

مدیر نمونه

مؤلف: مهدی ناصری

www.ketab.ir

سرشناسه: ناصری، هدا، ۱۳۶۷-
عنوان و نام پدیدآور: مدیر نمونه/مؤلف هدا ناصری.
مشخصات نشر: قم: رسالت یعقوبی، ۱۴۰۰
مشخصات ظاهری: رقعی، ۱۵۱ ص، ۱۴/۵×۲۱/۵ س م.
شابک: ۹۷۸۶۲۲۷۲۲۷۲۳۴۱۶۹
وضعیت فهرست نویسی: فیبا
موضوع: کارکنان-مدیریت
management
رده بندی کنگره: HD37
رده بندی دیویی: ۶۵۸
شماره کتابشناسی ملی: ۸۴۸۴۸۴۸
اطلاعات رکورد کتابشناسی: فیبا



مدیر نمونه

مؤلف: هدا ناصری
ناشر: رسالت یعقوبی
سال انتشار: ۱۴۰۰
تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه
نوبت چاپ: اول
قیمت: ۷۲۰۰۰ تومان

مرکز پخش: آموزشگاه آفتاب
کلیه حقوق متعلق به نویسنده می باشد

فهرست مطالب

۱۱.....	فصل اول: جادوی مدیریت.....
۲۲.....	فصل دوم: مذاکره.....
۴۲.....	فصل سوم: زبان بدن.....
۶۵.....	فصل چهارم: سیستم سازی کسب و کار.....
۹۰.....	فصل پنجم: مهارت استخدام.....
۱۱۸.....	فصل ششم: تشکیل تیم قدرتمند.....
۱۴۲.....	فصل هفتم: مهارت اخراج.....

بسیاری از مدیران در آرزوی این هستند که تبدیل به بهترین مدیر دنیا شوند و آوازه جهانی پیدا کنند و همین طور کمتر کار کنند ولی به نتایج بزرگی در کسب و کار خود برسند هر مدیر کسب و کاری آرزو دارد تا کسب و کارش تا پس از مرگ او هم ادامه داشته باشد و رونق داشته باشد و کسب و کارش قدمت ۲۰۰ یا ۳۰۰ ساله داشته باشد در عین اینکه هر روز بزرگ و بزرگتر شود رسیدن به این مدل مدیریت در کسب و کار نیازمند هوشمندی است و تحمل چالش‌های پیش رو. آری رسیدن به این هدف ممکن است زیرا مهارت‌های مدیریت آموختنی هستند و ارثی نمی‌باشند با آموزش این مهارت‌ها و به کارگیری آزمون و خطا کردن و یادگیری هوشمندانه اصول مدیریت می‌توانند به این جایگاه دست پیدا کند.

برای تبدیل شدن به مدیر نمونه، نیازمند است از اصولی پیروی کرد. همانطور که می‌دانیم مدیران نمونه، مدیرانی هستند که در کار و زندگی خود بسیار منظم هستند و دارای هدف و برنامه ریزی اند. ولی ما شاهد این هستیم که بسیاری از مدیران منظم با برنامه ریزی در مدیریت کسب و کارهای بزرگ ناموفق بودند و نتوانستند باعث رشد کسب و کارشان شوند. لذا بر آن شدیم که به دنبال نکات دیگری در تبدیل شدن به بهترین مدیر دنیا بگردیم. بلکه انگیزه دادن به خود و کارمندان از اصولی است که مدیران بزرگ باید آن را بیاموزند لذا ما در این گفتار به آن پرداختیم. نکته دیگری که حائز اهمیت می‌باشد ارتباطات است برقراری ارتباط نیازمند آشنایی با مهارت مذاکره

می‌باشد لذا یک فصل در این گفتار را به این اختصاص داده ایم ولی مشکلی که پیش آمده این است که ما شاهدیم که بسیاری از مدیران دنیا مذاکره کنندگان حرفه ای و قدرتمندی هستند ولی باز در جلسات نمی‌توانند پیروز میدان شوند و آن به دلیل عدم مدیریت زبان بدن است یکی دیگر از فصل‌های این مجموعه به این مبحث پرداخته شده است. و اما حلقه مفقوده در مدیریت بسیاری از کسب و کارها سیستم سازی است. پس از سیستم سازی ما نیازمند این هستیم که نیروی انسانی برای ما کار کند لذا نیازمند استخدام بهترین‌ها هستیم و آشنایی با مهارت آن باید یاد بگیریم بتوانیم یک تیم قوی را تشکیل بدهیم و پس از آن آن تیم را بتوانیم درست مدیریت کنیم و در میان راه اگر کارمندی باعث خلل در کسب و کار ما شده باید بیا موزیم که چگونه حرفه ای می‌توانیم آن را اخراج کنیم لذا آخرین مقوله مورد بحث در این کتاب را به نحوه اخراج حرفه ای اختصاص دادیم. امید است تمامی مدیران ما تبدیل به بهترین مدیران دنیا شوند و شاهد پیشرفت‌های روزانه آنها باشیم. این کتاب حاصل مطالعات بنده در این زمینه می‌باشد و می‌توانم با قاطعیت بگویم چون خود به عنوان مدیر و مجموعه بودم و در این مسیر پر از چالش قرار گرفتم و مطالعات فروانی در این مسیر داشتم خط به خط این مجموعه با پوست گوست خود لمس کردم کتاب حاضر می‌تواند نسخه بسیار کاملی در این مسیر باشد چون بسیاری از تئوری‌های غیر قابل استفاده که نتایج موفقی در کسب و کار یک مدیر ایرانی ندارد و به دور از فرهنگ ما می‌باشد حذف گردیده و خط به خط این کتاب تجربه کردم. لذا این کتاب را به همه مدیران کشورم توصیه می‌کنم. من هدا ناصری یک مدیر جوانم که

مدیر نمونه

با آنکه کسب و کارم قدمتی کمتر از یک دهه دارد ولی موفقیت‌هایی که بدست آوردم بیش از بسیاری از مدیرانی است که باید بازنشسته شوند. فقط توصیه من به شما عزیزان پیش از شروع به خواندن این کتاب حتما کتاب شاهین باش، دیده شو (۷ اصل مهم مسیر کارآفرینی) مطالعه و در دوره کارآفرین شو را نیز دیده باشند. و پس از مطالعه این کتاب حتما کتاب فروش به روش چینی‌ها را مطالعه کنند. تا در مسیر مدیریت به بهترین خود تبدیل گردند. در آخر فراموش نکنید که راز موفقیت مدیران نمونه اعتقاد به این جمله است که مدیران بزرگ به دنیا نمی‌آیند بلکه ساخته می‌شوند. پس از امروز برای رسیدن به این هدف اقدام کنید.

www.ketab.ir