

نیازمندی‌ها

چگونه روی چشم انداز
مناسب تمرکز کنیم

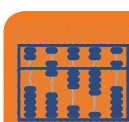
۲

مساله مهم دیدن یا
ندیدن!

۴

چقدر میتوانید فروشتان را متحول کنید؟

۰۰۰ ۲



بهترین عکس العمل در برابر باز خورد منفی

روانشناسان به این ویژگی، ارزیابی شناختی می‌گویند. این ویژگی، یک ابزار ارزیابی ساده اما مؤثر است و بر توصیف یا به‌زبان آوردن احساسات مؤثر است.

سوئیس و غولی از تبار نستله

حالا که ۸۳ سال از آن روزها می‌گذرد نسکافه تجارتش روز به روز گسترده‌تر و بزرگ‌تر شده است.

رهبری تیم عامل سازنده در کار تیمی

با برقراری ارتباط شخصی واقعی با هم تیمی‌های خود می‌توانید بین خودتان اعتماد مشترک برقرار کنید و فرهنگ قوی مسئولیت‌پذیری و عملکرد استثنایی را در تیم ایجاد ...

احمد یوسفی صراف دبیر راهکار

چگونه روی چشم انداز

مناسب تمرکز کنیم

بخش اعظم مدیریت عملکرد فروش، به توانایی شما در مشخص کردن اهداف دقیق و درست بستگی دارد. فروشندگان شما فقط در صورت وجود وضوح در عملکردشان و انتظارات شما رشد کنند.

شما باید تنها بر روی معیارهای کلیدی تمرکز کنید تا بتوانید یک سیستم ساده اما قدرتمند برای هر مرحله از فرایند فروش تهیه کنید. برای این کار، نباید فقط روی نتیجه نهایی تمرکز کنید؛ بلکه کل مراحل کیف فروش را در نظر بگیرید.

تعداد معاملات، حجم هر معامله، میانگین حجم معاملات، سرعت سیکل فروش و نرخ موفقیت در سرخ ها جزء معیارهایی هستند که باید در هدف گذاری هایتان مد نظر داشته باشید.

شاید شما هم معمولاً وسوسه میشوید که تا جایی که میشود سرخ ایجاد کنید؛ چون سرخ بیشتر یعنی فروش بیشتر؛ درست نیست؟ نه همیشه!

وقتی فشار برای فروش بیشتر روی شما باشد؛ احتمال اینکه نتوانید تشخیص بدهید کدام سرخ ها به انجام معامله نزدیکترند بیشتر میشود. قدم اول در بازاریابی سودآور این است که سرخ های کم ارزش تر را همان اول کنار بگذارید.

برای اینکه به چشم انداز تعیین شده نزدیک شوید؛ اول روی مشتریان وفادار تمرکز کنید و بعد به دنبال مشتری های جدید و ارزشمند بروید.

اگر نتوانید از داده هایی که دارید استفاده کنید؛ مثل این است که هیچ داده ای در اختیار ندارید. نرم افزار سی آر ام به شما کمک میکند گزارش های دقیق و اطلاعات جمع آوری شده در اختیار داشته باشید. اما این شما هستید که باید این اطلاعات دقیق و گردآوری شده را به راهکارهایی برای بهینه کردن فرایندهای فروش تبدیل کنید.

۴- زمانتان را بین کشف سرخ، پرورش آن، انجام معامله و پیگیری مشتری تقسیم کنید.

ذات و طبیعت فروش، سریع و پویا است. کشف سرخ و پرورش آن، انجام معامله و ارتقاء مشتریان میتواند این تصور غلط را در شما ایجاد کند که چون شما و تیمتان در همه لحظات مشغول به کارید؛ همه چیز عالی است.

اما اگر بعد از این همه تلاش، نتایج و بازخوردهایی که انتظار دارید را دریافت نکنید؛ قطعاً احساس ناامیدی و دلزدگی خواهید کرد. برای اینکه این اتفاق نیفتد؛ از یک تیم متخصص استفاده کنید. سعی کنید طوری اعضای تیم فروش را بچینید که هر کدام مسئول یکی از این بخش ها باشد و بتواند در حوزه تخصصی خود؛ عمیق تر و دقیق تر کار کند.

برای اینکه به اهداف بزرگی که برای شرکت و کسب و کارتان مشخص کرده اید برسید؛ باید این دید را در همه اعضای تیم فروش به وجود بیاورید که به جای فروش شخصیشان به منافع کل تیم بیندیشند. اگر این اتفاق بیفتد علاوه بر اینکه خواسته های همه اعضا تأمین میشود؛ شرکت هم به هدف نهایی خود میرسد.

انتظارات تیم خود را مدیریت کنید، منابع را دوباره بسط دهید و مسائل عمیق تری که می تواند روی موفقیت کل تیم اثرگذار را مورد بحث قرار دهید. فروشندگان معمولاً اهل رقابت هستند، بنابراین تمرکز بر عملکرد جمعی می تواند یکپارچگی و کار گروهی را هم تقویت کند.



محل
موفقیت

چند تکنیک فروش که به طرز عجیبی خریداران را به افزایش می دهد

چقدر میتوانید فروش تان را متحول کنید؟



حمید محمود زاده
کارشناس فروش

به آنها هیجان
ارایه محصول تان
را نشان دهید و
بگویید که چگونه
محصول شما قرار
است شرایط آنها را
بهبتر کند.



فروش به کسانی که به محصولات شما علاقه مند هستند کار راحتی است. آن ها تحقیقات اولیه را انجام داده اند و به این نتیجه رسیده اند که شما یک راه حل بالقوه هستید اکنون تنها کاری که باید انجام دهید این است که سوالات و مشکلات آنان را رفع کنید و مطمئن شوید که آن ها از بین رقبایتان شما را انتخاب کرده اند.

فروش به کسانی که شما را نمی شناسند دشوار است اما این کار غیر ممکن نیست. من از چهار تکنیک فروش به این نوع خریداران استفاده می کنم. همراه من باشید:

ممکن است مشتریان به محصولات شما علاقه مند نباشند، اما من تضمین می کنم که آنها به خودشان علاقه دارند! کافی ست به آنها نشان دهید که با خرید محصول شما چه اتفاقی برای آنها خواهد افتاد.

مثلاً به شعار نایک توجه کنید: فقط انجامش بده یا برگرد کینک: راه خود رو برو

این شعارها هیچ ربطی به محصولی که می فروشند ندارند، آنها می گوید شما با داشتن محصول شان چه کارهایی می توانید انجام دهید.

جف هافمن این گونه می گوید: "هنگامی که من با مدیر فروش ۵۰۰

شرکت موفق تماس گرفتم تا خدمات شرکت را به آن ها معرفی کنم من به آنها نگفتم: من جف از پستون هستم و آموزش فروش و مشاوره در پستون انجام می دهم.

دوست دارم خدمات خودم را معرفی کنم. آیا وقت دارید؟ این مکالمه قطعاً برای مشتری جالب خواهد بود و او را برای برقراری ارتباط ترغیب نخواهد کرد به جای این شما می توانید مکالمه را اینگونه شروع کنید: شما اولین نفری هستید که من باهاش صحبت می کنم و به محض اینکه من رو استخدام کنید من به تیم فروشتان یاد خواهم داد که چگونه

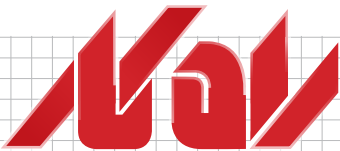
مثل من بفروشند! حالا من بدون اینکه خودم را معرفی کرده باشم و یا از خدماتم حرفی زده باشم توجه آن ها را جلب کرده ام و آن ها را برای ادامه ی همکاری کنجکاو کرده ام."

بعد از این که آن ها علاقه مند شدند، شما فرصت معرفی خود و محصولاتتان را خواهید داشت. اگر شما خدمات محتوا می فروشید، ممکن است اشتباهاتی در وبسایت مشتری مشاهده کنید و به وسیله ی ایمیل اصلاحات را برای او ارسال نمایید. این عبارت را در انتهای پیامتان درج نمایید: به عنوان یک متخصص محتوا، کاری که من برای

شما انجام خواهد داد ۱۰۰ درصد بدون اینگونه اشتباهات خواهد بود. به عنوان کسی که خدمات آموزشی به مدیران ارایه می کنید مثلاً می توانید بگویید: به نظر می رسد که شما به جای ارتقاء شغلی کارمندانتون از بیرون مدیر استخدام می کنید، نظرتون در مورد اینکه ۸۰ درصد مدیرانتون از ارتقاء شغلی کارمندان فعلیتون حاصل بشه چیه؟ خیلی از فروشندگان تظاهر می کنند که به محصول شان تعصب ندارند و فقط قصد دارند که به محصولی را که به نفع خریدار است بفروشند اکنون دیگر به واسطه هوشمندی خریداران این استراتژی های جواب نمی دهد. در واقع هیچ رفتاری باعث نمی شود که مشتری فراموش کند که قصد شما فروش محصول تان است. پس دست از تظاهر کردن بردارید و برخلاف آن رفتار کنید: باور داشته باشید که محصول و خدمات شما بهترین است

به آنها هیجان ارایه محصول تان را نشان دهید و بگویید که چگونه محصول شما قرار است شرایط آنها را بهتر کند.

این حس تعصب و اعتقاد شما به محصول به مشتریان احتمالی شما حس خوبی را منتقل می کند.



کارآسان ایده

نصب و اجرا، سرویس نگهداری
آسانسور هر توقف ۸۰۰۰ت
۳۸۸۲۴۴۹۴

توس هیدرولیک

مینی آسانسور ، نفربر ، کالا بر
بیمه ۲ سال ضمانت
۰۹۱۵۵۰۶۲۴۱۲

۵۱۶

کابینت / ام‌دی‌اف

جنس از شما کارازما

کابینت چوب، وکیوم، هایگلکس
ام دی اف ملامینه، کم‌دیواری
۰۹۱۵۲۴۶۲۴۰۰-۰۹۰۱۷۴۷۱۲۰

۵۱۸

نرده و حفاظ

حفاظ-بوته ای-کمانی
میلگردی-آکاردنونی
تولید انبوه و ارزان
۰۹۱۵۳۱۲۸۴۱۱-۳۸۶۶۱۱۹۴

۵۱۹

گازرسانی

لوله کشی گاز

نرده لوله‌ای، تعمیرات گاز
۰۹۱۵۳۱۸۲۴۱۱ / ۳۳۶۴۰۰۰۷
نقد اقساط / مدیریت گرمی

۶

املاک و مستغلات

۶۰۱

مشاورین املاک

املاک سراسری قاسم آباد

فقط در یک روز
خرید ، فروش – رهن و اجاره
۳۶۲۲۵۵۸۸ – ۳۶۲۱۶۵۸۸

املاک گلستان طبقه

خرید، فروش، معاوضه
باغ، ویلا ۳۵۵۹۲۲۶۵
آهني ۰۹۱۵۵۱۹۱۵۶۶

خرید

طرقبه، ویلا شهر
۰۹۱۵۳۱۴۲۶۱۱-۳۴۶۲۴۲۰۰

۶۰۲

رهن و اجاره
آپارتمان

اجاره آپارتمان ۷۱ متری

هنرستان ۳۳
دو خوابه، طبقه دوم، انباری
پارکینگ، ۱۰ واحدی
اجاره ۳ م + ۱۰ م رهن
عکس و فیلم و مشخصات کامل
در تلگرام
۰۹۱۰۵۷۷۶۶۲۹

۵۰۸

داربست

داربست پردیس

با بیمه مسئولیت تخفیف ویژه
جاده قدیم و سنتو
۰۹۱۵۳۰۷۹۲۱۵-۳۶۶۶۷۶۴۳

دار بست محمدپور

نصب سریع تخته
۰۹۱۵۵۱۸۶۸۴۳

پیچ و رولپلاک

و داربست ترک
۰۹۱۵۳۲۳۶۹۷۹-۳۲۱۱۷۳۹۳
فروش خرید

داربست رحمتی

با بیمه مسوولیت
نصب همین امروز
۰۹۱۵۷۰۳۳۷۴۲

داربست سعدی

پیچ و رولپلاک
۰۹۱۵۳۱۷۵۳۵۶-۰۹۱۵۱۲۴۰۰۵۵۴

۵۰۹

ایزوگام و عایق‌کاری

ایزوگام شرق

(گران نخرید)
تخفیف ویژه ویژه
۰۹۳۶۵۲۶۵۷۰۴-شرافتی

ایزوگام شرق

به قیمت درب کارخانه
۰۹۱۵۳۱۳۲۵۰۴-۳۲۷۲۱۷۸۹
۰۹۳۶۶۴۸۴۴۹

ایزوگام شرق

ایزوگام ، قیرگونی ، آسفالت
لکه گیری حتی یک متر
۰۹۱۵۳۰۳۰۵۱۶-حاجی رضانی

ایزوگام شرق

۰۹۱۵۵۰۱۴۳۵۳-۳۲۷۶۹۵۱۳

ایزوگام شرق

و انواع ایزوگام
کلی و جزئی با قیمت کارخانه
قیرگونی، آسفالت
محوه سازی، لکه گیری
پذیرفته میشود
۰۹۱۵۳۰۹۲۰۲۵-۰۹۱۵۶۲۰۰۲۹۱

۵۱۲

تخریب ساختمان

تخریب فوری ساختمان

و خاکبرداری کلیه مصالح شما را
به بالاترین قیمت خریداریم
۰۹۱۵۱۱۰۴۷۰۸

۵۱۵

آسانسور

ساختمان، تعمیر، اجاره بالابر

ساختمانی، ساخت انواع اسانبرها
حمل بار، کالا، غذا، نفر با قیمت مناسب
۰۹۱۵۳۱۰۴۷۴۳-۳۶۶۶۱۶۶۱

نقاشی نظری

۰۹۱۵۵۰۳۸۵۶۴

کنیتکس، بلکا، گرانولیت

نقاشی با ۳۰ سال تجربه، دفتر
خراسان نما، محبوب
۰۹۱۵۸۹۱۰۵۸۹-۳۷۶۶۵۳۴۴

نقاشی ساختمان هزار رنگ

قیمت مناسب-کیفیت بالا
۰۹۳۸۸۹۱۳۴۹۱

کنتیکس وصال

۰۹۱۵۵۰۲۵۹۰۹

اقساط ۳ تا ۱۲ ماهه

انواع کاغذ دیواری خارجی و
ایرانی کفپوش ، پارکت، پرده
تور، افقی ، بامبو ، زبرا ، موکت
طراحی و ارسال آلبوم رایگان
شعبه ۱ ۳۲۲۸۱۱۲۹
شعبه ۲ ۳۶۲۳۷۶۵۵-۰۹۱۵۳۰۴۵۹۳۴

نقاشی نوین

فوری و ارزان
بازدید رایگان با رنگ آلوان
۰۹۱۵۳۱۶۱۳۵۱

۵۰۴

درهای اتوماتیک

میلاد در

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

۵۰۵

در و پنجره

آلمیران

تولید درب و پنجره
دو جداره ، توری، رگلاژ
۰۹۱۵۳۰۳۳۵۱۰-۳۷۳۶۶۷۷۹

۵۰۶

شیشه و سکوریت

شیشه نظری

نصب و فروش سکوریت نو
و دست دوم و کرکره برقی
۰۹۱۵۹۰۷۲۱۵۰-۰۹۳۳۵۱۱۰۴۸۲

۵۰۱

اتوماتیک مشهدنما

خرید و فروش

شیشه های نو و دست دوم
پاینده ۰۹۱۵۱۰۲۷۰۱۶-۰۹۱۵۱۰۲۷۰۱۶

۵۰۱

تبلیغات، جان

تبلیغات، جان

یک تجارت است.
۰۹۱۵۳۱۰۴۷۴۳-۳۶۶۶۱۶۶۱

۳

حمل و نقل

۳۰۱

حمل و نقل کالا

۳۰۱

حمل و نقل کالا

پیروز بار

ارزانتر از همه جا
۰۳۵۲۲۴۳۴۲-مشهد
ایوب‌طالب، عبدالملک
۰۳۷۲۹۴۱۱۲-طرابلس
۰۳۲۷۷۱۰۱۰-طرابلس
هدایت ، هنرور
۰۳۷۵۲۸۳۱۶-تهران و شهرستان همه روزه

کلات بار

وانت، خاور و کامیون
شهر- شهرستان بدون تعطیلی
۰۳۲۶۲۵۰۰۲-۳-۳۶۶۶۸۵۱۱-۳۶۶۶۲۱۰۵۰
۰۹۱۵۵۸۰۵۰۰۲-۳-مدیریت: فتحعلی‌پور

۳

خسرو بار

۳

خسرو بار

۳

خسرو بار

۳

خسرو بار

۳

خسرو بار

۳

خسرو بار

۳

خسرو بار

۳

خسرو بار

۳

خسرو بار

۳

خسرو بار

۳

خسرو بار

۳

خسرو بار

فهرست نیازمندی ها	
۱	تلفن و موبایل
۲	کامپیوتر و اینترنت
۳	حمل و نقل
۴	بازار خودرو
۵	خدمات ساختمانی
۶	املاک و مستغلات
۷	لوازم و اثاثیه
۸	خدمات منزل و تعمیرات
۹	پوشاک
۱۰	خدمات اداری و مالی
۱۱	پزشکی سلامت و زیبایی
۱۲	خدمات آموزشی و فرهنگی
۱۳	مجالس و مراسم
۱۴	استخدام
۱۵	خدمات چاپ و تبلیغات
۱۶	خدمات گردشگری
۱۷	خدمات صنعتی و کشاورزی
۱۸	گوناگون
۱۹	منفعات ویژه
۱۰۱	گوشی و لوازم جانبی
۱۰۲	تعمیرات تلفن و موبایل
۲۰۱	کامپیوتر و لوازم جانبی
۲۰۲	لپتاپ
۲۰۳	اینترنت و شبکه
۲۰۴	تعمیر و نگهداری
۳۰۱	حمل و نقل کالا و اثاثیه
۳۰۲	تاکسی تلفنی و پیک موتوری
۳۰۳	کرایه خودرو
۴۰۱	پراید / تپیا
۴۰۲	پژو / سمند / رانا
۴۰۳	پیکان / رنو / پیکو
۴۰۴	دنا / ال۱
۴۰۵	وانت / نیسان
۴۰۶	خودروهای سنگین
۴۰۷	سایر خودروها
۴۰۸	خودروهای فرسوده
۴۰۹	موتور و دوجره
۴۱۰	لوازم بدکی و تعمیرات
۴۱۱	خدمات خودرو
۴۱۲	بیمه خودرو
۵۰۱	نقاشی و کاغذ دیواری
۵۰۲	پیمانکاری ساختمان
۵۰۳	زدگیر / سیستمهای حفاظتی و ایمنی
۵۰۴	درهای اتوماتیک
۵۰۵	در و پنجره
۵۰۶	شیشه و سکوریت
۵۰۷	نما سازی، آینه‌ها و آبخار
۵۰۸	داربست
۵۰۹	ایزوگام و عایق‌کاری
۵۱۰	گچبری و رابریس‌بندی
۵۱۱	اجرای سقف
۵۱۲	تخریب ساختمان
۵۱۳	سنگ‌سابی / سنگبری و نماشویی
۵۱۴	چرغیل و بالابر
۵۱۵	آسانسور
۵۱۶	کابینت / ام‌دی‌اف
۵۱۷	مصالح ساختمانی
۵۱۸	نرده و حفاظ
۵۱۹	گازرسانی
۵۲۰	لوله‌کشی / شبکه فاضلاب
۵۲۱	سوله و کانکس کارگاهی
۵۲۲	جوشکاری
۵۲۳	خدمات مهندسی (نقشه‌کشی)
۵۲۴	برق و آیفون ساختمان
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
۷۰۱	خرید و فروش لوازم منزل و اثاثیه
۷۰۲	تصفیه هوا / تصفیه آب
۷۰۳	فرش و موکت
۷۰۴	کالای خواب
۸۰۱	تعمیرات لوازم منزل
۸۰۲	قالی‌شویی
۸۰۳	تخلیه چاه، لوله بازکنی و رفع نم
۸۰۴	خدمات نقاشی
۸۰۵	آنتن
۸۰۶	پرده و میلمان
۸۰۷	کولرگازی، پکیج و آبگرمکن
۸۰۸	سپاسی
۸۰۹	تزئینات داخلی

رهبری می‌کنید یا راهبری؟



با برقراری ارتباط شخصی واقعی با هم تیمی‌های خود می‌توانید بین خودتان اعتماد بیشتر کبرقرار کنید و فرهنگ قوی مسئولیت‌پذیری و عملکرد استثنایی را در تیم ایجاد نمایید. تیم شما با چنین فرهنگی می‌تواند یک کسب و کار موفق راه‌اندازی کند و همواره شاد باشد.

و با استفاده از آن در دنیا تفاوت ایجاد خواهید کرد، پس قطعاً کارتان را از نقطه درستی آغاز کرده‌اید. اگر می‌خواهید کارمندان شما کار خود را به بهترین نحو انجام دهند باید اجازه دهید فکر خود را آزادانه بیان کنند و به کشف و جست‌وجو بپردازند. یک رهبر خوب همیشه از پیشنهادات و ایده‌های تیم خود با آغوش باز استقبال می‌کند. رهبران آرزو دارند تیمشان عملیات روزانه خود را همواره بدون هیچ مشکلی انجام دهند، و گهگاهی هم با موانعی مواجه می‌گردند. نحوه برخورد رهبر با موقعیت‌های منفی، مهارت‌های رهبری او را به نمایش می‌گذارد. در هر شرایطی سعی کنید بر نکات مثبت تمرکز کنید. هر چقدر نگاه شما به یک مشکل مثبت‌تر باشد، به همان اندازه هم عکس‌العمل افراد در برابر یکدیگر مثبت‌تر خواهد بود. با برقراری ارتباط شخصی واقعی با هم تیمی‌های خود می‌توانید بین خودتان اعتماد مشترک برقرار کنید و فرهنگ قوی مسئولیت‌پذیری و عملکرد استثنایی را در تیم ایجاد نمایید. تیم شما با چنین فرهنگی می‌تواند یک کسب و کار موفق راه‌اندازی کند و همواره شاد باشد.

نمی‌ورزند. قوت و ضعف نقش گروهی اشخاص را به وضوح تشخیص می‌دهند و از هر عضو به نحو مؤثر بهره‌برداری می‌کنند لذا آن‌ها هستند که نقش و مرز کاری هر عضو را تعیین، خلأ را شناسایی و برای پر کردن آن اقدام فوری می‌کنند. صحبت کردن با آن‌ها بسیار راحت است و با آنکه حرف زیادی برای گفتن دارند ولی برای آنکه برای صحبت کردن دیگر اعضا مجال لازم را فراهم سازند، از صحبت کردن پرهیز می‌کنند. درحقیقت، رهبر دستور کار تیم را مشخص می‌سازد، اولویت‌ها را تشخیص می‌دهد، نظرات اعضا را جمع‌بندی و حکم نهایی تیم را بیان می‌کند و هر جا لازم باشد تصمیمی اتخاذ کند با قاطعیت و با توجه به رأی اکثریت تصمیم‌گیری می‌کند. برای اینکه رهبر کارآمدی باشید باید انگیزه درستی داشته باشید. آیا انگیزه شما پول و مقام است یا واقعاً از صمیم قلب می‌خواهید الهام‌بخش افراد باشید تا کارشان را به بهترین نحو انجام دهند؟ واقعاً از خودتان بپرسید چرا می‌خواهید رهبری کنید. رهبری را یک افتخار و حرفه بدانید. اگر در قلب خود احساس می‌کنید که رهبری، تقدیر شماست

ممکن است شما این قدرت را داشته باشید که به مردم بگویید چه کاری انجام دهند، ولی اگر رهبر تأثیرگذاری نباشید نمی‌توانید به کارکنان خود انگیزه بدهید و آن‌ها را برای رسیدن به اهدافشان راهنمایی نمایید. چون دانایی و توانایی افراد در انجام امور مختلف یکسان نیست، هر اقدام جمعی نیازمند راهنما و رهبری است که متناسب با خصوصیات تیم و هدف آن، از خصوصیات جسمی و شخصیتی لازم برای جلب همکاری خواستاران رسیدن به آن هدف برخوردار باشد. کسانی برای رهبری تیم مناسب هستند که کوشش‌ها و تلاش‌های تیم را بتوانند هدایت و هماهنگ کنند تا تیم بتواند به سمت اهداف اصلی خود حرکت کند. تمایز اصلی این افراد با دیگران در این است که همواره هدف نهایی را در نظر دارند. مسیر کار آن‌ها همواره براساس نظم و انضباط استوار است و تسلط کافی بر همه امور دارند. آن‌ها همواره به اعضای تیم اعتماد دارند مگر آنکه دلایل محکمی برای عدم اعتماد به شخصی داشته باشند. هیچ‌گاه به شخص دیگری حسادت

مساله مهم دیدن یا ندیدن!



محمد خاکپه

کارشناس شبکه‌های اجتماعی

هر شخص در اینستاگرام هزار تعداد خاصی اینستاگرام را ترک می‌کند، اینستاگرام پست‌ها را برای هر شخص رده بندی می‌کند

پست ها دارد پست ها را برای هر شخص رده بندی می‌کند و همانطور که می‌دانید هر شخص در اینستاگرام هزار تعداد خاصی اینستاگرام را ترک می‌کند، اینستاگرام پست ها را برای هر شخص رده بندی می‌کند و با توجه به حوصله کاربر (یعنی تعداد پست هایی که معمولاً آن کاربر در اینستاگرام می‌بیند) بعد صفحه هوم اینستاگرام را ترک می‌کند (تشخیص می‌دهد که پست شما با توجه به رتبه ای که دریافت می‌کند توسط آن کاربر خاص مشاهده می‌شود یا نه). سپس اینستاگرام این فرایند را برای دیگر فالوئرهای شما هم انجام می‌دهد تا جایی که تقریباً ۱۰ درصد از دنبال کنندگان شما آن پست خاص شما را ببینند این فرایند برای صفحات مختلف مدت زمان‌های متفاوتی دارد، ممکن برای یک صفحه ۱۰ ثانیه و برای یک صفحه دیگر بیش از ۱ ساعت طول بکشد سپس اینستاگرام با توجه به میزان تعاملی که این ۱۰ درصد نسبت به شما داشتند تشخیص می‌دهد که چند درصد دیگر از فالوئرهای شما باید آن پست خاص را مشاهده کنند.

هایی که مطرح کردم کاملاً اشتباه هستند و این افراد از پیش تعیین نشده اند، وقتی شما پستی را منتشر می‌کنید با توجه به زمان انتشار پست افرادی که در آن زمان خاص یادقایی بعد از آن داخل صفحه هوم اینستاگرام باشند افرادی هستند که احتمال دار اینستاگرام پست شما را به آن‌ها نمایش دهد. اما نکته مهم این که اینستاگرام لزوماً پست شما را به همه این افراد نمایش نمی‌دهد و با توجه به فاکتورهایی که برای رتبه بندی

در مطالب قبلی در مورد الگوریتم اینستاگرام اشاره کردیم که در دقایق اولیه انتشار پست افراد کمی، تقریباً ۱۰ درصد دنبال کنندگان پست ما را مشاهده می‌کنند اما سوالی که مطرح می‌شود این که این ۱۰ درصد چه کسانی هستند، در ادامه مطلب می‌خواهیم این موضوع بررسی کنیم. برخی در این مورد احساس می‌کنند که این افراد از طرف اینستاگرام از پیش تعیین شده اند یا نظر دیگه ای که می‌گویند اولین فالوئرهای ما هستند یا آخرین، تمام فرضیه

بهترین عکس‌العمل در برابر بازخورد منفی

گاردتان را باز کنید تا موجب رشدتان شود!



شدید می‌شود؛ چرا که احساس می‌کند موجودیت او در خطر است.

تیم من در همکاری روی کتاب جدید من به نام **Insight** بر یک برنامه‌ی پژوهشی کار می‌کنند که شامل ده‌ها مصاحبه با افراد موفق در زمینه‌ی بهبود چشمگیر در خودآگاهی است. این شرکت‌کنندگان به‌طور منظم در جستجوی بازخوردهایی بودند که موجب بهبود کار آن‌ها شود؛ البته چندان به تجربه‌ی این موضوع علاقه‌مند نبودند. یکی از شرکت‌کنندگان، که مدیر اجرایی در یک سازمان غیر انتفاعی است می‌گوید: «معلوم است که من از شنیدن این‌که عالی نیستم، متنفرم!» این موضوع کمی به ما قوت قلب داد.

حتی آگاه‌ترین افراد نیز انسان هستند و احساسات دارند. با این حال، با بررسی دقیق‌تر این موضوع، متوجه وجود یک الگوی خاص شدیم.

اکثر ما در رویارویی با بازخورد منفی، اصرار به کنار گذاشتن احساسات و واکنش سریع داریم؛ اما افراد خودآگاه پیش از تصمیم‌گیری در مورد اقدام بعدی، برای کنار آمدن با نحوه‌ی واکنش به آن بازخورد به خود روزها یا حتی هفته‌ها زمان می‌دهند. حتی دیده شده که برخی از آن‌ها سعی در تغییر نگاه خود به بازخورد دریافتی دارند؛ آن‌ها برای اطلاعات ناراحت‌کننده یا شگفت‌آور نیز اهمیت و تأثیر قائل هستند. روانشناس به این ویژگی، ارزیابی شناختی می‌گویند. این ویژگی، یک ابزار ارزیابی ساده اما مؤثر است و بر توصیف یا به‌زبان آوردن احساسات مؤثر است. برای مثال، ممکن است پس از بررسی عملکرد انتقادی به‌راحتی اعلام کنیم که: «غافلگیر شده‌ام و کمی می‌ترسم».

دنبال دریافت دیدگاه‌ها و دارای نگاهی در جهت رشد باشیم؛ به این صورت می‌توان از صدمه خوردن اعتمادبه‌نفس و تصور فرد از خودش به‌دور ماند. تاشا یوریچ روان‌شناس سازمانی، پژوهشگر، از نویسندگان مطرح نیویورک تایمز و دارای مدرک دکتر است

برای واکنش نشان دادن، عجله نداشته‌باشید

من در طول فعالیت ۱۵ ساله‌ام به‌عنوان روانشناس سازمانی و مربی اجرایی، تجربه‌ی هرگونه واکنش در برابر بازخورد انتقادی را داشتم. برخی از به‌یادماندنی‌ترین واکنش‌ها شامل مشت زدن به دیوار، مته‌م کردن من به طرح این بازخورد و گریه‌ی غیرقابل کنترل به‌حدی که باعث تعیین مجدد زمانی برای مشاوره بودند. خوشبختانه در تمامی این موارد، پس از از بین رفتن احساسات اولیه بهبود زیادی حاصل شد.

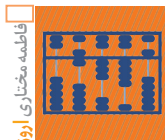
نشان دادن تمام این بازخوردها، قابل درک است. ویلیام سوان، روانشناس معروف با طبیعی بودن این جریان موافق است و می‌گوید:

زمانی که فردی بازخوردی دریافت می‌کند که با تصویر او از خود مغایر است، دچار سردرگمی و هرج‌ومرج روانی

دریافت بازخورد، امری ضروری در پیشرفت یک مدیر به‌شمار می‌رود. بازخورد منفی، ممکن است ناخوشایند به نظر برسد؛ اما در صورت کنار آمدن با آن، می‌توان شاهد بیشترین میزان رشد در کار بود. بازخورد گرفتن، یک موهبت است. پژوهش‌ها مؤید درستی این باور هستند و نشان می‌دهند که بازخورد، یک محرک کلیدی در اثربخشی عملکرد و رهبری است. به‌خصوص بازخورد منفی بسیار باارزش است؛ چرا که امکان کنترل بر عملکرد را فراهم می‌کند و در ارتباط با لزوم ایجاد تغییرات مهم به فرد گوشزد می‌کند. در حقیقت رهبرانی که درخواست دریافت بازخورد انتقادی را می‌کنند، در نگاه رئیس‌ها، کارمندان و همکاران خود کارآمدتر دیده می‌شوند؛ در مقابل تأثیر رهبرانی که در وهله‌ی اول در جستجوی بازخورد مثبت هستند، کم قلمداد می‌شود.

با این همه، در نظر گرفتن و پرداختن به بازخورد منفی به‌سادگی صورت نمی‌گیرد. بازخورد منفی ممکن است فرد را در حالت تدافعی قرار دهد، خشمگین و خجالتی کند؛ بروز چنین حالاتی، تأثیرگذاری فرد را مختل می‌کند. علاوه بر این، نمی‌توان تمامی بازخوردهای دریافتی را دارای ارزش ظاهری دانست. بازخورد انتقادی می‌تواند کاملاً بی‌غرض و با نیت خیر داده شود اما ممکن است نادرست یا ناپردانه نیز باشد؛ ممکن است این بازخورد از سمت همکاری داده شود که قصد خراب کردن فرد را داشته باشد، یا رئیسی که انتظارات غیرواقع‌بینانه دارد، کارمندی که از اظهار نظر صادقانه وحشت دارد یا دوستی که وظایف خودش را بر گردن ما می‌اندازد. شناسایی بازخوردهای واقعی از میان انواع بازخوردها با نیت‌های متفاوت دشوار است.

روش‌های درخواست بازخورد انتقادی فراوان هستند اما روش‌های نشان دادن واکنش در مقابل بازخوردهای منفی بسیار اندک هستند. در ادامه به معرفی پنج اقدام مؤثر برای دریافت بازخورد انتقادی از زبان تاشا یوریچ می‌پردازیم که باعث می‌شوند در هنگام روبرویی با این نوع بازخوردها، روی باز و آرامش داشته باشیم و تنها به



روانشناسان به این ویژگی، ارزیابی شناختی می‌گویند. این ویژگی، یک ابزار ارزیابی ساده اما مؤثر است و بر توصیف یا به‌زبان آوردن احساسات مؤثر است.

سوئیس و غولی از تبار نستله

قهوه و خانواده قهوه دارد، در سال ۱۹۳۸ میلادی تصمیم گرفت تا جایش را در قلب بشر باز کند. از آنجا که نه، اما از مدتی بعد از آن نیز، چنین شد. و نسکافه توانست در قلب بشرجایی برای خودش باز کند. و حالا. حالا که ۸۳ سال از آن روزها می‌گذرد نسکافه تجارتش روز به روز گسترده‌تر و بزرگ‌تر شده است. نسکافه این روزها بیشتر به قهوه فوری شهره است. و شده بارها این را شنیده‌ایم که فردی گفته است من نسکافه می‌خوام. که در واقع همان قهوه‌ی فوری است. درست مثل برخی برندهای دیگر که اسمشان مولد تولید محصولی جدید بوده است. نستله فکرش را هم نمی‌کرد روزی یکی از شرکت‌های توابعش بتواند از او سبقت بگیرد. این به این منظور نیست که نستله با این موضوع دیگر تمام شده؛ چراکه اگر نستله نبود، شاید دیگر ما نمی‌توانستیم از نسکافه حرفی بزنیم. هنری نستله امروز شاهد پیشرفت کاری که شروع کرد هست. کاری که به سوئیس ختم نشد و امروز تمام جهان از آن کار در حال منفعت کسب کردن است.



محمد قدوسی

روزنامه‌نگار

حالا که ۸۳ سال از آن روزها می‌گذرد نسکافه تجارتش روز به روز گسترده‌تر و بزرگ‌تر شده است.

تا به حال شده که از شدت خستگی و خواب آلودگی نتوانید به کارتان برسید. در این مواقع به چه چیزهایی متوسل می‌شوید؟ چوب کبریت برای باز نگاه داشتن پلک‌ها، چسب، چای یا ...

معمولاً در این مواقع افرادی هستند که از خیر تمام این‌ها گذشته و به سراغ قهوه می‌روند. بله درست است؛ قهوه. قهوه از قدیم الایام یکی از محبوب‌ترین نوشیدنی‌های بشر بوده و هست. نوشیدنی‌ای که در کشورمان هم همچین بی‌سابقه نیست. حتی سخن از این است که قبل از چای و ورود آن به ایران، قهوه نوشیدنی رسمی و محبوب ایرانیان بوده است.

در دنیای قهوه و برندهایی که قهوه و خانواده قهوه را تولید می‌کنند، «نسکافه» از شناخته‌ترین آن‌ها و از محبوب‌ترین آن‌هاست. نسکافه که یه طولایی در تولید

نماینده‌ی های
پذیرش آگهی
در شهر مشهد

نماینده‌ی الهیه
حمیدی نیا
۰۹۱۵۴۴۲۶۶۸

نماینده‌ی طلاب
رحمتی
۰۹۱۵۱۲۰۳۷۵۲

نماینده‌ی راهنمایی
سلیمی
۰۹۱۵۳۱۲۷۷۸۷

نماینده‌ی قاسم آباد
قدمی
۰۹۱۵۱۱۴۱۳۲۰

قالی و مبیل شویی

ترنج

هیچ شعبه دیگری ندارد

اولین قالی شویی همراه با ارسال فیلم شستشو

با بیش از ۸ شعبه فعال در مشهد

سرویس دهی رایگان سراسر مشهد

عضو درجه یک اتحادیه فرش دستباف

بدون چروک و شکستگی - کارور به دلخواه

دکتر برداری

شامپو شویی

دفعه شویی

بلوار وکیل آباد ۳۸۹۲۸۱۶۱ کلاهدوز ۳۷۲۳۰۹۰۸

احمدآباد ۵-۳۸۴۶۵۷۵۴-۳۷۱۳۸۹۰۲-۳ قری

پیروزی ۱۶-۳۸۷۶۹۰۱۵-۳۳۶۹۵۴۲۱ شهید

عدل خمینی ۱-۳۸۵۸۰۷۲۰-۳۳۴۱۲۱۲۹ نخریسی

بلوار معلم ۲-۳۶۱۰۸۰۹۱-۳۶۲۳۶۵۵۲-۳ قاسم آباد (بدون تعطیلی) سایر نقاط مشهد: ۰۹۱۵۵۰۳۱۷۱۹

قالی و مبیل شوئی

امین

۳۷۲۹۲۲۹۶-۳۷۲۵۲۳۷۸

۳۶۵۷۰۱۸۴-۳۷۳۴۸۷۰۳

قالی و مبیل شوئی

نمونه

۳۷۴۹۰۲۳۱-۳۷۳۲۹۷۰۵-۳۷۳۳۶۰۶۰

۳۶۶۱۲۵۸۶-۳۸۸۲۲۵۰۰

قالی و مبیل شوئی

عدالتیان

۳۷۴۹۰۲۸۴-۳۶۶۱۲۷۶۴

۳۵۱۳۰۴۷۳-۳۲۷۶۲۸۷۷

قالیشویی

سید

۳۲۷۷۷۸۹۳

۳۲۵۶۸۵۲۵

۳۷۳۴۱۱۳۰

۳۳۴۹۰۸۴۸

۳۲۱۴۱۷۹۷

۳۸۸۴۷۱۵۹

۳۶۰۱۰۹۷۶

قالی شویی

ممتاز ایران

۳۸۷۰۵۳۴۷-۳۲۷۰۱۳۱۳

۳۲۸۵۱۲۳۵-۳۲۴۲۶۶۳۵

۰۹۱۵۵۰۰۴۶۹۳-۰۹۰۲۵۰۰۴۶۹۳

قالی شوئی نیما

۳۸۴۶۵۴۲۳-۳۷۲۳۶۱۳۵

۳۸۸۱۹۲۱۱-۳۷۴۱۳۱۹۷

۳۲۷۹۳۵۰۲

قالی شوئی

عدالتیان

۳۸۸۲۵۷۴۷-۳۸۵۹۵۱۳۶

۳۳۴۴۲۲۰۱-۳۳۶۸۰۸۴۱

۳۲۴۲۴۹۷۱-۳۲۱۳۵۹۴۸

۰۹۱۵۵۱۵۶۹۵۳

قالیشویی

مدرن

۳۲۱۲۱۴۳۶-۳۲۱۱۸۲۹۵

۳۵۱۳۴۲۱۳

۳۲۱۳۹۵۳۴-۳۸۸۴۶۲۶۸

۳۲۱۳۹۵۳۴-۳۸۸۴۶۲۶۸

۳۲۱۳۹۵۳۴-۳۸۸۴۶۲۶۸

۳۲۱۳۹۵۳۴-۳۸۸۴۶۲۶۸

۳۲۱۳۹۵۳۴-۳۸۸۴۶۲۶۸

۳۲۱۳۹۵۳۴-۳۸۸۴۶۲۶۸

۳۲۱۳۹۵۳۴-۳۸۸۴۶۲۶۸

۳۲۱۳۹۵۳۴-۳۸۸۴۶۲۶۸

۳۲۱۳۹۵۳۴-۳۸۸۴۶۲۶۸

۳۲۱۳۹۵۳۴-۳۸۸۴۶۲۶۸

۳۲۱۳۹۵۳۴-۳۸۸۴۶۲۶۸

۳۲۱۳۹۵۳۴-۳۸۸۴۶۲۶۸

۳۲۱۳۹۵۳۴-۳۸۸۴۶۲۶۸

۳۲۱۳۹۵۳۴-۳۸۸۴۶۲۶۸

قالیشویی

ابتکار

۳۶۰۱۱۸۲۰

۳۶۲۳۶۲۱۰

۳۸۷۱۳۳۱۲

۳۲۱۷۳۲۴۲

۳۸۸۰۰۰۰۷۹

شستشوی ۱۰۰٪ اسلامی

سرویس تمام نقاط شهر

قالیشویی

تهران

۳۶۰۴۷۵۷۶

۳۸۴۵۳۸۸۷

۳۲۲۴۳۲۳۹

۰۹۱۵۷۰۰۷۴۱۰

قالیشویی مدرن با ضمانت

رنگ ندادن و پاره نشدن

به روش کاملاً اسلامی

با سرویس رایگان

قالیشویی و مبیل شویی

ناز

شستشو به روش ۱۰۰٪ اسلامی

۳۸۹۲۴۴۱۸

۳۲۷۱۵۳۷۴

۳۸۴۷۱۵۸۴

۳۷۲۵۵۴۵۴

قالیشویی

مدرن

۳۲۱۲۱۴۳۶

۳۵۱۳۴۲۱۳

۳۸۸۴۶۲۶۸

قالی شویی

گل افشان

۳۳۷۱۳۳۸۹ ۳۷۳۱۵۷۹۹

۳۲۷۸۷۰۰۶ ۳۷۴۱۱۴۰۴

۳۲۵۶۴۴۱ ۳۶۶۱۵۸۵۲

۳۳۴۲۷۵۰۳ ۳۸۷۱۲۲۷۵

۳۳۶۶۰۲۱ ۳۷۵۸۳۲۸۳

۷۰۳

فرش و موکت

فرش

منصوری

خریدار فرش

دستباف و ماشینی

.. به بالاترین قیمت ..

بدون تعطیلی ۳۷۲۴۳۱۲۷

۰۹۱۵۱۱۰۵۰۳۶

۸۰۲

خدمات منزل

و تعمیرات

قالی شویی

قالی شویی

ملت

شست و شو به

روش اسلامی

تحت پوشش

بیمه ایران

دارای مجوز

رسمی

تلفن کارخانه:

۳۶۶۶۶۳۳۰

۳۶۶۵۲۸۲۰

۳۲۲۱۳۴۳۳

تلفن دفاتر:

۳۶۶۱۱۱۱۶

۳۲۲۲۰۲۳۳

۳۶۰۹۸۵۸۴

۰۹۱۵۵۱۳۴۰۰۶

۰۹۱۵۵۰۴۸۵۹۵

۳۶۵۸۰۴۵۷

۶۰۶

خرید و فروش

آپارتمان

فروش یک واحد

آپارتمان ۷۵ متری

شیک، یک خوابه، طبقه دوم

با امتیازات کامل

واقع در بلوار توس

بفروش می رسد.

۰۹۱۵۰۷۳۰۰۱۳

۶۰۸

خرید و فروش

باغ و زمین

قطعات زمین در گلپه‌هار

۲۰۰ متری ۴ میلیون

۲۵۰ متری ۵ میلیون

۳۰۰ متری ۶ میلیون

با سند ملکی، نقشه ثبتی و کلیه

استعلامات دولتی تسویه در محضر

۰۹۱۵ ۶۲۶ ۲۵ ۸۱

۰۹۱۵ ۲۳۹ ۱۰۰۲

۷۰۱

خرید و فروش

لوازم و اثاثیه

خرید لوازم منزل

و خرده ریزی انباری

۰۹۳۵۸۳۴۸۷۲۶

۰۹۳۷۶۵۴۳۷۷۳

خریدار لوازم منزل

ضایعات، کابینت خرده ریز انباری

حسن پور ۰۹۱۵۳۲۵۵۶۲۲

۰۹۳۰۲۹۷۸۶۹۸

خریدار کلیه لوازم منزل

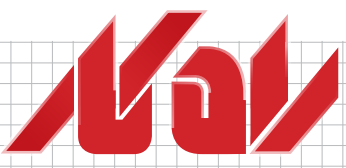
منتصف آهن آلات، ضایعات

۰۹۱۵۷۷۰۰۶۲۲

۰۹۱۵۳۰۳۰۶۲۲

سامانه تلفنی نیازمندی‌های روزنامه قدس

37088



سازمان تبلیغات اسلامی روزنامه قدس

37088

۱۴۱۷
مشاغل گوناگون

شرکت فنی و مهندسی مخابراتی
جهت تکمیل تیم فنی خود به خانم فارغ التحصیل کارشناسی و کارشناسی ارشد رشته مهندسی برق کامپیوتر نیاز مند است.
۰۹۱۲۸۴۲۴۸۰۴

۱۵۰۴
تابلوسازی

تابلوساز صنعت آذین
چلینیوم، استیل، LED، کامپوزیت، بنر، فلکسی، چاپ اجسام، برش لیزر، هدايت تبلیغاتی
۰۹۱۵۴۲۰۵۷۲۹

۱۷
خدمات صنعتی و کشاورزی

۱۷۰۱
خرید و فروش ضایعات

خرید ضایعات
کارتن، آهن، پلاستیک
۰۹۱۵۵۲۳۴۷۵۲

مشاور تبلیغاتی شما کیست؟! ♦♦♦

۱۴۰۸
فروشنده و صندوقدار

فروشنده جهت فروش کتاب و بازی فکری
با شرایط ذیل نیاز مندیم. روابط عمومی بالا، ظاهری آراسته، مدرک تحصیلی لیسانس آدرس: بلوار دانش آموز شیفت صبح و عصر
۰۹۱۵۵۵۹۹۶۸۴

۱۴۱۱
خیاط و چرخکار

یک نفر چرخکار خانم ماهر یا نیمه ماهر
دونفر بردستکار خانم جهت کار در تولیدی لباس زیر زنانه نیاز مندیم.

حقوق چرخ کار ماهر یا نیمه ماهر یک میلیون تا یک میلیون دویست، بردستکار ۷۰۰ تا ۸۰۰
ساعت کار ۹ صبح تا ۵ عصر هشت ساعت کاری تولیدی هم محدوده (طلاب بازار فردوسی)
۰۹۰۱۵۸۴۰۰۹۹

تعدادی زیگزگاز دوز و کارگر ساده خانم و آقا
جهت کار در تولیدی تریکو نیاز مندیم.
۳۲۷۱۷۰۸۸
۰۹۱۵۱۰۵۷۰۹۹
۰۹۳۵۴۲۴۶۶۵۶

۱۳۰۴
تالار پذیرایی و باغسرا

باغ تالار فانوس
آماده برگزاری باشکوه ترین جشن ها و مراسم شما عزیزان با دو باغ و دو سالن مجزا با کادری مجرب می باشد آزادی ۱۵۹ بین گلستان ۳ و ۱
۳۵۴۲۳۸۷۷-۸
۰۹۱۵۱۱۵۳۷۲۴

۱۳۰۶
کرایه چپ

اجناس گرایه مصطفی صفر نجیب
صندلی، مبل، میز، ظروف فرش، Led، رقص نور، باند و...
۰۹۱۵ ۳۰۵ ۵۶۰۰
۰۹۳۹ ۷۳۹ ۵۶۰۰

۱۳۰۷
قصابی و دامداری

دامداری مقدم
۳۲۵۹۴۲۵۸-۰۹۱۵۱۱۳۵۴۷۷
۰۹۱۵۹۰۹۸۸۹۶

۱۴
استخدام

۱۴۰۲
منشی و تایپیست

به چند کارآموز و یک منشی خانم نیاز مندیم. آموزشگاه کرامت عبادی ۴۱ (مراجعه حضوری)
۰۹۱۵۳۱۳۶۵۲۱

نظافتی آيسان
خشکشویی فرش، موکت، مبلمان، نظافت کلی ساختمان راه پله و پیلوت اعزام کارگر خانم و آقا (تضمینی)
۳۵۲۲۸۹۳۴ - ۳۵۲۲۸۹۳۵
۰۹۱۵۱۰۲۰۷۶۴
۰۹۱۵۵۵۷۳۷۰۲

۸۰۶
پرده و مبلمان

تعمیرات تخصصی
مبل در محل
۰۹۱۵۳۰۵۲۵۸۷

۸۰۷
کولرگازی، پکیج و آبگرمکن

تعمیر آبگرمکن و تعویض منبع
۰۹۱۵۳۱۸۴۷۲۹
۳۷۳۹۰۳۱۰-۳۲۱۱۲۹۹۳

۱۱
پزشکی سلامت و زیبایی

۱۱۰۴
ترک اعتیاد

مرکز اقامتی بهبود و بازتوانی بهار زندگی مشهد
درمان اعتیاد تخصص ماست با مجوز رسمی از سازمان بهزیستی، کادر مجرب پزشکی، روانشناسی، مددکاری سالن مجزا برای نوجوانان دارای استخر، باشگاه، سالن غذا خوری، حسینیه و فضای سبز برگزاری جلسات بهبود و مهارتی و گروه درمانی و مشاور خانواده دفتر ۳۶۷۷۵۳۶۱ عاقبت خواه ۸۰۵
۰۹۱۵۳۱۸۶۳۵۸۰۵

۸۰۳
تخلیه چاه لوله بازکنی و رفع نم

لوله بازکنی مشهد الرضا وصل اگو
تشخیص تردیدگی و نم زدگی بادستگاه تریم کف سرویس با مصالح
پیروزی ۳۸۷۶۴۴۶۷
سجاد ۳۸۷۶۴۴۶۸
فردوسی ۳۸۸۲۵۲۶۴
کوهسنگی ۳۸۸۲۵۲۶۴
مطهری ۳۷۲۸۵۶۷۰
معلم ۳۸۷۶۴۴۶۷
وکیل آباد ۳۸۷۶۴۴۶۷
عبادی ۳۷۲۸۵۶۷۰
هاشمیه ۳۸۸۲۵۲۶۴
هفت تیر ۳۸۷۶۴۴۶۷

رفع نم لوله بازکنی
تشخیص نم زدگی رفع نم و بو با مصالح و بنایی ۳۰ سال سابقه
سجاد - فردوسی - خیام
۳۶۹۰۹۲۸۰
فلسطین - سناباد - کلاهدوز
۳۷۶۷۸۰۷۶
سیدر - معلم - دانشگاه
۳۶۹۱۱۴۱۲
هاشمیه - هفت تیر - میاد
۳۸۹۰۲۴۱۴
الهیه - قاسم آباد - امام مادی
۳۶۹۱۰۸۴۰
عبادی - عبدالملک - مطهری
ابوطالب - هدايت - توس
۳۶۹۰۹۲۸۰
تیم سیار
۰۹۱۵۱۰۲۳۸۳۱

تخلیه چاه
۰۹۱۵۳۱۳۱۰۴۰
۰۹۱۵۱۲۲۳۵۳۰

۸۰۴
خدمات نظافتی

نظافتی یاران نوین
(شماره ثبت ۶۸۶۹۱)
اعزام نیروی خانم و آقا به تمام نقاط شهر - شستشوی فرش، موکت و مبل در محل انجام کلیه امور نظافت ساختمان با دستگاه قیمت مناسب - کیفیت عالی
عبدالملک
۰۹۱۹۳۸۶۴۹۰۰
سجاد
۳۷۴۱۲۸۵۰



قابل توجه همشهریان گرامی به اطلاع می‌رساند آقای سید عزیزاله شعی دفتر مشاور املاک به شماره عضویت ۹۴۷۶ به نشانی: **قرنی ۱۵ پلاک ۳** مشارالیه درخواست کناره‌گیری از شغل خود را دارند لذا از کلیه متعاملینی که در دفتر مشارالیه مدارکی دارند خواهشمند است جهت تسویه حساب حداکثر ظرف مدت ۳۰ روز از تاریخ نشر آگهی به محل فوق‌الذکر مراجعه و مدارک خود را تحویل بگیرند. لازم به توضیح است در صورت عدم مراجعه در زمان فوق یا عدم اعلام شکایت خود از مشارالیه، اتحادیه هیچ‌گونه مسئولیتی در قبال مشکلات و ادعاهای احتمالی بعدی نخواهد داشت.

تلفن تماس دفتر مشاور املاک: **۰۹۳۶۶۶۴۵۲۸** روابط عمومی اتحادیه صنف مشاورین معاملات املاک مشهد

۱ متن آگهی خود را در سروش به شماره 09020037088 ارسال کنید؛

۲ متن آگهی بررسی و مبلغ قابل پرداخت به شما اعلام می‌شود؛

۳ وجه آگهی را به حساب سازمان آگهی‌های روزنامه قدس نزد بانک ملت واریز می‌کنید؛ شماره حساب: 5858483778 شماره کارت: 6104337754465142

۴ طرح آگهی را برای شما ارسال می‌کنیم، پس از تایید شما...

۵ چاپ آگهی برای ارسال می‌شود.

با کانال سروش سازمان آگهی‌های روزنامه قدس همراه شوید سفارش آگهی از هر مکانی که هستید!

09020037088

کیش ارزانترین نرخ

آرژانتین سیر

۰۵۱۳۲۲۸۲۱۰۳
@charterme

کیش تضمین پایین ترین نرخ تور

آترینا پرواز

۳۲۲۳۵۶۵۶
۳۲۲۳۱۴۱۶

باتری جواد پور

نصب در محل رایگان

عرضه کننده

انواع باتری اتومبیل ایرانی و خارجی

تلفن: ۳۸۳۸۱۰۰۰
۰۹۱۵۱۰۰۰۱۷۹

آدرس: خیابان امام رضا (ع)، نبش امام رضا ۶۸

تتبع روزه تشخیص با دستگاه دیجیتال ضمانت نامه کتبی

لوله باز کنی، رفع نم بدون خرابی

سجاد / فلسطین ۳۷۶۶۳۲۰۲ احمد آباد / کوهسنگی ۳۸۴۰۱۶۶۳

هاشمیه / هنرستان ۳۸۸۱۴۰۳۶ امامت / معلم ۳۶۰۱۲۷۳۷

وکیل آباد / اقبال ۳۵۰۱۱۹۳۵ قاسم آباد / میناق ۳۶۰۱۰۵۷۲

فرامرز / فردوسی ۳۶۰۹۱۳۷۰ دانشجو / هفت تیر ۳۸۶۴۸۰۴۷

ییسروزی ۳۸۷۶۶۶۰۲ تمام نقاط ۰۹۱۵۳۰۴۵۵۲۴

رفع نم بدون خرابی

عضو اتحادیه

حفاظت - بوته ای - گمانی
میلگردی - آکاردونوی
تولید انبوه و ارزان

۳۸۶۶۱۱۹۴ تلگرام ۰۹۱۵۳۱۲۸۴۱۱

مشهد کاور قدیم

طلق و پارچه بدون پرو

۱۷ سال سابقه
۰۹۱۵۷۷۹۹۹۷۱ - ۰۹۳۸۰۹۰۴۴۷۹

مشاور تبلیغاتی
شما کیست؟! ♦♦♦

۳۷۰۸۸

سازمان آگهی های روزنامه قدس

قالیشویی ابریشم مشهد

✓ عضو رسمی اتحادیه ✓ بدون تعطیلی ✓ مساجد، حسینیه ها، مهمانپذیر ها و هتل ها با تخفیف ویژه

۰۹۱۵۵۶۸۴۲۸۹ - ۰۹۱۵۸۲۱۰۸۶۰ - ۰۹۱۵۸۲۱۰۸۵۰

با مدیریت برادران داوود دنیا

۳۶۰۲۲۲۴۰	۳۶۲۰۱۹۸۹	۳۲۵۱۲۲۸۵	۳۶۶۲۸۶۱۱	۳۸۵۸۱۷۴۱
۳۶۰۲۲۲۴۱	۳۶۲۰۱۹۹۰	۳۲۱۴۱۰۰۴	۳۶۶۱۷۳۷۷	۳۸۵۱۵۸۳۲
۳۶۰۳۳۳۹۱	۳۶۲۰۱۹۹۳	۳۲۷۳۷۶۷۸	۳۷۳۴۹۸۹۴	۳۸۸۴۷۵۰۶
۳۶۰۳۵۲۲۲	۳۶۲۰۱۹۹۱	۳۳۴۹۰۳۳۰	۳۷۶۴۸۲۷۰	۳۸۸۳۷۳۲۵
۳۶۰۴۳۱۷۵	۳۶۲۰۱۹۹۲	۳۵۰۲۳۱۲۲	۳۸۴۶۲۴۹۱	۳۶۱۱۰۲۳۳
۳۶۰۵۹۵۲۱	۳۶۲۳۸۶۸۰	۳۵۲۲۵۹۵۵	۳۸۴۷۱۲۰۸	۳۶۵۱۹۲۱۲
۳۶۰۷۲۱۶۱	۳۶۲۳۸۶۸۱	۳۶۵۷۱۸۲۳	۳۸۸۲۲۱۸۴	۳۶۲۰۱۸۸۲

سرویس رایگان در تمام نقاط سطح شهر مشهد

رفع نم بدون خرابی

با ضمانت نامه نامحدود
استخر، پشت بام، سرویس بهداشتی

۰۹۱۵۲۵۰۲۰۰۱

لوله باز کنی

تشخیص نر کبدگی 100%

شیافه روزی

۰۹۱۵۱۰۲۱۳۳۴

آزادشهر - معلم - وکیل آباد ۳۶۰۴۲۰۰۱

سجاد - فرامرز - سیدرضی ۳۶۰۶۷۴۷۴

فردوسی - خیام - شفا ۳۷۵۱۳۲۲۲

ابوطالب - کلاهدوز - سناباد ۳۸۶۴۶۰۷۰

عدل خمینی - ضد چهارراه لشکر ۳۸۶۴۶۰۷۰

پروزی - احمدآباد - کوهسنگی ۳۸۶۴۶۰۷۰

رضاشهر - آب و برق - سرافرازان ۳۶۶۲۹۲۹۲

قاسم آباد - الهیه - سنتو ۳۵۰۱۴۱۵۱

شاهد - طرقله - شاندریز ۳۷۵۱۳۲۲۲

۱۰۰ متری - معطری - خواجه ربیع ۳۷۵۱۳۲۲۲

واحد سفارشات

مجموع چاپ و نشر روزنامه قدس

چاپ افست

ثبیت/رول

خدمات پیش از چاپ (طراحی . لیتوگرافی)
خدمات پس از چاپ (سلفون . پیوی . برش . صحافی)

چاپ

خدمات پیش از چاپ (طراحی . لیتوگرافی)
خدمات پس از چاپ (سلفون . پیوی . برش . صحافی)

Publish & Print

E.mail: qqudsnews@yahoo.com

۰۵۱-۳۷۶۷۶۵۹۶

مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد یک، واحد سفارشات مؤسسه فرهنگی قدس

• پوستر • بروشور • کاتالوگ • کتاب • مجله • روزنامه • نشریات •