



بجای انتقاد از مشکلات اقتصادی به خلق ارزش بپردازیم

پژوهشگر مدیریت و استراتژی سازمانی در سمینار آموزشی « روشهای توسعه کسب و کار در فضای رقابتی» که با همت کمیسیون آموزش، پژوهش و توانمندسازی اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد با معرفی اصول هشتگانه کسب و کار؛ بر خلق ارزش و استفاده از فرصت های موجود بجای انتقاد از شرایط اقتصادی نامناسب ماههای اخیر کشور تاکید کرد.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان، **علیرضا یوسفی** در آغاز این سمینار آموزشی «دوست داشتن شغل خود» را یکی از مهمترین ضرورت های ایجاد یک کسب و کار ثروت آفرین عنوان کرد و گفت: زمانی شاهد موفقیت در توسعه کسب و کار خواهیم بود که به آن کسب و کار عشق بورزیم. این مدرس دانشگاه ایده پردازی، رهبری، شناسایی فرصت ها، ارزشگذاری و هیجان کسب و کار، تشریک مساعی، هدفگذاری و رفتار مناسب را اصول هشتگانه کسب و کار دانست و با تبیین هریک از این اصول تاکید کرد: طبق مطالعات انجام شده، بیش از 80 درصد کسب و کارهایی که با شکست مواجه می شوند، باید دلایل این عدم موفقیت را در داخل شرکت و در بین نادرست صاحبان و مدیران آن کسب و کار جستجو کرد نه در شرایط محیطی و فضای بیرونی شرکتها.

پژوهشگر مدیریت و استراتژی سازمانی با تاکید بر ضرورت همفکری و برخورداری از بینش مناسب در بین صاحبان و مدیران هر کسب و کار تصریح کرد: انسانی را در کسب و کارتان پیدا کنید که شبیه خودتان باشد .

علیرضا یوسفی ترکیب کردن (combine) را یکی از راهکارهای مناسب برای کسب و کارها در شرایط نامناسب اقتصادی عنوان کرد و افزود: اگر در کسب و کارتان با مشکل مواجه شده اید، سرمایه گذاری در کسب و کارهای سود آور مشابه می تواند برای شما سودمند راهگشا باشد. وی در ادامه رهبری را فراتر از مدیریت دانست و اظهار داشت: رهبری از دیدگاه صاحبانظران تفاوتی با مدیریت نداشته و فقط رهبران از توانایی به سامان نمودن، سطح سنجی و هدایت مجموعه در جهت دستیابی به توسعه پایدار برخوردارند و هر رهبر سازمانی واجد سه خصوصیت توانمندی در تحلیل محتوا، شناخت استعدادها و برنامه ریزی در بکارگیری و توانمندسازی سازمانی می باشد.

مدرس این سمینار آموزشی در ادامه به بیان رویکردهای نوین کسب و کار در دوران رکود پرداخت و تصریح کرد: بدون شک در شرایط رکودی حاکم بر بازارها و همچنین شرایط نا اطمینانی چند ماه اخیر اقتصاد کشور، با شناخت مناسب از بازارها و تبیین استراتژی و همچنین ایجاد بینش مناسب در سطح مدیران و کارکنان شرکت نه تنها غلبه بر چالش های موجود امکان پذیر خواهد بود بلکه می توان بستر مناسبی بر توسعه پایدار کسب و کار خود را فراهم نمود.

وی در ادامه رویکردهای مبتنی بر منابع، فعالیت محور، شبکه ای، راهبردی، دانش محور، رویکرد گزاره ارزش، مشتری مداری، توسعه ارتباط با مشتریان، استفاده از منابع مهم، توسعه شرکای تجاری، مدیریت ساختار هزینه و مدل های فریموم و پلتفرمی را از رویکردهای مدرن چهارده گانه کسب و کارها مناسب برای دوران رکود ذکر کرد و به تبیین هریک از آنها پرداخت.

پژوهشگر مدیریت و استراتژی سازمانی در پایان این سمینار آموزشی به سوالات حضار پاسخ گفت.