

اطلاع رسانی

روشهای طلایی برای زاینندی کارهای مادران شاغل



اگر شما هم جزو مادران شاغل هستید می توانید با بهره گیری از توصیه های زیر زمانبندی مناسبی برای فعالیت ها و سایر وظایف خود در نظر بگیرید.
۱) نمی داند از کجا شروع کند؟
لیستی از کارهایی که روزانه باید انجام دهد تهیه و آن را به دو قسمت وظایف اصلی و وظایف آتی تقسیم کنید. سپس این وظایف را در گروه های جداگانه ای شامل محل کار، خانواده، کارهای شخصی... قرار دهید. چند یکی از این نوشته را در قسمت های مختلفی از منزل مانند آشپزخانه، روی کمد لباس ها یا داخل جیبتان بگذارید. بدین ترتیب قادرید هر زمان که لازم بود به آنها دسترسی داشته باشید یا به یاد بیاورید که زمان برای شما چقدر اهمیت دارد.
۲) لیست کارهای روزانه خود را اولویت بندی و بازنگری کنید و آنها را بدین صورت در نظر بگیرید: کارهایی که باید انجام دهید، کارهایی که نیاز به برنامه ریزی مجدد دارد، وظایفی که قادرید انجام آن را به سایرین محول کنید یا فعالیت هایی که انجام آن از برنامه شما حذف شده است.
۳) برنامه خودتان را چند بار مرور کنید. آیا واقعاً برنامه است؟ آیا انجام آن باید خیلی کوشش کند؟
۴) در انتهای هر روز برنامه روز بعد را یادداشت کنید. این امر به شما کمک می کند که نظم و ترتیب بیشتری داشته باشید و وظایف شما تحت کنترل خودتان باشد.
۵) در وقت شخصی خود را در برنامه ریزی بدال کنید. اگر تصور می کنید که برنامه روزانه شما سنگین و مشتق از است غیرعادی در ظاهر آن ایجاد کنید تا مشاهده این وظایف دیدن پذیرتر باشد. می توانید از رنگ های مختلف، تصاویر و مفاهای رنگی در تهیه لیست وظایف روزانه خود استفاده کنید.
۶) افرادی که دوست دارند از تقویم و دفترچه های برنامه ریزی استفاده کنند یک گام از بقیه جلوتر خواهند بود. حسن این دفترچه ها این است که می تواند وقایع تاریخی مختلف از جمله سالگرد ازدواج، تولد همسر و فرزندان و دوستان و اقوام را همیشه به یاد داشته باشید. به علاوه نوشتن اهداف کلی و روش رسیدن به آنها، ثبت یادداشت ها و نظرات، قرار ملاقات ها، جلسات، برنامه ریزی برای تعطیلات، کار... از دیگر مزایای داشتن چنین ابزاری به شمار می رود.
۷) پلنریزانه فکر نکنید. اهداف ویژه ای را که قبل اندازه گیری، وری و بیانته و قابل دستیابی باشند در نظر بگیرید تا مسیر درستی را به شما نشان دهند. یعنی به طور دقیق مشخص کنید که چه کاری را خواهید به انجام برسانید و زمان مورد نیاز شما برای به پایان رساندن آن کار چقدر است.
۸) برنامه شما باید قابل انعطاف باشد. همیشه زمانی را برای تعلیق کارها یا حواس پرتی خودتان در نظر بگیرید و زمان بیشتری را برای کارهای اولویت دار تعیین کنید.
۹) چه زمانی از روز در بهترین شرایط قرار دارید؟ آیا صبح ها فعال تر هستید یا عصرها بهتر می توانید کار کنید؟ همیشه سعی کنید زمانی در شبانه روز که به فعالیت های مهم خود بپردازید که در وضعیت ایده ای قرار دارید.
۱۰) ابتدا کار و وظایف صحیح و اصولی خود را مشخص و سپس بر روی آن تمرکز کنید. این اقدام یک روش مناسب برای افزایش بهره وری شخصی شماست.
۱۱) برای اولویت های مهم زندگی خود فرجه زمانی مناسبی تعیین کنید تا برای انجام آنها به اندازه کافی وقت بماند.
۱۲) از کمال گرایی بپرهیزید و برای انجام کارهای بزرگ و اساسی شیوه های ساده تری بگزینید. می توانید این وظایف را به بخش های کوچکتری با مدت زمان مشخص تقسیم کنید تا سرانجام به نتیجه دلخواه خود برسید.
۱۳) «نه» گفتن را بیاموزید و بر روی اهدافتان تمرکز کنید. در وقت فراغت خود را در صورت لزوم به دوستان، خانواده و شخص خودتان اختصاص دهید.
۱۴) اگر موفق شدید به اهدافتان دست یابید پاداشی را برای خود در نظر بگیرید و زندگی را با سرگرمی های دلخواه متعادل کنید.
نویسنده: مهرداد مهری - مهندسی کیفیت

در آینده نزدیک و با تولید دو محصول جدید رونمایی شده:

شرکت تراکتورسازی ایران ۱۰ نوع تراکتور مختلف تولید و عرضه می کند



شرکت تراکتورسازی ایران در راستای استراتژی تنوع محصول و جلب رضایت مشتریان داخل و خارجی ۱۰ نوع تراکتور مختلف تولید و عرضه می کند.
مدیرعامل شرکت تراکتورسازی ایران با اعلام این مطلب گفت: شرکت تراکتورسازی ایران در حال حاضر تراکتور ۷۵ اسب بخار، دو دیفرانسیل با قدرت ۷۵ اسب بخار، تراکتور ۱۲۹۹ ITM تک و دو دیفرانسیل با قدرت ۱۱۰ اسب بخار، تراکتور ۱۲۹۹ ITM تک و دو دیفرانسیل با قدرت ۸۲ اسب بخار، و تراکتور ۱۲۹۹ ITM تک دیفرانسیل با قدرت ۸۲ اسب بخار را در برنامه تولید دارد.
وی افزود: با توجه به کوچک بودن بعضی مزارع در ایران و وجود باغات مختلف، تراکتور ۱۲۳۲۰ ITM تک و دو دیفرانسیل با قدرت ۱۷ اسب بخار، تراکتور باقی ۹۳۸ با قدرت ۳۸ اسب بخار و تراکتور ۹۳۰ با قدرت ۳۰ اسب بخار نیز توسط شرکت تراکتورسازی تولید و به بازار ارائه می شود.
مهندس محمدرضا زاملو تصریح کرد: شرکت تراکتورسازی ایران همچنین موفق به

طراحی و ساخت تراکتور ۸۲ ITM TS تک و دو دیفرانسیل ۱۲۹۹ ITM تک دیفرانسیل نیز شده است. استقبال از تراکتور ۸۲ TS خوب بوده و یک سوم بازارهای ترکیه را به خود اختصاص داده است. تراکتورهای ۵۲ اسب بخار با موتور ۱۲۹۹ ITM تک و با موتور ۱۲۹۹ ITM تک high vis نیز در دست طراحی است و در آینده تولید و به بازار مصرف عرضه خواهد شد.

مدیر عامل تراکتورسازی ایران:

در شش ماهه اول سال جاری صادرات شرکت تراکتورسازی ایران به ۳۵ میلیون دلار رسید

وی افزود: شرکت تراکتورسازی ایران در شش ماهه اول سال گذشته توانسته بود ۶۶۲ دستگاه تراکتور به بازارهای جهانی عرضه نماید.
مدیرعامل شرکت تراکتورسازی ایران در شش ماهه اول سال جاری ۸ هزار دستگاه انواع تراکتور تولید کرده است. تعداد ۲۴۷ دستگاه از این میزان تولید به تراکتور ۱۲۹۹ ITM تک و دو دیفرانسیل که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۳۰۷ درصد رشد داشته است.

وی در عین حال از کاهش فروش تراکتور در داخل کشور ابراز نگرانی کرد و افزود: شرکت تراکتورسازی ایران به علت سیاست های اقتصادی حاکم بر کشور نسبت به مدت مشابه سال قبل ۳۳ درصد کاهش فروش داشته که این کاهش فروش در مورد تراکتور ۱۲۹۹ ITM محسوس تر است.
مدیرعامل شرکت تراکتورسازی ایران ابراز امیدواری کرد با مساعدت مسئولان کشور و تلاش و همتی مدیران و پرسنل تراکتورسازی میزان تولید و فروش تراکتور در شش ماهه دوم سال جاری رشد مطلوب تر داشته باشد.

صادرات شرکت تراکتورسازی ایران در شش ماهه اول سال جاری به ۳۵ میلیون دلار رسید که نسبت به مدت مشابه سال قبل بیش از ۲۰۵ درصد رشد نشان می دهد.
مهندس محمدرضا زاملو مدیرعامل شرکت تراکتورسازی ایران این مطلب را روز سه شنبه ۲۶ شهریور اعلام کرد و گفت: شرکت تراکتورسازی ایران در شش ماهه اول سال جاری تعداد ۱۶۲۷ دستگاه تراکتور صادر کرده است که نسبت به مدت مشابه سال قبل از ۱۵۰ درصد رشد برخوردار است.

دانائی محور توسعه

مبنای ثروت آفرینی در اقتصاد امروز، دانش و تخصص است.

امروز همگان بر این اصل توافق دارند که نیروی انسانی بزرگترین سرمایه و تنها عامل تعالی و حرکت رو به رشد سازمانها است. اما نیروی انسانی به چه کسی اطلاق می شود؟
علم فیزیک تفاوت بین انرژی و نیرو را اینگونه بیان می کند: اگر گاه انرژی به حرکت در آید تبدیل به نیرو می شود. آ با پشت سد دارای انرژی فراوانی است، اما چون حرکت نمی کند، قادر نیست کاری انجام دهد. اگر دریچه سد باز شود و آب به حرکت درآید، آنگاه کارهای زیادی انجام خواهد داد.
انسانها دارای انرژی هستند که اگر انرژی آنها به حرکت درآید تبدیل به نیرو می شود و آنها می توانند کار انجام دهند. بنابراین می توان گفت همه انسانها باوقه انرژی انسانی هستند. لکن همه آنها نیروی انسانی نیستند.
همه جراح نیستند، همگی نجار یا آهنگر و یا جاوهرازان نیستند، و همه نمی توانند بخوبی شنا کنند، در حالی که همگی دارای انرژی هستند. آنچه که انرژی انسان را تبدیل به نیرو می کند آموزش است. در سایه آموزش است که انرژی انسانی مبدل به نیروی انسانی می شود.
سپس نیروی انسانی به کسی اطلاق می شود که از دانش و تخصص و قدرت تفکر برخوردار است. بنابراین نیروی انسانی یعنی نیروی مغز انسان، که تنها با علم آموزی و مهارت آموزی ایجاد می شود.
در دنیای رقابتی امروز سازمانهای پیشرو و دارای قدرت رقابتی هستند، که منابع انسانی با کیفیت، خلاق و دانشگر دارند. بنابراین هر سازمانی لزوماً باید بداند که در کجای این عرضه رقابت قرار دارد و به کجا باید برود و به کدام هدف باید دسترس یابد. نکته به وضعیت کنونی نیروی انسانی در شرکت تراکتورسازی مؤید آن است که باید وقت، انرژی و سرمایه بیشتری صرف آموزش نیروی انسانی شود تا کارکنان، با کیفیت تر و خلاق تر، پرورش یابند و بتوانند مزیت رقابتی شرکت را در آینده حفظ نمایند.
**وضعیت کنونی:**
۱- نیروها بدون اثبات شرایط احراز (دانش کار، اخلاق حرفه ای، توان فکری، علاقه، استعداد و ... ) گزینش و استخدام می شوند.
۲- پس از استخدام بدون آموزش علمی و مهارتی و بدون شناخت از شرکت بکار گمارده می شوند.
۳- پس از بکارگیری بعلت حجم کار از یک طرف و مهارت نداشتن جذب شدگان از سوی دیگر، جدا نمودن آنان از خطوط تولید و یا محل کار موجب وقفه در کار می شود.
۴- پرسنل رضایت کامل برای شرکت پرسنل تحت امر خود در کلاس آموزشی ندارند.
۵- پرسنل نیز به دلالت مختلف از جمله احساس بی نیازی به آموزش و نیز جلب رضایت سرپرست خود تمایلی به شرکت در کلاس نشان نمی دهند.
۶- کارکنان صاحب صلاحیت آموزشی در شرکت، انگیزه ای برای فعالیتهای آموزشی نشان نمی دهند.
۷- در حالت فعلی مهارت ها بصورت استاد شاگردی به افراد جدید منتقل می شود و چون آموزش تجربی است و منایع ندارد، در نتیجه استعدادها شکوفا نمی شود و خلاقیتها بروز نمی کند.
حالت ایده آل آن است که وضع موجود حفظ گردد.
**وضعیت مطلوب:**
۱- قبل از استخدام شرایط احراز نیروها (استعداد، علاقه، اخلاق حرفه ای) آنان مورد ارزیابی قرار



۱- مدیریت دانش: از آنجایی که شرکت های زیر مجموعه هلدینگ نسبت به فرصت ها، تهدیدات، نقاط ضعف و ضعف خود آگاهتر از مدیران هلدینگ هستند، مدیران این واحدها از قابلیت بهتری برای تصمیم گیری در مورد واحد خود برخوردارند. بنابراین می بایست دانش این پرسنل استخراج و به مدیران هلدینگ برای تصمیم گیری ارتخیش منتقل شود.
۲- مدیریت نام تجاری: موارد اساسی در مدیریت نام تجاری عبارتند از:
۱- تقویت نامهای تجاری شرکت های تحت پوشش.
۲- توسعه و عرضه محصولات تحت یک نام تجاری معتبر.
۳- مدیریت زنجیره تامین: هدف اصلی مدیریت زنجیره تامین هماهنگی جریانهای مواد و اطلاعات بین واحدهای موجود است.
۴- فروش بین واحدها: در یک شرکت هلدینگ فروش بین واحدهی می تواند به عنوان استراتژی برای کلیه واحدهای تحت پوشش مطرح شود. به این ترتیب آنها ملزم به این خواهند بود تا در کنار محصولات خود محصولات دیگر واحدهای شرکت را نیز تا حد امکان عرضه دارند تا به این وسیله سهم سود و هزینه مشتری از سازمان افزایش یابد. این فرآیند در جزء اساسی تشکیل یافته است.
۱- معرفی محصولات جانبی دیگر واحدها در کنار محصول اصلی.
۲- معرفی مشتریان یک واحد تابع به واحد دیگر.
۳- مدیریت فناوری اطلاعات: تسهیم خدمات، از جمله اطلاعات مورد نیاز در بین واحدهای یک سازمان هلدینگ به عنوان یکی از مهمترین اقدامات برای کاهش هزینه های دسترسی به خدمات استراتژیک مطرح است.
۴- مدیریت اقدامات: از مزایای عمده مدیریت اقدام می توان دستیابی به منابع مشترک در بین همکارانی و کاهش ریسک تجاری را نام برد. اهمیت این هدف از آنجایی مشخص می شود که بسیاری از اقدام ها به علت نبود همسوزاری و تلفیق مدیریت، فرسنگها، استراتژی ها و سیستم های اطلاعاتی شکست می خورند.
**منابع:** FARSNEWS - مدیر تهیه کننده: جواد راستی - کارشناس فنی حوزه تولید- امور اداری

اطلاع رسانی

درخشش مسعود نوربخش فرزند همکار تراکتورسازی ارومیه در المپیاد کشور



در بیست و ششمین دوره مسابقات المپیاد ریاضی کشوری که در شهریورماه سال جاری در مرکز دانش پژوهان جوان تهران برگزار گردید، مسعود نوربخش فرزند ابراهیم نوربخش از همکاران تراکتورسازی ارومیه در میان ستاره های هشتاد و دو شرکت کننده (مرکز استعدادهای درخشان ارومیه) موفق به کسب رتبه اول و مدال طلای کشوری گردید.
این مسابقات در سه مرحله و با حضور یکصد و پنجاه هزار نفر در سراسر کشور برگزار گردید. ۱۵۰ نفر به مرحله دوم راه یافتند و از این تعداد ۴۰ نفر در مرحله سوم قبول شدند که پس از طی دو دوره کتبی در مرکز دانش پژوهان جوان در مرحله نهایی مسعود نوربخش موفق به کسب مدال طلای این المپیاد گردید. به عضویت تیم ملی المپیاد ریاضی کشور و نیز بنیاد ملی تحکیمات کشور درآمد و طی مراسم در تالار آدبش تهران از طرف وزیر محترم آموزش و پرورش لوح تقدیر دریافت نمود. یک شرکت تراکتور برای مسعود نوربخش، آرزوی موفقیت در تمامی مراحل زندگی را دارد.

فرآیندهای استراتژیک در سازمانهای هلدینگ

۳- حوزه مشتری: فرآیندهای این حوزه عبارتند از:
۳-۱ انتخاب: شناسایی مشتریان برای نگاه، تنظیم ارزش قابل ارائه برای جلب این مشتریان و خلق تصویری از آن تجاری که مشتریان مورد نظر را به محصول یا خدمت شرکت جلب کند.
۳-۲ جذب: انتقال به به بازار، یافتن مشتری احتمالی و تبدیل آن به مشتری.
۳-۳ حفظ: تضمین کیفیت، تصحیح اشکالات و ارتقای رضایتمندی مشتریان.
۳-۴ رشد: شناخت از مشتری، ایجاد ارتباط با ایشان و بالا بردن سهم شرکت از خریدهای مشتریان هدف.
۴- حوزه کسب و کار: از فرآیندهای زیر تشکیل یافته است:
۴-۱ مدیریت دانش: از آنجایی که شرکت های زیر مجموعه هلدینگ نسبت به فرصت ها، تهدیدات، نقاط ضعف و ضعف خود آگاهتر از مدیران هلدینگ هستند، مدیران این واحدها از قابلیت بهتری برای تصمیم گیری در مورد واحد خود برخوردارند. بنابراین می بایست دانش این پرسنل استخراج و به مدیران هلدینگ برای تصمیم گیری ارتخیش منتقل شود.
۴-۲ مدیریت نام تجاری: موارد اساسی در مدیریت نام تجاری عبارتند از:
۱- تقویت نامهای تجاری شرکت های تحت پوشش.
۲- توسعه و عرضه محصولات تحت یک نام تجاری معتبر.
۳- مدیریت زنجیره تامین: هدف اصلی مدیریت زنجیره تامین هماهنگی جریانهای مواد و اطلاعات بین واحدهای موجود است.
۴- فروش بین واحدها: در یک شرکت هلدینگ فروش بین واحدهی می تواند به عنوان استراتژی برای کلیه واحدهای تحت پوشش مطرح شود. به این ترتیب آنها ملزم به این خواهند بود تا در کنار محصولات خود محصولات دیگر واحدهای شرکت را نیز تا حد امکان عرضه دارند تا به این وسیله سهم سود و هزینه مشتری از سازمان افزایش یابد. این فرآیند در جزء اساسی تشکیل یافته است.
۱- معرفی محصولات جانبی دیگر واحدها در کنار محصول اصلی.
۲- معرفی مشتریان یک واحد تابع به واحد دیگر.
۳- مدیریت فناوری اطلاعات: تسهیم خدمات، از جمله اطلاعات مورد نیاز در بین واحدهای یک سازمان هلدینگ به عنوان یکی از مهمترین اقدامات برای کاهش هزینه های دسترسی به خدمات استراتژیک مطرح است.
۴- مدیریت اقدامات: از مزایای عمده مدیریت اقدام می توان دستیابی به منابع مشترک در بین همکارانی و کاهش ریسک تجاری را نام برد. اهمیت این هدف از آنجایی مشخص می شود که بسیاری از اقدام ها به علت نبود همسوزاری و تلفیق مدیریت، فرسنگها، استراتژی ها و سیستم های اطلاعاتی شکست می خورند.
**منابع:** FARSNEWS - مدیر تهیه کننده: جواد راستی - کارشناس فنی حوزه تولید- امور اداری