



اتاق بازرگانی
صنایع، معادن و کشاورزی
اصفهان

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی
سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)

پروژه طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی،
دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار
(آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)

تهیه کننده:
اکبر قاسمی

تاریخ:
۲۵ دی ماه ۱۴۰۴



گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی
سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)

فهرست مطالب

Contents

۴	۱- معرفی پروژه:.....
۵	۲- خدمات و برون دادهای مورد انتظار پروژه:.....
۷	۳- تعریف انواع توانمندسازها.....
۷	۳-۱ مرور ادبیات توانمندسازی کارکنان در سازمان:.....
۱۰	۳-۲ تعاریف ابزارها و روشهای توانمندساز:.....
۱۴	۳-۳ تحلیل و بررسی فعالیتهای توانمندسازی در اتاق های بازرگانی خارج از ایران.....
۱۶	۳-۳-۱ اتاق بازرگانی منهن، نیویورک.....
۱۸	۳-۳-۲ اتاق بازرگانی پاریس.....
۲۰	۳-۳-۳ اتاق بازرگانی سیاتل.....
۲۲	۳-۳-۴ اتاق بازرگانی ویکتوریا (ملبورن، استرالیا).....
۲۳	۳-۳-۵ اتاق بازرگانی توکیو.....
۲۴	۳-۳-۶ اتاق بازرگانی تورنتو.....
۲۶	۳-۳-۷ اتاق بازرگانی سنگاپور.....
۲۷	۴- بررسی نمونه های پلتفرم های مشاوره و منتورینگ داخلی:.....
۲۸	۴-۱ پلتفرم منتور میت (Mentor Meet).....
۳۵	۴-۲ پلتفرم بیزتاک (Biz Talk).....
۵۹	۴-۳ پلتفرم کارمنتو (Karmento).....
۶۸	۴-۴ پلتفرم میدون (Meidoun).....
۱۰۰	۴-۵ منتور جت (MentorJet).....
۱۰۸	۴-۶ مروری بر وضعیت آموزش توسط سازمان های حمایتی.....
۱۱۵	۵- بررسی نمونه های پلتفرم های مشاوره و منتورینگ خارجی:.....
۱۱۵	۵-۱ پلتفرم منتورکریز (MentorCruise).....
۱۳۲	۵-۲ پلتفرم ADPList.....
۱۴۹	۵-۳ پلتفرم SCORE (Service Corps of Retired Executives).....
۱۷۰	۵-۴ پلتفرم Clarity.fm.....

۱۷۷.....	۵-۵ پلتفرم Toptal
۱۹۱.....	۵-۶ مقایسه پلتفرم های خارجی
۱۹۲.....	۶-۶ مصاحبه با خبرگان و دینفعان:
۱۹۲.....	۶-۱ جزئیات مصاحبه
۲۰۱.....	۶-۲ تحلیل و خلاصه مصاحبه
۲۰۶.....	۷-۷ فرایند ارزیابی و دسته بندی توانمندسازها
۲۰۶.....	۷-۱ نظام ارزیابی مرجع توانمندساز
۲۱۵.....	۷-۲ دسته بندی توانمندسازها در پلتفرم
۲۲۲.....	۸-۸ مدل درآمدی پلتفرم
۲۲۲.....	۸-۱ بوم مدل کسب و کار پلتفرم (Business Model Canvas)
۲۲۸.....	۸-۲ بخش مالی برنامه کسب و کار پلتفرم (Business plan)
۲۳۳.....	۹-۹ طراحی تجربه کاربری (UX)
۲۴۲.....	۱۰-۱ برنامه ریزی برای پیاده سازی پلتفرم
۲۵۲.....	۱۱-۱ پیشنهاد RFP برای انتخاب مجری نرم افزاری طراحی و توسعه پلتفرم جامع توانمندسازی
۲۶۱.....	۱۰-۱ پیوست ۱: دسته بندی زمینه های تخصصی و مهارت های تکمیلی
۲۶۱.....	۱۱-۱ پیوست ۲: دسته بندی صنایع و بازار
۲۶۱.....	۱۲-۱ پیوست ۳: بخش مالی طرح کسب و کار (BP)

۱- معرفی پروژه:

۱-۱ اهمیت و بیان مساله:

بر اساس بررسی های یکساله کمیته توانمندسازی و تعالی کمیسیون اقتصاد دانش بنیان به نظر می رسد که در اکوسیستم کسب و کار اصفهان، کلیه زیرساخت های مرتبط در زمینه سیستم های توانمند ساز ایجاد شده است، اما کسب و کارها از مزایایی که این زیرساختها می توانند برای آنها داشته باشند نمی توانند به درستی استفاده کنند و بهره وری کسب و کار خود را با سرعت مناسب رشد دهند. با توجه به جایگاه اتاق بازرگانی اصفهان به نظر می رسد که می تواند نقش تنظیم گری و کمک به افزایش بهره وری کسب کارها در استفاده از توانمندسازها را ایفا کند. پس از مساله شناسی کم بودن بهره وری به نظر می رسد آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روشهای نوین دچار مسائل زیر است:

- شرکتها نیاز خود را به درستی نمی شناسند و درک نمی کنند.
- سیستم های توانمند ساز به درستی انتخاب نمی شوند و این عدم انتخاب متناسب باعث می گردد که شرکتها پس از صرف وقت و هزینه همراهی با مشاور به علت اینکه نتیجه مفیدی دریافت نمی کنند از این سیستمها نا امید شوند.
- برخی از اوقات شرکتها روش بهره بردن از سیستم توانمندساز را به خوبی بلد نیستند.

از سوی دیگر، نبود یک مرجع شفاف، استاندارد و قابل اعتماد برای ارزیابی و رتبه بندی توانمندسازها باعث شده است که کسب و کارها در انتخاب مسیر توسعه خود دچار سردرگمی شوند. طراحی و پیاده سازی مدلی کارآمد برای ارزیابی و اطلاع رسانی توانمندسازها می تواند این شکاف را پر کرده و به ارتقای کیفیت خدمات، افزایش بهره وری کسب و کارها و هدایت صحیح منابع منجر شود. جایگاه این طرح در اکوسیستم کسب و کار کشور از آن جهت حائز اهمیت است که:

- ۱- نقش تنظیم گری اتاق را تقویت کرده و به عنوان یک مرجع بی طرف و علمی، اعتماد ذی نفعان را جلب می کند.
- ۲- از اتلاف منابع مالی و زمانی شرکتها جلوگیری نموده و بهره وری آنها را افزایش می دهد.
- ۳- بهبود شفافیت و استانداردسازی خدمات توانمندسازی را موجب می شود و معیارهای عینی برای رتبه بندی و انتخاب ارائه می دهد.
- ۴- به توسعه پایدار اکوسیستم نوآوری کشور کمک می کند و موجب هم افزایی میان بازیگران (کسب و کارها، توانمندسازها، نهادهای سیاست گذار و مراکز علمی) می شود.

بدین ترتیب، اجرای این طرح نه تنها پاسخگوی یک نیاز اساسی در سطح ملی است، بلکه می تواند الگویی برای سایر حوزه های سیاست گذاری و حمایت از کسب و کار نیز فراهم آورد. بر این اساس برای پاسخ به مساله کمک به انتخاب صحیح سیستم توانمندساز، پروژه حاضر با موضوع "طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)" پیشنهاد گردیده است.

۲-۱- اهداف اصلی مورد نظر طرح:

- این طرح برای خروجی های زیر، مدل، ساختار و فرایند کارا تعریف خواهد کرد:
- ۱-۱-۱- ایجاد مرجع شفاف برای ارزیابی و رتبه بندی مشاوران، منتورها و کوچ ها بر اساس معیارهای کیفی و تخصصی با رویکرد سنجش رضایت کسب و کارها از خدمات ارائه شده.
 - ۱-۱-۲- دسته بندی دقیق مشاوران و توانمندسازها بر اساس تخصص و نیازهای کاربران.
 - ۱-۱-۳- ارائه راهکاری دیجیتال برای اطلاع رسانی، ارزیابی و تعامل کاربران با سیستم.
 - ۱-۱-۴- طراحی تجربه کاربری (UX) برای سهولت استفاده از پلتفرم توسط کاربران.

۲- خدمات و بروندهای مورد انتظار پروژه:

۲-۱- فاز اول: تحلیل و نیازسنجی:

در این فاز هدف بررسی نیازهای شرکتهای فناور و دانش بنیان به شرح موارد ذیل می باشد:

۱. بررسی نمونه مشابه داخلی (عملیاتی شده) حداقل ۵ مورد.
۲. بررسی نمونه مشابه خارجی (عملیاتی شده) حداقل ۵ مورد.
۳. بررسی نظام ارجاع به مشاوران مدیریت براساس نظام برنامه و بودجه کشور.
۴. بررسی نظام تشخیص صلاحیت حرفه ای مدیران در سایت سازمان مدیریت و برنامه ریزی استان.
۵. بررسی ارجاعات سامانه ملی مجوزها در مشاغل مختلف توانمندسازها (مشاوران).
۶. بررسی سایر نظامات موجود بررسی صلاحیت مشاوران و کارشناسان.

۷. دریافت نظرات ۱۰ شخص خبره (نمایندگان: اداره کار، صمت، سازمان نظام روانشناسی استان، سازمان مدیریت، استانداری، انجمن های تخصصی مرتبط و...).
۸. مطالعات علمی و تئوری داخلی و خارجی (پایان نامه، طرح پژوهشی و...) حداقل ۵ مورد.
۹. تحلیل ذینفعان (شامل مصاحبه از شهرک علمی و تحقیقاتی، صمت، شرکت شهرکها، شرکتهای خدمات دهنده، دانشگاهها و مراکز رشد و پارکهای فناوری، اداره کار و انجمنهای تخصصی مرتبط و...).
۱۰. توجه به ابعاد مختلف فرهنگی و اجتماعی کسب و کارهای مختلف.

۲-۲- فاز دوم: طراحی فرآیندها و مدل ارزیابی:

۱. تعریف شاخص های کیفی و کمی برای ارزیابی توانمندسازها.
۲. تدوین فرآیندهای ارزیابی، رتبه بندی و باز خورد.
۳. ایجاد استانداردهای دسته بندی توانمندسازها.

۲-۳- فاز سوم: طراحی مدل درآمدی پایدار برای پلتفرم:

در صورت شناخت صحیح ارزش های پیشنهادی، این طرح می تواند برای ادامه و رشد خود متکی بر خود بوده و زیر ساختی باشد که همواره در جهت رشد حرکت می کند. ارزش پیشنهادی مناسب برای کاربران (توانمند سازها، کسب و کارها و اتاق) باید بنحوی تعریف شود که علاقه مندان از این مرجع استفاده کنند.

۲-۴- فاز چهارم: طراحی تجربه کاربری (UX):

۱. طراحی نقشه مسیر کاربر (Map Journey User).
۲. تحلیل رفتار کاربران و ایجاد سناریوهای استفاده.
۳. طراحی پروتوتایپ اولیه برای بهینه سازی تجربه کاربری.

۲-۵- فاز پنجم: برنامه ریزی برای پیاده سازی وبسایت:

۱. تهیه مستندات فنی و نقشه اطلاعاتی (Architecture Information).

۲. تعریف ویژگی های اصلی وبسایت شامل :

- ۲-۱- داشبورد کاربران (مشاوران و شرکتهای)
- ۲-۲- سیستم جستجو و فیلتر.
- ۲-۳- امکان ارائه بازخورد و امتیازدهی کاربران.
- ۲-۴- پایگاه داده برای ذخیره اطلاعات.
- ۲-۵- ارائه نقشه راه برای پیاده سازی وبسایت.
- ۲-۶- خروجی های نهایی مورد انتظار:

با اجرای این طرح، انتظار می رود خروجی های زیر حاصل شود:

- ۱- گزارش تحلیل و نیازسنجی کاربران و بازار هدف .
- ۲- مدل ارزیابی و دسته بندی توانمندسازها .
- ۳- طراحی تجربه کاربری (UX) شامل پروتوتایپ اولیه.
- ۴- مستندات فنی و نقشه اطلاعاتی برای پیاده سازی وبسایت.
- ۵- طرح روش نظارت و ارزیابی بر سامانه در حین فعالیت سامانه.
- ۶- طراحی فرایندهای پشتیبانی فعال سامانه.
- ۷- تدوین RFP برای انتخاب مجری نرم افزاری سامانه.
- ۸- نظارت بر اجرای RFP پس از انتخاب مجری.

۳- تعریف انواع توانمندسازها

۱-۳ مرور ادبیات توانمندسازی کارکنان در سازمان:

توانمندسازی در کسب و کار از منظر سرمایه انسانی یک فرآیند استراتژیک مدیریتی است که هدف آن واگذاری اختیار، مسئولیت و منابع به کارکنان در تمامی سطوح سازمان است تا آنها بتوانند به طور مستقل تصمیم گیری کنند، Initiative (پیش قدمی) نشان دهند و در قبال نتایج کار خود احساس مالکیت و مسئولیت شخصی داشته باشند.

در هسته مرکزی این مفهوم، باور به این اصل نهفته است که **کارکنان توانمند** که به آن‌ها اعتماد شده و قدرت عمل داده شده است، خلاق تر، متعهدتر و پاسخگوتر هستند و این امر به طور مستقیم منجر به بهبود عملکرد سازمانی، افزایش رضایت مشتری و دستیابی به مزیت رقابتی می شود.

اجزای کلیدی این تعریف:

۱. واگذاری اختیار (Delegation of Authority): دادن قدرت واقعی به employees برای تصمیم گیری در مورد کار خود بدون نیاز به تأییدیه های مکرر.

۲. دسترسی به اطلاعات و منابع (Access to Information & Resources): کارکنان برای تصمیم گیری خوب به اطلاعات لازم، ابزارها، آموزش و پشتیبانی نیاز دارند. توانمندسازی بدون شفافیت اطلاعاتی ممکن نیست.

۳. مسئولیت پذیری و پاسخگویی (Accountability): هنگامی که اختیار داده می شود، انتظار می رود کارکنان در قبال نتایج تصمیمات و اقدامات خود پاسخگو باشند.

۴. حذف موانع سازمانی (Removing Organizational Barriers): کاهش بوروکراسی های دست و پا گیر، سلسله مراتب خشک و فرآیندهای غیر ضروری که مانع Initiative و نوآوری می شوند.

۵. تقویت اعتماد به نفس و شایستگی (Building Self-Efficacy & Competence): ایجاد این باور در کارکنان که آن‌ها توانایی، مهارت و دانش لازم برای انجام موفقیت آمیز کارها و تأثیر گذاری را دارا هستند.

۶. منابع و آموزش (Resources & Training): تجهیز employees به ابزار، دانش و مهارت های لازم

مراجع زیر به طور مستقیم به تعریف و تئوریزه کردن مفهوم توانمندسازی در سازمان‌ها پرداخته اند:

نظریه پردازان و نویسندگان شاخص:

توانمندسازی را به عنوان یک فرآیند انگیزشی تعریف می کنند که حول محور تقویت احساس خودکارآمدی (self-efficacy) در کارکنان می چرخد. نویسندگان استدلال می کنند که توانمندسازی با دادن ابزارهای لازم، حس معناداری، تأثیر گذاری و حق انتخاب به افراد، این باور را در آن‌ها تقویت می کند که می توانند بر نتایج شغلی خود تأثیر بگذارند.

۱. گرت اسپریتزر مدل معروف خود از توانمندسازی روان شناختی را ارائه داد که شامل چهار بعد کلیدی است: احساس معنا (Meaning): باور به ارزش اهداف شغلی.

۲. احساس شایستگی (Competence): اطمینان به توانایی های خود برای انجام کار.

۳. احساس خودمختاری (Self-Determination): داشتن حق انتخاب در نحوه انجام کار.

۴. احساس تأثیر (Impact): باور به توانایی اثر گذاری بر نتایج سازمانی.

کتاب های مرجع مدیریت و رهبری:

Robbins, S. P. & Judge, T. A. (۲۰۲۲). Organizational Behavior (۱۸th ed). Pearson.

در این کتاب درسی معتبر، توانمندسازی به عنوان یاد دادن به کارکنان تعریف شده است. نویسندگان توضیح می دهند که توانمندسازی تنها دادن قدرت نیست، بلکه شامل اعتماد، آموزش و ایجاد محیطی است که از Initiative کارکنان استقبال می کند. کنت بلانچارد، از نویسندگان پرطرفدار مدیریت، توانمندسازی را آزاد کردن قدرت درون مردم برای نتایج شگفت انگیز می داند. او بر سه کلید اصلی تأکید می کند:

۱. اشتراک گذاری اطلاعات در سراسر سازمان.

۲. خودمختاری در مرزهای روشن (تعیین چارچوبها و دادن آزادی عمل در داخل آن).

۳. جایگزینی تیم های خود رهبر به جای سلسله مراتب سنتی.

نهادهای معتبر: Gallup Organization

گالوپ، از طریق تحقیقات گسترده خود (مانند پرسشنامه ۱۲Q)، به طور مستقیم مفهوم توانمندسازی را اندازه گیری می کند. موادی مانند در محل کار، نظرات من به حساب می آید و این فرصت به من داده شده که در کارم بهترین باشم به طور مستقیم به ابعاد روان شناختی توانمندسازی مربوط می شوند. تحقیقات گالوپ به طور مداوم نشان می دهد که کارکنان توانمند شده، درگیرتر هستند و عملکرد بهتری دارند.

مزایا و فواید توانمندسازی کارکنان:

برای کارکنان	برای سازمان
افزایش رضایت شغلی و انگیزه	افزایش بهره وری و کیفیت کار
احساس ارزشمندی و اعتماد به نفس	افزایش نوآوری و خلاقیت
توسعه مهارت های فردی و تصمیم گیری	کاهش نظارت مستقیم و میکرو منیجمنت
درگیر شدن بیشتر با کار و سازمان	افزایش وفاداری و کاهش ترک خدمت
حس مالکیت و مسئولیت پذیری	انعطاف پذیری و سرعت پاسخگویی

مراحل و راهکارهای عملی پیاده سازی توانمندسازی کارکنان:

توانمندسازی یک شبه اتفاق نمی افتد و نیاز به برنامه ای مدون دارد:

۱. فرهنگ سازی و تغییر نگرش مدیریت:

اولین قدم، باور مدیران ارشد به این مفهوم است. باید از سبک مدیریت دستور و کنترل به سبک حمایت و تسهیلگری تغییر موضع داد.

۲. آموزش و توسعه مهارت ها:

کارکنان باید برای تصمیم گیری صحیح آموزش ببینند. این آموزش ها شامل مهارت های فنی، حل مسئله، تصمیم گیری و ارتباطات است.

۳. تفویض اختیار تدریجی و هوشمند:

شروع با اختیارات کوچک و کم خطر و سپس افزایش تدریجی آن بر اساس شایستگی افراد.

تعیین چارچوب های (Clear Boundaries) برای تصمیم گیری تا employees بدانند در چه محدوده ای می توانند عمل کنند.

۴. شفافیت اطلاعاتی:

به اشتراک گذاری داده ها، اهداف سازمان، چالش ها و عملکرد financial با کارکنان. وقتی employees تصویر بزرگ (Big Picture) را ببینند، تصمیمات بهتری می گیرند.

۵. ایجاد سیستم بازخورد و تقدیر:

ایجاد مکانیسم های منظم برای دریافت بازخورد از کارکنان و همچنین تقدیر از موفقیت ها و حتی شکست های آموزنده.

تشویق ریسک پذیری هوشمندانه و نگاه به اشتباهات به عنوان فرصتی برای یادگیری، نه تنبیه.

۶. تشکیل تیم های خودگردان: (Self-Directed Teams)

واگذاری کامل یک فرآیند یا پروژه به یک تیم و تعیین اهداف، برنامه ریزی، اجرا و کنترل (letting them manage themselves)

۷. طراحی شغل به روش غنی سازی شغلی: (Job Enrichment)

افزایش محتوای شغلی از طریق افزودن تنوع، استقلال عمل و مسئولیت بیشتر به جای انجام کارهای تکراری و محدود.

موانع و چالش های توانمندسازی کارکنان:

ترس مدیران از دست دادن کنترل: (مهم ترین مانع)

فرهنگ سازمانی سنتی و سلسله مراتبی.

عدم باور به توانایی های کارکنان توسط مدیریت.

عدم وجود سیستم آموزش و پشتیبانی مناسب.

ترس کارکنان از مسئولیت پذیری و شکست.

جمع بندی:

توانمندسازی در کسب و کار به معنای واگذاری واقعی قدرت و ایجاد شرایطی برای بروز ظرفیت های کارکنان است. این مفهوم فراتر از یک تکنیک مدیریتی ساده، یک فلسفه رهبری و فرهنگ سازمانی است که بر مبنای اعتماد و احترام بنا شده است. مراجع معتبر دانشگاهی (مانند اسپریتزر و کانگر) و مراجعی (مانند بلانچارد و گالوپ) بر این نکته توافق دارند که توانمندسازی یک فرآیند چندبعدی (شامل اختیار، اطلاعات، منابع و مسئولیت پذیری) است که نتیجه نهایی آن، ایجاد نیروی کاری باانگیزه، متعهد و پرورش یافته است که به طور فعال در موفقیت سازمان سهیم می شوند.

توانمندسازی یک استراتژی برد-برد است. سازمانی که سرمایه انسانی خود را توانمند کند، در دنیای رقابتی امروز، از مزیت بزرگی برخوردار خواهد بود. این مسیر نیازمند صبوری، اعتماد و سرمایه گذاری بر روی افراد است، اما بازدهی آن در قالب یک سازمان چابک، نوآور و باانگیزه، بسیار ارزشمند خواهد بود.

شروع این مسیر با یک قدم کوچک ممکن است، از واگذاری یک تصمیم ساده به یک تیم شروع کنید، نتایج را بررسی کنید و به تدریج دامنه آن را گسترش دهید.

۳-۲ تعاریف ابزارها و روشهای توانمندساز:

۳-۲-۱ آموزش برای کسب و کار (Business Training)

آموزش برای کسب و کار به فرآیند برنامه ریزی شده و سیستماتیک برای توسعه دانش، مهارت ها و نگرش های کارکنان اطلاق می شود که با هدف بهبود عملکرد فردی و سازمانی، دستیابی به اهداف استراتژیک کسب و کار و ایجاد مزیت رقابتی پایدار طراحی و اجرا می گردد.

این نوع آموزش مستقیماً با نیازهای عملیاتی و استراتژیک سازمان پیوند خورده و بر حل مسائل کسب و کار، افزایش بهره‌وری، بهبود کیفیت، ارتقای رضایت مشتری و در نهایت افزایش سودآوری متمرکز است.
اجزای کلیدی این تعریف:

۱. برنامه‌ریزی شده و سیستماتیک: آموزش‌های اتفاقی و سلیقه‌ای نیست، بلکه بر اساس یک فرآیند نیازسنجی، طراحی، اجرا و ارزیابی (مدل ADDIE: Analysis, Design, Development, Implementation, Evaluation) انجام می‌شود.

۲. توسعه دانش، مهارت‌ها و نگرش‌ها (KSA):

دانش (Knowledge): آگاهی از مفاهیم، فرآیندها و قوانین (مثلاً آموزش قوانین جدید مالیاتی).

مهارت‌ها (Skills): توانایی انجام عملی یک task (مثلاً آموزش نرم‌افزار جدید یا تکنیک‌های فروش).

نگرش‌ها (Attitudes): تغییر در باورها و رفتارهای کاری (مثلاً آموزش‌های مربوط به فرهنگ سازمانی یا کار تیمی).

۳. هدف محور: همسو با اهداف کلان کسب و کار (مانند ورود به بازار جدید، توسعه محصول جدید، بهبود ایمنی) طراحی می‌شود.

۴. ارزیابی نتایج: اثربخشی آموزش بر اساس معیارهای قابل سنجش (مانند افزایش فروش، کاهش خطا، صرفه‌جویی در هزینه) اندازه‌گیری می‌شود.

۲-۲-۳ مشاور کسب و کار (Business Consultant)

مشاور کسب و کار یک متخصص بیرونی و مستقل است که با ارائه مشاوره، تحلیل و راهکارهای تخصصی و عینی به سازمان‌ها (مشتریان) کمک می‌کند تا چالش‌های تجاری خاصی را شناسایی کرده، بر آن‌ها غلبه کنند و به اهداف استراتژیک خود دست یابند.
ماهیت اصلی خدمات یک مشاور، ارائه دانش، تجربه و چارچوب‌های تحلیلی است که ممکن است در داخل سازمان وجود نداشته باشد. نقش مشاور، تشخیص مسائل، ارائه گزینه‌های راهبردی و تسهیل در اجرای تغییرات است، نه انجام عملیات روزمره کسب و کار.

اجزای کلیدی این تعریف:

۱. خارجی و مستقل (External & Independent): مشاور از خارج سازمان می‌آید و این موقعیت به او امکان می‌دهد با بی‌طرفی و عینیت به مسائل نگاه کند، بدون اینکه در سیاست‌های داخلی سازمان گرفتار شده باشد.

۲. متخصص (Expert): مشاور در یک یا چند حوزه خاص (مانند استراتژی، مالی، بازاریابی، فناوری اطلاعات، منابع انسانی) تخصص و دانش عمیق دارد.

۳. حل‌کننده مسئله (Problem-Solver): تمرکز اصلی بر شناسایی ریشه‌های مشکلات، تحلیل داده‌ها و ارائه راه‌حل‌های عملی و قابل اجرا است.

۴. هدف محور (Goal-Oriented): همکاری مشاور و کسب و کار حول محور دستیابی به اهداف مشخص و ملموس (مانند افزایش سود، کاهش هزینه، ورود به بازار جدید، بهبود کارایی) تعریف می‌شود.

۵. ماهیت رابطه: ارائه مشاوره، نه اجرا (Advisory, not Executive): اگرچه برخی مشاوران در اجرا نیز کمک می‌کنند، اما نقش اصلی آن‌ها ارائه توصیه و راهنمایی است. مسئولیت نهایی تصمیم‌گیری و اجرا با مدیریت خود سازمان است.

۲-۲-۳ کوچینگ برای کسب و کار (Business Coaching)

کوچینگ برای کسب و کار یک فرآیند مشارکتی و تسهیلگرانه است که در آن یک کوچ (مربی) حرفه‌ای با استفاده از پرسشگری قدرتمند، گوش دادن فعال و ارائه بازخورد، به توانمندسازی مدیران، رهبران و کارکنان یک سازمان کمک می‌کند تا پتانسیل‌های درونی خود را شناسایی کرده، مهارت‌های رهبری و شغلی خود را توسعه دهند و به اهداف حرفه‌ای و سازمانی دست یابند.

تفاوت بنیادین کوچینگ با مشاوره و آموزش در این است که کوچ به جای دادن راه حل (مانند مشاور) یا دادن دانش (مانند مدرس)، بر کشف و استخراج پاسخ ها و توانایی های خود مراجعه کننده (Coach) متمرکز است.
اجزای کلیدی این تعریف:

۱. مشارکتی و تسهیلگرانه (Collaborative & Facilitative): کوچینگ یک رابطه برابر و مبتنی بر همکاری است که در آن کوچ نقش یک تسهیلگر را ایفا می کند، نه یک متخصص همه چیزدان.
۲. پرسشگری قدرتمند (Powerful Questioning): ابزار اصلی کوچ، پرسیدن سؤالات باز و تفکر برانگیز است که به مراجعه کننده کمک می کند از زوایای جدیدی به مسائل نگاه کند، بینش کسب کند و راه حل های خود را پیدا کند.
۳. تمرکز بر توانمندسازی (Empowerment Focused): هدف نهایی، وابسته نکردن مراجعه کننده به کوچ، بلکه افزایش اعتماد به نفس، خودآگاهی و توانایی او برای حل مسائل به طور مستقل است.
۴. هدف محور و عمل گرا (Goal-Oriented & Action-Driven): جلسات کوچینگ حول محور اهداف مشخص و قابل اندازه گیری می چرخد و بر ایجاد تعهد برای اقدامات مشخص و ملموس در پایان هر جلسه تأکید دارد.
۵. مبتنی بر حال و آینده (Present & Future-Focused): کوچینگ به جای کندوکاو در ریشه های گذشته مشکلات (مانند درمان)، بر ایجاد راه حل برای حال و طراحی آینده مطلوب تمرکز دارد.

۴-۲-۳ منتورینگ برای کسب و کار (Business Mentoring)

منتورینگ برای کسب و کار یک رابطه توسعه حرفه ای بلندمدت و غیررسمی است که در آن یک فرد با تجربه و دانایتر (منتور) راهنمایی، حمایت، دانش و خرد خود را به اشتراک می گذارد تا به یک فرد کم تجربه تر (منتی) در رشد شغلی، توسعه مهارت های کلیدی و پیشرفت در درون سازمان کمک کند. ماهیت منتورینگ بر ایجاد یک رابطه اعتماد محور استوار است که در آن منتور نقش یک حامی، راهنما و الگو را ایفا می کند و بر توسعه همه جانبه منتی در مسیر شغلی اش تمرکز دارد.
اجزای کلیدی این تعریف:

۱. رابطه بلندمدت (Long-term Relationship): برخلاف کوچینگ که اغلب کوتاه مدت و هدف محور است، منتورینگ یک رابطه توسعه یافته در طول زمان است.
۲. غیررسمی و ارگانیک (Informal & Organic): این رابطه اغلب بر اساس سازگاری شخصیتی و علائق مشترک شکل می گیرد و ساختار رسمی و قراردادی کوچینگ را ندارد.
۳. اشتراک گذاری دانش و خرد (Sharing Wisdom & Experience): منتور دانش ضمنی (Tacit Knowledge)، بینش ها و درس های زندگی خود را که از سال ها تجربه عملی به دست آورده است، در اختیار منتی می گذارد. این برخلاف دادن راه حل (مشاوره) یا تسهیل کشف پاسخ (کوچینگ) است.
۴. حمایت و پشتیبانی (Support & Advocacy): منتور نه تنها یک راهنماست، بلکه می تواند به عنوان حامی منتی نیز عمل کند، او را به شبکه ارتباطی خود معرفی کند و برای فرصت های شغلی پیشنهاد دهد.

۵. توسعه شغلی و شخصی (Career & Personal Development): تمرکز منتورینگ تنها بر عملکرد فعلی نیست، بلکه بر رشد کلی منتهی در مسیر شغلی و توسعه شخصیت حرفه ای او است.

۶. راهنمایی بر اساس تجربه (Guidance based on Experience): منتور بر اساس مسیری که خودش رفته است، راهنمایی می کند و نقشه راه را نشان می دهد.

جمع بندی و مقایسه با آموزش، مشاوره، کوچینگ و منتورینگ مفاهیم مشابه:

برای درک بهتر، مقایسه منتورینگ با سایر مفاهیم توسعه بسیار مفید است:

به طور خلاصه، منتورینگ برای کسب و کار یک رابطه توسعه یافته و حمایتی است که در آن خرد و تجربه منتور به منتهی منتقل می شود تا او در مسیر شغلی خود رشد کند. مراجع معتبری مانند CIPD و نویسندگانی مانند کلاتربرک و زاکاری، بر نقش منتور به عنوان یک راهنما و حامی که بر اشتراک گذاری دانش ضمنی و توسعه بلندمدت تأکید دارد.

جدول مقایسه ای کلیدی تفاوت های مدرسین، مشاورین، کوچ ها و منتورها

معیار	مدرس (Teacher/Trainer)	مشاور (Consultant)	کوچ (Coach)	منتور (Mentor)
محوریت رابطه	موضوع و برنامه درسی	مسئله و راه حل	مراجع (Coachee) و اهداف او	شخص منتور (Mentee) و رشد او
نقش اصلی	انتقال دانش (چه چیزی)	توصیه و ارائه راه حل (چگونه)	کشف پتانسیل و تسهیلگری (کمک به یافتن پاسخ توسط خود فرد)	هدایت، اشتراک گذاری تجربه و الهام بخشی
فرض اصلی	دانش نزد من است و شما نیاز دارید آن را بیاموزید.	من راه حلی برای مشکل شما دارم.	پاسخ ها نزد خود شماست و من کمک می کنم آن ها را پیدا کنید.	من این مسیر را رفته ام و می توانم تجربیاتم را با تو به اشتراک بگذارم.
ساختار رابطه	یک طرفه یا تعاملی محدود (معلم شاگردی)	پروژه ای و موقت	متوازن، مشارکتی و برای دوره ای مشخص	غیررسمی، بلندمدت و رابطه ای
نحوه کار	سخنرانی، ارائه، تمرین، آزمون	تحلیل، تشخیص، پیشنهاد راه حل، اجرا	پرسش های قدرتمند، گوش دادن فعال، بازخورد	داستان گویی، نصیحت غیرمستقیم، معرفی به شبکه ها
خروجی مورد انتظار	آموختن یک مهارت یا دانش خاص	حل یک مشکل کسب و کاری خاص	دستیابی به خودآگاهی، ایجاد تحول فردی و رسیدن به اهداف	رشد شخصی و حرفه ای، اجتناب از اشتباهات، توسعه شبکه
تمرکز زمانی	حال (آموزش برای اکنون)	حال (حل مسئله فعلی)	آینده (دستیابی به پتانسیل)	آینده بلندمدت (مسیر شغلی و زندگی)
مبنای اعتبار	مدرک تحصیلی، تسلط بر موضوع	تجربه و تخصص در حل مسئله، Case Study	گواهینامه کوچینگ مانند ICF، مهارت تسهیلگری	تجربه زیسته و موفقیت شخصی

۳-۳ تحلیل و بررسی فعالیت های توانمندسازی در اتاق های بازرگانی خارج از ایران

مفهوم توانمندسازی در کسب و کار به فرآیندی گفته می شود که طی آن سازمان ها و افراد درون آن ها، با فراهم شدن ابزارها، منابع، دانش و آزادی عمل کافی، قادر می شوند تصمیم های بهتر بگیرند، مسئولیت های خود را با اعتماد به نفس و کارایی بیشتر انجام دهند و به اهداف شخصی و سازمانی خود برسند. توانمندسازی در کسب و کار به معنای ایجاد محیطی است که در آن، خلاقیت، نوآوری و مشارکت فعال افراد تشویق شود، ظرفیت های فردی و تیمی ارتقا یابد و افراد بتوانند به شکل مستقل یا تیمی بر چالش ها غلبه کنند.

به زبان ساده تر، توانمندسازی به معنای اعطای قدرت، دانش، ابزار و اعتماد به نفس لازم به کارکنان یا واحدهای کسب و کار است تا بتوانند بهترین عملکرد خود را ارائه دهند و به رشد سازمان و موفقیت شخصی خود کمک کنند.

اتاق بازرگانی به عنوان یک نهاد واسط میان بخش خصوصی، دولت و جامعه، می تواند نقشی کلیدی در توانمندسازی کسب و کارها و کارآفرینان ایفا کند. این نهاد می تواند به عنوان نماینده منافع اعضای خود عمل کند و صدای آن ها را در تصمیم گیری های کلان اقتصادی منتقل کند و در کنار آن، به عنوان یک مرجع دانش و شبکه سازی، ظرفیت ها و پتانسیل های کسب و کارها را به سطح بالاتری ارتقا دهد.

اتاق بازرگانی در سطح جامعه نقش تسهیل گر ساختاری و محیطی برای رشد اقتصادی و توسعه کارآفرینی را دارد. به این معنا که با ایجاد یک چارچوب قابل اتکا برای تعاملات تجاری و اقتصادی، شرایطی فراهم می کند که افراد و کسب و کارها بتوانند با اعتماد و اطمینان بیشتری توانمندی های خود را شکوفا کنند. از این دیدگاه، جایگاه اتاق بازرگانی ایجاد اعتماد، انسجام و ظرفیت برای اقدام مؤثر و تصمیم گیری هوشمندانه در اکوسیستم اقتصادی است.

به این ترتیب، می توان هفت حوزه کلیدی توانمندسازی را برای اتاق بازرگانی متصور بود:

۱. خدمات مشاوره و مربی گری

راهنمایی مستقیم و حمایت در حل مسائل از سوی کارآفرینان باتجربه، کارشناسان و کارکنان اتاق بازرگانی.

- برنامه های مربی گری یک به یک برای استارت آپ ها و شرکت های در حال رشد
- جلسات مشاوره در مسائل حقوقی، مقرراتی و انطباق
- حلقه های یادگیری (مثلاً میزگردهای مدیران عامل)
- مشاوره با کارشناسان حقوقی، مالی، مالیاتی و غیره
- دوره های ساختاریافته مربی گری برای فعالان صنعت های مختلف

۲. توانمندسازی دیجیتال و فناوری

کمک به کسب و کارها برای استفاده از فناوری و نوآوری جهت افزایش رقابت پذیری.

- آموزش مهارت های هوش مصنوعی (مثلاً کارگاه های «هوش مصنوعی برای مدیران کسب و کار»)
- توسعه چت بات های مختلف برای تحلیل شرایط اقتصادی، صادراتی و سرمایه گذاری

- کیت ها و ابزارهای بررسی و پذیرش دیجیتال
- جلسات آگاهی بخشی درباره امنیت سایبری
- همکاری با شرکت های فناور برای ارائه راهکارهای دیجیتال

۳. توسعه ظرفیت و ارتقای مهارت ها

برنامه هایی که هدفشان ارائه دانش و ایجاد مهارت لازم برای فعالیت مؤثر در بازارهای در حال تغییر است و می توانند متناسب با نیازهای شرکت های مختلف طراحی شوند.

- برنامه های توسعه رهبری و آموزش کارآفرینان جوان
- کارگاه های آموزشی درباره اصول کسب و کار (مالی، منابع انسانی، بازاریابی دیجیتال)
- بوت کمپ های تحول دیجیتال (هوش مصنوعی، امنیت سایبری، تحلیل داده)
- مدیریت مسیر استعدادهای (ارتقای مهارت کارکنان با همکاری کارفرمایان)
- آموزش های تخصصی حوزه های (مثلاً اقتصاد چرخشی، مقررات صادراتی)

۴. بسترهای نوآوری و رشد

اقدام ها و برنامه های ساختاریافته ای که برای تقویت نوآوری و ترویج کارآفرینی طراحی شده اند.

- ایجاد مراکز رشد کسب و کار و شتابدهنده ها با ارائه فضای اداری، آموزش و مربی گری
- فراهم آوردن دسترسی به مراکز نوآوری، آزمایشگاه ها یا بسترهای تست
- برگزاری مسابقات استارت آپی و رویدادهای ارائه ایده
- همکاری با دانشگاه ها یا سازمان های تحقیقاتی برای تحقیق و توسعه

۵. دسترسی به منابع مالی و فرصت های بازار

تلاش برای اتصال کسب و کارهای کوچک و متوسط به منابع مالی، سرمایه گذاران و فرصت های جدید کسب و کار داخلی و خارجی.

- تسهیل دسترسی به کمک های مالی، وام یا سرمایه گذاری خطرپذیر
- برگزاری رویدادهای شبکه سازی با سرمایه گذاران فرشته یا شرکای شرکتهای
- ترویج صادرات و اعزام هیأت های تجاری خارجی
- مشارکت در شبکه های بین المللی
- حمایت از تأمین کنندگان (کمک به SMEها برای تبدیل شدن به تأمین کننده شرکت های بزرگ)

۶. شبکه سازی و تقویت جامعه کسب و کار

ایجاد فضاهایی (حضور یا مجازی) برای اتصال، تبادل تجربه و همکاری بین کسب و کارها.

- رویدادهای شبکه سازی و نمایشگاه های مختلف
- شوراها یا کارگروه های تخصصی
- پلتفرم های معرفی اعضا به یکدیگر
- گردهم آوردن اعضای جامعه (میزگرد با شوراهای محلی، سازمان های مردم نهاد و شهروندان)

- دایرکتوری های دیجیتال و اپلیکیشن های شبکه سازی

۷. حمایت از سیاستگذاری

نمایندگی منافع SMEها در مقابل دولت و شکل دهی به محیط سیاستی که کسب و کارهای کوچک را توانمند می کند.

- لابی گری برای وضع قوانین منطبق با منافع SMEها
- برگزاری شوراهای سیاستگذاری با حضور کسب و کارها و تصمیم گیرندگان
- تهیه مقالات و گزارش درباره موانعی که SMEها با آن مواجه اند
- کمپین های احیای اقتصادی محلی
- نمایندگی در هیئت ها یا کمیته های مشورتی دولتی

بررسی رویکرد اتاق های بازرگانی مطرح جهان در زمینه توانمندسازی:

با تحلیل رویکرد اتاق های بازرگانی شهرهای برتر جهان می توان بهترین شیوه ها، مدل های موفق و راهکارهای اثربخش در حمایت از کسب و کارها را شناسایی کرد و تجربه های موفق بین المللی را بررسی نمود تا امکان تطبیق آن ها با شرایط بومی فراهم شود. همچنین، شناخت روندها و نوآوری های جهانی در حوزه توانمندسازی، فرصتهایی برای بهبود عملکرد داخلی ایجاد می کند و در نهایت موجب افزایش اثرگذاری اتاق بازرگانی اصفهان در توسعه اقتصادی و حمایت از کارآفرینی می شود.

برای انتخاب شهرهایی که بررسی می کنیم، سعی کردیم رویکردی سیستماتیک داشته باشیم و از معیارهای معتبر و جامع استفاده کنیم. به همین منظور، از گزارش «شاخص شهرهای جهانی ۲۰۲۵» بهره گرفتیم که هر سال توسط شرکت مشاوره Oxford Economics منتشر می شود. این گزارش، شهرها را از نظر توانمندی اقتصادی، زیرساخت ها، نوآوری، سرمایه انسانی و ظرفیت های کارآفرینی و تجاری ارزیابی می کند و تصویری دقیق از پویایی اقتصادی و قابلیت رشد آن ها ارائه می دهد.

استفاده از این گزارش هم راستا با هدف ما بود زیرا معیارهای آن کاملاً با هدف شناسایی شهرهای پیشرو در توانمندسازی کسب و کارها و نوآوری همخوانی دارد و به ما امکان می دهد تمرکز خود را بر شهرهایی بگذاریم که هم از نظر اقتصادی قوی هستند و هم ظرفیت های بالایی برای حمایت و توانمندسازی کسب و کارها دارند.

در این بررسی، ۲۰ شهر برتر جهان را تحلیل کردیم و هر کدام که نوآوری یا نکته برجسته ای در حوزه توانمندسازی داشتند، در گزارش آورده شده است. شهرهایی که اقداماتشان تفاوت قابل توجهی با شیوه های رایج نداشت، ذکر نشده اند. همچنین تلاش کردیم نمونه های انتخابی از تمام مناطق جهان باشند تا دیدی جامع و متنوع نسبت به رویکردهای مختلف ارائه شود.

۳-۱- اتاق بازرگانی منهن، نیویورک

(<https://www.manhattancc.org>)

رتبه شاخص جهانی: ۱

اتاق بازرگانی منهن، به عنوان بزرگترین اتاق بازرگانی فعال در ایالت و شهر نیویورک، هدف خود را پررونق شدن اقتصاد محلی و استفاده از نوآوری می داند به گونه ای که کسب و کارها در هر اندازه ای بتوانند رشد کنند، وارد بازارهای جهانی شوند و به رفاه اقتصادی بیشتری دست یابند. ماموریت این سازمان این است که اکوسیستمی پویا ایجاد کند که در آن کسب و کارها توانمند شوند، به نوآوری ترغیب شوند و با قدرت از منافع خود دفاع کنند. این سازمان باور دارد منهن با تنوع صنعتی، تمرکز منطقه ای و زیرساخت های قوی، به طور منحصر به فردی آماده رقابت در اقتصاد جهانی است. اتاق بازرگانی منهن نقش خود در زمینه توانمندسازی را در سه ستون اصلی تعریف کرده است:

- ایجاد ارتباط و شبکه سازی (Networking): این اتاق بازرگانی با برگزاری رویدادهای متعدد و جلسات صنعتی، بستر موثری برای برقراری ارتباط و ایجاد فرصت های همکاری میان فعالان اقتصادی فراهم می کند.
- تسهیل رشد کسب و کارهای محلی (Business Growth): ارائه خدماتی مانند مشاوره تخصصی، کارگاه های آموزشی، دایرکتوری های دیجیتال و پشتیبانی در فضای دیجیتال به کسب و کارها کمک می کند در بازار رقابتی رشد کرده و جایگاه خود را تقویت کنند.
- حمایت قانونی و سیاسی (Advocacy): اتاق بازرگانی منهن به طور فعال با قانونگذاران شهر و ایالت نیویورک در ارتباط است و تلاش می کند روی قوانین و مقررات مالیاتی و برنامه های اقتصادی دولت اثر مثبتی داشته باشد و بستر مناسبی برای عملکرد کسب و کارها فراهم آورد.

در بخش خدمات تجاری و حمایت قانونی، اتاق بازرگانی منهن خدمات مختلفی به اعضای خود ارائه می دهد که برخی از آنها نوآورانه و برخی دیگر سنتی به حساب می آیند:

- توانمندسازی دیجیتال و هوش مصنوعی: راهنمایی در استفاده هوشمندانه از ابزارهای دیجیتال و هوش مصنوعی برای بازاریابی و رشد کسب و کارها.
- شوراهای صنعتی: گروه های صنعتی و تخصصی که صاحبان کسب و کار را گرد هم می آورند تا درباره مسائل کلان شهری گفتگو کرده و سیاست های حرفه ای را شکل دهند.
- شبکه سازی و کمک به جذب مشتری: برگزاری رویدادهای مختلف برای اینکه کسب و کارها با هم ارتباط بگیرند، خدماتشان رو معرفی کنند و مشتری جذب کنند.
- مشاوره برای کسب و کارهای کوچک: این سرویس رایگان در اختیار تمام کسب و کارهای کوچک منهن قرار دارد. کسب و کارها می توانند پرسش های خود در زمینه های حقوقی و مالی را از هوش مصنوعی اتاق منهن (به نام هادسون) بپرسند و از منابع آموزشی رایگان این بخش سایت استفاده کنند. در صورت نیاز آن ها می توانند سوال های خود را به صورت تیکت از مشاوران اتاق بپرسند یا حتی جلسه های خصوصی با مشاوران برگزار کنند.
- کمک به دیده شدن کسب و کارهای عضو: کسب و کارهای عضو اتاق منهن هم حضور دیجیتال و هم حضور فیزیکی دارند. اتاق دایرکتوری ای از کسب و کارهای عضو دارد که همه اعضا می توانند به آن دسترسی داشته باشند. در کنار آن، کسب و کارها می توانند در برگزاری رویدادهای افتتاحیه از حمایت اتاق بهره مند شوند و رویدادهای آموزشی با مشارکت اتاق برگزار کنند. کسب و کارهای حضوری که نیاز به تغییرات دکوراسیون و بهبود روش های فروش داشته باشند نیز می توانند وام و مشاوره برای این کار دریافت کنند.

ساختار عضویت در اتاق منهن به صورت پله ای طراحی شده که عضویت در هر سطح، دسترسی به بخشی از خدمات را فراهم می کند:

- عضویت شبکه سازی (Networker): این سطح عضویت مناسب برای کارآفرینان کم تجربه و افرادی است که می خواهند شبکه خود را قوی تر کنند. افرادی که این عضویت را دارند دسترسی رایگان به حدود ۲۰ رویداد شبکه سازی سالانه، هیات های تجاری و میز خدمت کسب و کار دارند.

- عضویت خلق کسب و کار (Business Builder): این عضویت مناسب کسب و کارهای نوپاست که نیاز به منابع هدفمند دارند و می خواهند با صاحبان سایر کسب و کارها ارتباط بگیرند. از جمله خدمات این سطح می توان به وبینارهای آموزشی، خبرنامه هفتگی، حضور در دایرکتوری اعضا، امکان ارائه تخفیف به سایر اعضا، جلسه های ماهانه و گروه اختصاصی در لینکدین اشاره کرد.
- عضویت رشد کسب و کار (Business Booster): علاوه بر مزایای سطوح قبلی، اعضای این سطح از امکانات دیگر مانند معرفی در شبکه های اجتماعی یا خبرنامه و فرصت سخنرانی در نشست ها بهره مند می شوند تا بتوانند فرصت های رشد برای کسب و کار خود فراهم کنند.
- عضویت صنایع (Industry Insider): این سطح عضویت برای مدیر عاملان شرکت های بزرگ طراحی شده تا بتوانند در سطح بالا شبکه سازی کنند، روی سیاست ها اثر بگذارند و اطلاعاتی از بازار شهر نیویورک به دست آورند که در اختیار عموم نیست. اعضا عضو یک گروه لینکدین اختصاصی می شوند، می توانند با مشارکت اتاق بازرگانی وبینارهای آموزش برگزار کنند و به لیست شرکت کنندگان دسترسی داشته باشند و در شوراهای اقتصادی و صنعتی نیویورک دعوت شوند.
- عضویت Chairman's Circle: این سطح بیشترین نفوذ را دارد. مشترکین این سطح می توانند بدون محدودیت در تمامی رویدادها و جلسات شرکت کنند. همچنین در جلسات سیاست گذاری های کلی، قانون گذاری و اجلاس های مهم شهری نقش کلیدی دارند.



Every level is a launchpad. Find the one that fits your ambition and take off! 🚀

Explore our five membership tiers, designed to provide the precise tools you need to connect, grow, and thrive in Manhattan.

Networker

Business Builder

Business Booster

Industry Insider

Chairman's Circle

۳-۳-۲- اتاق بازرگانی پاریس

[/https://www.cci-paris-idf.fr](https://www.cci-paris-idf.fr)

رتبه شاخص جهانی: ۳

اتاق بازرگانی پاریس یکی از پرقدردترین و قدیمی ترین اتاق های بازرگانی جهان است که قدمتی بیش از دو بیست سال دارد (تاسیس ۱۸۰۳). این نهاد مخاطبان خود را تمام کارآفرینان، شرکت ها و دانشجویان در هشت استان منطقه پاریس می داند و خدماتی ارائه می دهد که شامل همراهی در تمامی مراحل حیات کسب و کار (از ایده تا واگذاری)، تشکیل شبکه های حرفه ای، ارائه مشاوره در زمینه های مالی، حقوقی، نوآوری، دیجیتال سازی و صادرات و همچنین آموزش و مهارت آموزی از طریق مدارس و مؤسسات آموزشی وابسته است.

The Paris Ile-de-France Chamber of Commerce and Industry

A major player in the regional economy, serving businesses, young people and regions.

ILE-DE-FRANCE

177,000

entrepreneurs,
creators, buyers...
informed or supported

5,100

companies made aware
or supported
internationally

44,420

students, including
16,400 apprentices



سه محور اصلی رویکرد توانمندسازی اتاق بازرگانی پاریس عبارتند از:

- کمک به کسب و کارها
- آموزش نیروهای جوان و کارآموزی
- صادرات و توسعه بازار بین المللی

اتاق بازرگانی پاریس مجموعه ای از خدمات پیشخوان گونه و مشاوره ای را طراحی کرده که هدفشان کاهش مشکلات اداری و مالی ورود به بازار و رشد پایدار شرکت هاست. این خدمات شامل راهنمایی در فرایندهای ثبت شرکت و دریافت مجوزها، پشتیبانی در تأمین مالی، ارائه مشاوره تخصصی مالی و حقوقی و ایجاد راهکارهای مشوق برای دیجیتالی سازی و توجه به محیط زیست است.

اتاق بازرگانی پاریس در زمینه آموزش فعالیت های برجسته ای دارد. این سازمان مالک بسیاری از موسسه های آموزشی و دانشگاه های فنی و حرفه ای برتر پاریس است که اکثر آن ها روی حوزه های کسب و کار، علوم و مهندسی متمرکز هستند. به این ترتیب، اتاق بازرگانی پاریس عملاً حلقه واسط بین بازار کار و نظام آموزش را می سازد. این مؤسسه ها هم آموزش های نظری و هم دوره های «آموزش در حین کار» دارند و سالانه ده ها هزار دانشجو و کارآموز را به بازارهای کار متصل می کنند. طبق آمار این سازمان، در سال ۲۰۲۴، بیش از ۴۴ هزار دانشجو در مؤسسه های این سازمان تحصیل کرده اند که ۱۶۴۰۰ نفر آن ها به صورت کارآموز بوده اند و در کمتر از ۷ ماه توانسته اند شغل مناسب خود را پیدا کنند. همچنین، ۳۶۰۰۰ نفر هم در دوره های «آموزش مستمر» شرکت کرده اند و سالانه ۲۰۰ پروژه در مراکز رشد این مؤسسه ها مورد حمایت قرار می گیرند تا دانشجویان کارآفرین فرصت کار روی ایده های خود را داشته باشند.

برای شرکت هایی که می خواهند فراتر از بازار فرانسه رشد کنند، اتاق بازرگانی پاریس نقش درگاه واحد مشاوره، توسعه بازار و ابزارهای تخصصی را ایفا می کند و ساختاری هماهنگ برای دسترسی به تمام خدمات دولتی و خصوصی به وجود می آورد. این سازمان طرحی با عنوان «تیم صادرات فرانسه»

دارد که به هر شرکت یک مشاور اختصاص داده می شود که نقطه تماس این شرکت با تمام خدمات مورد نیاز است. شرکت ها می توانند این خدمات را دریافت کنند:

- منابع انسانی
- آموزش صادرات
- منتورینگ
- مدیریت عملیات
- صادرات الکترونیکی و دیجیتال
- صادرات به کمک شرکای بین المللی
- شناسایی و ارتباط گرفتن با شرکای احتمالی
- شناسایی مشتری های بالقوه و ایجاد ارتباط اولیه
- تأمین منابع مالی در سطح منطقه ای و کشوری
- شرکت در رویدادهای بین المللی و کشوری



۳-۳-۳- اتاق بازرگانی سیاتل

[/https://www.seattlechamber.com](https://www.seattlechamber.com)

رتبه شاخص جهانی: ۵



گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)

اتاق بازرگانی سیاتل چشم اندازی روشن برای آینده دارد و می خواهد سیاتل منطقه ای از نظر اقتصادی پررونق و در سطح جهانی رقابتی باشد، جایی که کسب و کارها در هر اندازه ای قادر به شکوفایی باشند و رفاه به طور گسترده و عادلانه تقسیم گردد. این سازمان نقش خود در زمینه توانمندسازی را در سه وجه اصلی تعریف کرده است:

- ایجاد ارتباط میان فعالان اقتصادی (Connect): فراهم کردن بستر شبکه سازی، معرفی فرصت های همکاری، و ایجاد کانال های ارتباطی میان شرکت ها، نهادها و سرمایه گذاران.
- کمک به رشد کسب و کارهای محلی (Growth): ارائه ابزارها، آموزش ها و منابع مالی یا مشاوره ای برای توسعه و مقیاس پذیری شرکت ها.
- حمایت قانونی (Advocacy): حضور فعال در عرصه سیاست گذاری و دفاع از منافع کسب و کارها در سطح محلی، ایالتی و ملی.

Entrepreneur Membership Starts at \$500 per year For small businesses (fewer than 25 employees) or nonprofit organizations looking to reduce business costs and promote business growth.	Corporate Membership Starts at \$1,250 per year For businesses with a local presence that are looking for increased visibility in the B2B space.	Executive Membership Starts at \$2,500 per year For businesses that want to establish themselves as emerging leaders in the regional business community.
Silver Membership Starts at \$5,000 per year For employers looking to champion businesses at city hall, in King County, Olympia and Washington, D.C., and deepen your connections among peers, C-suite executives, and elected officials.	Gold Membership \$10,000-25,000 per year Become a regional pacesetter and step into the spotlight as an organization that invests in the region and has access to influencing regional strategy in partnership with other decision makers.	
Emerald Membership* Starts at \$25,000 per year Grants you exclusive access so you can build strategic relationships with state and local leaders and be a leading voice in our work to build a competitive and equitable regional economy.	Platinum Membership* Connect with our team Platinum members are building economic vitality in our region and are the trailblazers of their industries. Serve as a leader at the Chamber and help steer our advocacy efforts, economic development work and events and programming.	

برای تحقق این چشم انداز و مأموریت ها، ساختار عضویت در اتاق بازرگانی سیاتل در هفت سطح طراحی شده است. در سطوح ابتدایی، اعضا به فرصت های شبکه سازی و مشارکت در رویدادها دسترسی پیدا می کنند که نقش اصلی آن ها در ایجاد ارتباط میان فعالان اقتصادی است. سطوح میانی علاوه بر شبکه سازی، خدماتی مانند مشاوره، ابزارهای رشد کسب و کار و معرفی به منابع مالی دریافت می کنند که با هدف رشد کسب و کارهای محلی همسو است. سطوح بالاتر نیز فرصت مشارکت مستقیم در فرآیندهای سیاست گذاری و تأثیرگذاری در تصمیم سازی ها را به وجود می آورند. هر چه سطح عضویت بالاتر باشد، هزینه آن افزایش پیدا می کند و تعداد اعضای سازمان هم باید بیشتر باشد.

از ابتکارات نوآورانه اتاق بازرگانی سیاتل می توان به برنامه «World Cup Ready» اشاره کرد. در شرایطی که سیاتل یکی از ۱۶ شهر میزبان جام جهانی فوتبال ۲۰۲۶ محسوب می شود، این برنامه فرصتی منحصر به فرد برای کسب و کارهای محلی فراهم می کند تا بتوانند از فرصت بین المللی این رویداد بهره برداری کنند.

اتاق بازرگانی سیاتل با این برنامه تلاش می کند اعضا و کل اکوسیستم کسب و کار این شهر را برای بهره برداری حداکثری از این فرصت آماده کند. ابزارها و منابعی که در این مسیر در اختیار کسب و کارها قرار می گیرد شامل:

- راهنمایی در حوزه بازاریابی و جذب مشتریان بین المللی
- آموزش و منابع برای آماده سازی زیرساخت ها و خدمات محلی در دوره مسابقات
- ایجاد پلتفرم های شبکه سازی و همکاری میان صنایع مختلف (گردشگری، خرده فروشی، حمل و نقل، هتل ها و غیره)
- حمایت از کسب و کارهای کوچک تر تا بتوانند از جریان بزرگ اقتصادی ناشی از جام جهانی سهم بگیرند

۳-۴- اتاق بازرگانی ویکتوریا (ملبورن، استرالیا)

<https://www.victorianchamber.com.au>

رتبه شاخص جهانی: ۶

اتاق بازرگانی ویکتوریا در سال ۱۸۵۱ تأسیس شد و هدف اولیه آن، پیشبرد تجارت و بازرگانی بود. این اتاق بازرگانی تلاش می کند ملبورن به یکی از بنادر آزاد بزرگ و شاخص جهان تبدیل شود و کسب و کارهای این استان بتوانند در محیطی نوآور، پایدار و جهانی رقابت کنند. این اتاق نقش خود در زمینه توانمندسازی را به سه شکل عنوان کرده است:

- شبکه سازی و مشارکت: برقراری ارتباط میان کسب و کارهای مختلف، برقراری ارتباط میان کسب و کارها با دولت و سایر سازمان های اقتصادی برای تسهیل فرصت ها و تبادل تجربیات.
 - رشد کسب و کار و خدمات حمایتی: کمک به آموزش، توانمندسازی دیجیتال، یافتن حملیت ها و گرنه ها و ارائه ابزارها و مشاوره برای کسب و کارها به ویژه شرکت های کوچک و متوسط.
 - حمایت قانونی و سیاست گذاری: تأثیرگذاری بر مقررات و سیاست های ایالتی و محلی به نفع کسب و کارها، انتقال مشکلات کسب و کارها به سازمان های بالادستی و نمایندگی منافع کسب و کارها در تصمیم گیری های عمومی.
- عضویت در این اتاق بازرگانی در سه سطح تعریف شده است و هر سطح به بخشی از خدمات اتاق دسترسی دارد:
- عضویت دسترسی (ACCESS): اعضا با این سطح از عضویت، به امکاناتی مانند شرکت در رویدادهای شبکه سازی و سخنرانی های کلیدی، دریافت اعتبار برای خدماتی مثل آموزش، مشاوره صادرات، دسترسی به «Advice Line» در زمینه قوانین کار و دریافت قیمت ویژه برای اعضا در رویدادها و خدمات دیگر دسترسی دارند.
 - عضویت پیشرفت (ADVANCE): سطح متوسط با امکانات بیشتر؛ اعضای ADVANCE به فرصت های بیشتر شبکه سازی، تأثیرگذاری در سیاست گذاری، استفاده بیشتر از اعتبارات خدمات مشاوره ای و دیده شدن بیشتر در رسانه ها و کانال های عمومی اتاق دسترسی دارند.

- عضویت اوج (ASCEND): سطح برتر و ممتاز عضویت؛ اعضای این سطح نه تنها خدمات و اعتبارهای بیشتر دریافت می کنند، بلکه فرصت های نفوذ و اثرگذاری بیشتر، دسترسی به رهبران اقتصادی و تصمیم گیرندگان بزرگ، برندینگ بیشتر و دیده شدن بیشتر در رویدادها و رسانه ها دارند. کسانی که این سطح را انتخاب می کنند، بیشتر امکان دارند که در تدوین سیاست ها مشارکت کنند و صدای شان در سطح ایالتی قوی تر شنیده شود.
- چند برنامه و پروژه نوآورانه یا متمایز که اتاق بازرگانی ویکتوریا در زمینه توانمندسازی انجام داده است عبارتند از:
 - Chamber Change: برنامه ای برای توانمندسازی زنان در کسب و کار از طریق شبکه سازی، منتورینگ، کارگاه های آموزشی، فرصت های ارتباط با رهبران ارشد و تأکید بر توسعه رهبری زنان.
 - Grant Finder: ابزار تعاملی برای اعضا برای پیدا کردن حمایت ها و گرنت های دولتی مناسب که بتواند به رشد کسب و کارشان کمک کند.
 - CHICC Innovation Hub: مرکزی برای پشتیبانی از نوآوری در حوزه سلامت دیجیتال (Digital & Connected Health)، با تسهیلات، کارگاه و اتصال به سرمایه گذاران و شبکه ها.
 - برنامه ها و خدمات دیجیتالی حمایتی برای کسب و کارهای کوچک: مثل برنامه های توانمندسازی دیجیتالی، کارگاه ها، جلسات منتورینگ برای ارتقا حضور آنلاین و مهارت های دیجیتالی کسب و کارها.
- همچنین، اتاق بازرگانی ویکتوریا در زمینه آموزش نیروهای کارآموز و قرارداد آن ها در شرکت های متقاضی نیز فعال است. آن ها برنامه ای دو ساله به نام Apprenticeship Support Australia دارند که به صورت حضوری در ۶۰ دفتر در سراسر مناطق تحت پوشش اتاق، کارآموزهای مستعد را شناسایی می کند و آن ها را به مؤسسه های آموزشی و کارفرماهای مناسب متصل می کند. تمام این خدمات به صورت رایگان و با حمایت دولت استرالیا انجام می شوند.

Grant Finder

Accessible to Victorian Chamber members only, this industry-leading search-engine will save you time and money. Search for and be alerted to relevant grants to help your business thrive.



Chamber Change

The Victorian Chamber of Commerce and Industry's globally-recognised Chamber Change program provides women in business with the opportunity to mentor, network, empower and grow alongside each other.



Apprenticeships and traineeships

As an employer, hiring an apprentice or trainee allows tailored skill development, attracts fresh talent, enhances productivity, improves diversity, and may be government funded. It's a strategic move to develop a motivated, skilled workforce.



Youth Activating Youth (YAY) Placement Program

Do you have a staff shortage and open to taking on a degree qualified intern?



رتبه شاخص جهانی: ۹

هدف اتاق بازرگانی توکیو ایجاد محیط اقتصادی سالم، رقابتی و پایداری در توکیو است که در آن کسب و کارهای کوچک و بزرگ بتوانند رشد کنند و سهمی عادلانه از فرصت ها داشته باشند. مأموریت این اتاق سه جنبه اصلی دارد که عبارتند از: ارائه پیشنهادهای سیاستی مناسب، پشتیبانی مستمر از شرکت ها و کمک به داشتن شهری جذاب و پویا از نظر اجتماعی و اقتصادی.

اتاق بازرگانی توکیو برای توانمندسازی نقش خود را بر سه محور اصلی تعریف کرده است:

- حمایت قانونی و سیاست گذاری (Policy Proposals): این اتاق بازرگانی در واقع بازتاب صدای کسب و کارهای توکیو در تصمیم گیری های دولتی و شهری است و در پیشنهاد سیاست ها و اصلاحات قانونی برای بهبود محیط کسب و کار مشارکت می کند.
- پشتیبانی از کسب و کارها (Business Support): این سازمان خدمات متنوعی برای کسب و کارها، به خصوص شرکت های کوچک و متوسط ارائه می دهد. این خدمات شامل مشاوره، تأمین مالی، آموزش، صدور مدارک بین المللی و تسهیلات برای توسعه داخلی و خارجی است.
- توسعه جامعه محلی و منطقه ای (Community Development): تعامل با مناطق ۲۳ بخش توکیو، همکاری با دانشگاه ها و نهادهای محلی برای تقویت اقتصاد محلی، پایداری زیست محیطی فضای شهری و احیای کسب و کارهای کوچک از جمله فعالیت های این اتاق بازرگانی است. برخلاف برخی اتاق های بازرگانی که سطوح متفاوت عضویت دارند، این اتاق بازرگانی سه نوع عضویت اصلی دارد که به میزان سرمایه یا اندازه سازمان مربوط است: عضویت شرکتی/تشکیلاتی، شخصی و عضو ویژه. دسترسی به خدمات اتاق تقریباً برای همه اعضا مشابه است. همه اعضا می توانند از مشاوره اقتصادی و مدیریتی، فرصت حضور در رویدادها و نمایشگاه ها، دسترسی به محتوای ویژه بازار، مدارک تجارت بین المللی با هزینه کمتر و تخفیفات مخصوص در خدمات مرتبط استفاده کنند.



THE TOKYO CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

Search



>

access

JP

EN

Chairman's Message

Our Main Missions And Commitments

International Activities

Profile

English Top Page

English Pages

> Chairman's Message

> Our Main Missions and Commitments

> Policy Proposals

> Business Support

> Community Development

For Companies and
Communities in Tokyo
- Real Solutions for Real Issues -

Ken Kobayashi
22nd Chairman
The Tokyo Chamber of Commerce and Industry



[۳-۶-۳- اتاق بازرگانی تورنتو](#)

<https://bot.com/home>

رتبه شاخص جهانی: ۲۰

اتاق بازرگانی تورنتو نقش خود را تسهیل گری برای اقتصاد منطقه، ارتقاء رشد اقتصادی، رقابت پذیری جهانی و توانمندسازی کسب و کارها می داند. چشم انداز این سازمان این است که منطقه تورنتو به یکی از رقابتی ترین و مطلوب ترین مناطق کسب و کار در سطح جهانی تبدیل شود. فعالیت های این سازمان در زمینه توانمندسازی روی سه محور اصلی متمرکزند:

- شبکه سازی و مشارکت بین کسب و کارها و رهبران اقتصادی: فراهم کردن فرصت هایی برای ارتباط مستقیم با دیگر شرکت ها، مؤسسات و سیاست گذاران.
- رشد کسب و کارها و ارتقاء توانمندی ها: برنامه هایی برای توسعه مهارت ها، دسترسی به بازارهای جدید، آموزش، کمک به صادرات، شتاب دهی و خلق فرصت های بزرگتر برای کسب و کارها.
- حمایت قانونی، سیاست گذاری و تأثیرگذاری بر تصمیمات عمومی: این سازمان با دولت های شهری، استانی و فدرال تعامل دارد، در کمیته های تخصصی شرکت می کند و پیشنهادهایی ارائه می دهد تا موانع اقتصادی کاهش یابد و زیرساخت ها، نیروی کار، حمل و نقل و فناوری پیشرفته بهبود یابد.

اتاق بازرگانی تورنتو دو نوع عضویت اصلی دارد که اعضا بسته به اندازه کسب و کار و سطح عضویتشان مزایا و امکانات متفاوتی به دست می آورند:

- عضویت فردی (Individual Membership): این نوع عضویت برای کارآفرینان و کسب و کارهای کوچک است. این دسته از اعضا مزایایی شامل دسترسی به قیمت ویژه برای رویدادها، دسترسی به محتوا و گزارش های تحقیقاتی و دسترسی به دایرکتوری اعضا برای شبکه سازی دریافت می کنند.
- عضویت شرکتی (Corporate Memberships): این نوع عضویت برای شرکت های کوچک تا بزرگ است. این دسته از اعضا علاوه بر مزایای سطح قبلی از مزایا اضافه تر شامل حضور در کمیته ها، اثرگذاری در سیاست گذاری ها، تبلیغات در رسانه های اتاق، تخفیف در اجاره فضاها و امکانات اتاق و فرصت مشارکت در پروژه های بزرگ شهری بهره می برند.



Home > About Us > World Trade Centre Toronto

World Trade Centre Toronto

The World Trade Centre Toronto (WTC-T) is the trade services and scale-up arm of the Board. Its goal is to deliver best-in-class programs to help businesses build plans to accelerate their trade and growth.



این سازمان چند فعالیت نوآورانه و خلاقانه دارد که در زیر آمده است:

- **AI Business Catalyst:** برنامه‌ای برای کمک به کسب و کارهای کوچک و متوسط تا بتوانند با استفاده از هوش مصنوعی تصمیم‌های بهتری بگیرند و رشد کنند. این برنامه در ساده‌ترین سطح خود شامل وبینارهای آموزشی در زمینه هوش مصنوعی می‌شود و در سطح‌های بعدی کارگاه‌های آموزشی حضوری و جلسه‌های مشاوره با مدیران کسب و کارها را دارد. سطح پیشرفته آن نیز شامل برنامه‌ای شش ماهه برای رفع چالش‌های پیاده‌سازی هوش مصنوعی در سازمان‌های بزرگ است.
- **Trade Accelerator Program:** دوره شتابدهی صادراتی شش هفته‌ای که کمک‌های جامع به کسب و کارهای کوچک و متوسط برای ورود به بازارهای بین‌المللی ارائه می‌دهد. خروجی این دوره یک طرح صادراتی مختص هر کسب و کار شرکت‌کننده است که توسط متخصصان مورد بررسی قرار می‌گیرد. همچنین پلتفرمی آموزشی در کنار این دوره در اختیار اعضاست و فارغ‌التحصیلان می‌توانند در کارگاه‌های یک‌روزه پیشرفته شرکت کنند.
- **Congestion Task Force:** ترافیک یکی از مشکلات حیاتی در تورنتو است به طوری که سالانه ۷/۴۴ میلیارد دلار به این شهر هزینه وارد می‌کند. از این رو، اتاق بازرگانی تورنتو کارگروهی برای حل مشکلات ترافیکی و زیرساختی این شهر تشکیل داده تا بتوانند با استفاده از فناوری، راه‌حل‌هایی عملی برای بهبود شرایط ترافیکی تورنتو ارائه دهند.

۳-۳-۷- اتاق بازرگانی سنگاپور

[/https://sicc.com.sg](https://sicc.com.sg)

رتبه شاخص جهانی: ۲۱

این اتاق بازرگانی به‌عنوان اولین و قدیمی‌ترین اتاق بازرگانی مستقل سنگاپور از سال ۱۸۳۷ میلادی فعالیت خود را آغاز کرده و امروز به‌عنوان یک نهاد موثر برای فعالیت‌های بین‌المللی شناخته می‌شود. ماموریت این اتاق کمک به کسب و کارها برای توسعه در بازارهای بین‌المللی و ترویج تصویر مثبت سنگاپور در خارج از کشور است.

اتاق بازرگانی بین‌المللی سنگاپور (SICC) نقش خود را در زمینه توانمندسازی در سه محور اصلی تعریف کرده است:

- شبکه‌سازی (Networking): این دسته خدمات شامل ایجاد بستری برای تعامل میان اعضا، اتصال شرکت‌ها در سطح خصوصی و عمومی و به اشتراک‌گذاری دانش است.
 - رشد کسب و کارهای محلی (Business Growth): منظور ارتقاء توانمندی اعضا از طریق رویدادها، گروه‌های تخصصی و پلتفرم‌های مشارکت است.
 - حمایت قانونی و سیاست‌گذاری (Advocacy): منظور در نظر گرفتن منافع اعضای اتاق در سیاست‌گذاری، مطرح کردن راه‌حل‌های دوسویه به دولت و حمایت از طرح‌های تجاری است.
- این اتاق با تاکید بر تجارت آزاد و چندفرهنگی و اقتصاد باز، بستری متنوع و با رویکرد جهانی برای کسب و کارها فراهم می‌آورد. و چند سطح عضویت متناسب با نیازهای مختلف فراهم کرده است:
- عضویت ویژه (Premium): این سطح در واقع سطح ممتاز عضویت در اتاق بازرگانی سنگاپور است. شرکت‌هایی که در این سطح هستند، امکان تبلیغات در کلنال‌های بازاریابی مهم اتاق بازرگانی را دارند، بدون محدودیت می‌توانند در رویدادها شرکت کنند، برای ثبت‌نام در رویدادها اولویت دارند و می‌توانند در رویدادهای ویژه مدیران ارشد (C-Suite) بدون محدودیت شرکت کنند.

- عضویت شرکتی (Corporate): سطح عضویتی برای شرکت هایی بزرگ است که امکان دسترسی به شبکه سازی، رویدادها، تخفیف ها و اولویت در ثبت نام بدون محدودیت شامل حال همه کارمندان شرکت می شود. به همین جهت این سطح از عضویت برای شرکت های کوچک تا بزرگ بسیار مقرون به صرفه است.
- Startup Membership: این نوع عضویت برای تسهیل ورود کسب و کارهای نوپا (کسب و کارهایی که کمتر از ۳ سال از ثبت شرکت آن ها گذشته باشد) تعریف شده است. این کسب و کارها از همه مزایای شرکت های عضو بهره می برند ولی بیشترین تمرکز بر حمایت از رشد اولیه و نوآوری آن ها است. پس از چهارمین سال، شرکت به عضویت عادی تغییر وضعیت می دهد.
- Individual Membership: عضویتی برای اشخاصی که وابستگی به سازمان یا شرکت خاصی ندارند و دسترسی محدودتری به خدمات اتاق دارد.



یک مورد از فعالیتهای برجسته و نوآورانه این اتاق بازرگانی تشکیل گروه های تخصصی است. این گروه ها در زمینه های مختلف مانند منابع انسانی، حقوقی، مالیاتی و قانونی فعالیت دارند و امکان یادگیری و تبادل تجربه را برای اعضا فراهم می کنند. به علاوه این اتاق بازرگانی یک جایزه تحت عنوان «جایزه نوآوری مشارکتی». این جایزه سالانه برای تقدیر از نوآوری به یک شرکت اختصاص داده می شود و در یک برنامه تلویزیونی به نام «Collaborate to Innovate» به شرکت برنده اهدا می شود. در این برنامه تجارب شرکت برنده هم مطرح می شود تا سایرین بتوانند الگو بگیرند.

۴- بررسی نمونه های پلتفرم های مشاوره و منتورینگ داخلی:



گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)

۱-۴ پلتفرم منتور میت (Mentor Meet)

آدرس وب سایت: <https://mentormeet.ir>

مقدمه:

سایت منتورمیت (mentormeet.ir) یک پلتفرم تخصصی منتورینگ و مشاوره در حوزه مدیریت منابع انسانی است که به افراد کمک می کند تا منتورهای متخصص در این حوزه را پیدا کنند و به صورت آنلاین با آنها ارتباط برقرار کنند. این پلتفرم به کاربران امکان می دهد از تجربیات منتورها بهره مند شوند، در خصوص چالش های منابع انسانی سازمان خود مشاوره بگیرند و مهارت های خود را ارتقا دهند.

ویژگی های کلیدی منتورمیت شامل:

جستجو و انتخاب منتور بر اساس تخصص، رزومه و نظرات کاربران

- ارسال درخواست جلسه منتورینگ به آسانی
- برگزاری جلسات منتورینگ به صورت آنلاین از طریق گوگل میت
- امکان ثبت نام به عنوان منتور برای افراد با حداقل ۷ سال سابقه کار تخصصی در حوزه مدیریت منابع انسانی
- سیستم هزینه گذاری متغیر برای جلسات مشاوره بر اساس تخصص و تجربه منتور
- امکان کنسل کردن جلسات تا ۴۸ ساعت قبل بدون هزینه و شرایط بازپرداخت مبلغ در صورت لغو به موق

این سایت بستری فراهم کرده تا افراد با تجربه و متخصص در مدیریت منابع انسانی بتوانند دانش و تجربیات خود را به دیگران منتقل کنند و رشد حرفه ای را برای همه تسهیل نمایند.

درخواست عضویت و ورود به سایت

← بازگشت به صفحه اصلی

ورود

شماره همراه، آدرس ایمیل

ما بخاطر بسیار

ورود

حساب کاربری ندارید؟ [یک حساب کاربری بسازید](#)

به جمع منتورهای حرفه ای ما بپیوندید!

اگر شما هم حداقل ۷ سال سابقه کار در حوزه منابع انسانی دارید، در سطوح ارشد مدیریت منابع انسانی (یست های مدیریتی) تجربه کار حرفه ای دارید و در یک یا چند حوزه خودتان را فردی با تجربه و متخصص می دانید و از همه مهمترین رشد و یادگیری دیگران برایتان یک اولویت است، منتور ما باشید.

Activate Windows

← بازگشت به صفحه اصلی

ثبت نام

نام *

نام خانوادگی *

آدرس ایمیل

شماره همراه *

من با قوانین و مقررات موافقم

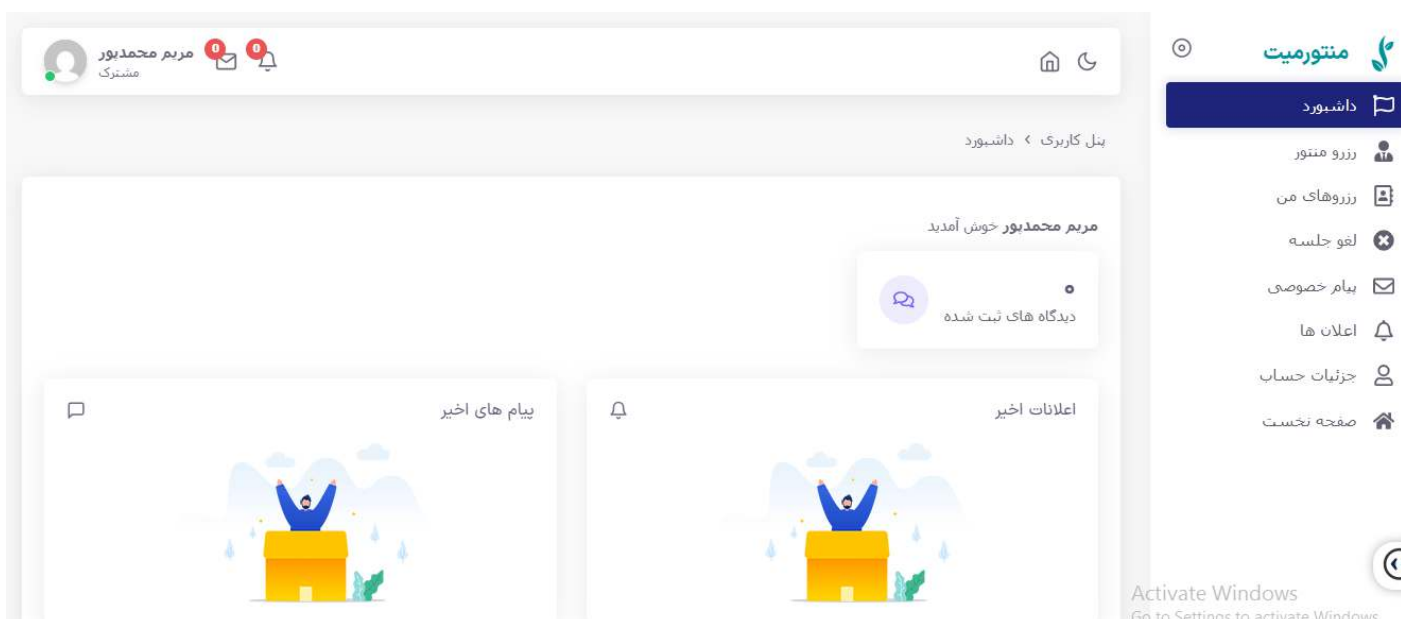
ثبت نام

حساب کاربری دارید؟ [ورود](#)

به جمع منتورهای حرفه ای ما بپیوندید!

اگر شما هم حداقل ۷ سال سابقه کار در حوزه منابع انسانی دارید، در سطوح ارشد مدیریت منابع انسانی (یست های مدیریتی) تجربه کار حرفه ای دارید و در یک یا چند حوزه خودتان را فردی با تجربه و متخصص می دانید و از همه مهمترین رشد و یادگیری دیگران برایتان یک اولویت است، منتور ما باشید.

Activate Windows
Go to Settings to activate



فرآیند درخواست و رزرو منتور



اتاق بازرگانی
صنایع، معادن و کشاورزی
اصفهان

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)

مریم محمدپور
مشترک

پنل کاربری < رزرو منتور

1. خدمات 2. زمان 3. سید خرید 4. جزئیات 5. پرداخت 6. تمام

لطفا نوع خدمات و منتور را انتخاب کنید

خدمات منتورینگ (مشاوره) تک جلسه ای همه

بعدی

- منتورمیت
- داشبورد
 - رزرو منتور
 - رزروهای من
 - لغو جلسه
 - پیام خصوصی
 - اعلان ها
 - جزئیات حساب
 - صفحه نخست

مریم محمدپور
مشترک

پنل کاربری < رزرو منتور

1. خدمات 2. زمان 3. سید خرید 4. جزئیات 5. پرداخت 6. تمام

در این قسمت لیست زمان های در دسترس **علیرضا خردمندان** را مشاهده می کنید. لطفا یکی از زمان ها را انتخاب کنید.

۱۵ شهریور ۱۴۰۴	۱۶ شهریور ۱۴۰۴	۲۱ شهریور ۱۴۰۴	۲۲ شهریور ۱۴۰۴	۲۸ شهریور ۱۴۰۴	۲۹ شهریور ۱۴۰۴	۴ مهر ۱۴۰۴
20:00	18:00	18:00	20:00	18:00	20:00	20:00

بازگشت

- منتورمیت
- داشبورد
 - رزرو منتور
 - رزروهای من
 - لغو جلسه
 - پیام خصوصی
 - اعلان ها
 - جزئیات حساب
 - صفحه نخست



اتاق بازرگانی
صنایع، معادن و کشاورزی
اصفهان

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)

مریم محمدپور
مشترک

بیل کاربری < رزرو منتور

1. خدمات 2. زمان 3. سند خرید 4. جزئیات 5. پرداخت 6. تمام

اگر می‌خواهید جلسات بیشتری اضافه کنید، رزرو جلسات بیشتر را انتخاب کنید.

رزرو جلسات بیشتر

خدمات	تاریخ	زمان	منتور	قیمت
منتورینگ (مشاوره) تک جلسه‌ای	۲۲ شهریور ۱۴۰۴	۲۰:۰۰	علیرضا خردمندان	۱,۰۰۰,۰۰۰ تومان
جمع جزء:				۱,۰۰۰,۰۰۰ تومان
جمع کل:				۱,۰۰۰,۰۰۰ تومان

بعدی بازگشت

منتورمیت

داشبورد

رزرو منتور

رزروهای من

لغو جلسه

پیام خصوصی

اعلان ها

جزئیات حساب

صفحه نخست

Activate Windows

Go to Settings to activate Windows.

مریم محمدپور
مشترک

1. خدمات 2. زمان 3. سند خرید 4. جزئیات 5. پرداخت 6. تمام

شما سرویس منتورینگ (مشاوره) تک جلسه‌ای که توسط علیرضا خردمندان انجام می‌شود را در ساعت 20:00 و تاریخ 22 شهریور 1404 رزرو کردید. هزینه سرویس انتخابی شما : 1,000,000 تومان.
برای ادامه رزرو لطفا اطلاعات خود را در فرم زیر وارد کنید.

نام (به فارسی) نام خانوادگی (به فارسی)

شماره همراه ایمیل

نیاز خود را به صورت خلاصه توضیح دهید

بعدی بازگشت

منتورمیت

داشبورد

رزرو منتور

رزروهای من

لغو جلسه

پیام خصوصی

اعلان ها

جزئیات حساب

صفحه نخست

Activate Windows

Go to Settings to activate Windows.



اتاق بازرگانی
صنایع، معادن و کشاورزی
اصفهان

گزارش نهایی

۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)

مریم محمدپور
مشترک

بزل کاربری < رزرو منتور

1. خدمات 2. زمان 3. سند خرید 4. جزئیات 5. پرداخت 6. تمام

قیمت کل برای رزرو 1,000,000 تومان است.

اقدام کردن

کوبن تحفیف

روش پرداخت:

پرداخت از طریق درگاه امن زرین پال

بعدی بازگشت

- منتورمیت
- داشبورد
 - رزرو منتور
 - رزروهای من
 - لغو جلسه
 - بنام خصوصی
 - اعلان ها
 - جزئیات حساب
 - صفحه نخست



اتاق بازرگانی
صنایع، معادن و کشاورزی
اصفهان

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)

نمونه پروفایل منتور

پنل کاربری

سوالات متداول

تماس با ما

درباره ما

منتورها



تحصیلات

کارشناس ارشد مدیریت سرمایه انسانی

لینکدین



علیرضا خردمندان

مشاور سرمایه انسانی



مهارت ها

ارزیابی و توسعه استعداد های انسانی در سازمان (Talent Assessment & Development)

طراحی و پیاده سازی مدل شایستگی های سازمانی (Competency Framework Design & Implementation)

طراحی و پیاده سازی سازوکار گردآوری و تحلیل داده های واحد منابع انسانی (HRIS/Tech) (Proficiency)

طراحی و پیاده سازی مدیریت عملکرد (Performance Management)

طراحی و پیاده سازی سازوکار چابک در واحد منابع انسانی (Agile HR) (Practices)



افراد زیادی از راهنمایی های این منتور بهره مند شده اند شما نفر بعدی باشید!

قیمت هر جلسه ۱,۰۰۰,۰۰۰ تومان

رزرو جلسه منتورینگ

تعداد جلسات برگزار شده +5 جلسه

مدت زمان هر جلسه 60 دقیقه

درباره من

مشاور فعال در حوزه سرمایه های انسانی با محوریت: * استراتژی منابع انسانی * جذب و استخدام * مدیریت عملکرد * یادگیری و توسعه * کانون های ارزیابی توسعه

برنامه کاری

1. زمان	2. سبد خرید	3. جزئیات	4. پرداخت	5. تمام
15 شهریور 1404 20:00	21 شهریور 1404 18:00	22 شهریور 1404 20:00	29 شهریور 1404 18:00	29 شهریور 1404 20:00
4 مهر 1404 18:00	5 مهر 1404 20:00	11 مهر 1404 18:00	12 مهر 1404 20:00	

در این قسمت لیست زمان های در دسترس علیرضا خردمندان را مشاهده می کنید. لطفا یکی از زمان ها را انتخاب کنید.

نظرات



1 نقد و بررسی ثبت نظر جدید

مجموعی 4 ماه پیش



این دیدگاه تست است

0 پاسخ



گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)

در این سایت برای هیچ یک از منتورها تاکنون دیدگاهی ثبت نشده است و تعداد منتورهای این سایت بسیار محدود است و ۱۰ منتور تاکنون در این سایت فعال هستند.

ثبت نام به عنوان منتور

برای ثبت نام به عنوان منتور در سایت منتورمیت، باید شرایط زیر را داشته باشید:
حداقل ۷ سال سابقه کار تخصصی در حوزه مدیریت منابع انسانی
تجربه مدیریت در سطوح ارشد منابع انسانی یا مشاوره منابع انسانی
علاقه مندی به رشد و یادگیری دیگران

روند ثبت نام:

روی دکمه "منتور شوید" در سایت کلیک کنید.
فرم ثبت نام را پر کنید و اطلاعاتی مانند تخصص، سوابق کاری و حوزه های تخصصی خود را وارد نمایید.
کارشناسان سایت درخواست و سوابق شما را بررسی می کنند.
در صورت تایید، پروفایل منتور شما فعال می شود و کاربران می توانند برای جلسات مشاوره درخواست ارسال کنند.

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)



۲-۴ پلتفرم بیزتاک (Biz Talk)

<https://biztalk.me/>

آدرس وب سایت

مقدمه:

سایت بیزتاک یک پلتفرم مشاوره و منتورینگ آنلاین است که به کاربران امکان می دهد تا منتور و کوچ مناسب خود را پیدا کنند و با متخصصان حرفه ای برای پروژه ها و رشد فردی و کسب و کاری ارتباط بگیرند. این پلتفرم با جستجوی هوشمند، افراد خبره را سریع تر به کاربران معرفی می کند و امکانات مدیریت جلسات مشاوره و کوچینگ را فراهم می کند. بیزتاک برای طیف گسترده ای از کاربران طراحی شده است که به دنبال توسعه و رشد در زمینه های مختلف هستند و همچنین فرصت تقویت برند شخصی و افزایش اعتبار تخصصی را فراهم می آورد.

همچنین بیزتاک دارای پنل تخصصی کوچینگ است که ابزارهای حرفه ای مدیریت جلسات و پیگیری نتایج را در اختیار کوچ ها و مشاوران کسب و کار قرار می دهد و امکان همکاری رسمی با این پلتفرم بعد از روند ارزیابی و آموزش فراهم است.

ورود به سایت

بیزتاک، محل اتصال استعداد و تجربه ها، با اعتماد به نفس به دل چالش ها بزنید

در بیزتاک، هم منتور و کوچ مناسب پیدا می کنی، هم متخصص های حرفه ای برای پروژه ها! با جستجوی هوشمند و متناسب با نیازت، سریع تر آدمای خبره رو پیدا کن، باهاشون ارتباط بگیر، همکاری کن و جلسات مشاوره و کوچینگ رو بدون اتلاف وقت مدیریت کن

[دریافت مشاوره تخصصی](#) [ورود به عنوان مشاور](#)



اتاق بازرگانی
صنایع، معادن و کشاورزی
اصفهان

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)



ورود به سیستم

برای ورود شماره موبایل خود را وارد کنید

شماره موبایل:

۰۹xxxxxxx



کد دعوت (اختیاری):

کد دعوت را وارد کنید



دریافت کد تایید

ورود به بیزتاک به منزله پذیرش قوانین و مقررات و شرایط حریم شخصی می باشد.

مشاوره هوشمند

مشاوره هوشمند



با پاسخ به چند سوال ساده، بهترین مشاوران متناسب با نیازهای شما را پیدا کنید.

شروع مشاوره هوشمند

راهنمای مشاوره هوشمند

سلام مریم محمدپور، به صفحه راهنمای مشاوره هوشمند خوش آمدید.

درباره فرآیند مشاوره هوشمند i

- مشاوره هوشمند یک فرآیند گام به گام است که به شما کمک می کند بهترین مشاوران متناسب با نیازهای خود را پیدا کنید.
- در این فرآیند، از شما سوالاتی درباره زمینه مشاوره، اهداف، و ترجیحات شما پرسیده می شود.
- پاسخ های شما به صورت هوشمند تحلیل می شوند و بر اساس آن ها، مشاوران مناسب به شما پیشنهاد می شوند.
- این فرآیند حدود ۵ تا ۱۰ دقیقه زمان می برد و در نهایت لیستی از مشاوران متخصص به شما نمایش داده می شود.
- شما می توانید از بین مشاوران پیشنهادی، مشاور مورد نظر خود را انتخاب کرده و جلسه مشاوره رزرو کنید.

نکات مهم !

- برای دریافت بهترین نتیجه، لطفاً به سوالات با دقت و صداقت پاسخ دهید.
- می توانید در هر مرحله از فرآیند، به صفحه قبل برگردید و پاسخ های خود را تغییر دهید.
- در صورت نیاز به کمک، می توانید با پشتیبانی ما تماس بگیرید.

شروع فرآیند مشاوره هوشمند



- ۶ توضیح
- ۵ سوال
- ۴ تجربه
- ۳ بودجه
- ۲ زمینه
- ۱ توضیحات

توضیحات کسب و کار شما 
لطفاً توضیحات کلی درباره کسب و کار خود و مرحله ای که در آن قرار دارید را ارائه دهید. این اطلاعات به ما کمک می کند تا منتور مناسب تری برای شما پیدا کنیم.

توضیحات کسب و کار خود را وارد کنید

توضیحات کسب و کار

لطفاً توضیحات کلی درباره کسب و کار خود و مرحله ای که در آن قرار دارید را وارد کنید...

Please fill out this field.

← مرحله بعد

→ بازگشت به داشبورد

Ar
Ge



انتخاب متور مناسب



در چه زمینه های به دنبال مشاوره هستید؟

برنامه نویسی	بازاریابی	ارز دیجیتال
حسابداری و مالی	بیمه و قانون کار	بورس
راه اندازی کسب و کار	دیجیتال مارکتینگ	حقوقی
طراحی محصول	سیستم سازی	رهبری و مدیریت
منابع انسانی	مدیریت محصول	محتوا نویسی
سایر موضوعات	کوچ کسب و کار	هوش مصنوعی

← مرحله بعد

→ بازگشت



انتخاب متور مناسب



انتخاب بودجه مشاوره



تعیین بودجه به ما کمک می کند تا متورهایی را به شما معرفی کنیم که با شرایط مالی شما همخوانی داشته باشند. نگران نباشید، گزینه های با کیفیت در تمام سطوح قیمتی وجود دارند.

بودجه شما برای جلسات مشاوره چقدر است؟

زمینه: سیستم سازی ✓

بین ۵۰۰ هزار تا ۱
میلیون تومان در
ساعت



بین ۲۰۰ تا ۵۰۰ هزار
تومان در ساعت



زیر ۲۰۰ هزار تومان
در ساعت



هنوز برآوردی از
بودجه ندارم



بودجه برایم مهم
نیست، کیفیت
مشاوره اولویت دارد



بیش از ۱ میلیون
تومان در ساعت



← مرحله بعد

→ بازگشت



انتخاب منتور مناسب



انتخاب سطح تجربه منتور

سطح تجربه منتور به شما کمک می کند تا فردی با دانش و مهارت مناسب برای نیازهای خاص خود پیدا کنید. هر سطح تجربه مزایای خاص خود را دارد.

منتور شما باید چه سطح تجربه ای داشته باشد؟

زمینه: سیستم سازی بودجه: بدون محدودیت بودجه

تجربه متوسط	کم تجربه	سطح تجربه برایم مهم نیست
منتورهای خبره	حرفه ای	تجربه قابل توجه

← مرحله بعد

→ بازگشت



انتخاب منتور مناسب



در چه مرحله‌ای از کسب و کار خود هستید و دقیقاً به چه نوع راهنمایی نیاز دارید؟

زمینه: سیستم سازی بودجه: بدون محدودیت بودجه تجربه: تجربه حرفه‌ای (۱۰-۱۵ سال)

راه‌اندازی و شروع (نیاز به راهنمایی در ثبت قانونی، جذب سرمایه اولیه و تیم‌سازی)



ایده‌پردازی و اعتبارسنجی (نیاز به کمک در ارزیابی امکان‌پذیری ایده و شناسایی بازار)



ثبات و سودآوری (نیاز به کمک در افزایش سودآوری، کاهش هزینه‌ها و ثبات عملیاتی)



رشد و توسعه (نیاز به مشاوره در افزایش فروش، بهینه‌سازی فرآیندها و مقیاس‌پذیری)



مدیریت بحران (نیاز به کمک در حل چالش‌های خاص مالی، عملیاتی یا رقابتی)



تحول و نوآوری (نیاز به راهنمایی در نوآوری، تغییر مدل کسب و کار یا ورود به بازارهای جدید)



سایر موارد



← مرحله بعد

→ بازگشت



انتخاب منتور مناسب



اطلاعات تکمیلی برای یافتن منتور مناسب تر

این بخش اختیاری است. با ارائه توضیحات بیشتر، می توانیم منتور مناسب تری برای شما پیدا کنیم.

✓ زمینه: سیستم سازی بودجه: بدون محدودیت بودجه تجربه: تجربه حرفه ای (۱۰-۱۵ سال)

☰ نیاز: ایده پردازی و اعتبارسنجی

توضیحات اضافی

لطفاً هر توضیح یا اطلاعات اضافی که فکر می کنید مفید است را وارد کنید...

مشاهده منتورهای مناسب 🔍

بازگشت →



تحلیل هوشمند بیزتاک

ارزیابی کلی وضعیت

شما به دنبال سیستم سازی کسب و کارتان هستید و برای ایده پردازی و اعتبارسنجی ایده ها به یک منتور با تجربه حرفه ای (۱۰-۱۵ سال) در زمینه سیستم سازی نیاز دارید. بودجه برای شما محدودیت ندارد، که به شما امکان دسترسی به بهترین متخصصان را می دهد. این نشان می دهد که شما در مرحله توسعه یا بهبود کسب و کارتان هستید و به دنبال رویکردی سیستماتیک و اثربخش برای رشد و پایداری آن می باشید. تمرکز بر ایده پردازی و اعتبارسنجی نشان می دهد که شما به دنبال نوآوری و کاهش ریسک در اجرای ایده هایتان هستید. عدم محدودیت بودجه به شما این امکان را می دهد تا از مشاوره های عمیق تر و جامع تر بهره مند شوید و در صورت لزوم، از منابع و ابزارهای حرفه ای بیشتری استفاده کنید. با این حال، مهم است که از این فرصت به بهترین شکل ممکن استفاده کنید و زمان و منابع خود را به نحو مؤثری مدیریت نمایید.

توصیه های عملی

- اهداف خود را به طور واضح و دقیق تعریف کنید: پیش از هر جلسه، اهداف مشخص و قابل اندازه گیری خود را تعیین کنید تا منتور بتواند به طور مؤثر شما را راهنمایی کند.
- تمام اطلاعات مرتبط را آماده کنید: اطلاعات مربوط به کسب و کارتان، بازار هدف، رقبا، و ایده هایتان را به طور کامل گردآوری و سازماندهی کنید تا منتور بتواند در کمترین زمان به بهترین شکل ممکن شما را راهنمایی نماید.
- از زمان به طور مؤثر استفاده کنید: از قبل سؤالات خود را آماده کنید و به طور فعال در بحث ها شرکت کنید. از فرصت برای پرسیدن سؤالات پیگیری و دریافت بازخوردهای دقیق استفاده کنید.
- خلاصه و گزارش جلسات را تهیه کنید: پس از هر جلسه، خلاصه ای از نکات کلیدی و اقدامات بعدی را تهیه کنید تا بتوانید به طور مؤثر از اطلاعات ارائه شده استفاده کنید.
- پیگیری مستمر و عمل به توصیه ها: به طور فعال توصیه های منتور را پیاده سازی کنید و پیشرفت خود را به طور مستمر ارزیابی و گزارش دهید.

سوالات پیشنهادی برای منتور

- چه چارچوب ها و متدولوژی های سیستم سازی را برای کسب و کار من پیشنهاد می کنید و چرا؟
- با توجه به شرایط بازار ایران و تجربیات شما، چه ایده هایی برای نوآوری و توسعه کسب و کار من وجود دارد؟
- چگونه می توانم به طور مؤثر ایده های خود را اعتبارسنجی کنم و از ریسک های احتمالی بکاهم؟
- چه معیارها و شاخص هایی را برای سنجش موفقیت در سیستم سازی کسب و کارم پیشنهاد می کنید؟
- چه منابع و ابزارهایی (کتاب، مقاله، نرم افزار و...) برای یادگیری بیشتر و پیشرفت در سیستم سازی توصیه می کنید؟
- چه اشتباهات رایجی در سیستم سازی کسب و کارها در ایران وجود دارد که باید از آنها اجتناب کنم؟
- چه نوع ساختار سازمانی برای کسب و کار من با توجه به اهداف و چشم انداز آن مناسب تر است؟
- چگونه می توانم فرهنگ سیستم سازی را در تیم خود نهادینه کنم؟
- چه راهکارهایی برای اندازه گیری اثربخشی سیستم های ایجاد شده وجود دارد؟
- چه مواردی را باید در قرارداد مشاوره با شما در نظر بگیرم تا از حداکثر بهره وری اطمینان حاصل کنم؟

این تحلیل توسط هوش مصنوعی بیزتاک ارائه شده است



چت با هوش مصنوعی بیزتاک

سوالات بیشتری دارید؟ با هوش مصنوعی بیزتاک به گفتگو ادامه دهید و راهنمایی های تخصصی بیشتری دریافت کنید.

ادامه چت با هوش مصنوعی بیزتاک >



اتاق بازرگانی
صنایع، معادن و کشاورزی
اصفهان

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)

سینا شاهرضا

مشاور



زمینه های تخصصی: راه اندازی کسب و کار، مدیریت محصول، طراحی محصول، کوچ کسب و کار، رهبری و مدیریت، سیستم سازی

۲۸ جلسه در دسترس

۲,۰۰۰,۰۰۰ تومان / جلسه

۸ سال و ۵ ماه سابقه کار

دلایل پیشنهاد:

- تخصص دقیقی در زمینه سیستم سازی
- بودجه برای شما مهم نیست، پس هزینه تأثیری ندارد
- با ۸.۴ سال تجربه، کمتر از محدوده درخواستی شما
- دارای تخصص در زمینه های Project manager, Senior product manager

مشاهده پروفایل

دکتر نسرين اسکویی

مشاور



زمینه های تخصصی: بازاریابی، محتوا نویسی، راه اندازی کسب و کار، منابع انسانی، رهبری و مدیریت، دیجیتال مارکتینگ

۱ جلسه در دسترس

۱۰۰,۰۰۰ تومان / جلسه

۱۳ سال و ۱۱ ماه سابقه کار

دلایل پیشنهاد:

- تجربه مشاوره در سایر زمینه ها
- هزینه مشاوره مقرون به صرفه
- بودجه برای شما مهم نیست، پس هزینه تأثیری ندارد
- تجربه دقیقاً در محدوده درخواستی شما (۱۰-۱۵ سال) در زمینه های مدرس و مشاور امور بازرگانی بازاریابی

مشاهده پروفایل

امید دست چین

مشاور



زمینه های تخصصی: بازاریابی، راه اندازی کسب و کار، مدیریت محصول، رهبری و مدیریت، دیجیتال مارکتینگ

۱ جلسه در دسترس

۵۰۰,۰۰۰ تومان / جلسه

۱۱ سال و ۵ ماه سابقه کار

دلایل پیشنهاد:

- تجربه مشاوره در سایر زمینه ها
- بودجه برای شما مهم نیست، پس هزینه تأثیری ندارد
- تجربه دقیقاً در محدوده درخواستی شما (۱۰-۱۵ سال) در زمینه های مدیر استراتژی بازاریابی و توسعه محصول، معاون نوآوری و استراتژی

مشاهده پروفایل

محمدعلی آسیابچی

مشاور



زمینه های تخصصی: برنامه نویسی، راه اندازی کسب و کار، بیمه و قانون کار، مدیریت محصول، رهبری و مدیریت

۲۰ جلسه در دسترس

۵۰۰,۰۰۰ تومان / جلسه

۱۳ سال و ۱۰ ماه سابقه کار

دلایل پیشنهاد:

- تجربه مشاوره در سایر زمینه ها
- بودجه برای شما مهم نیست، پس هزینه تأثیری ندارد
- تجربه دقیقاً در محدوده درخواستی شما (۱۰-۱۵ سال) در زمینه های مدیر محصول، مدیر ارشد محصول، مشاور مدیریت محصول - بانکدو

مشاهده پروفایل

حسین پناهی ایردموسی

مشاور



زمینه های تخصصی: برنامه نویسی

۱ جلسه در دسترس

۱,۰۰۰,۰۰۰ تومان / جلسه

۱۰ سال و ۱ ماه سابقه کار

دلایل پیشنهاد:

- تجربه مشاوره در سایر زمینه ها
- بودجه برای شما مهم نیست، پس هزینه تأثیری ندارد
- تجربه دقیقاً در محدوده درخواستی شما (۱۰-۱۵ سال) در زمینه های Android Developer, Product Manager, Java Developer

مشاهده پروفایل



اتحادیه مهندسان و گشاوران
صنایع، معادن و کشاورزی
اصفهان

نمونه پروفایل مشاور

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمند ساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)



سینا شاهرضا

(۱ نظر) ★★★★★

مدیر ارشد محصول

راه اندازی کسب و کار رهبری و مدیریت سیستم سازی طراحی محصول

مدیریت محصول کوچ کسب و کار

توسط ۱ نفر توصیه شده

میانگین هزینه مشاوره: هر ساعت ۱,۵۰۰,۰۰۰ تومان

ارسال پیام به مشاور

تقویم مشاوره

جلسات آزاد مشاور را در تقویم زیر مشاهده کنید و زمان مناسب خود را رزرو نمایید.

شهریور ۱۴۰۴

۲۰ پنجشنبه	۱۹ چهارشنبه	۱۸ سه شنبه	۱۷ دوشنبه	۱۶ یکشنبه	۱۵ شنبه
۲۷ پنجشنبه	۲۶ چهارشنبه	۲۵ سه شنبه	۲۴ دوشنبه	۲۳ یکشنبه	۲۲ شنبه
			۳۱ دوشنبه	۳۰ یکشنبه	۲۹ شنبه

تیم سازی و رهبری تیم

۱۴۰۴/۰۶/۱۵

از ساعت ۱۵:۰۰ تا ۱۶:۰۰

مبلغ کل: ۲,۰۰۰,۰۰۰ تومان

رزرو جلسه

مشاوره کام برداری در راه مدیریت محصول

۱۴۰۴/۰۶/۱۵

از ساعت ۱۴:۳۰ تا ۱۵:۰۰

مبلغ کل: رایگان

رزرو جلسه

درباره من

سینا شاهرضا هستم، مدیر ارشد محصول با سابقه‌ای بیش از ۶ سال در طراحی و توسعه محصولات دیجیتال. تخصصم کمک به تیم‌ها و کسب‌وکارها در تعریف مسیر رشد، بهینه‌سازی فرایندها و خلق تجربه‌ای بهتر برای کاربران است. اگر به دنبال مشاوره در زمینه مدیریت محصول، طراحی استراتژی، یا ارزیابی ایده‌های محصولی هستید، خوشحال می‌شم کمکتون کنم.

سوابق شغلی

Senior product manager

Skyroom

۱۴۰۰/۰۹ تا کنون

Project manager

Webtab

۱۳۹۷/۰۴ تا ۱۴۰۱/۱۲

سوابق تحصیلی

ارشد مدیریت کسب و کار گرایش بازاریابی

علوم و تحقیقات

۱۳۹۹/۰۶ تا ۱۴۰۳/۱۱



اتحادیه مهندسان و تکنسینان
صنایع، معادن و کشاورزی
اصفهان

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)

نمونه کارها

اسکای روم
مدیریت محصول محصول اسکای روم
مشاهده پروژه

مدارک و گواهی ها

python AI development
صادرکننده: mimo
تاریخ صدور: ۱۴۰۳/۱۰

code for data
صادرکننده: sololearn
تاریخ صدور: ۱۴۰۲/۰۵

مدیریت محصول
صادرکننده: بوژان
تاریخ صدور: ۱۴۰۱/۱۱

راه های ارتباطی

<https://linkedin.com/in/sina-shahreza>

نظرات و بازخوردها

از ۱ نظر ثبت شده ★★★★★ ۵

محمد طاهما غلامی
مشاوره شده
جلسه مشاوره | ۱۴۰۴/۰۵/۲۱

فوق العاده بود و بسیار کاربردی بخصوص در ارائه تجربیات و درک کامل شرایط فعلی من.
از نظر دانش در حوضه مدنظر بسیار عالی بودن.

اشتراک صفحه مشاور با دیگران

رزرو جلسه



طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)

← بازگشت

رزرو جلسه مشاوره

لطفاً فرم زیر را با دقت تکمیل کنید

سینا شاهرضا

مدیر ارشد محصول



رزروکننده

مریم محمدپور



۱۴۰۴/۰۶/۱۵

تاریخ جلسه:

۱۵:۰۰ تا ۱۶:۰۰

ساعت:

تومان ۲,۰۰۰,۰۰۰

هزینه جلسه:

موضوع جلسه =

مثال: مشاوره در مورد توسعه کسب و کار

**/۱۰۰۰

موضوع اصلی که می‌خواهید در جلسه مورد بحث قرار گیرد

توضیحات و انتظارات =

لطفاً توضیح دهید که دقیقاً چه مسائلی را می‌خواهید در جلسه مطرح کنید و چه انتظاراتی از این جلسه دارید

**/۱۰۰۰

هر چه توضیحات دقیق‌تر باشد، مشاور بهتر می‌تواند برای جلسه آماده شود

تومان ۲,۰۰۰,۰۰۰

مبلغ جلسه

تایید و ادامه



اتاق بازرگانی
صنایع، معادن و کشاورزی
اصفهان

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی
سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)

مشاور:	سینا شاهرضا
تاریخ:	۱۴۰۴/۰۶/۱۵
ساعت:	۱۵:۰۰ تا ۱۶:۰۰

اطلاعات جلسه

موضوع: سیستم سازی
شرح:
کمک و راهنمایی

کد تخفیف

کد تخفیف خود را وارد کنید

اطلاعات پرداخت

مبلغ جلسه: ۲,۰۰۰,۰۰۰ تومان
مبلغ قابل پرداخت: **۲,۰۰۰,۰۰۰ تومان**

توجه: قبل از اقدام به پرداخت، لطفاً از خاموش بودن VPN خود اطمینان حاصل کنید.

دسته بندی های سایت



اتاق بازرگانی
صنایع، معادن و کشاورزی
اصفهان

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)

دسته بندی ها

- دیجیتال ه ۲۵ مشاور و
- بازاریابی ۲۸ مشاور و فریلنسر
- کوچ کسب و کار ۲۹ مشاور و فریلنسر
- رهبری و مدیریت ۳۵ مشاور و فریلنسر
- راه اندازی کسب و کار ۴۸ مشاور و فریلنسر

مشاهده همه

مشاوران برتر



یلدا صا
مشاور در زمینه رز

۱۰۰٪

توسط ۳

مشاهده



حسام عطاری
برنامه نویس

بدون جلسه آزاد

توسط ۲ نفر توصیه شده

مشاهده پروفایل



شهره محمدی
کوچ و منتور کسب و کار

۳ جلسه آزاد

توسط ۱۱ نفر توصیه شده

مشاهده پروفایل



ماه گل عربگل
کوچ شکوفایی

بدون جلسه آزاد

توسط ۶ نفر توصیه شده

مشاهده پروفایل



محمد مهدی غلامی
مدیر محصول ارشد و بنیانگذار

۱۸ جلسه آزاد

توسط ۳ نفر توصیه شده

مشاهده پروفایل

Activate

مشاهده همه

فریلنسرهای برتر



سینا ج
Developer

بدون

مشاهد



علی مصطفی زاده
کارشناس تولید محتوا

بدون جلسه آزاد

مشاهده پروفایل



Fateme khalilpour
Freelance

بدون جلسه آزاد

مشاهده پروفایل



مریم نصرالهی
طراح محصول

بدون جلسه آزاد

توسط ۲ نفر توصیه شده

مشاهده پروفایل



محمد طاهها غلامی
برنامه نویس پگ آند

بدون جلسه آزاد

مشاهده پروفایل



اتاق بازرگانی
صنایع، معادن و کشاورزی
اصفهان

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)

مشاهده همه

جدیدترین مشاوران

نوید اتحا
بدون *
مشاهده

مهین داوری
مشاوره مارکتینگ تبلیغات فروش ...
بدون جلسه آزاد *
مشاهده پروفایل

مهسا افطسی
مدیر محصول ارشد
بدون جلسه آزاد *
مشاهده پروفایل

سجاد اثباتی
مدیر و مشاور ارشد بازاریابی
بدون جلسه آزاد *
مشاهده پروفایل

محبوبه عباسیان
روانشناس بالینی و کوچ
بدون جلسه آزاد *
مشاهده پروفایل

مشاهده همه

جدیدترین فریلنسرها

سینا ج
Developer
بدون *
مشاهده

عرشیا کھفی
Back-End Developer
بدون جلسه آزاد *
مشاهده پروفایل

علی مصطفی زاده
کارشناس تولید محتوا
بدون جلسه آزاد *
مشاهده پروفایل

مریم نصرالهی
طراح محصول
بدون جلسه آزاد *
توسط ۲ نفر توصیه شده *
مشاهده پروفایل

پویا جناتی پور
Android Developer
بدون جلسه آزاد *
مشاهده پروفایل

ورود به عنوان منتور یا فریلنسر




اتاق بازرگانی
صنایع، معادن و کشاورزی
اصفهان

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)

مریم محمدپور
کارمند
۰۹۱۳۴۰۴۱۳۴
کاربر آزاد

ارتقاء حساب کاربری  با ارتقا به حساب کوچ، مشاور یا ارائه دهنده خدمات، به امکانات بیشتری دسترسی داشته باشید و کسب و کار خود را رونق دهید.

ارتقا حساب کاربری

کد دعوت
تا کنون ۰ نفر را دعوت کرده‌اید

کیف پول
موجودی: ۰ تومان

ماموریت ها
این قابلیت به زودی در دسترس قرار خواهد گرفت

پروفایل من
مشاهده و ویرایش اطلاعات پروفایل

خروج از حساب کاربری

Activat




اتاق بازرگانی
صنایع، معادن و کشاورزی
اصفهان

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵


طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)

انتخاب نوع کاربری

یا انتخاب نوع کاربری، می توانید خدمات خود را ارائه دهید. توجه داشته باشید که پس از تغییر نوع کاربری، امکان برگشت به کاربر عادی وجود ندارد.

مشاور 

ارائه خدمات مشاوره آنلاین، تعریف جلسات زمان بندی شده و ارائه مشاوره تخصصی به سایر کاربران

فریلنسر 

ارائه خدمات فریلنسری و پروژه های به کاربران، تعریف سرویس ها، تعیین قیمت و زمان تحویل پروژه ها

ثبت تغییرات

قرارداد همکاری با ارائه دهنده خدمات

قرارداد

این قرارداد مابین داده پردازي آزموده کاران سامانه با شناسه ملی 10103695589 به آدرس شریعتی، قلهک، روبه رو یخچال، کوچه شریف، پلاک 5 طبقه 1 و شماره تلفن 02122925907 و کدپستی 1913876711 تحت عنوان پلتفرم مشاوره آنلاین کسب و کار که از این پس بیزتاک از یک طرف و از طرف دیگر با مشاور دارای حساب کاربری در پلتفرم منعقد می گردد.

ماده 1: موضوع قرارداد

الف: نمایش پروفایل مشاور در سایت توسط بیزتاک
ب: برگزاری جلسات مشاوره آنلاین توسط مشاور
ج: ارائه پشتیبانی فنی به مشاور توسط بیزتاک

ماده 2: پروفایل و تقویم کاری بروز:

1-2: مشاور متعهد است تا از آیدیت بودن همیشگی تقویم کاری خود تا حداقل 10 روز آینده مطمئن باشد.

2-2: در صورتی که مشاور در تاریخ مشخص مسافرت منظمی داشته باشد یا فعالیت دیگری داشته باشد، باید حداقل 15 روز قبل از آن اطلاع دهد.

برای تغییر نوع کاربری به فریلنسر، لطفاً قرارداد همکاری را مطالعه کرده و در صورت موافقت، دکمه «قبول دارم» را انتخاب نمایید.

قبول دارم

بازگشت به داشبورد

متن کامل قرارداد

قرارداد

این قرارداد مابین داده پردازي آزموده کاران سامانه با شناسه ملی ۱۰۱۰۳۶۹۵۵۸۹ به آدرس شریعتی، قلهک، روبه رو یخچال، کوچه شریف، پلاک ۵ طبقه ۱ و شماره تلفن ۰۲۱۲۲۹۲۵۹۰۷ و کدپستی ۱۹۱۳۸۷۶۷۱۱ تحت عنوان پلتفرم مشاوره آنلاین کسب و کار که از این پس بیزتاک از یک طرف و از طرف دیگر با مشاور دارای حساب کاربری در پلتفرم منعقد می گردد.

ماده ۱: موضوع قرارداد

الف: نمایش پروفایل مشاور در سایت توسط بیزتاک

ب: برگزاری جلسات مشاوره آنلاین توسط مشاور

ج: ارائه پشتیبانی فنی به مشاور توسط بیزتاک

ماده ۲: پروفایل و تقویم کاری بروز:

- ۱- مشاور متعهد است تا از آپدیت بودن همیشگی تقویم کاری خود تا حداقل ۱۰ روز آینده مطمئن باشد.
- ۲- در صورتی که مشاور به دلیل مرضی، مسافرت و نظایر آن، نیاز به لغو یا جابجایی جلسات را دارد، لازم است تا به بیزتاک و کاربری که با وی جلسه فعال دارد اطلاع رسانی نموده تا جلسات برگزار نشده خود را تعیین تکلیف نماید.
- ۳- مشاور موظف است تا پروفایل خود را به صورت جامع، جذاب و با صداقت کامل تکمیل نماید (ویدئو معرفی، بیوگرافی متنی، رزومه تحصیلی، کاری و ...). مشاور موظف است تا در تصویر پروفایل و ویدئو معرفی خود پوشش مناسب عرف جامعه در فضای عمومی مطابق قوانین و مقررات جمهوری اسلامی ایران را رعایت نماید.
- ۴- مشاور موظف است فقط زمان هایی را در تقویم کاری خود قرار دهد که قابل رزرو و متعاقباً قابل برگزاری هستند (سیستم تایید جلسه توسط مشاور قبل از رزرو نهایی وجود ندارد).
- ۵- الگوریتم رتبه بندی مشاورین در سایت، صرفاً بسته به تکمیل بودن پروفایل، کیفیت آموزشی و آیتم های انضباطی مشاور تنظیم و تعریف می شود و امکان جابه جایی به درخواست مشاور صرفاً از طریق بسته های مارکتینگ وجود دارد.
- ۶- بیزتاک امکان حذف و یا اصلاح امتیاز و کامنت درج شده توسط مشتری در پروفایل مشاور را ندارد. تاکید میگردد حذف کامنت تنها در صورت توهین و یا هتک حرمت به مشاور، بیزتاک و یا اشخاص ثالث امکان پذیر خواهد بود. همچنین امتیاز داده شده به جلسه توسط مشتری به صورت محرمانه بوده و امکان اعلام آن به مشاور وجود ندارد.

ماده ۳: محیط برگزاری جلسات و امکانات لازم:

- ۱- مشاور موظف است تا تمامی جلسه های خود را با استفاده از گوشی تلفن همراه یا لپ تاپ مجهز به هدست و وبکم با کیفیت برگزار کند.
- ۲- مشاور تعهد می نماید تا اینترنتی با پهنای باند بالا و پایداری همیشگی را برای جلسه های خود تهیه نماید.
- ۳- مشاور متعهد می شود تا مکانی مناسب و آرام با نور و پس زمینه مناسب را برای جلسه های آنلاین خود در نظر گرفته و جلسه هایی با کیفیت حرفه ای برگزار نماید.
- ۴- مشاور متعهد می شود تا پوشش عرف و مناسب را در حین برگزاری جلسه ها مطابق قوانین و مقررات جمهوری اسلامی ایران رعایت نماید. در غیراینصورت مسئولیت و عواقب قانونی آن برعهده مشاور می باشد.

ماده ۴: برگزاری جلسه ها:

- ۱- مشاور می تواند در صورت تمایل تمامی جلسه های رزرو شده با خود را از طریق از سرویس ها و بسترهایی که بیزتاک فراهم کرده برگزار نماید و ولی برگزاری جلسه خارج از فضای، بیزتاک هیچگونه مسئولیتی برای حل اختلافات بین مشاور و مشتری در آن جلسه را ندارد.
- ۲- مشاور متعهد می گردد صرفاً پیرامون موضوع تخصصی جلسه خود با مشتری گفتگو نموده و از صحبت، گفتگو و بحث درباره موضوعات و مسائل سیاسی، روابط بین کشورها، مذهبی، اعتقادی، جنسی، روابط خصوصی بین اشخاص، اخلاقی و هر موضوع چالش برانگیز دیگر و نامربوط اجتناب کند.
- ۳- با توجه به خصوصی بودن فضای جلسه و لزوم حریم خصوصی مشتریان، مشاور تحت هیچ شرایطی حق ضبط کردن صوت و یا تصویر فضای جلسه جهت تبلیغات جلسه ها در فضای مجازی و یا جهت فروش فایل ضبط شده جلسه ها را ندارد. در غیر اینصورت، کلیه عواقب آن بر عهده مشاور خواهد بود و بیزتاک هیچگونه مسئولیتی نخواهد داشت. بیزتاک هیچگونه مسئولیتی نسبت به روابط خارج از فضای بیزتاک بین مشاور و مشتری نداشته و کلیه عواقب ناشی از این ارتباط بر عهده مشاور و مشتری میباشد.
- ۴- مشاور موظف است تا تمامی جلسه های خود را به موقع و بدون تاخیر شروع نماید.

۵-۴: بیزتاک تنها بستری برای رزرو و برگزاری جلسات مشاوره آنلاین است. لذا مشاور متعهد می شود ضمن مسئول بودن در قبال محتوای ارائه شده خود در جلسه، از ارائه محتوای غیر آموزشی غیر مرتبط و خلاف قوانین جمهوری اسلامی اجتناب کند. در غیر این صورت هیچگونه مسئولیتی متوجه بیزتاک نخواهد بود.

۶-۴: با توجه به اهمیت کیفیت آموزشی، مشاور بایستی ضمن آمادگی برای جلسه، برای هر جلسه محتوایی جهت استفاده در جلسه داشته و از مشاوره بدون چارچوب اجتناب کند.

۷-۴: مدت همکاری، مشاور موظف است تا به تماس ها / پیام های دریافتی از جانب بیزتاک تا نهایت در بازه ۲۴ ساعت پاسخگو باشد. در صورت عدم پاسخگویی پروفایل شما به صورت معلق تغییر وضعیت پیدا خواهد کرد.

ماده ۵: قوانین رزرو جلسه:

۱-۵: بازه زمانی رزرو جلسه: جلسه ها، در روز جاری امکان رزرو ندارند مگر طبق توافق بین مشاور و درخواست کننده، امکان رزرو جلسه ای برای درخواست کننده ایجاد شده است وجود خواهد داشت.

۲-۵: لغو جلسه ها: مشاور فقط در شرایط اضطرار از گزینه لغو استفاده کرده که در صورت لغو جلسه توسط مشاور، ضمن نزول پروفایل مشاور در لیست مشاورین، ۲۰ یا ۳۰ درصد مبلغ آن جلسه بسته به مدت باقیمانده تا زمان جلسه از کیف پول مشاور به عنوان جریمه کسر خواهد شد (جریمه مادی فوق الذکر تنها برای لغوی های داخل بازه ۱۲ ساعت به جلسه کسر می شود). در صورت لغو جلسه های رایگان، ضمن جریمه ۵ هزار تومانی که از کیف پول مشاور کسر می گردد، پروفایل مشاور در لیست رتبه بندی مشاورین نیز تا حد زیادی نزول پیدا خواهد کرد.

۳-۵: تغییر زمان جلسه رزرو شده: تغییر زمان جلسه فقط تا ۱۲ ساعت به جلسه امکان پذیر می باشد. تغییر زمان در روز جاری فقط با هماهنگی مشتری به شکل محدود امکان پذیر می باشد.

۴-۵: عدم حضور در جلسه رزرو شده بدون اطلاع قبلی: اگر اقدام لازم همچون لغو و یا تغییر زمان را برای جلسه خود انجام ندهید، به این معنا است که جلسه را شرکت خواهید کرد. در صورت عدم حضور در جلسه رزرو شده خود پس از ۱۵ دقیقه از زمان جلسه، آن جلسه طبق قانون لغو جلسه لغو و جریمه ۳۰ درصدی مادی و نزول در لیست رتبه بندی مشاورین اعمال خواهد شد.

ماده ۶: قطع همکاری یا خاتمه قرارداد مشاور:

۱-۶: مشاور متعهد است پس از تعیین تکلیف جلسات فعال خود، نسبت به تسویه حساب اقدام نماید.

۲-۶: مشاور ملزم است پروفایل خود را برای پذیرش رزروی جدید توسط مشتریان غیر فعال نمایند.

۳-۶: در صورت تصمیم به قطع همکاری مشاور موقتاً موظف است جلسه هایی که با وی خریداری شده و هنوز برگزار نشده است را ابتدا تعیین تکلیف کرده و به پایان رساند.

۴-۶: پس از غیر فعال شدن پروفایل مشاور، ادامه همکاری و تمدید قرارداد در آینده منوط به توافق طرفین خواهد بود.

تبصره: تنها در صورتی تسویه حساب کامل با مشاور انجام خواهد شد که کلیه بندهای ماده ۵ توسط مشاور رعایت گردد.

۵-۶: با قطع همکاری با سپری شدن بیش از ۳ ماه از خاتمه قرارداد، پروفایل مشاور به طور کامل از بین رفته و مشاور حق هیچگونه ادعائی را ندارد.

ماده ۷: مدل همکاری مشاور با بیزتاک:

بیزتاک یک مبلغ درصد منصفانه را با توجه به هزینه های زیرساختی و سربار، بخشی از مبلغ جلسه های مشاوره را به عنوان هزینه برداشت کرده و مابقی را با مشاور تسویه خواهد کرد. لازم به ذکر است این مبلغ درصد بر اساس امتیاز و وضعیت مشاور متغیر خواهد بود.

تبصره: به منظور جلوگیری از ریزش مشتریان، مشاور نمی تواند قیمت جلسه های خود را به یک باره به میزان قابل توجهی افزایش دهد.

تبصره: در صورت اشتباه مشاور و درج قیمت به بهای پایین تر از قیمت واقعی جلسه ها، مشاور متعهد است جلسه های خریداری شده خود را به همان قیمت برگزار نماید.

ماده ۸: تعهدات بیزتاک:

۱-۸ بیزتاک متعهد است تا حق الزحمه جلسه های باموفقیت برگزار شده مشاور را به موقع در پایان هر جلسه به شماره کیف پول مشاور واریز نماید و هر زمان که مشاور درخواست تسویه حساب نماید آن را به شماره شبای اعلامی وی واریز کند لذا بیزتاک در قبال اشتباه بودن این شماره مسئولیتی ندارد.

۲-۸ بیزتاک تمامی تلاش خود را به کار برده تا پیشنهادات و انتقادات مشاور را جهت بهبود روند کار در اسرع وقت بررسی و در صورت صلاحدید رفع نماید.

۳-۸ بیزتاک تمامی تلاش خود را انجام داده تا پشتیبانی فنی لازم را به مشاور و مشتریان جدید الورد و قدیمی به نحوه احسن انجام داده تا کمترین میزان مشکل در رزرو و یا برگزاری جلسه وجود داشته باشد.

۴-۸ اطلاع رسانی های لازم را برای رزروی های جدید و لغوی ها به مشاور ارسال نماید.

۵-۸ حق ارزیابی و نظارت بر نحوه برگزاری جلسه ها برای بیزتاک محفوظ است.

ماده ۹: مدت قرارداد

این قرارداد از تاریخ فعال سازی پروفایل و قرارگیری در لیست مشاورین، مادامی که پروفایل مشاور از پلتفرم حذف نشده است، معتبر است.

ماده ۱۰: فورس ماژور

فورس ماژور عبارت است از وقوع هرگونه حادثه ی خارجی غیرقابل کنترل، غیرقابل دفع، غیرقابل پیش بینی، که برای مدتی موجب توقف انجام برخی از تعهدات آمده در قرارداد شود؛ مانند بروز هرگونه حوادث غیرمترقبه از قبیل جنگ و زلزله، و یا عوامل غیرطبیعی نظیر بحران های مالی، امنیتی و کارگری خارج از کنترل، تحریم و امثال آن. در اینصورت، چنانچه عدم ایفای تعهدات قراردادی هریک از طرفین، در مدت وقوع فورس ماژور و ناشی از آن صورت گرفته باشد، طرف متخلف، از ضمانت اجراهای موجود در این قرارداد و خسارات و عواقب ناشی از عدم انجام تعهدات موصوف، معاف خواهد بود. همچنین، در صورتی که فورس ماژور موجب توقف کامل اجرای قرارداد برای مدت بیش از ۶ ماه شود، هر یک از طرفین حق فسخ قرارداد را بدون پرداخت جریمه خواهند داشت.

ماده ۱۱: حل اختلاف

این قرارداد وفق قوانین و مقررات جمهوری اسلامی ایران تنظیم گردیده و مطابق ماده ۱۰ قانون مدنی ایران، طرفین با استناد به کلیه مفاد و شرایط مندرج در قرارداد ملزم گردیده اند که در طول مدت قرارداد نیز کلیه قوانین و مقررات (شکلی و ماهوی) ایران بر آن حاکم خواهد بود. طرفین توافق نمودند در صورت وقوع هرگونه اختلافی راجع به این قرارداد، را از طریق مذاکره و داور مرضی الطرفین حل و فصل نمایند. این قرارداد در ۶ ماده و در یک نسخه تدوین شده است و بصورت آنلاین در زمان فعال سازی اکانت در اختیار مشاور قرار دارد و مشاور با شرط مطالعه و تایید مفاد آن اکانت خود را فعال می سازد و این قرارداد اعتبار یافته و طبق ماده ۴ نافذ و لازم الاجرا است.

ماده ۱۲: قوانین استرداد وجه

۱-۱۲ لغو جلسه از سمت مراجعه کننده باشد:

۱-۱-۱۲ اگر ۱۲ ساعت قبل از شروع جلسه این اتفاق بیافتد، تمام مبلغ پرداخت شده به او بازگشت داده میشود

۲-۱-۱۲ اگر ما بین ۱۱ ساعت ۵۹ دقیقه تا ۱ ساعت قبل از جلسه این اتفاق بیافتد ۸۰ درصد مبلغ به او عودت داده میشود

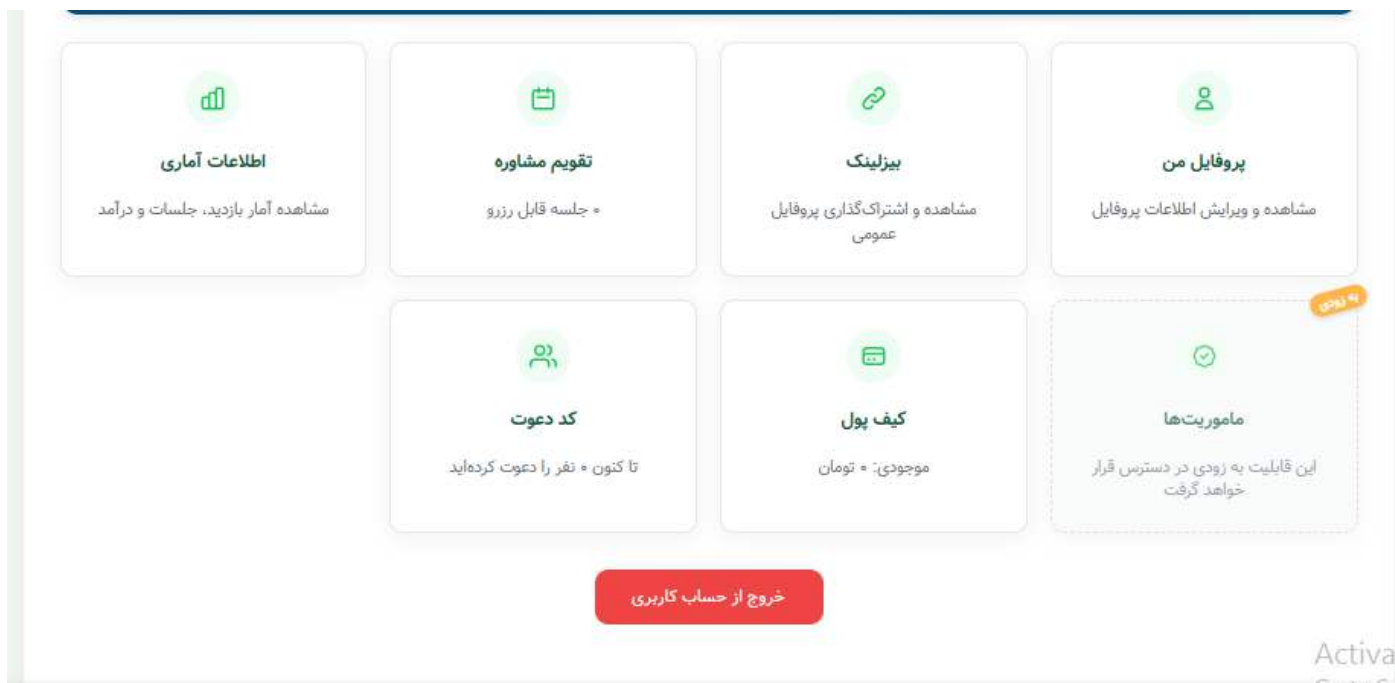
۳-۱-۱۲ اگر ۵۹ دقیقه قبل از برگزاری جلسه این اتفاق بیافتد، ۵۰ درصد مبلغ به او عودت داده میشود

۲-۱۲ در صورتی که لغو جلسه از سمت مشاور یا فریلنسر باشد:

۱-۲-۱ منجر به کاهش امتیاز او در بیزتاک و در نتیجه کاهش نرخ مراجعه به او میشود (فعال جنبه پیشگیری دارد و فرآیند واقعی برای آن تعریف نمیشود)

۲-۲-۲ ۱۰ درصد مبلغ مشاوره به عنوان کد تخفیف به مراجعه کننده داده میشود (تا سقف ۱۰۰ هزار تومان)

۳-۲-۳ تمام هزینه مشاوره ای که مراجعه کننده پرداخت کرده، به او عودت میشود



The dashboard contains the following items:

- اطلاعات آماری**: مشاهده آمار بازدید، جلسات و درآمد
- تقویم مشاوره**: = جلسه قابل رزرو
- بیزلینک**: مشاهده و اشتراک گذاری پروفایل عمومی
- پروفایل من**: مشاهده و ویرایش اطلاعات پروفایل
- کد دعوت**: تا کتون = نفر را دعوت کرده اید
- کیف پول**: موجودی: = تومان
- ماموریت ها**: این قابلیت به زودی در دسترس قرار خواهد گرفت

خروج از حساب کاربری

بدون هیچ تاییدی هر کاربر می تواند در این سایت به عنوان مشاور یا فریلنسر خود را معرفی کند و بلافاصله بعد از ارتقای حساب کاربری به مشاور یا فریلنسر اسم فرد در لیست مشاوران و فریلنسرها قرار میگیرد.