



در سومین روز دوره «آموزش کارآفرینان نسل فردا» عنوان شد: لزوم آشنایی با مهارت های ارتباطی در موفقیت یک کسب و کار

سومین روز دوره آموزش کارآفرینان نسل فردا در اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان در سومین روز دوره آموزش کارآفرینان نسل فردا ویژه جوانان 17 تا 25 سال **مریم نواب**، مشاور و مدرس شغلی با بیان اینکه آشنایی با مهارت های ارتباطی یکی از مهم ترین عوامل در موفقیت یک کسب و کار است، گفت: ارتباطات جنگ و جدل و میج گرفتن نیست و ارتباط موثر به این معناست که فرد با کمترین تنش، خواسته خود را به دیگران منتقل کرده و در این بین به خواسته و پیام طرف مقابل نیز دقت می نماید. وی در ادامه عدم تشخیص احساسات طرف مقابل، توجه نکردن به زبان بدن شخص مقابل، درک نکردن احساسات طرف مقابل و... را از جمله نقاط ضعف ارتباطی ذکر کرد. این مشاور شغلی ارتباط موثر را رابطه ای دانست که در آن طرف مقابل، پیام ما را با حداکثر دقت دریافت و درک می نماید. نواب لازمه برقراری ارتباط موثر با دیگران را دقت کلامی در گفتگو با خود ذکر کرد و گفت: استفاده از بهترین واژه ها در گفتگو با خود در ایجاد حس مطلوب نسبت خود و برقراری رابطه موثر با دیگران حایز اهمیت است. مدرس دوره کارآفرین نسل فردا سرزنش خود، کمال گرایی و شرم را سه شیوه حمله به خود دانست و در ادامه افزود: آگاهی نسبت به هدف از برقراری ارتباط و توجه به هدف نهایی، از جمله راه های برقراری یک ارتباط موثر است. **بهناز حسن پور**، مدرس مدیریت مالی نیز در این روز ضمن بیان سیر تکاملی بازاریابی و دیدگاه های متفاوت در مورد آن، گفت: در زمان گذشته تولید انبوه و قیمت مناسب تر از رقبا، موجب موفقیت در فروش می شد اما امروزه بخش بندی بازار و پیدا کردن مشتری که نیازمند محصول یا خدمت ارائه شده توسط شما است و پاسخگویی به نیاز این گروه از اهمیت بالایی برخوردار است. وی در ادامه به توضیح ماتریس SWOT و ضرورت توجه به آن در تدوین استراتژی پرداخت. در بخش بعدی **فرید ملک احمدی**، دیگر مدرس این دوره به ارائه راه های پرورش خلاقیت، تعریف کارآفرینی و تفاوت آن با ارزش آفرینی همچنین انواع کسب و کار و معرفی کارآفرین های برتر جهان و 100 خلاقیت سال 2016 پرداخت.