

باسمه تعالی

سوالات درس کارآفرینی سال تحصیلی ۱۳۹۱-۱۳۹۲

آموزشگاه از راه دور ابن سینا

فصل ۱: موفقیت ۱. از نظر شما به چه کسانی موفق می گویند؟ به کسانی که در زندگی آنچه را که اراده می کنند بدست می آورند و با رسیدن به این اهداف، به خود و دیگران بهره میبرسانند و پس از تعیین اهداف مهمی برای خود، برای رسیدن به اهدافشان برنامه ریزی یا طراحی می کنند.

برای رسیدن به موفقیت چه نکاتی را باید رعایت کرد؟ ۱- الگو برداری از افراد موفق - ۲- تعیین اهداف بزرگ - ۳- برورش 2. خلاقیت- ۴- حداکثر استفاده از زمان - ۵- اشتیاق، نقطه شروع همه فعالیتها - ۶- پشتکار - ۷- اعتماد به نفس - ۸- نهایت استفاده از هوش و استعداد - ۹- استفاده از فرصتها - ۱۰- خواستن رمز موفقیت

معنی ومفهوم موفقیت را توضیح دهید؟ بالفعل کردن استعداد های نهانی که در وجود هر کس نهفته است - دستیابی به هدفی 3. که در نظر انسانهاست - رسیدن فرد به مقام چهارم، در صورتی که بیش از آن در مقام پنجم بوده - درست فکر کردن و درست زندگی کردن

نقش تعیین اهداف در موفقیت چیست؟ افراد موفق به این دلیل موفق می شوند که می دانند به کجا می خواهند بروند. شما باید بدانید که می خواهید چه کسی باشید و چه کاری بکنید بهترین کاری که شما را به مسیر صحیح هدایت می کند تعیین هدف است. مشخص کردن اهداف در تعیین زمان رسیدن به آنها یا عقب افتادن از مسیر نیز موثر است. اگر باورداشته باشیم به آن چه اراده میکنیم میرسیم برای خود اهداف بزرگی انتخاب خواهیم کرد. گرچه هدفهای کوچک و کم ارزش دست یافتنید، راضی کننده نیستند

موفقیت را از جنبه های مختلف بررسی کنید؟ - بعد فردی این که شخص بدون در نظر گرفتن عوامل بیرونی به برتری هایی 5. برسد - بعد سازمانی کمی پیچیده تر از موفقیت فردی است. عامل این نوع موفقیت تنها تلاش خود فرد نیست بلکه علاوه بر کوشش او اطرافیان و همکارانش نیز در موفقیت او سهیمند البته شاید بتوان گفت که در این نوع موفقیت نیز عامل اصلی موفقیت یک نفر است اما نتیجه این نوع موفقیت تنها به خود فرد بر نمی گردد بلکه متوجه همکاران یا سازمان او نیز می شود

فصل ۲ کتاب ۱- نقش تعیین اهداف شغلی در موفقیت چیست؟ تعیین اهداف شغلی گامی هوشمندانه به سوی موفقیت است. در عوض اگر اهداف شغلی آینده شغلی خود آگاه باشید و بدانید کارهای کنونی شما چه ارتباطی با اهداف نهاییتان دارد انگیزه مورد نیاز برای فعالیت های خود پیدا می کنید.

چرا بعضی از مشاغل به مرور از بین میروند؟ این مسئله ناشی از سرعت تغییر و پیشرفت در امکانات و فناوری و دگرگونی در نوع 2- نیاز و احتیاجات مردم است.

ایجاد کسب و کار شخصی چه فایده ای دارد؟ شاید پاسخ بهتر آن باشد که صاحبان کسب و کاری خواهند برای خود زندگی و 3- شغل مستقلی ایجاد کند. ایجاد شغل برای خود جذاب ترین گزینه ممکن برای هر کس است. یکی از خصوصیت افراد کارآفرین این است که برای آنان کار کردن در محیط اداری یا شرکت دیگران سخت و دشوار است این افراد اعتقاد دارند که وقتی برای خودشان کاری کنند بهتر از هنگامی که برای رئیس یا کارفرمایان کار می کنند به نتیجه می رسند. افراد کارآفرین ترجیح میدهند به جای آنکه کارفرمایان از نتیجه کارشان سود ببرند خود از نتیجه و ثمره کارشان استفاده کنند. تنوع در انجام کار باعث رضایت درونی فرد میشود. فرد از تمام مهارت ها و دانشی که در طی دوران تحصیلی و زندگی خود کسب کرده است استفاده کند

فصل سوم شناخت انواع کسب و کار

هدف از راه اندازی کسب و کار چیست؟ مهمترین هدف کسب و کار کسب سود برای حفظ موجودیت و بقای خویش است اگر 1. کسب و کار یا شرکتی سود نکند ورشکست می شود و فعالیتش پایان خواهد یافت. بعضی از کسب و کارها می خواهند در بازار سهم بیشتری داشته باشند. بعضی از کسب و کارها نیز می خواهند محصولاتی تولید کنند که بالاترین کیفیت ممکن را داشته باشند. هدف بعضی از کسب و کارها کسب سود نیست و به دنبال فعالیت های خیر خواهانه هستند

انواع مختلف کسب و کار را نام ببرید و برای هر کدام مثالی بزنید؟ - کسب و کار کوچک = به کسب و کاری گفته میشود که در 2. ان تعداد افراد شاغل کمتر از 50 نفر باشد. مانند مغازه محله - کسب و کار متوسط = به کسب و کاری گفته میشود که در ان افراد شاغل بین 50 تا 500 نفر باشند. مانند فروشگاههای زنجیره ای - کسب و کار بزرگ = به کسب و کاری گفته می شود که در ان افراد شاغل بیشتر از 500 نفر باشد. مانند شرکتهای بزرگ ایران خودرو، سایپا

چرا در سالهای اخیر به کسب و کارهای خانگی توجه بیشتری شده است؟ امروزه کسب و کارهای خانگی در مقایسه با کسب و کارهای دیگر به دلیل تنوع در عرضه محصول و خدمات یا تنوع در زمان و مکان عرضه خدمات و محصول طرفداران زیادی پیدا کرده است.

مزایای کسب و کارهای خانگی را نسبت به دیگر کسب و کارها بیان کنید؟ 1- آزادی و استقلال عمل بیشتر. 2- ساعات کاری 4. انعطاف پذیر. 3- ایجاد تعادل و موازنه بیشتر بین کار و زندگی. 4- پایین بودن هزینه راه اندازی. 5- پایین بودن میزان ریسک. 6- امکان کار کردن پاره وقت. 7- راحتی بودن تربیت بچه ها. 8- داشتن فرصت و زمان بیشتر. 9- تناسب با ویژگیهای جسمی افراد. معلول و کم توان. 10- احتمال موفقیت بیشتر. 11- تناسب با اقبال مختلف. 12- احساس راحتی بیشتر. 13- عدم نیاز به مجوز.

کسب و کارهای اینترنتی نسبت به دیگر کسب و کارها چه مزایایی دارند؟ 1- خرید و فروش اینترنتی به کوچک ترین کسب و کارها نیز این امکان و فرصت میدهد که به مخاطبان خود در سطح جهانی با حداقل هزینه دسترسی پیدا کنند 2- این نوع بازار هیچ موقع بسته نمی شود مشتریان شما می توانند به صورت 24 ساعته به اطلاع کسب و کارتان دسترسی پیدا کنند 3- شما نیز می توانید هر چند بار و با هر فاصله ای که بخواهید اطلاعات مورد نظرتان را درباره فعالیتهای و فروشگاهتان در صفحات اینترنت جای دهید 4- مهم تر از این میتوانید کاتالوگی از محصولات و خدماتتان را همراه تصویر و حتی فیلم در صفحات اینترنت قرار دهید.

چگونه می توان کسب و کار اینترنتی موفق تری داشت؟ سایتتان به سادگی در دسترس باشد. مطالب و محتوای سایت را 6. سودمند کنید. امکان ارتباط دو طرفه با مخاطب فراهم کنید فصل 4 کتاب: انواع کار آفرینی 1- کار آفرینی چیست؟ کار آفرینی به

فرایند شناسایی فرصت‌های جدید و ایجاد کسب و کار و سازماندهی جدید و رشد یابنده برای بهره‌برداری از فرصت‌های شناسایی شده گفته می‌شود که در اثرائن، کالاها و خدمات جدیدی به جامعه عرضه می‌شود.

مخاطره‌پذیری در کارآفرینی چگونه است؟ مخاطره‌پذیری عبارتست از پذیرش مخاطره‌های معتدل، که می‌توانند با 2- تلاش‌های شخصی مهار شوند کارآفرینان هرگز ماجراجویی نمی‌کنند بلکه در روی آوردن به مخاطره، بسیار حساب شده و با دقت عمل می‌کنند و تمام تلاش خود را به کار می‌بندند تا احتمالات را به نفع خود تغییر دهند.

کارآفرینان چه ویژگی‌هایی دارند؟ نیاز به موفقیت- برخورداری از مرکز کنترل درونی- مخاطره‌پذیری- استقلال طلبی- 3- خلاقیت- تحمل ابهام.

مرکز کنترل درونی (در کارآفرینان) را توضیح دهید؟ کارآفرینان موفق به خود ایمان دارند و موفقیت و شکست را به سرنوشت 4- و شانس و اقبال یا نیروهای مشابه دیگر نسبت نمی‌دهند. این عقیده که شانس و اقبال یا سرنوشت، زندگی شخصی فرد را کنترل نمی‌کند از خصوصیات و یژه کارآفرینان است. چنین افرادی به قدرت و توانایی خویش اعتماد دارند و سرنوشت خود را قابل کنترل می‌دانند.

فصل ۵ کتاب: اصول راه اندازی کسب و کار

برای راه اندازی کسب و کار (کارآفرین شدن) چه تواناییها و مهارتهایی لازم است؟ برای کارآفرین شدن به مجموعه ای از 1. مهارت‌ها و ویژگی‌های خاص نیاز داریم که شاید در دیگر مشاغل وجود چنین مهارت‌ها و توانایی‌هایی چندان مهم نباشد از طریق این مهارت‌ها و تواناییها می‌توانید رویاهای خود را در باره کسب و کارتان به عمل درآورید: ۱- برای کار آفرین داشتن مهارت ارتباطی خوب خیلی ضروری و حیاتی است. ۲. شما در ارائه طرحهای کسب و کار، گزارشها و نوشتن نامه‌های روز مره به مهارت ارتباطی سطح بالا نیاز دارید ۳. همچنین داشتن مهارت‌ها و توانایی گفت و شنود فردی یا گروهی ضروری است ۴. کارآفرین باید بتواند رهبر مذاکره کننده یا تشکیل دهنده یک تیم باشد. ۵. توانایی ایجاد رابطه شبکه ای یکی دیگر از مهارت‌های مورد نیاز برای هر کارآفرین است.

بهترین روش برای تولید کالای جدید در جامعه چیست ؟ توضیح دهید. 2.

برای تولید یا عرضه خدمات در جامعه دو روش وجود دارد راه اول این است که محصولی را تولید یا خدمتی را آماده عرضه به جامعه کنید و پس از آن به دنبال یافتن بازار برای محصول یا خدمت باشید راه دوم این است که به وجود نیاز و کمبودی در بازار پی ببرید و سپس به دنبال تولید یا ارائه خدمت باشید به روش اول رویکرد محصول محور و به روش دوم رویکرد بازار محور گفته میشود البته بدیهی است که کسب و کاری که بازار محور باشد موفقیت آمیز تر خواهد بود

از چه راههایی می توان منابع مالی کسب و کار را تامین کرد؟ بیشترین منبع کدام است؟ کدام ویژگی در کارآفرینان باعث موفقیت بیشتر در جلب حمایت مالی می شود؟ ۱- پس انداز شخصی ۲- قرض از خانواده و فامیل ۳- قرض از دوستان ۴- وام از بانکها و موسسات اعتباری مختلف ۵- جلب افراد سرمایه گذار ۶- فروش وسایل و لوازم شخصی . بیشترین منابع مالی کارآفرینان برای کسب و کار، پس انداز شخصی و استقراض از خانواده و خویشاوندان خود بوده است. هرچه نفوذتان در اطرافیان بیشتر باشد توانایی بیشتری برای متقاعد کردن دیگران در جلب حمایتهای مالی خواهید داشت .

عوامل مهم در تعیین محل کسب و کار کدام اند؟ ۱- محل تامین مواد خام ۲- نزدیکی به بازار ۳- عرضه ی نیروی کار ۴- حمل و نقل و ارتباطات ۵- صرفه جویی ناشی از تمرکز ۶- سیاست دولت ۷- دشواری جابجایی ۸- دلایل شخصی ۹- شرایط آب و هوایی

کسب و کار در چه شکلهایی می تواند وجود داشته باشد؟ ۱. کسب و کار انفرادی : تنها یک شخص مالک کسب و کار باشد و ۵. مسئولیت و مسائل مالی به عهده خود اوست ۲. کسب و کار شریکی: دو نفر یا بیشترند و مسئولیتها و مسائل مالی در شرکا یکسان است ۳. کسب و کار شرکتی : حمایتهای قانونی را کسب می کنیم به خصوص در زمینه حمایتهای مالی تفاوتشان این است که _____ قوانین مالیاتی شرکتها کمی پیچیده اند

فصل ۶ کتاب: بازار یابی

منظور از بازار یابی چیست؟ بازار یابی هنر پیدا کردن مشتریان بالقوه، برای محصولات یا خدمات خود به ساده ترین روش ۱. ممکن است - بازار یابی دانستن آن چیزی است که مشتریان می خواهند

برای شناخت بازار یابی باید چه عناصری را بشناسیم؟ ۲.

محصول: هر شرکتی برای خود محصولی دارد که مردم آن را می‌خرند. این محصول باید تا حدی خواسته‌ها و نیازهای 1- مشتریان را برآورده کند. 2- قیمت: قیمت محصول باید در حدی باشد که مشتریان فکر کنند ارزش خریدن را دارد این موضوع به معنی ارزان بودن محصول نیست. 3- ارتقا: محصول باید توسعه و گسترش یابد به طوری که مشتریان بالقوه از موجود بودن آن اطلاع پیدا کنند. 4- مکان: محصول باید در محل مناسبی عرضه شود تا مشتریان بتوانند به راحتی به آن دسترسی پیدا کنند.

بازار از چه بخشهایی تشکیل شده است؟ یا: (از نظر بازاریابی چند عامل عمده برای تقسیم مردم به گروههای مختلف وجود دارد؟ نام ببرید). سن، طبقه اجتماعی، محل، فرهنگ و مذهب

برای تحقیق در بازار از چه روشهایی می‌توانیم استفاده کنیم؟ 1- تحقیق میدانی. 2- تحقیق کتابخانه‌ای. 4.

اصول وقواعد مهم در تدوین پرسشنامه کدامند؟ - پرسشنامه یکی از مهمترین و موثرترین ابزارهای جمع‌آوری اطلاعات. 5. در تحقیقات بازار است. 1. ببینید که به دنبال چه نوع اطلاعاتی هستید. 2- در نظر بگیرید که چه می‌توانید برسید. 3- بین سوالات بسته و باز تعادل ایجاد کنید. 4- پرسشها را به گونه‌ای طراحی کنید که واضح و روشن باشند و ابهامی در آن نباشد 5- از طرح سوالات عمده و کلی پرهیز کنید 6- این امکان را به پاسخ‌دهندگان خود بدهید که پاسخ‌هایشان بیانگر دیدگاهشان باشد.

روش‌های جمع‌آوری اطلاعات در تحقیق میدانی را نام ببرید؟ روش‌های جمع‌آوری اطلاعات در تحقیق میدانی عبارتند از: 6- از پرسشنامه؛ نظرسنجی تلفنی؛ نظرسنجی پستی و اینترنتی و مهم‌تر از اینها سروکار داشتن مستقیم و رو در رو با مشتریان.

چهار قانون طلایی محصول کدامند؟ 1- بازار محور باشید، نه محصول محور 2- به اجزای محصول خود توجه بیشتری کنید (7) 3- منحنی عمر محصول خود را بشناسید 4- محصولاتی تولید کنید که متفاوت با محصولات رقیبان باشد

منظور از منحنی عمر محصول چیست؟ آن را ترسیم کنید. همه ی محصولات، منحنی عمر مشابهی دارند. آنها راه اندازی می (8) شوند، فروششان رشد میکند و به حد بلوغ می رسند و پس از آن، بازار را اشباع می کنند و در نهایت کهنه و قدیمی شده، از رده خارج میشوند. راه اندازی، بلوغ، اشباع، کاهش رشد، افول

عرضه، تقاضا و نقطه تعادل را توضیح دهید عرضه: مقداری است که تولید کنندگان میخواهند بفروشند. تقاضا: مقداری است (9) که مصرف کنندگان میخواهند خریداری کنند. نقطه تعادل: نقطه ای است که تولید کنندگان و مصرف کنندگان بر آن توافق دارند.

قیمت گذاری محصول چندنوع است؟ الف) قیمت گذاری بازار محور ب) قیمت گذاری بالاتر از هزینه (10)

تبلیغات می تواند به چند صورت باشد. توضیح دهید؟ تبلیغات می تواند به دو صورت آگاه کننده یا متقاعد کننده باشد. در (11) حالت کلی می توان گفت که تبلیغ یا آگاه کننده است یا متقاعد کننده. در تبلیغ آگاه کننده، اطلاعات و مشخصات موثر و مفید محصول را در اختیار مخاطبان می گذارند. در این نوع تبلیغ، مخاطبان با پی بردن به ویژگیهای محصول، تصمیم می گیرند که آن را انتخاب کنند یا نه. اما در تبلیغ متقاعد کننده، صاحبان کالا یا خدمات سعی میکنند مخاطبان را قانع کنند که بدون محصول مورد نظر نمیتوانند به راحتی و با اسایش زندگی کنند. در تبلیغات متقاعد کننده در مخاطبان چنین نگرشی را به وجود می آورند که با استفاده از آن محصول یا خدمات مورد نظر، زندگی رفاه و لذت بیشتری خواهد داشت.

برای توسعه محصول در محل فروش، از چه روشهایی می توان استفاده کرد؟ به این نوع توسعه، توسعه (13) در محل فروش گفته میشود. زیرا بهبود و توسعه محصول در محل فروش به وقوع می پیوندد. ۱- دادن محصول به عنوان جایزه: به کسانی که از محصولات شما می خرند، یک محصول دیگر نیز جایزه دهید. ۲- تخفیف در فروش: یک روش خوب برای جذب بیشتر مردم آن است که به آنان اعلام کنید محصول با تخفیف ویژه (مثلا ۱۰ درصد) به فروش می رسد. ۳- طرح مسابقه درباره محصول: مسابقه ای درباره محصول ترتیب دهید. به عنوان مثال، در این مسابقه از مردم و خریداران محصول خود بخواهند که در کمتر از ۲۰ کلمه توضیح دهند که محصول شما در مقایسه با دیگر محصولات چه مزایایی دارد. به کسانی که بتوانند جواب دهند، جایزه بدهید. این روش باعث می شود افراد دیگر نیز از مزایا و محاسن محصول شما مطلع شوند. ۴- اعطای جایزه: به خریداران محصولات خود جایزه دهید. این جایزه می تواند چیزی غیر از محصول شما باشد. به عنوان مثال، ممکن است شما فروشگاه لوازم صوتی و تصویری داشته باشید. در این صورت میتوانید به خریداران محصولات خود، متناسب با میزان خرید آنان هدایایی از قبیل دیسک فشرده، نوار کاست یا ویدئو، تقویم رومیزی، ساعت و... بدهید. ۵- آزمایش محصول: یک دکه در محلی پر رفت و آمد نصب کنید و در آن نمونه کوچکی از محصولات خود را به صورت رایگان در اختیار مردم بگذارید تا به ارزش آن پی ببرند و طعم آن را بچشند. ۶- تبلیغ در محل فروش: راجع به ویژگیهای محصول خود اطلاعات مفید و ارزشمندی را در محل فروش و عرضه آن قرار دهید، به طوری که خریداران بتوانند آنها را ببینند.

فصل ۷ کتاب: خلاقیت

خلاقیت یعنی چه؟ خلاقیت یعنی رهایی از عادت های ذهنی، خلاقیت یعنی توانایی تفکر + کشتن ویروس های ذهنی خلاقیت 1- یعنی نگاهی متفاوت به پدیده هایی که دیگر مردم نیز به آنها می نگرند خلاقیت یعنی فرایند تغییر، توسعه و تکامل در سازمان نوآوری 2 --- خلاقیت 2 --- بندی حیات ذهنی نوآوری = اختراع + تجاری کردن ایده

تکنیک فهرست خصوصیات را توضیح داده و مثالی در این مورد ذکر کنید؟ در این روش فهرستی از صفحات و ویژگیهای مختلف 2. موضوع مانند شکل، اندازه، رنگ، جنس، کاربرد و..... تهیه می شود، سپس بر هر خصوصیت متمرکزی شوند و روشهایی که بتوان به وسیله آنها خصوصیت را اصلاح کرد یا تغییر داد یا بهبود و ارتقا بخشید جستجویی شود و از این رو در فرایند این تمرکزها جستجوها و تامل ها، ایده های جدیدی به ذهن خطور می کند. مثالی از تکنیک فهرست خصوصیات اجزا خصوصیات فعلی ایده ها پوسته یا جعبه پلاستیک فلز کلید خاموش - روشن - دو حالت پر نور - کم نور - خاموش سه حالت با تری معمولی قابل شارژ پلاستیکی 3. تکنیک واژه تصادفی را با ذکر مثال توضیح دهید؟ به عنوان مثال فرض کنید صاحب کارخانه Glass حباب از جنس تولید تلویزیون هستید و قصد دارید با استفاده از تکنیک واژه تصادفی به ایده جدیدی در مورد تلویزیون دست یابید به این منظور فرهنگ لغات را باز کرده اید و به طور تصادفی به کلمه ((پنیر)) رسیده اید با کمی دقت در حالات. صفات. مزایا. معایب. وضع ظاهری و ترکیبات پنیر، می توان گفت چون پنیر دارای سوراخ هایی است پس تلویزیون هم باید دارای سوراخ هایی باشد؛ به این ترتیب طرح تلویزیونهایی که صفحه آنها بتواند همزمان تصاویر چند کانال را نمایش دهد در ذهن تداعی می شود

تکنیک طوفان مغزی را با مثال توضیح دهید؟ چه قواعدی باید در این تکنیک رعایت شود؟ از این تکنیک به صورت گروهی 4. استفاده می شود یعنی وقتی چند نفر بخواهند در مورد مسئله یا موضوعی فکر کنند و راه حل های مختلفی بیابند. روش کار چنین است که موضوعی برای گروه مطرح می شود و از آنان خواسته می شود نظرشان را راجع به آن موضوع مطرح کنند نکته مهم در این روش اینست که درباره نظرهای مختلف افراد هیچ گونه قضاوتی صورت نمی گیرد بلکه افراد تشویق می شوند تا ایده های مختلف و زیادی را مطرح کنند و این ایده ها در جایی (تابلو. تخته سیاه. وایت برد) نوشته می شود پس از طرح نظرهای مختلف، مسئول گروه نظرها را دسته بندی و الویت بندی می کند در نهایت راه حل های ممکن از میان جوابهای مختلف بیرون کشیده می شود. در استفاده از این تکنیک باید 4 قاعده رعایت شود: 1- هیچ گونه قضاوتی در مورد هیچ پیشنهادی صورت نمی گیرد 2- از

کلیه ایده ها حتی ایده های پوچ و غیر عملی استقبال می شود ۳- کمیت (فراوانی و تعداد) ایده ها هدف اصلی است زیرا به کیفیت
می انجامد ۴- ایده ها را میتوان ترکیب، اصلاح و انتخاب کرد

تفاوت بین افراد ایده پرداز ، خلاق ، نوآور و کار آفرین

ایده پرداز توانایی بالا در ایده سازی خلاق توانایی بالا در تبدیل ایده به ایده های عملی

نوآور توانایی بالا در تبدیل ایده های عملی خود به کالا ها و خدمات

کار آفرین توانایی بالا در تبدیل ایده ها یا کالا ها و خدمات جدید خود یا دیگران به ارزش

فصل ۸ کتاب : جایگاه مشتری و ویژگیهای فروشنده خوب

جایگاه مشتری در ذهن فروشنده را توضیح دهید ۱. جایگاه مشتری همان جایگاه میهمان است فروشنده با خواسته ها توقعات ۱.
نیازها طرز فکر و گذشته مشتری کاملاً باید آشنا باشد ۲. شما با ظاهری خوب و اراسته به استقبال میهمان خود میروید و هنگام
خداحافظی وی را به طور کامل بدرقه می کنید بهترین اتاق و فضای منزل خود را برای پذیرایی از میهمان خویش اختصاص می
دهید سعی می کنید ابزار راحتی و اسایش او را فراهم آورید برای مشتریان خود نیز همین کارها را بکنید ۳. با وجود علیرغم
خستگی یا ناراحتی گرم و پر طراوت با مشتری برخورد کنیم ۴. از وی تشکر و قدردانی می کنید و هنگام خداحافظی از او دعوت
می کنید که باز هم به دیدار شما بیاید با مشتری نیز همین کار را بکنید ۵. بهترین فروشنده صادق ترین فروشنده است کاری کنید
که مشتری بتواند به شما اعتماد کند

صفات لازم برای موفقیت در فروش چیست؟ ۱. لذت بردن از حرفه ی فروشندگی یک اصل است ۲. مهارتهای ایجاد ارتباط با ۲.
دیگران را در خود افزایش دهید یا رابطه صمیمی و یکدلی پدید می آید ۳. یک ابتکار و نوآوری مثبت در روابط خود پدید آورید
۴. محصول خود را عمیقاً بشناسید دانش خود را در خدمت مشتری بگذارید ۵. فروشندگی حرفه ای جذاب و سرشار از شور و شوق
است و باید از بنیه خوبی برخوردار باشیم ۶. صبر شکیبایی حافظه قوی ریسک پذیری دوراندیشی نواندیشی شوخ طبعی و خود
اتکایی نیز از دیگر موارد مهم برای موفقیت در امر فروش است ۷. باید به نتیجه که همان سود و سودآوری است فکر کنید ۸. امار

و اطلاعات مربوط به محیط محل و کسب و کار خود را بدانید ۹. برای وضعیتهایی که با خریداران پر حرف خریداران عصبانی و کم حوصله مشتریان کم ادب متناظر از خود راضی و عجز روبرو می شوید قواعد مناسبی پیدا کنید و از قبل امدادگی داشته باشید ۱۰. چند دقیقه ای که با مشتری خود هستید به سرگرمی تفریح و زمانی برای لذت بردن از لحظه ها مبدل کنید

اصلی ترین دارایی در کسب و کار شما چیست؟ مشتری 3.

فصل ۹ کتاب: حسابداری

تراز نامه چیست؟ فهرستی از تمامی دارایی ها و بدهیها و سرمایه یک واحد تجاری در یک تاریخ معین را تراز نامه گویند. این -1 تاریخ معین معمولاً پایان ماه یا پایان سال است. تراز نامه مانند عکسی است که در تاریخ معین از یک واحد تجاری گرفته می شود به این منظور گاهی اوقات به آن صورت وضعیت مالی نیز اطلاق می شود. در قسمت بالای هر یک از صورت های مالی، نام واحد تجاری نام صورت و تاریخ یا دوره زمانی که آن صورت را در بر می گیرد قید می شود.

معادله حسابداری شامل چه چیزهایی است؟ معادله حسابداری رابطه بین داراییها، بدهیها و سرمایه را نشان می دهد -2 داراییها = بدهیها + سرمایه سرمایه (خالص دارایی) = بدهیها - داراییها داراییها، منهای بدهیها برابر است با سرمایه، که همان خالص دارایی است.

فصل ۱۰ کتاب: مدیریت کسب و کار

سازمان چیست؟ سازمان جایی است که در آن عوامل انسانی و مادی برای رسیدن به یک هدف مشترک تلاش می کنند. یا -1 میتوان گفت: سازمان عبارتست از کوشش جمعی و عمدی عده ای از افراد براساس روابط منظم و منطقی برای رسیدن به هدف مشترکی که هریک از افراد به تنهایی از رسیدن به آن عاجز است.

مدیریت چیست؟ مدیریت توانایی انجام دادن کار با کمک دیگران است؛ مدیریت علم و هنر به کارگیری اصول برنامه ریزی، -2 سازماندهی، ارتباطات، هدایت و کنترل امکانات و فعالیتهای افراد برای رسیدن به هدفهای خاص موسسه است.

سلسله مراتب نیازهای مازلورا نام ببرید. هریک از نیازها چگونه توسط مدیر سازمان برآورده میشود؟ و بگویند آگاهی از آنها چه -3 فایده ای برای مدیران دارد؟ ۱- نیازهای فیزیولوژیک: مدیران باید این نیازها را از طریق حقوق پرداختی برای کارکنانشان تأمین

کند. ۲- نیاز به امنیت : مدیران باید امنیت شغلی لازم را برای کارکنانشان فراهم آورند. ۳- نیاز به تعلق داشتن: مدیران باید از کارهای گروهی و تشکیل این گروهها حمایت کنند. ۴- نیاز به احترام و موقعیت: مدیران باید از کارکنان قدردانی و تشکر کنند. برای افرادی که عملکرد بهتری دارند پاداشهایی جهت تشویق، در نظر بگیرند. ۵- نیاز به خود شکوفایی: خود شکوفایی، بهره گیری از استعدادها و توانایی ها در جهت رشد و پیشرفت خویش است، بنابراین مدیر باید به کارکنانش در رسیدن به اهداف شغلی و حرفه ای کمک کند. مدیران با اطلاع از این نیازها می توانند به نحو احسن کارکنان خود را مدیریت کنند و بازده کاری سازمان خود را افزایش دهند.

فصل ۱۱ مربوط به پروژه (طرح کسب و کار) است

طرح کسب و کار را تعریف کنید؟ طرح کسب و کار سندی مکتوب است که جزئیات کسب و کار پیشنهادی را مشخص می کند. این سند باید ضمن تشریح موقعیت کنونی نیازها انتضارات و نتایج پیش بینی شده را شرح دهد

هدف از نوشتن طرح کسب و کار چیست؟ هدف این نامه ی یک صفحه ای (طرح کسب و کار الزاما یک صفحه ای نیست بلکه یک روش تنظیم آن چینی است که به خواننده بگوید موضوع طرح چیست اهداف طرح کسب و کار کدام است

بخش های لازم برای نوشتن طرح کسب و کار کدامند؟ توضیح دهید. ۱- ماموریت (اهداف کلی) --- ۲- مشخصات مجری طرح. ۳. و همکاران --- ۳- تعریف و توصیف کسب و کار --- ۴- تحلیل استراتژی بازار --- ۵- امور مالی --- ۶- خلاصه

دلایل نوشتن طرح کسب و کار را بیان کنید؟ مهم است که مالک در باره ی هدف خود از کسب و کار و منابعی که به آن نیاز دارد. ۴. به دقت فکر کند این موضوع در برآورد میزان سرمایه ی مورد نیاز به وی کمک خواهد کرد. ۲. بعید به نظر میرسد که مالک کسب و کار برای راه اندازی آن سرمایه ی کافی داشته باشد حمایت کنندگان مالی بانکها یا سرمایه گزاران ریسکی باید متقاعد شوند که سرمایه گذاری در کسب و کار جدید منطقی و درست است. ۳. فرض بر این است که اگر کسب و کار ایده خوبی نداشته باشد هم صاحب و هم حمایت کننده مالی آن باید این موضوع را در مرحله برنامه ریزی و قبل از هدر رفتن مقدار زیادی از زمان و هزینه شناسایی کنند.