

به نام خداوند جان و خرد

۲۲ اثر موفقیت آمیز در تجارت

مؤلف:

بل بریدل و جمعی از بزرگان

مترجم:

فاطمه هودر شا

عنوان و نام پدیدآور	۲۲: روش موفقیت آمیز در تجارت
مشخصات نشر	تهران: کتاب آوا، ۱۳۹۳.
مشخصات ظاهری	۲۳۸ ص.
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۳۴۶-۰۹۳-۵
وضعیت فهرست نویسی	فیبای مختصر
پادداشت	این مدرک در آدرس http://opac.nliai.ir قابل دسترسی است.
شناسه افزوده	بریدل، پل Paul, Bridle
شناسه افزوده	هودرشا، فاطمه ۱۳۵۵-
هشتمین شناسی ملی	۲۶۳۹۳۸۲

۲۲ روش موفقیت آمیز در تجارت

مقدمه، تصحیح و نظارت: استاد سید حمیدرضا محتشمی
انتشارات کتاب آوا

نویسنده	ایمان یزدانی و جمعی از بزرگان
مترجم	فاطمه هودرشا
ناشر	کتاب آوا
چاپ و صحافی	تیراژ اول - ۱۰۰۰
حروفچینی و صفحه آرایی	هدیه غنای
طراحی جلد	مرجان تبریزی
نوبت چاپ	اول، پاییز ۱۳۹۳
شمارگان	۱۰۰۰ جلد
قیمت	۱۶۰۰۰۰ ریال
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۳۴۶-۰۹۳-۵

کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به موسسه مهرورزان و ایمان یزدانی می باشد.

مراکز پخش:

۱. خیابان دکتر شریعتی، ابتدای خیابان ظفر، نبش کوچه صبر، پلاک ۱، واحد ۱۲، ط. [موسسه مهرورزان پویای ایرانیان] تلفن: ۶۶۴۱۰۶۲۵-۶
۲. خیابان انقلاب، خیابان ۱۲ فروردین، بن بست حقیقت پلاک ۴، واحد ۴ [انتشارات کتاب آوا]
تلفن: ۶۶۹۷۴۶۲۶، ۶۶۹۷۴۱۳۰، ۶۶۴۰۷۹۹۳ فروشگاه اینترنتی: www.avabook.com

فهرست مطالب

عنوان	صفحه
-------	------

مقدمه	۷
-------	---

۲۲ روش موفقیت‌آمیز در تجارت	۷
-----------------------------	---

۱۱	۱۱
----	----

بخش ۱- وقتی که چیز شکست بخورد، منش انسانی است که به کار می‌آید	
--	--

وقتی که چیز شکست بخورد، منش انسانی است که به کار می‌آید	۱۵
---	----

موضوعی در باره پاسخ	۲۳
---------------------	----

بخش ۲- قدرت فرهنگ - معرفی UGR ها

قدرت فرهنگ - معرفی UGR	۲۷
------------------------	----

تفاضل (یا ادراک) فرهنگی	۲۹
-------------------------	----

یک مطالعه درباره‌ی UGR ها	۳۳
---------------------------	----

مدیریت UGR	۳۵
------------	----

بخش ۳- رهبری، یورش به نقطه نهایی در پایین

رهبری، یورش به نقطه نهایی در پایین	۳۷
------------------------------------	----

افزایش قدرت نیروی کار به سطوح بالاتر	۳۷
--------------------------------------	----

محیط ویروسی	۳۸
-------------	----

شکل‌گیری روابط	۴۰
----------------	----

مدل‌های رهبری	۴۰
---------------	----

رهبری از جایی: یک تجربه‌ی شخصی	۴۱
--------------------------------	----

این کار وظیفه‌ی شخصی دیگر نیست	۴۳
--------------------------------	----

اوج رهبری رسیدن به هدفی والا	۴۵
------------------------------	----

بخش ۴- تیمی که افراد خواستار کار کردن در آن هستند

تیمی که افراد خواستار کار کردن در آن هستند	۴۸
--	----

بخش ۵- ده کلید برای توسعه اتحادهای راهبردی

ده کلید برای توسعه اتحادهای راهبردی ۵۳

بخش ۶- عملکرد احساسی و پر حرارت

پنج استراتژی ثابت شده برای موفقیت سازمان شما ۵۹

بخش ۷- پاکسازی حوزه‌ی فکری (Mindfield)

پاکسازی حوزه‌ی فکری Mindfield ۶۷

حفظ و نگهداری کارکنان، مشتریان و ارتباطات عالی طی تغییر ۶۷

بخش ۸- رهبران معیارهای تعادل را مورد استفاده قرار می‌دهند

۸ معیارهای تعادل را مورد استفاده قرار می‌دهند ۷۷

بخش ۹- سیستم به چه اندازه

رسیدن به سیستم اتوماتیک ۸۵

روانشناسی عملی ۸۵

یک بررسی هویتی اجباری ۸۸

ارزش‌هایمان را تعیین کنید ۹۰

تصمیم‌گیری که خواهان چه ۹۱

ارزش‌های کارکنانمان را معلوم کنید ۹۲

بخش ۱۰- بهترین استراتژی برای توسعه و بهبود سیستم شما

بهترین استراتژی برای توسعه و بهبود کسب و کار ۹۵

تمرکز و روشنی (شفافیت) ۹۶

تواضع فرهنگی و یادگیری پیوسته ۹۷

رهبری خود و مسئولیت‌پذیری ۹۸

بخش ۱۱- ایجاد کلاس تجربه خدمات مشتری به صورت جهانی

ایجاد کلاس تجربه خدمات مشتری به صورت جهانی ۱۰۱

تعاریف خودتان را ایجاد کنید ۱۰۶

نرآیند تجربه خدمات ۱۰۷

استانداردهای خدمات ۱۰۷

فرهنگ تیمی ۱۰۸

بخش ۱۲- هفت اصل ابتکاری فروش

۱۱۱	هفت اصل ابتکاری فروش
۱۱۲	ابتکار فروش شماره یک
۱۱۳	ابتکار فروش شماره دو
۱۱۴	ابتکار شماره ۳
۱۱۵	ابتکار شماره ۴
۱۱۶	ابتکار شماره ۵
۱۱۷	ابتکار شماره ۶
۱۱۸	ابتکار شماره ۷

بخش ۱۳- بازاریابی و فروش چیست

۱۲۱	بازاریابی و فروش چیست
۱۲۳	مارکتینگ - سه سبب کاملاً بی‌مصرف کننده
۱۲۵	مارکتینگ - سه دلیل برای ضرورت کننده
۱۲۶	مارکتینگ زبان
۱۲۸	مارکتینگ علامت تجاری
۱۳۰	بازاریابی - اعلام به جهان

بخش ۱۴- قدرت مدیریت علامت تجاری

۱۳۳	قدرت مدیریت علامت تجاری
-----	-------------------------------

بخش ۱۵- یافتن نقطه‌ی نفوذ وبسایت

۱۳۹	یافتن نقطه‌ی نفوذ وبسایت
۱۴۲	فروش - افزایش نرخ تبدیل
۱۴۳	بیشتر - کسب پول بیشتر از هر فروش
۱۴۴	دوباره - فروش دوباره و دوباره
۱۴۵	نقطه‌ی نفوذ خود را بشناسید

بخش ۱۶- جریان نقدینگی را تبدیل به یک امر مسلم بنمائید

۱۴۷	جریان نقدینگی را تبدیل به یک امر مسلم بنمائید
۱۵۳	برنامه‌ی زمانی پیشنهادی زیر را دنبال کنید

بخش ۱۷- فرصت های سودآوری خود را افزایش دهید

- فرصت های سودآوری خود را افزایش دهید ۱۵۷
- محدوده ی اول - درآمد فروش مان را افزایش دهید ۱۶۰
- محدوده ی دوم - افزایش سود خالص ۱۶۱
- محدوده ی سوم - کاهش هزینه های عملیاتی ۱۶۲

بخش ۱۸- سرمایه گذاری سودی که به دست می آورید

- سرمایه گذاری سودی که به دست می آورید ۱۶۷
- مقدمه ۱۶۷
- دوره ی عمر و فرصت ها ۱۶۷
- تأثیر اقتصادی در گذر زمان ۱۶۹
- شخصیت ۱۷۰
- تغییر سبک زندگی به سرمایه گذاری ها ۱۷۲
- مدیریت ۱۷۲
- تجربه و تحلیل فرصت ۱۷۳
- سرمایه گذاری منظم ۱۷۴
- درک بازارهای پدیدار شده ۱۷۵
- ساختار سازی خاص سرمایه گذاری ۱۷۶
- نتیجه گیری ۱۷۷
- خلاصه مطلب ۱۷۷

بخش ۱۹- کشف تعادل خیالی

- کشف تعادل خیالی ۱۷۹
- هفت قدم به سوی سلامت عقل ۱۷۹
- چگونه بفهمیم که دچار استرس شده ایم ۱۸۱
- راه چاره چیست ۱۸۲
- هفت قدم تا سلامت عقل ۱۸۲

بخش ۲۰- غلبه بر موانع، فلاکت ها و بحران ها - به طور مثبت

- غلبه بر موانع، فلاکت ها و بحران ها - به طور مثبت ۱۹۱

بخش ۲۱- تفریح در کار

تفریح در کار ۱۹۹

بخش ۲۲- قدرت طرح‌های احتمالی شخصی و کسب و کار

قدرت طرح‌های احتمالی شخصی و کسب و کار ۲۰۵

فعالیت ممکن ۲۰۸

مهارت‌های ضروری برای شرکای اجرایی (عملکردی) ۲۱۰

ساختار دیگر ۲۱۳

مقدمه

« ۲۲ » موفقیت آمیز در تجارت

این کتاب به کسانی اختصاص دارد که تعهد کرده‌اند بهترین باشند و برای ایجاد یک سیستم تجاری که واقعاً عالی می‌باشد.

ما که هستیم؟ تجارت می‌دهیم و این کتاب چه سودی برای شما دارد؟
تضمین ما:

ما کمک می‌کنیم تا شما شده‌اید و این را داشته باشید مثل:

❑ عملکرد افرادتان

❑ درآمدهایتان

❑ پیمانکاران را

در غیر این صورت پولی را که روی ما سرمایه‌گذاری کرده‌اید را عودت می‌نماییم.

بیشترین:

❑ زمانی را برای فکر کردن در مورد کسب و کارتان داشته باشید؟

❑ زمان و انرژی بیشتری برای جامه‌ی عمل پوشاندن واقعی به افکار شما

داشته باشید؟

❑ مشتریان؟

❑ داد و ستد کارآمد؟

- ۱۱ کارکنان شایسته؟
- ۱۲ کارکنان متعهد؟
- ۱۳ نظام‌مندی؟
- ۱۴ بهره؟
- ۱۵ تعادل بیشتر در زندگی و کار داشته باشید؟
- ۱۶ و کمترین؟
- ۱۷ مایل کارکنان؟
- ۱۸ سائنس بیان؟
- ۱۹ مایل سیستم؟
- ۲۰ استرس؟
- ۲۱ نگرانی در مورد؟
- ۲۲ هزینه‌ها؟
- ۲۳ بازگشت دوباره‌ی کار و خسارت و ناخیز که مسبب یا به معنای
- ۲۴ مشکلی بزرگ است؟
- ۲۵ افرادی که اهل عمل نیستند؟
- ۲۶ تضادهای بی‌مورد؟
- ۲۷ زمان کاری؟
- ۲۸ بسیار خوب؟ پس یکی از شرکای عملکرد ما بشوید.
- ۲۹ ما اجتماعی از افراد و مکان‌هایی با بهترین متخصصان عملکرد را به شما
- ۳۰ کردن مشاوره و برنامه‌هایی در جهت خوب و عالی شدن آنها می‌هستیم.
- ۳۱ می‌خواهند باز هم بهتر بشوند.
- ۳۲ برتری ما کمک به شما برای کشف چیزهایی است که نمی‌دانید.

برتری دیگر ما زمانی است که شما می‌دانید چه کنید اما:

۱۱ زمان انجام آن را ندارید. ما راه‌هایی پیدا می‌کنیم تا هر چه که انجام شده است را به دست بیاورید.

۱۲ فاقد افرادی هستید که توانایی انجامش را دارند. ما آن افراد را پیدا می‌کنیم یا کسانی را که دارید را آموزش می‌دهیم تا هر آنچه باید انجام بدهند را انجامش دهند.

۱۳ احسان می‌کنید منابع لازم (مالی و غیره) را ندارید. ما به شما کمک می‌کنیم تا منابع را خلق کنید.

هدف ما:

۱۴ فراهم‌آوری بیشترین مشارکت با و برنامه‌های عملی که کاربران ما به آن قلباً و عمیقاً اعتقاد دارند. طرز قابل توجهی زندگی و کسب و کارشان را ارتقاء داده است.

۱۵ پرورش جامعه‌ای که اعضای آن عمیقاً و قلباً باور دارند زندگی و کارشان به طور قابل توجهی ارتقاء می‌یابد.

۱۶ حدت و شدت ما:

۱۷ در مشارکت با کاربرانمان، ایجاد محل کار و عملی که موجب شکوفایی فردی برای درخشش و ساختن یک همگامی چشمگیر در جهت صلح و آرامش در جوامعی که در آن کار می‌کنیم و برای تمام دنیا به طور کلی، می‌باشد.

مهارتمان:

مردمان فوق‌العاده

۱۸ رهبری/مدیریت خود

✎ استخدام، تشخیص، پاداش‌دهی، حفظ و نگهداری افراد جالب توجه و چشمگیر

✎ ویژگی

✎ فرهنگ

✎ حفظ حداکثر عملکرد/ بهره‌وری

✎ هارمونی زندگی/ کار با تندرستی

✎ شایستگی و نوآوری

✎ یادگیری، پیشرفت

✎ پیمان، پیمان از برای اطلاعات

✎ تنوع و دنیای

✎ پنج وجه فرزندی، انسان

✎ راه‌های فوق‌العاده برای موفقیت

✎ دارای علامت تجاری شدن Brand

✎ درک درست از بازار

✎ محصولات/ خدمات چشمگیر

✎ ایجاد بازار از طریق بازاریابی بهینه و روابط فروش

✎ مذاکره (معامله)

✎ راه‌های استثنایی برای انجام کسب و کار

✎ وابستگی و علاقه مشتری/ کاربر

✎ انجام صحیح وعده‌های مربوط به علامت تجاری

✎ تجربه‌ی در سطح جهانی مشتری/ کاربر

- ❑ ساختار و تفکیک محصول / خدمات
- ❑ سنجش معنادار عملکرد
- ❑ افزودن ارزش به هر گونه معاملات و تعاملات
- ❑ تسلط بر چالش‌ها، انتخاب‌ها و تغییرات
- ❑ سرمایه‌ی استقراسی
- ❑ ایجاد راهبردی
- ❑ راه‌های استثنای رهبری افراد / مدیریت فرآیندها و توقعات
- ❑ الهام
- ❑ سیستم‌های عملکرد افراد
- ❑ امکانات عیب‌یابی
- ❑ تفکر راهبردی و مهم
- ❑ طرح‌ریزی‌های احتمالی
- ❑ تاثیر بخشی هیات مدیره
- ❑ نظارت
- ❑ اصول اخلاقی
- ❑ گزارش دهی و مدیریت مالی
- ❑ طرح‌ریزی پایایی
- ❑ انتقال دانش
- ❑ بهبود فرآیند
- ❑ سیستم‌های عملیاتی استاندارد که افراد را به طور کامل پشتیبانی کند.

◆ خدمات ما

چهار نوع خدمت برای شما فراهم می‌کنیم.

(۱) به صورت خدمات رایگانی که شرط لازم خدماتی دیگر هستند.

شما فرم‌های پالس چک محل کار بی نظیر ما را به صورت برخط (آنلاین) تکمیل و برای ما ارسال می‌کنید. به محض دریافت پالس چک با شما تماس گرفته و زمانی که برایمان مناسب باشد را جهت مشاوره‌ی رایگان و بدون هیچ گونه اجباری با شما هماهنگ می‌کنیم.

در صورت عدم آمادگی ارسال آن، می‌توانید پالس چک آنلاین ما را برای یک نفر دیگر در PLS دانلود کنید.

در صورتی که از زمان رفتن شما به محل کار ما وجود دارد نمره ۵ گرفتید. شما توانایی پرداخت این مبلغ را دارید. همین امروز برای اطلاع از چگونگی کارکردن با ما یا این برنامه خودتان با ما تماس بگیرید یا اینکه ما خودمان در مشاوره‌ی رایگان با شما در این مورد گفت و گو خواهیم کرد.

(۲) بازنگری / طرح احتمالی

ما شما را به شخصه و آنلاین و با استفاد از ابزارهای خاص، مستقل و ویژه، به سمت بازنگری احتمالی کامل محل کارتان جهت دسترسی به عملکرد جاری‌تان در برابر احتمالات هدایت می‌کنیم. یک طرح احتمالی برای تبدیل احتمالات به واقعیات برایتان فراهم می‌کنیم.

(۳) محل کار ممکن (اختیاری یا پیش رفتن به سمت ۴)

با مدیر عامل مان، یانبری (Ian berry)، به شخصه و هر جا که مناسب باشد، اعضايمان با تنظیم قبلی و/ یا از طریق ماهواره یا لینک ویدئویی، این کارگاه محاوره‌ای برای تیم ارشد رهبری شما/ یا اعضای هیات مدیره‌تان،

اصول ساختن بلوک‌های لازم برای ایجاد و رشد یک محل کار چشمگیر و اینکه چرا و چگونه از آنها بهترین عملکرد را برای منابع بسیار به دست آورید، کاوش می‌نماید.

۲) برنامه‌های تبدیل احتمالات به واقعیات

از بصیرت و بینش به دست آمده از خدمات ۱، ۲، و یا ۳، به همراه شما یک برنامه‌ریزی شخصی برای تبدیل احتمالات به واقعیات طراحی می‌نماییم.

سری با شما به عنوان شریک اجرایی‌تان در شرایطی که شما به صورت ماهانه طرح‌های اجرایی می‌کنید. یا از طریق برنامه‌های تنظیم‌شده اجرایی و یا با تکریم از بر دودنار خواهیم کرد. مکمل برنامه‌ی شما، خلق طرح‌های احتمالاتی شخصی توسط تمام افرادتان خواهد بود. با ترکیب این طرح‌های شخصی با یکدیگر، شما یک طرح کسب و کار بی‌مانند خواهید داشت.

کلید خدمات کار کردن با شما برای نهادن متدلوژی‌های اقدامات و تفکرات در حال پیشرفت و معرفی شما به کارهای، بخشی از وب سایت که شما دسترسی دائمی به ابزارها، تکنیک‌ها و ابزارها داشته و همیشه در مسیر رسیدن و نیل به محل کار چشمگیرتان باشید.

برنامه‌های تنظیم‌شده‌ی اجرایی ما به شکل‌های زیر برای شما در دسترس می‌باشند:

۱) سمینار (۹۰ دقیقه‌ای تا دو ساعت)

۲) سمینارهای سریالی (مجموعه سمینارها را ۳ جلسه ۹۰ دقیقه‌ای تا دو ساعت برای مدت بیش از ۳ ماه)

۳) کارگاه (۳ الی ۴ ساعت)

- کارگاه‌های سریالی (۳ جلسه ۳۰ دقیقه‌ای ۴ ساعت برای مدت بیش از ۳ ماه یا ماهی یک بار برای مدت ۱۲ ماه)
- آموزش و مشاوره حضوری یا از طریق مشاوره تلفنی (منظم، زمان‌بندی شده، نیم‌ساعته یا یک‌ساعته، دو هفته‌ای یا ماهانه، برنامه‌ی حداقل یک ماهه)
- آموزش‌ها آنلاین
- کارگاه‌های آموزشی (برنامه‌های سفارشی فشرده برای یادگیری مهارت‌ها، انتقال دانش، تبدیل دانش به دانایی و فرزانی)
- آموزش‌های رشد پرورش بینش (فرآیندهای اختصاصی ما برای کمک به دانش‌آموزان، تصمیم‌گیری‌های اساسی، مقابله با چالش‌های معین، یا به چنگ آوردن فرصت‌ها)
- یا هر ترکیبی از موارد فوق‌الذکر
- از وبسایت ما www.academy.com دید و چک پائس رایگان محل کار فوق‌العاده اجرایی را تکمیل کنید.