

به نام خدا

امام جعفر صادق (ع):
به راستی که خداوند عز و جل رحم
می کند مرد را، به سبب شدت محبت او
به فرزندش.



بخشودگی بدهی بیش از ۴۲ هزار نفر از کشاورزان و چایکاران خسارت دیده

کرد: این فرآیند با تلاش شبانه روزی پرسنل شعب این بانک طی شش ماه گذشته صورت پذیرفت که طی آن بالغ بر ۴۲ هزار فقره پرونده بدهی کشاورزان مختومه و تعیین تکلیف شد. شایان ذکر است انجام عملیات مذکور موجب مختومه شدن و عدم انتقال بیش از ۴۴ درصد از پرونده های استان از سیستم سام به مهرگستر شد.

بدهی بیش از ۴۲ هزار نفر از کشاورزان و چایکاران خسارت دیده استان گیلان مورد بخشودگی قرار گرفت. علیرضا طاهری مدیر شعب بانک کشاورزی استان گیلان با اعلام این مطلب افزود: براساس مصوبه کارگروه اشتغال استان گیلان مبلغ ۵۰ میلیارد ریال از اصل و متفرعات بدهی کشاورزان مورد بخشودگی قرار گرفته است. مدیر شعب بانک کشاورزی استان گیلان خاطر نشان

تمام کننده

اهالی شهر کوچک در حاشیه منطقه کوبری ایران سال ها بود که در انتظار ساخت این کارخانه بودند: کارخانه ای برای تولید گلاب، البته با ظرفیتی بسیار بالاتر از نیاز منطقه. کارخانه ای با هدف تولید و بسته بندی عرقیات به منظور صادرات. کارخانه ای که راه اندازی اش ثبات اقتصادی و توسعه اشتغال را در منطقه نوید می داد و البته فردایی بهتر و با رفاه بیشتر را هم به اهالی پیشکش می کرد. شادمانی اهالی منطقه هم از این بابت بدیهی است. اما تداوم این شور شادمانه، نیازمند یک عامل مهم است: قدرت مذاکره و چانه زنی فرد یا افرادی که قرار است خارج از مرزها برای محصول تولید شده بازاریابی کنند.

آری؛ گل تازه از مزارع با بهترین کیفیت چیده شده و در مسیر تبدیل به گلاب با کیفیتی مرغوب می شود. تجربه ترین کارشناسان طراحی هم روی بسته بندی آن فکر می کنند تا محصول نهایی آماده شود؛ اما زمانی تمامی این تلاش ها به ثمر خواهد نشست که مذاکره کننده قدرت تمام کنندگی داشته باشد و مشتری و خریدار را قانع کند برای یک همکاری مستمر؛ این تمام کنندگی شبیه کاری است که مهاجمان خط حمله در بازی فوتبال می کنند که تلاش جمعی را به ثمر بنشانند. این قدرت تمام کنندگی امتیاز بزرگی است که نه تنها خود فرد که جمعی را بهره مند می کنند و تلاش هایشان را به ثمر می نشاند و کارکرد مشابه یک شعبه بانکی و نقش آفرینی شعبه نشینان دارد.

محصول و خدمات بانکی در شعبه یک بانک طراحی و تدوین و تولید نمی شود؛ اما هر آنچه برای عرضه به مشتری در یک بانک یا موسسه مالی تهیه می شود، تنها زمانی به بار می نشیند و سهمی از بازار را کسب می کند که تمام کنندگی های در شعبه باشند که با قدرت مذاکره خود، محصول جدید را به بازار معرفی کرده و آن را در میان جامعه مشتری تبیین کنند. این همان خاصیت شعبه و بانه نشینان است: تمام کنندگی.

مدیر مسئول

مساعدت بانک کشاورزی با گلخانه داران خسارت دیده استان گیلان



در راستای مساعدت با گلخانه داران خسارت دیده استان گیلان تعداد ۴۷۰ فقره تسهیلات پرداخت شده از محل وجوه اداره شده با رقمی بالغ بر ۳۱۰۵۶ میلیون ریال مورد بخشودگی سود و متفرعات قرار گرفت و اصل مطالبات به صورت بلندمدت تقسیط شد.

علیرضا طاهری مدیر شعب بانک کشاورزی استان گیلان با اعلام این مطلب افزود: همچنین بر اساس قوانین بودجه مبنی بر بخشودگی ۶ درصد وجه التزام تعداد ۱۹۸ فقره تسهیلات پرداخت شده از محل منابع داخلی موجب بخشودگی رقمی بالغ بر ۴۰۳۰ میلیون ریال در سطح شعب استان شده است.

امگا گستر سیاهان با هدف تولید مایع پاستوریزه تخم مرغ در سال ۱۳۹۲ در شهرک صنعتی هزند استان اصفهان با سرمایه گذاری ۱۸ میلیارد ریال از محل اعتبار بنگاه های اقتصادی زودبازده افتتاح شد. که برای ۲۷ نفر به طور مستقیم ایجاد شغل کرده است

خوب است بدانیم:



تجلیل از خانواده شهدا و ایثارگران بانک کشاورزی استان قزوین



جانبازان و ایثارگران برشمرد. و تلاش‌های مدیریت ستادی استان در ادامه رئیس کمیسیون مشاوران مدیران عامل بانک‌ها در امور ایثارگران؛ شهدا و ایثارگران را افتخار جمهوری اسلامی عنوان کرد و دلجوئی و رسیدگی به درخواست‌های ایشان را جزو افتخارات خود دانست.

و تلاش‌های مدیریت ستادی استان در خصوص توجه به خانواده شهدا و ایثارگران راستود. این گزارش می‌افزاید، در پایان هر کدام از ایثارگران به بیان خاطرات خود پرداختند و با لوح و پاداش نقدی از ایشان تجلیل شد.

طی مراسمی از خانواده شهدا، جانبازان و ایثارگران بانک در استان قزوین تجلیل به عمل آمد. به گزارش روابط عمومی مدیریت شعب بانک در استان قزوین، منوچهر رافعی دهکردی مدیر ستادی استان ضمن تشکر از حضور محمدرضا جمالوندی رئیس کمیسیون مشاوران مدیران عامل بانک‌ها در امور ایثارگران در استان قزوین از تلاش‌های نامبرده در پیگیری درخواست‌های خانواده شهدا و ایثارگران قدردانی و تشکر کرد. مدیر ستادی استان قزوین آبرو و عزت ایران اسلامی را مدیون و مرهون خون شهدا و جانفشانی

پرداخت تسهیلات ۱۱۰۰ میلیارد ریالی بانک کشاورزی برای اجرای طرح‌های دام و طیور

به گزارش روابط عمومی مدیریت بانک کشاورزی استان آذربایجان شرقی، این تسهیلات در قالب ۱۰۰۰ فقره تسهیلات خرد و کلان و سرمایه در گردش با بازپرداخت بلندمدت پرداخت شد. بر اساس این گزارش طرح‌های

مذکور با هدف اشتغال زائی، افزایش تولیدات گوشت سفید و تخم مرغ و سایر فرآورده‌های مرتبط و استفاده بهینه و پایدار از منابع و انرژی با همکاری سازمان‌های مرتبط با بخش کشاورزی اجرا می‌شود.

بانک کشاورزی استان آذربایجان شرقی در سه ماهه نخست سال جاری بالغ بر ۱۱۰۰ میلیارد ریال تسهیلات برای اجرای طرح‌های دام و طیور و صنایع وابسته پرداخت کرد.

مدیر ستادی استان خراسان رضوی:

پرداخت تسهیلات قرض الحسنه ازدواج در راستای مسئولیت اجتماعی بانک کشاورزی است

شعب استان خراسان رضوی با درک اهمیت موضوع با برنامه ریزی منسجم و هماهنگی لازم با ستاد استان و با آمادگی کامل در انجام این وظیفه اجتماعی نیز سربلند خواهند شد خواستار اقدامات تیمی شعب در این زمینه شد. شایان ذکر است به منظور قدردانی از عملکرد شعب استان در این زمینه روز ۲۹ تیراز تعداد ۱۰ شعبه که در پرداخت تسهیلات قرض الحسنه ازدواج طی سال ۹۲ برتر شناخته شدند قدردانی شد.

مهندس فرهاد فنودی مدیر بانک کشاورزی استان خراسان رضوی با بیان اینکه بانک کشاورزی به عنوان یک سازمان اجتماعی در کنار مسئولیت حرفه‌ای، مسئولیت اجتماعی نیز دارد، ورود بانک کشاورزی به فرآیند پرداخت تسهیلات قرض الحسنه ازدواج را از مصادیق این پاسخگویی اجتماعی دانست. مدیر ستادی استان خراسان رضوی با تأکید بر اینکه

باتسهیلات بانک کشاورزی به بهره‌برداری رسید

● مرحله نخست سیلوی ۲۰ هزار تنی در استان زنجان با صرف هزینه‌ای به مبلغ ۱۷ میلیارد و ۶۵۰ میلیون ریال و زمینه اشتغال ۵ نفر به صورت مستقیم

● واحد توسعه مرغداری ۹۰ هزار قطعه‌ای در استان همدان با صرف هزینه‌ای بیش از ۵۰ میلیارد ریال و زمینه اشتغال ۱۷ نفر به صورت مستقیم

● واحد پرورش گاو شیری ۱۰۰ رأسی در خراسان رضوی با صرف هزینه‌ای به مبلغ ۷ میلیارد و ۶۰۰ میلیون ریال

● واحد پرورش مرغ گوشتی ۲۰ هزار قطعه‌ای در شهرستان نیکشهر استان سیستان و بلوچستان با صرف هزینه‌ای حدود ۶ میلیارد و ۵۰۰ میلیون ریال و زمینه اشتغال ۵ نفر به صورت مستقیم

● واحد مرغداری گوشتی با ظرفیت ۳۰ هزار قطعه در روستای احشام حسن شهرستان بوشهر با صرف هزینه‌ای معادل ۵ میلیارد و ۲۰۰ میلیون ریال و زمینه اشتغال ۷ نفر به صورت مستقیم

● دو واحد گلخانه سبزی و صیفی در شهرستان اشکذر استان یزد با صرف هزینه‌ای بالغ بر ۲ میلیارد و ۶۴۰ میلیون نفر و زمینه اشتغال ۳ نفر

● واحد پرورش گاو شیری به ظرفیت ۱۰۰ رأس در استان اصفهان با صرف هزینه‌ای به مبلغ ۴ میلیارد و ۵۰۰ میلیون ریال و زمینه اشتغال ۱۰ نفر

● دوازده هکتار باغ انگور و انار در شهرستان شاهرود استان سمنان با صرف هزینه‌ای حدود ۳ میلیارد ریال و زمینه اشتغال مستقیم ۴ نفر

● واحد پرورش شتر مرغ با ظرفیت ۱۸۰ قطعه در منطقه تیران و کرون استان اصفهان با صرف هزینه‌ای حدود ۳ میلیارد و ۲۵۸ میلیون ریال و زمینه اشتغال ۴ نفر

مدیر شعب استان بوشهر:

توانایی برقراری رابطه با مشتری، رمز موفقیت است

فرهاد کشمیر شکن مدیر شعب بانک در استان بوشهر با بیان این مطلب که توانایی برقراری رابطه با مشتری رمز موفقیت است افزود: با توجه به یکسان شدن نرخ سود سپرده ها، اعتماد سازی و مشتری مداری بازتاب پررنگی در دستیابی به اهداف بانک دارد. به گزارش روابط عمومی مدیریت بوشهر، کشمیر شکن که در سومین همایش منطقه‌ای

کارکنان این مدیریت سخن می‌گفت، تاکید کرد؛ به منظور دست یابی به اهداف پیش بینی شده برای مدیریت استان در سال جاری، برای شعبی که از ابتدای سال تا کنون با رشد منفی تعهدات مواجه هستند برقراری باجه عصرالزامی است. وی توجه خاص به انواع سپرده‌های مردمی به ویژه سپرده‌های ارزان قیمت و کنترل

هفتگی سپرده‌های شعب استان، پرداخت تسهیلات و انضباط مالی، استفاده حداکثری از پتانسیل برای وصول مطالبات و فروش بهینه خدمات الکترونیکی را خواستار شد. شایان ذکر است این همایش منطقه‌ای روز دوشنبه بیست و سوم تیرماه، با حضور کارکنان شعب دیلم، گناوه، بازار گناوه، بندرریگ، شبانکاره، آپخش و سعدآباد در سالن معاملات شعبه گناوه برگزار شد.

پرداخت تسهیلات و غرامت

• مدیریت استان آذربایجان شرقی در سه ماه نخست سال جاری، ۴۷ میلیارد ریال تسهیلات قرض الحسنه با نرخ ۴ درصد به ۱۵۰۰ نفر پرداخت کرد.

• مدیریت استان البرز با هدف حمایت از تولید داخلی، در بخش گیاهان دارویی مبلغ هفت میلیارد ریال برای ساخت و تجهیز تصفیه خانه صنعتی به شرکت داروسازی شفا پرداخت کرد.

• مدیریت استان آذربایجان شرقی در راستای حمایت از بخش کشاورزی، در سه‌ماهه اول سال جاری بالغ بر ۱۳۴۲ میلیارد ریال تسهیلات به ۱۵ هزار نفر پرداخت کرد.

• گروه خدمات بیمه‌ای استان آذربایجان شرقی ۱۳۵ میلیارد ریال غرامت به باغداران خسارت دیده این استان پرداخت کرد.

• مدیریت استان آذربایجان شرقی در سه‌ماهه اول سال جاری ۸۰ میلیارد ریال تسهیلات مکانیزاسیون کشاورزی به متقاضیان پرداخت کرد.

• مدیریت استان گیلان در راستای مساعدت با گلخانه داران خسارت دیده استان گیلان تعداد ۴۷۰ فقره تسهیلات پرداخت کرد.

• مدیریت استان آذربایجان شرقی در سه‌ماهه اول سال جاری ۸۰ میلیارد ریال تسهیلات مکانیزاسیون کشاورزی به متقاضیان پرداخت کرد.

• مدیریت استان آذربایجان شرقی در سه‌ماهه اول سال جاری ۴۰ میلیارد ریال تسهیلات تعمیرات مسکن به روستاییان پرداخت کرد.

• مدیریت استان گیلان از ابتدای سال ۹۳ تاکنون به ۹۷ نفر از مزدوجین مبلغ ۲۹۱۰ میلیون ریال تسهیلات ازدواج پرداخت کرد.



مدیر استان لرستان:

تکریم مشتریان، دستیابی به آرمان‌های بانک را آسان تر می‌کند

مدیر شعب بانک کشاورزی در استان لرستان گفت: تکریم مشتریان دستیابی به آرمان‌های بانک را آسان تر می‌کند.

به گزارش روابط عمومی مدیریت شعب بانک کشاورزی در استان لرستان حجت‌الله گودینی که در نشست روسای شعب این مدیریت سخن می‌گفت، ضمن اعلام مطلب فوق به دستور بانک مرکزی در زمینه نرخ سود سپرده‌ها اشاره کرد و افزود: با نرخ جدید سود سپرده‌های بانکی زمینه خوبی برای جذب سپرده‌های مردمی به بانک کشاورزی فراهم شده است. وی با بیان اینکه باید با مشتریان درباره نرخ سود سپرده و نرخ سود وام‌ها

گفت‌وگو کنیم یادآور شد: امسال سال بانک کشاورزی است و همه باید تلاش کنیم سپرده‌های استان را افزایش دهیم.

مدیر شعب استان لرستان افزود: اگر برای کاهش نقدینگی برنامه‌ریزی کنیم، چاره‌اندیشی در زمینه مدیریت منابع و مصارف نیز دشوار نخواهد بود.

گودینی با اشاره به اینکه سپرده‌های مردمی و تجهیز منابع جایگاه بسیار برجسته‌ای در بانکداری و کارکرد بانک‌ها دارد افزود: چهره هر بانک در کارکرد آن بانک در زمینه ارتباطات و تجهیز منابع نمایان می‌شود.

وی تکریم مردم و گرامیداشت مشتریان بانک و پاسخگویی به

نیازهای آنها را راهکار ارزنده بانک کشاورزی برای گسترش پیوند با مردم و مشتریان و افزایش سپرده‌پذیری دانست و گفت: کارمندان بانک کشاورزی در ارتباط با مردم و گشاده‌رویی و خوش‌زبانی با مشتریان زبانزد و سرآمد هستند.

گودینی خاطر نشان کرد: بخشی از برنامه‌های ما و آرمان‌های بانک کشاورزی با همین پیوندهای دوستانه کارکنان بانک با مردم و تکریم مشتریان به آسانی به سرانجام می‌رسد.

بر اساس این گزارش نشست روسای شعب در مدیریت استان لرستان برگزار و کارکرد شعب در زمینه سپرده‌های مردمی بررسی شد.

اخبار کشاورزی

• معاون برنامه‌ریزی و اقتصادی وزیر جهاد کشاورزی از اختصاص اعتبار ۱۰ میلیارد دلاری از منابع صندوق توسعه ملی به بخش کشاورزی خبر داد. وی افزود: با موافقت مقام معظم رهبری ۱۰ میلیارد دلار از منابع مالی صندوق توسعه ملی به بخش کشاورزی اختصاص یافت.

• نماینده مردم سیرجان و بردسیر در مجلس خواهان تشکیل ستاد پسته در کشور شد و گفت: در حال حاضر بیش از یک میلیون نفر کرمانی به شکل مستقیم و غیرمستقیم در صنعت پسته اشتغال دارند.

• رئیس سازمان جهاد کشاورزی فارس از تخصیص ۵۰۰ میلیارد ریال تسهیلات مکانیزاسیون کشاورزی در سال ۹۳ خبر داد و گفت: این میزان تسهیلات، برای تجهیز، ارتقاء و خرید ماشین‌آلات کشاورزی اختصاص یافته است.

• بانک مرکزی در بخشنامه جدیدی ابلاغ کرد حداقل ۲۵ درصد تسهیلات اعطایی کلیه بانک‌های دولتی و بانک‌های غیر دولتی با هماهنگی دستگاه‌های اجرایی ذی‌ربط به بخش آب و کشاورزی اختصاص یابد.

• معاون برنامه‌ریزی و اشتغال استاندار سیستان و بلوچستان گفت: اعتبار پرداخت شده در بخش تجارت و واردات و صادرات توسط بانک‌ها در سال گذشته کمتر از یک درصد و معادل ۷۷ صدم درصد بود که در مقایسه با سایر حوزه‌ها از کمترین میزان برخوردار است.

• رئیس اداره امور مکانیزاسیون کشاورزی استان همدان از تخصیص ۴۲ میلیارد تومان تسهیلات برای مکانیزاسیون کشاورزی همدان خبر داد.

• معاون عملیات اداره بنادر و دریانوردی شهید باهنر از کسب رتبه نخست این بندر بین ۱۶ بندر فعال کشور در بخش صادرات کالاهایی یخچالی و میوه و تره‌بار خبر داد.

گفت‌وگو با رئیس شعبه و اجار گاه شعبه برتر گیلان

تلاش برای رضایت‌مندی حداکثری و جلب اعتماد مشتری



الیاس کاظمی، در سال ۱۳۷۹ از طریق آزمون استخدامی در بانک مشغول به کار شد. در ابتدا به عنوان متصدی امور بانکی در شعبه املش کارش را آغاز کرد و پس از ۲ سال به استخدام رسمی بانک درآمد و ۴ سال به‌عنوان مسئول قسمت باجه انجام وظیفه کرد. از ابتدای راه‌اندازی سیستم مهر در بانک تلاش کرد تا خدمات الکترونیک بانک را به مشتریان معرفی و استفاده از مهر کارت بانک کشاورزی را برای مشتریان نهادینه کند. کاظمی اواخر سال ۱۳۸۵ به عنوان مسئول گروه برنامه‌ریزی مالی شعبه کوچصفهان منصوب شد. و تا اواسط سال ۱۳۹۱ در این شعبه مشغول به خدمت بود و کمک زیادی در جمع‌آوری سپرده‌ها به این شعبه کرد. او اکنون مسئول شعبه و اجار گاه در خیابان امام خمینی است و کارنامه موفقی هم بر جا گذاشته است. در پی دلایل و عوامل این موفقیت را می‌خوانید.

مطالعه و بررسی ظرفیت اقتصادی منطقه، شناسایی افراد تاثیرگذار و بالقوه و دعوت از آنان برای افتتاح حساب یا تکمیل موجودی حساب‌های خود و قدردانی و تشکر از مشتریان بالفعل به صورت حضوری، تلفنی و ارسال نامه و تکریم مشتریان و همه افرادی که به شعبه مراجعه می‌کنند.

• پرداخت تسهیلات برای

وسرعت و کیفیت ارائه خدمات بانکی از مهم‌ترین عوامل موفقیت شعبه در جذب منابع پایدار است. مشتریان ما باید به این باور برسند که خواسته‌های منطقی آنها برای ما مهم است و کارکنان بانک نهایت تلاش خود را برای حل مشکلات آنان به کار می‌گیرند.

• چگونگی بازاریابی و جذب مشتریان جدید و حفظ مشتریان موثر را تشریح کنید:

• چه دلایل و عواملی به موفقیت شعبه در جذب منابع پایدار منجر شد؟

ارتباط مستمر با مشتریان، توجیه مشتریان در زمان دریافت تسهیلات برای حفظ سپرده‌های خود نزد شعبه، تشویق مشتریان برای افتتاح حساب‌های کوتاه مدت و جاری، تلاش برای رضایت‌مندی حداکثری و جلب اعتماد مشتریان توسط کارکنان شعبه

گزیده‌ای از عوامل موثر در جذب مشتریان بانکی چیست؟

جلب اعتماد مشتریان تاثیر بیشتری در مقایسه با سایر عوامل دارا هستند. این عوامل به ترتیب عبارتند از: ارائه مشاوره‌های مفید به کارکنان، ارائه خدمات مکمل، شهرت و اعتبار سازمان در ذهن مشتریان، آمادگی برای پاسخگویی به مشتریان، فن آوری‌ها و فرایندهای سازمان، تجارب قبلی مشتریان، برقراری ارتباط صمیمانه با مشتریان، انعطاف پذیری در ارائه خدمات.

صرفه جویی در زمان

وقت یکی از عوامل موثر در انتخاب یک بانک نسبت به بانک دیگر محسوب می‌شود. در برخورد با این مشتریان، مدیران شعب می‌توانند با تقسیم درست مسوولیت‌ها و به کارگیری مناسب کارکنان در باجه‌هایی متناسب با استعداد و توان کاری آنها و یا اختصاص باجه‌های خاص و ویژه برای این دسته از مشتریان، از این طریق موجبات تمرکز تمامی فعالیت‌های پولی و بانکی آنان نزد شعب تحت سرپرستی را فراهم آورند.

جلب اعتماد مشتری

مدیران موفق به این نتیجه رسیده اند که وفادار ساختن مشتریان به شرکتها و نگاه داشتن آنها در سبد مشتریانانشان تنها در پر تو جلب اعتماد آنها به سازمان میسر خواهد بود. بنابراین، تغییر جهت بازاریابی و تکیه بر مشتری‌گرایی، که مبتنی بر اعتماد باشد، برای شرکت‌ها یک الزام است تا یک فرصت اختیاری. بررسی‌های علمی مختلف در ارتباط با جلب مشتریان به بانک‌ها نشان داده است که عوامل خاصی در

اخبار اقتصادی - بانکی

• دبیرکل بانک مرکزی با اشاره به اقدامات انجام شده و در حال اجرا برای اتمام مراحل راه‌اندازی سامانه چک الکترونیکی (چکاوک) گفت: از اول آذرماه امسال فاز ابتدایی این سامانه به‌طور کامل آغاز و تمامی چک‌ها در چکاوک پردازش می‌شود.

• دولت هند قسط آخر توافق ژنورا به مبلغ ۵۵۰ میلیون دلار از دارایی‌های مسدود شده صادرات نفت کشورمان پرداخت کرد.

• موسسه علمی کاربردی جهاد کشاورزی اعلام کرد: تسهیلات ویژه ای به شاغلان، کشاورزان و روستائیان برای ادامه تحصیل در دوره‌های آموزش عالی کشاورزی ارائه می‌شود.

• بهره‌برداری از سامانه نسیم (نگهداری حساب‌های دولتی) که تار نمایی قوی، به روز با امکانات مناسب، شخصی سازی شده است: با هدف خدمت رسانی به سازمان‌ها و ارگان‌های دولتی، غیردولتی و مراکز علمی در بانک مرکزی آغاز شد.

• ولی‌الله سیف، رئیس کل بانک مرکزی همه اجزای بسته خروج از رکود نیاز به لایحه ندارد و بخشی از اجزای این بسته در شورای پول و اعتبار تصمیم‌گیری و در نامه‌ای به مدیران عامل بانک‌ها ابلاغ شده است.

• صندوق پس‌انداز خرید مسکن با هدف پرداخت ۶۰ تا ۸۰ میلیون تومان پرداخت وام راه‌اندازی می‌شود.

• عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران با بیان اینکه نیاز اصلی اقتصاد کشور، وجود اقتصاد آزاد، اصلاح میزان بهره بانکی، حق بیمه و قانون کار است، گفت: بانک‌ها با سود ۳۶ درصد تسهیلات می‌دهند و هزینه‌های تولید هم ۵۰ درصد بیشتر شده است.

• وزیر امور اقتصادی و دارایی گفت: با اجرایی شدن بسته سیاستی برای خروج از رکود، دولت مقایسه با تورم را تا جایی ادامه می‌دهد که شاهد تورم تک رقمی باشیم.

رودس‌قرار دارد. محصولات اصلی منطقه چای، مرکبات، برنج و فراورده‌های دامی است. وجود منابع آب و خاک حاصلخیز نشان از استعداد بسیار بالای منطقه برای سرمایه‌گذاری در بخش کشاورزی و دامداری حکایت می‌کند.

• **حوزه جغرافیایی شعبه چه ظرفیت‌هایی دارد؟**
واجارگاه از شهرهای کوچک استان گیلان است که در منتهی‌الیه شرق گیلان و در کنار دریای خزر با جمعیت حدود ۱۰۰۰۰ نفر، با مردمانی بسیار خوب و زحمت‌کش، در بخش کلاچای شهرستان



اجرای طرح‌های بزرگ کشاورزی، تولیدی و اقتصادی در شعبه و اجارگاه چگونه است؟

با توجه به اینکه شعبه و اجارگاه یک شعبه روستایی است تاکنون تسهیلاتی برای طرح‌های بزرگ پرداخت نشده است.

• **خاطره به یاد ماندنی و تاثیرگذار در دوران مدیریت خود را بیان کنید:**

در سال ۱۳۸۴ به عنوان برگزیده جشنواره شهید رجایی از طرف مدیر عامل وقت بانک مورد تشویق و قدردانی قرار گرفتم و جوایزی را دریافت کردم.

• **چه تمهیداتی را برای وصول مطالبات در نظر گرفته‌اید؟**

در زمان پرداخت تسهیلات با کلیه متقاضیان توسط مسئول شعبه مذاکره و شرایط آنها سنجیده می‌شود و بهترین حالت برای بازپرداخت تسهیلات مد نظر قرار می‌گیرد. هم‌چنین به کلیه کشاورزانی که از تسهیلات سلف برخوردار شده اند یادآوری می‌شود در صورت حفظ موجودی حساب و عملکرد خوب در دوره‌های آینده

ارائه خدمات با سرعت و دقت

سرعت عمل کارکنان در ارائه خدمات بانکی از عوامل موثر دیگری است که مشتریان به آن حساسیت زیادی دارند. برای گروهی از مشتریان و مراجعان «سرعت» توأم با «دقت» در انجام امور حائز اهمیت است. مدیران شعب می‌توانند با انتخاب و به کارگیری کارمندی که در انجام وظایف و مسوولیت‌های محول شده از سرعت کافی توأم با دقت لازم برخوردارند، برای انجام امور این دسته از مشتریان استفاده کرده و بر سلامت عملیات انجام شده به وسیله آنها نظارت کنند، این امر باعث می‌شود مراجعه کنندگان، بانک را همواره «خانه امن دوم خود» تلقی کنند.

نیروی انسانی کارآمد

بازاریابی، جذب مشتری و مشتری‌مداری از اصول پویایی و ماندگاری یک سازمان و بنگاه اقتصادی محسوب می‌شود و امروزه این امر با توجه به رقابت تنگاتنگ بانک‌ها و بنگاه‌های اقتصادی در جذب مشتری بیش از گذشته نمایان است، اما در این عرصه استفاده از نیروی انسانی کارآمد و لایق مطابق با اهداف سازمان نیز مهم‌ترین و با اهمیت‌ترین بخش بازاریابی و جذب مشتری است. آراستگی و

طرز برخورد کارکنان شعبه به خصوص «تحویلداران»، شخصیت آنها و مهارتشان در انجام خدمات بانکی نیز از عوامل مهم در جذب مشتری است، مشتریان به خاطر انس و علاقه متقابل به کارکنان شعبه و یا به آن علت که همیشه از آنها با احترام و تبسم استقبال می‌شود به مشتریانی دائمی و خوش حساب برای شعبه تبدیل می‌شوند.

مطلوبیت محیط داخلی بانک‌ها و مؤسسات مالی

یک محیط خوب، می‌تواند بر رشد ارزشهای کارکنان و افزایش توان و بهره‌وری آنان اثرگذار باشد. با متنوع شدن فعالیت‌های بانکی، سازماندهی محیط کار و ایجاد محیطی آرام و بهره‌ور در سازمان‌ها به صورتی که منجر به فعال شدن بیشتر نیروی انسانی، شادابی آنها، کاهش افسردگیها، رشد خدمات مثبت و در نهایت دستیابی به بهره‌وری مورد نظر شود، ضروری به نظر می‌رسد. در بانکداری نوین این امر از دغدغه‌های مدیران اجرایی و مدیران ارشد بانک‌هاست. بانک‌ها برای جذب بیشتر منابع مالی مشتریان می‌بایست به محیط‌های کاری مناسب که دارای شاخصهای محیط کاری از نظر فیزیکی، روانی و اجتماعی باشد مجهز شوند.

منبع: Banki.ir

نوآوری نظام یافته (تریز) چیست؟

می‌کنند تا از همان ابتدا، مشتریان را بر اساس تقاضایی که دارند جدا کرده و به واحد مربوطه ارجاع دهند (افزایش میزان تفکیک اجزا)

همچنین یکی از مثال‌های بانکی برای این اصل، انواع خدمات طرح ایران است. در این طرح مشتریان براساس تفاوت سنی و شرایط تأهل و نیازها به چهار گروه تقسیم می‌شوند (ایران بانو، مهر ایران، ایران دخت و دختران آفتاب). این مرحله، لایه اول جداسازی است. اما در لایه دوم جداسازی، می‌توان به نیازهای هر کدام، مثلاً ایران دخت و دختران آفتاب توجه کرد. از جمله اینکه این دو گروه از مشتریان در طرح ایران:

- نیاز به درآمد دارند که ادامه تحصیل دهند یا به خانواده در تأمین هزینه‌ها کمک کنند.

- نیاز دارند که بعنوان عضو یک پایگاه اجتماعی یا گروه اجتماعی شناخته شوند.

- نیاز به استقلال مالی دارند.

توجه به این نیازها به عنوان لایه دوم جداسازی (افزایش تفکیک اجزا) کمک می‌کنند تا یک نوآور به فرصت‌های جدید بازاریابی خدمات طرح ایران بپردازد.

همکاران گرامی با بهره‌گیری از روش‌های سه گانه این اصل می‌توانند پیشنهادهایی را برای حل مشکلات جاری بانک انجام دهند

(منبع کتاب یک نوآور چگونه می‌اندیشد؟ - اداره کل تحقیق و توسعه)

واژه نوآوری نظام یافته (تریز) برگرفته از یک عبارت روسی است. این دانش در سراسر جهان به نام تریز شناخته می‌شود و بنیانگذار آن، دانشمند خلاقیت شناس روسی «آلتشولر» است. بر اساس علم تریز، راه‌های خلاقانه مشخصی برای حل کلیه مسائل پیش آمده برای اختراعات و ابداعات گوناگون وجود دارد که این اصول و راه‌حل‌ها مرتب در جهان تکرار می‌شوند.

اصل اول: «جداسازی»

جداسازی را می‌توانیم به یکی از روش‌های ذیل انجام دهیم:
الف- تفکیک موضوع یا سیستم به بخش‌های مستقل و اجزای جدا از هم

ب- تفکیک موضوع یا سیستم به بخش‌های ساده‌تر (قطعه قطعه کردن)

ج- افزایش میزان تفکیک اجزا (افزایش قطعه قطعه کردن) این اصل کاربرد زیادی در صنعت، خدمات و کشاورزی دارد که از جمله آنها می‌توان به موارد ذیل اشاره کرد:

- اثاثیه منزل را به صورت چند تکه، اجزای کامپیوتر را بصورت مجزا و خط‌کش‌های چوبی را بصورت تاشو طراحی می‌کنند (تفکیک موضوع به اجزای جدا)

- لوله‌های لاستیکی برای آبیاری قطره ای باغات می‌توانند به یکدیگر متصل شوند تا هر طولی را ایجاد کنند و در هر مساحتی قابل استفاده باشند (قطعه قطعه کردن)

- بیشتر سازمان‌های خدماتی که از طریق تلفن با مشتریان در تماس هستند، از سیستم پاسخگویی تلفن گویا استفاده

پیشنهادهای شما



عنوان پیشنهاد: طراحی بازی سنبله برای دانش‌آموزان

کد پیشنهاد: ۳۰۵۹۲

پیشنهاد دهنده: مجید کاظمی

کد پرسنلی: ۲۳۳۳۵ محل خدمت: مدیریت شعب بانک در استان زنجان

متن پیشنهاد به شرح ذیل است:

هم اکنون تعدادی از مشتریان بانک را دانش‌آموزان تشکیل می‌دهند که در واقع در گروه سنی کودک و نوجوان قرار دارند. این گروه از مشتریان به دلیل علاقمند بودن به استفاده از کانال‌های مجازی و الکترونیک، از ابزار بانکداری الکترونیک استقبال می‌کنند.

اما علاوه بر بروشورها و جزوه‌های آموزشی خدمات بانک، لازم است برای آموزش به دانش‌آموزان از روش‌هایی با جذابیت بیشتر استفاده شود.

بدین منظور بازی سنبله برای دانش‌آموزان طراحی شده است. در این بازی از کارتهایی استفاده شده است روی آنها خدمات بانک و نیز کانال‌های الکترونیک معرفی شده‌اند. روش انجام این بازی، مانند بازی مار و

پله است. افرادی که این بازی را انجام می‌دهند مجبورند تا در جریان بازی با اصطلاحات بانکداری و به ویژه بانکداری الکترونیک آشنا می‌شوند.

پیشنهاد می‌شود این بازی در مدارس توزیع شود و در ضمن می‌توان برای اتربخشی بیشتر، مسابقاتی با اهدای جوایز برای دانش‌آموزان برگزار کرد.

این پیشنهاد در نیمه دوم سال ۹۱ با توزیع این بازی در بین گروه سنی کودک و نوجوان اجرایی شده است.

امتیاز پیشنهاد: ۱ نمره

تاریخ‌نگاری بانک کشاورزی

وصول تدریجی مطالبات

پس از تأسیس بانک فلاحی و صنعتی ایران وظیفه تصفیه تدریجی و فروش اموال بانک استقراری روس و واریز و جوه وصولی به حساب خزانه داری کل از طرف دولت با تصویب مجلس به عهده آن بانک محول شد و بانک پس از افتتاح رسمی و شروع به کار اقدام به تحویل گرفتن مدارک و سوابق مربوط به معاملات بانک استقراری روس (سوی آنچه در فاصله سال‌های ۱۳۰۱ الی اواخر سال ۱۳۱۱ توسط وزارت دارایی به حیطة وصول در آمده بود) کرد دفاتر حسابداری که مرحوم محمدحسین شهریار، شاعر گرانقدر معاصر و کارمند سابق بانک مرقوم داشته مشعر بر این است که طی سال‌های منتهی به ۱۳۲۰ حاصل وصولی‌های مربوط به مطالبات بانک سابق ایران پس از وضع هزینه‌ها و خسارات ناشی از طرح دعاوی به شرح زیر بوده است.

موجودی بانک ایران در سال ۱۳۱۲

ریال ۵,۶۶۸,۷۸۱/۹۵

موجودی در سالهای ۱۳۱۳ و ۱۳۱۴

ریال ۴۸۱,۲۳۶/۰۵

موجودی در سال ۱۳۱۵

ریال ۴۹۵,۹۲۰

موجودی در سال ۱۳۱۶

ریال ۴۳۱,۰۳۷/۳۰

موجودی در سال ۱۳۱۷

ریال ۱,۲۵۰,۰۰۰

موجودی در سال ۱۳۱۸

ریال ۸۲۰,۷۹۶/۹۵

موجودی در سال ۱۳۱۹

ریال ۱,۲۰۰,۶۰۲/۹۵

موجودی در سال ۱۳۲۰

ریال ۵۰۷,۴۳۴/۳۰

وصول تدریجی مطالبات بانک سابق ایران از طریق فروش اموال منقول و با تصرف اموال غیرمنقول بدهکاران و سپس فروش هر یک از رقبات به شیوه‌های مختلف، مراحل گوناگونی داشته و ابتداء این قبیل اقدامات راساً از طرف اداره مرکزی بانک انجام می‌شد بدون این که برابری میزان عواید حاصله از فروش اموال در قبال هزینه‌های متعلقه در نظر گرفته شود پس از آن در سال ۱۳۱۹ سازمان مشخص و معینی در بانک ایجاد شد و کلیه امور مربوط به حل و فصل دعاوی و پرسنل معین در اداره مخصوصی به نام «اداره بانک سابق ایران» از ادارات تابعه مرکز متمرکز و مقرر شد که کل وصولی‌ها به بستانکار حساب جاری آن اداره نزد شعبه مرکزی بانک منظور شود و در مقابل کلیه هزینه‌های پرسنلی و مخارج مربوط به تعقیب دعاوی و احیاناً خسارات ناشی از پرونده‌هایی که منتهی به صدور رأی دادگاه علیه بانک سابق ایران شد از حساب جاری مورد بحث برداشت شود تا حاصل فعالیت این سازمان مشخص شود و بتوان مابه‌التفاوت را در اجرای قانون مصوب، به حساب سرمایه بانک فلاحی و صنعتی ایران منتقل کرد.

گزیده خبرهای داخلی

• تعدادی از کارکنان بانک

کشاورزی استان زنجان در اقدامی خدایسندانه یکصد نفر از کودکان بی سرپرست تحت پوشش سازمان بهزیستی این استان را به ضیافت افطاری دعوت و در یکی از بهترین تالارهای شهر و در محیطی صمیمی از آن‌ها پذیرایی کردند.

• مهندس فرهاد فنودی مدیر بانک کشاورزی استان خراسان رضوی با بیان اینکه بانک کشاورزی به عنوان یک سازمان اجتماعی درکنار مسئولیت اجتماعی نیز حرفه‌ای، مسئولیت اجتماعی نیز دارد، ورود بانک کشاورزی به فرآیند پرداخت تسهیلات قرض الحسنه ازدواج را از مصادیق این پاسخگویی اجتماعی دانست.

• تعداد ۱۳۲۰۱ دانش آموز ۱۱ تا ۱۵ سال در طرح بانک‌پذیری تابستانه بانک کشاورزی استان آذربایجان شرقی شرکت می‌کنند.

• الیاس منصوری خسروشاهی مدیر گروه امورمشتریان مدیریت بانک کشاورزی استان آذربایجان شرقی در مراسم افتتاحیه دوره‌های تابستانه بانک‌پذیری گفت: پیش بینی شده است تعداد ۱۳۲۰۱ فراگیر در قالب ۴۴ دوره، آموزش بانک‌پذیری را در طرح تابستانه طی کنند و با این تعداد مجموع فراگیران استان به ۱۶۳۰۰ نفر افزایش یابد.

• کارکنان بانک کشاورزی استان لرستان همزمان با ماه مهمانی خدا، برای یاری رسانی به هم‌میهنان نیازمند، کمک‌های خود را به کمیته امداد امام خمینی (ره) اهدا کردند. به گزارش روابط عمومی بانک کشاورزی استان لرستان، کمک‌های کارکنان بانک کشاورزی استان به ۲۰۰ خانوار لرستانی زیر پوشش کمیته امداد شهرستان خرم‌آباد اهدا شد.

۳

مباحث مربوط به پولشویی و مبارزه با آن

و هدایت افراد به سمت بدست آوردن درآمدهای حلال و قانونی بشمار می‌رود که در این ارتباط می‌توان با در نظر گرفتن راه‌های نظارتی و کنترلی و طراحی سیستم‌های هشدار دهنده در سیستم بانکی کشور بخصوص اداره کل مبارزه با پول شویی و با همکاری اداره کل بازرسی و حسابرسی این امر را انجام داده و مسائل پولشویی را در محدوده فعالیت‌های بانکی خود و یا با کمک سایر بانکها کنترل و به حداقل برساند.

دراسطوره‌های یونان باستان الهه‌ای به نام هرمس هست که عنوان او خدای راهزنی و تجارت است. عنوانی که نشان می‌دهد در ذهن یونانیان احتمالاً کار تجارت همچون راهزنی مورد نکوهش بوده است و آنان با دیدگاه‌های امروزی ما که تاجران و بازرگانان را بخشی مفید از اقتصادگردانان و عامل تعادل اقتصاد و توسعه می‌دانیم، توافقی نداشته‌اند.

تهیه کننده: اداره کل مبارزه با پولشویی

سیاسی یک کشور فراتر برود به گونه‌ای که پول کثیف حاصل از ارتکاب جرم، تغییر ماهیت داده و به صورت مشروع و قانونی درآید.

از آنجائی که انگیزه مالی، مهم‌ترین انگیزه ارتکاب پولشویی است از اینرو اکثر مجرمان سعی دارند با استفاده از نظام بانکی، منابع و وجوه بدست آمده از جرم پولشویی را به صورت مشروع و قانونی جلوه دهند که در واقع این درآمدهای نامشروع یا پول‌های کثیف از طریق پول سیاه (درآمد از راه قاچاق کالا و مواد مخدر)، پول خونین (درآمدهای ضدبشری و خیانتکارانه) و پول خاکستری (درآمدها از کانال‌های زیرزمینی و پنهانی بدور از چشم مأموران حکومتی) بدست می‌آید سپس می‌تواند بصورت یک جریان مضر و خطرناک در سراسر جهان به اقتصادملی یک کشور آسیب برساند. جلوگیری از کسب درآمد نامشروع و غیرقانونی یکی از مسائل ضروری برای سالم سازی اقتصاد یک کشور

با عنایت به اهمیت و تأکید قرآن کریم به کسب روزی و معیشت حلال ازراه صحیح و قانونی، اکتساب پول‌های کثیف و تطهیر آن عملی خلاف و غیرقانونی بوده و تبعات منفی بسیاری برای اقتصاد کشورها دارد. به همین دلیل مبارزه با پولشویی مورد توجه جامعه جهانی قرار گرفته است و کشورها برای نیل به این مقصود، به تصویب قوانین و مقررات ویژه‌ای اقدام کرده‌اند.

پدیده پولشویی به دلیل آنکه فرآیندی پیچیده، مستمر، درازمدت و گروهی است براین اساس واژه پولشویی برای توصیف فرآیندی مورد استفاده قرار می‌گیرد که در آن پول غیرقانونی یا کثیفی که حاصل فعالیت‌های مجرمانه مانند قاچاق مواد مخدر، قاچاق اسلحه و کالا، قاچاق انسان، رشوه، اخاذی، کلاهبرداری و... باشد یا روی دیگر نیمرخ مالی فعالیت‌های بزه‌کارانه‌ای است که در آن عواید حاصل از فعالیت‌های مجرمانه و غیر قانونی طی روندی در مجاری قانونی تطهیر و پاک می‌شود. پولشویی بطور معمول در مقیاس بزرگتر ممکن است از محدوده جغرافیایی

برگزیده‌ی مباحث تالار اندیشه از سامانه پیوند

زمانی که تفکرات و برنامه‌های بازاریابی رئیس شعبه و مسول باجه متفاوت است چه باید کرد؟

باتوجه به اهمیتی که فرآیند بازاریابی برای بانک دارد، تلاش می‌شود با تدارک و اجرای برنامه‌های آموزشی، همایش‌ها، ارسال مکاتبات و... همکاران مرتبط، برای ارایه و اجرای برنامه‌های مناسب بازاریابی تقویت شوند. با این وجود در عمل میان رئیس شعبه و مسولان باجه از نظر اتخاذ شیوه‌های بازاریابی و اجرای آن، اختلاف نظر وجود داشته باشد به نظر شما بازاریابی دچار چه وضعیتی می‌شود و راه حل پیشنهادی شما برای همسو کردن و ایجاد همگرایی میان این دو چیست؟

فاطمه برزین

با سلام - انشالله که همیشه تعامل و مشارکت برقرار باشد... اما در واقع همیشه مواجه هستیم با شرایطی که نظرات کارکنان و روسای شعب در تضاد با هم است و این باعث ایجاد تنش بین آنها می‌شود و متأسفانه مدیریت‌ها نیز به این مسئله دامن می‌زنند چون حرف و نظر روسای شعب را سند و ملاک قرار می‌دهند و اهمیتی به نظرات و توانایی‌های کارکنان نمی‌دهند، این میان چیزی که قربانی می‌شود کارمند است با تمام انگیزه‌ها و توانمندی‌هایش و وقتی در سازمانی انگیزه کافی وجود نداشته باشد به مرور زمان در رقابت با دیگران نابود می‌شود... چه خوب است حالا که زیرساخت‌ها نسبت به گذشته خیلی بهتر شده است مدیران ستادی هم نظر سنجی و استفاده از شور و مشورت را ملاک تصمیم‌گیری خود قرار دهند...

زهرا سرسنگی علی اباد

باسلام شیوه بازاریابی و اجرای آن منحصر به فرد نیست که بخواهیم به شیوه رئیس شعبه و یا متصدی باجه تجهیز منابع کنیم. لذا باتوجه به گستردگی افکار و تنوع رفتار افراد باستانی شیوه‌های مختلفی برای بازاریابی اجرا کرد نسخه واحدی، خواه نظر رئیس شعبه باشد یا متصدی باجه، درضمن از این مهم نیز نباید غافل بود که امر بازاریابی در شعب به صورت یک شبکه و زنجیر به هم پیوسته ای است که فقط در سایه تعامل و مشارکت کلیه سطوح همکاران امکان پذیر است

بهروز اقبالی

باچه‌ها چون بیشتر با مشتری رود رو هستند آگاهی بهتر و بیشتری از مشتریان دارند و به خوبی میدانند که کدام یک مشتری هدف بانک هستند ولی متأسفانه باجه‌ها می‌تواند به دلیل حمایت‌های بیجا از سوی رئیس شعبه از بعضی مشتریها فقط به دست‌های پول شما ریویول باند کن مبدل شده اند خیلی از حسابها آبی شارژ میشوند و به محض پرسدن از شعبه دیگه ای با یک چک خالی میشن و زحمتش برای بانک وهمکاران ماست

علیرضا خاکی فشی

با سلام و تشکر از موضوع پیشنهادی، به نظر اینجانب مسئولیت‌ها در شعب به طور کامل مشخص شده است. در شعبی که کار بر ارشد تجهیز منابع وجود ندارد مسئولیت بازاریابی در ابتدا با رئیس شعبه و سپس از وظایف کلیه پرسنل شعبه است. لذا همکاران می‌بایست با توافق قبلی و بر اساس اصول بازاریابی نسبت به این امر مهم اقدام کنند. از سوی دیگر به نظر می‌رسد تدوین یک برنامه بازاریابی مناسب با مشارکت همکاران می‌تواند روش‌های دستیابی به اهداف را نیز به خوبی تدوین کند.

منوچهر نبی آبکنار

استفاده از مغز بدون وقفه در محل کار ادامه دارد، بنابراین برای مدیریت اطلاعات و فراموش نشدن جزئیات روزانه، انجام برخی تمرینات مغزی ضروری است. به همان ترتیب که فعالیت‌های جسمی و ورزش عضلات را تقویت می‌کنند، تمرین‌های ذهنی نیز، فعالیت‌های مغزی را بهبود می‌بخشند.

تقویت حافظه کوتاه مدت

تقویت حافظه کوتاه مدت به ذهن کمک می‌کند تا اطلاعات جدید سریع تر به خاطر سپرده و در نتیجه با سرعت بالا به کار گرفته شوند. این تمرین، زمان بسیار کمی در حد چند دقیقه در روز را به خود اختصاص

می‌دهد برای چند ثانیه فهرستی از چند کلمه تصادفی، مثل فهرست خرید را نگاه کنید و آنها را به خاطر بسپارید. سپس سعی کنید، آنها را به ترتیب از حفظ بگویید.

برای تصمیم گیری هایتان، استدلال کنید

تصمیم گیری براساس عقل سلیم از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است، این شیوه نه تنها افراد را از خطرهای احتمالی دور می‌کند بلکه به تقویت قوه استدلال کمک می‌کند. استدلال کردن نیز به نوبه خود از برترین مهارت‌هایی است که مغز و ذهن را قوی و نیرومند می‌کند. بنابراین ذهن تان را به استدلال، شیوه‌های سازنده و منطقی عادت دهید. برای دستیابی به مهارت استدلال کردن، هر روز ۵ دقیقه را برای کامل کردن سری‌های عددی منطقی صرف کنید. این نوع از تمرین‌های روانی به شما کمک می‌کند که به طور خودکار و براساس طرح‌های منطقی استدلال کنید.

سرزندگی ذهنتان را حفظ کنید

فناوری همه جا حضور دارد و تمام کارمندا بیشتر زمان و روز خود را با آنها سپری می‌کنند. اگرچه این فناوری‌ها به صرفه جویی در زمان منجر می‌شود اما به سرزندگی ذهن آسیب می‌زند. برای حل این مشکل، کافی است هر روز یک محاسبه ذهنی انجام دهید. به عنوان نخستین تمرین، بهترین کار این است که از ماشین حساب برای انجام حساب و کتاب‌های ساده خودداری کنید. به طور مثال برای حساب کردن سهم هر نفر از دوستان، سریع تلفن همراهتان را به کار نیندازید. توانایی‌های مغزی تان را بشناسید

افزایش توان برای کسب زمان

سازماندهی امور، فعالیت‌های غیر مفید و از دست رفتن زمان را رفع می‌کند،



چند تمرین ساده برای تقویت مغز

در نتیجه فرد زمان بیشتری در اختیار خواهد داشت. برای دستیابی به سازماندهی مفید، انجام وظایف با رعایت نظم و بنابر کارکردها ضروری است. از سوی دیگر تشخیص اولویت‌ها نیز از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. تمرین جالبی برای افزایش توان سازماندهی توصیه می‌شود، برای این تمرین باید محله‌ای را که برایتان آشناست، در ذهنتان تصور کنید و مکان‌های مختلف مانند، خانه‌ها و مغازه‌ها را جابه‌جا کرده و به بهترین شکل ممکن سازماندهی کنید. این تمرین به شما اجازه می‌دهد تا در محل کارتان بتوانید امور را سازماندهی کنید و زمان کافی داشته باشید، به این ترتیب

ذهن تان با آرامش بیشتر به فعالیت می‌پردازد.

توانایی‌های مغزی تان را بشناسید

متنوع یاد بگیرید. یاد گرفتن نکات جدید، بدون اینکه نوروون‌های مغزی را خسته کند، به حفظ شدن فعالیت‌های ذهنی منتهی می‌شود. این تمرین به مغز تان کمک خواهد کرد که همیشه با نشاط آماده یاد گرفتن بیشتر بماند. برای اینکه نکات جدیدی یاد بگیرید، هر روز چند دقیقه را در صفحات آموزشی اینترنت بگذرانید. در پایان مطالعه، اطلاعات کلیدی را جمع‌بندی کنید. به این ترتیب، نکات فرا گرفته شده به شکلی پایدار در ذهنتان حفظ خواهند شد.

انجام چند فعالیت به طور همزمان

اگر بتوانید چند کار را همزمان انجام دهید، توانایی‌های ذهنیتان به میزان قابل توجهی افزایش خواهد یافت. تکرار و تمرین از عوامل موفقیت در دستیابی به این شیوه است. به عنوان تمرین می‌توانید از کار با نرم‌افزارها شروع کنید، برای این منظور باید سعی کنید از دکمه‌های میانبر استفاده کنید، باید این قابلیت را تا حدی در خود پرورش دهید که دیگر نیازی به موس نداشته باشید. این حرکت باعث می‌شود که بتوانید همزمان چند کار را در کنار هم و به موازات یکدیگر انجام دهید.

برای بازدهی بالاتر، بیشتر تمرکز کنید

اگر برای تمرکز شدن روی یک پرونده به اندازه کافی تمرکز ندارید، نباید نگران شوید. با این حال ممکن است برخی اطلاعات مهم را از قلم بیندازید و بازدهی تان آسیب ببیند. برای رفع این معضل باید تا حد ممکن جلوی اطلاعات مزاحم را بگیرید و اجازه ندهید سطح آگاهی تان افت کند.

منبع: salamatnews.com

نرم‌افزاری که مزرعه شما را زیر نظر می‌گیرد

حالا دیگر نیازی به نیروهای کار ماهر برای کنترل مزرعه و حفاظت از محصولات و مواد غذایی آن نخواهید داشت. نرم‌افزار جدیدی به بازار عرضه شده که به راحتی مزرعه شما را زیر نظر می‌گیرد و می‌تواند هرگونه خطرات ناشی از آلودگی خسارت رهگذران و حتی آفت‌های داخلی را به سرعت اطلاع دهد. این نرم‌افزار به همراه دو دستگاه دیجیتال با صفحه نمایش رنگی ارائه داده شده که یکی از آن‌ها در مزرعه و دیگری در محل مورد نظر کاربر نصب می‌شود. سیستم بی سیم دستگاه دیجیتالی در مزرعه نصب می‌شود. به صورت نامحسوس کنترل کل مزرعه را در اختیار می‌گیرد و هر گونه تغییر و تحول و اتفاقات داخلی را به طور کامل ثبت می‌کند. نکته جالب توجه اینجاست هر زمان که محصولی به رشد قابل قبولی برسد و یا برعکس آفتی در حال نابودی آن باشد. این دستگاه هوشمند در کوتاه‌ترین زمان ممکن آن را شناسایی کرده و صاحب مزرعه را از این اتفاقات با خبر می‌کند.

تاجران کلاهدار: بررسی شرکت های هرمی و بازاریابی شبکه ای در ایران و سایر کشورها/ مصطفی طباطبایی راد. - تهران: موسسه تحقیقاتی تدبیر اقتصاد، ۱۳۸۸. ۱۵۰ ص.

در جوامع بشری همواره عده ای به دنبال کسب درآمد‌های نامشروع هستند و با شناسایی نقاط ضعف و ابهامات بسترها و شیوه‌های موجود و بهره جویی از آنها، فعالیت‌های غیرقانونی خود را با پوششی فریبنده به ظاهر قانونی جلوه می‌دهند. در این میان طرح‌های هرمی که اساس آنها بر گسترش شبکه اعضا و اخذ حق عضویت از سطوح پایین یا اعضای جدید و توزیع بخشی از آن میان اعضای سطوح بالا پایه ریزی شده است از جمله فعالیت‌های غیرقانونی‌ای هستند که با تبلیغ فعالیت خود به عنوان بازاریابی شبکه ای، تبعات زیانبار اقتصادی و آثار سوء اجتماعی بسیاری را به وجود آورده است. ضرورت آگاهی فعالان اقتصادی و صاحبان سرمایه از عوارض جدی فعالیت شرکت های هرمی که در حال به یغما بردن دارایی مردم و صاحبان سرمایه های کوچک و بزرگ هستند ضرورت آگاهی و اطلاع رسانی در این خصوص را بیشتر کرده است.

اداره کل آموزش و توسعه مهارت‌ها، معاونت توسعه و مستند سازی دانش

