|  |  |
| --- | --- |
| A picture of a winding road and treesگزارش حضور آقای مهندس سید زاده مدیر عامل و عضو هیات مدیره شرکت ایتان در کلاس استراژی های کسب و کار جناب آقای دکتر روستا[Document subtitle] | تهیه کننده: زینب ابوطالبی |

**هوالحق**

مقدمه

بهترین های خود را به دنیا ببخش حتی اگر هیچ گاه کافی نباشد...
مردم اغلب بی انصاف, بی منطق و خود محورند,ولی آنان را ببخش...
اگر مهربان باشی تو را به داشتن انگیزه های پنهان متهم می کنند,ولی مهربان باش...
اگر موفق باشی دوستان دروغین ودشمنان حقیقی خواهی یافت,ولی موفق باش...
اگر شریف و درستکار باشی فریبت می دهند,ولی شریف و درستکار باش...
آنچه را در طول سالیان سال بنا نهاده ای شاید یک شبه ویران کنند,ولی سازنده باش...
اگر به شادمانی و آرامش دست یابی حسادت می کنند , ولی شادمان باش...
نیکی های درونت را فراموش می کنند.ولی نیکوکار باش...
بهترین های خود را به دنیا ببخش حتی اگر هیچ گاه کافی نباشد...
و در نهایت می بینی هر آنچه هست همواره میان "تو و خداوند" است نه میان تو و مردم...
دکتر علی شریعتی

**با توجه به تاکیدی که استاد بر آشنایی با نمونه های عملی کسب و کارهای موفق داشتند، پس از بررسی شرکت هایی که به نوعی با آن ها آشنا بوده و هستم و یا کارآفرین ها و مدیرانی که کسب و کارهای موفقی را راه اندازی و اداره می کنند، به نظر رسید مهندس سیدزاده مناسب ترین فردی است که می تواند در کلاس حضور یابد و تجربیات خود را با ما در میان بگذارد. من ایشان را از سال ها پیش می شناسم. وقتی که هر دومان دانشجوی مهندسی صنایع بودیم، با هم همکار شدیم. در یکی از شرکت های بسیار موفق مشاوره مدیریت، سیمای جوان. از همان روزهای نخست آشنایی ما، من مطالب زیادی از وی آموختم. با اینکه ایشان در آن زمان 20 سال بیشتر نداشت(و البته من هم). دیدی که نسبت به مسائل داشت، نگاه مدیریتی خوبی که به سرعت و به بهترین شکل، به کارها نظام می بخشید، ذهن خلاق و توان بالای یادگیری از هر کس و هرچیز. شاید مهم تر از همه این ها مهارت برقراری ارتباط، نگهداری، بهره برداری و بالاخره کنارگذاری او، عامل اصلی موفقیت روز افزون وی بود. اینکه حتی از جمله ای که پشت وانت بار در جاده ای خوانده بود، به بهترین شکل و در مناسب ترین زمان استفاده می نمود. همان مفهومی که استاد در کلاس به آن اشاره کردند: استفاده به جا، به موقع و به اندازه از هر چیز. در جلسات متعددی که به عناوین مختلف با یکدیگر حضور داشتیم، نکته سنجی و استفاده درست ایشان از فرصت هایی که پیش می آمد، برای من بسیار آموزنده بود. و دست آخر اینکه، حالا که آن روزها را مرور می کنم و جایگاه فعلی او را می بینم، بیشتر احساس می کنم که او از همان ابتدا می دانست که چه می خواهد؛ اگر چه همان روزها نیز بارها این را به من و سایر همکاران مان اثبات نموده بود. با اینکه مدتی است توفیق همکاری مستقیم با ایشان از من سلب شده است، اما هم چنان در بسیاری از موارد کاری و حتی زندگی خصوصی ام، درس هایی که از ارتباط با ایشان آموخته ام، راه گشاست.**

**به همه این دلایل و دلایل دیگری که توضیح آن مجال دیگری را می طلبد، به نظر آمد دعوت از ایشان برای حضور در کلاس، می تواند منشا برکات خیر گردد. به ویژه که مطلع شدم بعد از اتمام دوره MBA، اخیرا ایشان شرکت بازرگانی ای را تاسیس کرده اند که موفقیت های خوبی نیز کسب کرده است.**

**یکی از کارهایی که در این شرکت انجام گرفته است، ورود به صنعت پوشاک است و در این راستا به وارد کردن یکی از برندهای مطرح آمریکایی که در ترکیه نیز نمایندگی دارد، می باشد.**

**در جلسه ای که در خدمت مهندس سیدزاده بودیم، به جز تجربیاتی که مستقیما از راه اندازی کسب و کارشان به ما منتقل شد، جوان بودن ایشان و تسلط شان به کار و اعتمادی که ایشان به خودشان و توان همکاران جوان شان داشتند سبب شد اعتماد به نفس مان تازه شود، همان چیزی که ما را برآن داشت تا یک بار دیگر این مفهوم در ذهن مان پر رنگ شود که: *ما می توانیم.***

**اسلایدهای ارائه ایشان به پیوست تقدیم می شود اما مایل ام در ادامه به برخی از مهم ترین نکاتی که از راه اندازی کسب و کار جدیدشان آموخته ام به صورت فهرست وار اشاره کنم:**

1. **استفاده از dillerها در کارهای صادرات و واردات بسیار ضروری و حیاتی است.**
2. **در اندازه ای رفتار کن که می خواهی به آن دست پیدا کنی. اگر به مقیاس جهانی فکر می کنی، از همان روز اول همه گام هایت را بر آن اساس تنظیم کن. بگذار اولین عکس هایی که از تو در ذهن دیگران ماندگار می شود همان هایی باشد که می خواهی تا ابد در ذهن شان بماند. این نکته در هر دو بعد مادی و معنوی مصداق پیدا می کند.**
3. **اگر با سرمایه دیگران کار می کنی، به سهامداران متکثر بیندیش. در غیر این صورت جهت کار تو همانی خواهد شد که سرمایه گذار اصلی می خواهد.**
4. **آدم های ثروتمند جایی سرمایه گذاری می کنند که سرمایه شان را چندین برابر کند.( نقل قولی که ایشان از آقای سعیدی نژاد نمود برای من بسیار جالب بود:" آیا این کُرّه می کند؟"**
5. **گرفتن سهام مدیریتی از سرمایه گذار اصلی**

**با تشکر و احترام**

**زینب ابوطالبی**