



در همایش آموزشی مدیریت بر خویشتن مطرح شد : قرار گرفتن در معرض پرسش کارکنان و مشتریان ،عامل موفقیت یک بنگاه اقتصادی است

همایش آموزشی مدیریت بر خویشتن به منظور افزایش توانمندی های برتری و اجرایی در سالن همایش های بین المللی اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد .

همایش آموزشی مدیریت بر خویشتن به ZWNJ& منظور افزایش توانمندی های برتری و اجرایی در سالن همایش های بین المللی اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد .

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان، محمدحسن صرافى زاده معاون سابق بازاریابی سازمان توسعه تجارت ایران در این همایش گفت: یک بنگاه اقتصادی برای افزایش بهره ZWNJ& و موفقیت در بازار بایستی همواره در معرض پرسش کارکنان و مشتریان قرار گیرد.

وی افزود: برای ایجاد توانمندی های برتری نسبت به رقبای دیده ZWNJ& بانی از درون و برون بنگاه می ZWNJ& تواند نقاط ضعف و قوت را مشخص کند.

وی افزایش بهره ZWNJ& وری را گام برداشتن در مسیر تعالی و رقابت ZWNJ& پذیری در فضای اقتصادی برشمرد و گفت: بنگاه های اقتصادی ایران در شرایط کنونی با چالش رقابتی پذیری با همتایان خارجی روبروند.

صرافی زاده جذابیت را ایجاد نقطه مطلوبیت برای مشتریان دانست و گفت: بنگاه اقتصادی بایستی به دنبال متمایز بودن و جذب بودن برای مشتری باشد تا بتواند در عرصه رقابت با سایر بنگاه های داخلی و خارجی موفق باشد.