کردن و کارگاه مربوطه تکنیکهای مربوط به مدل اثبات گرایانه تشریح تکنیکهای دروغ، غیرقابل مذاکره، لوٹ کردن، دامها و مکانیسمهای دفاع روانی و ترفندهای مذاکره. تعیین نقشهای مذاکره آداب و بایدها و نبایدهای مذاکره مذاکرات رسمی، نیمه رسمی و غیر رسمی تکنیک اسپین در مذاکرات تجاری اصول رابرت چپالدینی در مذاکرات بازارهای مصرفی اصول مذاکره در بازارهای دولتی ویژگی های مذاکره کنندگان ایرانی ویژگی های مذاکره کنندگان حرفه ای رفتارهای غیر کلامی زبان بدن توسعه فردی در مذاکره فرهنگ مذاکره ملل</p>			
<p>۱۸ ساعت و ۴۳ دقیقه</p>	<p>**</p>	<p>**</p>	<p>مفهوم استراتژی / جلسه اول مفهوم استراتژی / جلسه دوم پارادایم های مدیریت استراتژیک / جلسه سوم مکاتب مدیریت استراتژیک / جلسه چهارم</p>	<p>مدیریت استراتژیک</p>	<p>دکتر محمد خطیبی</p>	<p>۱۷</p>

			<p>ارکان جهت ساز/ جلسه پنجم ماموریت/ جلسه ششم چشم انداز/ جلسه هفتم ارزشها/ جلسه هشتم تحلیل محیطی/ جلسه نهم تحلیل محیط خارجی/ جلسه دهم تحلیل محیط خارجی/ جلسه یازدهم تحلیل محیط خارجی داخلی/ جلسه دوازدهم تحلیل محیط داخلی/ جلسه سیزدهم تدوین استراتژی/ جلسه چهاردهم تدوین ماتریس IEM/ جلسه پانزدهم انواع استراتژی ها بخش دوم/ جلسه شانزدهم دوره مدیریت استراتژیک / انواع استراتژی ها بخش سوم/ جلسه هفدهم تدوین و اولویت بندی استراتژی ها/ جلسه هجدهم ابزاری های تکمیلی تدوین استراتژی ها بخش اول / جلسه نوزدهم ابزاری های تکمیلی تدوین استراتژی ها بخش دوم / جلسه بیستم</p>			
۹ ساعت	**	**	<p>اشراف به اقتصاد جهانی/ جلسه اول اشراف به اقتصاد جهانی/ جلسه دوم اشراف به اقتصاد جهانی/ جلسه سوم اشراف به اقتصاد جهانی/ جلسه چهارم اشراف به اقتصاد جهانی/ جلسه پنجم اشراف به اقتصاد جهانی/ جلسه ششم</p>	اشراف به اقتصاد جهانی و پیش بینی فروپاشی مالی بعدی	محمدحسین ادیب	۱۸
۱۱ ساعت	**	**	<p>مدیریت ریسک / جلسه اول مدیریت ریسک / جلسه دوم مدیریت ریسک / جلسه سوم مدیریت ریسک / جلسه چهارم مدیریت ریسک / جلسه پنجم</p>	مدیریت ریسک	محمدحسین ادیب	۱۹