



برنامه ریزی رشد بعد از راه اندازی کسب و کار

گردآوری:

معصومه (مهسا) اماموردی

۲۲۹۸۷۵۳

۱۴۰۰

موسسه آموزشی تالیفی ارشدان

سرشناسه	: اماموردی، معصومه، ۱۳۶۴-
عنوان و نام پدیدآور	: برنامه‌ریزی رشد بعد از راه‌اندازی کسب و کار/ گردآوری معصومه (مهسا) اماموردی.
مشخصات نشر	: تهران: موسسه آموزشی تالیفی ارشدان، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری	: ۲۱۲ ص.: جدول، نمودار.
شابک	: ۹۷۸-۶۲۲-۰۸-۲۲۳۱-۸
وضعیت فهرست نویسی	: فیبا
موضوع	: برنامه‌ریزی سازمانی Business planning کسب و کار - نوآوری Business -- Technological innovations
رده بندی کنگره	: HD۳۰/۲۸
رده بندی دیویی	: ۶۵۸/۴۰۶
شماره کتابشناسی ملی	: ۸۷۱۵۴۷۵
اطلاعات رکورد کتابشناسی	: فیبا

www.ketab.ir
ارشدان

مؤسسه آموزشی تالیفی ارشدان

نامه‌ریزی رشد بعد از راه‌اندازی کسب و کار

معصومه (مهسا) اماموردی

آموزشی تالیفی ارشدان

اول

اول ۱۴۰۰

www.irantypist.com

www.irantypist.com

۹۷۸-۶۲۲-۰۸-۲۲۳۱-۸

۱۰۰۰

www.arshadan.com

www.arshadan.net

۰۲۱۴۷۶۲۵۵۰۰

۴۸۰۰۰ تومان

■ نام کتاب:

■ گردآوری:

■ ناشر:

■ ویرایش:

■ نوبت چاپ:

■ حروفچینی و صفحه آرایی:

■ طراح و گرافیکست:

■ شابک:

■ شمارگان:

■ مرکز خرید آنلاین:

■ مرکز پخش و توزیع:

■ قیمت:

به نام ایزد دانا که آغاز و انجام از آن اوست

هرگز دل من ز علم محروم نشد کم ماند زاسرار که مفهوم نشد
اکنون که به چشم عقل در می‌نگرم معلوم شد که هیچ معلوم نشد

ای دانای بی‌همتا، ای بخشنده‌ایی که ناخواسته عطا فرمایی و هر نیازمندی را به عدالت بی‌نیاز گردانی، مگر اینکه نالایق باشد و آن عنایت را به بازگونه از دست دهد. در عرصه پیشرفت تکنولوژی در هزاره سوم، هنوز نیاز بر مطالعه کتاب در کنار استفاده از منابع کامپیوتری و اینترنت احساس می‌شود. از این بابت خوشحالیم که می‌توانیم در جهت اعتلای علم، دانش و فرهنگ کشور قلمی هر چند کوچک برداریم.

و من الله التوفیق

دکتر شمس الدین یوسفیان
مدیر مسئول انتشارات ارشدان

فهرست مطالب

مقدمه:	۲۳
فصل اول: دنیای کسب و کار	۲۷
فصل دوم: خلق پول و ثروت	۳۱
فصل سوم: کلیات و تعاریف	۳۵
مبانی نظری	۳۶
استراتژی	۳۶
نوآوری مدل کسب و کار	۳۷
فصل چهارم: برنامه ریزی رشد کسب و کار	۳۹
برنامه ریزی	۴۰
استراتژی‌های رشد	۴۱
استراتژی‌های رشد داخلی	۴۱
سیاست‌های کلی	۴۳
۱- استراتژی عدم تغییر	۴۳
۲- استراتژی سود	۴۳
۳- رقابت سالم	۴۴
۴- زمانبندی استراتژی‌های رشد	۴۴
فصل پنجم: تدوین استراتژی رشد	۴۷
استراتژی رشد چیست؟	۴۸
انواع استراتژی رشد	۴۸
اهمیت استراتژی رشد در چیست؟	۴۹
چند مثال استراتژی رشد	۵۰

- ۵۴..... چگونه می‌توان یک استراتژی رشد موفق تدوین کرد؟
- ۵۷..... فصل ششم: استراتژی رقابتی
- ۵۸..... انواع استراتژی‌های رقابتی
- ۵۸..... دسته‌بندی «مایکل پورتر (Michael Porter)»
- ۵۸..... تمایز یا متمایزسازی
- ۵۸..... رهبری هزینه
- ۵۹..... تمرکز بر متمایزسازی و تمرکز بر هزینه
- ۵۹..... دسته‌بندی بر اساس نظریه‌ی Michael Treacy و Fred Wiersma
- ۶۰..... برتری عملیاتی
- ۶۰..... رهبری محصول
- ۶۱..... صمیمیت با مشتری
- ۶۱..... چطور استراتژی رقابتی را توسعه دهیم؟
- ۶۱..... هدف کسب‌وکار شما چیست؟
- ۶۲..... شایستگی‌های اصلی شرکت شما کدام است؟
- ۶۲..... کسب‌وکار فعلی شما چیست؟
- ۶۳..... اصلی‌ترین شیوه‌ی کسب‌وکار شما برای رشد و توسعه چیست؟
- ۶۳..... اولویت‌های شما در بازار و در زمینه‌ی تولید محصول چیست؟
- ۶۳..... اهداف شما برای آینده چیست؟
- ۶۴..... برای رسیدن به این اهداف با چه موانعی روبه‌رو هستید؟
- ۶۴..... محدوده‌ی محصولات، خدمات و بازار شما چیست؟
- ۶۵..... هوش رقابتی چطور به کسب‌وکارها کمک می‌کند؟
- ۶۷..... فصل هفتم: روندهای تاثیرگذار بر کار و شرکت‌ها

۷۷	تکامل مفهوم منابع انسانی
۷۷	پیش‌بینی آینده: رمز موفقیت منابع انسانی
۷۹	واقعیت نوین منابع انسانی
۸۰	تأثیر منابع انسانی
۸۰	● اجرای استراتژی
۸۱	● تغییر فرهنگ
۸۱	● تشریک مساعی
۸۱	● جهانی‌شدن
۸۱	● مسئولیت اجتماعی
۸۱	تصویر آینده حرفه منابع انسانی
۸۳	● آموزش
۸۳	● توسعه
۸۳	● پاسخگویی به عملکرد
۸۳	سفر تعالی منابع انسانی
۸۴	مشارکت
۸۵	محتوا
۸۵	جذب، نگهداری و انگیزش استعدادها
۸۵	سرعت عمل
۸۶	یادگیری مستمر
۸۶	نوآوری
۸۶	پاسخگویی
۸۶	سرمایه‌گذاری در رهبری

۸۷.....	شفافیت استراتژیک.....
۸۷.....	بستر.....
۸۸.....	شایستگی‌ها.....
۸۸.....	دانش کسب‌وکار: مالی، بازاریابی، استراتژی، جهانی‌شدن، فناوری و دیگر کارکردهای کسب‌وکار.....
۸۹.....	اندازه‌گیری: تاثیر منابع انسانی.....
۹۱.....	فصل هشتم: تنوع سازمانها در ارتباط با مشتری.....
۹۳.....	افکار سنجی.....
۹۵.....	مفهوم مشتری‌مداری (رضایت‌مندی مشتری).....
۹۶.....	اهمیت افکارسنجی در دستیابی به رضایت‌مندی مشتری.....
۹۷.....	روش‌های اندازه‌گیری رضایت مشتری.....
۹۸.....	مذاکرات تجاری و فنون مذاکره.....
۹۸.....	مذاکره:.....
۹۹.....	انواع مذاکره کنندگان.....
۱۰۰.....	راهنماهای اساسی در مذاکره:.....
۱۰۱.....	سبک‌های مذاکره:.....
۱۰۱.....	۱- سبک کل‌گرا در مقابل سبک مرحله به مرحله:.....
۱۰۲.....	۲- سبک مصالحه در مقابل مواجهه:.....
۱۰۳.....	۳- سبک اغوا گرانه.....
۱۰۳.....	مراحل مذاکره:.....
۱۰۳.....	۱- ایجاد رابطه.....
۱۰۴.....	۲- تبادل اطلاعات.....