

صد راه موفقیت در کار

کتابی مرجع برای تمامی صاحبان مشاغل
که قصد ایجاد تحول در کار خود را دارند

Neil Bromage

ترجمه: مهندس احمد ایماندوست

انتشارات پندارپارس

فهرست

مقدمه.....	۱
بخش اول / شروع کار.....	۵
۱. طرح، رگ حیاتی کار.....	۵
۲. تحقیق در مورد طرح‌ها.....	۷
۳. برنامه‌ریزی کاری، رمز موفقیت.....	۹
۴. حرفه‌ای به نام خبرنگاری آزاد.....	۱۰
۵. تشخیص نقاط قوت و ضعف کار، فرصتها و تهدیدها.....	۱۲
۶. نرخ‌گذاری.....	۱۳
۷. انتخاب مشاوران متخصص.....	۱۵
۸. شناسایی بازار مناسب.....	۱۶
۹. جذب مشتری.....	۱۸
۱۰. تحقیق در مورد شرکت‌های هدف.....	۲۰
۱۱. چگونگی فروش خدمات تخصصی.....	۲۲
۱۲. بررسی فرصت‌های موجود.....	۲۳
۱۳. انتخاب نام و علامت تجاری.....	۲۵
۱۴. ایجاد نام و علامت تجاری.....	۲۶
۱۵. نحوه پیشی گرفتن بر رقبا.....	۲۸
۱۶. ارائه طرح برتر.....	۳۰
۱۷. بهره‌گیری از طرح‌ها و نظریات.....	۳۱

۱۸.	قراردادهای راهبردی	۳۲
۱۹.	نحوه مشورت با مشاوران مدیریت	۳۴
۲۰.	پیشرفت، تغییر مسیر زندگی خبرنگار آزاد	۳۶
۲۱.	جذب منابع خارجی	۳۷
۲۲.	گروه‌های مجازی	۳۹
۲۳.	اداره مجازی	۴۱
۲۴.	کار برنامه محور	۴۲
۲۵.	بازار کار تجارت یک بنگاه اقتصادی با بنگاه دیگر (B2B)	۴۴
۲۶.	مشکلات موجود در کار	۴۶
۲۷.	شناختن عوامل موفقیت در کار	۴۸
۲۸.	ایجاد تحول در کار	۴۹
۵۳.	بخش دوم / مدیریت خود و دیگران	
۲۹.	کارفرمای دوراندیش	۵۳
۳۰.	کارفرمایی، در اختیار داشتن عوامل مورد نیاز	۵۴
۳۱.	خلاقیت	۵۶
۳۲.	آموزش مدیریت، روش شکسپیر	۵۸
۳۳.	ایجاد انگیزه در خود	۵۹
۳۴.	انجام مذاکره موفق	۶۰
۳۵.	مدیریت زمان، رمز موفقیت	۶۲
۳۶.	تقسیم وظایف	۶۴
۳۷.	حداکثر استفاده از کارمند موقت	۶۵

۳۸	تسهیل انجام چند کار به طور همزمان	۶۷
۳۹	نحوه استراحت در محل مشترک کار و زندگی	۶۸
۴۰	خاتمه دادن به کار	۷۰
۴۱	بررسی معرفی نامه کارمندان	۷۲
۴۲	استخدام کارمند پاره وقت	۷۴
۴۳	مدیریت کارمندان خارج از اداره	۷۵
۴۴	استخدام خبرنگار آزاد	۷۷
۴۵	ایجاد انگیزه در کارمندان	۷۸
۴۶	راضی نگهداشتن کارمندان	۸۰
۴۷	تعیین و بررسی میزان حقوق	۸۲
۴۸	مدیریت روابط تیره و غیر دوستانه	۸۴
۸۷	بخش سوم / معرفی و تبلیغ خود و کار خود	
۴۹	بالا بردن وجهه کار در نظر دیگران	۸۷
۵۰	ده گام به سوی تبلیغ شخصی	۸۹
۵۱	کار ویزیت	۹۰
۵۲	سفارش آگهی	۹۲
۵۳	نشان دادن تواناییهای خود در کار	۹۴
۵۴	برپایی موفق نمایشگاه	۹۶
۵۵	مدیریت مواقع خاص	۹۷
۵۶	برقراری ارتباط کاری از طریق روابط اجتماعی	۹۹
۵۷	نحوه تأسیس انجمن صنفی برای پیشرفت در کار	۱۰۰

۵۸. برقراری ارتباط با دیگران برای جلوگیری از شکست ۱۰۲
۵۹. تسلط بر رسانه‌های گروهی ۱۰۳
۶۰. شرکت در برنامه‌های رادیویی ۱۰۵
- بخش چهارم / فروش و بازاریابی ۱۰۹**
۶۱. روشهای موفق فروش ۱۰۹
۶۲. تحقیقات کم‌هزینه در بازار کار ۱۱۱
۶۳. مکاتبات نتیجه‌بخش برای فروش کالا ۱۱۲
۶۴. هفت نکته در مورد مکاتبات نتیجه‌بخش برای فروش کالا ۱۱۴
۶۵. نحوه فروش کالا ۱۱۶
۶۶. فروش از طریق تلفن (فروش تلفنی) ۱۱۸
۶۷. تماس‌های فروش ۱۱۹
۶۸. نتایج روزافزون فروش مشتری محور ۱۲۱
۶۹. تداوم ارتباط با مشتری ۱۲۳
۷۰. بازاریابی، با صرف هزینه اندک ۱۲۵
۷۱. نحوه بازاریابی در سطح بین‌المللی ۱۲۶
۷۲. توسعه محدود کار از طریق فروش بین‌المللی ۱۲۸
۷۳. توسعه تجارت خارجی ۱۲۹
۷۴. بیمه کالای تحویلی ۱۳۱
- بخش پنجم / اینترنت و موارد کاربرد آن ۱۳۵**
۷۵. آیا به وبسایت نیاز است؟ ۱۳۵
۷۶. روشی حقیقی برای رویکردی مجازی ۱۳۶

۱۳۸.....	۷۷. تجارت الکترونیکی.....
۱۳۹.....	۷۸. ایجاد کار آن لاین (در اینترنت).....
۱۴۱.....	۷۹. قوانین فضای الکترونیکی.....
۱۴۳.....	۸۰. نحوه شروع مقاله اینترنتی.....
۱۴۵.....	۸۱. وب نویسی بد.....
۱۴۶.....	۸۲. فهرست نامه های الکترونیکی (ایمیل).....
۱۴۸.....	۸۳. نوشتن نامه های الکترونیکی نتیجه بخش.....
۱۵۰.....	۸۴. کنترل نامه های الکترونیکی.....
۱۵۳.....	بخش ششم / فوت و فن اداره کار.....
۱۵۳.....	۸۵. بودجه مورد نیاز برای ادامه کار.....
۱۵۴.....	۸۶. تأمین سرمایه.....
۱۵۶.....	۸۷. درخواست وام از بانک.....
۱۵۷.....	۸۸. درخواست پول از بانک قسمت دوم - کامپاری.....
۱۵۹.....	۸۹. نکات اولیه دفترداری.....
۱۶۰.....	۹۰. مدیریت گردش نقدی.....
۱۶۲.....	۹۱. کاهش هزینه ها.....
۱۶۳.....	۹۲. آمادگی برای مقابله با شرایط سخت.....
۱۶۵.....	۹۳. مدیریت بحران.....
۱۶۶.....	۹۴. آمادگی برای تهیه گزارش مالی سالانه.....
۱۶۸.....	۹۵. مالیات - ثبت حساب برای ارزیابی شخصی.....
۱۶۹.....	۹۶. مالیات و هدایای سال نو.....

۹۷	وضعیت معاملات	۱۷۱
۹۸	بیمه شغلی	۱۷۲
۹۹	عقد قرارداد شراکت	۱۷۴
۱۰۰	جزئیات قرارداد شراکت	۱۷۵
۱۰۱	انواع قرارداد	۱۷۶
۱۰۲	حفاظت اطلاعات و کار	۱۷۸
۱۰۳	انتخاب و اجاره محل کار	۱۷۹
۱۰۴	افزایش قدرت خرید	۱۸۱
۱۰۵	فن آوری اطلاعات- جلوگیری از خرابی کامپیوتر	۱۸۲
۱۰۶	پایگاه اطلاعات	۱۸۴
	گفتار آخر	۱۸۷