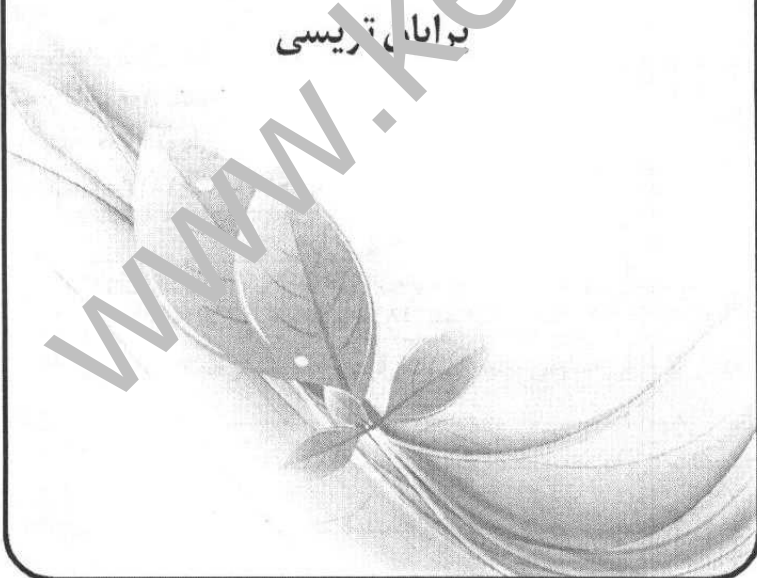


موفقیت شغلے

برائے تریسی



سرشناسه	:	تریسی، برایان، ۱۹۴۴ - م. Tracy, Brian
عنوان و نام پدیدآور	:	موفقیت شغلی / برایان تریسی، اکمیل فریزر؛ مترجم شایسته کریمی.
مشخصات نشر	:	، ۱۳۹۸، تهران: زبده
مشخصات ظاهری	:	۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م، ۲۰۴ ص.
شابک	:	۹۷۸-۶۲۲-۶۹۶۱-۱۳-۴
وضعیت فهرست نویسی	:	فیپا
یادداشت	:	TurboCoach: A Powerful System for Achieving Breakthrough Career Success. عنوان اصلی:
یادداشت	:	ترجمه هاشم پیری از کتاب حاضر توسط ناشران دیگر/آوینا/نوساکو در سالهای مختلف منتشر شده است.
موضوع	:	برنامه ریزی - اهری
موضوع	:	Strategic planning
موضوع	:	موفقیت در کسب و کار
موضوع	:	Success in business
موضوع	:	انگیزش
موضوع	:	عملکرد - مدیریت
موضوع	:	کارآمدی سازمانی
رده بندی کنگره	:	، مترجم ۱۳۶۷ - کریمی، شایسته،
رده بندی دیویی	:	HD۳۰/۲۸/۴م۴ ۱۳۹۸
شماره کتابشناسی ملی	:	۶۵۰/۱

شناسنامه کتاب

عنوان: موفقیت شالی

نویسنده: برایان ریس

مترجم: شایسته کریمی

ناشر: زبده

چاپخانه: زمزم

نوبت چاپ: اول / ۱۳۹۸

شمارگان: ۵۰۰ نسخه

قیمت: ۴۰۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۹۶۱-۱۳-۴

مراکز پخش:

دفتر فروش: تهران، خیابان دکتر علی شریعتی، کوچه امامزاده، راه دهنه گسرای
آفتاب، پلاک ۹، طبقه ۵، واحد ۱۸ همراه: ۹۱۱۲۵۸۱۱۱

فهرست مطالب

۱۱	مقدمه
	بخش اول
	خواسته های رونی تان را مشخص کنید تا بتوانید به روشنایی برسید!
۱۵	فصل ۱ - برنامه ریزی استراتژی شخصی تان را تعیین کنید
۱۷	در زمان و پول خرج رفته ای کنید
۱۸	زندگی و شغل تان را بصورت منسجم طراحی کنید
۲۰	بررسی هشت پرسش کلیدی
۲۲	تمرینات کاربردی
۲۵	فصل ۲ - در چه شغل و تجارتي فعالیت دارید؟
۲۶	تعریف دقیق و روشنی از تجارت یا شغل تان داشته باشید
	آینده کاری تان را هدفمند کنید: در چه موقعیتی از تجارت می توان فعالیت داشته باشید؟
۲۸	
۲۹	تمرینات کاربردی
	فصل ۳ - در خصوص نحوه فعالیت رقبای خود بیشتر مطالعه و بررسی کنید
۳۱	
۳۵	تمرینات کاربردی
۳۷	فصل ۴ - مشتریان من چه افرادی هستند؟

- تمرینات کاربردی..... ۴۱
- فصل ۵ - قابلیت‌های برتر خود را شناسایی کنید..... ۴۳
- تمرینات کاربردی..... ۴۶
- فصل ۶ - موانع بزرگ و حساس را از سر راه‌تان بردارید..... ۴۹
- نکته‌دار ۶-۱: نظریه موانع و مشکلات..... ۵۲
- تمرینات کاربردی..... ۵۴
- فصل ۷ - بسا در کدام قسمت از منحنی سیگمویید قرار دارید؟..... ۵۵
- نمودار ۷-۱ منحنی سیگمویید..... ۵۸
- تمرینات کاربردی..... ۶۰

بخش دوم

سود و بهره‌وری خود را ارتقا دهید!

- فصل ۸ - یازده عملکرد کلیدی برای آسایش سود و بهره‌وری..... ۶۵
- تمرینات کاربردی..... ۷۲
- فصل ۹ - قانون «پارتو»..... ۷۵
- معنا و مفهوم قانون پارتو..... ۷۷
- نرخ و درآمد ساعتی..... ۷۹
- تمرینات کاربردی..... ۸۰
- فصل ۱۰ - تفکر از مبدأ صفر..... ۸۳
- تمرینات کاربردی..... ۸۸
- فصل ۱۱ - تفویض اختیارات تأثیرگذار..... ۹۱
- بر انجام فعالیت‌های پیرارزش و سودآورتان تمرکز کنید..... ۹۳
- بر روی انجام کارهایی که مهارت دارید دقت و تمرکز کنید و مابقی کارها را به دیگران

محول سازید.....	۹۴
کارها را به افرادی محول کنید که از صلاحیت شایسته‌ایی برخوردار باشند.....	۹۴
کار مورد نظرتان را به دقت تعریف و ارزیابی کنید.....	۹۵
زمان پایان کار را تعیین نمایید.....	۹۶
پیشرفت کارتان را اندازه بگیرید.....	۹۶
مورد منابع به توافق نظر برسید.....	۹۶
درایی نتایج حاصل از کار به توافق برسید.....	۹۶
موضوع تفویض اختیار را به صورت مکتوب در بیاورید.....	۹۷
هر آن کار که نیاز دارید بررسی و بازرسی نمایید.....	۹۸
تمرینات کاربردی.....	۹۹
فصل ۱۲ - قدرت و نقش هرم.....	۱۰۱
تمرینات کاربردی.....	۱۰۶
فصل ۱۳ - قانون برتری نسبی ریکار و.....	۱۰۹
یک کشف عالی و تکامل دهنده.....	۱۱۱
نحوه‌ی بکارگیری امتیاز نسبی در زندگی.....	۱۱۲
نحوه‌ی کاربرد امتیاز نسبی در کسب و کار و تجارت.....	۱۱۳
تمرینات کاربردی.....	۱۱۳
فصل ۱۴ - قانون پارتنون.....	۱۱۵
استعاره.....	۱۱۷
قانون پارتنون.....	۱۱۸
تغییرات فزاینده.....	۱۱۸
تمرینات کاربردی.....	۱۲۰
فصل ۱۵ - هفت راهکار کلیدی برای افزایش درآمد.....	۱۲۵

- ۱۲۷ بررسی هفت روش کلیدی برای دستیابی به رشد رو به افزون
- ۱۳۲ تمرینات کاربردی
- فصل ۱۶ - بررسی چهار فرآیند اصلی در جلب رضایت مشتریان** ۱۳۵
- ۱۳۸ چگونه می‌توان انتظارات مشتریان خود را برآورده کرد
- ۱۳۹ چگونه می‌توان از حد انتظارات مشتریان فراتر رفت؟
- ۱۴۱ چگونه می‌توانید مشتریان خود را خوشحال کنید؟
- ۱۴۲ مشتریان خودتان را بواسطه‌ی فعالیت‌تان شگفت‌زده کنید
- ۱۴۴ تمرینات کاربردی
- فصل ۱۷ - رابطه‌ی مشتریان دائمی خود تجارت خود را به اوج موفقیت برسانید**
- ۱۴۵
- ۱۴۸ بررسی حفظ مشتری
- ۱۴۹ بررسی خدمات مشتریان، کلید رضایت مشتریان
- ۱۵۰ بررسی قدرت حرف‌زدن با مشتری
- ۱۵۱ خلق زنجیره طلایی مشتریان دائمی
- ۱۵۲ بررسی تقاضاها برای تکرار مراجعات بیشتر
- ۱۵۲ بررسی تقاضای مراجعه قبل از فروش
- ۱۵۳ بررسی تقاضا برای مراجعه بعد از عقد قرارداد فروش
- ۱۵۴ بررسی تقاضای معرفی مشتری از مشتری راضی
- ۱۵۵ پیگیری
- ۱۵۵ یادداشتی را بعنوان تشکر از معرفی کننده ارسال نمایید
- ۱۵۵ گزارش فعالیت‌تان را به مشتری معرفی کننده بدهید
- ۱۵۶ برای مشتری معرفی کننده‌ی خود هدیه‌ای را بعنوان یادبود ارسال کنید
- ۱۵۶ طوری رفتار و فعالیت نمایید که به شما مراجعه کنند

تمرینات کاربردی ۱۵۷

فصل ۱۸ - برای تجارت خود برنامه بازاریابی مؤثر و قدرتمندی را تدارک بینید

..... ۱۵۹

محصول ۱۶۱

قیمت ۱۶۳

انراد (شتری) ۱۶۴

تیمفات ۱۶۵

تمرینات کاربردی ۱۶۷

فصل ۱۹ - برنامه بازاریابی مؤثر خودتان را تکمیل نمایید

..... ۱۷۱

بسته بندی ۱۷۳

موقعیت یابی ۱۷۴

مکان ۱۷۵

تمرینات کاربردی ۱۷۶

«بسته بندی» ۱۷۶

«موقعیت یابی» ۱۷۷

«مکان» ۱۷۷

فصل ۲۰ - علامت تجاری محصولات خودتان را به نام خود خلق کنید

..... ۱۸۲

تعهداتی که می دهید ۱۸۲

تعهداتی که برای انجام شان پایبند باقی می مانید ۱۸۳

بررسی کل ماجرا ۱۸۴

هفت قانون علامت شخصی ۱۸۵

تمرینات کاربردی ۱۸۷

- فصل ۲۱ - نحوه‌ی افزایش سود و بهره‌وری ۱۸۹
- فروش در مقابل سود و بهره‌وری ۱۹۱
- بررسی سود و بهره‌وری فردی ۱۹۱
- بررسی میزان سوددهی و بهره‌وری کارمندان ۱۹۲
- بررسی سوددهی و بهره‌وری مشتریان ۱۹۳
- بررسی سود و بهره‌وری فروش و بازاریابی ۱۹۴
- بررسی میزان سود و بهره‌وری کالا ۱۹۵
- بررسی سود و بهره‌وری بازار ۱۹۶
- برای انجام کدام سه کار به کمک ۱۹۷
- تمرینات کاربردی ۱۹۸
- مطالبی در خصوص نوشتن پایان کتاب ۲۰۱

مقدمه

در چند سال اخیر، فعالیت فشرده مشاوره جهت رسیدن به رشد و بالندگی شخصی و حرفه‌ای به شکل گسترده‌ای توسعه یافته است. هزاران مشاور و مربی حاصل کرده در زمینه‌های گوناگون زندگی شخصی و شغلی با علاقمندان و متقاضیان کار می‌کند. اکنون، طی مطالعات انجام شده نشان می‌دهند که مشاوره و راهنمایی می‌تواند عملکردهای شغلی و حرفه‌ای را به میزان زیاد ارتقاء دهد و رضایت افراد جامعه را با سرعت غیر قابل تصور زیاد کند و این در حالی است که بدون انجام این شاخه‌ها، نرخ سرعت رشد و شکوفایی به این حد نمی‌رسید.

بنده در طول دوران شکوفایی زندگی‌ام درباره‌ی تأثیرگذارترین روش‌های بهبود عملکردهای شغلی و حرفه‌ای مطالعه و تحقیقات زیادی را انجام داده‌ام و بیش از بیست سال با هزاران متقاضی مشاوره همکاری کرده‌ام. موفقیت و پیشرفتی که این افراد با کمک من کسب نموده‌اند در موارد بسیار شگفت‌انگیز بوده است. اغلب این افراد قادر بودند تا زندگی، شغل و پیشرفتشان را به سمت مثبت متحول سازند و بر میزان درآمد و کیفیت سلامتی و ارتباطاتشان با دیگران بیفزایند، البته با توجه به این مسائل هرگز این امکان وجود ندارد که مشاوره به بی‌شخصی برخورداری باشند. به همین خاطر کمبل فریزر در نگارش این کتاب من همکاری نمود.

در کتابی که اکنون مطالعه می‌کنید به همان توصیه‌ها و راهکردهای تأثیرگذار و موفقی که ما به هنگام مشاوره حضوری با افراد از آن استفاده می‌کنیم بطور

کلی اشاره کرده‌ایم. افرادی که از مشاوره‌های خصوصی بهره می‌گیرند در طول سال هزاران دلار برای کسب این راهنمایی‌ها هزینه می‌کنند و این در حالیست که شما می‌توانید با مطالعه این کتاب به راحتی و با سرعت هر چه بیشتر توصیه‌ها و راهکردهای درازمدت را مورد استفاده قرار بدهید.

این کتاب به شما این امکان را می‌دهد تا با تعیین و تشخیص معیارها و ولایت‌های اهداف‌تان، توانمندی‌های خود را توسعه دهید، انجام بسیاری از کارهای دیگر را به تأخیر بیندازید و در عوض روی انجام کارهایی تمرکز کنید که برای شما و شرکتی که در آن فعالیت می‌کنید حداکثر فواید و ارزش‌ها را تولید کند. این کتاب به شما کمک می‌کند تا در زندگی خود به توازن برسید و طی بکارگیری رهنمودهای آن رفیقیت و استقلال شخصی و شغلی زیادی را کسب نمایید.

از تمام شما خوانندگان این کتاب به افرادی که به مشاوره مراجعه می‌کنند و یا مشاوره می‌دهند با کمال میل دعوت می‌کنیم تا مطالب این کتاب را با دقت هر چه بیشتر مطالعه نمایند. ما امیدواریم تا با مطالعه این کتاب بتوانید به هر آنچه که می‌خواهید به راحتی و در زمان هر چه کمتر برسید.

برایان تریسی، اکتبر ۲۰۰۴