

کار آفرین شو!

آشنایی با مقدمات شروع کسب و کار

ISBN: 978-964-2530-59-5



مؤلف: مجید کمایی امیرخانی

سرشناسه: کمایی امیر خانی مجید
عنوان و نام پدیدآور: کارآفرین شو: آشنایی با مقدمات شروع کسب و کار / مولف مجید کمایی امیر خانی
مشخصات نشر: آبادان: انتشارات حضرت ابوالفضل العباس (ع) : ۱۴۰۰
مشخصات ظاهری: ۱۵۰ صفحه، شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۲۵۳۰-۵۹-۵
وضعیت فهرست نویسی: فیا
عنوان دیگر: آشنایی با مقدمات شروع کسب و کار
موضوع: کارآفرینی-موضوع: کسب و کار
موضوع: Entrepreneurship ، موضوع: Business موضوع ، موفقیت در کسب و کار
موضوع: Success in business
رده بندی کنگره: ۱۵۱۱۳۸۱۵ رده بندی دیویی: ۳۳۸/۰۴
شماره کتابشناسی ملی: ۱۸۱۴۸ قیمت: ۴۰۰۰۰۰ ریال
وضعیت رکورد: فیا ، تاریخ درخواست: ۱۴۰۰/۲/۱۲ ، تاریخ پاسخگویی
کد پیگیری: ۷۶۱۷۶۷۲
عنوان کتاب: کارآفرین شو!
مؤلف: مجید کمایی امیر خانی
ویراستار: بابک گشتی زاده
شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۲۵۳۰-۵۹-۵ چاپ خانه: نهضت ، صحافی: بهشت
نوبت نشر اول: ۱۴۰۰
قیمت: ۴۰۰۰۰ تومان ، قطع: رقعی، تعداد صفحه: ۱۵۲
ناشر: انتشارات حضرت ابوالفضل العباس: آبادان. کوی کارگر ردیف او ۲۳ اتاق ۸ تلفن: ۰۹۱۶۳۳۱۵۷۵۰

ما در طول عمر خود همواره با مسائلی متفاوتی دست و پنجه نرم می‌کنیم. از حوادثی تلخ و هولناک یا شیرین و خاطره‌انگیز که نگرش ما را به اطراف بهتر می‌کند و تجربیات ارزنده‌ای را بر اثر این اتفاقات به ما هدیه می‌کند.

گاهی نیز شنیدن خاطرات یک فرد سالخورده و همنشینی و گفتگو با انسان‌های باکمال و خردمند، توانایی ذهنی ما را نسبت به محیط اطراف بازتر و منطقی‌مان را نسبت به عمل‌های نادرست در حال رخ دادن و اشتباهاتی که خودمان در آینده به وجود می‌آوریم را قوی‌تر می‌کند.

بعضی از ما در پی ایجاد راه‌حل‌های جدید و به حرکت درآوردن ذهن خویش برای دستیابی به اهدافی بالا تنها از سرچشمه ایمان، امید درونی خودشان آب می‌نوشند و ذهن خود را درگیر شدن‌های براساس نمی‌کنند. آری ایمان با دانش و دانش با عمل است که اهدافی بالا را دست‌یافتنی می‌کند.

.....

۱۱ فصل اول

۱۲..... اشتباهات را بپذیر!

۱۳..... هیچ موقع جا نزن!

۱۴..... مرحله به مرحله!

۱۶..... سلامت روان؛ گوهر موفقیت

۱۷..... ایده‌های نو خلق کنید!

۱۸..... حرفی برای گفتن داری بیان کن!

۱۹..... راه‌های اصولی را انتخاب کن!

۲۰..... گروه خوبی را انتخاب کن!

۲۲..... امروز برای فردا تلاش کن!

۲۳..... تجربه گرایی

۲۴..... هدف‌هایت را تقویت کن!

۲۶..... موانع؛ پشتیبان تجربی

۲۷..... به جای راه کوتاه، دنبال راه بهتر باش!

فصل دوم..... ۲۹

۳۰..... حقیقت گرا باش!

۳۱..... به گروه روحیه بده!

۳۲..... رقابت پذیر باش!

۳۵..... از بیرون، کار را نظارت کن!

۳۶..... با مشتریان صداقت داشته باش!

۳۷..... روابط بین کارکنان را تنظیم کن!

۳۸..... ترس از عمل انجام نشده نداشته باش!

۳۹..... راهکارهای مطمئن!

۴۰..... خطاهای تولید.....

۴۱..... عملکردهای پیوسته.....

۴۲..... برخورد اصولی با مشتری.....

۴۵..... کارکنان.....

۴۶..... ارتباط اعضا.....

فصل سوم..... ۴۹

۵۰..... دوره برگشت سرمایه را مشخص کنید.....

- ۵۱.....خصایص برتری
- ۵۲.....فضاسازی
- ۵۴.....تصفیه زمان
- ۵۵.....تقسیم‌بندی وقت
- ۵۷.....جلوگیری از اتلاف وقت
- ۵۹.....روحیه کار در زمینه‌های مرتبط
- ۶۲.....بهره‌مندی از زمان (هماهنگی)
- ۶۵.....ارتقا (حیطه فعالیت‌ها)
- ۶۹.....استدلال ذهنی
- ۷۲.....هیجانات درونی
- ۷۶.....اهداف عالیّه و مؤثر
- ۸۰.....معیار در کسب‌وکار چه باید باشد؟
- ۸۲.....فرهنگ (اکتسابی و تجربی)
- ۸۳.....دفع مشکلات

۸۵.....فصل چهارم

- ۸۶.....تبلیغات مؤثر
- ۸۸.....قانون‌گذاری در حیطه فعالیت‌ها

هزینه‌ها..... ۸۹

تجربه‌های زمان‌بندی شده ۹۲

رقابت اقتصادی در کسب و کار ۹۵

روند فعالیت‌های خود را ثبت و ضبط کن! ۹۸

با توکل، اضطراب را دور کن! ۹۹

فصل پنجم ۱۰۲

اصول رفتاری در محیط کسب و کار ۱۰۳

تأثیر لبخند در کسب و کار ۱۰۴

تأثیرگذاری در جذب مشتری ۱۰۶

دکوراسیون (پوزیسیون) ۱۰۸

مؤلفه‌هایی در رشد تقاضا (کیفیت) ۱۱۰

شناخت نیازها و انتظارات خریداران از کیفیت کالا ۱۱۳

تکنیک‌ها و تأثیرات اجرای تبلیغات در تلویزیون ۱۱۴

ریشه‌های یک بازار قدرتمند ۱۲۳

فصل ششم ۱۲۶

برگزاری جلسات ۱۲۷

بازار فروش ۱۲۹