

الرئيسية / مال وأعمال , اقتصاد مالي / افكار لتطوير العمل في الشركات

افكار لتطوير العمل في الشركات

تمت الكتابة بواسطة: سارة كفاقي

تم التدقيق بواسطة: وسام درويش آخر تحديث: ٢٧:٠٠ , ٥ ديسمبر ٢٠٢١



اقرأ أيضاً

قانون الاكتتاب
في شركات
المساهمة
العامة

تعريف وعناصر
التسويق والإعلان

أنواع صناديق
الاستثمار

١. أفكار تساهم في تطوير العمل في الشركات

٢. المراجع

أفكار تساهم في تطوير العمل في الشركات

إن تطوير الموظف والاهتمام به، وتدريبه وتحسين مهاراته باستمرار، هو واحد من أهم وأفضل الطرق التي يمكن للشركة من خلالها تطوير نفسها. إلا أن العديد من الشركات تغفل عن الاهتمام بموظفيها، وينصب تركيزها على تطوير علامتها للبدء في تطوير الشركة يجب أخذ الأفكار الآتية بعين الاعتبار:

دراسة مهارات الموظفين وتوزيعهم على أساسها

لتطوير أي شركة من الشركات يجب وضع كل موظف فيها في مكانه الصحيح، لذا فإن دراسة الموظفين، ومعرفة نقاط قوتهم وما الذي يحفزهم ويحبطهم، كلها أشياء ستساعد على وضع كل منهم في مكانه المناسب.^[٧]

ولمعرفة ذلك يجب أن يتمتع المسؤول بالذكاء الاجتماعي، ويطرح الأسئلة على الموظف بطريقة صحيحة، ومن أهم طرقها على الموظفين أسبوعياً:^[٨]

- ما الإنجاز الذي حققه في عمله، وهل حقق أي مكاسب هذا الأسبوع؟
- ما التحديات التي تواجهه؟
- ما هو شعوره؟
- ما الجو العام السائد حوله في بيئة العمل؟
- على مقياس 1 من 10 ما مدى رضاه هذا الأسبوع ولماذا؟
- ما الذي يجب فعله لتحسين وتطوير أداء الموظفين في الشركة؟

تقديم تدريب احترافي لرفع كفاءة الموظفين

لكي ينجح موظفين أي شركة يجب إعدادهم بطريقة صحيحة، من خلال منحهم كل الوسائل والأدوات والموارد التي يحتاجونها لعملهم بشكل صحيح، وهذا يشمل تدريبهم باستمرار.^[٩]

إن **التدريب المهني للموظفين** الجدد والقدامى على حد سواء كل فترة، وإنشاء قاعدة معرفة معلوماتية تضم أهم وتعليمها للموظفين في التدريب، ستساعد على تنمية الموظف وتزيد من احترافيته.^[١٠]

خلق مساحة تواصل بين الأقسام في الشركة

إذا كانت أقسام الشركة متماسكة وتتواصل مع بعضها البعض بطريقة صحيحة ويكمل كل منها الآخر، فهذا سيجلب الكثير من الفوائد للشركة، لذا يجب على كل شركة أن تسد الفجوة بين الأقسام، وتمنح موظفي الأقسام الفرصة للتواصل مع بعضهم البعض وتشجع على أن تكون العلاقات بينهم أكثر قوة وتعاوناً وتعاطفاً.^[١١]

فمن دون التواصل الفعال سوف تنسقط الشركة، فعلى سبيل المثال، لنفترض أن فريق التسويق في الشركة يهدف إلى زيادة المبيعات، عن طريق وضع محتوى جديد، لكنه لم يتشاور مع فريق المبيعات أو خدمة العملاء، حينها إذا لم يكن

عدية والنفسية، لكي يؤثر ذلك إيجابيًا على الجانب المهني في احتياجاته العاطفية في العمل، وما هي طلباته، وما الذي يمكن تحقيقه في بيئة العمل ليكون أكثر صحة وتوازنًا من حيث يجب الاهتمام بالجانب الفكري للموظف، ومنحه كتب لتطوير ذاته، وإقامة الورش والندوات من أجل تعزيز وصل مهله

عمل أنشطة تفاعلية للتواصل مع الموظفين

إن إقامة أنشطة تفاعلية للتواصل مع الموظفين، وتشجيعهم على ترك مكاتبهم لبعض الوقت لممارسة أنشطة بعيدة عنهم أن شركتهم تحترمهم وتريد أن تمنحهم الراحة، وهذا سيزيد من ولائهم للشركة، وسيجعلهم يرغبون في تقديم سيمنحهم الشعور بالإلهام في العمل.^[٧]

الاستماع إلى أفكار الموظفين حول كيفية تطوير العمل

يجب تشجيع الموظفين على تحسين وضعهم من خلال إرشادهم لقضاء وقت فراغهم بطريقة فعالة، واقتراح بعض أو حضور دروس عبر الإنترنت، أو أخذ شهادة جامعية، كما يجب تشجيعهم على حضور مختلف مؤتمرات الصناعة الخاصة يجب سماع رأي كل واحد منهم حول نظريته وأفكاره للطريقة التي يمكن اتباعها لتطوير العمل.^[٨]

وضع أهداف محددة لقسم المبيعات

يجب وضع أهداف محددة لقسم المبيعات (تارجت) لكي يحقق في فترة زمنية معينة، والذي يشمل غالبًا رقم الإيرادات له، فعن طريق القيام بذلك، سيستهدف قسم المبيعات قاعدة العملاء من خلال استراتيجيات المبيعات الخاصة به لت المنشود.^[٩]

تطوير قسم التسويق بشكل مستمر

على الرغم من أن تطوير الأعمال يكون مسؤولية قسم المبيعات، إلا أن تطوير قسم التسويق مهم جدًا للعمل أيضًا. الاجتماعات المنظمة والحفاظ على قنوات اتصال مفتوحة مع قسم التسويق وباقي أقسام الشركة، لأن هذا يؤثر في النجاح.^[١٠]

إحياء الشراكات والعلاقات مع الشركات العريقة

لتطوير الشركة يجب ابتكار طريقة تواصل فعالة مع الشركات العريقة، لإحياء فرص الشراكات والعلاقات معها، ويمكن طريق عقد اجتماعات وجهًا لوجه معهم في المؤتمرات أو المعارض التجارية أو الفعاليات والأحداث المرتبطة بمجال

وضع خطة للوصول إلى العملاء بطريقة مميزة

أحد أهم طرق تطوير الأعمال في أي شركة هو النجاح في الوصول الفعال إلى العملاء، حيث إن التواصل مع العملاء سيحولهم في نهاية الأمر من عملاء محتملين إلى عملاء مؤكدين، وللقيام بهذا يجب عمل بحث عن المتطلبات الفردية يمكن أن يؤثر فيهم، وما الذي يدفعهم بعيدًا.^[١١]

أخذ رأي العملاء بعين الاعتبار

لتطوير العمل ونجاح الشركة يجب دائمًا أخذ آراء العملاء بعين الاعتبار، لذا يجب تطوير قسم خدمة العملاء وتأهيله بقاء العملاء سعداء، ويسمع مشكلاتهم وحلها، وكل هذا سوف يعزز من سمعة الشركة ويمنحها مزيدًا من المصدا

التفكير بتخفيض التكاليف بأساليب إبداعية

، وغيرها.^[٣]

المراجع [+]

هل لديك أي سؤال حول هذا الموضوع؟

هل كان المقال مفيداً؟

☐ لا ☒ نعم

• قانون الاكتتاب في شركات المساهمة العامة



• تعريف وعناصر التسويق والإعلان



اقرأ أيضاً

تعريف الضريبة

تعريف التجارة

تعريف السوق

تعريف المحاسبة

تعريف الاكتتاب والمساهمة العامة

صناديق الاستثمار وشركات إدارة الأموال

تعريف الأسهم وأنواعها

نظرية الوكالة

التميز بين الاكتتاب العام
والخاص

قد يعجبك أيضاً

الزوار شاهدوا أيضاً



مميزات النطاق البلاتيني



اقتراحات أسماء لشركات تجارية



تعريف المحاسبة



تعريف التجارة



تعريف السوق



تعريف الضريبة



تعريف الاكتتاب والشركة المساهمة العامة



تعريف النظام المحاسبي



أسباب الأزمة الاقتصادية العالمية والحل الإسلامي



تعريف الأسهم وأنواعها



تعريف وعناصر التسويق والإعلان



أنواع صناديق الاستثمار



التخطيط المالي وإعداد الموازنات



نظرية الوكالة



ما هي الموارد البشرية



صناديق الاستثمار وشركات إدارة الأموال



قانون الاكتتاب في شركات المساهمة العامة



كيف أصبح مليونيراً



أول سكرتير عام لهيئة الأمم المتحدة





كيف يتم بيع وشراء الأسهم



تعبير عن اتقان العمل



كيف يمكن شراء الاسهم



تعريف الإدارة العامة

مقالات متنوعة

حل مشكلة توقف خدمات جوجل بلاي

كيفية عمل محادثة على الياهو

حذف رسائل الماسنجر من الطرفين

مميزات جوجل إيرث

كيفية صنع تطبيق

كيفية حذف حساب كيك

حذف رقمك من تروكولر

إنشاء حساب icloud

إلغاء حظر الماسنجر

أضرار وفوائد الواتس آب

عن موضوع

سياسة الخصوصية

About Us