

آینده شغلی فارغ التحصیلان رشته پزشکی مبهم است



دبیر شورای آموزشی مجتمع بیمارستانی امام خمینی (ره) با تاکید بر اینکه افت کیفی آموزش بالینی پزشکی به دلیل تعداد زیاد دانشجویان یکی از مشکلات اصلی در حوزه پزشکی است، گفت: افزایش بی رویه پزشکان منجر به مبهم بودن آینده شغلی فارغ التحصیلان و اشتغال آنها به کارهای غیر پزشکی شده است. دکتر لپرامیم رزم با گفت: تبلیغات مسموم و جوسازی های چندماهه اخیر در نهایت مردم را متضرر می کند؛ چرا که این شرایط منجر به انفعال، بی انگیزگی و حتی مهاجرت اجباری بعضی از پزشکان از کشور می شود. افت کیفی آموزش بالینی پزشکی به دلیل تعداد زیاد دانشجویان، یکی از مشکلات اصلی در حوزه پزشکی است.

تغییر نه چندان محسوس نرخ بیکاری در کشور



معاون توسعه کار آفرینی و اشتغال وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی گفت: نرخ بیکاری در کشور، تغییر محسوسی نداشته است. حسن طایبی اظهار کرد: در هر ساله حدود یک میلیون تقاضا برای ورود به بازار کار وجود دارد که دولت توانسته به بخشی از آن پاسخ دهد که این اقدام بیشتر تأمین کننده تقاضای های جدید بوده، به همین دلیل در نرخ بیکاری تغییر محسوسی به وجود نیامده است. طایبی در خصوص برنامه های این معاونت برای بهبود نرخ بیکاری در کشور گفت: حمایت از کسب و کارهای کوچک دانش بنیان برای بهبود بازار کار، در دستور کار قرار دارد که تاکنون دستورالعمل آن تهیه شده است.

به جای انتشار فرم، تعداد قراردادهای کار را بیشتر کنید



یک کارشناس حوزه کار با تاکید بر لزوم اصلاح ماده ۷ قانون کار، گفت: وزارت کار به جای انتشار فرم جدید قرارداد کار، بستر انعقاد قراردادها را در کشور فراهم و بر اجرای آن نظارت کند. حمید حاج اسماعیلی اظهار کرد: انتشار فرم قرارداد کار از طرف وزارت کار چیز جدیدی نیست و در گذشته نیز وجود داشته، منتها باید مبنای و مباحث مهم تری را در موضوع قراردادها دنبال و پیگیری کنیم؛ چرا که قرارداد کار یکی از موضوعات مهم و اساسی در مجموعه حقوق کار و سند و میناق مشترک بین کارگران و کارفرمایان محسوب می شود.

پیشنهاد کتاب

کسب و کار بین المللی در عصر رقابت



نویسنده: بال و مک کلاچ | مترجم: محمدحسین حکیمیان
ناشر: سازمان مدیریت صنعتی
درباره کتاب: کتاب حاضر که مشتمل بر هفت فصل است به برخی جنبه های کسب و کار بین المللی می پردازد. فصل اول تصویری نسبتاً جامع از فعالیت سازمان های بین المللی در ارتباط با فعالیت بین المللی بنگاهها را ترسیم می کند. فصل دوم به تحولات سیستم پولی بین المللی اختصاص دارد. در فصل سوم به عوامل مالی مؤثر بر عملکرد بنگاهها در عرصه بین المللی اشاره دارد. فصل چهارم در خصوص ورود به بنگاه به بازار خاص بحث می کند. فصل پنجم روش ها و تکنیک هایی را که یک مدیر مالی برای شناخت بازارهای بین المللی نیاز دارد، مورد بحث قرار می دهد. فصل شش و هفت به ترتیب به سیستم های تولیدی گوناگون و برنامه ریزی استراتژیک بنگاه اختصاص دارد.

راه انداختن یک کسب و کار جدید



نوشته: دانشگاه هاروارد | ناشر: میلغان اترجمه
میلغان اترجمه: مجید نوریان
درباره کتاب: به این فکر می کنید که موفق ترین مدیران از سراسر جهان چطور با سخت ترین مشکلات خود دست و پنجه نرم می کنند؟ الان می توانید جواب را پیدا کنید. با مجموعه کتاب های «درس های تجربه شده، راه انداختن یک کسب و کار جدید». هر جلد از این مجموعه نو، در عین موجز و اثر گذار بودن شامل دوازده تا چهارده مقاله آموزنده به قلم پیشگامان کسب و کار، فعالان بخش دولتی و دانشگاهیان، درباره مبرم ترین مسائلی که تا کنون گرفتارشان شده اند، است.



سراسر گروه کسب و کار

پس از تصمیم دولت مبنی بر انجام طرح ملی هدفمند کردن یارانه ها و وزارت صنعت، معدن و تجارت دولت نهم، اقدام به جذب نیروهایی در جهت تشدید بازرسی ها کرد، از سویی با توجه به اختیارات قانونی مصرح در قانون نظام صنفی و اختیارات محول شده به شورای اصناف از ابتدای

بازرسان اصناف در دوشیفت صبح و بعداز ظهر در حال گشت زنی در بازار هستند و گاهی به خاطر اختلال دادن یا پلمب مغازه ها که از وظایف اتحادیه هاست کتک و حتی چاقو هم خورده اند



بازرسان اصناف در دوشیفت صبح و بعداز ظهر در حال گشت زنی در بازار هستند و گاهی به خاطر اختلال دادن یا پلمب مغازه ها که از وظایف اتحادیه هاست کتک و حتی چاقو هم خورده اند

رییس بازرسی اصناف کرمانشاه:

بازرس اصناف امنیت شغلی ندارد

سال ۸۸ مجامع امور صنفی سراسر کشور، اقدام به تشکیل و راه اندازی واحدهای بازرسی و نظارت کردند. بازرسی اصناف استان کرمانشاه هم که از اوایل سال ۸۷ آغاز به کار کرده بود، با عملکردی قابل قبول، چهار سال موفق به کسب رتبه برتر در کشور شده که این نشان از تلاش بی دریغ این مجموعه است. گرچه بازرسان اصناف کرمانشاه

بازرسان اصناف در کرمانشاه با مشکلات جدی روبه رو هستند

رییس بازرسی اصناف کرمانشاه اظهار داشت: مطابق قانون باید در آمد حاصل از جرایم واحدهای صنفی به صورت یکسان مابین سازمان تعزیرات حکومتی، بازرسی اصناف و سازمان صنعت معدن و تجارت تقسیم شود. رامین پهلوانی افزود: در این بین تنها بازرسی اصناف به حق و حقوق خود نرسیده است و ۶۲ بازرس در سطح استان، با مشکل جدی روبه رو هستند که ۲۸ نفر از آنها در شهرستان کرمانشاه مشغول به فعالیت هستند. وی گفت: روزانه بالغ بر ۵۰ مورد پرونده در سطح شهر مورد بازرسی قرار می گیرد و سازمان صنعت و معدن هم شکایت های مردمی ۱۲۴ را به بازرسان اصناف محول می کند، از سوی دیگر گزارش های تخلفات صنفی در قالب گشت مشترک در معیت اداره تعزیرات حکومتی تنظیم می شود.

بازرسان اصناف امنیت ندارند

رییس بازرسی اصناف کرمانشاه تصریح کرد: بازرسان اصناف در دو شیفت صبح و بعداز ظهر در حال گشت زنی در بازار هستند و گاهی به خاطر اختلال دادن یا پلمب مغازه ها که از وظایف اتحادیه هاست کتک و حتی چاقو هم خورده اند، فحش و ناسزا و تهدید هم که جای خود دارد. پهلوانی افزود: با وجود مشکلات اقتصادی، روزانه ۹ گروه دو نفره از بازرسان به انجام وظایف محوله پرداخته و علاوه بر آن هم گشت های مشترکی با تعزیرات حکومتی، بهداشت و درمان، غذا و دارو و... دارند، خوشبختانه هنوز بازرسان ما یک ریال شوه در ریافت نکرده اند، اما معلوم نیست که تحت فشار زندگی آلوده نشوند. وی گفت: چندی پیش طی جلسه ای مقرر شد که تا پایان سال، پرداخت

تمام کند، او را در کتک کند. اگر امکان دسترسی به تقویم کاری مدیرتان وجود دارد، حتماً از زمان جلسات مهم او اطلاع داشته باشید تا در آن روزها، تا جایی که امکان دارد، سراغ او نروید یا برای مثال اگر مدیرتان صبح ها وقت زیادی را برای پاسخ دادن به تلفن ها صرف می کند، شما بیشتر بعدازظهرها موارد مورد نظرتان را با او مطرح کنید.

سبک کاری مدیر خود را بدانید

مدیر شما چقدر به تقسیم وظایف معتقد است؟ چقدر می خواهد خودش مستقیماً در جریان امور باشد؟ آیا مدیرتان به همکاری اهمیت می دهد یا از شما انتظار دارد خودتان کارها را به اتمام برسانید و در نهایت او را مطلع کنید؟ آیا مدیرتان یک مدیر میکرو است؟ (مدیری که جزئیات برایش مهم است) اگر اینگونه است، سوالات او را پیش بینی کرده و از قبل پاسخ های مناسبی برای آنها آماده کنید. این کار باعث می شود مدیر به شما اعتماد کند و لازم نیست که برای هر مسئله ای خودش مستقیماً ورود پیدا کند.

نقش خود را درک کنید

حقیقت ماجرا این است که هیچ سازمان یا مدیر بی نقصی وجود ندارد. مسئولیت شما خیلی ساده است. کاری را که برای آن حقوق می گیرید، به بهترین شکل انجام دهید. بیشتر مدیران از به اشتراک گذاشتن ایده ها و بیان نظرات استقبال می کنند، اما اگر مدیر شما از این دسته از مدیران نیست، خیلی لازم نیست به او فشار بیاورید. کار شما این نیست که از تصمیمات مدیر خود انتقاد کنید. مدیرت رشد سازمان به مدیر شما اعتماد کرده و او را در موقعیتی قرار داده که اختیار تصمیم گیری دارد، پس خیلی خودتان را درگیر تصمیمات او نکنید. ایراد گرفتن، آن هم پشت سر مدیر، تنها رابطه شما را لکه دار می کند.

بر آوردن انتظارات مدیر

معمولاً ما به هر شکلی که شده کارمان را مدیریت می کنیم، اما آیا تا به حال فکر کرده اید که چگونه مدیر خود را مدیریت کنید؟

اهداف مدیرتان را بدانید

مطمئناً مدیر شما برای خودش اهدافی دارد و شما باید از این اهداف اطلاع داشته باشید. شما باید دقیقاً بدانید که مدیر بالادستی مدیر شما چه مسئولیت هایی به او داده است. متأسفانه خیلی از ما وقت زیادی را صرف فکر کردن به اهداف و نیازهای خودمان می کنیم و غافل از این هستیم که مدیران برای موفقیت به چه چیزهایی نیاز دارد. برای اینکه مسئولیت ها و اهداف مدیرتان را بهتر درک کنید، می توانید این کارها را انجام دهید:

زمان و برنامه مدیرتان احترام بگذارید

زمانی که افراد از نرده بیان سازمان بالا می روند، معمولاً تعداد جلساتشان افزایش می یابد؛ بنابراین زمانی که مدیرتان جلسه ندارد، خیلی برایش باززش است. به محدودیت های زمانی مدیرتان احترام بگذارید. اگر در میانه یک جلسه، مدیر حرف شما را قطع می کند و می خواهد جلسه را زودتر تمام کند، او را درک کنید. اگر امکان دسترسی به تقویم کاری مدیرتان وجود دارد، حتماً از زمان جلسات مهم او اطلاع داشته باشید تا در آن روزها، تا جایی که امکان دارد، سراغ او نروید یا برای مثال اگر مدیرتان صبح ها وقت زیادی را برای پاسخ دادن به تلفن ها صرف می کند، شما بیشتر بعدازظهرها موارد مورد نظرتان را با او مطرح کنید.

مشتری مداری

ویرین و اولین پل ارتباطی مشتری

حتی اگر جزو مخالفان تجملات هم باشید، گریزی از یک اصل مهم در کسب و کار وجود ندارد و آن هم به کارگیری طراحی و تزیینات برای شکار نگاه مشتریان است. پس در ادامه توصیه هایی بسیار ساده و البته مهم و کاربردی را برای آن دسته از صاحبان کسب و کار که با مشتریان حضوری، سرو کار دارند، مطرح خواهیم کرد. یک ویژگی بارز طراحی مناسب و تزیینات زیبای می تواند نگاه مشتری را سمت راست خود جلب کند.

برنامه ریزی: پیش از طراحی و اجرای ویرین و بهترین فروشگاه خود باید یک برنامه ریزی دقیق داشته باشید. با توجه به حوزه فعالیت و مخاطبان کسب و کار خود اساس و پایه تزیینات را مشخص کنید. انتخاب رنگ های جسورانه و الگوهای مناسب در فروشگاه مخصوص کودکان، می تواند بسیار جذاب باشد، اما برای ارایه دهندگان خدمات مجالس نامزدی و عروسی، رعایت استانداردهای چون ظرافت و رنگ های مجلسی نمایانگر سطح خدمات خواهد بود.

نور: یکی از ضروری ترین جنبه های طراحی ویرین، توجه ویژه به تکنیک های نورپردازی آن است. از نورهای دوست داشتنی در ویرین های مخصوص کودکان استفاده کنید. وسایل خاص: استفاده از وسایل خاص همواره در ویرین جواب می دهد. برای مثال سری به سمساری های محل خود بزنید، رادیوها و تلویزیون های قدیمی حتی چرخ خیاطی و اتوهای چنددهه سال پیش نیز بسیار مناسب هستند.

میلمان: استفاده از میل مناسب، حتی اگر فضای کمی در فروشگاه دارید، بسیار مهم است. به کارگیری میلمان شیک و مدرن نمایانگر سطح فروشگاه شما خواهد بود. گل های تازه: ایده ای که اخیراً بسیار مورد توجه فروشگاه ها قرار گرفته، استفاده از گل های تازه در ویرین است.

دانستنی های کسب و کار

سخنرانی، راهگشای موفقیت

اگر برای شما سخنرانی خیلی مشکل است و در صورت اجبار، احساس بی قراری آرزاتان می دهد یا پول خردها را در جیب کت خود زیر و رو می کنید و... بهترین راه آن است که یک نوار کاست صوتی را با مطالب مورد نظرتان پر کنید و سپس این مینی-سمینار را برای علاقه مندان بفروشید. لطفاً در این مورد فکر کنید. همه ما گاهی برای بازار تبلی، آگهی و نامه ارسال می کنیم و اکثر اوقات، دریافت کنندگان، آن نامه ها را به دور می اندازند. اما کمتر پیش می آید که کسی یک پاکت حاوی نوار کاست را به دور افکند. حداقل به خاطر کنجسکاو می هم شده، می خواهد بداند مطالب درون آن چیست؟ ما به شما پیشنهاد می کنیم موارد زیر نیز در نظر بگیرید:

باشکرت هایی که سمینارها را از هم می کنند، تماس بگیریم و در آنها عضو شویم

باشکرت هایی که سمینارها را از هم می کنند، تماس بگیریم و در آنها عضو شویم. باگ شاکر جالبی برای برگزاری یک سمینار را بدولی نمی خواهید خرج آن را خودتان متقبل شوید. باید در یک شرکت برگزاری سمینار، عضو شوید. در این حالت

چگونه تخفیف بگیریم؟

موفقیت در چانه زنی بر سر قیمت کالا یا همان تخفیف گرفتن خودمان، می تواند باعث شود شما به عنوان فروشنده، سود بیشتری کسب کنید یا به عنوان خریدار، بهای کمتری برای یک کالا یا خدمات بپردازید. به همین دلیل، اگر در چانه زنی چندان حرفه ای نباشید، ممکن است حاشیه سود شما در کسب و کار، کاهش یابد. بسیاری از افراد در مقابل تخفیف های عمده پیشنهاد می دهند و سپس چانه زنی را آغاز می کنند. اما تحقیقات علمی نشان می دهد فردی که ابتدا پیشنهادی را مطرح می کند، احتمالاً موفقیت بیشتری به دست خواهد آورد. اقتصاددانانی که در زمینه چانه زنی قیمتی فعالیت می کنند، بیشتر به مزیت نخستین پیشنهاد دهنده اشاره کرده بودند و اکنون وب سایت اقتصادی بیزنس اینسایدر به پدیده ای اشاره کرده که از آن به عنوان پدیده «اصل لنگر» نام برده می شود. این پدیده که مورد توجه روانشناسان قرار گرفته، ادعا می کند پیشنهاد دهنده



شما فقط پشت تریبون قرار می گیرید و تخصص خود را ارایه می دهید. در حالی که شرکت، وظیفه تبلیغ، ثبت نام، مسافرت ها و راه عبده دارد.

سمینارهای رایگان برپا کنید: مردم از حضور در سمینارها لذت می برند، به خصوص اگر این سمینارها، مجانی باشند. ارایه یک سمینار مجانی می تواند یک دروازه کمالات برای فروش محصولات و خدمات شما ایجاد کند.

در یک کلاس، درس بدهید: هر جامعه ای، مراکز آموزشی وجود دارند که همواره در جست و جوی معلمان کارآموده اند. فقط کافی است با آنها تماس بگیرید و یک بروشور از کلاس های موجود را در خواست کنید تا معلوم شود آیا موضوع مورد علاقه شما در آن محل تدریس می شود یا خیر. این شغل شما را به خوبی در معرض دید عموم قرار می دهد. هر چند افراد دست اندر کار در کسب و کار معمولاً معتقدند فقط پول است که پول می آورد. اما شما با استفاده از مهارت های کلامی خود می توانید تلاش های بازار بازاری را بهبود بخشید و به سهولت و بدون سرتقت از بانک، سودآوری بیشتری را تجربه کنید.



تمام کند، او را در کتک کند. اگر امکان دسترسی به تقویم کاری مدیرتان وجود دارد، حتماً از زمان جلسات مهم او اطلاع داشته باشید تا در آن روزها، تا جایی که امکان دارد، سراغ او نروید یا برای مثال اگر مدیرتان صبح ها وقت زیادی را برای پاسخ دادن به تلفن ها صرف می کند، شما بیشتر بعدازظهرها موارد مورد نظرتان را با او مطرح کنید.

سبک کاری مدیر خود را بدانید

مدیر شما چقدر به تقسیم وظایف معتقد است؟ چقدر می خواهد خودش مستقیماً در جریان امور باشد؟ آیا مدیرتان به همکاری اهمیت می دهد یا از شما انتظار دارد خودتان کارها را به اتمام برسانید و در نهایت او را مطلع کنید؟ آیا مدیرتان یک مدیر میکرو است؟ (مدیری که جزئیات برایش مهم است) اگر اینگونه است، سوالات او را پیش بینی کرده و از قبل پاسخ های مناسبی برای آنها آماده کنید. این کار باعث می شود مدیر به شما اعتماد کند و لازم نیست که برای هر مسئله ای خودش مستقیماً ورود پیدا کند.

نقش خود را درک کنید

حقیقت ماجرا این است که هیچ سازمان یا مدیر بی نقصی وجود ندارد. مسئولیت شما خیلی ساده است. کاری را که برای آن حقوق می گیرید، به بهترین شکل انجام دهید. بیشتر مدیران از به اشتراک گذاشتن ایده ها و بیان نظرات استقبال می کنند، اما اگر مدیر شما از این دسته از مدیران نیست، خیلی لازم نیست به او فشار بیاورید. کار شما این نیست که از تصمیمات مدیر خود انتقاد کنید. مدیرت رشد سازمان به مدیر شما اعتماد کرده و او را در موقعیتی قرار داده که اختیار تصمیم گیری دارد، پس خیلی خودتان را درگیر تصمیمات او نکنید. ایراد گرفتن، آن هم پشت سر مدیر، تنها رابطه شما را لکه دار می کند.

نخستین، لنگر مذاکره بر سر قیمت را در جایگاهی قرار می دهد که نمی توان از آن فاصله بسیاری گرفت و قیمت نهایی احتمالاً در دامنه ای نه چندان دور از آن قیمت قرار می گیرد. البته اگر چانه زنی بین خریدار و فروشنده به معامله ختم بشود لی تاسون، استاد مدیریتی دانشگاه نورث وسترن در این باره می گوید: «بسیاری از افراد معتقدند که نباید پیشنهاد اولیه قیمت را مطرح کنند و بهتر است منتظر بمانند تا ابتدا از پیشنهاد طرف مقابل مطلع شوند. اما تحقیقات ما و بسیاری از تحقیقات مشابه، نشان می دهد چنین سبکستی به هیچ وجه مفید نیست و فردی که نخستین پیشنهاد را مطرح می کند، بهره بیشتری از معامله می برد.» او به همین دلیل به افراد توصیه می کند که زودتر از طرف مقابل پیشنهادشان را مطرح کنند: «هر کسی نخستین پیشنهاد را مطرح کند، در واقع لنگری می اندازد و مذاکرات بعدی حول آن لنگر شکل می گیرد.» و همچنین توصیه می کند پیشنهاد اول را فاصله از مبلغی که در نهایت حاضرید کالا را به آن قیمت بخرید یا بفروشید مطرح کنید. اما پیشنهادتان، آنقدر تری نباشد که اصلاً معامله شکل بگیرد.