

لوگه

ما برای بهتر دیده شدن شما اینجا هستیم

R J A I H S K A I R R

نیازمندی‌ها

تقدیمه روز
تشخیص با دستگاه دیجیتال ضمانت نامه کتبی

لوگه باز کنی، رفع نم بدون خرابی

سجاد/فلسطین ۳۷۶۶۳۲۰۲ احمدآباد/کوهسنگی ۳۸۴۰۱۶۶۳
هاشمیه/هنرستان ۳۸۸۱۴۰۳۶ امامت/معلم ۳۶۰۱۲۷۳۷
وکیل آباد/اقبال ۳۵۰۱۱۹۳۵ قاسم آباد/میناق ۳۶۰۱۰۵۷۲
فرامرز/فردوسی ۳۶۰۹۱۳۷۰ دانشجو/هفت تیر ۳۸۶۴۸۰۴۷
پیروزی ۳۸۷۶۶۶۰۲ تمام نقاط ۰۹۱۵۳۰۴۵۵۲۴

خرید ضایعات
آهن، آلومینیوم، مس، برنج
کارتن، لاک و ...
۰۹۰۳۵۴۸۰۱۶۲

سبک تبلیغات شما
چيست؟! ❖❖❖

کسی که بخاطر صرفه جویی در هزینه‌ها، تبلیغات خود را متوقف می‌کند؛
مانند کسی است که برای صرفه جویی در وقت ساعتش را متوقف کند.

A man who stops advertising to save money, is like a man who stops a clock to save time.
[Henry Ford]

۳۶۰۴۲۰۰۱	۳۸۶۴۶۰۷۰	فوری لوگه باز کنی تشخیصی ترکیبگی 100% با تجهیزات مکانیزه و کادر مجرب تمام نقاط شهر ۰۹۱۵۳۱۷۸۳۱۸		رفع نم بدون خرابی با ضمانت نامه نامحدود استخر، پشت بام، سرویس بهداشتی ۰۹۱۵۲۵۰۲۰۰۱	
۳۶۶۲۹۲۹۲	۳۶۰۵۱۲۷۲				ارزان
۳۵۰۱۴۱۵۱	۳۷۵۱۳۲۲۲				تمام نقاط شهر
۰۹۱۵۱۰۲۱۳۳۴	شبانه روزی				

قابل توجه مخاطبین محترم روزنامه قدس

با توجه به افزایش ۳ برابری قیمت کاغذ به دلیل حذف ارز دولتی برای کاغذ روزنامه ای در اواسط سال جاری که بار مالی بسیار سنگینی به مطبوعات وارد کرده است و با هدف صرفه جویی در هزینه های تولید از تاریخ ۱۳ دی ماه سال جاری آگهی های ضمیمه نیازمندیها (راهکار) در ویژه نامه قدس خراسان چاپ خواهد شد.

از مزیت‌های این طرح می توان به موارد ذیل اشاره کرد

- افزایش گستره توزیع در استان های خراسان رضوی، شمالی و جنوبی
- چاپ در تیراژ بیشتر
- بالا رفتن سطح بازدید آگهی های نیازمندی

فهرست آگهی‌های طبقه‌بندی شده

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 تلفنی و پیک موتوری
۳۰۳	کرایه خودرو

۴ بازار خودرو

۴۰۱	پراید / تیا
۴۰۲	پژو / سمند / رانا
۴۰۳	پیکان / رنو / پیکو
۴۰۴	دنا / ال ۹۰
۴۰۵	وانت / نیسان
۴۰۶	خودروهای سنگین
۴۰۷	سایر خودروها
۴۰۸	خودروهای فرسوده
۴۰۹	موتور و دوچرخه
۴۱۰	لوازم یدکی و تعمیرات
۴۱۱	خدمات خودرو
۴۱۲	بیمه خودرو

۵ خدمات ساختمانی

۵۰۱	نقاشی و کاغذ دیواری
۵۰۲	پیمانکاری ساختمان
۵۰۳	دزدگیر / سیستم‌های حفاظتی و ایمنی
۵۰۴	درهای اتوماتیک
۵۰۵	در و پنجره
۵۰۶	شیشه و سکوریت
۵۰۷	نما سازی، آب‌نما و آبشار
۵۰۸	داربست
۵۰۹	ایزوگام و عایق‌کاری
۵۱۰	گچبری و رایبیتس‌بندی
۵۱۱	اجرای سقف
۵۱۲	تخریب ساختمان
۵۱۳	سنگ‌سابی / سنگ‌بری و نماشویی
۵۱۴	جرثقیل 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

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 خرید و فروش لوازم و اثاثیه

۷۰۱	خرید و فروش لوازم منزل و اثاثیه
۷۰۲	تصفیه هوا / تصفیه آب
۷۰۳	فرش و موکت
۷۰۴	کالای خواب

۸ خدمات منزل و تعمیرات

۸۰۱	تعمیرات لوازم منزل
۸۰۲	قالی‌شویی
۸۰۳	تخلیه چاه، لوله بازکنی و رفع نم
۸۰۴	خدمات نظافتی
۸۰۵	آنتن
۸۰۶	پرده و مبلمان
۸۰۷	کولرگازی / پکیج و آبگرمکن
۸۰۸	سم‌پاشی
۸۰۹	تزیینات داخلی

۹ پوشاک

۹۰۱	پوشاک، کیف و کفش
۹۰۲	پارچه و چادر
۹۰۳	مزون و لباس عروس
۹۰۴	خیاطی و دوخت لباس

۱۰ خدمات اداری و مالی

۱۰۰۱	خدمات بیمه
۱۰۰۲	سرمایه‌گذاری و مشارکت
۱۰۰۳	خدمات مالی و حسابداری
۱۰۰۴	ثبت 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	باشگاه‌های ورزشی

۱۲ خدمات آموزشی و فرهنگی

۱۲۰۱	آموزشگاه‌های تخصصی
۱۲۰۲	آموزشگاه‌های رانندگی
۱۲۰۳	تدریس خصوصی و مشاوره تحصیلی
۱۲۰۴	کتاب و وسایل کمک آموزشی
۱۲۰۵	محصولات فرهنگی

۱۳ مجالس و مراسم

۱۳۰۱	آشپزخانه و رستوران
۱۳۰۲	برگزاری مجالس و مراسم
۱۳۰۳	عکاسی و تصویربرداری
۱۳۰۴	تالار پذیرایی و باغسرا
۱۳۰۵	شیرینی‌سرا
۱۳۰۶	کرایه‌چی
۱۳۰۷	قصابی و دامداری
۱۳۰۸	مواد غذایی و پروتئینی

۱۴ استخدام

۱۴۰۱	بازاریاب
۱۴۰۲	منشی و تایپیست
۱۴۰۳	حسابدار
۱۴۰۴	امور پزشکی و درمانی
۱۴۰۵	تعمیرکار
۱۴۰۶	نیروی خدماتی و خدمتگزار
۱۴۰۷	راننده
۱۴۰۸	فروشنده و مندوقدار
۱۴۰۹	کارگر ماهر
۱۴۱۰	کارگر ساده
۱۴۱۱	خیاط و چرخکار
۱۴۱۲	آرایشگر
۱۴۱۳	آشپز
۱۴۱۴	طراح سایت / گرافیکست / امور رایانه
۱۴۱۵	پیک موتوری
۱۴۱۶	جویای کار
۱۴۱۷	مشاغل گوناگون

۱۵ خدمات چاپ و تبلیغات

۱۵۰۱	تایپ و تکثیر
۱۵۰۲	چاپ و پخش تراکت
۱۵۰۳	چاپ افست و بنر
۱۵۰۴	تابلوسازی
۱۵۰۵	تبلیغات پیامکی 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 ضایعات
۱۷۰۲	ماشین‌آلات صنعتی
۱۷۰۳	خدمات و ملزومات صنعتی
۱۷۰۴	خدمات و ملزومات کشاورزی

۱۸ گوناگون

۱۸۰۱	مفقود شده
۱۸۰۲	متفرقه

۱۹ صفحات ویژه

۱۹۰۱	خدمات آستان قدس رضوی
------	----------------------

قابل توجه آگهی دهندگان محترم! آگهی‌های صفحات نیازمندی‌ها توسط نرم‌افزار (و طبق الگوریتم تعریف شده برای آن) در ذیل کدهای اختصاص یافته، چیده می‌شود و نیروی انسانی در تغییر چیدمان و جابجایی آگهی‌ها دخالتی ندارد.



ایزوگام شرق
ISOGUMESHARGH

جهت تعامل ویژه با پروژه های بزرگ

isogamsharghco

مدیر فروش: ۰۹۱۵۳۱۷۵۹۰۶

فوری
کیفیت و سرعت
۰۹۱۵۵۰۵۹۱۴۴

۵
خدمات ساختمانی

تعاون بار
مجهز به انواع وانت و خاور
۳۷۲۹۹۰۸۰

۳
حمل و نقل

۵۰۳
دزدگیر/سیستم های حفاظتی و ایمنی

۳۰۳
کرایه خودرو

۳۰۱
حمل و نقل کالا و اثاثیه

۵۰۸
داربست

دوربین مدار بسته و دزدگیر فروش و خدمات برق
۰۹۱۵۹۱۵۹۷۰۰
۰۹۳۶۴۵۵۹۱۱

۵۰۱
نقاشی و کاغذ دیواری

کرایه اتومبیل رهنورد
ارائه لوکس ترین خودروهای ایرانی و خارجی با راننده و بدون راننده
۰۹۱۵۵۱۱۵۶۹۲-۰۳۶۰۲۶۶۹۶

۳۰۱
باربری نمونه امام رضا شهر: شهرستان همه روزه
۳۲۱۳۶۳۹۳-۴
سلطانی ۰۹۱۵۲۴۹۴۲۳۲

۵۰۹
ایزوگام و عایق کاری

ایمن تصویر شرق
دوربینهای مدار بسته، دزدگیر، اماکن اعلام حریق و دربهای اتوماتیک
۰۹۱۵۸۹۹۹۷۶۳-۳۷۲۷۶۲۹۰

۵۰۱
نقاشی و کاغذ دیواری یگانه

اتومبیل کرایه بدون راننده استان خراسان رضوی سعید علیزاده
۰۹۱۵۳۵۵۲۹۸۳-۰۹۱۵۳۵۵۹۶۷

۵۰۴
درهای اتوماتیک

نقاشی نوین
فوری و ارزان بازدید رایگان با رنگ الوان
۰۹۱۵۳۱۶۱۳۵۱

۴
بازار خودرو

خسرو بار
وانت - خاور - کارگر
۳۶۶۷۴۴۰۰-۳۷۶۶۲۱۲۶
۳۸۹۱۵۱۵۹

۵۰۴
میلاد در

کنیتکس، بلکا، گرانولیت
نقاشی با ۳۰ سال تجربه، دفتر خراسان نما، محبوب
۳۶۵۱۹۷۷۶-۳۷۶۶۵۳۴۴-۰۹۱۵۸۹۱۰۵۸۹

۴۰۸
خودروهای فرسوده

پونک بار بزرگ خراسان
قبول حمل اثاثیه منزل و بارهای تجاری و صنعتی
۳۳۶۸۵۹۰۰
۳۳۸۹۵۸۵۶
۳۳۸۹۵۸۵۵
۳۶۲۳۷۳۴۰
۳۶۲۳۷۳۴۱
خاور - کامیون - تریلی
شبانه روزی - بیمه رایگان
سرویس دهی به تمام نقاط شهر

۵۰۲
تخریب ساختمانی

داربست رحمتی
با بیمه مسولیت نصب همین امروز
۰۹۱۵۷۰۳۳۷۴۲

۵۱۲
تخریب فوری ساختمان

داربست محمدپور
نصب سریع تخته
۰۹۱۵۵۱۸۶۸۴۳

۵۱۲
تخریب فوری ساختمان

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

۵۱۲
تخریب فوری ساختمان

داربست طریقت
بیمه مسولیت
۰۹۱۵۵۱۰۵۵۲۰-۳۲۱۱۶۶۷۷-۰۹۱۵۶۱۰۵۵۲۰

۵۱۲
تخریب فوری ساختمان

شماره سروش سازمان آگهی ها
۰۹۰۲۰۳۷۰۸۸

۴
بر توزیع روزنامه نظارت کنید!

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

چقدر میتوانید فروش تان را متحول کنید؟

به عنوان کسی که خدمات آموزشی به مدیران ارایه می کنید مثلا می توانید بگویید: به نظر می رسد که شما به جای ارتقاء شغلی کارمندان از بیرون مدیر استخدام می کنید، نظرتون در مورد اینکه ۸۰ درصد مدیران از ارتقاء شغلی کارمندان فعلیتون حاصل بشه چیه؟ خیلی از فروشندگان ما 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.

فروش ۵۰۰ شرکت موفق تماس گرفتیم تا خدمات شرکت ما را به آن ها معرفی کنیم من به آنها نگفتم: من جف از بوستون هستم و آموزش فروش و مشاوره در بوستون انجام می دهم. دوست دارم خدمات خودم را معرفی کنم. آیا وقت دارید؟ این مکالمه قطعاً برای مشتری جالب نخواهد 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 چطور 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.

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.

مثلا 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

نماینده‌گی های پذیرش آگهی در شهر مشهد

نماینده‌گی الهیه حمیدی نیا ۰۹۱۵۴۴۲۲۶۶۸

نماینده‌گی طلاب رحمتی ۰۹۱۵۱۲۰۳۷۵۲

نماینده‌گی راهنمایی سلیمی ۰۹۱۵۳۱۲۷۷۷

قالی شویی ممتاز ایران
 سرویس دهی تمام نقاط شهر
 ۳۸۷۰۵۳۴۷ - ۳۲۷۰۱۳۱۳
 ۳۳۸۵۱۲۳۵ - ۳۲۴۲۶۶۳۵
 ۰۹۱۵۵۰۰۴۶۹۳ - ۰۹۰۲۵۰۰۴۶۹۳
 ايام تعطيل

قالی و مبل شوئی نمونه
 تحت پوشش بیمه ایران
 ۳۷۴۹۰۲۳۱ - ۳۷۳۲۹۷۰۵ - ۳۷۳۳۶۰۶۰
 ايام تعطيل ۰۹۱۵۵۰۹۲۵۱۸
 ۳۶۶۱۲۵۸۶ - ۳۸۸۲۲۵۰۰
 ۳۲۷۶۵۵۵۱ - ۳۲۱۳۵۹۵۶
 شستشو ۱۰۰٪ اسلامی

قالی و مبل شوئی عدالتیان
 تحت پوشش بیمه ایران
 سرویس سراسر شهر
 ۳۷۴۹۰۲۸۴ - ۳۶۶۱۲۷۶۴
 ۳۵۱۳۰۴۷۳ - ۳۲۷۶۲۸۷۷
 ۳۲۲۹۸۰۸۰ - ۳۵۰۲۴۰۴۰
 دوشویی

قالی شویی حافظ
 ۱۰۰٪ اسلامی بدون چين و چروک لکه گیری چای، قهوه، آب انار، جوهر، قطره آهن و ...
 ۳۸۸۴۸۸۸۱، ۳۳۸۹۶۸۰۰، ۳۷۶۳۶۱۰۰، ۳۶۲۰۳۸۰۰
 ۳۳۸۶۴۹۳۳، ۳۲۱۴۷۰۱۸، ۳۳۴۴۹۲۶۴، ۳۷۳۴۷۹۳۸
 سرویس رایگان ۰۹۱۵۴۴۴۴۶۵۵

۷
 خرید و فروش لوازم و اثاثیه

ملک از شما ساخت از ما
 بابهترین متريال زینلی
 ۰۹۱۰۵۵۰۲۷۲۴

۶
 املاک و مستغلات

۵۱۵
 آسانسور
کار آسان ایده
 نصب و اجرا، سرویس نگهداری آسانسور هر توقف ۸۰۰۰ ت
 ۳۸۸۲۴۴۹۴

قالی شویی ستاره شرق
 ۳۲۷۱۶۸۳، ۳۲۵۱۱۳۲، ۳۳۴۴۶۸۸۲، ۳۷۴۱۶۶۱۹، ۳۶۰۳۱۲۸۵، ۳۸۴۶۱۴۹۴، ۳۲۱۳۱۱۲۸
 ۱۰۰٪ اسلامی سرویس دهی به تمام نقاط شهر
 ايام تعطيل ۰۹۱۵۵۰۸۶۱۲۲

۸
 خدمات منزل و تعمیرات

۷۰۱
 خرید و فروش لوازم منزل و اثاثیه
 بهترین و بالاترین خریدار لوازم منزل فیروزی « حاج قاسم »
 ۳۲۷۶۶۲۹۶، ۰۹۱۵۵۱۳۵۱۰۲

خریدار زمین جلدک
 ۰۹۱۵۱۰۱۶۲۸۸

۶۰۱
 مشاورین املاک
طرقه املاک بیلاق خرید - فروش
 ۰۹۱۵۱۱۰۳۲۲۱ - ۳۴۲۲۴۲۰۰

۵۱۹
 گازرسانی
لوله کشی گاز
 کرده لوله‌های، تعمیرات گاز
 ۳۳۶۴۰۰۰۷ / ۰۹۱۵۳۱۸۲۴۱۱
 نقد اقساط / مدیریت گرمی

قالی شویی مدرن عدالتیان
 ۳۲۱۲۱۴۳۶، ۳۵۱۳۴۲۱۳، ۳۸۸۴۶۲۶۸

۸۰۲
 قالی شویی

اهدای عضو اهدای زندگی
 آیا می دانید هر بخشنده عضو، جان هشت انسان دیگر را نجات می دهد!

مشارکت در ساخت تبریزی
 ۰۹۱۵۱۰۱۶۲۸۸
مشارکت در ساخت
 پیمانکاری، بازسازی با بهترین معماران و سازندگان
 ۰۹۱۵۷۷۸۸۴۰۳ - ۳۷۷۷۹۳۰۳

بر توزیع روزنامه نظارت کنید!
 ۳۷۶۸۵۰۱۱ - ۴

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 قیف 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 معمولا 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

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 تامین 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 اثربگذار را مورد بحث قرار دهید. فروشندگان معمولا اهل رقابت هستند، بنابراین تمرکز بر عملکرد جمعی می تواند یکپارچگی و کار گروهی را هم تقویت کند.

تجربه کسب و کار

نماینده قاسم آباد
۰۹۱۵۱۱۴۳۲۰
قدسی

نماینده مطهری
۰۹۳۵۲۱۵۵۲۰
منشادی

نماینده دانشجو
۰۹۱۵۱۶۲۵۲۷۷
برات نژاد

نماینده پیروزی
۰۹۱۵۵۱۴۴۴۵۹
امان مقدم

اهاکار

پنجشنبه ۱۱ دی ۱۳۹۹ / سال سی و چهارم / شماره ۵۰۳۰

کیش **ارزانترین نرخ**
۰۵۱۳۲۲۸۲۱۰۳
@charterme

نعمی
در پنجره و کابینت
خورده ریز و غیره
۰۹۳۵۴۶۰۴۷۴۵

۱۵۰۴
تابلوسازی

ضایعات فلاح
خرید آهن، آلومینیوم، مس و...
شرکت در مزایده
۰۹۱۵۷۱۳۷۴۹۹-۳۶۶۶۰۸۸۳

تابلوساز صنعت آذین
چلیپنیوم، استیل، LED
کامپوزیت، بنر، فلکسی، چاپ اجسام، برش
لیزر، هدایتیافتی ۰۹۱۵۴۲۰۵۷۲۹

خرید لوازم منزل
آهن، کارتون، پلاستیک و غیره
۰۹۰۳۰۲۵۶۸۱۶

۱۶
خدمات گردشگری

ضایعات مشهدی
خریدار کلیه ضایعات فلزی
آهن، آلومینیوم
جمع آوری موتور خانه
خورده ریز انباری
حمل و بازدید رایگان
۰۹۳۳۴۹۵۹۰۱۶

۱۶۰۱
آژانس‌های مسافرتی

خرید ضایعات خاوری
آهن آلات تخریبی
در پنجره
لوازم انباری شیر آلات
بالاترین قیمت
۰۹۱۵۹۸۲۹۸۸۴

کیش - قشم
تضمین پایین ترین نرخ تور
آترینا پرواز ۰۳۷۶۰۴۸۰۹

خرید آهن آلات
تخریبی و ضایعات و...
(عضویت ۸۳۳) ۰۹۱۵۷۰۰۶۱۰۴
غلام آذر ۰۹۳۹۷۳۹۶۱۰۴

۱۷
خدمات صنعتی
و مشاوره‌ی

خرید و فروش ضایعات
آهن آلات توس
ساخت، خرید و فروش درب
پنجره، حفاظ، مورجو-دایی زاده
۰۹۱۵۱۱۷۶۲۷۳۰-۰۹۱۵۵۱۳۷۰۳۳

خرید ضایعات
کارتن، آهن، پلاستیک
۰۹۱۵۵۲۳۴۷۵۲

۱۷۰۱
خرید و فروش ضایعات

۱۲
خدمات آموزشی
و فرهنگی

۱۲۰۱
آموزشگاه‌های تخصصی

ضمانتی، موبایل
را آموزش ببینید
و سپس استخدام شوید
تلگرام:
@mobilefajrteam
۰۹۳۵۴۰۷۶۲۰۵

۱۴
استخدام

۱۴۰۵
تعمیرکار

یک تعمیر کار حرفه ای
موبایل (سخت افزار)
نیاز مندیم ۰۹۳۶۳۵۰۴۷۱۷

۱۴۰۶
نیروی خدماتی
و خدمتگزار

یک شرکت ساختمانی
به یک نفر خانم جوان
جهت کارهای خدماتی
نیاز مند است.
محدوده طلاب
۰۹۳۸۱۰۶۴۰۰۹
حیدری

۸۰۳
تخلیه چاه
لوله‌بازکنی و رفع نم

لوله بازکنی
مشهدالرضا
وصل اگو
تشخیص ترکیدگی
و نم زدگی بادستگاه
ترمیم 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

تخلیه چاه سعید
در تمام نقاط شهر مشهد
بنز ده چرخ و بنز ده تن
۰۹۱۵۳۰۱۲۰۸۰
۰۹۳۳۲۹۲۹۴۹۵
www.khadamatsaeed.ir

۸۰۴
خدمات نظافتی

شرکت نظافتی
ایمن آریا
شرکت بزرگ نظافتی
در شرق کشور
بامدرتترین تجهیزات در زمینه
مبل شویی و نظافت منزل
و پروژه های تازه ساز
و بازسازی شده
با رعایت کامل پروتکل های
بهداشتی
۳۷۶۰۱۷۳۷
۰۹۳۰۴۱۱۰۶۰۶
۰۹۳۶۶۴۲۰۰۶۶

۸۰۶
پرده و مبلمان

تعمیر رویه مبل
با رنگ و پارچه دلخواه شما
حمل و نقل و بازیدرایگان
۰۹۳۳۷۹۳۳۱۹۳ آسیابان

قالیشویی
مدرن
رفو پذیرفته می شود
۳۲۱۲۱۴۳۶ - ۳۲۱۱۸۲۹۵ - ۳۵۱۳۴۲۱۳
سید رحیم
عدالتیان و پسران ۳۲۱۳۹۵۳۴ - ۳۸۸۴۶۲۶۸

قالی شوئی
عدالتیان
تحت پوششی بیمه ایران، سرویس دهی در تمام نقاط شهر
هیچ شعبه دیگری ندارد واحد نمونه سال ۸۹ و ۸۸
۳۸۸۲۵۷۴۷ - ۳۸۵۹۵۱۳۶ - ۳۷۳۲۹۸۵۹
۳۳۴۴۲۲۰۱ - ۳۳۶۸۰۸۴۱ - ۳۲۷۳۱۸۹۲
مدیریت: سید علی
عدالتیان
ایام تعطیل ۰۹۱۵۵۱۵۶۹۵۳

قالی شوئی نیما
بهترین کیفیت را با ما تجربه کنید
تضمین در شستشوی فرشهای گرم، دست بافی و ماشینی تراکم بالا
۰۹۱۵۵۰۹۹۴۷۲
۳۸۴۶۵۴۲۳ - ۳۷۲۳۶۱۳۵
مدیر: اسلانی با ضمانت
پاره نشدن و رنگ ندادن
۳۸۸۱۹۲۱۱ - ۳۷۴۳۱۹۷ - ۳۲۷۹۳۵۰۲

قالیشویی
دوستان
۳۲۲۳۳۵۲۵
۳۳۷۲۴۳۹۲
۳۵۰۹۰۶۵۸
۳۶۱۱۲۴۵۴
۳۸۸۲۶۱۶۴
۳۷۶۰۵۹۸۹
زیرک ۰۹۱۵۵۵۲۰۷۳۶
سرویس رایگان
سراسر استان

قالیشویی
غزال
عضو درجه یک اتحادیه
رفوگری، شستشو با اصول مذهبی
تحت پوشش بیمه ایران
۳۸۱۱۲۰۳۰
۳۷۲۸۶۰۵۰
۳۶۲۲۲۲۳
۳۳۶۶۱۱۱۵
۳۳۶۷۰۹۷۶
۰۹۱۵۳۲۱۲۰۳۴
مدیریت روحبخش

قالیشویی
تهران
۳۶۰۴۷۵۷۶
۳۸۴۵۳۸۸۷
۳۲۲۴۳۲۳۹
۰۹۱۵۷۰۰۷۴۱۰
قالیشویی مدرن با ضمانت
رنگ ندادن و پاره نشدن
به روش کاملا اسلامی
با سرویس رایگان

قالیشویی
سید
۱۰۰٪ اسلامی
سرویس دهی به تمام نقاط شهر
۳۲۷۷۷۸۹۳
۳۲۵۶۸۵۲۵
۳۷۳۴۱۱۲-
۳۳۴۹۰۸۴۸
۳۲۱۴۱۷۹۷
۳۸۸۴۷۱۵۹
۳۶۰۱۰۹۷۶
ایام تعطیل ۰۹۱۵۵۲۹۱۵۹۸

قابل توجه همشهریان گرامی
به اطلاع می‌رساند آقای شیرمحمد شبیری
مسئول دفتر مشاور املاک به شماره عضویت
۹۳۰۵
به نشانی: **شیرودی ۱۲**
مشار الیه درخواست کناره‌گیری از شغل خود
را دارند لذا از کلیه متعاملینی که در دفتر
مشار الیه 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 مشاور الیه، اتحادیه هیچ‌گونه مسؤلیتی
در قبال مشکلات و ادعاهای احتمالی بعدی نخواهد داشت.

تلفن تماس دفتر مشاور املاک: ۰۹۱۵۱۲۹۴۱۲۶
روابط عمومی اتحادیه منصف مشاورین معاملات املاک مشهد

۱۴۱۱
خیاط و چرخکار

به تعدادی زیگزاگ دوز و
چرخکار نیاز مندیم
۰۹۱۵۱۰۲۶۹۸۰
۰۹۱۵۱۰۰۸۶۰۰

۳۷۶۵۵۷۷۴
دریافت اشتراک با یک تماس به شماره فوق
پذیرش
اشتراک
روزنامه
قدس

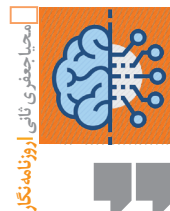
توانمندی‌ها و تخصص‌های خود را به ادارات، فروشندگان، کارخانجات، صاحبان کسب و کار، پیمانکاران پروژه‌های عمرانی و خدماتی و شرکت‌های تولیدی و خدماتی معرفی کنید.

۳۷۰۸۸

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

نیازمندی‌ها

رهبری می‌کنید یا راهبری؟

فکر
بکر

مجموعه‌های تالی آروزنامه نگار

با برقراری ارتباط شخصی واقعی با هم تیمی‌های خود می‌توانید بین خودتان اعتماد بیشتر کبر قرار 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. بسا برقراری ارتباط شخصی واقعی با هم تیمی‌های خود می‌تواند بین خودتان اعتماد مشترک برقرار کنید و فرهنگ قوی مسئولیت‌پذیری و عملکرد استثنایی را در تیم ایجاد نماید. 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 بر اساس 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

پست‌ها دارد پست‌ها را برای هر شخص رده بندی می‌کند و همانطور که می‌دانید هر شخص در اینستاگرام هزار تعداد خاصی اینستاگرام را ترک می‌کند، اینستاگرام پست‌ها را برای هر شخص رده بندی می‌کند و با توجه به حوصله کاربر (یعنی تعداد پست‌هایی که معمولاً آن کاربر در اینستاگرام می‌بیند و بعد صفحه هوم اینستاگرام را ترک می‌کند) تشخیص می‌دهد که پست شما با توجه به رتبه‌ای که دریافت می‌کند توسط آن کاربر خاص مشاهده می‌شود یا نه.

سپس اینستاگرام این فرآیند را برای دیگر فالوئرهای شما هم انجام می‌دهد تا جایی که تقریباً ۱۰ درصد از دنبال‌کنندگان شما آن پست خاص شمارا ببینند این فرآیند 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 نشده‌اند، 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 شمارا 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 دنبال‌کنندگان 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 شده‌اند یا نظر دیگه‌ای که می‌گویند اولین فالوئرهای ما هستند یا آخرین، تمام فرضیه

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 نداشته باشید

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.

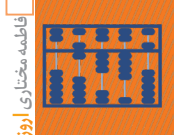
نشان دادن تمام این بازخوردها، قابل درک است. ویلیام سوان، روانشناس معروف با طبیعی بودن این جریان موافق است و می‌گوید:

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 این‌همه، 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 نایردانه 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 رویارویی با این نوع بازخوردها، روی باز و آرامش داشته باشیم و تنها به



فاطمه مختاری / روزنامه‌نگار

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 یک طولایی در تولید

نماینده فعال در تمام استان های کشور



طلاب

خیابان مفتح،
داخل مفتح ۳، ۶، سمت چپ
۳۲۷۰۶۹۰۲ - ۳۲۷۶۷۰۰۸
۰۹۱۵۱۲۰۳۷۵۲
آقای رحمتی

مطهری جنوبی

بین مطهری ۱۵ و ۱۳
۳۷۲۷۷۶۱۶ - ۳۷۲۷۸۳۴۲
۰۹۱۵۵۱۵۵۲۵۰
آقای منشادی

دفتر مرکزی ۳۷۰۸۸

نمایندگان استان های خراسان



قاسم آباد

چهارراه مخابرات
داخل شریعتی ۳۰
۳۶۶۲۳۵۱۲
۳۶۶۱۳۸۰۸
۰۹۱۵۱۱۴۱۳۲۰
آقای قدیمی

الهیة

بلوار الهیة،
الهیة ۳، روبه روی
شهید شفقانی ۲
۳۵۲۴۶۶۸۳
۳۵۲۴۶۶۸۲
۰۹۱۵۴۴۲۲۶۶۸
آقای حمیدی نیا

پیروزی

بین پیروزی ۴۶ و ۴۴
میدان هنرستان، پلاک ۱۷۰،
جنب ساختمان پزشکان ارم
۳۸۸۴۶۰۳۸ - ۳۸۸۴۶۰۳۹
۰۹۱۵۵۱۴۶۴۵۹
آقای امانی مقدم

دانشجو

بلوار دانشجو،
بین دانشجو ۱۴ و ۱۶، پلاک ۱۸۸
۳۸۹۳۹۴۳۹ - ۳۸۹۳۹۴۳۵
۰۹۱۵۱۶۲۵۲۷۷
خانم برات نژاد

راهنمایی

خیابان راهنمایی، نبش راهنمایی ۳
مجتمع تجاری زهره، طبقه ۲، واحد ۷
۳۸۴۴۵۵۱۳ - ۳۸۴۳۵۲۵۴
۰۹۱۵۳۱۲۷۷۸۷
آقای سلیمی

مخاطبان گرامی می توانند پیشنهادات، انتقادات و شکایات خود نسبت به نمایندگان پذیرش آگهی در سطح شهر مشهد و سراسر کشور را با شماره ذیل در میان بگذارند.

دفتر مرکزی: بلوار سجاد، بین سجاد و ۳۰، ساختمان مرکزی روزنامه قدس

۳۷۰۸۸

