

## جلسه هفتم - مهارت‌های مورد نیاز کارآفرین

### الف. مهارت‌های عمومی

شما به عنوان یک کارآفرین ابتدا می باید در مورد ایده و فرصتی که در ذهن دارید، تحقیق کرده و سپس موجبات تبدیل این ایده و فرصت را به یک کسب و کار اقتصادی فراهم نمایید. در آینده با فرایند تبدیل ایده به یک کسب و کار اقتصادی آشنا خواهید شد.

بعد از شکل گرفتن ایده تجاری نیاز دارید که این ایده را به صورت مکتوب تنظیم کنید، تا هم به عنوان راهنمایی برای مدیریت و تصمیم‌گیری شما باشد و هم به عنوان وسیله‌ای برای جذب سرمایه و تامین منابع مالی و دیگر منابع مورد نیاز طرح کسب و کار به شما کمک کند.



شما باید مهارت خود را در نوشتن طرح کسب و کار به صورتی نشان دهید که به خوبی ایده تان را به نمایش بگذارید و امکان‌پذیری آن را نشان دهید و در عین حال از سوء استفاده ایده تان توسط دیگران جلوگیری کنید. **مهارت در برقراری ارتباط** موثر و سودمند با سرمایه داران در جهت تامین منابع برای راه اندازی یک کسب و کار، همچنین توانایی در برقراری ارتباط حضوری با صاحبان کسب و کارهایی دیگر، رقبا، خریداران، فروشندگان و ... اینها از جمله مهارت‌هایی است که همه کسب و کارها مشترک است و باید کسب نمایید.

**مهارت در انتخاب نوع کسب و کار:** سپس با توجه به ماهیت کسب و کار خود به لحاظ میزان سرمایه و تعداد شرکاء میزان مسئولیت‌پذیری فرد یا افراد وقوانین و مقررات و.. می باید نوع شرکت خدماتی/ تولیدی خود را مشخص نمایید.

**مهارت در انتخاب نام کسب و کار:** یعنی مهارت در انتخاب نامی گویا، متناسب با فرهنگ، ملیت، ماهیت شغل و ...

**مهارت در انتخاب مکان کسب و کار:** شما می باید در انتخاب مکانی برای کسب و کار خود مهارت داشته باشید این مکان می باید با در نظر گرفتن متغیرهایی همچون بازار، کسب و کارهای مرتبط، رقبا، مشتریان و... انتخاب شود.



**مهارت در کنترل و نظارت:** به دست آوردن اطلاعات، در مورد محیط و متغیرهای اثرگذار بر آن و همچنین اطلاع و آگاهی از وضعیت و روند انجام کسب و کار، به نحو موثری می توانند شما را در غلبه بر مسائل و مشکلات و رویدادهای احتمالی آن آماده سازد.

## ب. مهارت های مدیریتی



**مدیریت فنی:** یعنی مهارت در انجام فعالیت های تخصصی همچون تولید، انبارداری، خرید، فروش و توزیع محصولات، از جمله ضرورت هایی هستند که شما به عنوان مدیر یک کسب و کار باید با آنها آشنایی داشته باشید.

**مدیریت خطر پذیری:** یعنی توانایی و مهارت مقابله با پیشامدهای احتمالی و بازگشت به حالت تعادل در کسب و کار

**مدیریت بازاریابی:** توانایی و مهارت در انجام تحقیقات در زمینه بازار، مشتریان، رقبای، مهارت در قیمت گذاری، در انتخاب شیوه های مناسب تبلیغات، تعیین روش مناسب برای فروش و گزینش کانال های مناسب توزیع است.

**مدیریت راهبردی:** توانایی و مهارت در تدوین، اجرا و ارزیابی برنامه ای جامع برای رسیدن به اهداف بلندمدت در کسب و کار

**مدیریت مالی و حسابداری و تامین بودجه:** یعنی مهارت در تامین سرمایه، استفاده از این سرمایه و تخصیص بودجه و همچنین مهارت در ثبت و طبقه بندی اطلاعات و رویدادهای مالی روزانه و سالانه به منظور نشان دادن موقعیت مالی شرکت.



**مدیریت روابط انسانی:** محیط های کار، در واقع زمینه های پیچیده ای هستند که درک و فهم رفتار در آنها از طریق توجه به نگرش های کارکنان، روابط اجتماعی، ارتباطات غیررسمی و متغیرهای دیگر امکان پذیر است. توجه به روابط انسانی در محیط کار برای شما به عنوان یک کارآفرین به منظور اداره کسب و کارتان لازم و ضروری است.

**مدیریت زمان:** یعنی مدیریت استفاده بهینه از وقت، برای اجرای هر برنامه، بودجه بندی زمان از مهمترین اموری است که یک مدیر را قادر می سازد تا به نتایج مطلوب و موردنظر برسد.

**مدیریت توسعه:** در دنیای امروز همواره با تحولات شتابنده ای در فناوری و اطلاعات مواجه هستیم، لذا برای مقابله با چنین نیروهای متغیری شما به عنوان یک کارآفرین می باید توانایی دگرگون کردن و نو کردن را داشته باشید. مدیریت توسعه روشهایی را فراهم می آورد که به طور منظم سبب تغییر سازمان و بهبود آن می شود، هدف از توسعه و بهبود سازمان اثربخش تر کردن آن و افزایش فرصت ها برای افراد است تا بتوانند نیروهای بالقوه خود را به فعل درآورند.