

نیازمندی‌ها

چگونگی گستره حلقه‌ی اجتماعی
و ایجاد علاقه مندی به نوع شغل

نشانه‌ها و علائم
فرسودگی شغلی
در محل کار

۵

با همکاران خود رفتار و معاشرت کنید البته اینجوری

۴



از سم‌پاش مرده تا کتابدار تنها!

چیزهای عجیبی توجه‌ام را جلب کرد و آن هم اینکه در
مناطق شغل‌هایی به وفور دیده می‌شود که این سؤال برایم
پیش می‌آمد که چطور درآمد دارند



از برند بودن تا برند شدن

در فرآیند مشورت موضع خودتون رو اصلاً مطرح
نکنید، نظرات دیگران رو دقیق بشنوید و تاکید کنید که
نظر واقع‌شنووبگن



لطفا در تبلیغات تان به جزئیات بها دهید!

همیشه فکر می‌کردید که جزئیات مهم نیستند و یک کل
منظم و به هم پیوسته می‌تواند همه چیز را حل کند. اما باور
کنید که این جزئیات در دست هستند که ...

محل
موفقیت

احمد یوسفی صراف | دبیر راهکار

لطفاً در تبلیغات تان
به جزئیات بها دهید!

همیشه فکر می کردید که جزئیات مهم نیستند و یک کل منظم و به هم پیوسته می تواند همه چیز را حل کند. اما باور کنید که این جزئیات درست هستند که یک کل منظم به هم پیوسته را تشکیل می دهد. معمولاً به ما پیشنهاد می دهند که خیلی درگیر جزئیات نشویم و از خیر کمال گرایی خود بگذریم. اما این موضوع هنگام نوشتن پیام های تبلیغاتی کار چندان خوبی نیست و نباید اهمیت جزئیات را دست کم گرفت... اما واقعاً جزئیات یک متن تبلیغاتی تا چه حد اهمیت دارد؟

شاید باور تان نشود اما، یکی از احمقانه ترین واقعیت ها درباره فروش، توسط محققان دانشگاه کارنجی ملون آشکار شد. در طی تحقیقات آنها مشخص شد که حتی یک کلمه هم می تواند در افزایش نرخ تبدیل کاربران به مشتری تأثیر واقعاً وحشتناکی داشته باشد.

در این آزمایش، آنها توضیح قیمت یک دی وی دی را از "۵ دلار" به "یک هزینه کوچک ۵ دلاری" تغییر دادند تا ببیند فروش تا چه حد تحت تأثیر قرار می گیرد. نتیجه چه بود؟ با اینکار آنها توانستند تعداد مشتریان را ۲۰ درصد افزایش دهند! باور می کنید؟

بگذارید این دو توضیح مختلف را در کنار هم ببینیم تا دقیقاً بفهمید که مساله چقدر مسخره است:

آیا خیال می کردید که کلمه کوچک بتواند تأثیر چنین بزرگی در جذب مشتری داشته باشد؟ با این حساب، دیگر هیچ شکی وجود ندارد که وقتی هدف ما متقاعد کردن یک مشتری باشد که در خریده های خود محافظه کار است، همه چیز به جزئیات برمی گردد.

مهم نیست که شما در چه تجارتی فعال هستید. در هر صورت لازم است برای فروش بیشتر، درک درستی از سه نوع مختلف خریدار و به خصوص خریداران محافظه کار خود داشته باشید. این خریداران درصد زیادی از مشتریان شما را تشکیل می دهند و بنابراین باید سعی کنید با روش ها و تکنیک های درست آنها را مجاب به خرید کنید.

از برند بودن تا برند شدن توهم برند شدن

۳

بهش نگاه کنید. همه چیز رو طوری نچینید که به نقطه هدف شما برسه. در فرآیند مشورت موضع خودتون رو اصلاً مطرح نکنید، نظرات دیگران رو دقیق بشنوید، تأکید کنید که نظر واقعیشونو بگن و شما هم بعد از شنیدن فقط تشکر کنید.

همه نظرات جمع بندی کنید. قطعاً لازمه که مشورت بگیرید ولی نه با رسوم معمول که سعی کنید نظر دیگران رو به نظر خودتون نزدیک کنید. سعی کنید از نظرات دیگران استفاده کنید.

با وجود همه این ها هیچوقت نمی تونید مطمئن باشید که حالا همه چیز مرتبه و قراره خوب پیش بره! هر کار پیشگیرانه ای هم نکنید درصدی از ریسک وجود داره و این رو نمیشه به گردن کسی انداخت اما میشه تلاش کرد و گمش کرد. مهمترین نکته ای که باید در آغاز فرآیند برند شدن سرلوحه کارتون قرار بدید، صبر و استمرار فعالیت های به ظاهر کوچکی هست که در نهایت نتیجه بزرگی رو به ارمغان خواهد آورد. موارد که در قسمت های قبل گفتیم مثل خدمات عالی، ارتباط عالی و مشتری مداری، محصول عالی و... فردا با ما همراه باشید قراره در مورد مشارکت در فرآیند برند شدن با هم صحبت کنیم

از رونق افتاد و در نهایت هم جمع شد!

تا مدت ها این تبدیل به یک معمای عجیب شده بود تا اینکه مورد مشابهی پیش اومد و مشخص شد این مشاورانما در یک اقدام غیراخلاقی و غیرحرفه ای، عده ای رو در کنار خودش داره که بعد از افتتاح کافی شاپی که مشاورشون بوده، اونهارو برای سرو موارد مختلف میفرستاده کافی شاپ و مبلغ فاکتورشونو تا سقف مشخصی به اونها پرداخت می کرده! یک بازی ناجوانمردانه و کثیف برد-برد برای مشاور و همدستانش و باخت - باخت برای صاحب کسب و کار!

دو مثال زدم که فکر می کنم به اندازه کافی حوزه مشاوره اشتباه و تأثیری که در بحث راه اندازی کسب و کار و برند شدن داره رو براتون روشن کرد. حالا وقتی با این موقعیت ها مواجه میشیم باید چه کنیم؟ چه طور باید مشورت بگیریم؟ اصلاً لازم هست مشورت بگیریم؟ میشه کاملاً مطمئن شد؟

سوالات خوبیه که هر کدومش چندین کلمه پاسخ داره اما به طور خلاصه وقتی با این موقعیت ها مواجه می شید همچنان رو کنار بزارید و سعی کنید منطقی باشید، به ماکت ذهنی یا حتی واقعی درست کنید و از جوانب مختلف

وارد موضوع مشاوره های اشتباه در توهم برند شدن شدیم و گفتیم که فرهنگ مشاوره در این موضوع خیلی مهمه!

خب در ادامه این موضوع باید به مشاورانمایی بپردازیم که از عدم اطلاع کافی برخی صاحبین کسب و کار استفاده می کنن و خدمات، محصولات یا رسانه های خودشونو با ترفندهای مختلف به فروش می رسونن و صاحب کسب و کار هم که در قالب هیجان اولیه راه اندازی کسب و کار و تاییدها و تحلیل های ناقص بقیه مشتاق راه اندازی هر چه سریعتر کسب و کار هست، زیر بار انواع هزینه ها میره تا رویای خودشو محقق شده ببینه. متأسفانه در این بین و بعد از محقق نشدن مواردی که تعهد شده هیچکس پاسخگوی رویاپردازی هایی که برای صاحب کسب و کار کرده بود، نیست!

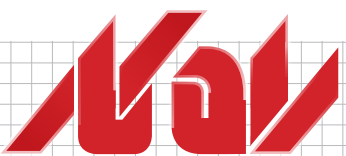
یک مثال دیگه براتون ارائه کنم. یکی از دوستان تعریف می کرد که مشاوره در یکی از شهرها به صورت خاص در افتتاح کافی شاپ مشاوره مید و یکی از آشنایان ایشون برای افتتاح کافی شاپ به ایشون مراجعه کردن به مدت یک ماه رفت و آمد به کافی شاپ ادامه داشته و بعد به یک باره ترافیک کافی شاپ به شدت کم شده!

این شد که بعد از مدتی کافی شاپ

یاسر سلیمانی
پژوهشگر حوزه کسب و کار

در فرآیند مشورت
موضع خودتون رو
اصلاً مطرح نکنید،
نظرات دیگران رو
دقیق بشنوید و
تأکید کنید که نظر
واقعیشونو بگن





پیچ و رولپلاک
ودارپست اتراک
 ۳۲۱۱۷۳۹۳-۰۹۱۵۳۲۳۶۹۷۹
فروش خرید

دارپست سعدی
 پیچ و رولپلاک
 ۰۹۱۵۳۱۷۵۳۵۶
 ۰۹۱۵۱۲۴۰۰۵۵۴

دارپست رحمتی
 با بیمه مسوولیت
 نصب همین امروز
 ۰۹۱۵۷۰۳۳۷۴۲

۵۰۹
ایزوگام و عایق کاری

ایزوگام شرق
 ۶۷۳۶ اصلی - خرم آبادی
 زیر قیمت بازار ۳۸۲۳۱۷۹۰
 ۰۹۱۵۳۲۳۰۶۷۶

ایزوگام شرق
 قیرگونی، آسفالت لکه گیری
 حتی ۱ متر «حاجی رضانی»
 ۳۷۵۷۱۰۶۸-۰۹۱۵۳۰۵۹۳۰۲

آسفالت
 محوطه، زیرسازی
 جدول کاری
قیرگونی، ایزوگام
 ۰۹۱۵۱۱۱۸۳۰۱

ایزوگام شرق
 ایزوگام، قیرگونی، لکه گیری
 آسفالت ۰۹۱۵۲۰۰۷۰۹۲
 ۰۹۳۷۲۸۹۳۳۸۴

ایزوگام شرق
 (گسرن نخسید)
 تخفیف ویژه و ویژه
 شراقتی ۰۹۳۶۵۲۶۵۷۰۴

ایزوگام شرق
 به قیمت درب کارخانه
 ۳۲۷۲۱۷۸۹-۰۹۱۵۳۱۳۲۵۰۴
 ۰۹۳۶۶۴۸۴۴۴۹

۵۱۱
اجرای سقف

ایراناکتاف
 طراحی و اجرای انواع سقف کاذب
 کف، تایل، PVC مشاوره رایگان
 ۰۹۱۵۴۰۲۴۱۸۳

۵۱۲
تخریب ساختمان

کرگیری ، کاشت انواع
 بلت ، شیارزنی و تخریب
 موسوی ۰۹۱۵۸۰۲۲۵۳۳

تخریب فوری ساختمان
 خاکبرداری کلیه مصالح شما را
 به بالاترین قیمت خریداریم
 ۰۹۱۵۱۱۰۴۷۰۸

شماره سروش سازمان آگهی ها
 ۰۹۰۲۰۰۳۷۰۸۸

۵۰۲
پیمانکاری ساختمان

اجرای صفر تا صد ساختمان
 مصالح با شما اجرا با ما
 فنداسیون اسکلت سفت کاری
 و نازک کاری ۰۹۱۵۵۸۹۴۱۲۱

۵۰۴
درهای اتوماتیک

میلاد در
 مجری کلیه سیستم های
درب اتومات
 شیشه ای، جکی، ریلی
 کرکره ای، راهبند
 ۰۹۱۵۱۱۱۵۴۹۳
 ۳۸۶۹۶۸۶۸

۵۰۵
در و پنجره

پنجره آرا
 تولیدکننده درب و پنجره upvc
 آلومینیوم، توری، سجادی
 ۳۷۵۱۱۷۱۴-۰۹۱۵۵۱۲۶۴۶۷

تولید درب و پنجره
 دوجداره آلومینیوم ، رگلاژ،
 توری پشه گیر
 ۰۹۳۸۱۷۹۰۸۳۹-۳۷۳۴۶۷۷۹

۵۰۶
شیشه و سکوریت

شیشه نظری
 نصب و فروش سکوریت نو
 و دست دوم و کرکره برقی
 ۰۹۱۵۹۰۷۲۱۵۰-۰۹۳۵۱۱۰۱۴۸۲

۵۰۸
داربست

داربست کیهان
 نصب سریع داربست با بیمه
 مسوولیت ۰۹۱۵۵۱۲۲۱۸
 ۰۹۳۶۱۲۷۴۸۷۴-۳۸۶۷۳۹۴۴

داربست پردیس
 با بیمه مسوولیت تخفیف ویژه
 جاده قدیم و سنتو
 ۳۶۶۶۷۶۴۳-۰۹۱۵۳۰۷۹۲۱۵

داربست فلزی آرش
 ۰۹۱۵۱۱۸۷۴۰۳
 ۰۹۱۵۹۰۵۴۶۵۸

داربست طریقت
 ۰۹۱۵۵۰۱۰۵۲۰ بیمه مسوولیت
 ۳۲۷۳۹۱۲۲-۰۹۱۵۶۰۱۰۵۲۰

پیچ و رولپلاک
داربست
 ۳۲۱۱۳۷۱۲
 ۰۹۱۵۵۰۲۲۳۷۱

طالب بار
 ارزاتر از همه جا
 ۳۷۵۱۹۲۹۳
 ۳۷۵۲۹۲۹۳
 ۳۷۵۳۱۹۹۰
 ۰۹۱۵۹۱۶۹۷۶۳

با کمترین قیمت
آرادبار
 خاور مسقف اتاق بزرگ
 کارگر مجرب تضمینی
 سراسر شهر و شهرستان
 *** تخفیف ویژه مستاجرین ***
 ۳۷۱۲۳۰۳۰
 ۳۶۲۰۲۰۰۲

۴
بازار خودرو

۴۰۸
خودروهای فرسوده

فرسوده و تصادفی
 خریداریم / سبک و سنگین
 حتی داخل پارکینگ
 ۰۹۱۵۹۲۵۸۲۱۹-۰۹۲۹۳۹۲۶۷۳۰

۵
خدمات ساختمانی

۵۰۱
نقاشی و کاغذ دیواری

نقاشی نظری
 ۳۶۰۷۲۷۶۰
 ۰۹۱۵۵۰۳۸۵۶۴

کاغذکیان
 کاغذدیواری، کابینت، پارکت، کفپوش
 پتل، نقاشی، بلکا، کنتکس
 سقف کاذب، تعمیرات
نقد اقساط
 @kiyandecor
 ۰۹۱۵۳۱۳۸۰۱۸
 ۰۹۳۸۸۰۴۷۷۰۲

اتوبار سید
 وانت ، نیسان ، خاور
 ۳۶۲۳۹۸۱۰-۱۱
 ۰۹۱۵۹۰۷۸۵۷۳

طاها و یاسین بار
 بدون شعار
 ۳۲۱۳۶۳۹۳-۴
 ۰۹۰۱۳۵۶۳۸۲۸

مبین بار
 مجهز به انواع وانت و خاور
 مسقف و کامیونهای سنگین
 ۳۶۶۱۰۰۰۰-۳۶۲۳۲۴۰۰

خسرو بار
 وانت - خاور - کارگر
 ۳۶۶۷۴۴۰۰-۳۷۶۶۲۱۲۶
 ۳۸۹۱۵۱۵۹

۲
کامپیوتر و اینترنت

۲۰۱
کامپیوتر و لوازم جانبی

۳
حمل و نقل

۳۰۱
حمل و نقل کالا و اثاثیه

کلات بار
 وانت، خاور و کامیون
 شهر- شهرستان بدون تعطیلی
 ۳۲۶۲۵۰۰۲-۳
 ۳۶۶۵۸۵۱۱-۳۲۶۲۱۰۵۰
 ۰۹۱۵۵۸۰۵۰۰۲-۳
 مدیریت: فتحعلی پور

پیروز بار
 ارزاتر از همه جا
 سراسر مشهد ۳۵۲۲۴۳۴۲
 ابوظالب، عبدالملک ۳۷۲۹۴۱۱۲
 طالب، طبرسی ۳۲۷۷۱۰۱۰
 هدایت ، هنرور ۳۷۵۲۸۳۱۶
 تهران و شهرستان همه روزه

۱۶
خدمات گردشگری

۱۷
خدمات صنعتی و کشاورزی

فهرست نیازمندی ها	
۱	تلفن و موبایل
۱۰۱	گوشی و لوازم جانبی
۱۰۲	تعمیرات تلفن و موبایل
۲	کامپیوتر و اینترنت
۲۰۱	کامپیوتر و لوازم جانبی
۲۰۲	لپتاپ
۲۰۳	اینترنت و شبکه
۲۰۴	تعمیر و نگهداری
۳	حمل و نقل
۳۰۱	حمل و نقل کالا و اثاثیه
۳۰۲	تاکسی، تلفن و پیک موتوری
۳۰۳	کرایه خودرو
۴	بازار خودرو
۴۰۱	پراید / تویا
۴۰۲	پژو / سمند / رانا
۴۰۳	پشتن / رنو / پیکو
۴۰۴	دنا / ژنیه
۴۰۵	وانت / نیسان
۴۰۶	خودروهای سنگین
۴۰۷	سایر خودروها
۴۰۸	خودروهای فرسوده
۴۰۹	موتور و دوجرفه
۴۱۰	لوازم بدنه و تعمیرات
۴۱۱	خدمات خودرو
۴۱۲	بیمه خودرو
۵	خدمات ساختمانی
۵۰۱	نقاشی و کالک دیواری
۵۰۲	پیمانکاری ساختمان
۵۰۳	مزدگير / مسکنهای مختلف و اجاره
۵۰۴	درهای اتوماتیک
۵۰۵	در و پنجره
۵۰۶	شبکه و سکوریت
۵۰۷	نقاشی، آینه و آفتاب
۵۰۸	داربست
۵۰۹	ایزوگام و عایق کاری
۵۱۰	گوبری و رابینس بندی
۵۱۱	اجرای سقف
۵۱۲	تخریب ساختمان
۵۱۳	سنگسای / سنگبری و مصالح
۵۱۴	جرثقیل و پالمر
۵۱۵	آسانسور
۵۱۶	کابینت / اجوداف
۵۱۷	مصالح ساختمانی
۵۱۸	ارده و حلال
۵۱۹	گازرسی
۵۲۰	لودنگی / شبکه فاضلاب
۵۲۱	سوله و کانتینر کارگاهی
۵۲۲	جوشکاری
۵۲۳	خدمات مهندسی / نقشه کشی
۵۲۴	برق و آبیون ساختمان
۶	املاک و مستغلات
۶۰۱	مشاورین املاک
۶۰۲	رهن و اجاره آپارتمان
۶۰۳	رهن و اجاره خانه، باغ و ویلا
۶۰۴	رهن و اجاره تجاری و اداری
۶۰۵	رهن و اجاره صنعتی و کشاورزی
۶۰۶	خرید و فروش آپارتمان
۶۰۷	خرید و فروش خانه و ویلا
۶۰۸	خرید و فروش باغ و زمین
۶۰۹	خرید و فروش تجاری و اداری
۶۱۰	خرید و فروش صنعتی و کشاورزی
۷	لوازم و اثاثیه
۷۰۱	خرید و فروش لوازم منزل و اثاثیه
۷۰۲	تعمیرات لوازم منزل
۷۰۳	فروش و موقت
۷۰۴	کالای خواب
۸	خدمات منزل و تعمیرات
۸۰۱	تعمیرات لوازم منزل
۸۰۲	تعمیرات
۸۰۳	تعمیرات
۸۰۴	تعمیرات
۸۰۵	تعمیرات
۸۰۶	تعمیرات
۸۰۷	تعمیرات
۸۰۸	تعمیرات
۸۰۹	تعمیرات
۹	پوشاک
۹۰۱	پوشاک، کیف و کفش
۹۰۲	پارچه و پارچه
۹۰۳	ژورن و لباس عروس
۹۰۴	لباس و دولت لباس
۱۰	خدمات آرای و مالی
۱۰۰۱	خدمات بیمه
۱۰۰۲	سرمایه گذاری و مشارکت
۱۰۰۳	خدمات مالی و حسابداری
۱۰۰۴	کیت شرکتها
۱۰۰۵	خدمات بازرگانی
۱۱	پزشکی سلامت و زیبایی
۱۱۰۱	خدمات پزشکی و درمانی
۱۱۰۲	مشاوره و روانشناسی
۱۱۰۳	خدمات آرایشی و بهداشتی
۱۱۰۴	ترک اعتیاد
۱۱۰۵	بهداشتی ورزشی
۱۲	خدمات آموزشی و فرهنگی
۱۲۰۱	آموزشگاههای تخصصی
۱۲۰۲	آموزشگاههای زبان
۱۲۰۳	تدریس خصوصی و مشاوره تحصیلی
۱۲۰۴	کتاب و وسایل کمک آموزشی
۱۲۰۵	مجموعات فرهنگی
۱۳	مکانی و مراسم
۱۳۰۱	آشپزخانه و رستوران
۱۳۰۲	برگزاری مراسم و مراسم
۱۳۰۳	مکانی و تعمیرات
۱۳۰۴	نقاشی و پلاستیک
۱۳۰۵	سورسیرا
۱۳۰۶	کرایه ای
۱۳۰۷	کسب و دامداری
۱۳۰۸	مواد غذایی و پروتئین
۱۴	استخدام
۱۴۰۱	بازاریاب
۱۴۰۲	مکانی و تعمیرات
۱۴۰۳	حسابدار
۱۴۰۴	آموزش پزشکی و درمانی
۱۴۰۵	تعمیرات
۱۴۰۶	دیواری خدماتی و خدمتکار
۱۴۰۷	راننده
۱۴۰۸	فرستنده و صندوقدار
۱۴۰۹	کارگر ساختمانی
۱۴۱۰	کارگر ساده
۱۴۱۱	خواب و پرستار
۱۴۱۲	آرایشگر
۱۴۱۳	آشپز
۱۴۱۴	فراخ سبک و گرافیک / امور رایانه
۱۴۱۵	پیک موتوری
۱۴۱۶	جوابی کار
۱۴۱۷	مسافران گردشگری
۱۵	خدمات چاپ و تبلیغات
۱۵۰۱	تاپ و تکثیر
۱۵۰۲	چاپ و پخش تراکت
۱۵۰۳	چاپ افست و پلر
۱۵۰۴	تولیدی
۱۵۰۵	تولیدی چاپخانه و فضای مجازی
۱۵۰۶	هدایای تبلیغاتی
۱۶	خدمات گردشگری
۱۶۰۱	آژانسهای مسافرتی
۱۶۰۲	تورهای مسافرتی
۱۶۰۳	فروش بلیت
۱۷	خدمات صنعتی و کشاورزی
۱۷۰۱	خرید و فروش ماشینات
۱۷۰۲	بازار آلات صنعتی
۱۷۰۳	خدمات و قطعات صنعتی
۱۷۰۴	خدمات و قطعات کشاورزی
۱۸	گوناگون
۱۸۰۱	مطوق شده
۱۸۰۲	متفرقه
۱۹	صناعات ویژه
۱۹۰۱	خدمات آسانی قدس رضوی



باهمکاران خود رفتار و معاشرت کنید البته اینجوری

شما کمک کند که پیام را پردازش کنید و کم تر واکنش نشان دهید.

■ توصیه های مهم درباره رفتار با همکاران

5 ارائه بازخورد هدف و قابل مشاهده

این یکی از دشوارترین کارهایی است که می توانید انجام دهید، چون ممکن است نخواهید دیگران را ناراحت کنید، شما کاملاً مطمئن نیستید چطور، شما از لحاظ عاطفی آماده نیستید و یا توسط منفی ها، فرضیات شما تیره و تار شده اند.

وضعیت، رفتار، تاثیر (SBI) می تواند به شما کمک کند تا بازخورد دقیق و مشخصی را فراهم کنید:

وضعیت: زمینه را فراهم کنید. از خودتان بپرسید چه اتفاقی افتاده است، کجا و چه زمانی.

رفتار: رفتار را توصیف کنید. این دشوارترین بخش است زیرا باید فرضیات خود را بررسی کنید.

به عنوان مثال، گفتن «شما گستاخ هستید» (ذهنی) و «وسط حرف من پریدید» (رفتار قابل مشاهده)، لحن بازخورد را تغییر می دهد. «بی ادبی» می تواند چندین تفسیر داشته باشد در حالی که می توانید ببینید چه زمانی چه کسی صحبت های شما را قطع کرده است.

مثال ۱: در طول جلسه دیروز تیم، هنگامی که سخنرانی خود را ارائه دادید (وضعیت)، شما در مورد دو اسلاید نامطمئن بودید و محاسبات فروش شما نادرست بود (رفتار). احساس خجالت می کردم، چون کل افراد آنجا بودند. من نگران این هستم که این مساله بر شهرت تیم ما تاثیر بگذارد. **مثال ۲:** در جلسه مشتری دوشنبه بعد از ظهر، شما اطمینان حاصل کردید که جلسه به موقع آغاز شد و همه از قبل کمک های مالی دریافت کردند (وضعیت). تمام تحقیقات شما درست بود و هر یک از سوالات مشتریان پاسخ داده شد (رفتار). من افتخار می کنم که شما این کار عالی را انجام دادید و سازمان را در یک جهت خوب قرار دادید. من مطمئن هستم که به خاطر کار سخت شما، حساب را بدست می آوریم «و دانستن این که چطور بازخورد شفاف، خاص و قابل مشاهده را فراهم کنیم، یک مهارت ضروری برای یک رابط موثر در کار است.

معاشرت و رفتار حرفه ای با همکاران

6 پی گیری، تصدیق و ایجاد مسئولیت

ارتباط موثر در کار یک رویداد زمانی نیست. شما باید به طور پیوسته پیشرفت را زیر نظر داشته باشید و از پشتیبانی مداوم برخوردار باشید. فراموش نکنید که پیشرفت همسالان خود، تیم ها یا رهبران تان را تایید کنید. از سوالات زیر برای کمک به ارزیابی اثربخشی ارتباطات مداوم در کار استفاده کنید:

- چه فرصت هایی را می بینید؟
- چگونه می توانید خود را اصلاح کنید؟
- چه تصمیماتی باید اتخاذ شوند؟
- چه حمایتی می توانید فراهم کنید؟
- برای اطمینان از دریافت پیغام دقیق باید چه کار کنید؟

7 استفاده از C۷ ارتباط

برای هر وسیله ارتباطی در محل کار، C۷ را در نظر داشته باشید تا پیام خود را خوب تنظیم کنید:

- روشن هدف چیست؟ آیا پیام ساده است؟
- مختصر و مفید: چه چیزی را می توانید حذف کنید؟ آیا به هدف مربوط است؟
- واقعیت: حقایق چیست؟
- تصحیح: آیا پیام عاری از خطا است؟ برای شنونده شما مناسب است؟
- منسجم: آیا جریان منطقی وجود دارد؟ آیا پیام موافق است؟
- کامل: آیا اطلاعات مربوطه ارائه شده و فراخوانی برای اقدام وجود دارد؟
- مودبانه لحن پیغام شما چیست؟

در مورد مخاطبین خود به چالش بکشید، تعیین کنید چه کسی با چه کسی صحبت کند یا چه تحقیقاتی باید انجام دهید، تا بررسی کنید آیا فرضیات شما درست هستند یا خیر؛ اطمینان حاصل کنید که قبل از پریدن، فضایی برای شما وجود داشته باشد.

فراگیر باشید: افراد می خواهند متعلق به شرکت باشند و در آنجا احساس شوند و ارزش داشته باشند. فکر کنید تا مطمئن شوید که ایده های همه به دست می آیند، برای مثال، اگر شما در یک جلسه درخواست ورودی هستید، اطمینان حاصل کنید که زمان کافی برای به اشتراک گذاشتن پاسخ آن ها برایتان وجود دارد. اگر وقت خود را از دست بدهید، در جلسه با آن ها ارتباط برقرار کنید.

3 گوش دادن به چند سطح

احتمالاً با این نکات اصلی گوش دادن آشنا هستید. با این حال، زمانی که ما احساس شکست در بازه های زمانی می کنیم، اولویت دادن، یا ایجاد را باید احساس کنیم، این کار آسان است و پیام های کلیدی را از دست می دهیم که می تواند به شما کمک کند تا به طور موثر در کار ارتباط برقرار کنید.

در متن زیر یاد می گیرید که به تمرین خودادامه دهید: **تفسیر:** درک خود از پیام را با تکرار کردن یا تغییر دادن آن به کلمات خودتان تصدیق کنید. اگر اختلافی بین طرفین وجود داشته باشد، زمان روشن کردن آن فرارسیده است. **کاوش:** اگر احساس می کنید اطلاعاتی وجود دارد که ممکن است به آن نیاز داشته باشید، سوالات خود را بپرسید. **روشن کردن:** اگر شما به طور کامل چیزی را درک نمی کنید، پس حتماً سوال بپرسید.

به خاطر داشته باشید: سعی کنید نکاتی را به یاد آورید که برای مخاطب تان مهم هستند، این اطلاعات می تواند در آینده مورد استفاده قرار گیرد و مخاطبینی را نشان دهد که شما به آن ها اهمیت می دهید و به طور فعال گوش می دهید. یک ارتباط موثر در کار به این معنی است که شما باید با مهارت های گوش دادن فعال خود هماهنگ باشید.

به یاد داشته باشید:

- همدلی داشته باشید.
- ادراک دیگران را هم درک کنید، نه فقط خودتان را.
- احساسات و واکنش ها و غیره را محاسبه کنید.
- ارزش ها و عقاید خود و دیگران را بشناسید.
- علائم ارتباطات غیر کلامی مثل زبان بدن را مشاهده کنید.

4 نحوه دریافت بازخورد را ببینید

باز بودن برای بازخورد و پذیرش انتقاد آسان تر از انجاش است. همه انسان هستیم، زمانی که حواس خود را از رویدادهای زندگی پرت می کنید و یا اگر در کار تحت فشار هستید، ممکن است از کوچک ترین نظراتی که به شما وارد می شود، دفاع کنید و در این باره جبهه بگیرید. شیلا هین و داگلاس استون برای بهبود توانایی شما برای جذب بازخورد، چیزهایی را فراهم می کنند که مفید هستند و می دانند چطور از شر چیزی که به شما برای یادگیری کمک نمی کند و به جلو حرکت نمی کنند، خلاص شوید.

برخی از این استراتژی ها شامل موارد زیر هستند:

- واکنش ها و پاسخ ها نسبت به محرک ها را بدانید، درک و مدیریت کنید.
- پیام ها را از اینکه از طرف چه کسی است، جدا کنید.
- به جای قضاوت، به نصیحت ها گوش دهید.
- بازخوردها را به تکه های قابل هضم بشکنید و مفید های آن ها را در زندگیتان به کار ببرید.
- زمانی که به طور فعال به دنبال بازخورد هستید، خاص باشید و یک چیز را درخواست کنید.
- شما این توانایی را دارید که از بازخوردها یاد بگیرید و با آن رشد کنید.
- خرد کردن بازخورد به قسمت های کوچکتر می تواند به

در محیط کاری باید با همکاران خود رفتار درست و حرفه ای داشته باشید این رفتارها و ارتباطات در موفقیت کاری شما بسیار موثر خواهد بود.

رابطه ی صمیمانه با همکاران تان می تواند مشکل ساز شود، وقتی رفتار تان حرفه ای نباشد. گاهی اوقات شناسایی موانع ارتباطی در کار می تواند نسبتاً آسان باشد. هنگام قطع ارتباط، می توانید آن را در شکل تعارض کار یا کاهش بهره وری ببینید. عدم شفافیت کمی وجود دارد، گاهی این ممکن است غیر عمدی باشد. بسیاری از افراد فکر می کنند که آن ها در برقراری ارتباط موثر هستند، زیرا به مدرسه می روند و یا میزان مشخصی از تجربه کاری دارند، اما در حقیقت آن ها هنوز در تلاش برای نفوذ بر دیگران با پیام خود هستند. نتیجه ارتباط ناکارآمد چنانچه بارها در بخش موفقیت گفته ایم، فرصت های از دست رفته و منابع اتلاف شده است، ممکن است متوجه تعدادی از عوامل موثر بر ارتباطات شفاف، موثر و شفاف در کار باشید: ویژگی های فردی، فاصله فیزیکی، خود پیام، زمینه، اصطلاحات تخصصی استفاده شده و فرهنگ نیز از عوامل خواهند بود. در متن زیر راه هایی برای اطمینان از ارتباط موثر در کار وجود دارد تا بتوانید محیط کاری کارآمد، مولد و فراگیر ایجاد کنید.

1 مخاطبین خود را خوب بشناسید

درک مخاطبین تان برای برقراری ارتباط موثر در کار ضروری است، این امر شامل ارتباطات شفاهی و کتبی، ایمیل های روزانه، اعلامیه های گسترده شرکت و یا ارائه به روزرسانی وضعیت در پروژه ها می شود. این که آیا پیام شما به طور موثر و یا به خوبی از درک آنچه که مخاطبین شما به آن اهمیت می دهند، منتقل یا به خوبی دریافت خواهد شد یا خیر.

- با چه کسی ارتباط برقرار می کنید؟
- هدف پیام شما چیست؟
- آن ها باید بدانند چه چیزی را بدانند؟
- چه کاری باید انجام دهند؟
- بهترین راه برای انتقال پیام به مخاطبین چیست؟
- مخاطبین شما پیام را چگونه دریافت یا تفسیر می کنند؟
- پیام شما در دریافت می کنند، چه واکنشی از خود نشان می دهند؟

برای پاسخ به این پرسش ها باید پیشاپیش، تحقیق کنید و رفتارهای مخاطبین خود را مشاهده کنید.

برای مثال، رویکرد شما برای ارتباط با تیم یا همتایان ممکن است با نحوه ارتباط شما با رهبر متفاوت باشد، زیرا این گروه ها علایق متفاوتی دارند.

2 تلاش برای درک وضعیت و روشن کردن آن

وقت بگذارید و فکر کنید. قبل از برقراری ارتباط در کار، لازم است مکث و شکیبایی کنید، وضعیت را درک کنید، روشن کنید و همدلی داشته باشید. در این بخش از نمناک چند نکته برای کمک به شما در ارتباط موثر در کار آورده شده است:

کنجکاو باشید: پرسش های باز بپرسید که با «چی» و «چطور» شروع می شود و اطلاعات را جمع آوری کنید. پاسخ های این پرسش ها بیشتر توصیفی هستند، سپس می توانید سوالات باز را بپرسید تا اطلاعات بیشتری به دست آورید. هر چه بیشتر بدانید، احتمال بیشتری خواهید داشت که یک پیغام مناسب برای مخاطبین خود داشته باشید. **مثل به بچه یاد بگیرید:** به طور معمول، بچه ها هیچ دانش قبلی درباره چیزهایی که می خواهند یاد بگیرند ندارند. در آنها حس فروتنی به روش یادگیری وجود دارد، وقتی می خواهید موقعیت خود را درک کنید همان رویکرد را انتخاب کنید. باز باشید، آماده و مایل به دیدن چشم انداز مخاطبین خود باشید.

فرضیات خود را بررسی کنید: وسعت تجربه شما ممکن است درک و قضاوت شما را از بین ببرد. افکار قبلیتان را



محیا جعفری تالی روزنامه نگار حوزه کسب و کار

- همدلی داشته باشید
- ادراک دیگران را هم درک کنید، نه فقط خودتان را
- احساسات و واکنش ها و غیره را محاسبه کنید
- ارزش ها و عقاید خود و دیگران را بشناسید
- علائم ارتباطات غیر کلامی مثل زبان بدن را مشاهده کنید



چگونگی گستره حلقه‌ی اجتماعی‌ای
و ایجاد علاقه مندی به نوع شغل

نشانه‌ها و علائم فرسودگی شغلی در محل کار



امیر رضا فخاریان
روزنامه‌نگار حوزه‌ی استارت‌آپ

والتسانان

معتقدند، کمال

گرای همیشه یک

ویژگی مثبت نیست

و گاهی می تواند

باعث تعلل و

خستگی و دلزدگی

در کار می شود

یکدیگر همکار هستند، بعد از مدتی از یکدیگر خسته شوند چرا که آن‌ها از صبح تا شب و حداقل ۵ روز در هفته در کنار یکدیگر هستند و همچنین آخر هفته‌ها را هم در کنار هم می‌گذرانند. مکالمات آن‌ها بیشتر حول محور کار است و کمتر برای یکدیگر وقت می‌گذارند. در چنین وضعیتی چه باید کرد؟ شاید بهترین راه برای چنین زوج‌هایی کار کردن در مکان‌های مختلف باشد که این بهترین راه برای حفظ روابط سالم بین چنین زوجی است. همچنین چنین زوج‌هایی می‌توانند جداگانه به تعطیلات بروند و مدتی از هم دور باشند. درست است که چنین چیزی در تضاد با افکار عمومی می‌باشد اما برای در خطر نبودن بنیان خانواده مفید است.

۴. کمال گرا بودن

یکی دیگر از دلایل دلزدگی از کار کمال گرا بودن است. این که فرد در انجام هر کاری سختگیر باشد و بخواهد که آن را به بهترین شکل ممکن انجام دهد. روانشناسان معتقدند، کمال گرایی همیشه یک ویژگی مثبت نیست و گاهی می‌تواند باعث تعلل شود، چرا که لازم نیست همیشه همه چیز به عالی‌ترین شکل ممکن انجام شوند. در چنین وضعیتی چه باید کرد؟ بهتر است که فرد از رتبه‌بندی کردن کارهای خود و دیگران دست بردارد چرا که در غیر این صورت نسبت به کار دلزده می‌شود.

ادامه در شماره بعد...

۲. مشکلات شناختی

برخی از افرادی که در شرایط کاری استرس فراوانی دارند، دچار فرسودگی شغلی می‌شوند. استرس باعث آسیب به قشر پیشانی مغز که مسئولیت عملکردهای اجرایی را بر عهده دارد، خواهد شد. عملکرد اجرایی بر حافظه، توانایی تصمیم‌گیری، کنترل احساس و تمرکز تأثیر می‌گذارد و فرد اشتباهات احمقانه‌ای را انجام می‌دهد، چیزهای مهم را فراموش می‌کند، احساسات و حالات او مدام تغییر می‌کند و یا در تصمیم‌گیری ضعیف عمل می‌کند، همه این‌ها از نشانه‌های فرسودگی هستند.

۳. کار کردن در کنار همسر خود

این احتمال وجود دارد که زوج‌هایی که با هم کار می‌کنند و با

کار بخش اعظمی از زندگی‌ما را درگیر خودش می‌کند. ممکن است خیلی از افراد کارشان را دوست داشته باشند، در حالی که بعضی دیگر به آن علاقه نداشته باشند و فقط از سر اجبار آن را انجام دهند. در این بخش از رازهای موفقیت چند مورد از دلایلی که ممکن است باعث دلزدگی فرد نسبت به کار او شود آمده است.

نشانه‌های اصلی فرسودگی شغلی

۱. علاقه به شغل به دلیل علاقه به همکاران

در چنین حالتی فرد فکر می‌کند که تیم کاری که در آن قرار دارد، بهترین تیم کاری دنیا است اما بعد از گذراندن جلسات کاری و صحبت‌های همیشگی در مورد مسائل کاری فرد خسته خواهد شد و نسبت به شغلی که دارد انزجار پیدا خواهد کرد، چون به یکنواختی می‌رسد. این مورد شباهت زیادی به پیروی طولانی مدت از یک نوع رژیم غذایی خاص دارد. در چنین وضعیتی چه باید کرد؟ در چنین وضعیتی بهتر است که فرد حلقه‌ی اجتماعی‌ای که در آن قرار دارد را گسترش داده و با افراد بیشتری معاشرت کند و در زندگی خود تنوع ایجاد کند.

از سم‌پاش مرده تا کتابدار تنها!

بالاخره شغل فقط درآمد نیست و علاقه هم تأثیرگذار است و این شغلی است که جامعه به آن نیاز دارد و شاید بتوانیم این را بگوییم که در جامعه فعلی به صورت مظلومانه‌ای گمنام شده‌اند و به عنوان یک شغل ارزشی مطرح نشده‌اند.

من برای کشور: شاید آخرین موردی که یک کتابدار باید به آن نگاه بیندازد بحث مالی آن باشد ولی چرا آخرین مورد؟ زیرا از همان اول می‌داند کار او یک کار اقتصادی نیست و در حال خدمت به کشورش است و باید در یکی از کتابخانه‌های عمومی و یا خصوصی دارای پشتوانه مالی کار خود را شروع کند. به عنوان حسن ختام بحثمان می‌خواهم کتابخانه‌های عمومی سطح کشور را معرفی کنم که می‌توانید با عضویت از تمام کتابخانه‌ها، کتاب خود را امانت بگیرید. در ضمن مشکل جست و جو نیز حل شده است و می‌توانید با جست و جوی آنلاین ببینید که کتابی که به دنبال هستید در کدام کتابخانه‌های شهر وجود دارد و اینکه در دست امانت است و یا آزاد می‌باشد. این وبسایت را می‌توانید با جستجو عبارت کتابخانه‌های عمومی را پیدا کنید و یا به آدرس samanpl.ir سر بزنید.

من چه می‌خواهم؟ بله شغل‌ها به خاطر همین خواستن‌های من و شما وجود دارد و اگر ما، وجود نداشته‌ایم شغلی هم وجود نخواهد داشت. من خانهای بزرگ با درختان فراوان دارم پس شغلی بنام سم‌پاش به وجود می‌آید و یا در خانهای آپارتمانی بدون هیچ سرسبزی هستم پس سم‌پاش خواهد مرد و دیگر به معنی شغل وجود نخواهد داشت و این مثال همان چیزی است که به مرور زمان از بین رفته‌است و حالا خانه‌ها دیگر یک خانه‌ی ویلایی نیست و روزبه‌روز به تراکم و طبقه آن اضافه می‌شود البته به جز مناطقی خاص! حالا بیاییم با هم ببینیم ما چه چیزهایی خواسته‌ایم و چه شغل‌هایی هرچند ساده به وجود آمده است.

کتابدار: من دنبال کتابی می‌گردم که به موضوع بازاریابی و روش‌های آن بپردازد. حالا به نظر شما به خاطر این خواسته من چه شغلی به وجود خواهد آمد؟ بله کتابداران. افرادی که شناخت کلی نسبت به کتاب‌ها دارند و به خاطر همین شناخت کلی می‌توانند به بسیاری از افراد کمک کنند. به نظر شما یک روز کتابدار چطور می‌گذرد؟ بخاطر دارم زمانی که در دانشگاه کسی رشته کتابداری را انتخاب می‌کرد از طرف دیگران و حتی خانواده یک علامت سؤال بزرگ به وجود می‌آمد که آخرش چی؟ یعنی می‌خواهی دقیقاً چه کار بکنی؟ می‌خواهی چهارتا کتاب دست مردم بدهی؟ شاید جواب دادن یک جوان نوزده یا بیست ساله به اطرافیان سخت و حتی طاقت‌فرسا باشد ولی



سیدعلی میریمانی

روزنامه‌نگار



چیزهای عجیبی توجه‌ام را جلب کرد و آن هم اینکه در مناطقی شغل‌هایی به وفور دیده می‌شود که این سؤال برایم پیش می‌آمد که چطور درآمد دارند

نیت کرده بودم که به خیابان‌ها بروم و شغل‌های اطراف را با دقت بیشتری ببینم و چهار دیواری‌هایی که اطرافم هست را بفهمم که چرا درآمدزایی دارند؟ چرا باید کسی به این مغازه‌ها مراجعه کند؟ اما چیزهای عجیبی توجه‌ام را جلب کرد و آن هم اینکه در مناطقی شغل‌هایی به وفور دیده می‌شود که این سؤال برایم پیش می‌آمد که چطور درآمد دارند در صورتی که این همه همکار یا رقیب در اطراف او هستند! یعنی در مناطقی آن قدر آرایشگاه مردانه دیدم که متعجب ماندم که واقعا مردم چه سرعت رشدی در مو پیدا کرده‌اند.

من چه می‌خواهم؟

یک مسئله برای این موضوع وجود دارد و آن هم این است که



قالی و مبیل شوئی

عدالتیان

تحت پوشش بیمه ایران
دوگزی

۳۷۴۹۰۲۸۴-۳۶۶۱۲۷۶۴
۳۵۱۳۰۴۷۳-۳۲۷۶۲۸۷۷
۳۲۲۹۸۰۸۰-۳۵۰۲۴۰۴۰

سرویس سراسر شهر

قالی و مبیل شوئی

نمونہ

تحت پوشش بیمه ایران
دوگزی

۳۷۴۹۰۲۳۱-۳۷۳۲۹۷۰۵-۳۲۷۳۶۵۰۶
۳۶۶۱۲۵۸۶-۳۵۱۳۰۴۷۴
۳۲۴۲۶۹۷۲-۳۲۱۳۵۹۵۶

شستشو ۱۰۰٪ اسلامی

قالی و مبیل شوئی

قدسی

تحت پوشش بیمه ایران
دوگزی

۳۸۷۱۶۲۷۷-۳۸۴۲۱۰۸۶-۳۷۶۵۹۴۲۹
۳۷۲۴۲۱۲۵-۳۶۰۹۹۰۳۵-۳۶۰۹۸۶۹۳
۳۲۷۹۶۲۶۴-۳۲۱۲۱۲۸۸

سرویس سراسر شهر

قالی شوئی

ممتاز ایران

سرویس دهی
تمام نقاط شهر

۳۸۷۰۵۳۴۷-۳۲۷۰۱۳۱۳
۳۳۸۵۱۲۳۵-۳۲۴۶۶۳۲۵
۰۹۱۵۵۰۰۴۶۹۳-۰۹۰۲۵۰۰۴۶۹۳

ایام تعطیل

قالی شوئی نیما

بهترین کیفیت را با ما تجربه کنید
خرید و فروش کارنده

۳۸۴۶۵۴۲۳-۳۷۲۳۶۱۳۵-۰۹۱۵۵۰۹۹۴۷۲
۳۸۸۱۹۲۱۱-۳۷۴۱۳۱۹۷-۳۲۷۹۳۵۰۲

۱۰۰٪ امانی با ضمانت
پاره نشدن و رنگ ندادن

قالی و مبیل شوئی

گازسانی

تفکیک کنتور گاز، تعمیرات نرده
نقد و اقساط "سمعی"
۰۹۱۵۵۵۹۷۶۱۸-۰۹۳۵۸۹۹۷۹۲

قالی و مبیل شوئی

لوله کشی گاز

نرده لوله‌ای، تعمیرات گاز
نقد و اقساط / مدیریت گرمی
۰۹۱۵۳۱۸۴۱۱ / ۳۳۶۴۰۰۰۷

قالی شوئی

عدالتیان

تحت پوشش بیمه ایران، سرویس دهی در تمام نقاط شهر
هیچ شعبه دیگری ندارد واحد نمونه سال ۸۸ و ۸۹

۳۸۸۲۵۷۴۷-۳۸۵۹۵۱۳۶-۳۷۳۲۹۸۵۹
۳۳۴۴۲۲۰۱-۳۳۶۸۰۸۴۱-۳۲۷۳۱۸۹۲
۳۲۴۲۶۹۷۱-۳۲۱۳۵۹۴۸-۹
ایام تعطیل ۰۹۱۵۵۱۵۶۹۵۳

مدیریت: مهد علی
عدالتیان

قالیشویی مدرن

رفو پذیرفته می‌شود

۳۲۱۲۱۴۳۶-۳۲۱۱۸۲۹۵-۳۵۱۳۴۲۱۳
۳۲۱۳۹۵۳۴-۳۸۸۴۶۲۶۸

سید رحیم
عدالتیان و پسران

قالیشویی

شان‌دیز

اراضی شش‌دانگ استاندارد
با پروانه و امکانات و سایر
تعاونی‌ها خرید و فروش

امانی ۰۹۱۵۵۱۱۷۶۶۴
۰۹۰۱۶۳۶۲۰۴۱

قالیشویی

املاک و مستغلات

خرید و فروش لوازم و اثاثیه

۰۹۱۵۳۱۴۲۶۱۱
۳۴۲۲۴۲۰۰

قالیشویی

کابینت / ام‌دی‌اف

منابع فلزی و MDF
برادران حسن پور- ساخت
انواع کابینت، آشپکاف و ...
۰۹۱۵۱۲۰۹۳۹۵-۰۹۱۵۶۴۸۹۹۲۵

قالیشویی

کابینت چوب و MDF

کابینت چوب ۱/۴۰۰/۰۰۰
ام‌دی‌اف ۷۵۰/۰۰۰
هایگلاس ۱/۱۰۰/۰۰۰
وکیوم ۱/۲۰۰/۰۰۰
کم‌دبیواری ملامینه ۱۱۰/۰۰۰

۰۹۱۵۹۰۵۰۱۹۹

قالیشویی

کابینت و کمد ارزانتر از همه جا

تبدیل درب فلز به ام‌دی‌اف
با کیفیت عالی ۰۹۳۳۸۵۱۹۸
۰۹۱۵۸۹۳۷۱۳۰

قالیشویی

مصالح ساختمانی

بوس کلیه مصالح ساختمانی
کلی و جزئی- با نازلترین قیمت

۳۶۹۰۷۳۳۵
۰۹۱۵۵۰۴۸۵۸۸

قالیشویی

نرده و حفاظ

حفاظ-بوته‌ای-کمانی
میگردی-آکاردونی
تولیدات و وارزان

۳۸۶۶۱۱۹۴-۰۹۱۵۳۱۲۸۴۱۱

قالی شویی

اطمینان

نامی آشنا و مطمئن

۳۲۲۱۶۴۳۱
۳۳۸۵۰۰۱۴
۳۳۸۷۲۲۵۹۰۶۲
۳۸۸۲۷۸۶۶
۳۲۶۷۳۲۳۷
۰۹۱۵۱۱۳۰۴۷۰

قالیشویی

فرش و موکت

فرش
منصور
خریدار فرش
دستباف و ماشینی
به بالاترین قیمت ..
بدون تعطیلی ۳۷۴۳۱۲۷
۰۹۱۵۱۱۰۵۰۳۶

قالیشویی

گلپهار

۲۵۰ مری یا سند ملکی
و نقشه نبشی از
۲/۵۰۰ مری
نسبیه در محضر
۰۹۱۵۶۲۶۲۵۸۱

قالیشویی

پذیرش اشتراک روزنامه قدس

۳۰۰۰۷۲۳۰۴
عدد ۸۸۸ را به شماره بالا پیامک کنید

قالی شویی

ملت

شست‌وشو به
روش اسلامی
تحت پوشش
بیمه ایران
دارای مجوز
رسمی

تلفن کارخانه:
۳۶۶۶۶۳۳۰
۳۶۶۵۲۸۲۰
۳۲۱۳۴۳۳
تلفن دفتر:
۳۶۶۱۱۱۱۶
۳۲۲۲۰۲۳۳
۳۶۰۹۸۵۸۴
۰۹۱۵۵۱۳۴۰۰۶
۰۹۱۵۵۰۴۸۵۹۵
۳۶۵۸۰۴۵۷

قالیشویی

غزال

عضو درجه یک اتحادیه
رفوگری، شستشو با اصول مذهبی
تحت پوشش بیمه ایران

۳۸۱۱۲۰۳۰
۳۷۲۸۶۰۵۰
۳۶۲۲۲۲۲۳
۳۳۶۶۱۱۱۵
۳۳۶۷۰۹۷۶
۰۹۱۵۳۲۱۰۰۳۴

مدیریت روحبخش

قالیشویی

تهران

۳۶۰۴۷۵۷۶
۳۸۴۵۳۸۸۷
۳۲۴۴۳۲۳۹
۰۹۱۵۷۰۰۷۴۱۰

قالیشویی مدرن با ضمانت
رنگ ندادن و پاره نشدن
به روش کاملاً اسلامی
با سرویس رایگان



شیمیة نیازمندی ها و کسب و کار روزنامه قدس

ما برای بهتر دیده شدن شما اینجابیم

مناحب امتیاز: موسسه فرهنگی قدس (وابسته به آستان قدس رضوی)

مدیر مسئول: ایمان شمسایی

مدیر حوزه درآمد و چاپ: مهدی یزدی نژاد

دبیر شیمیة راهکار: احمد یوسفی صراف

Instagram@Rah.Kar

نشانی سازمان آگهی ها:

مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد یک

سامانه تلفنی سازمان آگهی ها ۳۷۰۸۸۸

سامانه پیامکی سازمان آگهی ها ۳۷۰۸۸۸

تلفن: ۰۵۱۳۷۶۱۵۰۸۵ / ۰۵۱۳۷۶۲۸۲۵۵

رفع نم
بدون خرابی
۰۹۱۵۴۴۱۴۱۲۷
پشت بام، استخر
آشپزخانه، توالت
ضمانت نامه نامحدود

خریدار
روزنامه باطله
در محل
۵۰۰۰ ت
کتاب، دفتر
ضایعات کاغذ و ...
۰۹۱۵۴۷۲۶۷۵۱۱

قابل توجه همشهریان گرامی
به اطلاع می رساند آقای فریده مژدهی
دفتر مشاور املاک به شماره عضویت ۸۷۹۳
به نشانی: میدان برق جنب درمانگاه
مشار الیه درخواست کناره گیری از شغل خود
را دارند لذا از کلیه تعاملاتی که در دفتر
مشار الیه مدارکی دارند خواهشمند است
جهت تسویه حساب حداکثر ظرف مدت ۳۰ روز
از تاریخ نشر آگهی به محل فوق الذکر مراجعه
و مدارک خود را تحویل بگیرید. لازم به توضیح است در صورت
عدم مراجعه در زمان فوق یا عدم اعلام شکایت خود از مشار الیه،
اتحادیه هیچ گونه مسؤولیتی در قبال مشکلات و ادعاهای احتمالی
بعدی نخواهد داشت.

تلفن تماس دفتر مشاور املاک: ۰۹۱۵۳۰۲۱۳۸۱
روابط عمومی اتحادیه صنف مشاورین معاملات املاک مشهد

مشهد کاور قدیم
طلق و بارجه بدون پرو
۰۹۱۵۷۷۹۹۹۷۱-۰۳۸۰۹۰۴۴۷۹

حفاظ-بوته ای-کمانی
میگریدی-آکاردونی
تولیدانبوه وارزان
۳۸۶۶۱۱۹۴-۰۹۱۵۳۱۲۸۴۱۱

لوله بازکنی
تخصص با دستگاه دیجیتال
نصف قیمت
رفع نم بدون خرابی
سجاد/فلسطین ۳۷۶۶۳۲۰۲ احمدآباد/کوهسنگی ۳۸۴۰۱۶۶۳
هاشمیه/هنرستان ۳۸۸۱۴۰۳۶ امامت/معلم ۳۶۰۱۲۷۲۷
وکیل آباد/اقبال ۳۵۰۱۱۹۳۵ قاسم آباد/میناق ۳۶۰۱۰۵۷۲
فرامرز/فردوسی ۳۶۰۹۱۳۷۰ دانهجو/هفت تیر ۳۸۶۴۸۰۴۷
پیسروزی ۳۸۷۶۶۶۰۲ تمام نقاط ۰۹۱۵۳۰۴۵۵۲۴

باتری جواد پور
عرضه کننده
انواع باتری انومیل ایرانی و خارجی
تلفن: ۳۸۳۸۱۰۰۰
۰۹۱۵۱۰۰۰۱۷۹
آدرس: خیابان امام رضا (ع)، نبش امام رضا ۶۸

رفع نم
بدون خرابی
با ضمانت نامه نامحدود
استخر، پشت بام، سرویس بهداشتی
۰۹۱۵۲۵۰۲۰۰۱

لوله بازکنی
تشخیص ترکیدگی ۱۰۰٪
شیافهروزی
۰۹۱۵۱۰۲۱۳۳۴

آزادشهر-معلم-وکیل آباد ۳۶۰۴۲۰۰۱
سجاد-فرامرز-سیدرضی ۳۶۰۶۷۴۷۴
فردوسی-خیام-شفا ۳۷۵۱۳۲۲۲
ابوطالب-کلاهدوز-سناباد ۳۸۶۴۶۰۷۰
عدل خمینی-ضد-چهارراه لشکر ۳۸۶۴۶۰۷۰

پیروزی-احمدآباد-کوهسنگی ۳۸۶۴۶۰۷۰
رضاشهر-آب و برق-سرافرازان
قاسم آباد-الیه-ستسو ۳۶۶۲۹۲۹۲
شاهد-طرقبه-شانسینز ۳۵۰۱۴۱۵۱
۱۰۰ متری-مطهری-خواجه ربیع ۳۷۵۱۳۲۲۲

واحد سفارشات مجتمع چاپ و نشر روزنامه قدس

افست/شیت/رول

خدمات پیش از چاپ
(طراحی/لایتوگرافی)
خدمات پس از چاپ
(سلفون/یووی/برش/صحافی)

پوستر / بروشور / کاتالوگ / کتاب / مجله / روزنامه / نشریات / ...
مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد یک، واحد سفارشات مؤسسه فرهنگی قدس
051-37676596

توانمندی ها و تخصص های
خود را به ادارات، فروشندگان،
کارخانجات، صاحبان کسب و کار،
پیمانکاران پروژه های عمرانی
و خدماتی و شرکت های تولیدی
و خدماتی معرفی کنید.

۳۷۰۸۸

با درج آگهی در نیازمندی های قدس
خودتان را به دیگران معرفی کنید!