

خبرنامه انجمن مدیریت کسب و کار ایران

”سخن نخست“

به نام خداوند عشق و امید؛

تصورم بر این بود که با شیوع کرونا و طولانی شدن آن و موج های دوم و سوم که خدمات زیادی بر اقتصاد جهان و ایران وارد کرد، فعالیت های انجمن نیز دستخوش این لطمات و خدمات شود اما حضور فعال عزیزان هیأت مدیره و بازرسین (اصلی و علی البدل) چنان مایه دلگرمی ام شد که دیدم اتفاقاً تعداد جلسات که بصورت مجازی برگزار شدند و تعداد وبینارها بسیار بیشتر از گذشته بود. فعالیتهایی چون نقد کتاب و جلسات مشترک آموزشی و پرقدرت ادامه یافت. با تمام وجود از همه عزیزان تشکر می کنم امیدوارم با همکاری، همفکری و همدلی همه عزیزان بصورت روزافزون شاهد افزایش اعضای حقیقی و حقوقی باشیم. تعداد بسیار زیادی از شرکتها با حمایت مادی خودشان چنان انگیزه و انرژی به ما دادند که قابل وصف نیست. امروزه انجمن در سازمانهای دولتی و مراجع نظارتی شناخته شده است و پیگیری های ما برای حل مسائل شرکتها حداقل این است که بدون جواب نمی ماند.

از همه عزیزان سپاسگزارم و اطمینان می دهم که محکم تر گام برمی داریم.



پوییز درگ
رئیس انجمن مدیریت کسب و کار ایران

خبرنامه داخلی

انجمن مدیریت کسب و کار ایران

سال اول

شماره‌ی سوم

تابستان ۱۳۹۹

”کنفرانس ملی بهبود و بازسازی سازمان‌ها و کسب و کارها“

کنفرانس ملی بهبود و بازسازی سازمان‌ها و کسب و کارها با همت موسسه فرهنگی هنری عصر گفتگویان و با حمایت دانشگاهها و انجمن‌های علمی در تاریخ ۲۶ و ۲۷ شهریورماه نودونه در محل مؤسسه آموزش عالی اندیشه معین برگزار گردید.

مباحث مطرح شده در این کنفرانس حول محورهای زیر ارائه گردید: مدیریت تحول، مهندسی مجدد فرآیندهای کسب و کار، بهبود و توسعه متابع انسانی، تولید و زنجیره تامین و ...

انجمن مدیریت کسب و کار ایران با ارائه سه مقاله از سوی اعضای هیأت مدیره -دکتر محمد هادی عسگری، دکتر امید اشکانی و دکتر اسماعیل سعادت فرد- و با شرکت حضوری و مجازی چهار نفر از اعضاء مشارکتی فعال در این کنفرانس داشت.

نمایندگان انجمن در گفتگو با شرکت کنندگان نسبت به معرفی انجمن و فعالیتهای آن اقدام نمودند.

همچنین در گفتگو با رئیس و نایب رئیس «انجمن آینده نگران ایران» در خصوص فراهم ساختن زمینه ارتباط دو سویه بین دو انجمن تبادل نظر گردید.



”برگزاری مجمع عمومی عادی سالیانه نوبت اول“

جلسه مجمع عمومی عادی سالیانه نوبت اول انجمن مدیریت کسب و کار ایران برگزار شد. جلسه مجمع عمومی عادی سالیانه (نوبت اول) انجمن مدیریت کسب و کار ایران در تاریخ ۱۳۹۹/۰۴/۲۹ ساعت ۱۷ در محل دفتر انجمن با حضور اعضای هیأت مدیره و اعضای پیوسته انجمن و ناظر کمیسیون انجمن‌های علمی ایران برگزار گردید.

مصطفویات مجمع به شرح ذیل می‌باشد:

- ۱- گزارش عملکرد هیأت مدیره ارائه و به تصویب مجمع رسید.
- ۲- ارائه صورت حساب درآمدها و هزینه‌ها صورت گرفت و تراز مالی سال مالی متنه به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹ تصویب گردید.
- ۳- گزارش بازرگانی قانونی ارائه و به تصویب مجمع رسید.
- ۴- سند استراتژی انجمن مدیریت کسب و کار ایران ارائه و مورد تصویب مجمع قرار گرفت.



درخواست عضویت اشخاص حقیقی اشخاص حقیقی که در نظر دارند عضو انجمن مدیریت کسب و کار ایران شوند، می‌توانند با تکمیل فرم مربوطه در نشان www.iema.ir و واریز مبلغ ۲۵۰ هزار تومان (۸۰ هزار تومان برای دانشجویان) به شماره حساب ۰۵۸۰۱۹۳۶۱۰۱ باشند و کار ایران، درخواست خود را به دبیر خانه انجمن ارسال کرده و مراحل ثبت نام خود را تکمیل کنند.

”شرایط عضویت در
انجمن مدیریت
کسب و کار ایران“

”نشست هم اندیشی در جمع مدیران میتپس“

شرکت کنندگان در میتپس روسا و مدیران ارشد سازمان‌ها و بنگاه‌های اقتصادی/ مدیران کارآفرین بنگاه‌های اقتصادی کوچک و متوسط (تولیدی و خدماتی)/ مدیران و مشاورین حوزه مدیریت، توسعه بازار و کسب و کار شامل: برنامه‌ریزی و استراتژیک، بازاریابی و برندهاینگ، منابع انسانی، مالی و حقوقی، سیستم‌ها و روشها و تضمین کیفیت، فناوری اطلاعات (IT)، شبکه فروش و توزیع/ اساتید برجسته دانشگاه و سازمان‌های معتبر علمی و پژوهشی هستند.

هدف از شرکت در جلسه‌های میتپس بهره‌گیری از تجرب موفق مدیران حاضر و کسب تجارب کاربردی می‌باشد.

گسترش شبکه کاری بمنظور توسعه کسب و کار با همفکری مدیران، افزایش پتانسیل و قابلیت‌های لازم در کسب و کار برای ایجاد یک رابطه کاری با هدف افزایش فروش محصول در بازارهای جدید از دیگر اهداف این نشست هم اندیشی است.

میتپس یک دوره‌می صمیمی، دوستانه و گرم برای معرفی مدیران ارزش آفرین، گسترش شبکه دوستان کاری، هم افزایی و انتقال تجارب مؤثر در بین مدیران می‌باشد.

همچنین از اهدافی که در میتپس دنبال می‌شود، تشکیل یک خانواده بزرگ و صمیمی از مدیران کشور می‌باشد.



نشست هم اندیشی در جمع مدیران میتپس با حضور رئیس و اعضاء انجمن مدیریت کسب و کار ایران در هتل آماتیس با رعایت نکات بهداشتی برگزار شد.

در این جلسه که با همکاری انجمن مدیریت کسب و کار ایران برگزار شد، پرویزدرگی رئیس انجمن مدیریت کسب و کار ایران پیرامون مسائل روز در

زمینه کرونا و تاثیر آن بر کسب و کارها و بررسی وضعیت اقتصادی کشور سخنرانی کرد.

سخنران بعدی این نشست: دکتر سید سعید میرواحدی عضو هیأت مدیره انجمن مدیریت کسب و کار ایران بود. وی در خصوص کسب و کارهای کوچک و کارهای سخنرانی کرد.

دیگر سخنران این نشست تخصصی: دکتر علی بنیادی نائینی عضو هیأت مدیره و خزانه دار انجمن مدیریت کسب و کار ایران بود. وی در خصوص اهمیت توجه به آینده پژوهی و نقش تکنولوژی در توسعه کسب و کارهای نوآورانه و طرح مباحث مهندسی ذهن در تحلیل رفتار مصرف کننده سخن گفت.

مهتمترین اهداف این نشست تحلیل شرایط اقتصادی کنونی کشور و آینده کسب و کارها بود.

دکتر علیرضا داداشی بازرس اصلی انجمن و خانم افسر تدبیخ خواه مسئول کمیته بین الملل انجمن هم از شرکت کنندگان در این نشست بودند.

”**شایط عضویت در
انجمن مدیریت،
کسب و کار ایران**“

درخواست عضویت اشخاص حقوقی اشخاص حقوقی که در نظر دارند عضو انجمن مدیریت کسب و کار ایران شوند، می‌توانند با تکمیل فرم مربوطه در نشانی www.iema.ir و واریز مبلغ یک میلیون تومان به شماره حساب ۰۵۸۰۵۶۱۹۳۶۰۱۰ باشند تجارت به نام انجمن مدیریت کسب و کار ایران، درخواست خود را برای دبیر خانه انجمن ارسال کرده و مراحل ثبت نام خود را تکمیل کنند.

”گزارش کمیته انقلاب صنعتی انجمن مدیریت کسب و کار ایران“

کمیته انقلاب صنعتی با رویکرد آینده نگر از مدت‌ها قبل با حضور رئیس جدید انجمن، در دستور کار قرار گرفت تا اینکه در تاریخ ۱۳۹۹/۰۶/۰۳ با حضور دکتر اسماعیل سعادت فرد به عنوان رئیس کمیته و آقایان سرایی، مهgorیان و یزدانی و خانم خرم پور شکل گرفت. در ادامه آقایان بافقی، طبری و مهدوی به این کمیته افزوده شدند.

این کمیته تا کنون یک جلسه توجیهی مجازی با سرکار خانم تدبین خواه و سه جلسه غیر حضوری و یک جلسه حضوری داشته که در اولین جلسه مجازی آن ریاست محترم انجمن رویکرد مورد نظرشان را بیان کرده و راهنمایی‌های مهم اولیه را ارائه نمودند.

تغییرات بسیار سریع و عمیق ناشی از تغییر و تکمیل فناوری رایانه دغدغه روز افزون کلیه اندیشمندان و صاحب‌نظران علوم مختلف بویژه علوم انسانی و مدیریت می‌باشد. پرداختن به این موضوع و آماده شدن مناسب برای گذار از این دوران موجب شد که ریاست انجمن به این موضوع توجه ویژه نموده و مساعدت‌های لازم جهت تشکیل این کمیته به عمل آورند.

اعضاء هیأت مدیره امیدوارن هستند که تشکیل این کمیته اقدام مناسبی در جهت حرکت به سمت اهداف انجمن مدیریت کسب و کار ایران باشد.



در طی این جلسات گروه‌های کاری اولیه شکل گرفته و اهداف و بعضی برنامه‌های اجرایی گروه‌ها مشخص شده است.
انتظار می‌رود که در مهرماه کارگروه‌ها فعال شده و شاهد اجرای مقدمات اهداف تعیین شده باشیم.

”گزارش کمیته مدیریت دانش انجمن مدیریت کسب و کار ایران“

در آخرین جلسه هیأت مدیریت کسب و کار ایران در سال ۱۳۹۸، ایجاد کمیته مدیریت دانش با هدف توسعه و نوآوری سیستم جامع مدیریت دانش و با تایید پرویز درگی رئیس انجمن مدیریت کسب و کار و با اکثریت آرا به تصویب رسید و سرپرستی آن به دکتر امید اشکانی، عضو علی البدل دوم هیأت مدیره انجمن واگذار شد.

این کمیته با هدف توسعه سیستم جامع مدیریت دانش از ابتدای سال ۱۳۹۹ فعالیت و جلسات مکرر خود را آغاز نمود. کمیته مدیریت دانش در حال حاضر متشكل از ۶ عضو فعال بوده و با توجه به شرایط خاص کشور از نظر شیوع ویروس کرونا، جلسات هر دو هفته یکبار به صورت آنلاین و هر ۴۵ روز یکبار، به صورت حضوری برگزار می‌گردد. برخی از آخرین اقدامات اصلی این کمیته به شرح زیر دسته بندی شده است:

۱- مطالعه و بررسی در زمینه استاندارد سیستم مدیریت دانش ISO 304010،

۲- تدوین مقالات علمی در کنفرانس‌های معتبر داخلی،

۳- آغاز به کار تدوین دستورالعمل انجمنی سیستم مدیریت دانش بر اساس آخرین تغییرات نسخه جهانی استاندارد مدیریت دانش،

۴- ایجاد بستر ارتباطی با سازمان‌ها در حوزه‌های مختلف کسب و کار به منظور بیان اهمیت سیستم مدیریت دانش در توسعه کسب و کارها،

۵- برگزاری دوره‌های آموزشی به صورت ویبانار.

در پایان از کلیه استادیگرامی، متخصصان و صاحب نظران در این حوزه دعوت به عمل می‌آید تا در صورت تمایل نسبت به عضویت در این کمیته اقدام نمایند.

اعضا از راست به چپ:

۱- جناب آقای مهندس معین انعامی، کارشناس ارشد مهندسی مکانیک.

۲- جناب آقای دکتر امید اشکانی، دکتری تخصصی مهندسی مواد و کارشناسی مدیریت استراتژیک.

۳- جناب آقای حمید خیر اندیش، کارشناسی اقتصاد مهندسی.

۴- سرکار خانم مهندس سهیلا امامی، کارشناس ارشد مهندسی مکانیک.

(به دلیل شیوع ویروس کرونا، کلیه اعضاء در این جلسه حضور نداشتند)



”تقدیر انجمن مدیریت کسب و کار ایران از حامیان حقوقی“

انجمن مدیریت کسب و کار ایران مراتب قدردانی و تشکر خود را شرکت‌های زیر که فراتر از عضویت حقوقی، حامی مادی و معنوی انجمن هستند، اعلام می‌دارد. امید است با حمایت بیشتر شرکت‌ها و سازمان‌ها بتوانیم در راستای اهداف انجمن نقش موثری در کسب و کار سرزمینمان داشته باشیم.



” حمایت انجمن مدیریت کسب و کار ایران از کتاب های اهالی بازاریابی ”

این کتابها با حمایت معنوی انجمن مدیریت کسب و کار ایران و اتحادیه انجمن های علمی، فناوری، نوآوری و تجاری سازی منتشر شده است. نویسندها و ناشران عزیزی که علاقه مند هستند از این طرح استفاده کنند، با دفتر انجمن مدیریت کسب و کار ایران تماس بگیرند.



از تمامی اساتید، مدیران، کارشناسان و دانشجویان خانواده بازاریابی تقاضا می شود با مراجعه به سایت انجمن مدیریت کسب و کار ایران و تکمیل پرسشنامه مربوطه، مارا در راستای انجام وظایف مان یاری فرمایید.

” ویژه نامه هاروارد بیزینس ریویو ”

انتشارات بازاریابی، با حمایت انجمن مدیریت کسب و کار ایران از ابتدای سال جاری مبادرت به ترجمه و انتشار سه جلد کتاب از تأثیفات هاروارد بیزینس ریویو (HBR) کرده است.



۱. نسخه نجات هاروارد در بحران فراغیر
۲. هوش مصنوعی
۳. بلاک چین

کتاب اول که ۱۶ فصل دارد، اختصاصاً به ارائه راه حل برای کسب و کارها در دوران کرونا پرداخته است: مدیریت کاروکسب، مدیریت عملیات، سیاست های کارکنان، بحران اقتصادی، فناوری، اقتصاد و جامعه، مدیریت تیمها از راه دور و رهبری در شرایط بحران.

پیوست کتاب، کسب و کارهای ایرانی را مورد خطاب قرار داده است. اسپانسر این کتاب شرکت اطلس طایی ایرانیان می باشد.

موضوع کتاب دوم که ۱۲ فصل دارد:
معرفی هوش مصنوعی، پذیرش آن و کاربردش در کسب و کارها و آینده هوش مصنوعی.
موضوع کتاب سوم در ۱۷ فصل:
بلاکچین، درک و شناخت آن، رابطه اش با کسب و کارها و آینده بلاکچین است.

”شایط عضویت در
انجمن مدیریت“
کسب و کار ایران“

”نقد کتاب کپی رایتینگ“

سومین نشست بررسی و نقد کتاب با همکاری انجمن مدیریت کسب و کار ایران و خانه کتاب و ادبیات ایران روز یکشنبه سیام شهریورماه یکهزار و سیصد و نودونه از ساعت ۱۱ تا ۱۲ برگزار شد.

در این نشست کتاب «کپی رایتینگ/ نوشتمن موفق برای تبلیغات، برنده‌ینگ و بازاریابی» مورد بررسی و نقد قرار گرفت. این کتاب نوشته «مارک شاو» است، توسط خانم «آتنا مقدم» ترجمه و از سوی انتشارات «سیته» در سال جاری روانه بازار نشر شده است.

در این نشست، آتنا مقدم به عنوان مترجم، علیرضا داداشی بازرس انجمن مدیریت کسب و کار ایران به عنوان متقاض و دکتر اسماعیل سعادت فرد بازرس علی البدل انجمن به عنوان دبیر جلسه حضور داشتند.

در ابتدا مترجم کتاب دلیل انتخاب این کتاب و فرآیند تصویب موضوع و روند مختصه از ترجمه را برای مخاطبان تشریح کردند.

سپس متقاض کتاب ضمن تشکر با بت انتخاب چنین کتابی برای ترجمه، به این نکته اشاره کردند که علی رغم اهمیت پاسداشت زبان فارسی، ترجمه نکردن عنوان اصلی کتاب را با توجه به موضوع کاملاً تخصصی آن قابل دفاع دانستند.

متقاض و دبیر جلسه، ترجمه بسیار روان و بی نقص را از مهمترین ویژگی ها و نقاط قوت کتاب دانستند. سپس، برخی اغلاظ نوشتاری به متترجم تذکر داده شد.

متقاض استفاده از تصاویر سیاه و سفید را نقص بزرگی برای کتاب دانست و عنوان نمود علی رغم مشکلات فعلی فضای چاپ و نشر بهتر بود دست کم بعضی تصاویر وابسته به رنگ را رنگی منتشر کنند. چنان که اعلام شد ناشر تصمیم دارد تصاویر کتاب را در قالبی جداگانه به صورت رنگی منتشر نماید.

در پایان به سوالات خبرنگار ایینا (خبرگزاری کتاب ایران) پاسخ داده شد.

نشست بعدی بررسی و نقد کتاب مهرماه برگزار خواهد

”نقد کتاب اخلاق و احکام کسب و کار“

پیرو تفاهم نامه ای که بین انجمن مدیریت کسب و کار ایران و خانه کتاب ایران منعقد شده بود، دومین جلسه نقد کتاب مدیریت در اول تیرماه یکهزار و سیصد و نودونه در محل خانه کتاب برگزار شد.

این جلسه به علت مراعات پروتکلهای کرونایی بدون میهمان و فقط با حضور مؤلف آقای دکتر محمد صادق علیپور و مجری محترم خانه کتاب خانم بیانی و متقاض آقای دکتر اسماعیل سعادت فرد برگزار شد.

موضوع کتاب مناسب با ایام ماه مبارک رمضان انتخاب شد. نام کتاب، اخلاق و احکام کسب و کار بود که توسط آقایان عبدالله نعامی، سعید فراهانی فرد، محمدصادق علیپور تألیف شده و در انتشارات نور علم در ۱۷۵ صفحه و در قطع وزیری به زیور طبع آراسته شده است.

ابتدا آقای دکتر محمد صادق علیپور مؤلف کتاب در مورد ضرورت تألیف و مفاد با ارزش کتاب مطالبی را مطرح نمودند و به قسمت‌های مختلف آن اشاره داشتند. کتاب از ۷ فصل و از

۱۲۳ زیر فصل تشکیل شده است که مفاهیم مورد نظر را به خوبی پوشش میدهد. روال منطقی مطالب از کل به جزء به خوبی رعایت شده و بیانگر تفکر منطقی و تلاش قابل توجه مولفین محترم می‌باشد.

در ادامه آقای دکتر سعادت فرد به نقد کتاب پرداخته و آنرا از لحاظ ظاهر و سجاوندی و محتوا در حد زمان جلسه مورد بررسی و نقد قرار دادند و نهایتاً نکات مورد نظر خود را در بهتر شدن کتاب بیان کردند. این نشست به صورت مستقیم از صفحه اینستاگرام خانه کتاب و ادبیات ایران پخش گردید.

” مدیرعامل استارباکس از آموزه‌های پاندمی کرونا من گوید“

جانسون معتقد است که اکنون بیش از هر زمان دیگری، مصرف‌کنندگان نیاز دارند حس کنند که به جمع خاصی تعلق دارند. بنابراین مشتریان به دنبال تجربیاتی می‌گردند که این حس را برای آنها به وجود آورند. جانسون به تمام کارکنان استارباکس تاکید کرده که در شرایط فعلی باید بیش از هر زمان دیگری مثبت‌اندیش و با روحیه باشند و این مثبت‌اندیشی و روحیه را به مشتریان خود نیز منتقل کنند. او تصریح می‌کند که همین حس تعلق باید برای مشتریانی که با گوشی‌های هوشمند خود خرید می‌کنند نیز به وجود آید. او می‌گوید: «در فروشگاه فیزیکی خود یک تجربه فوق العاده را برای مشتریان ایجاد کنید تا فروشگاه‌تان به مقصد مشتری تبدیل شود و سپس آن تجربه خوشابند را به ارتباطات دیجیتالی خود با مشتری نیز بسط و گسترش دهید.»

کوین جانسون در رشته مهندسی نرم‌افزار تحصیل کرده و سابقه طولانی در کاروکسب‌های موفق آمریکایی دارد. او در سال ۲۰۱۷ جای هاوارد شولتز را به عنوان مدیرعامل برنده ۴۹ ساله استارباکس گرفت.



مدیرعامل استارباکس، کوین جانسون، اخیراً در یک گفتگوی ویبناری که توسط فدراسیون ملی خردمندان برگزار شده بود، به بررسی شرایط به وجود آمده به دلیل پاندمی کرونا برای کاروکسب‌ها و اکنون استارباکس به شرایط جدید بازار پرداخت.

جانسون عنوان کرد تیم استارباکس برای اولین بار تاثیر ویروس کرونا را در ژانویه سال گذشته می‌لایدی در شعبات چین خود احساس کرد. همان موقع بود که این برنده فروش قهوة که فروش سالانه‌ای معادل ۳۲ میلیارد دلار دارد، از تمام

کشور جهان خواست که سه اصل مهم را در صدر اولویت‌های خود قرار دهند.

این سه اصل عبارتند از:

۱. در اولویت قرار دادن ایمنی، بهداشت و رفاه کارکنان و مشتریان
۲. حمایت از دولت و مقامات دولتی محلی برای کنترل شیوع ویروس کرونا
۳. حضور در محل کار با رویکردی مثبت و سازنده و حس مسئولیت بیشتر از گذشته نسبت به اجتماعات نزدیک محل فروشگاه‌ها

جانسون همچنین در گفتگوی خود اعلام کرد که پوشیدن ماسک برای تمام کارکنان و مشتریان از همان روزهای ابتدایی شیوع ویروس کرونا اجباری بوده و استارباکس منتظر اقدام دولت آمریکا یا هیچ دولت دیگری در این زمینه نمانده است. جانسون یکی از استراتژی‌های مهم استارباکس در مقطع فعلی را خرید فروشگاه‌های جدید به ویژه در آمریکا اعلام کرد. مدیرعامل استارباکس اعلام کرد که به دلیل بحران کرونا قیمت زمین در برخی از مناطق گرانقیمت آمریکا مانند محله منهتن در شهر نیویورک به شدت افت کرده و در شرایطی که مشتریان زیادی برای این زمینها وجود ندارد، این بهترین فرصت برای استارباکس است تا با خرید زمین‌ها و فروشگاه‌های جدید، زنجیره فروشگاهی خود را تقویت کند. او همچنین اظهار داشت که استارباکس از مدت‌ها پیش به دنبال ایجاد تغییرات گسترده در طراحی فروشگاه‌های خود بوده است و اکنون بهترین زمان برای این کار است.

”وبینارهای آموزشی انجمن مدیریت کسب و کار ایران“



برنامه های آموزشی انجمن مدیریت کسب و کار ایران در دوران شیوع کووید - ۱۹ به صورت وبینارهای آموزشی توسط اعضای هیأت مدیره اجمن برای علاقه مندان حوزه کسب و کار برگزار میشود. در این راستا در فصل تابستان وبینارهای زیر برگزار شد:

- ۱- وبینار تغییرات لازم در چارت سازمانی برای سازمانهای آینده
- ۲- مدیریت راهبردی منابع انسانی با رویکرد جهانی
- ۳- انقلاب صنعتی و جایگاه برندهاینگ(پرستال برندهاینگ)
- ۴- نقش سیستم مدیریت کیفیت در ارتقاء طرح کسب و کار و افزایش رضایتمندی مشتری
- ۵- تدوین برنامه بازاریابی
- ۶- مدیریت سیستم های خرید خارجی و انبارداری
- ۷- نقش مدیریت دانش در توسعه کسب و کارها طبق استاندارد ایزو
- ۸- انقلاب صنعتی چهارم و داروینیسم دیجیتال
- ۹- تحقیقات بازاریابی

دکتر علی بنیادی نائینی عضو هیأت مدیره و خزانه دار انجمن مدیریت کسب و کار ایران و مدیر آزمایشگاه کسب و کارهای عصبی دانشگاه علم و صنعت ایران، چندین وبینار با عنوانیں نورومارکتینگ، نورومنیجنمنت، نورواسترائزی، مالی رفتاری و مالی عصبی، نورولیدرشریب یا رهبری عصبی، بازاریابی عصبی، نورودیزاین و نورواستتیک، نوروبرندهاینگ، تصمیمگیری عصببنیان، ترسیم نقشه های علمی در مطالعات نورومارکتینگ، از داده مغزی تا استخراج ویژگی های قابل تفسیر در نورو بیزینس، کلاس بندی سیگنال EEG در نورو بیزینس، مکانیابی نورومارکتینگ یا بازاریابی عصبی در مغز، قابلیت های FNIRS در حوزه نورو بیزینس و کاربرد سیگنال های EEGLAB در نورو بیزینس با اعضای بنیاد ملی نخبگان برگزار گردند.

”برنامه های رادیویی“ انجمن مدیریت کسب و کار ایران

۳- وفاداری مشتری: در این برنامه به این موضوع پرداخته شد که وفاداری مشتری در اصل از وفاداری صاحب کسب و کار ناشی می شود. وفاداری صاحب کسب و کار هم در واقع پایبندی او به تعهداتی است که در ارتباط با مشتری برای خودش تکلیف کرده است. این که از مواد با کیفیت، ساز و کار با کیفیت و فرآیندهای استاندارد در تولید محصول استفاده کند و ضمناً برای فروش محصول هم از فروشنده‌گان استاندارد و حرفة ای استفاده کند. بدین ترتیب او صاحب مشتریان وفادار خواهد شد.

۴- دو شکل نارضایتی: نکته طرح شده در این برنامه حول و حوش این موضوع بود که چنانچه فروشنده با ترفندها و روشهای نادرست مشتری را مجبور به خرید کند، در برابر هر نقصی که در محصول ببیند، ما را مقصراً دانسته و ترک مان خواهد کرد. اما اگر فروشنده به عنوان یک مشاور امین در کنار مشتری قرار بگیرد و به او راهنمایی بدهد تا خرید درستی داشته باشد، حتی اگر نقصی هم در محصول باشد، مشتری خودش را در این انتخاب سهیم دانسته و همه چیز را از چشم ما نخواهد دید. فروشنده باید به فکر ایجاد حال خوب در مشتری باشد، نه صرفاً فروش محصول با هر شیوه و ترفندی.

۵- سوال از فروشنده: در این گفتگو، موضوع طرح شده این بود که به عنوان صاحب یک کسب و کار می توانیم علاوه بر کنترل آمار و میزان فروش فروشنده‌گان استفاده دیگری هم از حضور آنها ببریم آن هم این که از آنها بپرسیم در ارتباط با مشتریان چه نکاتی در مورد کسب و کار و محصول خودمان و یا رقبای مان به دست آورده اند. به این ترتیب می توانیم پی ببریم که چه نقصی با ایرادی در محصول ما یا فرآیند فروش ما وجود دارد و یا چه نقطه قوتی در کار رقبای مان هست که مشتری در باره آنها با فروشنده‌گان ما صحبت کرده است. بدین ترتیب می توانیم نسبت به رفع مشکلات خودمان یا تلاش برای دستیابی به نقاط قوت رقیبمان اقدام کنیم.

دکتر علیرضا داداشی بازرس اصلی انجمن مدیریت کسب و کار ایران مصاحبه هایی با برنامه بازار ایرونی در رادیو اقتصاد داشتند که موضوعات زیر بعنوان نکته های طلبی کسب و کار در پنج برنامه رادیویی بیان شد.



۱- جایگاه مشتری پس از کرونا: در این برنامه ضمن توجه دادن مخاطبان به شرایط کرونا و وضع قوانین لازم بهداشتی از سوی مراجع پزشکی و اطلاع رسانی های صورت گرفته برای عموم جامعه، به این مهم پرداخته شد که آنچه در این دوره ضروری اعلام گردیده از سوی مردم و به عبارتی از سوی مشتریان به عنوان حقوق اولیه پذیرفته شده چنانچه واحدهای صنفی و مدیران کسب و کار ها نسبت به رعایت این نکات کوتاهی کنند، تمایل مردم به خرید کالا و خدمات را از بنگاه اقتصادی خود از دست خواهند داد. در چنین شرایطی برندگان بازار کسی است که علاوه بر رعایت موازین بهداشتی در ارتباط با مشتریان، نسبت به اطلاع رسانی این موارد هم موفق بوده و به موقع اقدام کند. لازم است مشتریان از رعایت این موازین توسط فروشنده یا صاحب کسب و کار مطلع شود.

۲- مدیر جزء نگو: مدیر جزء نگر، مدیری است که در تمام اجزا و جزئیات کاری که به افراد سازمان یا تیم خود سپرده است، دخالت می کند و آنها را ملزم می کند که در طول انجام کار، بطور مرتب گزارشی از روال انجام کار با ذکر تمام جزئیاتش ارائه کنند. چنین مدیری با تخریب اعتماد به نفس و ریسک پذیری کارکنانش، صاحب کارکنانی می شود که خودشان را تنها به انجام وظیفه محوله ملزم می کنند و هیچ خلاقیتی به کار نمی گیرند و به مرور به افرادی خشی تبدیل می شوند. لازم است به فراخور نوع کار و در تناسب با توانایی های افراد به آنها آزادی عمل داده شود.



تماس با ما

درباره انجمن

صفحه اصلی

مدیریت کسب و کار ایران

برای کسب اط

به باور کارشناسان، حال که بیماری کرونا همتشین ماست، شرکتها و نهادها باید به فکر طراحی یک الگوی مقاومتی برای عبور از بحران باشند. یک رویکرد سیستماتیک و جامعیت‌نگر که توانایی غلبه بر این نوع از بحران‌ها را داشته باشد.

کرونا ویروس سبب شد تا همه نهادها و کاروکسبها به فکر شبیه‌ای متفاوت برای انجام فعالیت‌های تجاری خود بیافتنند. شبیه‌ای که در آن زنجیره تامین کالا و خدمات قطع نشود، تولید و ارائه خدمات به صورت ممتد و بیوقفه ادامه داشته باشد، رفاه و سلامتی پرسنل حفظ شود و در نهایت فعالیت اقتصادی قدرتمند ادامه داشته باشد. از این گذشته، استفاده از اینترنت طی یک دهه گذشته بیش از دو برابر شده است و این تغییر بر نحوه خرید مردم و تعامل با مشاغل و نهادهایی مثل انجمن‌های علمی تأثیر گسترده‌ای داشته است.

به همین سبب، همکارانمان در مرکز فناوری اطلاعات و داده‌های دیجیتال انجمن مدیریت کسب و کار ایران بر آن شدند تا ضمنن بروزرسانی سایت این انجمن، مقدمات ارتباط بینه و کارآمد را با اعضاء و علاقمندان به این انجمن فراهم آورند. سایت جدید انجمن به نشانی iema.ir ضمن تغییرات گسترده نسبت به گذشته بنا دارد تا دریچه‌ای به آموزش مباحث حوزه کسب‌وکار و ارتباط با اهالی شریف صنعت کشور باشد.

اطلاعات بیشتر



خبرنامه انجمن مدیریت کسب و کار ایران

صاحب امتیاز:

انجمن مدیریت کسب و کار ایران

مدیر مسئول:

پرویز درگی

نشانی دفتر انجمن:

خیابان اسدآبادی (یوسف آباد)، بالاتر از خیابان ۴۹ پلاک

۴۰ ساختمان پزشکان ۵۰۱ طبقه سوم واحد ۸

راه های ارتباطی با انجمن:

• ۰۱-۸۸۸۲۴۹۰

•۹۰۲۸۰۱۰۲۰۱

 anjomanka

 anjoma



”درخواست همکاری با انجمن“

از تمامی اساتید، مدیران، کارشناسان و دانشجویان خانواده‌ی کسب و کار تقاضا می‌شود با مراجعه به سایت انجمن مدیریت کسب و کار ایران و تکمیل پرسشنامه مربوطه، مارا در راستای انجام وظایف مان یاری فرمایید.

برای ارتباط با روابط عمومی انجمن با شماره همراه
آقای غلامی ۰۸۰۰۲۹۱۱۲۹۱۱۰ تماس حاصل فرمایید.

”همکاران این شماره“

اسمعیل غلامی (مسئول روابط عمومی)

مریم خوانساری

زهرا ساریچلو

کانون آگهی و تبلیغات ضمیر بازار