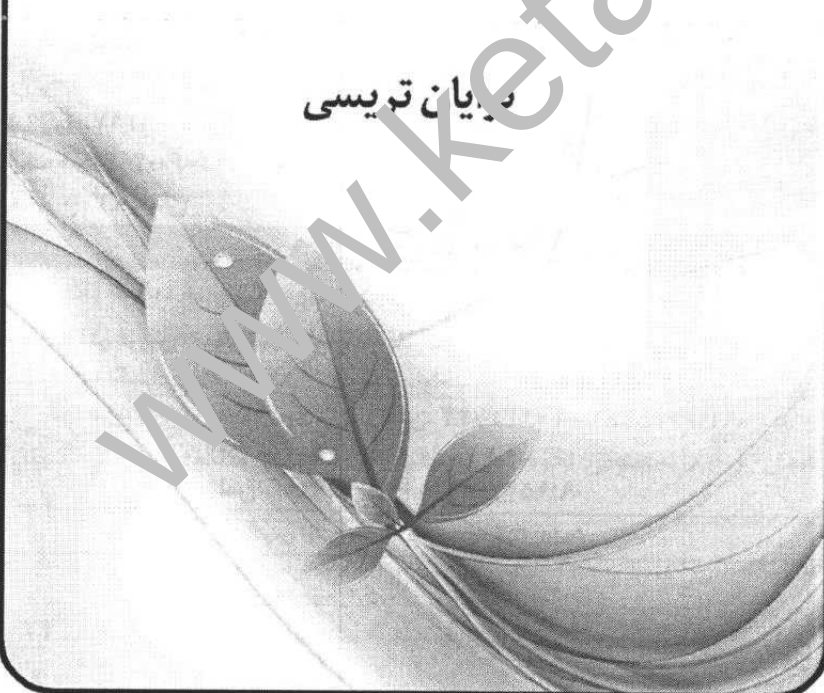


موفقیت شغلے

دبیان تریسی

www.ketab.ir



سرشناسه: تریسی، برایان، ۱۹۴۴ - م. Tracy, Brian

عنوان و نام پدیدآور: موفقیت شغلی / برایان تریسی؛ مترجم شایسته کریمی

مشخصات نشر: تهران: ساحل گیسوم، ۱۳۹۷.

مشخصات ظاهری: ۲۳۶ص.

شابک: 978-622-6002-43-1

وضعیت فهرست نویسی: فیبا

یادداشت: عنوان اصلی: TurboCoach: a powerful system for achieving breakthrough career success, c2005

یادداشت: کتاب حاضر در سالهای مختلف تحت عناوین متفاوت توسط مترجمان و ناشران مختلف منتشر شده است.

موضوع: برنامه ریزی راهبردی

موضوع: موفقیت در کسب و کار

موضوع: انگیزش

موضوع: عملکرد - مدیریت

ه. بنده - شنکره: BF5۰۵ ۱۳۹۷ ۴/۵۴

رده - دی دیویی: ۱/۱۵۸

شماره کتابشناسی: ۹۷۴۴۶۱۱



نام کتاب: موفقیت شغلی

نویسنده: برایان تریسی

مترجم: شایسته کریمی

ناشر: ساحل گیسوم

ناظر فنی: محمدجواد کریمی

تیراژ: ۵۰۰ جلد

چاپ: اول ۱۳۹۷

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۰۰۲-۴۳-۱

قیمت: ۲۳۰۰۰ تومان

حق چاپ برای ناشر محفوظ است

مراکز پخش:

دفتر فروش: تهران - خیابان دکتر علی شریعتی - کوچه امام - روبروی

فرهنگسرای آفتاب پلاک ۹ - طبقه ۵ - واحد ۱۸ همراه ۰۹۱۰۲۵۸۱۱۱

قم: دورشهر - کوچه ۱۳ - پلاک ۷ - تلفن: ۳۷۲۳۴۷۳۲ - ۰۹۱۹۶۶۴۵۷۸۱

هرمزگان، پخش پارس کتاب

تلفن: ۰۹۱۹۵۲۷۳۴۲۵ - ۰۹۱۰۰۹۵۹۱۸۴

آدرس اینترنتی: Avin_co@ymail.com

فهرست مطالب

۱۱ مقدمه

بخش اول

خواسته های درونی تان را مشخص کنید تا بتوانید به روشنایی برسید!

فصل ۱ - نامه را برای استراتژی شخصی تان را تعیین کنید..... ۱۵

در زمان و پول خود را به چه چیزی کنید..... ۱۷

زندگی و شغل تان را با یکدیگر منسجم طراحی کنید..... ۱۸

بررسی هشت پرسش کلیدی و مهم..... ۲۰

تمرینات کاربردی..... ۲۲

فصل ۲ - در چه شغل و تجارتی فعالیت دارید؟..... ۲۵

تعریف دقیق و روشنی از تجارت یا شغل تان داشته باشید..... ۲۶

آینده کاری تان را هدفمند کنید: در چه موقعیتی از تجارت می توانید فعالیت داشته

باشید؟..... ۲۸

تمرینات کاربردی..... ۲۹

فصل ۳ - در خصوص نحوه فعالیت رقبای خود بیشتر مطالعه و بررسی کنید

..... ۳۱

تمرینات کاربردی..... ۳۵

فصل ۴ - مشتریان من چه افرادی هستند؟..... ۳۷

- ۴۱..... تمرینات کاربردی
- ۴۳..... فصل ۵ - قابلیت‌های برتر خود را شناسایی کنید
- ۴۶..... تمرینات کاربردی
- ۴۹..... فصل ۶ - موانع بزرگ و حساس را از سر راهتان بردارید
- ۵۲..... نمودار ۶-۱: نظریه موانع و مشکلات
- ۵۴..... تمرینات کاربردی
- ۵۵..... فصل ۷ - شما در کدام قسمت از منحنی سیگمویید قرار دارید؟
- ۵۸..... نمودار ۷-۱: منحنی سیگمویید
- ۶۰..... تمرینات کاربردی

بخش دوم

سود روی خود را ارتقا دهید!

- ۶۵..... فصل ۸ - یازده عملکرد کلیدی برای ارتقاء سود و بهره‌وری
- ۷۲..... تمرینات کاربردی
- ۷۵..... فصل ۹ - قانون «پارتو»
- ۷۷..... معنا و مفهوم قانون پارتو
- ۷۹..... نرخ و درآمد ساعتی
- ۸۰..... تمرینات کاربردی
- ۸۳..... فصل ۱۰ - تفکر از مبدأ صفر
- ۸۸..... تمرینات کاربردی
- ۹۱..... فصل ۱۱ - تفویض اختیارات تأثیرگذار
- ۹۳..... بر انجام فعالیت‌های پر ارزش و سودآورتان تمرکز کنید
- بر روی انجام کارهایی که مهارت دارید دقت و تمرکز کنید و مابقی کارها را به دیگران

۹۴	محول سازیده.....
۹۴	کارها را به افرادی محول کنید که از صلاحیت شایسته‌ایی برخوردار باشند.....
۹۵	کار مورد نظرتان را به دقت تعریف و ارزیابی کنید.....
۹۶	زمان پایان کار را تعیین نمایید.....
۹۶	پیشرفت کارتان را اندازه بگیرید.....
۹۶	در مورد منابع به توافق نظر برسید.....
۹۶	درباره‌ی نتایج حاصل از کار به توافق برسید.....
۹۷	موضوع تفویض اختیار را به صورت مکتوب در بیاورید.....
۹۸	هر آن چیز که انتظار دارید بررسی و بازرسی نمایید.....
۹۹	تمرینات کاربردی.....
۱۰۱	فصل ۱۲ - قدرت بخش اهرم.....
۱۰۶	تمرینات کاربردی.....
۱۰۹	فصل ۱۳ - قانون برتری نسبی یک ردو.....
۱۱۱	یک کشف عالی و تکامل دهنده.....
۱۱۲	نحوه‌ی بکارگیری امتیاز نسبی در زندگی.....
۱۱۳	نحوه‌ی کاربرد امتیاز نسبی در کسب و کار و تجارت.....
۱۱۳	تمرینات کاربردی.....
۱۱۵	فصل ۱۴ - قانون پارتنون.....
۱۱۷	استعاره.....
۱۱۸	قانون پارتنون.....
۱۱۸	تغییرات فزاینده.....
۱۲۰	تمرینات کاربردی.....
۱۲۵	فصل ۱۵ - هفت راهکار کلیدی برای افزایش درآمد.....

- ۱۲۷ بررسی هفت روش کلیدی برای دستیابی به رشد رو به افزون
- ۱۳۲ تمرینات کاربردی
- فصل ۱۶ - بررسی چهار فرآیند اصلی در جلب رضایت مشتریان** ۱۳۵
- ۱۳۸ چگونه می‌توان انتظارات مشتریان خود را برآورده کرد
- ۱۳۹ چگونه می‌توان از حد انتظارات مشتریان فراتر رفت؟
- ۱۴۱ چگونه می‌توانید مشتریان خود را خوشحال کنید؟
- ۱۴۲ مشتریان خودتان را بواسطه‌ی فعالیت‌تان شگفت‌زده کنید
- ۱۴۴ تمرینات کاربردی
- فصل ۱۷ - از طریق مشتریان دائمی خود تجارت خود را به اوج موفقیت برسانید**
- ۱۴۵
- ۱۴۸ بررسی حفظ مشتری
- ۱۴۹ بررسی خدمات مشتریان، کلید رضایت‌مندی مشتریان
- ۱۵۰ بررسی قدرت حرف‌زدن با مشتری
- ۱۵۱ خلق زنجیره طلایی مشتریان دائمی
- ۱۵۲ بررسی تقاضاها برای تکرار مراجعات بیشتر
- ۱۵۲ بررسی تقاضای مراجعه قبل از فروش
- ۱۵۳ بررسی تقاضا برای مراجعه بعد از عقد قرارداد فروش
- ۱۵۴ بررسی تقاضای معرفی مشتری از مشتری راضی
- ۱۵۵ پیگیری
- ۱۵۵ یادداشتی را بعنوان تشکر از معرفی کننده ارسال نمایید
- ۱۵۵ گزارش فعالیت‌تان را به مشتری معرفی کننده بدهید
- ۱۵۶ برای مشتری معرفی کننده‌ی خود هدیه‌ایی را بعنوان یادبود ارسال کنید
- ۱۵۶ طوری رفتار و فعالیت نمایید که به شما مراجعه کنند

تمرینات کاربردی ۱۵۷

فصل ۱۸ - برای تجارت خود برنامه بازاریابی مؤثر و قدرتمندی را تدارک ببینید

..... ۱۵۹

محصول ۱۶۱

قیمت ۱۶۳

افراد (مشتري) ۱۶۴

تبلیغات ۱۶۵

تمرینات کاربردی ۱۶۷

فصل ۱۹ - برنامه بازاریابی مؤثر خودتان را تکمیل نمایید

بسته‌بندی ۱۷۳

موقعیت‌یابی ۱۷۴

مکان ۱۷۵

تمرینات کاربردی ۱۷۶

«بسته‌بندی» ۱۷۶

«موقعیت‌یابی» ۱۷۷

«مکان» ۱۷۷

فصل ۲۰ - علامت تجاری محصولات خودتان را به نحو حساس خلق کنید

علامت تجاری شخصی خودتان را ایجاد کنید ۱۸۲

تعهداتی که می‌دهید ۱۸۲

تعهداتی که برای انجام‌شان پایبند باقی می‌مانید ۱۸۳

بررسی کل ماجرا ۱۸۴

هفت قانون علامت شخصی ۱۸۵

تمرینات کاربردی ۱۸۷

- فصل ۲۱ - نحوه‌ی افزایش سود و بهره‌وری ۱۸۹
- فروش در مقابل سود و بهره‌وری ۱۹۱
- بررسی سود و بهره‌وری فردی ۱۹۱
- بررسی میزان سوددهی و بهره‌وری کارمندان ۱۹۲
- بررسی سوددهی و بهره‌وری مشتریان ۱۹۳
- بررسی سود و بهره‌وری فروش و بازاریابی ۱۹۴
- بررسی میزان سود و بهره‌وری کالا ۱۹۵
- بررسی سود و بهره‌وری بازار ۱۹۶
- برای انجام هر کدام عجزه کنید ۱۹۷
- تمرینات کاربردی ۱۹۸
- مطالبی در خصوص نویسندگان این کتاب ۲۰۱

مقدمه

در چند سال اخیر، فعالیت فشرده مشاوره جهت رسیدن به رشد و بالندگی شخصی و حرفه‌ای به شکل گسترده‌ای توسعه یافته است. هزاران مشاور و مربی تحصیل کرده در زمینه‌های گوناگون زندگی شخصی و شغلی با علاقمندان و متقاضیان کار می‌کند. اکنون، طی مطالعات انجام شده نشان می‌دهند که مشاوره و راهنمایی می‌تواند عملکردهای شغلی و حرفه‌ای را به میزان زیاد ارتقاء دهد و رضایت افراد - معه - را با سرعت غیر قابل تصور زیاد کند و این در حالی است که بدون انجام این مشاوره هرگز سرعت رشد و شکوفایی به این حد نمی‌رسید.

بنده در طول دوران شکر فایه زندگی‌ام درباره‌ی تأثیر گذارترین روش‌های بهبود عملکردهای شغلی و حرفه‌ای مطالعه و تحقیقات زیادی را انجام داده‌ام و بیش از بیست سال با هزاران متقاضی مشاوره همکاری کرده‌ام. موفقیت و پیشرفتی که این افراد با کمک من کسب نموده‌اند در مواردی بسیار شگفت‌انگیز بوده است. اغلب این افراد قادر بودند تا زندگی، شغل و حرفه‌شان را به سمت مثبت متحول سازند و بر میزان درآمد و کیفیت سلامتی و ارتباطات با دیگران بیفزایند، البته با توجه به این مسائل هرگز این امکان وجود ندارد که مشاور و مربی شخصی برخوردار باشند. به همین خاطر کمبل فریزر در نگارش این کتاب من همکاری نمود.

در کتابی که اکنون مطالعه می‌کنید به همان توصیه‌ها و راهکردهای تأثیرگذار و موثری که ما به هنگام مشاوره حضوری با افراد از آن استفاده می‌کنیم بطور

کلی اشاره کرده‌ایم. افرادی که از مشاوره‌های خصوصی بهره می‌گیرند در طول سال هزاران دلار برای کسب این راهنمایی‌ها هزینه می‌کنند و این در حالیست که شما می‌توانید با مطالعه این کتاب به راحتی و با سرعت هر چه بیشتر توصیه‌ها و راهکردهای درازمدت را مورد استفاده قرار بدهید.

این کتاب به شما این امکان را می‌دهد تا با تعیین و تشخیص معیارها و اولیات، اهداف‌تان، توانمندی‌های خود را توسعه دهید. انجام بسیاری از کارهای دیگر را به تأخیر بیندازید و در عوض روی انجام کارهایی تمرکز کنید که برای شما و شرکای که ر آن فعالیت می‌کنید حداکثر فواید و ارزش‌ها را تولید کند. این کتاب به شما کمک می‌کند تا در زندگی خود به توازن برسید و طی بکارگیری رهنمودهای از موفقیت و استقلال شخصی و شغلی زیادی را کسب نمایید.

از تمام شما خوانندگان عزیز انتظار داریم که به مشاوره مراجعه می‌کنند و یا مشاوره می‌دهند با کمال میل دعوت می‌کنیم، مطالب این کتاب را با دقت هر چه بیشتر مطالعه نمایند. ما امیدواریم تا با مطالعه این کتاب بتوانید به هر آنچه که می‌خواهید به راحتی و در زمان هر چه کمتر برسید.

برایان تریسی، اکتبر ۲۰۰۴