

براساس آن بتوان ضمن شناسایی نقاط ضعف آن، روش های



همکاری با این نهاد بین المللی در این زمینه را شناسایی نمود.

حضور این کارشناسان می تواند ضمن ترویج و تحقق خط مشی و راهبرد نگاه جهانی کمیسیون صنعت و معدن اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان، موجب گسترش تعاملات بین المللی اعضا با سایر SPX ها در دنیا گردد. سایر اطلاعات مرتبط با این نشست ها و نحوه حضور متقاضیان در ابتدای اردیبهشت ماه اطلاع رسانی خواهد گردید.

#### برگزاری دوره های آموزشی میفا ویژه پیمانکاران

در طی ۹ ماه فعالیت های آموزشی در سال ۱۳۹۲، "میفا" با تمرکز بر روی نیازهای پیمانکاران و ارائه ۳۱۵۷ نفر ساعت آموزش در بیش از ۳۶ دوره آموزشی به ۸۱۳ نفر که ۲۹۷ نفر آن ها متفاوت و از ۱۵۶ شرکت گوناگون بوده اند، بازخوردهای بیرونی بسیار مناسبی از علاقمندی و رضایت پیمانکاران از این دوره ها به دست آورده است و لذا این آموزش ها، کماکان زیر نظر کمیسیون صنعت و معدن با جدیت و با سطح تخصصی بالاتر در سال جدید نیز ادامه خواهد یافت. براین اساس تاکنون دوره های

- ✓ تکمیل اظهارنامه مالیاتی
- ✓ تکمیل اظهارنامه ارزش افزوده
- ✓ اصول تکمیل ماده ۱۶۹ و استفاده از معافیت های مالیاتی
- ✓ اصول و قوانین تامین اجتماعی در قراردادهای پیمانکاری
- ✓ اصول و رموز موفقیت در نمایشگاه ها
- ✓ برنامه ریزی، مدیریت و کنترل پروژه
- ✓ حسابداری و مدیریت مالی برای مدیران غیر مالی
- ✓ واردات و صادرات و مکاتبات تجاری

میفا (مرکز مبادلات پیمانکاری فرعی اصفهان) ضمن تبریک آغاز سال ۱۳۹۳ و آرزوی سالی سرشار از سلامت و موفقیت برای همگان و به ویژه اعضا خود و نیز تشکر از همه کسانی که یکسال با حمایت و پشتیبانی این مرکز را در جهت نیل به اهداف بلند آن یاری فرمودند، امیدوار است سال جدید با حمایت شما عزیزان و اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان بتواند و با تحقق اهداف بلند پروازانه خود، این مرکز را به عنوان یک نهاد ملی در سطح کشور فراگیر نماید. در این شماره از میفا نامه به عنوان نهمین شماره این خبرنامه ضمن اعلام عملکرد این مرکز در آخرین ماه سال ۹۲، گوشه ای از برنامه های سال ۹۳ اعلام می گردد.

#### توسعه بازار اعضا

در سال ۱۳۹۲ میفا توانست با توجه به حمایت ها و نیز تاکید فراوان کمیسیون صنعت و معدن اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان بیش از ۱۲ میلیارد و ۵۰۰ میلیون ریال به صورت مستقیم بازاریابی جدید برای اعضا انجام داده و با مذاکره با کارفرمایان آن ها را متقاعد به عقد قرارداد با پیمانکاران عضو خود نماید. در این راستا میفا امیدوار است با یک جهش بلند، در سال آینده بیش از دو برابر سال ۹۲ برای اعضا خود بازاریابی مستقیم نماید. در این راستا میفا ضمن درخواست مساعدت از همه کارفرمایان عضو خود و نیز پیمانکاران فعال در این مرکز، آمادگی خود را برای همکاری، مذاکره و ... در راستای بازاریابی اعضا اعلام می نماید.

#### حضور کارشناسان یونیدو در اصفهان

میفا در بازه زمانی ۱۳ تا ۱۸ اردیبهشت ماه سالجاری میزبان مجری پروژه SPX ها در سطح جهان از سازمان توسعه صنعتی ملل متحد (یونیدو) می باشد. در این دوره ضمن بازدید این کارشناسان از تعدادی از پیمانکاران و کارفرمایان استان و نیز مذاکره با خبرگان صنعتی استان و اعضا میفا، نسبت به بررسی اقدامات میفا اقدام خواهد شد که

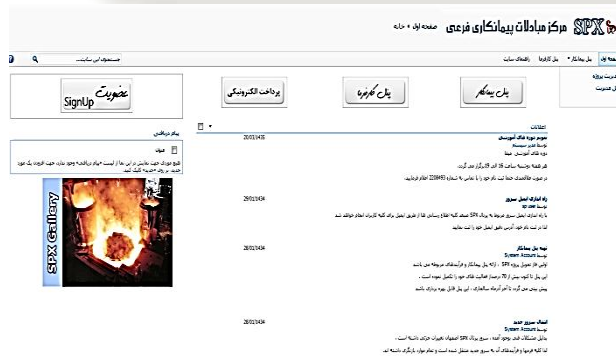
برگزار شده است.

اولین دوره‌ی آموزشی سال ۱۳۹۳ نیز با عنوان مدیریت ارتباط با مشتری در تاریخ ۲۵ فروردین ماه برگزار خواهد شد.

### نرم افزار انطباق یابی و ثبت نام

بیش از ۱۴۰ پیمانکار و ۲۵ کارفرمای عضو نرم افزار انطباق یابی میفا مهمترین ابزار بازاریابی و جستجوی پیمانکار این مرکز برای Match Making و انطباق یابی پیمانکاران و معرفی به کارفرمایان را در شرایط مناسبی قرار داده است.

در این راستا پیمانکار علاقمند به استفاده از بازاریابی های میفا لازم است با مراجعه به سایت [www.SPX.ir](http://www.SPX.ir) (بخش عضویت) با ثبت نام در بخش پیمانکاری و یا کارفرمایی و ورود اطلاعات، از خدمات بازاریابی و توسعه بازار میفا استفاده نمایند.



همچنین در ادامه بهبود تعامل اعضا با مرکز از طریق فضای مجازی از طریق طراحی مجدد سایت و به روز رسانی کامل محتوای آن، در سال ۹۳ شاهد به روز رسانی نرم افزار انطباق یابی میفا خواهیم بود.

دفتر میفا (مرکز مبادلات پیمانکاری فرعی اصفهان) واقع در خیابان کمال اسماعیل، پلاک ۷۲، ساختمان شماره ۲ اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان، تلفن ۰۳۱۱-۲۲۰۸۴۹۳ و یا آدرس ایمیل [info@spx.ir](mailto:info@spx.ir) پذیرای هرگونه نظر، پیشنهاد و یا انتقاد شما در مورد خدمات آموزشی، مشاوره، بازاریابی، معرفی پیمانکار و یا کارفرما و ... توسط SPX می باشد.

✓ حسابداری قیمت تمام شده

✓ آشنایی با مبانی اتوماسیون صنعتی

✓ مدیریت ارتباط با مشتری

✓ قوانین چک، ضمانت و ....

✓ مقررات مربوط به قراردادهای پیمانکاری و قوانین مناقصات

✓ مدیریت بازاریابی محصولات تولیدی و مهندسی فروش

✓ اصول و فنون مذاکره و فن بیان

✓ مدیریت بازاریابی محصولات تولیدی و مهندسی فروش

تکمیلی



✓ سیستم های خرید

✓ صادرات و واردات و امور گمرکی

✓ سیستم های خرید تکمیلی

✓ رفتار فردی، رفتار گروهی، رفتار سازمانی

✓ خدمات بانکی و چگونگی استفاده از آن

✓ مهندسی کیفیت

✓ حسابداری قیمت تمام شده

✓ ارزیابی طرح های مالی، اقتصادی طرح های سرمایه گذاری

✓ راه اندازی کسب و کار موفق

✓ برقراری ارتباط موثر

✓ مدیریت خرید و سفارشات خارجی

✓ مدیریت منابع انسانی

✓ مفهوم ISO و استقرار موفق آن و تولیدات تحت CE

✓ قوانین بیمه و حسابرسی دفاتر

✓ مدیریت هزینه و کنترل هزینه

✓ بررسی صورت های مالی و تحلیل شرایط شرکت

✓ مدیریت ادعا (اصول کلیم و حل و فصل اختلاف)

✓ اصول بازاریابی اینترنتی

✓ تنظیم قراردادهای پیمانکاری و الزامات قانونی آن

✓ دوره تکمیلی بازاریابی نوین