

پیشنهادهای طلایی برای مدیران فروش و بازاریابی



موسسه فرهنگی اقتصادی فکربارتارکو

www.fekrebartarco.ir

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

در زمینه های : کسب و کار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

پیشنهادهای طلایی برای مدیران فروش و بازاریابی

با تشکر از تهیه این کتاب الکترونیکی

شما حق تغییر محتویات این کتاب الکترونیکی را ندارید.

ولی...

شما می توانید آن را برای دانلود در سایت خود قرار دهید.

شما می توانید آن را برای دیگران ارسال کنید.

شما می توانید آن را به همراه محصولات خود به دوستان و مشتریان خود ارائه

دهید.

در صورت استفاده از محتویات این کتاب لطفا نام سایت

www.fekrebartarco.ir را ذکر فرمایید.

تمامی حقوق مادی و معنوی این محصول متعلق به موسسه فرهنگی

اقتصادی فکر برتر می باشد.

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

در زمینه های : کسب و کار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

پیشنهادهای طلایی برای مدیران فروش و بازاریابی

❖ در انجام کارها روی شیوه‌ای خاص تأکید نکنید. شاید کسی بتواند از مسیر کوتاه‌تر و بهتری شما را به مقصد برساند.

❖ توجه داشته باشید دانش و تجربه، هیچ کدام به تنهایی رهگشا نیستند، مثلاً اکسیژن و هیدروژن که از ترکیب معینی از آنها هوای تنفس ما تأمین می‌شود، می‌توان با آمیختن دانش و تجربه، راهکارهای حیاتی و استثنایی خلق کرد.

❖ از هر فرصتی برای استخدام و به کارگیری افراد برجسته استفاده کنید.
❖ به خاطر داشته باشید رعایت استانداردهای محیط کار در کارایی کارمندان مؤثر است.

❖ با فرق گذاشتن بیهوده بین افراد گروه، انگیزه کاری آنها را از بین نبرید.

❖ از مشورت و نظرخواهی با نیروی جوان ابایی نداشته باشید.

❖ با رفتارهای ضد و نقیض، اعتماد زیردستان را از خود سلب نکنید.

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

در زمینه های : کسب و کار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

پیشنهادهای طلایی برای مدیران فروش و بازاریابی

- ❖ در به وجود آوردن فضای رقابتی سالم، کوشا باشید.
- ❖ برای ارتقای سطح دانش کارمندان و افزایش بهره‌وری آنان، کلاسهای آموزشی ترتیب دهید و از لوازم کمک آموزشی بهره‌گیری کنید.
- ❖ دقت کنید که توبیخ کارمند خطاکار، باید متناسب با اشتباهاتش تعیین شود.
- ❖ مطمئن شوید مأمور خریدی که برای سازمان در نظر گرفته‌اید، علاوه بر کاردانی و رعایت اصول درست بازاریابی، مورد اعتماد، زرنگ و خوش‌سلیقه نیز هست و همان‌گونه که بر قیمت کالاها توجه دارد، بر زیبایی و کیفیت آنها نیز اهمیت می‌دهد.
- ❖ در صورت لزوم با قاطعیت نه بگویید.
- ❖ سعی کنید با اصول ساده روانشناسی آشنا شوید.
- ❖ طوری رفتار کنید که دیگران شما را به عنوان الگو انتخاب کنند و آینده کاری دلخواه خود را در قالب شخصیت شما مجسم کنند.

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

در زمینه های : کسب و کار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

پیشنهادهای طلایی برای مدیران فروش و بازاریابی

❖ هرگز در حضور کارمندان با دیگر معاشین خود، پشت سر افراد بدگویی نکنید.

❖ رعایت سلسله مراتب کاری را به مسئولین و سرپرستان گوشزد کنید.

❖ برای آزمودن کارمندان با آزمایشهای فاقد ارزش و بی‌اساس، شخصیت آنان را زیر سؤال نبرید.

❖ با شروع به موقع جلسات، وقت‌شناسی را عملاً به حاضرین بیاموزید.

❖ برای گیراتر شدن سخنان خود، همیشه چند عبارت کلیدی از بزرگان و افراد برجسته در ذهن داشته باشید و در موقع لزوم آنها را به کار ببرید.

❖ در انجام کارها به سه نکته بیش از بقیه نکات توجه کنید: اعتماد به نفس، اعتماد به نفس، اعتماد به نفس.

❖ انتقاد پذیر باشید.

❖ با بی‌توجهی، تلاش و زحمات زیردستان را بی‌ارزش نکنید.

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

در زمینه های : کسب و کار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

پیشنهادهای طلایی برای مدیران فروش و بازاریابی

❖ با وسواس بیهوده در انتخاب، زمان را از دست ندهید و به خاطر داشته باشید زمان برای شما متوقف نمی‌شود.

❖ برای حل مشکلات احتمالی، دوراندیش باشید و مطمئن باشید با در نظر داشتن چند راهکار تخصصی، هرگز در موارد اضطراری غافلگیر نخواهید شد.

❖ نقش تبلیغات را در سودآوری سازمان نادیده نگیرید.

❖ خواسته‌های خود را واضح و روشن بیان کنید و اطمینان حاصل کنید که کارمندان به خوبی از جزئیات وظیفه‌ای که به عهده آنان است، مطلع هستند.

❖ از هر کس، مطابق دانش و تجربه‌اش توقع داشته باشید تا بهترین نتیجه را بدست آورید.

❖ وظایف کارمندان را متناسب با توانایی‌های فیزیکی و حرفه‌ای آنان تعیین کنید.

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

در زمینه های : کسب و کار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

پیشنهادهای طلایی برای مدیران فروش و بازاریابی

❖ اگر از موضوعی علمی اطلاعی ندارید، یا احتیاج به توضیحات بیشتری دارید، بدون هیچ تردیدی سؤال کنید.

❖ در موارد بحرانی، خونسردی خود را حفظ کنید و چند استراتژی بحران‌زدایی مناسب با فعالیت سازمانی خود را پیش‌بینی و طراحی کنید تا در موارد لزوم از آنها استفاده کنید.

❖ از رفتارهایی که شما را در سازمان عصبی معرفی می‌کند، پرهیز کنید.
❖ انتقام‌جو نباشید.

❖ زمان پیاده‌سازی تصمیم‌گیری‌ها، به اندازه اخذ تصمیمات، مهم است. چون ممکن است اجرای یک نقشه خوب تجاری در زمان نامناسب با شکست روبه‌رو شود.

❖ در مورد چیزی که نمی‌دانید، به کسی اطلاعات اشتباه ندهید و از گفتن نمی‌دانم، هراسی نداشته باشید.

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

درزمینه های : کسب وکار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

پیشنهادهای طلایی برای مدیران فروش و بازاریابی

❖ با محول کردن مسئولیت به کارمندان مستعد و خلاق، زمینه رشد و

خلاقیت آنان را فراهم کنید.

❖ بدون تفکر و درنگ پاسخ ندهید.

❖ نحوه چیدمان میز کارمندان و محل استقرار آنها را طوری انتخاب کنید

که افراد فراموش نکنند در محل کارشان هستند و نباید بیش از حد

مجاز باز هم به گفت‌وگو بپردازند.

❖ حرفه‌ای‌ترین و بهترین حسابدار و مشاور حقوقی را استخدام کنید.

❖ به مشکلات مالی افراد توجه کنید و درخواستهای موجه اخذ وام آنان

را به تعویق نیندازید.

❖ همیشه به خاطر داشته باشید تواضع و متانت بر شکوه شما می‌افزاید.

❖ اگر قاطعیت مدیر با مهربانی توأم باشد، تأثیر شگفت‌انگیزی بر اطرافیان

خواهد داشت و فرمانبری با ترس جای خود را به انجام وظیفه با حس

مسئولیت‌پذیری می‌دهد.

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

در زمینه های : کسب و کار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

پیشنهادهای طلایی برای مدیران فروش و بازاریابی

- ❖ سامانه‌ای را جهت اخذ پیشنهاد اختصاص دهید و به کارمندان اطمینان دهید که در کمال رازداری به پیشنهادهای مطرح شده رسیدگی می‌کنید.
- ❖ مطمئن شوید که حق و حقوق دیگران توسط مسئولین و سرپرستان سازمان رعایت می‌شود.
- ❖ چند ساعت از یک روز مشخص در ماه را به بازدید از سطوح مختلف سازمان و گفت‌وگوی رودررو با کارمندان اختصاص دهید.
- ❖ در سمینارهای مرتبط با فعالیت خود شرکت کنید.
- ❖ 46- در کمک‌رسانی‌های مراسم خیریه پیشقدم باشید.
- ❖ با درایت و زیرکی همیشه در کمین شکار فرصت‌های طلایی باشید.
- ❖ صبر و حوصله را از مهمترین ارکان موفقیت تلقی کنید.
- ❖ مسئولیت‌پذیر باشید.

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

در زمینه های : کسب و کار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

پیشنهادهای طلایی برای مدیران فروش و بازاریابی

❖ به منظور اطلاع حاصل کردن از مطالب جدید علمی، در چند سایت اینترنتی مرتبط عضو شوید.

❖ چند تکه کلام اختصاصی و جالب برای خود انتخاب کنید.

❖ تفکر و تعمق قبل از پاسخگویی راحت تر از پیدا کردن چاره‌ای برای تغییر آنچه عنوان شده می‌باشد.

❖ وقتی می‌خواهید کاری را به کسی محول کنید، روشی را برای عنوان کردنش انتخاب کنید تا حس مسئولیت افراد برانگیخته شود.

❖ علت شکست‌های سازمانی را تجزیه و تحلیل کنید تا ضمن تشخیص مسیر نادرست، از تکرار آن جلوگیری کنید.

❖ با بی‌اهمیت جلوه دادن کارهای کارمندان، زحمات آنان را بی‌ارزش نکنید.

❖ با انجام ورزشهای فکری، قابلیت‌های ذهنی خود را تقویت کنید.

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

در زمینه های : کسب و کار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

پیشنهادهای طلایی برای مدیران فروش و بازاریابی

❖ به هر کس فراخور فعالیت و بازده کاری‌اش پاداش دهید و با در نظر گرفتن پاداشهای مساوی، حرکت افراد شایسته گروه را کند نکنید.

❖ با به کارگیری مشاورین کارآزموده و متعهد، موقعیت بازار کار را تحلیل کنید و استراتژی به کار بگیرید که همیشه یک گام از رقبا جلوتر باشید.

❖ اجازه ندهید بار مسئولیت کارمندان بی‌کفایت و کند بر دوش کارمندان خبره و ساعی تحمیل شود زیرا افراد با درک این بی‌عدالتی انگیزه خود را از دست می‌دهند.

❖ دانش حرفه‌ای خود را تا حدی بالا ببرید که در موارد لزوم در مقابل کلیه سؤالات حرفه‌ای حاضر جواب باشید.

❖ زمان استخدام، افراد علاوه بر تست‌های مقرر شده، تست‌هایی انجام دهید که مطمئن شوید کسی را که به کار می‌گمارید، تنبل نیست! زیرا افراد تنبل فشار کاری دیگران را بیشتر می‌کنند.

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

در زمینه های : کسب وکار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

پیشنهادهای طلایی برای مدیران فروش و بازاریابی

- ❖ هنگام دست دادن، دست افراد را محکم و صمیمانه بفشارید.
- ❖ وقتی عصبانی هستید، درباره دیگران تصمیم‌گیری نکنید.
- ❖ همیشه وقت‌شناس باشید. برای حضور به موقع، می‌توانید از ترفند قدیمی 5 دقیقه جلو کشیدن ساعت استفاده کنید.
- ❖ هرگز امید ارتقا را از زیردستان نگیرید، زیرا به طور یقین، انگیزه آنها برای تلاش از بین می‌رود.
- ❖ سعی کنید در صورت لزوم در دسترس باشید و شانس حرف زدن را به همه سطوح سازمان بدهید. در این صورت شاید با ایده‌های درخشانی روبه‌رو شوید.
- ❖ به کارمندان ساعی و متعهد بگویید که چقدر برای سازمان مفید هستند و شما به آنها علاقه و اعتماد دارید.
- ❖ هیچگاه اجازه ندهید کسی حالت افسردگی و ناامیدی شما را ببیند.

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

درزمینه های : کسب و کار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

پیشنهادهای طلایی برای مدیران فروش و بازاریابی

❖ به شایعات بی‌اساس بی‌توجه باشید و در مورد زیردستان از روی دهن‌بینی قضاوت نکنید.

❖ خشکی جلسات طولانی را با شوخ‌طبعی قابل تحمل کنید.

❖ از سرزنش کردن دیگران در جمع خودداری کنید.

❖ برای همه سطوح سازمان حتی خدمه و نامه‌رسانها احترام قائل شوید.

❖ از منشی خود بخواهید روز تولد کارمندان، کارت تبریکی را که توسط شما امضا شده است، برایشان ارسال کند.

❖ در موقع امضا کردن نامه‌ها و مکتوبات آنها را به دقت مطالعه کنید و از امضا کردن آنها، زمانی که حوصله و تمرکز ندارید پرهیز کنید.

❖ خوش‌رژست و خوش‌بین باشید و در جمع با انرژی و اشتیاق حاضر شوید.

❖ با قدردانی به موقع از کارمندان، انرژی کاری آنان را افزایش دهید و حسن‌خلاقیت را در آنان تقویت کنید.

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

درزمینه های : کسب وکار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت وموفقیت

پیشنهادهای طلایی برای مدیران فروش و بازاریابی

❖ موقع حرف زدن با اعتماد به نفس به چشمان افراد نگاه کنید و همیشه متبسم باشید.

❖ هرگز برای پیشبرد اهداف کاری خود، دیگران را با وعده‌های بی‌اساس فریب ندهید.

❖ سعی کنید اسامی کارمندان را به خاطر بسپارید و در حین صحبت کردن با آنان، اسمشان را به زبان بیاورید.

❖ همواره به خاطر داشته باشید به کار بردن الفاظ مؤدبانه از اقتدار شما نمی‌کاهد.

❖ اشتباهات زیردستان را بیش از حد لازم به آنها گوشزد نکنید.

❖ امین و رازدار افراد باشید.

❖ روی اشتباهات خود پافشاری نکنید و بی‌تعصب خطاهای خود را بپذیرید.

❖ با عبارات کنایه‌آمیز و نیشدار به دیگران درس عبرت ندهید.

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

درزمینه های : کسب وکار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

پیشنهادهای طلایی برای مدیران فروش و بازاریابی

- ❖ با آرامش و خونسردی به حرفهای دیگران گوش کنید و برای صرفه‌جویی در زمان مرتباً حرف آنان را قطع نکنید.
- ❖ روش محاسبات مالی را تا حدی یاد بگیرید تا قادر به تجزیه و تحلیل‌های گزارشات مالی سازمان باشید.
- ❖ در جلسات دائماً به ساعت خود نگاه نکنید.
- ❖ به نحوه پوشش و ظاهر خود توجه کنید.
- ❖ تا صحت و سقم مسأله‌ای روشن نشده، کسی را مؤاخذه نکنید.
- ❖ معاشرین چاپلوس خود را جدی نگیرید.
- ❖ نکات جالب و پندآموز کتابهایی را که می‌خوانید، در دفتری یادداشت کنید و در موارد مناسب آنها را به کار ببرید.
- ❖ انعطاف‌پذیر باشید.
- ❖ بدون توهین به عقاید دیگران، با آنها مخالفت کنید.
- ❖ نسبت به قول خود پایبند باشید.

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

در زمینه های : کسب و کار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

پیشنهادهای طلایی برای مدیران فروش و بازاریابی

❖ در موقعیت‌های بحرانی بر خود مسلط باشید و نگذارید زیردستان از اضطراب شما آگاه شوند.

❖ برای حرف زدن زیباترین و خوش‌آهنگ‌ترین الفاظ را انتخاب کنید.

❖ ریسک‌پذیر باشید.

❖ نحوه استفاده از نرم‌افزارهای مرتبط با کار خود را بیاموزید.

❖ برای ثبت ایده‌های درخشانی که ناگهان به ذهن می‌رسند، همیشه یک قلم و کاغذ به همراه داشته باشید.

❖ کتابخانه سازمان را به روز کنید و اسامی کتابهایی را که اضافه می‌شود به صورت لیست منتشر شده در اختیار کارمندان قرار دهید.

❖ مطمئن شوید ابراز رضایت شغلی افراد به سبب ترس از توبیخ مسئولین و سرپرستان نیست.

❖ به واسطه مدیر بودن خود، از دیگران توقع بیجا نداشته باشید.

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

در زمینه های : کسب و کار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

پیشنهادهای طلایی برای مدیران فروش و بازاریابی

❖ در اولین فرصت در خاتمه دادن به مشاجرات و کدورت‌هایی که بین کارمندان پیش می‌آید، حکمیت کنید و برقرار کننده صلح و آشتی باشید.

❖ در مصاحبه استخدامی افراد به سوابق کاری آنان توجه و به خاطر داشته باشید کارمند موفق کارنامه‌ای پر بار به همراه دارد.

❖ از انحصاری کردن خدمات رفاهی سازمان پرهیز کنید و اجازه دهید همه سطوح از این خدمات بهره‌مند شوند.

❖ زمان دقیق پیاده‌سازی تصمیمات اخذ شده را پیدا کنید، چون ممکن است اجرای یک نقشه خوب، در زمان نامناسب با شکست روبه‌رو شود.

❖ برای حفظ اطلاعات سازمانی، از بهترین و پیشرفته‌ترین سیستم حفاظتی استفاده کنید.

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

در زمینه های : کسب و کار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

پیشنهادهای طلایی برای مدیران فروش و بازاریابی

- ❖ زبده‌ترین کادر بازاریابی را گردآوری کنید و حتی زمانی که سوددهی سازمان در وضع مناسبی قرار دارد، از آنان بخواهید ریتم فعالیت‌های خود را کند نکرده و همچنان به صورت جدی ادامه دهند.
- ❖ به منظور جلوگیری از تکروی و رقابت‌های ناسالم، روحیه انجام کار گروهی در سازمان را تقویت کنید.
- ❖ از عنوان کردن فرامین غیرقابل اجرا و غیرمنطقی احتراز جوید، زیرا جز خدشه‌دار کردن شخصیت حرفه‌ای شما پیامدی ندارد.
- ❖ عملکرد افراد را در زمان اضافه‌کاری کنترل کنید تا بدینوسیله از سوء استفاده افراد ناشایست که به عنوان اضافه‌کاری در سازمان به انجام کارهای شخصی یا اتلاف وقت می‌پردازند، جلوگیری شود.
- ❖ از نگارش واژه‌ای که از صحت املاي آن اطمینان ندارید، پرهیز کنید و برای حصول اطمینان از نگارش صحیح لغاتی که فراموش کرده‌اید، همیشه یک فرهنگ لغت در دسترس داشته باشید.

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

در زمینه های : کسب و کار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

پیشنهادهای طلایی برای مدیران فروش و بازاریابی

❖ وقتی در مورد موضوعی محرمانه صحبت می‌کنید، مراقب استراق سمع

دیگران باشید.

❖ اموال مهم سازمان را بیمه کنید.

❖ در سلام کردن و ایجاد ارتباط دوستانه پیشقدم باشید.

❖ مراقب سلامتی خود باشید و هرگز از یاد مبرید عقل سالم در بدن سالم

است.

❖ مطمئن شوید کادر مالی شما به موقع در پرداخت صورت حسابها

اقدام می‌کنند و پرداختها بنا به دلایل غیرموجه، به تعویق نمی‌افتد. چون

تأخیر در پرداختها به اعتبار مالی شما لطمه جبران‌ناپذیری وارد

می‌کند.

❖ عیب‌جو و بهانه‌گیر نباشید و اجازه ندهید این دو خصلت در شما

به عادت مبدل شود.

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

در زمینه های : کسب و کار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

پیشنهادهای طلایی برای مدیران فروش و بازاریابی

- ❖ هرگز از خاطر نبرید انسان، اشرف مخلوقات است و با درایت و پشتکار می‌تواند برای هر مشکلی، راه حل مناسبی پیدا کند.
- ❖ برخی از بازنشستگان پس از بازنشستگی تمایل به ادامه کار دارند، اگر می‌خواهید این افراد را به کار بگیرید توجه داشته باشید توانایی و انرژی و یا انگیزه کافی جهت نیل به اهداف سازمانی در این افراد وجود داشته باشد و درخواست کار آنها صرفاً به دلیل رفع نیاز مالی نباشد.
- ❖ همواره هوشیار باشید کسی در سازمان جهت حفظ عنوان شغلی و موقعیت خود به عنوان ترمز برای نیروهای فعال و پرانرژی عمل نکند.
- ❖ از اشتباهات خود درس بگیرید و آن را به دیگران نیز درس بدهید.
- ❖ حتی وقتی موردی پیش آمده که به شدت ترسیده‌اید، اجازه ندهید اطرافیان از این حس شما مطلع شوند.
- ❖ افراد متخصص سازمان را برای اخذ نشریه‌های تخصصی آبونه کنید.
- ❖ هیچکس را دست کم نگیرید.

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

در زمینه های : کسب وکار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

پیشنهادهای طلایی برای مدیران فروش و بازاریابی

- ❖ حامی ضعیفان باشید و اجازه ندهید حق کسی ضایع شود.
- ❖ اگر در جمعی هستید که موضوع مورد بحث را نمی‌دانید و روشن شدن این امر به اعتبار علمی شما لطمه خواهد زد، لازم نیست با اظهار نظر در مورد آن، عدم آگاهی خود را عیان سازید. می‌توانید سکوت کنید تا در اولین فرصت به تکمیل اطلاعات خود بپردازید.
- ❖ آرام و شمرده صحبت کنید.
- ❖ زمانی که از کسی اشتباهی سر می‌زند، با رفتار صحیح و منطقی او را شرمنده کنید، نه با توهین و ناسزا.
- ❖ به اندازه کافی استراحت کنید و اجازه ندهید خستگی و استرس به سلامت روحی شما لطمه وارد کند.
- ❖ هر از چند گاهی جلسه‌ای به منظور پرسش و پاسخ با حضور سرپرستان ترتیب دهید تا از صحبت عملکرد و برنامه‌های آنان مطمئن شوید.

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

در زمینه های : کسب و کار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

پیشنهادهای طلایی برای مدیران فروش و بازاریابی

❖ سرپرستان و مسئولین، پل ارتباطی مدیریت و کارمندان هستند، تا از استحکام این پل مطمئن نشده‌اید بی‌محابا گام بردارید، چون در غیر این صورت ممکن است سقوط کنید.

❖ کارمندان را تشویق کنید تا با ابتکار در انجام کارهایشان راههایی برای صرفه‌جویی و پایین آوردن هزینه‌ها پیدا کنند.

❖ کتاب قانون تجارت را در دسترس داشته باشید.

❖ با توجه بیش از حد به افراد خاص، حسادت دیگران را برانگیخته نکنید.

❖ به دیگران فرصت جبران اشتباهاتشان را بدهید.

❖ نقاط ضعف و قوت خود را کشف کنید.

❖ مطمئن شوید هیچ منبع انرژی، بیهوده به هدر نمی‌رود. برای مثال

کسی را موظف کنید تا از خاموش بودن چراغها و بسته بودن شیرهای

آب پس از اتمام ساعات اداری و خروج نیروها اطمینان حاصل کند.

❖ با اولین برخورد، در مورد کسی قضاوت نکنید.

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

در زمینه های : کسب و کار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

پیشنهادهای طلایی برای مدیران فروش و بازاریابی

- ❖ حس ششم خود را نادیده نگیرید.
- ❖ هر کسی را فقط با خودش مقایسه کنید، نه دیگران.
- ❖ برای هر بخش، یک جعبه کمک‌های اولیه تهیه کنید.
- ❖ اعجاز عبارات تأکیدی و مثبت را نادیده نگیرید.
- ❖ راحت‌ترین مبلمان و چشم‌نوازترین وسایل را برای اتاق خود تهیه کنید و برای استفاده بهینه از فضا و زیبایی محیط از طراحان داخلی کمک بگیرید.
- ❖ پنجره‌ها را مسدود نکنید، اجازه دهید همگان از نور و هوای تازه که ارزانت‌ترین موهبت‌های الهی هستند، بهره‌مند شوند. گاهی ورزش یک نسیم می‌تواند آرامش چشمگیری برای محیط به ارمغان بیاورد.
- ❖ از انجام هر جابه‌جایی برای نیروی انسانی در محیط کار، نمی‌توان نتیجه مطلوب گردش شغلی را حاصل نمود. اگر جابه‌جایی کارمندان اصولی

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

در زمینه های : کسب و کار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

پیشنهادهای طلایی برای مدیران فروش و بازاریابی

و حساب شده نباشد، باعث افت راندمان کاری و دلزدگی آنان از کارشان می شود.

❖ مراقب باشید و اجازه ندهید سرپرستان و مسئولان برای پیاده سازی نظرات شخصی و اجرای فرامین خود، خودسرانه دستوری را به اسم شما اعلام کنند، زیرا در این صورت اگر این دستورات صحیح و قابل اجرا نباشد، از حسن شهرت و محبوبیت شما کاسته خواهد شد.

❖ سرمایه های مالی، وقت و انرژی نیروی انسانی را با آموزشهای غیرضروری به هدر ندهید. برای هر کسی آموزشی را تدارک بینید تا بتواند از آن در بهبود بخشیدن کارهایش استفاده کند. در غیر این صورت وقتی فرصتی برای استفاده از این آموخته ها دست ندهد، خیلی زود به ورطه فراموشی سپرده می شود و هرگز تبدیل به یک مهارت نمی شود.

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

در زمینه های : کسب و کار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

پیشنهادهای طلایی برای مدیران فروش و بازاریابی

❖ بی‌طرفانه راجع به مسائل تصمیم‌گیری کنید تا زاویه دید شما وسعت پیدا کند.

❖ با هر نوع بی‌انضباطی مبارزه کنید.

❖ روز خود را با خوردن صبحانه‌ای مقوی آغاز کنید.

❖ از ایمن بودن آسانسورها و سایر وسایل مهم اطمینان حاصل کنید و اگر احتیاج به تعبیر یا تغییر دارند، بدون فوت وقت اقدام کنید.

❖ حتی اگر سن شما از کارمندان کمتر است، آنچنان دلسوزانه با مسائلمان برخورد کنید تا لقب "پدر سازمان" را کسب کنید.

❖ جهت حفظ سلامتی و چالاکی هر روز حداقل 15 دقیقه نرمش کنید.

❖ در برخی از برنامه‌ریزی‌ها و اخذ تصمیمات از کارکنان نیز نظرخواهی کنید تا با این مشارکت صمیمیت بیشتری بین مدیریت و کارکنان برقرار گردد و حس مسئولیت‌پذیری افراد افزایش یابد.

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

در زمینه های : کسب و کار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

پیشنهادهای طلایی برای مدیران فروش و بازاریابی

❖ از کارکنان بخواهید اگر با مشکلی روبه‌رو می‌شوند ضمن اعلام آن

مشکل چند راه حل مناسب نیز ارائه دهند.

❖ گاهی اوقات بدون اطلاع قبلی وارد اتاق کارکنان شوید و شخصاً با

آنان به گفت‌وگو بپردازید.

❖ با برقراری امنیت شغلی در محیط روحیه کاری افراد را بهبود ببخشید.

❖ اگر به افراد شخصیت بدهید و با برخورد‌های نادرست عزت نفس آنان

را پایمال نکنید آنان به مثابه اهرم عمل می‌کنند و قادر خواهند

بود مسئولیت‌هایی که به عهده آنان است بدون استرس و فشار روحی و

با کیفیت بهتری به انجام برسانند.

❖ مشوق و ترویج‌دهنده کار تیمی باشید تا هماهنگی و همسویی

کارکنان جایگزین رقابت‌های ناسالم شود.

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

در زمینه های : کسب و کار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت