

ವ್ಯವಹಾರ ನಿರ್ವಹಣೆ

ನಿರ್ವಹಣೆ ಪ್ರಸ್ತಾಪನೆ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನವೇನೆಂದರೆ ವಿನ್ಯಾಸ]ಮತ್ತು ಬೆಂಬಲ ಕೊಡುವ ಪರಿಸರದಲ್ಲಿ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು, ಗುಂಪುಗಳು ಒಟ್ಟಿಗೆ ಕೆಲಸ, ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ಆಯ್ಕೆ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಆಗಿದೆ. ಈ ಮೂಲ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನವನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸಲು ಅಗತ್ಯವಿದೆ: ೧. ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರಾಗಿ, ಜನರು ವ್ಯವಸ್ಥಾಪನ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಯೋಜನೆ ಸಂಘಟನಾ, ಸಿಬ್ಬಂದಿ ಮತ್ತು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಂಡರು. ೨. ನಿರ್ವಹಣೆ ಎಲ್ಲಾ ತರಹದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೂ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ. ೩. ಸಂಸ್ಥೆಯ ಎಲ್ಲಾ ಮಟ್ಟದ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರಿಗೂ ಈ ನಿರ್ವಹಣೆ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ. ೪. ಎಲ್ಲಾ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರ ಗುರಿಯೂ ಒಂದೇ ಆಗಿರುತ್ತದೆ: ಹೆಚ್ಚುವರಿ ರಚಿಸಲು. ೫. ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ ಉತ್ಪಾದಕತೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟಿದೆ.

ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಪ್ರಕಾರಗಳು ೧.ನಿರ್ವಹಣೆ ಯಾವುದೇ ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಗೂ ಅತ್ಯಗತ್ಯವಾಗಿದೆ. ೨.ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ನಿರ್ವಹಣೆ. ಮೂರು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮಟ್ಟಗಳಿವೆ:

ಉನ್ನತ ಮಟ್ಟದ ನಿರ್ವಹಣೆ

ಮಧ್ಯಮ ಮಟ್ಟದ ನಿರ್ವಹಣೆ

ಕಡಿಮೆ ಮಟ್ಟದ ನಿರ್ವಹಣೆ (೧)ಉನ್ನತ ಮಟ್ಟದ ನಿರ್ವಹಣೆ: ಯಾವುದೆ ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಒಂದು ಉನ್ನತ ಮಟ್ಟದ ನಿರ್ವಹಣೆಯು ಅಧಿಕಾರದ ಅಂತಿಮ ಮೂಲವಾಗಿದೆ. ಇದು ಉದ್ಯಮ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ನೀತಿಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುತ್ತದೆ.ಇದು ಯೋಜನೆ ಮತ್ತು ಸಹಕಾರ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಮೀಸಲ್ಪಟ್ಟಿದೆ.(೨)ಮಧ್ಯಮ ಮಟ್ಟದ ನಿರ್ವಹಣೆ: ಇದು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಕ್ರಿಯಾತ್ಮಕ ಇಲಾಖೆಗಳೂ, ನಿರ್ಮಾಣ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ, ಮುಖ್ಯ ಕ್ಯಾಶೀಯರ್ ಮತ್ತು ಶಾಖೆಯ ಮ್ಯಾನೇಜರ್ ಮುಖ್ಯಸ್ಥರನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ.(೩) ಕಡಿಮೆ ಮಟ್ಟದ ನಿರ್ವಹಣೆ: ಈ ಮಟ್ಟ ಎರಡಕ್ಕಿಂತಲೂ ಕಡಿಮೆಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಇದು ಕಾರ್ಮಿಕರಿಗೆ ಒಂದು ನೇರ ಸಂಪರ್ಕ ಹೊಂದಿದೆ.

ನಿರ್ವಹಣೆ ಯೋಜನೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ: ಎಂ.ಎಚ್.ನ್ಯುಮಾನ್ ಪ್ರಕಾರ: ಯೋಜನೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ಯೋಜನೆ ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು ಇದೆ,ಏನು ಮಾಡಬೇಕಾಗಿದೆ ಎಂದು.

ಯೋಜನೆಯ ಮೂಲಭೂತಗಳು:೧. ಇದು ಕ್ರಿಯೆಯ ಪೂರ್ವ ನಿರ್ಧರಿತ ಕೊರ್ಸ್ ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ೨. ಈ ಕಾರ್ಯವು ಸಹಜವಾಗಿ ಒಂದು ಎಚ್ಚರಿಕೆಯಿಂದ ಅಧ್ಯಯನದ ನಂತರ ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತದೆ. ೩. ಇದು ಒಂದು ಸಮಗ್ರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ.೪. ಇದು ಸಮಯ ವಿಸ್ತರಣ ಯೋಜನೆ. ೫. ಇದರ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶ ಒಳ್ಳೆಯ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು ಸಾಧಿಸಲು.

ಯೋಜನೆಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಗಳು: ೧. ಯೋಜನೆ ಭವಿಷ್ಯದ ಅನಿಶ್ಚಿತ ಮತ್ತು ಬದಲಾವಣೆ ಪರಿಹಾರ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ೨. ಯೋಜನೆ ಉದ್ದೇಶ ಮೂಲಕ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ೩. ಯೋಜನೆ ಸಮನ್ವಯಕ್ಕೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ೪. ಯೋಜನೆ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯಲ್ಲಿ ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿದೆ. ೫. ಯೋಜನೆ ನಿಯಂತ್ರಣದಲ್ಲಿ ಸಹಾಯಮಾಡುತ್ತದೆ.

ನಿರ್ವಹಣೆ - ಸಮರ್ಥವಾಗಿ ಮತ್ತು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ಬಯಸಿದ ಗುರಿ ಮತ್ತು ಉದ್ದೇಶಗಳು ಸಾಧಿಸಲು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಹಂಚುವಲ್ಲಿ ಕ್ರಿಯೆ. ಮ್ಯಾನೇಜ್ಮೆಂಟ್ ಪ್ರಮುಖ ಅಥವಾ ನಿರ್ದೇಶನ, ಮತ್ತು ಗುರಿ ಸಾಧಿಸಲು ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಒಂದು ಸಂಸ್ಥೆಯ ( ಒಂದು ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚು ಜನರು ಅಥವಾ ವಸ್ತುಗಳ ಒಂದು ಗುಂಪು ) ಅಥವಾ ಪ್ರಯತ್ನ ನಿಯಂತ್ರಿಸುವ, ಯೋಜನೆ, ಸಂಘಟನೆ, ಸಿಬ್ಬಂದಿ ಒಳಗೊಂಡಿದೆ.

ಉತ್ತಮ ಯೋಜನೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು: ೧.ಇದು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಧ್ಯೇಯಗಳನ್ನು ಆಧರಿಸಿರಬೇಕು. ೨.ಇದು ಸುಲಭವಾಗಿ ಇರಬೇಕು. ೩.ಇದು, ತರ್ಕಬದ್ಧ ಸೂಕ್ತ ಮತ್ತು ಸಮಗ್ರವಾಗಿ ಇರಬೇಕು ೪.ಇದು ಸೌಮ್ಯವಾದವಾಗಿರಬೇಕು. ೫.ಇದು ಸರಿದೂಗಿಸುವಂತಿರಬೇಕು.

ಯೋಜನೆಯ ಮಿತಿಗಳು: ೧. ಮುಂದಾಲೋಚನೆ ಮಿತಿ. ೨. ಬಿಗಿತ ಮತ್ತು ಹಟಮಾರಿ ಧೋರಣೆ. ೩. ಸಮಯ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಮತ್ತು ದುಬಾರಿಯಾದ ಕ್ರಿಯೆಯಾಗಿದೆ ೪. ಬೇರೆ ಮಿತಿಗಳು.

ವ್ಯವಹಾರದ ಮ್ಯಾನೇಜರ್:

ವ್ಯಾಪಾರ ಮ್ಯಾನೇಜರ್ ದೊಡ್ಡ ಲಾಭ [ಉಲ್ಲೇಖದ ಅಗತ್ಯವಿದೆ] ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸಲು ಮತ್ತು ಮಾಡಲು ಇತರರು ಕೆಲಸ ಡೈವುಗಳನ್ನು ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ. ಅವನು ಅಥವಾ ಅವಳು ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರದೇಶಗಳನ್ನು ಜ್ಞಾನ ಕೆಲಸ ಇರಬೇಕು, ಮತ್ತು ಒಂದು ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚು ತಜ್ಞರು ಇರಬಹುದು : ಮಾರಾಟ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮತ್ತು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಬಂಧಗಳ ; ಸಂಶೋಧನೆ, ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ, ದತ್ತಾಂಶ ಸಂಸ್ಕರಣೆ ಗಣಿತ, ಸಂಖ್ಯಾಶಾಸ್ತ್ರ ಮತ್ತು ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ; ಉತ್ಪಾದನೆ ; ಹಣಕಾಸು; ಲೆಕ್ಕಪತ್ರ, ಲೆಕ್ಕ ಪರಿಶೋಧನೆ, ತೆರಿಗೆ ಮತ್ತು ಬಜೆಟ್ ; ಖರೀದಿ ; ಮತ್ತು ಸಿಬ್ಬಂದಿ. ವ್ಯಾಪಾರದ ಮ್ಯಾನೇಜರ್ ಪರಿಣತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರಬಹುದು ಇದರಲ್ಲಿ [ಉಲ್ಲೇಖದ ಅಗತ್ಯವಿದೆ] ಇತರ ತಾಂತ್ರಿಕ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಕಾನೂನು, ವಿಜ್ಞಾನ, ಮತ್ತು ಕಂಪ್ಯೂಟರ್ ಪ್ರೋಗ್ರಾಮಿಂಗ್ ಇವೆ.

ಅನೇಕ ಉದ್ಯಮಗಳು, ವ್ಯಾಪಾರ ಮ್ಯಾನೇಜರ್ ಪಾತ್ರದಲ್ಲಿ ಕಂಪನಿ ವಿಸ್ತರಣೆ ಅಥವಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ನುಗ್ಗುವ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ನೋಟದ ಗಮನ ಸಲುವಾಗಿ ಮೇಲೆ ತಿಳಿಸಿದ ಅನೇಕ ಪಾತ್ರಗಳನ್ನು ಕೆಲವು ಚೆಲ್ಲುವ ಸಣ್ಣ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಲೀಕರು ಆಸೆಯನ್ನು ಹೊರಗೆ ಬೆಳೆಯಬಹುದು. ಒಂದು ಬಾರಿಗೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಮ್ಯಾನೇಜರ್ ವ್ಯಾಪಾರ ಮ್ಯಾನೇಜರ್ ಮಾಲೀಕರು ಲಾಭದ ಟ್ರಸ್ಟ್, ಮಾಲೀಕರು ಕರ್ತವ್ಯಗಳನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ತಾತ್ವಿಕವಾಗಿ, ವ್ಯವಹಾರದ ಮ್ಯಾನೇಜರ್ ಮತ್ತು ಸಹಕ್ರಿಯೆಯ ಸ್ವರೂಪದಲ್ಲಿ ಮಾಲೀಕರು ಕೆಲಸ ಯಶಸ್ವಿ ವ್ಯಾಪಾರ ನಡೆಸುವ ವ್ಯಾಪಾರ ನಿರತರಾಗಿದ್ದರು ಖಚಿತಪಡಿಸಲು. ಈ ಬಾರಿ ತನ್ನ ಮುಂದುವರಿದ ಒಳಗೊಳ್ಳುವಿಕೆಯ ಒಂದು ತುಲನಾತ್ಮಕ ಅನಾನುಕೂಲತೆ ಇರುತ್ತದೆ ಇದು ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಬಿಟ್ಟುಬಿಡುವಂತೆ ಮಾಲೀಕರು ಒಂದು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಾಗಿರಬಹುದು.

ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಬಂಧ ನಿರ್ವಹಣೆ.

ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಬಂಧ ನಿರ್ವಹಣೆ (MDE) ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಲು, ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರ ನೆಟ್ವರ್ಕಿಂಗ್ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಅಂತರ ವ್ಯಾಪಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಬೆಂಬಲಿಸುವ, ಗ್ರಹಿಕೆಗೆ ಔಪಚಾರಿಕ ವಿಧಾನವಾಗಿದೆ. ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಬಂಧ ನಿರ್ವಹಣೆ ಉತ್ಪಾದಕ ಒಂದು ಸೇವಾ ಸಂಸ್ಥೆ ನಡುವಿನ ಸಂಬಂಧವನ್ನು (ಉದಾ ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲ, ಮಾಹಿತಿ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ, ಒಂದು ಹಣಕಾಸು ಇಲಾಖೆ, ಅಥವಾ ಬಾಹ್ಯ ಒದಗಿಸುವವರು ) ಮತ್ತು ಅವರ ವ್ಯಾಪಾರ ಪಾಲುದಾರರು ಬೆಳೆಸುವ ಎಂದು ಜ್ಞಾನ, ಕೌಶಲಗಳು ಮತ್ತು ನಡವಳಿಕೆಗಳ ( ಅಥವಾ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಗಳ ) ಒಳಗೊಂಡಿದೆ.

ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಬಂಧ ನಿರ್ವಹಣೆ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಚಾಲನೆ ಪ್ರವೃತ್ತಿಗಳು: ೧. ವ್ಯಾಪರ ಸಂಬಂಧ ನಿರ್ವಹಣೆ ಜವಾಬ್ದಾರಿ ಉದ್ಯಮಿಗಳ ಮೂಲಕ ವ್ಯಾಪಾರ ಮೌಲ್ಯ ಸಾಕ್ಷಾತ್ಕಾರ ಕೇಂದ್ರಿಸುತ್ತದೆ. ೨. ಜ್ಞಾನವಿಕೇಂದ್ರಕರಣ ಮತ್ತು ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಬೌದ್ಧಿಕ ಆಸ್ತಿ ಅಪಮೌಲ್ಯೀಕರಣಕ್ಕೆ.

ಗುರಿಗಳು:

೧.ಶಿಸ್ತುವಿಗಾಗಿ

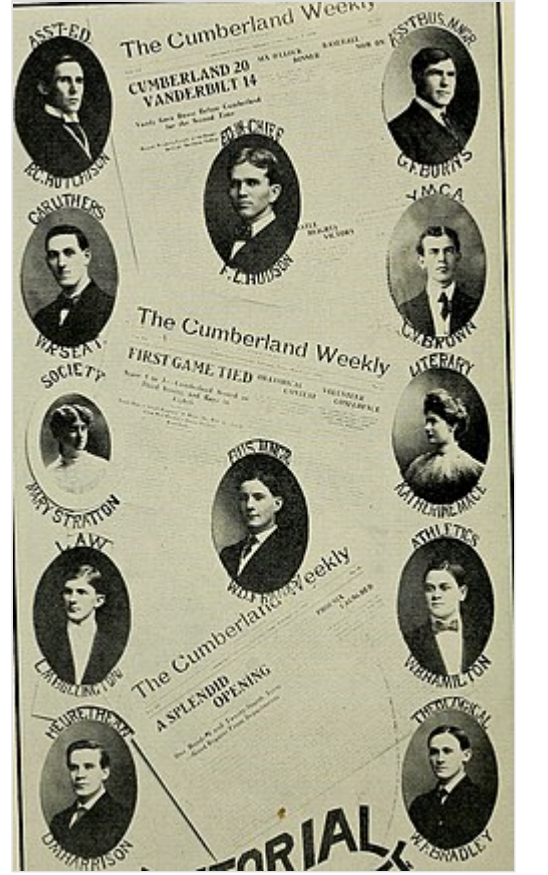
ಶಿಸ್ತು ಸಂಶೋಧನಾತ್ಮಕ ಮತ್ತು ಒಂದು ದಶಕಕ್ಕೂ ಪರಿಶೀಲಿಸಿದ ಮತ್ತು ವರ್ಧಿಸುತ್ತದೆ. ಇದು ವಿಶ್ವಾದ್ಯಂತ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಬಳಸುವ ಮತ್ತು ಹಂಚಿಕೆಯ ಸೇವೆಗಳು, ಬಾಹ್ಯ ಸೇವೆ ಒದಗಿಸುವವರು ಮತ್ತು ಇತರರು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿರುತ್ತದೆ ಇದೆ. ಶಿಸ್ತಿನ ಗೋಲು, ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಮಧ್ಯಸ್ಥಗಾರರ ಸಕ್ರಿಯಗೊಳಿಸಲು ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ, ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚಿನ ಮೌಲ್ಯದ ನೆಟ್ವರ್ಕಿಂಗ್ ಸಂಬಂಧಗಳನ್ನು ಬಳಸುವುದು.

೨. ಮಾದರಿ

ಒಂದು ಗುರಿ ತಮ್ಮ ವಿವಿಧ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟ ಮತ್ತು ಅಳೆಯಬಹುದಾದ ಎರಡೂ ಮಾಡಲು, ಒಂದು ಸಂಪೂರ್ಣ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಬಂಧಗಳ ಮಾದರಿ ಮತ್ತು ಕಾಲಾನಂತರದಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು. ಬಲಿತಿರುವ ಮಾದರಿ ಅಂತಿಮವಾಗಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಬಂಧ ನಿರ್ವಹಣೆ ತತ್ವಗಳನ್ನು ಪರಿಪಾಲಿಸುವ ನಿಗದಿತ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಸಂಶೋಧನೆ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪ್ರಯತ್ನಗಳಿಗೆ ಹಾಗೂ ತಂತ್ರಗಳನ್ನು ಬೆಂಬಲಿಸುತ್ತದೆ.

ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಬಂಧ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮಾಡೆಲಿಂಗ್ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗೆ ವಿಧಾನದ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಬಂಧಗಳನ್ನು ವಿವಿಧ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ವಿವರಿಸಲು :

ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಉದ್ದೇಶ ಹೊಂದಿದೆ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಲಾಗಿದೆ ಸಂಬಂಧ ರೀತಿಯ, ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಪಾತ್ರಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಅಳೆಯಬಹುದಾದ ಫಲಿತಾಂಶದ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಲೈಫ್ಟೈಮ್ ರೂಪಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳ ಒಂದು ಸೆಟ್  
ಈ ಜೀವನಚಕ್ರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳಿಗೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ಅನ್ವಯವಾಗುವ ತತ್ವಗಳನ್ನು ಒಂದು ಸೆಟ್.



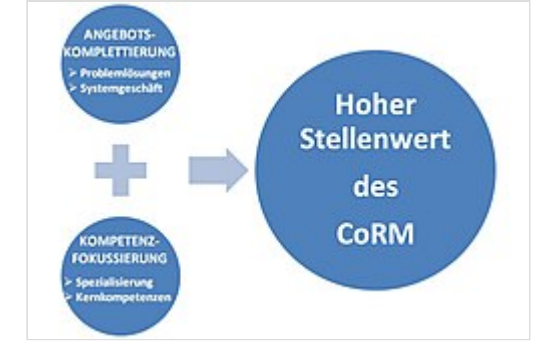
The Phoenix (1908)  
(14595329010)



DOE EA Framework 2002

<reference/>[೧] [೨]

1. [http://www.bmcc.cuny.edu/business/bec\\_program.jsp](http://www.bmcc.cuny.edu/business/bec_program.jsp)
2. [https://en.wikipedia.org/wiki/Outline\\_of\\_business\\_management](https://en.wikipedia.org/wiki/Outline_of_business_management)



Stellenwert des CoRM

"[https://kn.wikipedia.org/w/index.php?title=ವ್ಯವಹಾರ\\_ನಿರ್ವಹಣೆ&oldid=1292221](https://kn.wikipedia.org/w/index.php?title=ವ್ಯವಹಾರ_ನಿರ್ವಹಣೆ&oldid=1292221)" ಇಂದ ಪಡೆಯಲ್ಪಟ್ಟಿದೆ