

تکنیک‌های کاربردی مدیریت برتر (۱۶)

رهبر موفقیت در

تدوین

برنامه‌ی فعالیت‌های اقتصادی

نویسنده: تری ده لاریوز

مترجم: محمد راد

د لوریه، تیری Des Lauriers, Thierry

رمز موفقیت در تدوین برنامه‌ی فعالیت‌های اقتصادی / نویسنده تری ده لاریز؛

مترجم محمد راد

تهران: نسل نواندیش، ۱۳۸۷

۶۰ ص. نمودار.

تکنیک‌های کاربردی مدیریت برتر؛ (ج) ۱۶

دوره: ۶-۹۳۴-۴۱۲-۹۶۴-۹۷۸؛ ۶-۹۵۰-۴۱۲-۹۶۴-۹۷۸

فیفا

عنوان اصلی: Reussir votre business plan, 2003

مدیریت / مدیریت استراتژیک / مدیریت طرح‌ها

راد، محمد، ۱۳۲۷، مترجم

تکنیک‌های کاربردی مدیریت برتر؛ (ج) ۱۶ ت ۳۳ HD

۶۵۸

۱۵۰۸۷۳۸

مشخصات کتاب

تکنیک‌های کاربردی مدیریت برتر (۱۶)

رمز موفقیت در تدوین برنامه‌ی فعالیت‌های اقتصادی

مؤلف: تری ده لاریز

مترجم: محمد راد

ویراستار: نسیم روشنایی

صفحه‌آرا: الهه ایمنی

طراح جلد: مهناز صبور

ناشر: نسل نواندیش

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: اول

سال چاپ: ۱۳۸۹

قیمت: ۱۴۰۰ تومان

شابک دوره: ۶-۹۳۴-۴۱۲-۹۶۴-۹۷۸

شابک: ۶-۹۵۰-۴۱۲-۹۶۴-۹۷۸

ISBN: 978-964-412-950-6

کتاب‌های مورد نیاز خود را از فروشگاه‌های انتشارات نسل نواندیش تهیه فرمایید

نشانی فروشگاه ۱: میدان ولیعصر - ابتدای کریمخان - پلاک ۳۰۸

نشانی فروشگاه ۲: خ شهید بهشتی (عباس‌آباد) - بعد از میرعماد - برج گل‌دیس

تلفن: ۸۸۹۴۲۲۴۷-۹ نسل نواندیش

WWW.naslenowandish.com

info@naslenowandish.com

فهرست مطالب

- برنامه‌ی تجاری یا برنامه‌ی عملیات داخلی: چه فایده‌ای دارد؟..... ۷
۱. برنامه‌ی تجاری یا برنامه‌ی عملیاتی چیست؟..... ۹
- برنامه‌ی عملیاتی چیست؟..... ۱۱
- مضمون یک برنامه‌ی عملیاتی..... ۱۲
- مثالی از ساختار برنامه‌ی عملیات..... ۱۲
- برنامه‌ی عملیاتی را در چه موقعیتی ایجاد کنیم؟..... ۱۳
- برنامه‌ی عمل را برای چه کسی تدوین کنید؟ و در چه موقع؟..... ۱۴
- برای تصمیم‌گیری به چه سؤالانی پاسخ دهیم؟..... ۱۵
- تصمیم به رفتن / یا نرفتن؟..... ۱۵
- یک برنامه‌ی خوب عملیاتی همچنین عبارت است از:..... ۱۶
۲. چگونه یک برنامه‌ی عملیاتی را ایجاد کنیم؟..... ۱۹
- برای ایجاد برنامه‌ی عملیاتی چه شیوه‌هایی وجود دارد؟..... ۲۱
- در عمل: مراحل عمده..... ۲۱
- روند برنامه‌ی عملیاتی را به‌خوبی آغاز کنید..... ۲۲
۳. اولین تعریف از پروژه درباره‌ی چیست؟ مرحله‌ی اول..... ۲۳
- پروژه‌ی خود را روشن کنید..... ۲۵
- پنج بُعد برای تدوین پروژه‌ی شما..... ۲۶
- چهار زاویه برای ارائه‌ی نو بودن پروژه‌ی خود..... ۲۷
۴. تحلیل و استراتژی..... ۲۹
- شانس پروژه‌ی شما چه چیزهایی هستند؟ مرحله‌ی دوم..... ۲۹
- شناخت از مشتری احتمالی را عمیق‌تر کنید..... ۳۱
- شناخت از مشتری احتمالی را عمیق‌تر کنید..... ۳۲
- خود را در آینده ببینید..... ۳۳

رمز موفقیت در تدوین برنامه‌های فعالیت‌های اقتصادی

- مرحله‌ی ۲ را خاتمه دهید..... ۳۴
- تحلیل قدرت و ضعف را انجام دهید و..... ۳۴
- استراتژی و موقعیت‌یابی خود را متوقف کنید..... ۳۵
- ۵- برنامه‌ی عملیاتی... چگونه آن را انجام دهیم؟ مرحله‌ی سوم..... ۳۷
- راهبرد خود را به برنامه‌ی عملیات ترجمه کنید..... ۳۹
- مراحل توسعه‌ی کار را در پروژه‌ی خود تعریف کنید..... ۴۰
- برنامه‌ی عمل بازاریابی و تجاری خود را سازمان دهید..... ۴۱
- برنامه‌ی عملیاتی فنی و پشتیبانی را سازمان دهید..... ۴۲
- برنامه‌ی عملیاتی منابع انسانی و اداری خود را سازمان دهید..... ۴۳
- مرحله‌ی سوم را به پایان ببرید: تأمین مالی..... ۴۴
- آیا پروژه سودآور است؟..... ۴۴
- برنامه‌ی مالی خود را ایجاد کنید..... ۴۶
- سودآوری پروژه را تحلیل کنید (شاخص‌های سودآوری)..... ۴۶
- ۱- محاسبه‌ی سود و زیان پروژه..... ۴۷
- نکات مهم یادآوری..... ۴۸
- ۳- برنامه‌ی گردش نقدینگی پروژه..... ۴۹
- شاخص‌های بهره‌وری..... ۵۰
- ۵- ترازنامه (دارایی - بدهی)..... ۵۱
- ۶- تحلیل حساسیت‌ها..... ۵۲
- زمینه‌هایی برای بهبود بخشیدن به بهره‌وری پروژه‌ی شما..... ۵۳
- ۶- و اکنون: پروژه‌ی خود را "بفروشید" چهارمین مرحله..... ۵۵
- تصمیم‌گیرندگان را قانع کنید: شانس برای به‌دست آوردن..... ۵۷
- برنامه‌ی عملیاتی پروژه‌ی خود را تدوین کنید..... ۵۸
- اساسی است: خلاصه‌ی گزارش..... ۵۹
- ارائه کردن شفاهی خود را آماده سازی کنید..... ۶۰