

سه قطعه از پازل کسب و کار

دستورالعمل اجرایی سه اصل جادویی

در کسب و کارهای کوچک

نویسنده:

سید محمد حسین علوی

www.modirekasb.com

۰۹۱۵۷۵۶۱۱۷۵

سرشناسه

علوی، سیدمحمدحسین، ۱۳۵۰ - Alavi, Seid Mohamad Hosein

عنوان و نام پدیدآور

سه قطعه از پازل کسب و کار : دستورالعمل اجرایی سه اصل جادویی در کسب و کارهای کوچک
نویسنده سیدمحمدحسین علوی.

مشخصات نشر

تهران : اهل سخن ، ۱۴۰۳.

مشخصات ظاهری

۱۳۴ ص.

شابک

۹۷۸-۶۲۲-۴۸۳۶-۲۶-۷

وضعیت فهرست نویسی

فیبا

یادداشت

کتاب حاضر توسط انتشارات سخنوران در سال ۱۳۹۶ فیبا دریافت کرده است.

یادداشت

کتابنامه.

عنوان

دستورالعمل اجرایی سه اصل جادویی در کسب و کارهای کوچک.

موضوع

کسب و کار // Business

موفقیت در کسب و کار // Success in business

آداب کسب و کار // Business etiquette

رده بندی کنگره

H۳۵/۱۸

رده بندی دیویی

۶۵۸ ۳

شماره کتابشناسی ملی

۹۰۵۴۳۸۲

اطلاعات رکورد کتابشناسی : فیبا

نام کتاب: سه قطعه از پازل کسب و کار؛ تورال من اجرایی سه اصل جادویی در کسب و کارهای کوچک

مؤلف: سیدمحمدحسین علوی

ناشر: اهل سخن

نوبت چاپ: چاپ اول/ ۱۴۰۳

شمارگان: ۱۰۰ جلد

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۴۸۳۶-۲۶-۷

مبلغ سرمایه گذاری: ۱۷۹ هزار تومان

تهران - میدان انقلاب - خیابان کارگر شمالی - کوچه فروزانفر - پلاک ۲ - واحد ۵

تلفن: ۰۲۱ - ۶۶۹۶۴۸۱۶ - ۶۶۴۸۱۴۲۳



فهرست

- ۱۱ مقدمه
- ۱۵ فصل اول - مسئله کسب و کار من؟
- ۱۸ مسئولیت کار خود را به عهده بگیرید!
- ۱۹ شغل مناسب من؟
- ۲۰ مأموریت من چیست؟
- ۲۲ اشتیاق، علاقه و مهارت چه هستند؟
- ۲۴ خودتان را بهتر بشناس
- ۲۵ شما یک شغل دارید یا نه، تسبیح و کار؟
- ۲۶ چهار گروه اصلی مشاغل و تسبیح را
- ۲۸ نکات مهم چهار گروه
- ۲۹ دایره امنیت و راحتی من کجاست؟
- ۳۱ نکات مهم فصل اول
- ۳۵ فصل دوم - چشم انداز
- ۳۷ چشم انداز شغل شما چیست؟
- ۳۷ توضیح چهار واژه مهم
- ۳۹ چشم انداز در کسب و کار
- ۴۰ چشم انداز کار خود را بنویسید!
- ۴۳ انواع چشم انداز

۴۶	قدرت جادویی چشم‌انداز
۴۶	آیا چشم‌انداز را می‌توان تغییر داد؟
۴۸	هدف‌گذاری کنید!
۴۹	معیارهای انتخاب هدف
۵۱	رسیدن به اهداف را سرعت ببخشید
۵۲	اول قدم را بردارید!
۵۳	یا اشتغال برای اقدام
۵۵	نکات مهم فصل دوم
۵۹	فصل سوم - استراتژی
۶۰	سه گنا و سه استراتژی
۶۳	استراتژی‌های کسب‌وکار شما چیست؟
۶۳	تعریف استراتژی
۶۶	رقیبان من چه کسانی هستند؟
۶۷	استراتژی کسب‌وکار
۷۰	یادداشتی برای اقدام
۷۳	چگونه برای کسب‌وکارمان استراتژی تدوین کنیم؟
۷۵	انتخاب استراتژی
۷۸	یادداشتی برای اقدام
۷۹	استراتژی حمله

- ۸۱ استراتژی تمرکز
- ۸۳ استراتژی توسعه
- ۸۳ استراتژی واکنش
- ۸۵ استراتژی اقیانوس آبی
- ۸۶ یادداشتی برای اقدام
- ۸۷ نکات مهم فصل سوم
- ۹۱ فصل چهارم - سیستم سازی
- ۹۲ آیا کسب و کار فعلی ما سیستم دارد؟
- ۹۲ ویژگی‌های یک سیستم کسب و کار
- ۹۳ آیا واقعاً کسب و کار من به سیستم نیاز دارد؟
- ۹۴ سیستم برای کسب و کار من چگونه عمل کند؟
- ۹۶ ناخودآگاه کسب و کار ما کجاست؟
- ۹۶ سیستم غلط چگونه شکل می‌گیرد؟
- ۹۷ تغییر نگرش، اولین قدم در سیستم سازی
- ۹۹ اجزاء سیستم
- ۱۰۰ افراد، اولین بخش سیستم سازی
- ۱۰۱ آزمونی برای کارهای روزانه یک مدیر
- ۱۰۲ وظایف مدیر سیستم‌ساز
- ۱۰۳ یادداشتی برای اقدام

۱۰۷ عامل ایکس در ارتباط مدیر و کارمندان

۱۱۰ یادداشتی برای اقدام

۱۱۱ مستندات دومین بخش سیستم سازی

۱۱۳ یادداشتی برای اقدام

۱۱۵ نگارش دستورالعمل

۱۱۸ نتایج جادویی نگارش دستورالعمل ها

۱۱۹ اقدامات اولیه را چگونه شروع کنیم؟

۱۲۰ چند نکته برای عدم بخشیدن به نگارش دستورالعمل ها

۱۲۰ تجهیزات، سومین بخش سیستم سازی

۱۲۱ برای تجهیز شدن از کجا شروع کنیم؟

۱۲۲ ارتباط با تجهیزات

۱۲۳ SS چیست؟

۱۲۵ یادداشتی برای اقدام

۱۲۷ نکات مهم فصل چهارم

۱۲۹ پیوست ها

مقدمه

اگر گمان می‌کنید کسب و کارتان می‌تواند بهتر از وضعیت کنونی باشد

اگر تصمیم دارید بهبودی در کسب و کارتان ایجاد کنید و از حضور در محل کار لذت ببرید

اگر فکر می‌کنید کسب و کارتان در چرخه تکرار افتاده است و احساس خوبی نسبت به آن ندارید

و اگر همه این فکر می‌کنید که شانس‌تان را در کسب و کار جدید، امتحان کنید

درست انتخاب کرده‌اید. این کتاب دقیقاً برای شما نوشته شده است.

سه قطعه از پازل که به کار سه اصل مهم از کسب و کار شماست که تا به حال به طور جدی به آن پرداخته‌اید و با یادگیری و استفاده از آن‌ها متوجه می‌شوید که اون چقدر سود می‌یابد و کسب و کارتان بسیار جذاب، لذت‌بخش می‌شود

به جز فصل اول که به مسئله مشترک اغلب کسب و کارها می‌پردازد سه فصل دیگر کتاب تقریباً مستقل از هم نوشته شده و می‌توانید با توجه به نیازتان به طور جداگانه آن‌ها را مطالعه کنید. هر چند پیشنهاد می‌کنم کتاب را به ترتیبی که نوشته شده بخوانید و گام به گام پیش بروید

توجه داشته باشید که کتاب فوق یک کتاب انگیزشی نیست تا با مطالعه آن انرژی شما برای انجام کاری خارق‌العاده افزایش یابد و چند روز بعد انرژی‌تان بیفتد و دوباره خود را در دنیای روزمرگی همیشه بیابید، اما مطمئنم می‌توانید با استفاده از نکات کلیدی و کاربردی آن، در کسب و کارتان تحول ایجاد کنید و بدرخشید.

از آنجاکه مباحث مدیریتی و کسب و کار پر از تعاریف و اصطلاحات مخصوص به خود است، تمام سعی ام بر این بوده تا به ساده‌ترین بیان و با ذکر داستان‌ها، مثال و عکس‌هایی مناسب، مطالب را بازکنم تا کاملاً با آن‌ها ارتباط برقرار کنید و به کار ببندید.

جهت ماندگاری مطالب در ذهن و استفاده‌ی بهتر از آنها بعد از مباحث مهم و کلیدی کتاب، محلی را با عنوان «یادداشتی برای اقدام» در نظر گرفته‌ام تا بلافاصله به ثبت ایده‌های جدید کسب و کار خود بپردازید. این ایده‌ها را حتماً بپذیرید و فوراً یادداشت کنید. این کار سبب می‌شود فاصله ایده تا عمل را به حداقل برسانید.

سیلمحمدحسین علوی

اسفندماه هزار و سیصد و نود و پنج