بسمه تعالی

۱۱۰ راز موفقیت

ویژه مدیران و بازاریابان

تالیف:

علیرضا اخوان

با پیشگفتاری از:

دکتر علی مختاری

www.ketab.ir

سر شناسه : اخوان ، علیرضا ، ۱۳۶۵ .
عنوان و نام پدید آورنده : ۱۱۰ راز موفقیت ویژه مدیران و بازاریابان / تالیف علیرضا اخوان با پیشگفتاری از دکتر علی مختاری .
مشخصات نشر : مشهد : نقشبند ، ۱۳۹۲ .
مشخصات ظاهری : ۱۲۴ ص.
شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۹۲۵۶۸-۲-۲
قیمت : ۵۰۰۰۰ ریال
وضعیت فهرست نویسی : فیپا
عنوان گسترده : صد و ده راز موفقیت ویژه مدیران و بازاریابان
موضوع : مدیریت، بازاریابی، موفقیت در کسب و کار، مدیران، بازرگانان .
رده بندی کنگره : ۱۳۹۲ ۴ص ۳ الف/HF۵۳۸۶
رده بندی دیویی : ۶۵۰/۱
شماره کتابشناسی ملی : ۳۱۷۲۷۷۴

نام کتاب : ۱۱۰ راز موفقیت ویژه مدیران و بازاریابان

تالیف : علیرضا اخوان

چاپ : اول - ۱۳۹۲

قطع : رقعی

تیراژ : ۱۰۰۰ جلد

چاپ و صحافی : سعدی

شابک :۹۷۸-۶۰۰-۹۲۵۶۸-۲-۲

قیمت : ۵۰۰۰۰ ریال

ناشر : انتشارات نقشبند

آدرس : مشهد - بلوار شهید منتظری ، مجتمع ساپکو و قطعه سازان ، طبقه ۴ ، واحد ۷

تلفن : ۳ و ۸۴۶۵۳۰۲

حق چاپ و نشر برای مولف محفوظ است .

www.ketab.ir

بنام خداوند ایران زمین

خداوند ایران پر رمز و راز

توانای دانای عشق آفرین

سرا پرده‌ی مردم سرفراز

«فردوسی»

www.ketab.ir

پیش گفتار دکتر علی مختاری

همه ما تاکنون تعاریف متعدد و زیادی را از مدیریت در منابع مختلف علمی مطالعه نموده‌ایم. از طرفی دیگر وظایف مدیران و رهبران سازمانها و شرکتها را در دسته بندی‌های مختلف مشاهده کرده و یا خود نیز کمابیش آن را آزموده‌ایم، ولی آیا تاکنون این پرسش را از خود نموده‌ایم که در قرن ۲۱، با تحولات خاص مدیریتی و اقتصادی پیش روی آن و همراه با تغییرات محیطی پی در پی، چگونه می‌توان میزان توانایی‌ها و قابلیت های مدیریتی را شناسایی نمود؟

به راستی یک مدیر موفق جهت کاراتر نمودن و افزایش اثر بخشی راهکارهای مدیریتی خود علاوه بر دانش عمومی مدیریت به چه ابزارهای تکمیلی دیگر نیاز دارد؟

به نظر می‌رسد برای رسیدن به موفقیت در عرصه‌های مدیریتی، به چیزی فراتر از تخصص حرفه‌ای نیاز داریم. مهارت های فردی و تسلط بر این مهارت ها و اعتقاد و باور نسبت به مدیریت از موارد حیاتی در مسیر شغلی است و بدیهی است مدیران و رهبران شایسته با ترکیب مهارت های فردی و تخصصی زمینه تعالی خود و سازمان را به وجود می‌آورند.

www.ketab.ir

حال در این میان وجود منابع، کتب و نشریات تخصصی، عامل بلافصل نیل به اهداف توسعه سرمایه های انسانی است و بدیهی است بدون در اختیار داشتن منابع مکتوب، نسل‌های متمادی بدون آگاهی از تجارب پیشینیان هماره در دایره تنگ و محدود تجارب اولیه محصور می‌مانند. امروزه نیز با ابداع و گسترش روز افزون شبکه های ارتباطی، ظرفیت ذهنی انسانها و به تبع آن، شتاب تغییرات و توسعه رشدی صد چندان داشته است، اما کتاب کماکان جایگاه ویژه خود را در میان اندیشمندان و صاحبان فکر و اندیشه و خرد حفظ نموده است.

کتابی را که اکنون به مطالعه شما در آن همت گمارده‌اید در نتیجه سعی و تلاش بی‌وقفه دوست عزیز و ارجمندم جناب آقای علیرضا اخوان به زیور طبع آراسته گردیده است.

ایشان که دانش آموخته رشته‌ی مدیریت بازرگانی می‌باشند علی رغم داشتن مشغله‌های فکری بی‌شمار، هماره دغدغه‌ای نگارش و تالیف و تحقیق و تفحص را از ذهن بسیط خود، نزدوده و با همت گماردن به تالیف چنین مجموعه‌ای ضمن پاسخ به نیاز جامعه مدیریتی کشور، برگ زرینی را به کارنامه شغلی و حرفه‌ای خود افزوده‌اند.

ضمن تبریک به متخصصان علوم مدیریت و سایر کارشناسانی که جهت ارتقا توانمندی‌های حرفه‌ای و گسترش دانش مدیریتی خود این

www.ketab.ir

کتاب را به عنوان منبع و مرجع انتخاب نموده‌اند، مراتب قدردانی‌ام را به نگارنده‌ی محترم نیز که جهت تالیف وگردآوری آن، بی‌شک زحمات بسیاری را خاصه در انتخاب و گزینش مطالب متحمل گردیده‌اند، ابراز می‌دارم.

امید آنکه مطالب این کتاب بتواند راه گشای برخی مشکلات مدیریتی طیف جامعه مدیریتی کشور از مدیران و کارشناسان تا دانشجویان عزیزی که بخش عمده‌ای از آتیه توسعه مدیریتی و اقتصادی کشور بر عهده آنان است، واقع گردیده و مثمر ثمر باشد.

دکتر علی مختاری

عضو هیات علمی دانشگاه

www.ketab.ir

مقدمه مولف

در دنیای امروز شتاب تغییرات و تحولات بیش از هر زمان دیگری شدت گرفته که این تغییرات توام با فرصت‌ها و تهدیداتی بوده است.

مدیران حرفه‌ای همواره با بکارگیری اصول و مفاهیم علم مدیریت و مجهز شدن به اطلاعات و ابزارهای تکمیلی موفق شده‌اند ضمن استفاده موثر از فرصت‌ها، تهدیدات را نیز به فرصت مبدل سازند.

اما در عوض هستند مدیرانی که اصول و مفاهیم مدیریت را مورد مداقه قرار نداده و همچنان با روشهای سنتی به فعالیت می‌پردازند برای مثال این مدیران هنوز با مقوله بازاریابی به صورت علمی برخورد ننموده و بازاریاب را به دید یک فروشنده می‌نگرند در حالیکه بازاریابی عبارت است از: فرآیندی سیستماتیک در جهت شناسایی و شناساندن نیازها و خواسته‌های مشتریان از طریق فرآیند مبادله.

از این رو با توجه به خلا موجود اینجانب را بر آن داشت تا در این کتاب، ۱۱۰ راهکار کاربردی را با بیانی علمی در راستای تبیین مفاهیم و ابزار علوم مدیریت ارایه گردانم تا مخاطبان بتوانند با به کارگیری این راهکارها، به سمت موفقیت هر چه بیشتر در عرصه‌های مدیریتی گام بردارند.

www.ketab.ir

امیدوارم این کتاب که تالیف آن نزدیک به دو سال به طول انجامید، بتواند کتابی مفید و موثر برای جامعه مدیریتی کشور عزیزمان واقع گردد.

در این جا لازم می‌دانم مراتب قدردانی خود را از استاد ارجمندم جناب آقای دکتر علی مختاری ابراز دارم که هماره بنده را با رهنمودهای ارزشمندشان یاری نمودند. همچنین از زحمات جناب آقای مهندس حمیدرضا سالاری، مدیر انتشارات نقشبند صمیمانه سپاس گذاری می کنم و در نهایت از همراهی جناب آقای عباس اخوان تشکر می‌نمایم.

در خاتمه اذعان دارم از آن جا که هیچ تالیفی عاری از اشتباه و کاستی نیست لذا از یکایک اساتید، صاحب نظران و خوانندگان گرامی خواهشمندم اینجانب را از نظرات، پیشنهادات و انتقادات سازنده‌ی خویش بهره‌مند سازند تا به یاری خداوند بزرگ و مهربان در چاپ‌های آینده اصلاحات مربوطه صورت پذیرد.

علیرضا اخوان

www.ketab.ir

فهرست

عنوان	صفحه
فصل اول: رازهای موفقیت مدیران	۱۱
فصل دوم: رازهای موفقیت بازاریابان	۶۶
منابع و مآخذ	۱۲۱

www.ketab.ir

۱

امروزه در عصر دانایی مدیرانی موفق خواهند بود که ورای دیگران اطلاعات داشته باشند. از این رو یادگیری و بکار بستن تکنیک‌های مدیریتی از قبیل:

مدیریت ارتباط فراگیر (Total Relationship Management TRM)، مدیریت زنجیره‌ی تامین (Supply chain Management SCM)، مدیریت کیفیت جامع (Total Quality Management-TQM)، مدیریت پروژه (Project Management) و ... سبب مجهز شدن و نیز ارتقا یافتن اطلاعات مدیران خواهد شد.

حضرت امیر المومنین علی بن ابیطالب علیه السلام می‌فرمایند:
«ارزش هر کس به مقدار دانایی و تخصص اوست».

www.ketab.ir