

خلاصه سوابق علمی و اجرایی

امیدفروش



دکترای اقتصاد کاربردی دانشگاه Antwerp بلژیک

کارشناسی ارشد راهبری کسب و کار (MBA) دانشگاه Carleton کانادا

کارشناسی کامپیوتر با گرایش مهندسی سخت افزار

موسس بنیاد توسعه مدیریت فدائی منش و شرکت OFBS کشور عمان

۳۰ سال سابقه فعالیت علمی و اجرایی (۲۵ سال مدیرعامل و عضو هیات مدیره)

مدرس سازمان ها و دانشگاه تهران در مقاطع MBA و DBA

مقیم و فعال اقتصادی در کشورهای ایران، عمان و قبرس

پژوهشگر در علوم مدیریت (متمکز بر انطباق مدیریت با فرهنگ ایرانیان)

مشاور و مربی کسب و کار، مجری پروژه های بهسازی مدیریتی سازمان

عضو انجمن اهل قلم ایران (مولف ۹ عنوان کتاب پژوهش محور)

بنیانگذار ۱۸ شرکت استارتاپی، خلاق و آکادمی آموزشی

دارنده گواهینامه صلاحیت مشاوره مدیریت از معاونت راهبردی ریاست جمهوری

دارنده گواهینامه های مدیریتی از کشورهای انگلیس، کانادا و بلژیک

۱۰ سال سابقه طراحی مهندسی (نرم افزار، سخت افزار و سیستم های کنترل)

«سخنرانی‌ها، سمینارها و کارگاه‌های آموزشی»

ردیف	محل برگزاری	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	تاریخ	مدت زمان (ساعت)
۱	کنفرانس دانشجویان مهندسی کامپیوتر (دانشگاه علم و صنعت ایران)	آشنایی با میکروکنترلرهای MCS۱۹۶	آبان ۷۹	۲
۲	کنفرانس بین‌المللی برق	کارگاه آشنایی با شبکه‌های صنعتی (فیلدباس)	مهر ۸۰	۲
۳	دانشگاه تهران	آشنایی با شبکه‌های صنعتی (فیلدباس)	مهر ۸۰	۲
۴	سازمان ایرانی مجامع بین‌المللی	Design & Application of FieldBus in Industrial Networks	بهمن ۸۰	۲
۵	نوین‌سازان ستاره صنعت	جهان، آینده و استراتژی‌های کارآفرین	فروردین ۸۱	۲
۶		آشنایی با مفاهیم اصلی برق و کامپیوتر	اردیبهشت ۸۱	۴
۷	کیاتل	مدیریت پروژه‌های تحقیقاتی	خرداد ۸۲	۱۲
۸	نصیر ماشین	مدیریت تحقیق و توسعه (R&D)	دی ۸۲	۸
۹	نوین‌سازان ستاره صنعت	بازاریابی و فروش محصولات	مهر ۸۳	۱۶
۱۰		برنامه‌ریزی برای مدیران	مهر ۸۳	۸
۱۱	تتا	مدیریت پروژه	دی ۸۳	۸
۱۲	دبیرخانه شورای عالی اطلاع‌رسانی	آشنایی با نرم‌افزارهای آموزش مجازی (Moodle و KanataLV)	دی ۸۳	۲
۱۳	برق منطقه‌ای باختر	کار تیمی و کار گروهی	آبان ۸۴	۴
۱۴	دانشگاه آزاد اسلامی (واحد کرج - گروه مدیریت)	ارائه درس بازاریابی بین‌المللی (۴ ترم متوالی)	۸۴-۸۵	۵۲
۱۵	هتل ونوس	آشنایی با ویژگی‌های نرم‌افزارهای مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)	خرداد ۸۵	۱
۱۶	صنعت سامانه فردا	مدیریت پروژه	شهریور ۸۵	۸
۱۷	دانشگاه تهران - دانشکده اقتصاد	مدیریت تحقیق و توسعه (R&D)	آبان ۸۵	۲۴
۱۸	بهارنارنج	مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)	دی ۸۵	۲۴
۱۹	تتا	مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)	دی ۸۵	۱۶
۲۰	پردا گستر (شعبه آمل)	مفاهیم، تعاریف و مبانی تحقیق و توسعه (R&D)	بهمن ۸۵	۸
۲۱	سازمان بنادر و کشتیرانی	مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)	اسفند ۸۵	۸

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	محل برگزاری	شماره
۵۲	۸۵	درس کارآفرینی و پروژه (۱ ترم)	دانشگاه آزاد اسلامی (واحد کرج - گروه مدیریت)	۲۲
۳	اردیبهشت ۸۶	مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)	بندر بوشهر	۲۳
۲۴	تیر ۸۶	بازاریابی و مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)	طلایه داران نور آفاق	۲۴
۱	تیر ۸۶	پارک‌های صنعتی، الگوی شکوفایی تحقیق و توسعه در فرآیند جهانی شدن	همایش بین‌المللی R&D - اجلاس سران	۲۵
۴	مهر ۸۶	ضرورت، نقش و جایگاه تحقیق و توسعه (R&D) در سازمان	شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان	۲۶
۴	آبان ۸۶	مفاهیم مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)	مواد غذایی محسن	۲۷
۳۰	آبان ۸۶	مبانی بازاریابی، فروش و مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)	مارپیچ باختر (MBC)	۲۸
۴	بهمن ۸۶	آشنایی با روابط عمومی الکترونیکی	توسعه مدیریت سبا	۲۹
۴	اسفند ۸۶	مدیریت تحقیق و توسعه (R&D)	سازمان بنادر و کشتیرانی	۳۰
۱	اردیبهشت ۸۷	رقابت و نوسانات در بازار امروز	چای میعاد	۳۱
۸	اردیبهشت ۸۷	شیوه‌های بازاریابی نوین	فراسان	۳۲
۱	اردیبهشت ۸۷	چالش‌های عملیاتی سازی سامانه‌های مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)	هتل سیمرغ (همراه با آقایان دکتر احمد روستا و دکتر حسن قاسمی)	۳۳
۲	خرداد ۸۷	مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)	سیم و کابل شاهین	۳۴
۲	تیر ۸۷	مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)	سیزان	۳۵
۸	مرداد ۸۷	روش‌های تهیه، تنظیم و انعقاد قراردادها	شهرک صنعتی شکوهیه قم	۳۶
۳۶	مرداد ۸۷	کرامت مشتری، تعالی سازمانی (بازاریابی نوین، CRM, CCM, CSM)	تولیدی پرتو کوره القایی	۳۷
۴	مرداد ۸۷	مبانی مدیریت پروژه	ناجا	۳۸
۴	مهر ۸۷	اصول و مفاهیم مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)	سازمان بنادر و دریانوردی	۳۹
۲۴	آبان ۸۷	کرامت مشتری، تعالی سازمانی (بازاریابی نوین، CRM, CCM, CSM)	پرشیا مهر	۴۰
۸	آذر ۸۷	روانشناسی ارتباط با مشتری	شهرک صنعتی شکوهیه قم	۴۱
۲۴	دی‌ماه ۸۷	کرامت مشتری، تعالی سازمانی (بازاریابی نوین، CRM, CCM, CSM)	تتا	۴۲

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	محل برگزاری	شماره
۱۰	دی ماه ۸۷	کرامت مشتری، تعالی سازمانی (بازاریابی نوین، CRM، CCM، CSM)	نوین نت فراگیر	۴۳
۴	اسفند ۸۷	مهارت‌های فروش به سبک ایرانی	پست بانک ایران	۴۴
۲۴	فروردین و اردیبهشت ۸۸	مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM) (۶ دوره)	مهرکامان توسعه فناوری	۴۵
۸	فروردین و اردیبهشت ۸۸	اگر مدیر مالی داشتیم...! (۲ دوره)		۴۶
۲۰	فروردین و اردیبهشت ۸۸	مهارت‌های فروش به سبک ایرانی (۵ دوره)		۴۷
۸	فروردین و اردیبهشت ۸۸	بازاریابی تک‌به‌تک (۲ دوره)		۴۸
۲	اردیبهشت ۸۸	مدیریت ارتباط با مشتریان بانکی ایرانی (BICRM)	پست بانک ایران (همایش مدیران و روسای شعب سراسر کشور) (هتل گاجره)	۴۹
۸	خرداد ۸۸	مهارت‌های فروش به سبک ایرانی	شهرک صنعتی شکوهیه قم	۵۰
۴	خرداد ۸۸	اصول و مبانی مدیریت پروژه	سازمان فضایی ایران	۵۱
۴	تیر ۸۸	مدیریت امور قراردادها	بیمه آسیا (سازمان مرکزی)	۵۲
۱۰	مرداد ۸۸	کرامت مشتری، تعالی سازمانی (بازاریابی نوین، CRM، CCM، CSM)	سازمان منطقه آزاد قشم	۵۳
۴۸	پاییز ۸۸	ابزارهای مدیریت شعب بانکی (خلاقیت، نوآوری، هوش هیجانی و مدیریت زمان)	پست بانک ایران	۵۴
۲	مهر ۸۸	مهارت‌های فروش به سبک ایرانی	زیست فناور سبز	۵۵
۸	مهر ۸۸	هزینه و فایده در پروژه‌های تحقیق و توسعه (R&D)	تحقیقات و آموزش صنعتی	۵۶
۸	آذر ۸۸	مبانی خلاقیت، نوآوری و کارآفرینی در سازمان	شهرداری تهران (منطقه ۱۰)	۵۷
۴	آذر ۸۸	مبانی مدیریت پروژه	جمعیت هلال احمر جمهوری اسلامی ایران	۵۸
۲۴	آذر و دی ۸۸	کرامت مشتری، تعالی سازمانی (بازاریابی نوین، CRM، CCM، CSM)	زیست فناور سبز	۵۹
۲	دی ۸۸	کارتیمی، کار گروهی	داروسازی جابر ابن حیان	۶۰
۴	دی ۸۸	فروش ایرانی، فروشنده ایرانی	هتل ونوس	۶۱

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	محل برگزاری	شماره
۲	بهمن ۸۸	اصول و فنون مذاکره	داروسازی ایران دارو	۶۲
۲	بهمن ۸۸	بازاریابی تک به تک	معدن کاو	۶۳
۲	بهمن ۸۸	مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)	صنایع فجر	۶۴
۸	بهمن ۸۸	آشنایی با مفاهیم مدیریت مالی	فاز سوم صنعت	۶۵
۲	اسفند ۸۸	بازاریابی تک به تک (One to One)	بسامد	۶۶
۴۸	اسفند ۸۸ و فروردین ۸۹	ارتباط مؤثر با مشتریان بانکی ایرانی	پست بانک ایران	۶۷
۳	اردیبهشت ۸۹	کارتیمی، کار گروهی	اکسپو کیش	۶۸
۴	خرداد ۸۹	تجاری سازی (Commercialization) فناوری	پژوهش و فناوری پتروشیمی	۶۹
۲۴	خرداد ۸۹	کرامت مشتری، تعالی سازمانی (بازاریابی نوین، CRM، CCM، CSM)	اکسپو کیش	۷۰
۴	مرداد ۸۹	مهارت های فروش به سبک ایرانی	هتل ونوس	۷۱
۸	مرداد ۸۹	اصول بازاریابی و فروش	دانشگاه علمی-کاربردی شمال	۷۲
۲	مرداد ۸۹	مفاهیم و شیوه های ارزش گذاری برند	کتابخانه ملی (رونمایی از نرم افزار ارزیابی برند)	۷۳
۳۲	آبان ۸۹	دوره مهارت های فروش شامل سمینارهای: • مبانی موفقیت فردی و شغلی • هوش هیجانی • خلاقیت • روانشناسی ارتباط با مشتری • فنون مذاکره • زبان بدن • مدیریت شکایات و رضایتمندی مشتری • مهارت های فروش به سبک ایرانی	مهرکامان توسعه فناوری	۷۴
۱	آذر ۸۹	ارتباط مؤثر با ایرانیان	عماد آرا (هتل لاله)	۷۵
۴	آذر ۸۹	اصول انعقاد قراردادها		۷۶
۳۲	آذر ۸۹	دوره مهارت های فروش شامل سمینارهای: • مبانی موفقیت فردی و شغلی • کاربردهای هوش هیجانی • کاربردهای خلاقیت • روانشناسی ارتباط با مشتری	مهرکامان توسعه فناوری	۷۷

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	محل برگزاری	شماره
		<ul style="list-style-type: none"> فنون مذاکره اصول زبان بدن مدیریت شکایات و رضایتمندی مشتری مهارت‌های فروش به سبک ایرانی 		
۸	آذر ۸۹	آشنایی با چالش‌های بیمه و مالیات		۷۸
۴	آذر ۸۹	برند ماندگار		۷۹
۳۲	دی و بهمن ۸۹	<p>دوره مهارت‌های سرپرستی شامل سمینارهای:</p> <ul style="list-style-type: none"> الزامات سرپرستی کاربردهای رفتارشناسی ایرانی در سرپرستی برنامه‌ریزی و اجرا سازمان‌دهی و رهبری هدایت انگیزش و کنترل خلاقیت ارتباطات سازمانی فرآیند حل مساله 		۸۰
۳۲	دی ۸۹	<p>دوره مهارت‌های سرپرستی شامل سمینارهای:</p> <ul style="list-style-type: none"> الزامات سرپرستی کاربردهای رفتارشناسی ایرانی در سرپرستی برنامه‌ریزی و اجرا سازمان‌دهی و رهبری هدایت انگیزش و کنترل خلاقیت ارتباطات سازمانی فرآیند حل مساله 	صنیع کاوه	۸۱
۱۶	دی ۸۹	مدیریت ارتباط با مشتریان بانکی ایرانی (BICRM)	مهرکامان توسعه فناوری	۸۲
۱۶	بهمن ۸۹	حسابداری و مدیریت مالی برای مدیران غیرمالی		۸۳
۱۶	بهمن ۸۹	حسابداری و مدیریت مالی برای مدیران غیرمالی	تلدا	۸۴
۳	بهمن ۸۹	فنون غرفه داری	مهرکامان توسعه فناوری	۸۵
۳	اسفند ۸۹	فنون غرفه داری	شهرداری منطقه ۱۰ تهران	۸۶

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	محل برگزاری	شماره
۳	اسفند ۸۹	فنون غرفه داری	شهرداری منطقه ۱۹ تهران	۸۷
۳	اسفند ۸۹	فنون غرفه داری	شهرداری منطقه ۲ تهران	۸۸
۸	اسفند ۸۹	بهره‌ور سازی تحقیق و توسعه (R&D) در صنایع بانکی و بیمه‌ای	مهرکامان توسعه فناوری	۸۹
۱۶	اسفند ۸۹	مدیریت ارتباط با مشتریان بانکی ایرانی (BICRM)		۹۰
۱۶	فروردین ۹۰	<ul style="list-style-type: none"> زبان بدن فنون مذاکره مدیریت رضایت و شکایات مشتریان روانشناسی ارتباط با مشتری 	بیمه سامان	۹۱
۴	فروردین ۹۰	مهارت‌های فروش به سبک ایرانی	سامان تجهیز نور	۹۲
۲	خرداد ۹۰	بازاریابی و فروش ترکیبی؛ الزامات موفقیت در ایران	شهرداری منطقه ۲ تهران	۹۳
۸	تیر ۹۰	رفتار با مشتریان بانکی ایرانی	بانک تجارت	۹۴
۸	تیر ۹۰	راهکارهای توسعه بازار بانکداری الکترونیکی (eBanking Marketing)	مهرکامان توسعه فناوری	۹۵
۸	شهریور ۹۰	راهکارهای توسعه بازار بانکداری الکترونیکی (eBanking Marketing) «ویژه کارکنان ستاد»		۹۶
۴	مهر ۹۰	رفتار با مشتریان بانکی ایرانی	بانک تجارت (شهر کرد)	۹۷
۸	مهر ۹۰	داده‌کاوی (Data Mining) در صنایع بانک و بیمه	مهرکامان توسعه فناوری	۹۸
۴	مهر ۹۰	مهارت‌های فروش به سبک ایرانی		۹۹
۳۰	مهر، آبان و آذر ۹۰	مدیریت تحقیق و توسعه (R&D) در صنعت احداث (ویژه دانشجویان MBA)	تحقیق و توسعه صنعت احداث	۱۰۰
۴	آبان ۹۰	اصول و فنون مذاکره و ارتباطات	بانک تجارت (شهر کرد)	۱۰۱
۱۶	آبان ۹۰	مدیریت ارتباط با مشتریان بانکی ایرانی (BICRM)	مهرکامان توسعه فناوری	۱۰۲
۴	آبان ۹۰	رفتار با مشتریان بانکی ایرانی	بانک تجارت (شهر ری)	۱۰۳
۱	آبان ۹۰	رضایت مشتریان ریلی بر اساس تئوری‌های فرهنگی	سیزدهمین کنفرانس بین‌المللی حمل و نقل ریلی ایران	۱۰۴
۴	آبان ۹۰	رفتار با مشتریان بانکی ایرانی	بانک تجارت (تهران)	۱۰۵
۴	آبان ۹۰	راهکارهای توسعه بازار در بانکداری الکترونیکی (eBanking Marketing) «ویژه کارکنان صف»	بانک تجارت (شهر ری)	۱۰۶

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	محل برگزاری	شماره	
۲۴	آبان ۹۰	اصول، مبانی و کاربردهای داده کاوی (Data Mining)	مهرکامان توسعه فناوری	۱۰۷	
۴	آذر ۹۰	شناسایی گروه‌های مشتریان	بانک تجارت (شمال غرب تهران)	۱۰۸	
۸	آذر ۹۰	اصول انعقاد قراردادها و راهکارهای بیمه و مالیات (تکرار در ۲ دوره)	مهرکامان توسعه فناوری	۱۰۹	
۸	آذر ۹۰	ویژگی‌ها و مهارت‌های روسای نمونه شعب بانکی		۱۱۰	
۱	آذر ۹۰	Rail Customer Satisfaction Based on Cultural Theories	دانشگاه Antwerp (Belgium)	۱۱۱	
۴	آذر ۹۰	ترویج و آموزش خدمات سنتی و الکترونیکی بانکی	بانک تجارت (شمال غرب تهران)	۱۱۲	
۸	آذر ۹۰	رفتار مؤثر، بازخورد مطلوب «ویژه حراست و بازرسی سازمان‌ها»	مهرکامان توسعه فناوری	۱۱۳	
۸	آذر ۹۰	خوداشتغالی در هنر		۱۱۴	
۸	آذر ۹۰	پزشک ماندگار، جذب و حفظ بیمار، افزایش درآمد (تکرار در ۲ دوره)		۱۱۵	
۴	آذر ۹۰	مکانیزم‌های بازاریابی خدمات بانکی الکترونیکی (eBanking Marketing)	بانک تجارت (شمال غرب تهران)	۱۱۶	
۸	آذر ۹۰	فنون مذاکره فروش تلفنی	مهرکامان توسعه فناوری	۱۱۷	
۴	دی ۹۰	راهکارهای توسعه بازار در بانکداری الکترونیکی (eBanking Marketing) «ویژه کارکنان صف» (تکرار در ۲ دوره)	بانک تجارت (کرج)	۱۱۸	
۸	دی ۹۰	راهکارهای توسعه بازار در بانکداری الکترونیکی (eBanking Marketing) «ویژه کارکنان ستاد»	مهرکامان توسعه فناوری	۱۱۹	
۱۶	دی ۹۰	اصول، مبانی و کاربردهای داده کاوی (Data Mining)		۱۲۰	
۸	دی ۹۰	توانمندسازی و کلا، مزیتی ماندگار		۱۲۱	
۸	دی ۹۰	فروش صنفی و فروشگاه‌ها		۱۲۲	
۸	دی ۹۰	شکوفایی خلاقیت، نوآوری و کارآفرینی در بانک و بیمه		۱۲۳	
۴	بهمن ۹۰	کاربردهای هوش هیجانی (EQ) در کسب و کار		۱۲۴	
۲۴	بهمن ۹۰	بهره‌ور سازی تحقیق و توسعه (R&D)		۱۲۵	
۴	بهمن ۹۰	کاربردهای رفتارشناسی ایرانی در توسعه خدمات		دانشگاه شهید بهشتی	۱۲۶

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	محل برگزاری	شماره
		دندانپزشکی		
۱	بهمن ۹۰	مبانی بازاریابی خدمات درمانی	درمانگاه امام علی	۱۲۷
۴	اسفند ۹۰	فنون و مهارت‌های غرفه داری	بوستان ولایت (ستاد امور بانوان - شهرداری تهران)	۱۲۸
۴	اسفند ۹۰	مدیریت گروه‌های مختلف مشتریان	بانک تجارت (غرب تهران)	۱۲۹
۴	اسفند ۹۰	مدیریت گروه‌های مختلف مشتریان	بانک تجارت (استان سمنان)	۱۳۰
۱۲	اردیبهشت ۹۱	بهره‌ورسازی تحقیق و توسعه (R&D)	موسسه فناوری تا بازار (ستاد نانو ریاست جمهوری)	۱۳۱
۲	اردیبهشت ۹۱	فنون و مهارت‌های غرفه‌داری	شهرداری تهران (ستاد امور بانوان)	۱۳۲
۱۵	تیر و مرداد ۹۱	مبانی کارآفرینی و طراحی کسب و کار (ویژه دانشجویان MBA)	تحقیق و توسعه صنعت احداث	۱۳۳
۱۶	تیر ۹۱	<ul style="list-style-type: none"> راهکارهای توسعه بازار در بانک‌داری الکترونیکی (eBanking Marketing) «ویژه کارکنان صف» فنون مذاکره ایرانی - اسلامی کاربردهای رفتارشناسی ایرانی در مدیریت مشتریان بانکی 	بانک تجارت (خراسان شمالی)	۱۳۴
۲	مرداد ۹۱	اصول مذاکره و فروش تلفنی	مهرکامان توسعه فناوری	۱۳۵
۲	مهر ۹۱	اصول و فنون مذاکره ایرانی - اسلامی		۱۳۶
۱	مهر ۹۱	روش‌های شناسایی، جذب و حفظ مشتریان ارزشمند بانکی در سطوح ستاد، سرپرستی و شعبه	چهارمین کنفرانس بازاریابی بانکی (سالن همایش‌های صدا و سیما)	۱۳۷
۴۸	مهر تا بهمن ۹۱	<ul style="list-style-type: none"> مهارت‌های زبان بدن و رفتار مطلوب مهارت‌های تقویت هوش هیجانی (EQ) مدیریت زمان و پرورش خلاقیت تبلیغات و طراحی دکوراسیون مهارت‌های فروش به سبک ایرانی کاربردهای رفتارشناسی ایرانی در غرفه‌داری مدیریت مالی و حسابداری مدیریت خرید مهارت‌های فروش تلفنی 	شهرداری تهران (ستاد امور بانوان) (سه دوره متوالی ۵۰ نفره)	۱۳۸

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	محل برگزاری	شماره
		• مدیریت رضایت و شکایات مشتریان		
۲	آبان ۹۱	اصول انعقاد قراردادها	مهرکامان توسعه فناوری	۱۳۹
۲	آذر ۹۱	مهارت‌های فروش به سبک ایرانی		۱۴۰
۸	آذر ۹۱	مدیریت تحقیق و توسعه (R&D)	هلدینگ تکادو (اصفهان)	۱۴۱
۲	بهمن ۹۱	اقتصاد در خانواده ایرانی	مرکز دندانپزشکی امام علی (ع) ناجا	۱۴۲
۲	بهمن ۹۱	چالش‌های تحقیق و توسعه (R&D) در ایران با محورهای زیر: • مدیریت منابع انسانی دانش‌محور • سازمان‌دهی تحقیق و توسعه (R&D) • امکان‌سنجی پروژه‌های تحقیق و توسعه (R&D) • مدیریت پروژه‌های تحقیق و توسعه • برون‌سپاری پروژه‌های تحقیق و توسعه (R&D) • بازاریابی محصولات تحقیق و توسعه (R&D)	نخستین اجلاس مدیران تحقیق، توسعه و فناوری (سالن همایش‌های هتل المپیک)	۱۴۳
۸	بهمن ۹۱	مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)	سازمان مدیریت صنعتی استان هرمزگان	۱۴۴
۱	اسفند ۹۱	پاکبانان جوان شهر	فرهنگسرای ارسباران	۱۴۵
۶۴	اردیبهشت و خرداد ۹۲	خلاقیت، نوآوری و ریسک‌پذیری	ارتباطات زیرساخت	۱۴۶
۱۶	اردیبهشت ۹۲	تدوین طرح کسب و کار (BP)	پارک علم و فناوری همدان	۱۴۷
۱۶	اردیبهشت ۹۲	• دوره مدیریت تحقیق و توسعه (R&D)، سطح پایه شامل سمینارها: • ضرورت‌ها، نقش‌ها و جایگاه تحقیق و توسعه در سازمان • مدیریت منابع انسانی دانش‌بنیان • سازمان‌دهی واحدهای تحقیق و توسعه (R&D)	جهاد دانشگاهی دانشگاه صنعتی شریف	۱۴۸
۱۶	تیرماه ۹۲	• دوره مدیریت تحقیق و توسعه (R&D)، سطح متوسط شامل سمینارها: • بازاریابی و تحقیق و توسعه (R&D) • مدیریت پروژه‌های تحقیق و توسعه (R&D)	دانشگاه علوم اقتصادی	۱۴۹

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	محل برگزاری	شماره
		• استراتژی‌ها و ابزارهای تحقیق و توسعه (R&D)		
۱	تیرماه ۹۲	فروش به سبک ایرانی	انجمن قالب‌سازان ایران	۱۵۰
۲	مردادماه ۹۲	مهارت‌های فروشندگی صنفی	ستاد توانمندسازی شهرداری تهران	۱۵۱
۸	مردادماه ۹۲	ویژگی‌ها و مهارت‌های روسای نمونه شعب بانک	جهاد دانشگاهی صنعتی شریف	۱۵۲
۲۴	شهریورماه ۹۲	<ul style="list-style-type: none"> دوره مدیریت تحقیق و توسعه (R&D)، سطح پیشرفته شامل سمینارها: برون‌سپاری (Outsourcing) پروژه‌های تحقیقاتی امکان‌سنجی (Feasibility Study) پروژه‌های تحقیق و توسعه مفاهیم و فرآیندهای تجاری‌سازی (Commercialization) 	جهاد دانشگاهی صنعتی شریف	۱۵۳
۱	مهرماه ۹۲	سخنرانی «مطب داری به رسم ایرانیان»	هفتمین کنگره دندانپزشکی، سالن همایش‌های صدا و سیما	۱۵۴
۶	مهرماه ۹۲	<ul style="list-style-type: none"> فروش به سبک ایرانی کاربردهای رفتارشناسی ایرانی در فروش 	شرکت خدمات انفورماتیک نوین کیش	۱۵۵
۸	مهرماه ۹۲	مدیریت نوآوری و توسعه محصول جدید (NPIM)	انجمن تحقیق و توسعه (R&D) صنایع و معادن	۱۵۶
۱۶	آبان ماه ۹۲	مدیریت نوآوری و توسعه محصول جدید در صنایع بانک و بیمه	جهاد دانشگاهی صنعتی شریف	۱۵۷
۱۵	آبان ماه ۹۲	<ul style="list-style-type: none"> مبانی بازاریابی مفاهیم مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM) مفاهیم مدیریت شکایات مشتریان (CCM) مفاهیم مدیریت رضایتمندی مشتریان (CSM) مبانی بازاریابی بین‌المللی (صادرات) 	شرکت خدمات انفورماتیک نوین کیش	۱۵۸
۱	دی‌ماه ۹۲	نوآوری در مدیریت هزینه	سومین کنفرانس مدیریت هزینه	۱۵۹
۸	دی‌ماه ۹۲	مدیریت تحقیق و توسعه	انجمن مراکز تحقیق و توسعه صنایع و معادن	۱۶۰
۳	آذر و دی ۹۲	کاربردهای خلاقیت برای معلمان	مدرسه نظام مافی	۱۶۱

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	محل برگزاری	شماره
۸	آذر ۹۲	<ul style="list-style-type: none"> ارائه سمینارهای تخصصی: مهارت‌های زبان بدن روانشناسی ارتباط با مشتریان اصول و فنون مذاکره فنون مذاکره تلفنی 	خدمات انفورماتیک نوین کیش	۱۶۲
۱	بهمن ۹۲	استقرار نظام مدیریت نوآوری در بانک‌های ایران	نخستین کنفرانس پولی و بانکی	۱۶۳
۲۰	آذر ۹۲ تا اردیبهشت ۹۳	<ul style="list-style-type: none"> مهارت‌های زبان بدن و رفتار مطلوب مهارت‌های تقویت هوش هیجانی (EQ) مدیریت زمان و پرورش خلاقیت تبلیغات و طراحی دکوراسیون مهارت‌های فروش به سبک ایرانی کاربردهای رفتارشناسی ایرانی در غرفه داری مدیریت مالی و حسابداری مدیریت خرید مهارت‌های فروش تلفنی مدیریت رضایت و شکایات مشتریان 	شهرداری تهران (ستاد امور بانوان)	۱۶۴
۱	بهمن ۹۲	سخنرانی «استقرار نظام مدیریت نوآوری در سازمان»	دومین اجلاس مدیران تحقیق، توسعه و فناوری (سالن همایش‌های دانشگاه شهید بهشتی)	۱۶۵
۸	اسفند ۹۲	قیمت‌گذاری فناوری	مرکز رشد دانشگاه تبریز	۱۶۶
۶	اردیبهشت ۹۳	<ul style="list-style-type: none"> برند ماندگار مبانی تبلیغات 	خدمات انفورماتیک نوین کیش	۱۶۷
۱۶	خرداد ۹۳	<p>دوره مدیریت تحقیق و توسعه (R&D)، سطح یک شامل سمینارها:</p> <ul style="list-style-type: none"> ضرورت‌ها، نقش‌ها و جایگاه تحقیق و توسعه در سازمان مدیریت منابع انسانی دانش‌بنیان سازمان‌دهی واحدهای تحقیق و توسعه (R&D) 	جهاد دانشگاهی صنعتی شریف	۱۶۸
۱۶	خرداد ۹۳	دوره مدیریت فناوری، سطح یک شامل سمینارها:	بنیاد توسعه مدیریت	۱۶۹

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	محل برگزاری	شماره
		<ul style="list-style-type: none"> مفاهیم مالکیت معنوی و فناوری مبانی مدیریت فناوری و مباحث راهبردی مرتبط مبانی و فرآیندهای انتقال فناوری 	فدائی منش	
۱۶	۹۳ خرداد	مدیریت نوآوری و توسعه محصول جدید (ویژه صنایع بانکی)		۱۷۰
۲۴	۹۳ تیر	دوره مدیریت تحقیق و توسعه (R&D)، سطح دو شامل سمینارها: <ul style="list-style-type: none"> امکان‌سنجی پروژه‌های تحقیق و توسعه بازاریابی در تحقیق و توسعه و فناوری استراتژی‌ها و ابزارهای تحقیق و توسعه مدیریت پروژه‌های تحقیق و توسعه 		۱۷۱
۸۸	۹۳ تیر	دوره‌های آموزشی «مدیریت و بهره‌وری تحقیق و توسعه (R&D)» شامل سمینارها: <ul style="list-style-type: none"> ضرورت‌ها، نقش‌ها و جایگاه تحقیق و توسعه در سازمان مدیریت منابع انسانی دانش‌بنیان سازمان‌دهی واحدهای تحقیق و توسعه امکان‌سنجی پروژه‌های تحقیق و توسعه بازاریابی در تحقیق و توسعه و فناوری استراتژی‌ها و ابزارهای تحقیق و توسعه مدیریت پروژه‌های تحقیق و توسعه تجاری‌سازی، تبدیل علم به ثروت برون‌سپاری پروژه‌های تحقیق و توسعه مفاهیم مالکیت معنوی و فناوری مبانی مدیریت فناوری و مباحث راهبردی مرتبط مبانی و فرآیندهای انتقال فناوری اصول مذاکره در انتقال فناوری قیمت‌گذاری فناوری قراردادهای انتقال فناوری 	مجتمع مس سرچشمه	۱۷۲
۸۸	۹۳ تیر	<ul style="list-style-type: none"> مفاهیم مالکیت معنوی و فناوری مبانی مدیریت فناوری و مباحث راهبردی مرتبط مبانی و فرآیندهای انتقال فناوری اصول مذاکره در انتقال فناوری قیمت‌گذاری فناوری قراردادهای انتقال فناوری 		۱۷۳
۲	۹۳ مرداد	ضرورت‌ها و نقش‌های تحقیق، توسعه، فناوری و نوآوری در سازمان	آباد راهان پارس	۱۷۴

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	محل برگزاری	شماره
۱۶	مرداد ۹۳	دوره مدیریت تحقیق و توسعه (R&D)، سطح سه شامل سمینارها: • تجاری سازی، تبدیل علم به ثروت • برون سپاری پروژه های تحقیق و توسعه	بنیاد توسعه مدیریت فدائی منش	۱۷۵
۴	مرداد ۹۳	«مدیریت ماهرانه ایرانی» ویژه دفاتر آژانس های مسافرتی		۱۷۶
۱۶	شهریور ۹۳	دوره مدیریت فناوری، بخش دوم شامل سمینارها: • اصول مذاکره در انتقال فناوری • قیمت گذاری دانش فنی • قراردادهای انتقال فناوری		۱۷۷
۸	شهریور ۹۳	نوآوری در تحقیق و توسعه		۱۷۸
۸	شهریور ۹۳	نوآوری در صنایع غذایی		۱۷۹
۳۲	آبان ۹۳	• کاربردهای داده کاوی (Data Mining) • مدیریت نوآوری و توسعه محصول جدید	مجتمع مس سرچشمه	۱۸۰
۴	آذر ۹۳	مبانی مدیریت تحقیق و توسعه (R&D)	شرکت شاتل	۱۸۱
۲	آذر ۹۳	جایگاه تحقیق و توسعه (R&D) در سازمان	شرکت پتروشیمی مارون	۱۸۲
۱	دی ۹۳	نوآوری در صنعت سیمان	همایش ملی سیمان، کنترل کیفیت و مدیریت بازار	۱۸۳
۶	دی ۹۳	ارزش گذاری فناوری	بنیاد ملی مبنا	۱۸۴
۳	دی ۹۳	مدیریت مؤثر در ایران	اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران	۱۸۵
۳	بهمن ۹۳	مذاکره و ارتباط با ایرانیان (با رویکرد مدیریت در جامعه اداری)		۱۸۶
۱	بهمن ۹۳	• چالش های انتقال فناوری در ایران • چالش ها و راهکارهای انتقال فناوری در مراکز علمی و پژوهشی	سومین اجلاس مدیران تحقیق، توسعه و فناوری	۱۸۷
۱	اسفند ۹۳	بازاریابی و فروش محصولات فناورانه	شرکت زیست فرآیند پارس	۱۸۸
۴۰	اردیبهشت ۹۴	همایش ۵ روزه بازاریابی و فروش به رسم ایرانیان	جهاد دانشگاهی صنعتی شریف	۱۸۹
۸	اردیبهشت ۹۴	تجاری سازی دستاوردهای پژوهشگاه مهندسی ژنتیک	پژوهشگاه ملی مهندسی ژنتیک و زیست فناوری	۱۹۰
۳۲	تیر ۹۴	دوره مدیریت فناوری شامل سمینارها: • اصول مذاکره در انتقال فناوری		۱۹۱

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	محل برگزاری	شماره
		<ul style="list-style-type: none"> • قیمت گذاری دانش فنی • قراردادهای انتقال فناوری • مفاهیم مالکیت معنوی و فناوری • مبانی مدیریت فناوری و مباحث راهبردی مرتبط • مبانی و فرآیندهای انتقال فناوری 		
۱	مهر ۹۴	اصول و روش های کنترل و بازگشت مشتری	سالن همایش های نیایش	۱۹۲
۲	آبان ۹۴	نوآوری در مدل های کسب و کار صنعت سیمان	سیمان دشتستان	۱۹۳
۲۴	آذر ۹۴	استقرار و بهسازی نظام تحقیق و توسعه	جهاد دانشگاهی صنعتی شریف	۱۹۴
۱۶	دی ۹۴	مدیریت ارتباط با مشتریان بانکی ایرانی (BICRM)	مرکز همایش های ولنجک بانک رفاه	۱۹۵
۱۶	دی ۹۴	مدیریت نوآوری در توسعه محصول جدید (NPIM)	جهاد دانشگاهی صنعتی شریف	۱۹۶
۱	بهمن ۹۴	چالش های کسب و کارهای استارت آپی	استارت آپ ویکند (Startup Weekend) مرکز آموزش علمی کاربردی خانه کارگر تهران	۱۹۷
۳۲	اسفند ۹۴	<p>دوره مدیریت فناوری، بخش اول و دوم شامل سمینارها:</p> <ul style="list-style-type: none"> • اصول مذاکره در انتقال فناوری • قیمت گذاری دانش فنی • قراردادهای انتقال فناوری • مفاهیم مالکیت معنوی و فناوری • مبانی مدیریت فناوری و مباحث راهبردی مرتبط • مبانی و فرآیندهای انتقال فناوری 	دانشگاه سیستان و بلوچستان	۱۹۸
۸	اسفند ۹۴	تحقیق و توسعه کاربردی	پارک علم و فناوری گلستان	۱۹۹
۳	فروردین ۹۵	فروش به سبک ایرانی	شرکت «ایرتمپ» نماینده محصولات فرولی ایتالیا	۲۰۰
۳	خرداد ۹۵	رفتار با مشتریان ویژه کارکنان خدمات پس از فروش	(مرکز همایش های جزیره کیش)	۲۰۱

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	محل برگزاری	شماره
۲۰۰	تیر، مرداد و شهریور ۹۵	دوره آموزشی برای کارشناسان فروش شامل سمینارها: <ul style="list-style-type: none"> • اصول و مبانی رفتارشناسی ایرانی • مدیریت رضایت مشتریان (CSM) • مدیریت شکایات مشتریان (CCM) • اصول انعقاد و انواع قراردادها • کاربردهای رفتارشناسی ایرانی در مدیریت کارکنان • کاربردهای کار تیمی (Team Work) و کارگروهی (Group Work) • کاربردهای خلاقیت در شکوفایی سازمان • آشنایی با مفاهیم مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM) • کاربردها و راهکارهای مدیریت هیجانانگ (خشم، استرس و...) در فروش 	شرکت عظیم خودرو	۲۰۲
۵۶	مهر ۹۵	دوره های آموزشی «مدیریت و بهره وری تحقیق و توسعه (R&D)» شامل سمینارها: <ul style="list-style-type: none"> • ضرورتها، نقشها و جایگاه تحقیق و توسعه در سازمان • مدیریت منابع انسانی دانش بنیان • سازمان دهی واحدهای تحقیق و توسعه • امکان سنجی پروژه های تحقیق و توسعه • بازاریابی در تحقیق و توسعه و فناوری • استراتژی ها و ابزارهای تحقیق و توسعه • مدیریت پروژه های تحقیق و توسعه • تجاری سازی، تبدیل علم به ثروت • برون سپاری پروژه های تحقیق و توسعه 	پتروشیمی کارون	۲۰۳
۲	آبان ۹۵	مقدمات فناوری و تجاری سازی	موسسه پژوهشی علوم فناوری رنگ و پوشش	۲۰۴
۱۶	آذر ۹۵	تجاری سازی فناوری ها	معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری	۲۰۵
۴	آذر ۹۵	چالش ها و مهارت های مذاکره فروش فناوری (مبتنی بر زبان صنعت)	جهاد دانشگاهی صنعتی شریف	۲۰۶

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	محل برگزاری	شماره
۸	دی ۹۵	مفاهیم تجاری سازی	موسسه پژوهشی علوم فناوری	۲۰۷
۲۴	دی ۹۵	اردوی تجاری سازی فناوری ها	رنگ و پوشش (سالن همایش های دانشگاه رجایی)	۲۰۸
۲۴	دی ۹۵	الزامات مدیریت فناوری در نظام تحقیق و توسعه (R&D)	شرکت آفاق صنعت	۲۰۹
۱۶	دی ۹۵	مدیریت تحقیق و توسعه (R&D)، بخش مقدماتی	وزارت صنعت، معدن و تجارت استان گلستان	۲۱۰
۱۶	دی ۹۵	ارزیابی ایده ها و خلق محصول جدید (NPIM)	جهاد دانشگاهی صنعتی شریف	۲۱۱
۸	دی ۹۵	استقرار و سازمان دهی فعالیت های تحقیق و توسعه در سازمان های اجرایی و صنعتی	دانشگاه امام حسین (ویژه مدیران و کارشناسان قرارگاه سازندگی خاتم)	۲۱۲
۱	بهمن ۹۵	خلق مزیت رقابتی مبتنی بر سیستم های نوین مدیریتی در جهان	همایش ملی مدیریت و اقتصاد جهانی	۲۱۳
۸	بهمن ۹۵	چالش ها و راهکارهای صادرات فناوری	جهاد دانشگاهی صنعتی شریف	۲۱۴
۴	بهمن ۹۵	سنجش آمادگی سطوح فناوری (TRL موشکافانه)		۲۱۵
۴۵ دقیقه	بهمن ۹۵	سخنرانی با موضوع مدل های نوآورانه کسب و کار	اولین کنفرانس ملی مدیریت و اقتصاد جهانی، دانشگاه علم و فرهنگ	۲۱۶
۲۰	اسفند ۹۵ تا خرداد ۹۶	مهارت های فروش به رسم ایرانیان (۱۰ جلسه)	دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران	۲۱۷
۱۶	اردیبهشت ۹۶	ایجاد و افزایش بهره وری مراکز تجاری سازی (بخش مقدماتی): • نقش، وظایف و عارضه یابی مراکز تجاری سازی در ایران • مفاهیم و تعاریف مولفه های فناوری و دانش فنی و سنجش سطوح آمادگی فناوری (TRL) • مفاهیم طرح کسب و کار (BP) و امکان سنجی طرح های فناورانه (FS)	جهاد دانشگاهی صنعتی شریف	۲۱۸

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	محل برگزاری	شماره
۲۰	فروردین و اردیبهشت ۹۶	مهارت‌های فروش به رسم ایرانیان (۵ جلسه)	سازمان صنعت، معدن و تجارت استان خراسان رضوی	۲۱۹
۸	اردیبهشت ۹۶	مروری بر راهکارهای تحقیق و توسعه، فناوری و نوآوری	قرارگاه خاتم الانبیاء (موسسه غدیر)	۲۲۰
۸	اردیبهشت ۹۶	روایت کاوی مدلسازان کسب و کار (Business Model)	جهاد دانشگاهی صنعتی شریف	۲۲۱
۴	اردیبهشت ۹۶	تحلیلی از دستاوردهای ۱۵ ماه مطالعه و پژوهش صنعت بانک و بیمه در ۱۵ کشور منطقه	مرکز بین‌المللی همایش‌های صدا و سیما	۲۲۲
۱	اردیبهشت ۹۶	مدل‌های نوین کسب و کار (Business Model) در صنعت ساختمان	هتل میثاق مشهد	۲۲۳
۱۰	تیر ۹۶	<ul style="list-style-type: none"> رفتار شناسی ایرانی مفاهیم تفکر خلاق 	دانشگاه علم و صنعت ایران	۲۲۴
۱۶	تیر ۹۶	<p>ایجاد و افزایش بهره‌وری مراکز تجاری سازی (بخش دوم):</p> <ul style="list-style-type: none"> شناسایی تیپ‌های شخصیتی دانشجویان و مفاهیم مدل‌های کسب و کار (BM) ارزش‌گذاری فناوری (TV)، مذاکره فروش فناوری و تعامل با مشتریان صنعتی (B2B) 	جهاد دانشگاهی صنعتی شریف	۲۲۵
۱۶	مرداد ۹۶	<p>ایجاد و افزایش بهره‌وری مراکز تجاری سازی (بخش پیشرفته):</p> <ul style="list-style-type: none"> راهبردهای تجاری‌سازی و ملاحظات قراردادهای واگذاری فناوری چالش‌ها و راهکارهای بازاریابی و صادرات فناوری 		۲۲۶
۱۶	مرداد ۹۶	مدیریت نوآوری در ارزیابی ایده‌ها و خلق محصول موفق (ویژه شرکت‌های غذایی و لبنی)		۲۲۷
۲	مرداد ۹۶	کاربردهای رفتارشناسی ایرانی در کار و زندگی		فرهنگسرای تهران (ویژه معاونین سازمان فرهنگی و هنری شهرداری تهران)
۶	شهریور ۹۶	<ul style="list-style-type: none"> رفتار شناسی ایرانی فروش به سبک ایرانی 	شرکت سپاهان	۲۲۹

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	محل برگزاری	شماره
۱۶	شهریور ۹۶	رویکردهای نوین تحقیق و توسعه (R&D) در جهان	جهاد دانشگاهی صنعتی شریف	۲۳۰
۱۶	شهریور ۹۶	مدیریت فناوری	پژوهشگاه ارتباطات و فناوری اطلاعات	۲۳۱
۴	شهریور ۹۶	رویکردهای نوآورانه امروز جهان ویژه سازمان فرهنگی هنری شهرداری تهران	فرهنگسرای خاتم	۲۳۲
۲۰	آبان ۹۶	تحلیل رفتار مصرف کننده ویژه دانشجویان DBA	موسسه علوم و فنون تهران	۲۳۳
۱۰	آبان ۹۶	دوره آموزشی منتخب از «مدیریت تحقیق و توسعه (R&D)» شامل سمینارها: • هزینه و فایده در تحقیق و توسعه • توسعه محصولات جدید • ارزش گذاری فناوری	پترو صنعت گامرون	۲۳۴
۸	آبان ۹۶	مروری بر مفاهیم نوین مدیریت تحقیق و توسعه و نوآوری و فناوری	شرکت مهندسی مشاور کوشا معدن	۲۳۵
۸	آذر ۹۶	کارگاه مدل های نوین کسب و کار بانک و بیمه	جهاد دانشگاهی صنعتی شریف	۲۳۶
۳	آذر ۹۶	چالش ها و راهکارهای تجاری سازی فناوری در ایران	مرکز رشد واحدهای فناور شهرستان مرند	۲۳۷
۹۰	آذر ۹۶	دوره های آموزشی «مدیریت و بهره‌وری تحقیق و توسعه (R&D)» شامل سمینارها: • ضرورت ها، نقش ها و جایگاه تحقیق و توسعه در سازمان • مدیریت منابع انسانی دانش بنیان • سازمان دهی واحدهای تحقیق و توسعه • امکان سنجی پروژه های تحقیق و توسعه • استراتژی ها و ابزار تحقیق و توسعه • مدیریت پروژه های تحقیق و توسعه • تجاری سازی، تبدیل علم به ثروت • برون سپاری پروژه های تحقیق و توسعه • ویژگی های مدیر موفق	شرکت توانیر	۲۳۸
۴	آذر ۹۶	مهارت های سرپرستی و مدیریت فروش	مجتمع عالی آموزشی	۲۳۹

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	محل برگزاری	شماره
			پژوهشی تهران	
۲	آذر ۹۶	چالش‌های تجاری‌سازی بر پایه فناوری و نوآوری در ایران	مرکز رشد واحدهای فناور شهرستان مرند	۲۴۰
۸	آذر ۹۶	توسعه محصول جدید مبتنی بر نوآوری باز	جهاد دانشگاهی صنعتی شریف	۲۴۱
۲۰	دی ۹۶	تحلیل رفتار مصرف کننده (ویژه دانشجویان DBA)	موسسه علوم و فنون تهران	۲۴۲
۲۰	دی ۹۶	درس تحلیل رفتار مصرف کننده (ویژه دانشجویان DBA)	مدرسه کسب و کار تهران (TBS)	۲۴۳
۲۰	بهمن ۹۶	درس تحلیل رفتار مصرف کننده (ویژه دانشجویان DBA)	دانشگاه تهران (نماینده‌گی استان یزد)	۲۴۴
۱۲	بهمن و اسفند ۹۶	<ul style="list-style-type: none"> • مهندسی ارتباطات ایرانی • تقویت مهارت های ارتباط با ایرانیان • ۲۱ راهبرد فروش به سنت‌گرایان ایرانی • اصول و مهارت های مذاکره در ایران • ملاحظات و چالش های تبلیغات در ایران • راهکارهای عملی تقویت هوش هیجانی 	کافه آویژه	۲۴۵
۸	بهمن ۹۶	رفتارشناسی ایرانی و تیم‌سازی	مرکز نوآوری یاس (پارک فناوری پردیس)	۲۴۶
۱۶	بهمن ۹۶	مفاهیم و فرآیندهای برون‌سپاری	معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری (صندوق شکوفایی و نوآوری)	۲۴۷
۴	بهمن ۹۶	اصول و مبانی کاربردی تیم‌سازی	مرکز نوآوری یاس (پارک فناوری پردیس)	۲۴۸
۸	اسفند ۹۶	اصول و مبانی تفکر خلاق	اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر	۲۴۹
۲۰	اسفند ۹۶	درس تحلیل رفتار مصرف کننده (ویژه دانشجویان DBA)	مدرسه کسب و کار تهران (TBS)	۲۵۰
۲	اسفند ۹۶	اصول و چالش های تجاری‌سازی فناوری	شرکت ملی پخش و پالایش فراورده های نفتی	۲۵۱
۴	اردیبهشت ۹۷	مفاهیم مدل‌سازی کسب و کار	شرکت مهندسی مشاور کوشا معدن	۲۵۲

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	محل برگزاری	شماره
۲۰	اردیبهشت ۹۷	درس مدیریت راهبردی	مدرسه کسب و کار تهران (TBS)	۲۵۳
۲۰	اردیبهشت ۹۷	تحلیل رفتار مصرف کننده (ویژه دانشجویان DBA)		۲۵۴
۲۰	اردیبهشت ۹۷	درس تحلیل رفتار مصرف کننده (ویژه دانشجویان DBA)	دانشگاه تهران	۲۵۵
۱۰	تیر ۹۷	شخصیت‌شناسی شغلی و حل مساله خلاقانه	مجموعه دانشکار (دانشگاه علم و صنعت ایران)	۲۵۶
۲۰	تیر ۹۷	کلاس فنون ارتباط و مذاکره ویژه مدیران (ویژه دانشجویان MBA)	مدرسه کسب و کار تهران (TBS)	۲۵۷
۴	مرداد ۹۷	مفاهیم مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)	شرکت مهندسی مشاور کوشا معدن	۲۵۸
۲۰	مرداد ۹۷	درس تحلیل رفتار مصرف کننده (ویژه دانشجویان DBA)	دانشگاه تهران (نماینده استان یزد)	۲۵۹
۲	مرداد ۹۷	فروش بر مبنای تیپ‌شناسی ایرانی	هتل باغ مشیرالممالک یزد	۲۶۰
۴	مهر ۹۷	نقش تحقیق و توسعه در سازمان با نگاهی بر آینده‌پژوهی	شرکت مارگارین	۲۶۱
۲	شهریور ۹۷	همایش اشتغال و کارآفرینی	سالن همایش‌های دانشگاه ملاصدرا یزد (با همکاری مؤسسه متین و iBoards)	۲۶۲
۲۰	مهر ۹۷	درس راهبردهای نوین کسب و کار (ویژه دانشجویان MBA)	مدرسه کسب و کار تهران (TBS)	۲۶۳
۱۶	مهر ۹۷	استقرار و بهسازی نظام مدیریت تحقیق و توسعه	جهاد دانشگاهی صنعتی شریف	۲۶۴
۱	مهر ۹۷	نقش، تعریف و جایگاه فناوری در صنایع غیر فلزی و معدنی	مرکز همایش‌های صدا و سیما (کنفرانس بازار صنایع غیر فلزی ایران و فناوری‌های مرتبط)	۲۶۵
۸	مهر ۹۷	خودشناسی و رفتارشناسی ایرانی	بیمه کارآفرین (نماینده زنجان)	۲۶۶
۸	آبان ۹۷	۲۱ راهکار فروش ایرانی	موسسه متین یزد	۲۶۷

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	محل برگزاری	شماره
۲۰	آبان ۹۷	درس تحلیل رفتار مصرف کننده (ویژه دانشجویان DBA)	مدرسه کسب و کار تهران (TBS)	۲۶۸
۴	آبان ۹۷	تکنیک‌های فروش به تیپ‌های سنتی	موسسه متین یزد	۲۶۹
۳	آبان ۹۷	همایش راهکارهای افزایش فروش	دانشگاه علم و صنعت ایران	۲۷۰
۲	آبان ۹۷	همایش شناسایی تیپ‌های شخصیتی در ایران	سالن همایش‌های دانشگاه ملاصدرا یزد	۲۷۱
۲۰	آذر ۹۷	درس راهبردهای نوین کسب و کار (ویژه دانشجویان MBA)	مدرسه کسب و کار تهران (TBS)	۲۷۲
۱۶	آذر ۹۷	مبانی و چالش‌های دولت الکترونیک (eGovernment)	سازمان بنادر و دریانوردی بوشهر	۲۷۳
۲۰	آذر ۹۷	درس تحلیل رفتار مصرف کننده (ویژه دانشجویان DBA)	مدرسه کسب و کار تهران (TBS)	۲۷۴
۳	آذر ۹۷	همایش اشتغال و کارآفرینی	دانشگاه علم و صنعت ایران	۲۷۵
۱۶۰	مهر تا اسفند ۹۷	<p>برگزاری دو دوره «مدیریت فروش» شامل عناوین:</p> <ul style="list-style-type: none"> رفتار شناسی ایرانی (تئوری نوگرایی) ۲۱ راهبرد فروش در ایران مهارت‌های مذاکره، ارتباطات و زبان بدن مدل‌سازی کسب و کار در ایران (Business Model) برنامه‌ریزی بازاریابی روانشناسی ارتباط با مشتریان اصول و مبانی بازاریابی تیم‌سازی در فروش ارزیابی، انتخاب و پرورش فروشنده موفق چالش‌ها و ملاحظات تبلیغات در ایران نشان آفرینی (Branding) راهکارهای تحقیقات بازار در ایران مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM) مهارت‌های فروش و مذاکره تلفنی مدیریت رضایت و شکایات مشتریان کاربردهای مدیریت هیجانات در فروش موثر و 	موسسه متین یزد	۲۷۶

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	محل برگزاری	شماره
		<ul style="list-style-type: none"> مدیریت تیم فروش استراتژی‌های بازاریابی سازماندهی، مدیریت و رهبری تیم فروش کاربردهای خلاقیت در فروش، تبلیغات و بازاریابی 		
۱۶۰	مهر تا اسفند ۹۷	<p>برگزاری دو دوره «مدیریت کارآفرینی» شامل عناوین:</p> <ul style="list-style-type: none"> رفتار شناسی ایرانی (تئوری نوگرایی) ۲۱ راهبرد فروش در ایران مدیریت منابع انسانی خلاقیت و نوآوری مدلسازی کسب و کار در ایران (Business Model) برنامه‌ریزی بازاریابی چالش‌ها و ملاحظات تبلیغات در ایران نشان آفرینی (Branding) راهکارهای تحقیقات بازار در ایران استراتژی‌های بازاریابی تدوین طرح توجیهی (FS) مدیریت تحقیق و توسعه مدیریت مالی ویژه مدیران غیر مالی مدیریت راهبردی 		۲۷۷
۲	آذر ۹۷	همایش کاربردهای مدیریت مالی در کار و زندگی	سالن همایش‌های دانشگاه ملاصدرا یزد	۲۷۸
۴	آذر ۹۷	تیپ شناسی ایرانی و استعدادیابی شغلی	پارک فناوری پردیس (طرح صدف با حمایت معاونت علمی ریاست جمهوری)	۲۷۹
۲۰	آذر ۹۷	درس تحلیل رفتار مصرف کننده (ویژه دانشجویان DBA)	مدرسه کسب و کار تهران (TBS)	۲۸۰
۲	دی ۹۷	فروش با محور صادرات فناوری و محصولات دانش‌بنیان	پارک فناوری پردیس	۲۸۱

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	محل برگزاری	شماره
۸۰	آذر تا اسفند ۹۷	برگزاری دو دوره «مدیریت فروش» شامل عناوین: <ul style="list-style-type: none"> رفتار شناسی ایرانی (تئوری نوگرایی) ۲۱ راهبرد فروش در ایران مهارت‌های مذاکره، ارتباطات و زبان بدن مدلسازی کسب و کار در ایران (Business Model) برنامه‌ریزی بازاریابی 	شرکت دانشکار	۲۸۲
۸۰	آذر تا اسفند ۹۷	<ul style="list-style-type: none"> روان شناسی ارتباط با مشتری اصول و مبانی بازاریابی تیم سازی در فروش ارزیابی، انتخاب و پرورش فروشنده موفق چالش‌ها و ملاحظات تبلیغات در ایران نشان آفرینی (Branding) راهکارهای تحقیقات بازار در ایران مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM) مهارت‌های فروش و مذاکره تلفنی مدیریت رضایت و شکایات مشتریان کاربردهای مدیریت هیجانانگیز در فروش موثر و مدیریت تیم فروش استراتژی‌های بازاریابی سازماندهی، مدیریت و رهبری تیم فروش کاربردهای خلاقیت در فروش، تبلیغات و بازاریابی 		۲۸۳
۱	دی ۹۷	همایش کارآفرینی و تولید ملی و توسعه اقتصادی	سازمان مدیریت صنعتی	۲۸۴
۱۶	اسفند ۹۷	نقش و چالش‌ها و راهکارهای تحقیق و توسعه در شرایط رکود و تحریم	مرکز آموزش و تحقیقات صنعتی ایران	۲۸۵
۲	اسفند ۹۷	فرآیندهای کارآفرینی	دانشگاه آزاد اسلامی تهران جنوب	۲۸۶
۲۰	تیر ۹۸	درس تحلیل رفتار مصرف کننده (ویژه دانشجویان DBA)	دانشگاه تهران - دانشکده مدیریت در مقطع DBA	۲۸۷
۲۰	شهریور ۹۸	درس تحلیل رفتار مصرف کننده (ویژه دانشجویان DBA)	دانشگاه تهران - دانشکده مدیریت در مقطع DBA	۲۸۸

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	محل برگزاری	شماره
۲۰	شهریور ۹۸	درس مدیریت نوآوری در توسعه محصول جدید (ویژه دانشجویان DBA)	دانشگاه تهران - دانشکده اقتصاد	۲۸۹
۱۶	مهر ۹۸	مبانی خلاقیت و کار تیمی	شرکت توزیع نیروی برق شیراز	۲۹۰
۲۰	مهر ۹۸	درس تحلیل رفتار مصرف کننده (ویژه دانشجویان DBA)	دانشگاه تهران - دانشکده مدیریت در مقطع DBA	۲۹۱
۸	آبان ۹۸	مفاهیم مدل‌های کسب و کار	شرکت ایمن تیار	۲۹۲
۱۶	آبان ۹۸	مدیریت ذهن	هلدینگ انرژی شستا: شرکت مدیریت توسعه انرژی تأمین	۲۹۳
۱۶	بهمن ۹۸	مدیریت ذهن	نیروگاه حرارتی طوس	۲۹۴
۸۰	اسفند ۹۸	مدیریت شرکت استارت‌آپی و نوپا سرفصل دوره: <ul style="list-style-type: none"> • آشنایی با تیپ‌های شخصیتی ایرانی، ۲۱ راهبرد فروش موفق در ایران • مبانی بازاریابی، راهکارها و چالش‌های تحقیقات بازار، طراحی برنامه بازاریابی • آشنایی با مدل‌های کسب و کار (Business Model)، بهسازی سازمان مبتنی بر مدل‌سازی نوآورانه کسب و کار • طراحی کمپین تبلیغاتی، اصول و تکنیک‌های موثر در برندینگ (فردی و سازمانی) • مدیریت منابع انسانی (آزمون‌ها و شیوه‌های ارزیابی، استخدام و توسعه کارکنان)، مهارت‌های کار تیمی و گروهی • آشنایی با مهارت‌های خلاقیت، نوآوری در توسعه محصول جدید، نوآوری باز (Open Innovation) • تهیه و تدوین طرح کسب و کار (BP)، مهارت‌های برون‌سپاری (Outsourcing) فعالیت‌ها • مدیریت تحقیق و توسعه (R&D)، مدیریت فناوری و تجاری‌سازی محصولات • مهارت‌های مدیریت مالی، ارزش‌گذاری و 	آکادمی جابساز	۲۹۵

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	محل برگزاری	شماره
		<p>سرمایه گذاری در شرکت های استارتاپی، نوپا و دانش بنیان</p> <ul style="list-style-type: none"> • شیوه های برنامه ریزی و مدیریت راهبردی در اداره کسب و کار، ویژگی ها و مهارت های کارآفرینی 		
۴۰	۹۹ خرداد	<p>بیزینس کوچینگ: سرفصل دوره: مییم اول، تقویت توان تکنیکی در مدیریت کسب و کار:</p> <ul style="list-style-type: none"> • آشنایی با تیپ های شخصیتی ایرانی، ۲۱ راهبرد فروش موفق در ایران • مبانی بازاریابی، راهکارها و چالش های تحقیقات بازار، طراحی برنامه بازاریابی • آشنایی با مدل های کسب و کار (Business Model)، بهسازی سازمان مبتنی بر مدل سازی نوآورانه کسب و کار • طراحی کمپین تبلیغاتی، اصول و تکنیک های موثر در برندینگ (فردی و سازمانی) • مدیریت منابع انسانی (آزمون ها و شیوه های ارزیابی، استخدام و توسعه کارکنان)، مهارت های کار تیمی و گروهی • آشنایی با مهارت های خلاقیت، نوآوری در توسعه محصول جدید، نوآوری باز (Open Innovation) • تهیه و تدوین طرح کسب و کار (BP)، مهارت های برون سپاری (Outsourcing) فعالیت ها • مدیریت تحقیق و توسعه (R&D)، مدیریت فناوری و تجاری سازی محصولات • مهارت های مدیریت مالی، ارزش گذاری و سرمایه گذاری در شرکت های استارتاپی، نوپا و دانش بنیان • شیوه های برنامه ریزی و مدیریت راهبردی در اداره کسب و کار، ویژگی ها و مهارت های کارآفرینی 	آکادمی سه مییم	۲۹۶

ردیف	محل برگزاری	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	تاریخ	مدت زمان (ساعت)
		<p>میم دوم، تقویت توان تاکتیکی مدیریت کسب و کار:</p> <ul style="list-style-type: none"> • آشنایی با اصول مربی‌گری و نقش مربی در بهبود کسب و کار، معرفی ابزارهای ضروری مربیان پیشرو • آشنایی با متدولوژی GROW در مربی‌گری کسب و کار • تمرین اجرای فرآیند GROW • فرآیند عارضه‌یابی و تحلیل کسب و کار، برنامه‌ریزی اهداف با کمک نرم افزار Goals Wizard • هم‌افزایی و همگراسازی در تیم‌ها (مبتنی بر مدیریت مغزها و رهبری دل‌ها)، زمان‌بندی و کنترل پروژه‌ها • راهکارهای خلق ارزش (مزیت رقابتی)، شگردهای تیم‌سازی موفق (بر اساس متدولوژی بلبین) • اصول و راهکارهای بازاریابی دیجیتال، آشنایی با رسانه‌ها و ابزارهای نوین بازاریابی در فضای مجازی • مهارت‌های الگوبرداری (Benchmarking) موثر، مهارت‌ها و کاربردهای هوش هیجانی (EQ) برای مربیان • مهارت‌های نظام‌آفرینی (System Building)، آشنایی با مهارت‌های مذاکره، ارتباطات و زبان بدن ویژه مربیان • راهکارها و چالش‌های بیمه و مالیات و اصول قراردادهای در ایران، مدیریت ذهن و ایجاد تمرکز ذهنی <p>میم سوم، تقویت توان راهبردی مدیریت کسب و کار:</p> <ul style="list-style-type: none"> • خلاصه‌سازی و ارائه کتب مطالعه شده به صورت هفتگی در جمع مربیان سه‌مییم 		

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	محل برگزاری	شماره
		<ul style="list-style-type: none"> • مکتوب‌سازی خلاصه کتاب‌ها و درج در رسانه‌های عمومی سه‌مییم • فرصت حضور ماهانه در یک جلسه مذاکره فروش همراه امید فدائی‌منش • فرصت حضور هفتگی در یک کلاس آموزشی امید فدائی‌منش • فرصت حضور ماهانه در یک جلسه مذاکره و جذب سرمایه‌گذار استارت‌آپی همراه امید فدائی‌منش • فرصت حضور هفتگی در یک جلسه برنامه‌ریزی فعالیت‌های یک شرکت توسط امید فدائی‌منش • فرصت حضور هفتگی در یک جلسه کنترل پروژه و کوچینگ یک شرکت توسط امید فدائی‌منش • فرصت ماهانه حضور در یک برنامه تفریحی-ورزشی همراه امید فدائی‌منش • فرصت ماهانه حضور در یک برنامه معنوی همراه امید فدائی‌منش • فرصت همراهی ماهانه و آشنایی با فرآیند مطالعه، پژوهش و تالیف توسط امید فدائی‌منش 		
۸	مرداد ۹۹	دوره تحقیق و توسعه	زین الدین	۲۹۷
۸	شهریور ۹۹	ایده‌سازی و مدیریت محصول جدید	آکادمی نوپژوهان	۲۹۸
۸	مهر ۹۹	منابع انسانی دانش بنیان	پارک علم و فناوری قم	۲۹۹
۳۶	آبان تا بهمن ۹۹	<p>مدیریت تحقیق و توسعه:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ضرورت‌ها نقش‌ها و جایگاه تحقیق و توسعه در سازمان • الزامات و فرآیند مدیریت منابع انسانی دانش‌بنیان • بهسازی سازماندهی واحدهای تحقیق و توسعه • استراتژی‌ها و ابزارهای تحقیق و توسعه • جایگاه بازاریابی در فرآیند تحقیق و توسعه • اصول تجاری‌سازی تبدیل علم به ثروت • امکان‌سنجی (FS) پروژه‌های تحقیق و توسعه • مدیریت پروژه‌های تحقیق و توسعه • برون‌سپاری در تحقیق و توسعه 	آکادمی نوپژوهان	۳۰۰

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	محل برگزاری	شماره
۱۸		مدیریت فناوری: <ul style="list-style-type: none"> مدیریت فناوری و مباحث راهبردی مرتبط الزامات و فرآیندهای انتقال فناوری اصول مذاکره در قراردادهای انتقال فناوری دوم متولوژی ارزش گذاری فناوری و شرکت های دانش بنیان الزامات قراردادهای انتقال فناوری اصول و فرایند آمادگی سطوح فناوری (TRL) 		۳۰۱
۱۲	آبان و آذر ۹۹	مدیریت خلاقیت و نوآوری در توسعه محصول جدید (NPD): <ul style="list-style-type: none"> توسعه مهارت های خلاقیت کارکنان مدیریت نوآوری در توسعه محصول جدید (NPIM) 		۳۰۲
۱۶	آبان ۹۹	تجاری سازی فناوری ها و اختراعات		۳۰۳
۴۸	آبان ۹۹	اردوی آنلاین تجاری سازی فناوری	آکادمی سمانتکس	۳۰۴
۸	آذر ۹۹	استقرار و بهسازی فرآیندهای تحقیق و توسعه	آکادمی نوپژوهان	۳۰۵

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	محل برگزاری	شماره
۶۰	آذر تا بهمن ۹۹	مدیریت شرکت استارت‌آپی و نوپا سرفصل دوره: <ul style="list-style-type: none"> • معرفی جابساز و آشنایی با فراگیران، آشنایی با شرکت‌های استارت‌آپی، ویژگی‌ها و مهارت‌های کارآفرینان • آشنایی با تیپ‌های شخصیتی ایرانی، ۷ راهبرد فروش موفق در ایران • مبانی بازاریابی، راهکارها و چالش‌های تحقیقات بازار، طراحی برنامه بازاریابی (Marketing Plan) • کارگاه مدل‌سازی کسب و کار (Business Model) • مفاهیم مدیریت منابع انسانی (آزمون‌ها و شیوه‌های ارزیابی، استخدام و توسعه کارکنان)، مهارت‌های کار تیمی و گروهی • آشنایی با مهارت‌های خلاقیت، مدیریت نوآوری در توسعه محصول جدید • مهارت‌های مدیریت مالی و حسابداری، تدوین طرح کسب و کار (BP) • مدیریت تحقیق و توسعه (R&D)، فناوری و تجاری‌سازی • طراحی کمپین تبلیغاتی، مبانی مدیریت و کنترل پروژه‌ها • شیوه‌های برنامه‌ریزی، مدیریت و سرپرستی، فنون مذاکره و ارتباطات 	آکادمی جابساز	۳۰۶
۱۶	دی ۹۹	مجمع تخصصی مدیران تحقیق و توسعه و فناوری کشور	آکادمی نوپژوهان	۳۰۷
۸	بهمن ۹۹	استقرار نظام نوآوری		۳۰۸
۱۶	اسفند ۹۹	تجاری‌سازی فناوری و اختراعات	شرکت پتروشیمی جم	۳۰۹
۲۰	اسفند ۹۹	مدل کسب و کار (BM)	دانشگاه تربیت مدرس، مقطع Post DBA	۳۱۰

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	محل برگزاری	شماره
۷۰	اردیبهشت تا تیر ۱۴۰۰	مدیریت شرکت استارت‌آپی و نوپا سرفصل دوره: <ul style="list-style-type: none"> طراحی مدل کسب و کار (BM) و تفکر راهبردی طرح کسب و کار (BP) مدیریت مالی، تامین سرمایه و آشنایی با چالش‌های بیمه و مالیات در ایران بازاریابی محصولات و دستاوردهای نوآوری (تحقیقات، استراتژی و برنامه بازاریابی) فروش (مذاکره، زبان بدن، روانشناسی، هوش هیجانی، ارتباطات و مذاکره) آشنایی با مفاهیم استارت‌آپ، اختراع، فناوری، تجاری‌سازی، نوآوری، تحقیق و توسعه (R&D) و... تبلیغات، قیمت‌گذاری و برندسازی خدمات و کالاهای نوآورانه سازماندهی، مدیریت نخبگان، تیم‌سازی موفق و جامعه‌شناسی ایرانی ویژگی‌ها، مهارت‌ها و ابزارهای مدیر موفق در شرکت استارت‌آپی و نوآور بازاریابی دیجیتال و مدیریت فضا و رسانه‌های مجازی 	آکادمی جابساز	۳۱۱
۸	خرداد ۱۴۰۰	امکان‌سنجی (FS) طرح‌های فناورانه و مفاهیم طرح کسب و کار (BP)	پژوهشگاه علوم و فنون	۳۱۲
۸	تیر ۱۴۰۰	بازاریابی و تعارضات با تحقیق و توسعه	آکادمی نوپژوهان	۳۱۳
۸	تیر ۱۴۰۰	بازطراحی مدل کسب و کار (BM)		۳۱۴
۸	مرداد ۱۴۰۰	مدیریت و کنترل پروژه‌های تحقیق و توسعه		۳۱۵
۸	شهریور ۱۴۰۰	مدیریت نوآوری در توسعه محصول جدید		۳۱۶
۸	شهریور ۱۴۰۰	ارزیابی سطوح آمادگی فناوری (TRL)	آکادمی سمانتکس	۳۱۷

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	محل برگزاری	شماره
۴	شهریور ۱۴۰۰	ارزیابی سطوح آمادگی فناوری (TRL)	پژوهشگاه علوم و فنون	۳۱۸
۸۰	شهریور تا آذر ۱۴۰۰	مدیریت شرکت استارت‌آپی و نوپا سرفصل دوره: <ul style="list-style-type: none"> • اصول و مبانی کسب و کارهای نوین (استارت‌آپ، اختراع، فناوری، تجاری‌سازی، نوآوری و...) • ویژگی‌ها، مهارت‌ها و ابزارهای مدیران موفق در شرکت استارت‌آپی و نوآور • سازماندهی، مدیریت نخبگان، تیم‌سازی و کار تیمی موفق (مبتنی بر جامعه‌شناسی ایرانی) • طراحی مدل کسب و کار (BM) و راهبردنگاری (RoadMapping) • تدوین طرح کسب و کار (BP) • آشنایی با مفاهیم مدیریت مالی، تامین سرمایه و اصول قراردادهای بیمه و مالیات در ایران • بازاریابی در شرکت‌های استارت‌آپی و نوآور (از تحقیقات تا استراتژی و برنامه) • ابزارهای فروشنده حرفه‌ای (فنون مذاکره، زبان بدن، روان‌شناسی، هوش هیجانی و ارتباطات) • طراحی استراتژی تبلیغات، برندینگ و ملاحظات اجرای برنامه بازاریابی • بازاریابی دیجیتال، مدیریت فضا و رسانه‌های مجازی 	آکادمی جابساز	۳۱۹
۸	مهر و آبان ۱۴۰۰	ارزش‌گذاری فناوری (تلویزیون) و محصولات فناورانه	مرکز تحقیقات فضایی ایران	۳۲۰
۸	مهر و آبان ۱۴۰۰	روانشناسی مدیریت و مدیریت احتمال وقوع	مرکز تحقیقات فضایی ایران	۳۲۱
۸	مهر و آبان ۱۴۰۰	تهیه درخواست برای پروپوزال (RFP) و درخواست پیشنهاد (RFQ)	پژوهشگاه علوم و فنون	۳۲۲
۸	آذر و دی ۱۴۰۰	داده‌کاوی	پژوهشگاه علوم و فنون	۳۲۳

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	محل برگزاری	شماره
۳	دی ۱۴۰۰	مبانی بازاریابی و خدمات	پارک علم و فناوری خلیج فارس	۳۲۴
۸	دی ۱۴۰۰	مکانیزم‌های ارزیابی و سنجش عملکرد در واحد تحقیق و توسعه	شرکت فولاد سیرجان ایرانیان	۳۲۵
۱۶	دی ۱۴۰۰	<p>مهارت‌های کوچینگ ویژه مدیران سرفصل دوره:</p> <ul style="list-style-type: none"> • جامعه‌شناسی ایرانی و معرفی تیپ‌های شخصیتی ایرانیان • ویژگی‌ها و خلیات مربیان پیشرو • تفاوت‌ها، نقش‌ها و تعاریف مدیر، مربی، رهبر و مشاور، آشنایی با اصول و مفاهیم مربی‌گری و نقش مربی در بهبود سازمان • آشنایی با متدولوژی GROW در مربی‌گری • تمرین GROW و سیستم‌سازی • مهارت‌های سازماندهی • عرضه‌یابی و تحلیل کسب و کار • تفکر و مدیریت راهبردی در کسب و کار، تمرین 	آکادمی سه میم	۳۲۶
۳	بهمن ۱۴۰۰	دوره تجاری‌سازی محصولات دانش بنیان	پارک علم و فناوری استان گلستان	۳۲۷
۴	بهمن ۱۴۰۰	کارآفرینی مدرن	آکادمی جابساز	۳۲۸
۱۶	بهمن ۱۴۰۰	استقرار و بهسازی نظام مدیریت تحقیق و توسعه	آکادمی نوپژوهان	۳۲۹
۸	اسفند ۱۴۰۰	مدیریت پروژه‌های تحقیق و توسعه	پژوهشگاه علوم و فنون	۳۳۰
۱۴۰	سال ۱۴۰۰	تحلیل رفتار مصرف‌کننده، مدل کسب و کار (BM) و مدیریت خلاقیت و نوآوری	دانشگاه تهران - دانشکده مدیریت - دپارتمان DBA	۳۳۱
۶۰	اردیبهشت ۱۴۰۱	تدوین طرح کسب و کار (BP) (برای ۳ دوره متوالی)	دانشگاه تهران - دانشکده مدیریت - دپارتمان MBA	۳۳۲
۸	خرداد ۱۴۰۱	مبانی و ضرورت‌های تحقیق و توسعه	شرکت خطوط لوله و مخبرات نفت ایران	۳۳۳
۸	تیر ۱۴۰۱	کارگاه آموزشی «روش‌ها، ضرورت‌ها و ملاحظات بودجه‌بندی در واحد تحقیق و توسعه (R&D)»	آکادمی نوپژوهان	۳۳۴

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	محل برگزاری	شماره
۴	تیر ۱۴۰۱	راه اندازی کسب و کار در حوزه گردشگری	خانه گردشگری ویرا (کارخانه نوآوری آزادی)	۳۳۵
۲۰	مرداد ۱۴۰۱	طراحی مدل کسب و کار (BM)	دانشگاه تهران - دانشکده مدیریت - دپارتمان DBA	۳۳۶
۱۶	مرداد و شهریور ۱۴۰۱	کار تیمی و کار گروهی	شرکت مهندسی فکور صنعت تهران	۳۳۷
۱۶	شهریور ۱۴۰۱	طراحی مدل کسب و کار	دانشگاه تهران - دانشکده مدیریت - دپارتمان DBA	۳۳۸
۲۰	شهریور و آبان ۱۴۰۱	تدوین طرح کسب و کار	دانشگاه تهران - دانشکده مدیریت - دپارتمان DBA	۳۳۹
۸۰	مهر و آبان و آذر دی ۱۴۰۱	طراحی مدل کسب و کار	دانشگاه تهران - دانشکده مدیریت - دپارتمان DBA	۳۴۰
۱۶	آبان ۱۴۰۱	استقرار نظام تحقیق و توسعه	آکادمی نوپژوهان	۳۴۱
۴	آبان ۱۴۰۱	مبانی و ضرورت های تحقیق و توسعه	شرکت صنایع معدنی فولاد سنگان	۳۴۲
۸	دی ۱۴۰۱	کارگاه آموزشی «مهارت‌های کوچینگ ویژه مدیران» سرفصل دوره: <ul style="list-style-type: none"> • جامعه‌شناسی ایرانی و معرفی تیپ‌های شخصیتی ایرانیان • ویژگی‌ها و خلیات مربیان پیشرو • تفاوت‌ها، نقش‌ها و تعاریف مدیر، مربی، رهبر و مشاور، آشنایی با اصول و مفاهیم مربی‌گری و نقش مربی در بهبود سازمان • آشنایی با متدولوژی GROW در مربی‌گری • تمرین GROW و سیستم‌سازی • مهارت‌های سازماندهی 	آکادمی سه میم	۳۴۳
۴۰	دی و بهمن و اسفند ۱۴۰۱	تدوین طرح کسب و کار (۲ دوره)	دانشگاه تهران - دانشکده مدیریت - دپارتمان DBA	۳۴۴

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	محل برگزاری	شماره
۶	اسفند ۱۴۰۱	کارگاه آموزشی: <ul style="list-style-type: none"> «بودجه بندی و ارزیابی عملکرد تحقیق و توسعه» «امکان سنجی طرح های تحقیق و توسعه» «تدوین درخواست پروپزال و اطلاعات RFP/RFQ» «طراحی محصول جدید (با رویکردهای کالا و خدمات)» 	آکادمی نوپژوهان	۳۴۵
۴۰	اردیبهشت و خرداد ۱۴۰۲	تحلیل رفتار مصرف کننده (۲ دوره)	دانشگاه تهران - دانشکده مدیریت - دپارتمان DBA	۳۴۶
۶۰	اردیبهشت و خرداد و تیر و مرداد ۱۴۰۲	تدوین طرح کسب و کار (Business Plan)	دانشگاه تهران - دانشکده مدیریت - دپارتمان DBA	۳۴۷
۲	خرداد ۱۴۰۲	راهبردهای دهگانه تجاری سازی	دانشگاه آزاد سیرجان	۳۴۸
۲	خرداد ۱۴۰۲	قیمت گذاری محصولات دانش بنیان و فناوری	دانشگاه آزاد سیرجان	۳۴۹

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	محل برگزاری	شماره
۸	خرداد ۱۴۰۲	<p>کارگاه آموزشی «روش‌ها و ضرورت‌ها و ملاحظات بودجه‌بندی در واحد تحقیق و توسعه»</p> <p>برخی از موضوعات و محورهایی که در این کارگاه آموزشی به صورت کاربردی بررسی شد عبارتند از:</p> <ul style="list-style-type: none"> • بودجه‌بندی و کاربردهای آن • ضرورت بودجه‌بندی در تحقیق و توسعه • تفاوت‌های بودجه‌بندی در R&D با سایر واحدها (ملاحظات انحصاری) • نمونه‌های بودجه‌بندی در صنایع و شرکت‌های جهان (چارچوب‌ها و فرم صنعت) • ساختار کلی بودجه‌بندی • روش تعمیم گذشته امتداد یافته (فرمول‌های تبدیل هزینه‌ای گذشته به نرخ امروز) • کاربرد رگرسیون در بودجه‌بندی • تعریف ریسک و محاسبه ریسک در هزینه‌یابی و بودجه‌بندی (آشنایی با فرمول Pert) • اجرای صورت‌حساب بودجه در R&D • شیوه‌های ارائه بودجه‌بندی مدیریت ارشد و کاربردهای مدیریت آن • ارتباط بودجه و طرح کسب و کار (BP) • نقش بودجه‌بندی در طرح‌های توجیهی و مطالعات امکان‌سنجی (fs) پروژه‌های R&D • تعاریف انواع پروژه‌های R&D (توسعه‌ای، کاربردی و...) و نحوه تخصیص بودجه • بکارگیری ROI در بودجه‌بندی R&D 	آکادمی نوپژوهان	۳۵۰
۳	تیر ۱۴۰۲	صادرات محصولات دانش بنیان	پارک علم و فناوری دانشگاه امیرکبیر	۳۵۱
۸	تیر ۱۴۰۲	مدیریت منابع انسانی ویژه مدیران	کاله آمل	۳۵۲
۸	تیر ۱۴۰۲	کارگاه آموزشی «ایده‌یابی و ایده‌سازی» و «مکانیزم‌های تقویت خلاقیت سازمانی»	آکادمی نوپژوهان	۳۵۳
۸	مرداد ۱۴۰۲	مدیریت بازاریابی و فروش ویژه مدیران	کاله آمل	۳۵۴

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره / سمینار / سخنرانی	محل برگزاری	شماره
۸	مرداد ۱۴۰۲	مفاهیم استراتژی ویژه مدیران	کاله آمل	۳۵۵
۴۰	مرداد و شهریور ۱۴۰۲	تحلیل رفتار مصرف کننده (۲ دوره)	دانشگاه تهران - دانشکده مدیریت - دپارتمان DBA	۳۵۶
۸	مرداد ۱۴۰۲	مفاهیم مالی ویژه مدیران غیر مالی	کاله آمل	۳۵۷
۸	شهریور ۱۴۰۲	کارگاه آموزشی «مدیریت موثر کارکنان نسل Z (استخدام، نگهداشت و توسعه)»	آکادمی سه میم	۳۵۸
۸	آبان ۱۴۰۲	کارگاه آموزشی «توسعه محصول جدید مبتنی بر نظام نوآوری»	آکادمی نوپژوهان	۳۵۹
۸	آبان ۱۴۰۲	همایش مدیریت نسل Z	صبا فولاد خلیج فارس	۳۶۰
۸	آبان ۱۴۰۲	کارگاه آموزشی «مدیریت منابع انسانی در فرآیند تغییر»	آکادمی سه میم	۳۶۱
۲۰	آبان و آذر ۱۴۰۲	تدوین طرح کسب و کار	دانشگاه تهران - دانشکده مدیریت - دپارتمان DBA	۳۶۲
۴۰	آبان و آذر ۱۴۰۲	مدیریت تحقیق و توسعه (۵ روز)	پتروشیمی شازند	۳۶۳
۱۶	آبان و آذر ۱۴۰۲	اصول و مبانی کوچینگ و منتورینگ (۲ روز)	پتروشیمی مهاباد	۳۶۴
۶۸	آبان، آذر ۱۴۰۲	تحلیل رفتار مصرف کننده (۴ دوره)	دانشگاه تهران - دانشکده مدیریت - دپارتمان DBA	۳۶۵
۸	دی ۱۴۰۲	کارگاه آموزشی «تحول سازمانی همسو با نسل Z با بهره‌گیری از مهارت‌های کوچینگ»	آکادمی سه میم	۳۶۶
۸	بهمن ۱۴۰۲	کارگاه آموزشی «استقرار نظام مدیریت یکپارچه در واحدهای همسو با تحقیق و توسعه»	آکادمی نوپژوهان	۳۶۷
۳	بهمن ۱۴۰۲	کارگاه زبان بدن و فن بیان، رویداد مربی شو	هانیل، نوآوران گیتی هوشمند ماندگار	۳۶۸
۲۰	بهمن و اسفند ۱۴۰۲	تحلیل رفتار مصرف کننده	دانشگاه تهران - دانشکده مدیریت - دپارتمان DBA	۳۶۹
۲۰	بهمن و اسفند ۱۴۰۲	تدوین طرح کسب و کار	دانشگاه تهران - دانشکده مدیریت - دپارتمان DBA	۳۷۰
۱۶	اسفند ۱۴۰۲	کارگاه آموزشی کوچینگ و منتورینگ (۲ روز)	آب منطقه ای یزد	۳۷۱

«راه اندازی و کوچینگ شرکت های نوپا و استارتاپی»

ردیف	برند	زمینه فعالیت / صنعت	تاریخ شروع
۱	تاباریستا	توزیع ملزومات و مواد مصرفی کافه ها	اسفند ۹۷
۲	نان تیک	طراحی، تولید و توزیع نان (با مدلی نوآورانه)	تیر ۹۸
۳	یه پارکینگ	اجاره و تامین پارکینگ (با ویژگی های خاص)	تیر ۹۸
۴	نوپژوهان	آموزش مدیریت تحقیق و توسعه، فناوری و نوآوری	دی ۹۷
۵	طعم سلامت	تامین و توزیع محصولات ارگانیک (با مدلی نوآورانه)	آذر ۹۶
۶	سه میم	پرورش مشاور، مربی و راهبر کسب و کار	دی ۹۸
۷	ایمن ران	کارشناسی خودرو و پلت فرم خدمات و محصولات خودرو	اسفند ۹۷
۸	کاردوجین	فریلنسینگ (با ویژگی های خاص)	دی ۹۸
۹	سیب تامبولی	فرانچایزر فست فود	مهر ۹۸
۱۰	کیدی پارک	طراحی دکوراسیون اتاق کودک	اسفند ۹۷
۱۱	اکسمارتاپ	اخذ استارتاپ ویزا در اروپا و کانادا	شهریور ۹۹
۱۲	پارک فروش	توزیع و فروش محصولات دانش بنیان در کشور	شهریور ۹۹
۱۳	بیوتیکال	پلت فرم خدمات و محصولات زیبایی	آذر ۹۸
۱۴	سمانتکس	تجاری سازی فناوری ها، اختراعات و محصولات دانش بنیان	اردیبهشت ۹۹
۱۵	جابساز	طراحی و ایجاد مشاغل مدرن و استارتاپی	آذر ۹۸
۱۶	فرامانی	مدرسه بازاریابی و فروش	اردیبهشت ۹۹
۱۷	دانگیش	کسب و کاری نوآورانه در املاک	خرداد ۹۹
۱۸	وینو	دیجیتال مارکتینگ	مرداد ۹۹

«پروژه‌های مطالعاتی و بهسازی مدیریت و سازمان»

ردیف	عنوان سازمان مشتری	عنوان فعالیت	زمینه فعالیت / صنعت	موضوع
۱	موسسه طلایه‌داران نور آفاق	برنامه‌ریزی استراتژیک	فرهنگی	استراتژی
۲	شرکت صنایع چوبی بهارنارنج	استقرار سیستم مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)، طراحی نظام‌نامه تبلیغات و اعطای نمایندگی‌های فروش	چوب و مبلمان	بازاریابی
۳	شرکت تتا	طراحی مجدد ساختار و سازمان	الکترونیک	سازمان‌دهی
۴	شرکت مهندسی تحلیل سامانه‌های ارتباطی (تلسا)	اجرای مهندسی مجدد فرآیندها (BPR)	مخابرات	سازمان‌دهی
۵	مرکز تحقیقات الکترونیک و مخابرات پارس	تبیین ساختار سازمانی و نظام مدیریت پروژه‌های تحقیق و توسعه (R&D)	مخابرات	تحقیق و توسعه
۶	شرکت تتا	طراحی نظام مدیریت پروژه‌های تحقیق و توسعه	الکترونیک	مدیریت پروژه
۷	فناوری اطلاعات شهرداری تهران	تهیه RFP مرکز تماس (Call Center) شهر تهران	فناوری اطلاعات	فناوری اطلاعات
۸	شرکت کیاتل	طراحی ساختار تشکیلاتی واحد R&D	مخابرات	تحقیق و توسعه
۹	شرکت صنعت سامانه فردا	تدوین استراتژی و مشاوره فروش محصولات	الکترونیک	بازاریابی
۱۰	سازمان بنادر و کشتیرانی ایران	تهیه RFP و برآورد زمان و هزینه پروژه مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM) بندر بوشهر	حمل و نقل	بازاریابی
۱۱	شرکت تتا	تحقیقات بازاریابی، تدوین استراتژی و برنامه بازاریابی	الکترونیک	بازاریابی
۱۲	شرکت پارت پوشش سازه ایرانیان	طراحی برنامه بازاریابی و استراتژی فروش	دکوراسیون داخلی	بازاریابی
۱۳	شرکت فتح	طراحی برنامه بازاریابی و ارتباط با مشتریان	خودرو	بازاریابی
۱۴	شرکت طرح پایدار خشت	تدوین استراتژی و مشاوره توسعه بازار	معماری	بازاریابی
۱۵	شرکت آهنگ دانش آفرین	تدوین استراتژی و مشاوره توسعه بازار	تجهیزات آزمایشگاه	بازاریابی
۱۶	گروه صنعتی سدید	تدوین استراتژی و مشاوره توسعه بازار	خودرو	بازاریابی
۱۷	شرکت پتروجوش پیشرو (PWP)	تحقیقات بازاریابی خارجی در کشورهای مالزی و اندونزی با هدف صادرات محصول	نفت و گاز	بازاریابی خارجی

ردیف	عنوان سازمان مشتری	عنوان فعالیت	زمینه فعالیت / صنعت	موضوع
۱۸	ستاد مرکزی راهیان نور	طراحی سیستم ارتباط با مخاطبین (CRM)	فرهنگی	بازاریابی
۱۹	شرکت سپیدار پلاستیک امروز	تدوین استراتژی و مشاوره در برنامه‌ریزی بازاریابی	پتروشیمی	بازاریابی
۲۰	شخص حقیقی	مشاوره راه‌اندازی کسب و کار آسانسور	ساختمان	طرح کسب و کار
۲۱	شرکت ماریچ باختر (MBC)	طراحی ساختار، تدوین استراتژی و برنامه بازاریابی در استقرار واحد بازاریابی و فروش و تیم سازی و نظام مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)	خودرو	کوچینگ
۲۲	شرکت ذوب آهن اصفهان	ارزیابی و گزینش مدیر تحقیق و توسعه (R&D)	فولاد	تحقیق و توسعه
۲۳	شرکت کارآفرین مهر ماهان	تدوین استراتژی و طراحی نظام بازاریابی و تبلیغات	وکالت	کوچینگ
۲۴	شرکت تولیدی پرتو کوره القایی (تپکا)	طراحی برنامه و استراتژی اقتصادی بازاریابی و نظام مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)	ماشین‌سازی	بازاریابی
۲۵	سازمان بنادر و دریانوردی	تحقیقات بازاریابی و طراحی و تدوین گام‌های استقرار سیستم مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)، مدیریت شکایات مشتریان (CCM)، مدیریت رضایتمندی مشتریان (CSM) و سند راهبردی CRM	حمل و نقل	بازاریابی
۲۶	شرکت پرشیا مهر	سازمان‌دهی مجدد و طراحی سیستم مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM) و تیم سازی	مهندسی پزشکی	کوچینگ
۲۷	بندر امام خمینی (ره)	طرح محتوا، سیستم اطلاع‌رسانی و تبلیغات	حمل و نقل	بازاریابی
۲۸	شرکت پرشیا مهر	تهیه طرح امکان‌سنجی (FS) مجموعه اقامتی، تفریحی و سلامت (Center Medical Checkup)	مهندسی پزشکی	طرح کسب و کار
۲۹	شرکت تولیدی پرتو کوره القایی (تپکا)	تهیه طرح امکان‌سنجی (FS) ریخته‌گری فولاد	ماشین‌سازی	طرح کسب و کار
۳۰	شرکت کامشیر نهوند (برند مشکاد)	بهسازی سازمانی (سازمان‌دهی، شرح وظایف، ساختار سازمانی، گردش کار و ...)	صنایع غذایی	سازمان‌دهی
۳۱	شرکت طرح پایدار خشت	طراحی کسب و کار آموزشگاه معماری	معماری	طرح کسب و کار
۳۲	شرکت آبادیس طب	مشاوره ارزیابی و انتخاب نرم‌افزار مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)	مهندسی پزشکی	بازاریابی

ردیف	عنوان سازمان مشتری	عنوان فعالیت	زمینه فعالیت / صنعت	موضوع
۳۳	شرکت پرشیا مهر	مهندسی مجدد مدیریت مالی و اداری	مهندسی پزشکی	مالی
۳۴	شرکت رسا لایق	مشاوره در بهسازی مدیریت کسب و کار و بازاریابی و تیم سازی	خودرو	کوچینگ
۳۵	شخص حقیقی	امکان سنجی راه اندازی کسب و کار (FS) آرایشگاه کودک	آرایشی - بهداشتی	طرح کسب و کار
۳۶	شرکت تولیدی پرتو کوره القایی (تپکا)	مهندسی مجدد مدیریت مالی و اداری	ماشین سازی	مالی
۳۷	شرکت زیست فناوری سبز	تحقیقات بازاریابی و طراحی سیستم مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)، مدیریت شکایات مشتریان (CCM) و مدیریت رضایتمندی مشتریان (CSM)	کشاورزی	بازاریابی
۳۸	شرکت فاز سوم صنعت	مهندسی مجدد مدیریت مالی و اداری	فناوری اطلاعات	مالی
۳۹	شرکت اکسپو کیش	بهسازی سازمانی (سازمان دهی، شرح وظایف، ساختار سازمانی، گردش کار و ...) و طراحی سیستم انگیزشی و حقوق و دستمزد	مجری نمایشگاهی	سازمان دهی و مدیریت منابع انسانی
۴۰	شرکت پلیمرهای تجزیه پذیر فردا	تدوین استراتژی و طراحی نظام بازاریابی و تبلیغات	ظروف تجزیه پذیر	بازاریابی
۴۱	شرکت کامشیر نهاوند (برند مشکاد)	طراحی برنامه استراتژیک	صنایع غذایی	استراتژی
۴۲	مطب دندانپزشکی دکتر دهقان	طراحی نظام بازاریابی، ارتباط با مشتریان و اجرای مهندسی مجدد فرآیندها (BPR)	پزشکی	کوچینگ
۴۳	سازمان مدیریت صنعتی	نظارت و مشاوره در طراحی سیستم مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)، مدیریت شکایات مشتریان (CCM) و مدیریت رضایتمندی مشتریان (CSM)	مشاوره، آموزش و مدیریت	بازاریابی
۴۴	شرکت لنت ترمز تلدا	تحقیقات بازاریابی، طراحی استراتژی بازار و برنامه عملیاتی بازاریابی	خودرو	بازاریابی
۴۵	شرکت نوین سازان تهران	انجام مذاکرات در نمایشگاه WIN ۲۰۱۲ ترکیه با هدف صادرات	خودرو	بازاریابی خارجی

ردیف	عنوان سازمان مشتری	عنوان فعالیت	زمینه فعالیت / صنعت	موضوع
۴۶	شرکت ساتراپ پارت ستون	مطالعات امکان‌سنجی طرح (Feasibility Study) کارخانه تولید سنگ‌های تزئینی در سه بخش بازار، فنی و مالی - اقتصادی	سنگ‌های تزئینی	طرح کسب و کار
۴۷	شرکت ساتراپ پارت ستون	انجام مذاکرات در نمایشگاه ۲۰۱۲ Marble ترکیه با هدف صادرات	سنگ‌های تزئینی	بازاریابی خارجی
۴۸	وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات	مدیریت فنی تیم پروژه «طراحی و تدوین معماری سازمانی» شامل اسناد: <ul style="list-style-type: none"> • وضع موجود و مطلوب کسب و کار (Business) • وضع موجود و مطلوب سرویس‌ها (Services) • وضع موجود و مطلوب داده‌ها (Data) • وضع موجود و مطلوب فناوری (Technology) • وضع موجود و مطلوب فاوا • مدیریت (ITIL) و راهبردهای فاوا • تحلیل استراتژیک (Strategic Analysis) • برنامه‌گذار (Transition Plan) 	فناوری اطلاعات	معماری سازمانی
۴۹	شرکت امن پرداز	همراهی با تیم مذاکره‌کننده تجاری در کشور ترکیه	فناوری اطلاعات	بازاریابی خارجی
۵۰	نهاد ریاست جمهوری ایران	مدیریت فنی تیم پروژه «مطالعه استانداردها و قالب‌های تبادل الکترونیکی دولت‌ها (eGIF)»	نهاد دولتی	دولت الکترونیک
۵۱	شرکت کاورسان (Cover Sun)	بهسازی مدیریتی سازمان (با تمرکز بر توسعه بازار و فروش)	دکوراسیون داخلی	کوچینگ
۵۲	شرکت خدمات انفورماتیک نوین کیش	استقرار واحد بازاریابی و فروش (تیم سازی و ...)	فناوری اطلاعات	بازاریابی و منابع انسانی
۵۳	شرکت خدمات انفورماتیک نوین کیش	تحقیقات بازاریابی خارجی و مطالعات امکان‌سنجی صادرات محصول به ۱۵ کشور اطراف ایران	فناوری اطلاعات	بازاریابی بین‌المللی

ردیف	عنوان سازمان مشتری	عنوان فعالیت	زمینه فعالیت / صنعت	موضوع
۵۴	شرکت ارتباطات زیرساخت	طراحی و اجرای بسته ارتقاء شایستگی خلاقیت ریسک‌پذیری کارکنان شامل: • اجرای سه اردوی خلاقیت در محیط‌های طبیعی • اجرای نه جلسه مجمع همراهان (جلسات تعاملی حل تمرین و هم‌اندیشی) • برگزاری سه بازدید خلاقیت (مرکز آتش‌نشانی، کارگاه کوزه‌گری و شرکت تولیدی) • برگزاری سه ملاقات با افراد خاص	فناوری اطلاعات	خلاقیت
۵۵	مطب دندانپزشکی دکتر اورنگ	بهسازی مدیریتی مطب دندانپزشکی	پزشکی	کوچینگ
۵۶	شرکت نوید طب ماهان	مشاوره بهسازی سازمانی و بازاریابی محصولات	پزشکی	کوچینگ
۵۷	خانه یادگیری رها	تدوین طرح امکان‌سنجی (FS) پروژه فرهنگی در حوزه کودک	فرهنگی	طرح کسب و کار
۵۸	شخص حقیقی	ارزش‌گذاری کارخانه فرآورده‌های گوشتی (سوسیس و کالباس)	صنایع غذایی	طرح توجیهی
۵۹	شرکت مهرتاش سپاهان	طراحی نظام‌نامه مدیریت و مستندسازی پروژه‌های تحقیق و توسعه	نفت	تحقیق و توسعه
۶۰	شرکت بازرگانی حقیقی	بهسازی نظام مدیریت کسب و کار	خودرو	بهسازی، مدیریتی و مالی
۶۱	پژوهشگاه ملی مهندسی ژنتیک و زیست‌فناوری	طراحی مدل کسب و کار (Business Model) مرکز توسعه فناوری	بیوتکنولوژی	سازمان‌دهی
۶۲	فروشگاه‌های برادران رضایی	بهسازی مدیریت کسب و کار	لوازم بهداشتی	بهسازی، مدیریتی و مالی
۶۳	بنیاد غیر دولتی فرهنگ و تعالی مینا	طراحی نظام‌نامه مشارکت‌های فناورانه	فرهنگی	مدیریت فناوری
۶۴	شرکت امور استون	مذاکره تجاری صادرات سنگ در نمایشگاه ازمیر ترکیه ۲۰۱۵	سنگ‌های تزئینی	صادرات
۶۵	پژوهشگاه ملی مهندسی ژنتیک و	قیمت‌گذاری فناوری هورمون رشد	بیوتکنولوژی	مدیریت

ردیف	عنوان سازمان مشتری	عنوان فعالیت	زمینه فعالیت / صنعت	موضوع
	زیست فناوری			فناوری
۶۶	شرکت زیست فناور سبز	مذاکره تجاری صادرات کود زیستی در نمایشگاه باکو ۲۰۱۵	بیوتکنولوژی	صادرات
۶۷	شرکت امور استون	مذاکره تجاری صادرات سنگ در نمایشگاه دبی ۲۰۱۵	سنگ‌های تزئینی	صادرات
۶۸	شرکت زیست فناور سبز	مشاوره بهسازی نظام بازاریابی و فروش	بیوتکنولوژی	بازاریابی و فروش
۶۹	شرکت دیالیز تجهیز	مشاوره بهسازی نظام بازاریابی و فروش	مهندسی پزشکی	بازاریابی و فروش
۷۰	شرکت دیالیز تجهیز	تحلیل مالی و اقتصادی طرح راه‌اندازی مرکز دیالیز	مهندسی پزشکی	طرح توجیهی
۷۱	بانک رفاه کارگران	مطالعات امکان‌سنجی استقرار نظام مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)	بانک و بیمه	بازاریابی
۷۲	دانشگاه سیستان و بلوچستان	تدوین طرح کسب و کار (Business Plan) ایجاد کارخانه تولید دم‌نوش گیاهی	دانشگاه	طرح توجیهی
۷۳	مرکز ارزیابی و ارتقای شایستگی مدیران - سازمان مدیریت صنعتی	طراحی بسته توانمندسازی خلاقیت مدیران	آموزش	خلاقیت
۷۴	شهرداری تهران (ستاد امور بانوان)	طراحی سیستم استعدادیابی و توانمندسازی شغلی (اجرا با ۳۸۸ نفر مخاطب)	شهرداری	سازمان
۷۵	شرکت دیالیز تجهیز	تدوین طرح کسب و کار (Business Plan) واردات کیت‌های تشخیص سرطان	مهندسی پزشکی	طرح توجیهی
۷۶	آتلیه عکس کودک آسمان	تدوین استراتژی و مشاوره بهسازی مدیریت کسب و کار و توسعه بازار	عکاسی	کوچینگ
۷۷	دانشگاه سیستان و بلوچستان	تدوین طرح کسب و کار (Business Plan) ایجاد کارخانه تولید اسانس و عصاره گیاهی	صنایع غذایی	طرح توجیهی
۷۸	معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری	طراحی و تدوین نقشه راه (RoadMap) زیست‌فناوری (BioTechnology) کشاورزی ایران	نهاد دولتی	نقشه راه فناوری
۷۹	شرکت آسوریک	برنامه‌ریزی تولید	دکوراتیو	تولید
۸۰	شرکت زیست فناور سبز	بازطراحی مدل کسب و کار (Business Model)	کشاورزی	مدل کسب و کار

ردیف	عنوان سازمان مشتری	عنوان فعالیت	زمینه فعالیت / صنعت	موضوع
۸۱	شرکت فرآورده‌های سیمان شرق	طراحی استراتژی و مشاوره بهسازی مدیریت و توسعه بازار	ساختمان	کوچینگ
۸۲	شرکت دانش افزار طب	مشاوره بهسازی مدیریت کسب و کار و توسعه بازار	مهندسی پزشکی	کوچینگ
۸۳	سایت اینترنتی «استاد سلام»	مشاوره بهسازی مدیریت کسب و کار و توسعه بازار	آموزشی	کوچینگ
۸۴	شخص حقیقی	طراحی طرح کسب و کار (Business Plan) و مدل کسب و کار (Business Model) عرضه محصولات ارگانیک	صنایع غذایی	طرح توجیهی و مدل کسب و کار
۸۵	شرکت صنایع الکترو اپتیک (صا ایران)	بازارسنجی تجهیزات تصویربرداری و لیزرهای پزشکی	مهندسی پزشکی	بازارسنجی
۸۶	نمایندگی بیمه پاسارگاد	طراحی نظام نامه فروش و بازاریابی بیمه عمر	بیمه	کوچینگ
۸۷	شرکت شرکت مهندسی مشاور کوشا معدن	پروژه بازطراحی مدل کسب و کار (Business Model)	معدن	مدل کسب و کار
۸۸	شرکت ایمن سازه یلدا	پروژه بازطراحی مدل کسب و کار (Business Model)	عمران	مدل کسب و کار
۸۹	شرکت گلدیس سرام	طراحی داشبورد مدیریت مالی	چینی، بهداشتی	مدیریت مالی
۹۰	موسسه متین یزد	بهسازی مدیریت کسب و کار و توسعه بازار	آموزشی	بازاریابی و استراتژی
۹۱	موسسه iBoards	طراحی مدل کسب و کار	آموزشی	مدل کسب و کار
۹۲	شرکت شرکت مهندسی مشاور کوشا معدن	طراحی نظام مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)	معدن	بازاریابی
۹۳	مزون یزد	بهسازی نظام مدیریت و توسعه بازار (به شیوه کوچینگ)	پوشاک	کوچینگ
۹۴	مجموعه فروشگاه‌های داروهای سنتی	بهسازی کسب و کار و توسعه بازار (به شیوه کوچینگ)	گیاهان دارویی	کوچینگ
۹۵	تولیدی پوشاک با برند Kurt	ارزیابی و عرضه یابی کسب و کار	پوشاک	بازاریابی و استراتژی
۹۶	بازرگانی خشکبار نعمتی (یزد)	بهسازی مدل کسب و کار	صنایع غذایی	مدل کسب و کار

ردیف	عنوان سازمان مشتری	عنوان فعالیت	زمینه فعالیت / صنعت	موضوع
				کار
۹۷	بازیافت ضایعات میرحسینی	استقرار داشبورد مدیریت مالی	مدیریت پسماند	مدیریت مالی
۹۸	تولیدی پوشاک با برند Dizo	اردوی بازطراحی مدل کسب و کار	پوشاک	مدل کسب و کار
۹۹	خدمات اداری پارسا	بهسازی کسب و کار و توسعه بازار	اداری	کوچینگ
۱۰۰	موسسه مالی بان	طراحی مدل کسب و کار	مالی	مدل کسب و کار
۱۰۱	شرکت شرکت مهندسی مشاور کوشا معدن	طراحی نظام‌نامه مدیریت تحقیق و توسعه	معدن	تحقیق و توسعه
۱۰۲	فروشگاه ارگانیک اینانلو	طراحی مدل کسب و کار	صنایع غذایی	مدل کسب و کار
۱۰۳	نمایشگاه پزشکی Arab Health سال ۲۰۱۹ دبی	مذاکره صادرات فیکساتورهای توانبخشی	پزشکی	صادرات
۱۰۴	نمایشگاه کشاورزی و دامپروری ۲۰۱۹ از میر ترکیه	مذاکره صادرات کود زیستی	بیوتکنولوژی کشاورزی	صادرات
۱۰۵	گروه صنعتی المنت البرز	عارضه‌یابی و ارائه راهکارهای بهسازی کسب و کار	برق	استراتژی و بازاریابی
۱۰۶	شرکت مهندسی ایمن تیار	بازطراحی مدل کسب و کار	آتش‌نشانی	مدل کسب و کار
۱۰۷	شرکت شفق صنعت	استقرار داشبورد مدیریت مالی	نفت و پتروشیمی	مالی
۱۰۸	سالن زیبایی بهار	عارضه‌یابی و ارائه راهکارهای بهسازی کسب و کار	زیبایی	استراتژی و بازاریابی
۱۰۹	باکسیچی	استقرار داشبورد مدیریت مالی	دکوراتیو	مالی
۱۱۰	باکسیچی	عارضه‌یابی و ارائه راهکارهای بهسازی کسب و کار	دکوراتیو	استراتژی و بازاریابی
۱۱۱	رومادون	بهسازی کسب و کار و توسعه بازار (به شیوه کوچینگ)	دکوراتیو	کوچینگ
۱۱۲	پخش کاشی و سرامیک دهقان	بهسازی کسب و کار و توسعه بازار (به شیوه کوچینگ)	کاشی، سرامیک	کوچینگ

ردیف	عنوان سازمان مشتری	عنوان فعالیت	زمینه فعالیت / صنعت	موضوع
۱۱۳	جهاد دانشگاهی صنعتی شریف	ارزش گذاری فناوری های موتور درون چاهی و شعله بین شامل ادغام الگوهای: <ul style="list-style-type: none"> • هزینه محور • بازار محور • درآمد محور (به عنوان اصلی ترین شیوه قیمت گذاری) 	صنعت	مدیریت تجاری سازی
۱۱۴	شرکت صنایع معدنی فولاد سنگان خراسان	استقرار نظام تحقیق و توسعه (R&D) شامل ماژول های: <ul style="list-style-type: none"> • مطالعات و آشنایی با فعالیت ها و محصولات سازمان با تاکید بر تحقیق و توسعه • بهسازی و توسعه فرهنگ تحقیق و توسعه در سازمان • طراحی و بهسازی ساختار و سازمان تحقیق و توسعه • طراحی و بازنگری سیستم مدیریت منابع انسانی پژوهشگر مستقر در واحد تحقیق و توسعه • طراحی نظام مدیریت پروژه ها در واحد تحقیق و توسعه • طراحی نظام تعامل واحدهای تحقیق و توسعه و بازاریابی • تبیین ملاحظات مدیریتی تحقیق و توسعه در سازمان 	تولید کنسانتره و گندله	تحقیق و توسعه
۱۱۵	ایران امنیت (بازرگانی دوربین مدار بسته)	بازطراحی مدل کسب و کار (Business Model)	دوربین مدار بسته	مدل کسب و کار
۱۱۶	ایران امنیت (بازرگانی دوربین مدار بسته)	عارضه یابی و ارائه راهکارهای بهسازی کسب و کار	دوربین مدار بسته	سازمان
۱۱۷	ایران امنیت (بازرگانی دوربین مدار بسته)	بهسازی نظام بازاریابی و فروش و طراحی نظام نامه تبلیغات و مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)	دوربین مدار بسته	بازاریابی
۱۱۸	ایران امنیت (بازرگانی دوربین مدار بسته)	نظارت بر اجرای سیستم ها و مشاوره توسعه بازار و فروش	دوربین مدار بسته	کوچینگ

«مصاحبه‌ها و برنامه‌های رادیو و تلویزیون»

ردیف	موضوع	تاریخ	رسانه	برنامه و نوع
۱	عارضه‌یابی و مشاوره به کسب و کارهای کوچک	مرداد ۹۷	رادیو اقتصاد	رویش- زنده
۲	مهم‌ترین تهدیدات کسب و کارهای کوچک و راهکارهای مقابله با آن	شهریور ۹۷	رادیو اقتصاد	رویش- زنده
۳	مدیریت کسب و کار در شرایط کنونی اقتصاد	شهریور ۹۷	رادیو اقتصاد	رویش- زنده
۴	خویش‌شناسی مدیران و انتخاب استراتژی مناسب مدیریتی	مهر ۹۷	رادیو اقتصاد	رویش- زنده
۵	چالش‌های فناوری در ایران	آذر ۹۷	مجله اخبار فلزات	مصاحبه
۶	سودآوری در کسب و کار	دی ۹۷	رادیو اقتصاد	رویش- زنده
۷	شایستگی و شایسته‌سالاری در کسب و کار	دی ۹۷	رادیو اقتصاد	رویش- زنده
۸	رفتارشناسی ایرانی	بهمن ۹۷	رادیو اقتصاد	رویش- زنده
۹	تیپ‌شناسی ایرانیان	بهمن ۹۷	تلویزیون	شبکه آموزش- زنده
۱۰	تیم‌سازی مبتنی بر فرهنگ ایران	اسفند ۹۷	رادیو اقتصاد	رویش- زنده
۱۱	مدل‌های نوین کسب و کار در صنعت ساختمان	اسفند ۹۷	رادیو اقتصاد	رویش- زنده
۱۲	ساعت کاری کارکنان	خرداد ۹۸	رادیو اقتصاد	رویش- زنده
۱۳	مدیریت استرس کارکنان	تیر ۹۸	رادیو اقتصاد	رویش- زنده
۱۴	تیپ‌شناسی شخصیت‌های مساله‌ساز در کسب و کار	مرداد ۹۸	رادیو اقتصاد	رویش- زنده
۱۵	تیپ‌های شخصیتی	شهریور ۹۸	رادیو اقتصاد	رویش- زنده
۱۶	شناسایی و مدیریت تیپ‌های شخصیتی	شهریور ۹۸	رادیو اقتصاد	رویش- زنده
۱۷	ویژگی‌های شرکت‌های فناور و نوآور	مهر ۹۸	رادیو اقتصاد	رویش- زنده
۱۸	ریسک‌پذیری و نوآوری: کارکنان سازمان تا چه حد باید برای نوآوری و خطر کردن تشویق شوند؟	خرداد ۱۴۰۱	رادیو اقتصاد	پاکار-زنده
۱۹	چطور باید با مخالفان نوآوری و فناوری در محیط کار برخورد کرد؟	خرداد ۱۴۰۱	رادیو اقتصاد	پاکار-زنده
۲۰	کنترل خشم در محیط کار	مهر ۱۴۰۱	رادیو اقتصاد	شروع تازه-زنده
۲۱	سرانه کار مفید (چگونه میزان کار مفید بالاتر رود)	آبان ۱۴۰۱	رادیو اقتصاد	روزی نو-زنده
۲۲	با درخواست افزایش حقوق کارکنان چگونه باید برخورد کرد؟	آذر ۱۴۰۱	رادیو اقتصاد	پاکار-زنده
۲۳	سرمایه‌گذاری روی کدام استارت‌آپ‌ها موفقیت‌آمیز است؟	دی ۱۴۰۱	رادیو اقتصاد	پاکار-زنده

۲۴	چگونگی رسیدن به ایده‌های خلاقانه (مراحل رسیدن به ایده خلاقانه)	دی ۱۴۰۱	رادیو اقتصاد	پاکار-زنده
۲۵	مدیران چه شرایطی برای احراز یک شغل باید در نظر بگیرند؟	بهمن ۱۴۰۱	رادیو اقتصاد	پاکار-زنده
۲۶	تجزیه و تحلیل کسب و کارها، اهمیت و ضرورت، و روش‌ها و شیوه‌های تجزیه و تحلیل کسب و کارها	فروردین ۱۴۰۲	رادیو اقتصاد	شب آفتابی-زنده
۲۷	آداب و فرهنگ مصرف در بازاریابی و فروش	اردیبهشت ۱۴۰۲	رادیو اقتصاد	شب آفتابی-زنده
۲۸	فرآیند و مراحل بازاریابی محصولات صادرات محور	مرداد ۱۴۰۲	رادیو اقتصاد	شب آفتابی-زنده
۲۹	نقطه رضایت اقتصادی خانواده	شهریور ۱۴۰۲	رادیو اقتصاد	به توان زندگی-زنده

«فعالیت‌های داوری و دبیری علمی»

ردیف	سازمان	موضوع فعالیت	تاریخ
۱	کنفرانس بین‌المللی WCTR ۲۰۱۳, RIO	داوری مقاله	۱۳۹۱
۲	چهارمین کنفرانس بازاریابی بانکی (سالن همایش‌های صدا و سیما)	داوری مقاله	۱۳۹۱
۳	سازمان مدیریت صنعتی	طراحی رشته MBA با گرایش تحقیق و توسعه (R&D) و نوآوری	۱۳۹۱
۴	شرکت همایش تجارت پارسیان (هتل المپیک)	دبیری علمی «نخستین اجلاس مدیران تحقیق، توسعه (R&D) و فناوری»	۱۳۹۱
۵	شرکت همایش تجارت پارسیان (دانشگاه شهید بهشتی)	دبیری علمی «دومین اجلاس مدیران تحقیق، توسعه (R&D) و فناوری»	۱۳۹۲
۶	شرکت همایش تجارت پارسیان (دانشگاه شهید بهشتی)	دبیری علمی «نخستین جشنواره برگزیدگان تحقیق و توسعه (R&D) و فناوری»	۱۳۹۲
۷	European Transport Conference	داوری مقاله	۱۳۹۳
۸	شرکت همایش تجارت پارسیان (سالن همایش‌های آدینه)	دبیری علمی «دومین جشنواره برگزیدگان تحقیق و توسعه (R&D) و فناوری»	۱۳۹۳
۹	شرکت همایش تجارت پارسیان (سالن همایش‌های آدینه)	دبیری علمی «سومین اجلاس مدیران تحقیق، توسعه (R&D) و فناوری»	۱۳۹۳
۱۰	Elsevier	داوری مقاله	۱۳۹۴
۱۱	ستاد توسعه فناوری نانو، معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری	داوری در استارت‌آپ ویکند	۱۳۹۵
۱۲	همایش ملی کارآفرینی، تولید ملی و توسعه اقتصادی (سالن همایش‌های سازمان مدیریت صنعتی ایران)	داوری مقاله	دی ۱۳۹۷
۱۳	آکادمی نوپژوهان	دبیری علمی «نخستین مجمع آنلاین مدیران و متخصصان تحقیق و توسعه و فناوری کشور»	دی ۱۳۹۹
۱۴	آکادمی سمانتکس	دبیری علمی «نخستین همایش ملی تجاری سازی اختراعات و فناوری‌ها»	مرداد ۱۴۰۰
۱۵	آکادمی فرامانی	دبیری علمی «اجلاس سراسری مدیران و کارشناسان	آبان ۱۴۰۰

	فروش و بازاریابی کشور»		
دی ۱۴۰۰	دبیری علمی «نخستین همایش تخصصی کوچینگ و منتورینگ»	آکادمی سه میم	۱۶
بهمن ۱۴۰۰	دبیری علمی «دومین مجمع مدیران و متخصصان تحقیق و توسعه و فناوری کشور»	آکادمی نوپژوهان	۱۷
دی ۱۴۰۱	دبیری علمی «دومین همایش تخصصی کوچینگ و منتورینگ»	آکادمی سه میم	۱۸
اسفند ۱۴۰۱	دبیری علمی «سومین مجمع مدیران و متخصصان تحقیق و توسعه و فناوری کشور»	آکادمی نوپژوهان	۱۹
تیر ۱۴۰۲	دبیری علمی «همایش تخصصی نوآوری در مدیریت کارخانه» با رویکرد تقویت رقابت پذیری در سازمان	آکادمی نوپژوهان	۲۰
شهریور ۱۴۰۲	دبیری علمی «اولین همایش تخصصی چالش‌ها و راهکارهای مدیریت موثر کارکنان نسل Z» با رویکرد تبدیل بحران منابع انسانی به فرصت	آکادمی سه میم	۲۱
آبان ۱۴۰۲	دبیری علمی «همایش تخصصی استقرار نظام نوآوری در سازمان» با رویکرد تقویت رقابت پذیری در سازمان	آکادمی نوپژوهان	۲۲
آذر ۱۴۰۲	دبیری علمی «نخستین همایش تخصصی مدیریت تغییر در سازمان»	آکادمی سه میم	۲۳
دی ۱۴۰۲	دبیری علمی «سومین همایش تخصصی کوچینگ و منتورینگ» با رویکرد تحول سازمانی، نسل جدید (Z)، مدیریت کارزماتیک	آکادمی سه میم	۲۴
بهمن ۱۴۰۲	دبیری علمی «چهارمین مجمع تخصصی مدیریت تحقیق و توسعه کشور» با رویکرد مدیریت یکپارچه طرح‌های تحقیق و توسعه	آکادمی نوپژوهان	۲۵

«برگزاری رویدادهای ملی و دبیری اجرایی»

تاریخ	موضوع فعالیت	محل برگزاری	کارفرما	ردیف
۱۳۹۲	دبیری اجرایی «نخستین جشنواره برگزیدگان تحقیق و توسعه (R&D) و فناوری»	دانشگاه شهید بهشتی	شرکت همایش تجارت پارسیان	۱
۱۳۹۳	دبیری اجرایی «دومین جشنواره برگزیدگان تحقیق و توسعه (R&D) و فناوری»	سالن همایش‌های آدینه	شرکت همایش تجارت پارسیان	۲
۱۳۹۴	دبیری اجرایی «نخستین اجلاس اقتصاد زیستی و زیست بازار ایران»	پژوهشگاه ملی مهندسی ژنتیک و زیست‌فناوری	شرکت زیست بازار ایران	۳

طراحی و اجرای برنامه‌های تبلیغات (Advertising Campaign)

ردیف	شرکت / سازمان مشتری	طراحی محتوا و شعار تبلیغاتی	طراحی ترکیبی از رسانه‌های تبلیغاتی	نظارت بر طراحی بسته تبلیغات
۱	تتا		✓	✓
۲	صنایع چوبی بهار نارنج	✓	✓	✓
۳	صنعت سامانه فردا		✓	
۴	پارت پوشش سازه ایرانیان	✓	✓	✓
۵	فتح	✓	✓	✓
۶	مارپیچ باختر (MBC)	✓	✓	✓
۷	بندر امام خمینی (ره)	✓		✓
۸	کارآفرین مهر ماهان	✓	✓	✓
۹	تولیدی پرتو کوره القایی (تیکا)	✓	✓	✓
۱۰	مطب دکتر دهقان		✓	✓
۱۱	مطب دندانپزشکی دکتر آناهیتا اورنگ	✓	✓	✓
۱۲	زیست فناوری سبز	✓	✓	✓

«مقالات و تالیفات»

ردیف	عنوان کتاب/مقاله	موضوع	ناشر	سال انتشار	نوع فعالیت
۱	۳ عنوان مقاله در حوزه علوم کامپیوتر	-	ماهنامه عصر کامپیوتر	۱۳۷۵	ترجمه
۲	مقاله «دانش و زمینه‌های لازم جهت اشتغال در IT»	مدیریت	سازمان ملی جوانان	۱۳۸۰	تألیف
۳	مقاله «ساختار تحقیق و توسعه: ساختار تمرکز و تمرکززدایی: تمرکز و عدم تمرکز»	مدیریت	کارلتون، دانشگاه کارلتون	۱۳۸۰	تألیف
۴	کتاب «فیلدباس، اصول و کاربردها»	الکترونیک	انتشارات ناقوس	۱۳۸۱	تألیف
۵	مقاله «طراحی و اجزای تشکیل‌دهنده یک پارک نمونه صنعتی»	مدیریت	همایش بین‌المللی مراکز تحقیق و توسعه صنایع و معادن	۱۳۸۴	تألیف
۶	مقاله «پارک‌های صنعتی الگوی شکوفایی تحقیق و توسعه در فرآیند جهانی شدن»	مدیریت	همایش بین‌المللی مراکز تحقیق و توسعه صنایع و معادن	۱۳۸۶	تألیف
۷	کتاب «مدیریت تحقیق و توسعه (R&D)»	مدیریت	انتشارات دفتر پژوهش‌های فرهنگی	۱۳۸۶	تألیف
				۱۳۹۱	چاپ دوم
۸	مقاله «تطابق نسل‌های پنج‌گانه تحقیق و توسعه (R&D) و مراکز تحقیقات در بنادر ایران»	مدیریت	سازمان بنادر و دریانوردی (نشریه دیدگاه)	۱۳۸۷	تألیف
۹	مقاله «آینده‌نگاری استراتژی نوآوری در سازمان بر اساس نگرش نقاط مرجع استراتژیک (SRP)»	مدیریت	همایش بین‌المللی مراکز تحقیق و توسعه صنایع و معادن	۱۳۸۸	تألیف
۱۰	کتاب «ایرانی‌ترین فروش، حرفه‌ای‌ترین در جهان»	مدیریت	انتشارات رسا	۱۳۸۸	تألیف
			انتشارات ایده نگار	۱۳۹۳	چاپ دوم
۱۱	مقاله «ضرورت‌های بومی‌سازی دانش مدیریت»	مدیریت	ماهنامه مرزهای نو	۱۳۸۹	تألیف

ردیف	عنوان کتاب/مقاله	موضوع	ناشر	سال انتشار	نوع فعالیت
۱۲	کتاب «مدیریت ارتباط با مشتریان بانکی ایرانی (I.B.CRM)»	مدیریت	شرکت مهرکامان	۱۳۸۹	تألیف
			توسعه فناوری انتشارات ایده نگار	۱۳۹۳	چاپ دوم
۱۳	Article of "Rail Customer Satisfaction Based on Cultural Theories"	-	کنفرانس بین‌المللی مهندسی ریلی ایران	۱۳۹۰	تألیف
۱۴	کتاب «کاسبی ماهرانه ایرانی»	مدیریت	انتشارات	۱۳۹۱	تألیف
			ایده نگار	۱۳۹۳	چاپ دوم
۱۵	کتابچه «روند توانمندسازی شغلی زنان سرپرست خانوار»	مدیریت	ستاد توانمندسازی شهرداری تهران	۱۳۹۲	تألیف
۱۶	کتاب «من ایرانی‌ام یا ما ایرانی؟!»	جامعه شناسی	انتشارات برگ سبز	۱۳۹۳	تألیف
۱۷	کتاب «یک فوت و صد فن (ویژه مدیریت آژانس‌های مسافرتی ایران)»	مدیریت	انتشارات برگ سبز	۱۳۹۳	تألیف
۱۸	کتاب «مطب داری به رسم ایرانیان»	مدیریت	انتشارات ایده نگار	۱۳۹۳	تألیف
۱۹	کتاب «و ما ایرانیان»	-	انتشارات ایده نگار	۱۳۹۳	تألیف
۲۰	مقاله «راهبردهای تحقیق و توسعه صنایع مس کشور»	مدیریت	ماهنامه عصر مس	۱۳۹۳	تألیف

«سوابق اجرایی»

ردیف	شرکت / سازمان	زمینه فعالیت	آخرین سمت	سال آغاز	سال پایان
۱	شرکت ایرنت	تولید نرم افزار	کارشناس نرم افزار (پاره وقت)	۱۳۷۳	۱۳۷۴
۲	فروشگاه رایا سیستم	نرم افزار و سخت افزار	بنیان گذار (پاره وقت)	۱۳۷۴	۱۳۷۵
۳	شرکت تکنولوژی اطلاع رسانی حنفاء	تولید نرم افزار	کارشناس نرم افزار (پاره وقت)	۱۳۷۶	همان سال
۴	شرکت رایان مهر شرق	طراحی سامانه های الکترونیکی	طراح سخت افزار (پاره وقت)	۱۳۷۶	همان سال
۵	دبیرستان استعداد های درخشان علامه حلی	آموزش	مشاور پروژه های علمی (پاره وقت)	۱۳۷۶	۱۳۷۷
۶	رایان مهر دانش سنج	تولید نرم افزار	مدیر فنی و عضو هیات مدیره	۱۳۷۶	۱۳۷۹
۷	نوبین سازان ستاره صنعت	تولید تجهیزات جوش مقاومتی	مدیر پروژه و کارشناس ارشد طراحی برق	۱۳۷۹	۱۳۸۱
۸	دبیرستان روشنگران	آموزش	مشاور پروژه های علمی (پاره وقت)	۱۳۸۱	همان سال
۹	کیاتل	تولید تجهیزات مخابراتی	قائم مقام مدیرعامل	۱۳۸۱	۱۳۸۳
۱۰	مهر کامان توسعه فناوری	مشاوره و آموزش مدیریت، تولید نرم افزار	مؤسس و مدیرعامل	۱۳۸۱	۱۳۹۱
۱۱	مرکز تحقیقات پارس	طراحی سامانه های مخابراتی	مدیر اجرایی (پاره وقت)	۱۳۸۲	۱۳۸۳
۱۲	شرکت ارتباطات پند	مشاوره مدیریت	مدیر پروژه ها (پاره وقت)	۱۳۸۳	همان سال
۱۳	بنیاد توسعه مدیریت فدائی منش	مشاوره و آموزش مدیریت	مؤسس و مدیرعامل	۱۳۹۱	ادامه دارد

«تقدیرنامه‌ها»

ردیف	سازمان اعطاکننده
۱	دانشگاه آزاد اسلامی
۲	شرکت نوین سازان ستاره صنعت
۳	سازمان بنادر و دریانوردی
۴	شرکت ماریچ باختر
۵	پست بانک ایران
۶	شرکت رسا لایق
۷	شهرداری منطقه ۱۰ تهران، مرکز کارآفرینی
۸	شرکت تولیدی پرتو کوره القایی (تپکا)
۹	شرکت مهندسی تحلیل سامانه‌های اطلاعاتی (تلسا)
۱۰	شرکت تتا
۱۱	انجمن تخصصی مراکز تحقیق و توسعه
۱۲	همایش آینده‌نگاری نوآوری در تحقیق و توسعه
۱۳	بانک تجارت، استان البرز
۱۴	مرکز دندانپزشکی امام علی (ع) ناجا
۱۵	انجمن قالب‌سازان ایران
۱۶	بانک تجارت، مرکز آموزش
۱۷	هفتمین کنگره دندانپزشکی
۱۸	شرکت ملی صنایع مس ایران
۱۹	پژوهشگاه ملی مهندسی ژنتیک و زیست‌فناوری
۲۰	نخستین اجلاس اقتصاد زیستی و زیست بازار ایران (به امضای وزیر علوم، تحقیقات و فناوری)
۲۱	شرکت هوشمند فراز سورنا
۲۲	مدرسه کسب و کار تهران (Tehran Business School) (جشن پایان دوره فراگیران MBA و DBA)
۲۳	شهرداری کرج (به مناسبت سخنرانی در همایش مشتری‌مداری و طرح تکریم ارباب رجوع)

«مدارک و گواهی‌نامه‌های حرفه‌ای»

ردیف	شرکت / سازمان	شرح
۱	داده‌پردازی ایران	آشنایی با VC++
۲	رایانمهر شرق	کارآموزی طراحی سخت افزار
۳	ستاره جهان گستر	آشنایی با میکرو کنترلرهای ۸۰C۵۱
۴	دانشگاه علم و صنعت	آشنایی با نرم‌افزار MATLAB
۵	انجمن انفورماتیک ایران	آشنایی با مفاهیم شیئی گرای
۶	مجتمع چمران	FPGA
۷	مرکز آموزش و پژوهش صنایع ایران	پاتولوژی فروش
۸	جهاد دانشگاهی دانشگاه تهران	استراتژی‌های فناوری اطلاعات (IT)
۹	مرکز آموزش تحقیقات و مدیریت صنعتی	مدیریت مراکز تحقیق و توسعه (R&D) تولیدی (مقدماتی)
۱۰	مرکز آموزش تحقیقات و مدیریت صنعتی	مدیریت مراکز تحقیق و توسعه (R&D) تولیدی (تکمیلی)
۱۱	Carleton University (Canada)	MBA Skills Development Workshop
۱۲	Cranfield University (U.K)	Project Management in R&D
۱۳	سالن اجلاس سران	تجارت الکترونیک (eCommerce)
۱۴	سماتک	SQL Server Design & Implementation
۱۵	دانشگاه امیرکبیر	e-CRM
۱۶	سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور	گواهینامه مدیریت آموزشگاه‌های فنی و حرفه‌ای
۱۷	گسترش انفورماتیک ایران	امکان‌سنجی برنامه‌ریزی منابع سازمانی ERP در صنایع ایران
۱۸	انجمن انفورماتیک ایران و شرکت Miracle	آشنایی با مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM) و سیستم برنامه‌ریزی منابع سازمان (ERP)
۱۹	دانشگاه تربیت مدرس	مبانی کارآفرینی
۲۰	معاونت راهبردی ریاست جمهوری	گواهینامه تشخیص صلاحیت در ارائه خدمات مشاوره مدیریت (گرایش بازاریابی)
۲۱	Antwerp University	Rail School ۲۰۱۱(Rail Transportation)
۲۲	Boynings Consulting Ltd	eGIF - A Management Overview (Electornic Government Interoperability Framework)
۲۳	Verhaert Co.	Risk Management in integrated R&D Processes
۲۴	Aegean University	Shipping and Transport Markets and Business Perspectives
۲۵	Verhaert Co.	New Product & Innovation Management

شرح	شرکت / سازمان	ردیف
Transport Economics for Complex Decision Making	Instituto Superior Tecnico	۲۶
Think Business, think different	Verhaert Co.	۲۷
The Port and Maritime Sector: Key Developments and challenges	Antwerp University	۲۸
R&D Management Conference 2017, Belgium	R&D Management Association	۲۹
اصول، کاربردها و تکنیک های فنگ شویی (Fengshui)	خانم مهندس دایبی زاده	۳۰



کنفرانس بین المللی
Learning Conference - 2004
گواهی نامه
Certificate
کواهی می شود
جناب آقای
در کارگاه آموزشی فوق العاده
مشارکت کردید
تاریخ برگزاری: ۲۵ تا ۲۶ فروردین ۱۳۸۲
مکان: تهران

توسعه واحدهای تولیدی R&D تکمیل
ساعت از تاریخ ۸۱/۰۵/۲۹ لغایت ۸۱/۰۶/۱۴
این رسانده است .
محمد علی
معاون



جناب آقای امید فدایی منش
برای توسعه واحدهای تولیدی شرکت فعال شما و مشارکت شما در این امر بسیار ارزشمند است. ما در این زمینه به شما و تیم شما بسیار سپاسگزاریم و امیدواریم که همکاری شما با ما در آینده نیز ادامه یابد. با احترام
محمد علی
معاون



تاریخ: ۷۸/۱۱/۱۹
شماره: ۷۹۱۱/الف/۹۵۸
اختتاماً
بدین وسیله گواهی می شود آقای امید فدایی منش فرزند عباس در دوره آموزشی دانشی با سوابق شایسته، که در سال ۷۷ توسط انجمن انفورماتیک ایران برگزار شده، به مدت ۱۸ ساعت آموزشی شرکت داشتند.
انجمن انفورماتیک ایران
مدیر اجرایی: محمد علی خرمی
انجمن انفورماتیک ایران
INFORMATION SOCIETY OF IRAN

SHAHID BEHESHTI UNIVERSITY
Dr. G. RAZAVIZADEH
Department of Electrical and Computer Engineering
Shahid Beheshti University
Tehran - 19839
IRAN
E-mail: razmin@cc.sbu.ac.ir
Tel: (98) 21-20902274
September, 3, 2002
To Whom It May Concern

I am writing this letter in support of Mr. Omid FADAEI MANESH. I have known Omid for nine years and I am very impressed with his abilities. His senior design project title was, "The analysis and study of a very high speed metropolitan area network (QPSX)", in which he did an outstanding job.

«پروژه‌های طراحی و مهندسی نرم افزار و سخت‌افزار»

ردیف	عنوان	زمینه	سال خاتمه	محل اجرا
۱	مدیریت تولید نرم‌افزارهای: eCRM (مدیریت ارتباط با مشتریان) ePRM (مدیریت روابط عمومی دیجیتال) eCompany (اتوماسیون اداری) eAgent (مبدل داده‌ها) eCockpit (داشبورد مدیریتی) eSMS (ارسال پیامک به صورت پویا) eFAX (ارسال دورنگار به صورت پویا)	نرم‌افزار	۱۳۹۰	شرکت مهرکامان توسعه فناوری
۲	سرپرستی پروژه‌های طراحی ۹ پروژه رباتیک	سخت افزار	۱۳۸۲	دبیرستان روشنگران
۳	طراحی و پیاده‌سازی نرم‌افزار تابلوی فرمان جوش مقاومتی (C-۸۰۵۱)	نرم‌افزار	۱۳۸۰	شرکت نوین‌سازان ستاره صنعت
۴	طراحی و پیاده‌سازی نرم‌افزار، سخت افزار و کارت شبکه فیلدباس و کنترل و مانیتورینگ خط تولید بدنه خودروی سمند ایران خودرو (بر اساس استاندارد ModBus)	سخت افزار نرم‌افزار کنترل	۱۳۸۱	شرکت نوین‌سازان ستاره صنعت
۵	راه‌اندازی میکروکنترلر ۸۰C۱۹۶ و FPGA سری Altera، کامپایلر بیسیک میکروکنترلر ۸۰۵۱، کنترلر EEPROM، CAN سریال	سخت افزار	۱۳۷۹	شرکت نوین‌سازان ستاره صنعت
۶	طراحی و پیاده‌سازی نرم‌افزار GIS شاهد (با قابلیت انتساب بانک اطلاعاتی به نقشه‌ها و گزارش‌گیری پویا)	نرم‌افزار	۱۳۷۸	وزارت دفاع
۷	طراحی کارت شبکه MAN	سخت افزار	۱۳۷۶	دانشگاه آزاد اسلامی
۸	مدیریت تولید ۵ نرم‌افزار کمک آموزشی ویژه مدارس و دانش‌آموزان شامل ره آموز، رهیار، پویا، امید و سروش	نرم‌افزار	۱۳۷۸	شرکت رایانمهر دانش سنج
۹	مدیریت تولید پروژه نرم‌افزاری پژواک (فارسی‌ساز نرم‌افزارهای کاربردی)	نرم‌افزار	۱۳۷۸	شرکت رایانمهر دانش سنج

ردیف	عنوان	زمینه	سال خاتمه	محل اجرا
۱۰	مدیریت پروژه‌های نرم‌افزاری و سخت‌افزاری	سخت افزار نرم‌افزار	۱۳۷۵	دبیرستان علامه حلی
۱۱	پیاده‌سازی نرم‌افزار تله‌کنفرانس دوزبانه برای سامانه‌های BBS	نرم‌افزار	۱۳۷۳	شرکت ایرنت
۱۲	طراحی کنترلر موتورهای پله‌ای (Stepper Motor)	سخت افزار	۱۳۷۴	شرکت رایانمهر شرق
۱۳	طراحی نرم‌افزار فارسی‌ساز Internet Explorer	نرم‌افزار	۱۳۷۶	شرکت تکنولوژی اطلاع‌رسانی حنفاء