

جناب آقای پورفلاح گرامی

با سلام

احتراما " گزارش نخستین گردهمایی " پرورش نسل جوان برای تجارت با آفریقا " به شرح ذیل تقدیم می گردد.

اتاق مشترک بازرگانی ایران – آفریقا (شرق)

حاضران

بیش از ۶۰۰ نفر از دانشجویان و فارغ التحصیلان دانشگاه‌های مختلف

اهداف رویداد

- توانمندسازی نسل جوان
- کادرسازی و تیم‌سازی تخصصی
- میدان‌دادن به جوانان برای فعالیت مؤثر در بازار آفریقا

ساختار برنامه: سخنرانی اعضای پنل، هر سخنران حدود ۸ تا ۱۰ دقیقه

جناب آقای برهمن

رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران - آفریقا

یادبود: نام‌گذاری سالن طبقه دهم اتاق بازرگانی به نام مرحوم
سید علاءالدین میرمحمدصادقی

ارکان موفقیت

تلاش، پشتکار و صداقت

رویکرد نتیجه‌محور

این رویداد بستری برای نتایج ملموس و عملیاتی است،
نه صرفاً یک همایش

در ابتدای جلسه، جناب آقای برهمن، رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران-آفریقا، ضمن گرامیداشت نام و یاد سید علاءالدین میرمحمدصادقی، که سالن طبقه دهم اتاق بازرگانی به نام ایشان نام‌گذاری شده است، بر ضرورت نگاه نتیجه‌محور به این رویداد تأکید کردند. ایشان خاطرنشان ساختند که فرصت حاضر نباید صرفاً در قالب یک همایش دیده شود، بلکه باید به بستری برای دستیابی به دستاوردهای ملموس و عملی تبدیل شود. ایشان همچنین با اشاره به آقای عسگرآولادی به عنوان الگویی موفق در تجارت و کارآفرینی، تسلط و اشراف ایشان بر جزئیات فرایندهای کاری را از ویژگی‌های برجسته وی برشمردند. آقای برهمن در ادامه، صداقت را در کنار تلاش، از ارکان اصلی موفقیت دانستند و بر اهمیت این ویژگی کمیاب در فضای امروز تأکید کردند. توصیه پایانی ایشان به جوانان، تعامل و معاشرت با بازرگانان و افراد موفق و مطالعه زندگی و تجربه‌های آنان برای یادگیری و رشد حرفه‌ای بود.

سرکار خانم معصومه آقاپور

مشاور ریاست جمهوری در امور همکاری‌های اقتصادی

«آفریقا صرفاً یک بازار نیست، بلکه افق راهبردی برای خلق فرصت است» – ارزش تخمینی: **۲۵۰۰ میلیارد دلار**

دانشجویان به عنوان «سفیران نسل جدید اقتصادی ایران» خطاب شدند

در ادامه جلسه، سرکار خانم معصومه آقاپور، مشاور ریاست جمهوری در امور همکاری‌های اقتصادی، با تأکید بر ظرفیت‌های روبه‌رشد قاره آفریقا اظهار داشتند: «آفریقا صرفاً یک بازار نیست، بلکه افق راهبردی برای خلق فرصت است.» ایشان با اشاره به ارزش تقریبی ۲۵۰۰ میلیارد دلاری این بازار، بر ضرورت تمرکز بر تعریف پروژه‌های عملیاتی و ایجاد ارتباط مؤثر میان شرکت‌ها تأکید کردند. ایشان ورود موفق به بازار آفریقا را مستلزم تحلیل ریسک، مطالعه زنجیره تأمین، شناخت مقررات حوزه مواد غذایی، نظام بانکی، درک فرهنگ تجاری و بازاریابی دقیق دانستند. در همین زمینه، به تجربه یک شرکت تولیدکننده لواشک اشاره کردند که با شناخت ذائقه مصرف‌کنندگان توانسته است ده کارخانه در این قاره راه‌اندازی کند.

خانم آقاپور، خلاقیت، تسلط به زبان، بهره‌گیری از هوش مصنوعی، شناخت بازار و ترسیم افق پنج‌ساله را از الزامات آغاز و توسعه کسب‌وکار برشمردند و دانشجویان حاضر را «سفیران نسل جدید اقتصادی ایران» توصیف کردند. ایشان در پایان، بر ضرورت گذار از دیپلماسی تشریفاتی به دیپلماسی اقتصادی تأکید کردند و اتصال شرکت‌های دانش‌بنیان به بازار آفریقا، توسعه خدمات مهندسی و فعالیت در صنایع غذایی و انفورماتیک را از زمینه‌های مهم همکاری دانستند. همچنین، استفاده از ظرفیت تهاتر را در شرایط تحریم، ابزاری مهم برای تسهیل مبادلات تجاری عنوان کردند.

جناب آقای عیسی آل اسحاق

رئیس اتاق مشترک ایران - عراق



در ادامه، آقای عیسی آل اسحاق، رئیس اتاق مشترک ایران-عراق، با تکیه بر سال‌ها تجربه مدیریتی خود، سه مؤلفه را در موفقیت حرفه‌ای و مدیریتی تعیین‌کننده دانستند:

- **شناخت محیط و حوزه فعالیت** : درک دقیق شرایط، فرصت‌ها و الزامات عرصه‌ای که فرد یا سازمان در آن فعالیت می‌کند.

- **روحیه و نگرش** : ایشان با بیان اینکه بخش عمده موفقیت به روحیه افراد وابسته است، بر نقش امیدواری و رویکرد فعال، در مقابل انفعال، تأکید کردند.

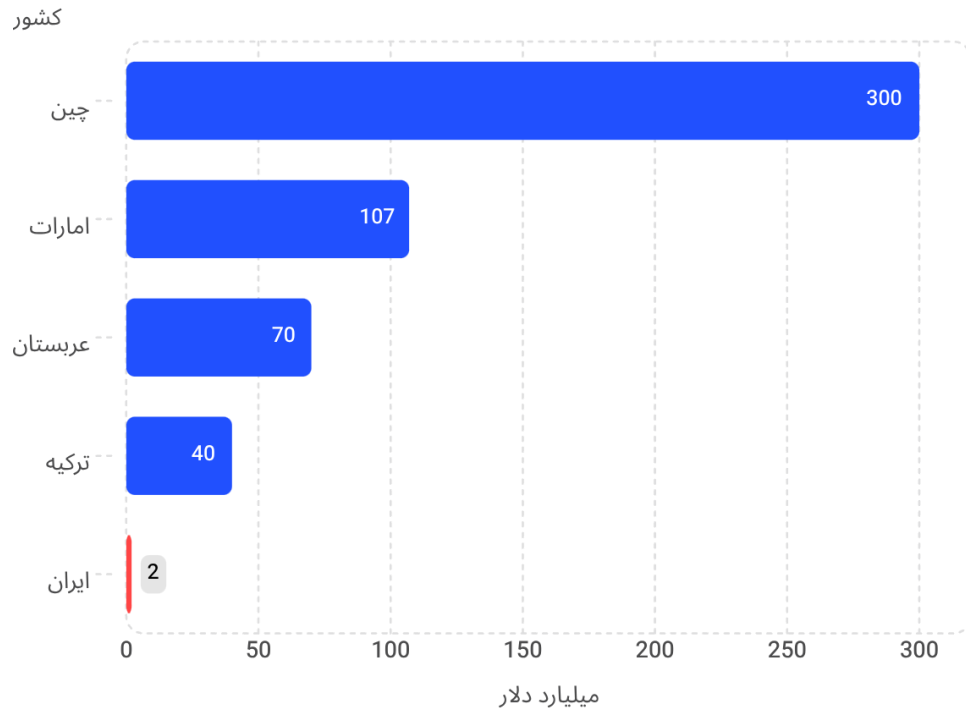
- **دانش و توان مدیریتی** : برخورداری از دانش، تجربه و قدرت اعمال مدیریت؛ به‌گونه‌ای که شناخت و تخصص، با اقتدار در تصمیم‌گیری و اجرا همراه شود.

جناب آقای مهدوی پور

نماینده رهبری در قاره آفریقا | سابقه: ۱۵ سال هند، ۵ سال چین

ضرورت رویکرد علمی

سهم تجاری رقبا در آفریقا



ترکیه هدف گذاری ۵۰ میلیارد دلار تا ۲۰۲۸ را دارد

ایشان با تأکید بر ظرفیت های گسترده این قاره، توسعه رشته ها و گرایش های دانشگاهی متناسب با نیازهای آفریقا، به عنوان مثال رشته کشاورزی با رویکرد آفریقا، را ضروری دانستند. به گفته ایشان، در ایران تنها یک مؤسسه به مدیریت دکتر احمدی در زمینه آفریقا شناسی فعالیت دارد، درحالی که آمریکا از ۷۰ مرکز آفریقاشناسی برخوردار است. ایشان این فاصله را نشان دهنده ضرورت تقویت شناخت تخصصی و زیرساخت های مطالعاتی کشور درباره آفریقا دانستند. آقای مهدوی پور همچنین بر ضرورت ایجاد بانک اطلاعاتی هوشمند و تدوین نقشه راهی شفاف برای تجار و فعالان اقتصادی تأکید کردند. ایشان با اشاره به حضور ۵۰۰ دانشجوی آفریقایی در ایران، شبکه سازی با این دانشجویان را ظرفیتی ارزشمند برای گسترش ارتباطات دانستند و شمار دانشجویان آفریقایی در ترکیه را، در مقام مقایسه، ۸۰۰۰ نفر اعلام کردند.

دکتر ساسان شاه‌ویسی و آقای علی بخشی

آقای شاه‌ویسی: رئیس مؤسسه آموزشی و پژوهشی اتاق ایران

آقای بخشی: سفیر پیشین ایران در ماداگاسکار

ارزش‌آفرینی نه مدرک‌گرایی

آموزش باید به توان مشارکت ملموس ختم شود

سرعت یادگیری بالا

انعطاف‌پذیری و انگیزه برای ساختن

در ادامه، آقای ساسان شاه‌ویسی، رئیس مؤسسه آموزشی و پژوهشی اتاق ایران، با اشاره به برنامه توسعه آفریقا با افق ۲۰۶۳، بر اهمیت حضور هدفمند و بلندمدت در این قاره تأکید کردند. ایشان سرعت بالای یادگیری، انعطاف‌پذیری و انگیزه ساختن را از ظرفیت‌های کلیدی جوانان دانستند و تأکید کردند که ورود نسل جوان به بازار آفریقا باید با دانش، مهارت و توان ارزش‌آفرینی همراه باشد. در این چارچوب، آموزش مبانی تجارت باید به‌گونه‌ای طراحی شود که نتیجه آن صرفاً دریافت گواهی‌نامه نباشد، بلکه به مشارکت مؤثر و دستاوردهای عملی منجر شود. آقای شاه‌ویسی شش مهارت و مؤلفه کلیدی برای ورود به این عرصه را برشمردند: تسلط بر زبان تجارت (مذاکره، ارائه پیشنهاد و مدیریت تنش)؛ شناخت روش‌های دریافت و پرداخت؛ شناخت محصول؛ اخلاق حرفه‌ای؛ اعتمادسازی؛ و تیم‌سازی

تأکید ویژه آقای بخشی: تسلط به زبان، عامل تعیین‌کننده موفقیت در ارتباطات با قاره آفریقا است

پرورش نسل جوان برای تجارت با آفریقا

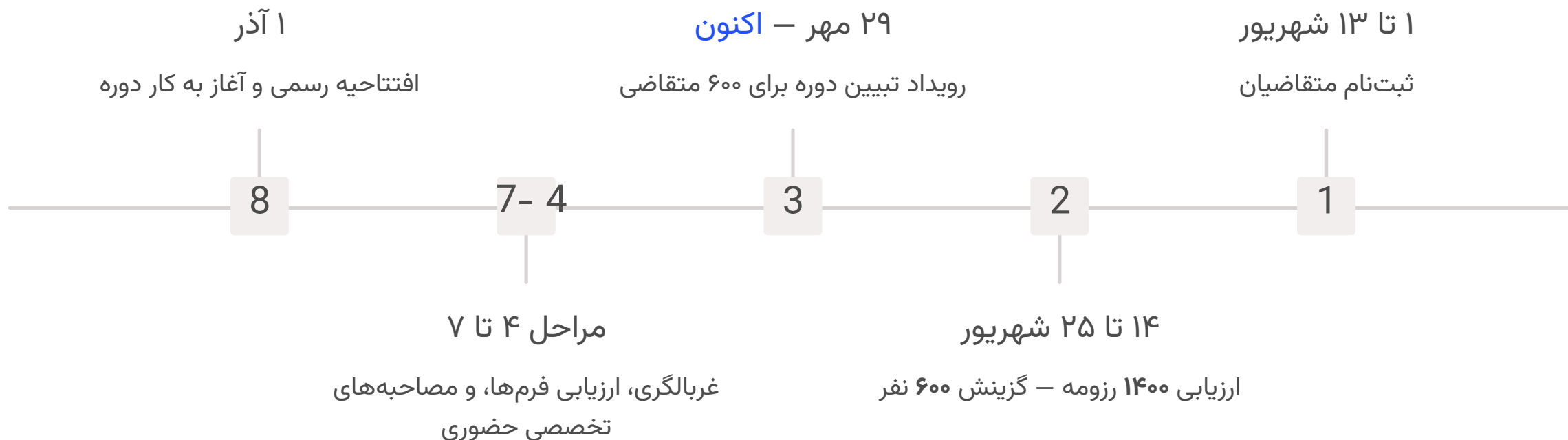
هدف از برگزاری این رویداد

پرورش نسل متخصص برای اقتصاد بین‌الملل – ورود عملی به راهبردی‌ترین بازار نوظهور جهان

توانمندسازی نسل جوان ارتقای دانش و مهارت‌های کاربردی دانشجویان و فارغ‌التحصیلان	کادرسازی تخصصی پرورش نیروهای متخصص برای اقتصاد بین‌الملل
تیم‌سازی منسجم بستری برای همکاری تیمی و هم‌افزایی استعدادها	میدان‌دادن به جوانان ورود عملی و واقعی به بازار راهبردی قاره آفریقا

تقویم و مراحل گزینش دوره

مسیر هشت مرحله‌ای از ثبت نام تا افتتاحیه رسمی



امروز مرحله سوم – رویداد تبیین دوره – می باشد.

زمینه‌های فعالیت دانشجویان

رویدادها و نمایشگاه‌ها



هماهنگی و حضور در پایون‌ها و رویدادهای تجاری

تأمین سرمایه و مالی



سازوکارهای مالی، روش‌های پرداخت و سرمایه‌گذاری

طرح‌های آزاد



پروژه‌های نوآورانه بر اساس ظرفیت‌های فردی

حقوقی و اسناد



قراردادها، امور حقوق بین‌الملل و اسناد بازرگانی

تحقیق و تحلیل



پژوهش بازار، ارزیابی اقتصادی و گزارش‌های راهبردی

دیجیتال و بازاریابی



بازاریابی بین‌الملل، برندینگ و تولید محتوا

امکانات اختصاص یافته به کارآموزان

متناسب با نقش، عملکرد و شرایط هر دانشجو امکانات زیر فراهم می باشد :

آموزش‌های توانمندساز دوره‌های عمومی و تخصصی متناسب با جایگاه کاری	رویدادها و مأموریت‌ها حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی و سفرهای اقتصادی	دیپلماسی اقتصادی ارتباط مستقیم با سفارتخانه‌های ایران در آفریقا	جلسات راهبردی شرکت در نشست‌های سطوح مختلف اقتصادی
داده‌های دست‌اول اطلاعات موثق بازار آفریقا و انتقال تجربه پیشکسوتان	منتورینگ تخصصی همراهی مشاور متخصص در طول پروژه	پروژه تخصصی پروژه کاربردی مبتنی بر علایق فردی و اولویت‌های اتاق	شبکه‌سازی نظام‌مند ارتباط ساختاریافته با تجار داخلی و بین‌المللی

با تشکر

از اعتماد جنابعالی برای حضور اینجانب به نمایندگی از شما در این نشست صمیمانه **سپاسگزارم**

همکاری ✨

افتخار همراهی با شما در این مسیر

تعهد 🎯

نمایندگی شایسته در این نشست مهم

اعتماد 🤝

قدردان اعتماد و فرصتی که به من داده شد

رضا کایدی