

المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف – ميله
مقياس المقاولاتية
السنة الأولى ماستر – كل التخصصات

إعداد وتقديم الأستاذ:
بوالريحان فاروق
2016

الوقت المخصص للمقياس : 10 محاضرات
بمعدل 15 ساعة

مقرر المقياس

المحور الأول: المقاولاتية في الاتجاهات الفكرية

المحور الثاني: هيئات دعم ومرافقة المشاريع في الجزائر

المحور الثالث: اختيار فكرة المشروع

المحور الرابع: إعداد خطة العمل

المحور الخامس: هيكلية المشروع

المحور السادس: تشغيل المقاولاتية



المحور السابع: تجارب دولية في مجال المقاولاتية

المحور السادس

نشرغيل المقاوله

إعداد الأستاذ: بوالريجان فاروق
المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف - ميله 2016

أولاً- ندير الوقت:

لا يمكن للمرء التوفر في الوقت فهو يخسر المزيد منه مع انقضاء النهار. و عند متم النهار، يكون قد نفذ منه كليا. يحتاج أصحاب المقاولات الصغرى أكثر من أي شخص آخر لاستغلال كل دقيقة تمر. و تبقى أفضل طريقة لاستخدام الوقت هي إدارته بشكل فعال. إن إدارة الوقت تمكن من تحقيق نتائج أفضل. و للاستفادة بشكل أفضل من الوقت، يجب علينا تحديد الأهداف و وضع المهل الزمنية، وتخصيص مدة لكل نشاط معين. و تشكل الإبداعية و معالجة المشاكل و السعي وراء الفرص سمات مميزة لأرباب المقاولات، فهي تحدد المستقبل. لذلك يجب على المقاولين الحفاظ على نطاقات واسعة من الوقت لتكريسها لهذه الأنشطة، بينما المهام الأخرى، هي في نهاية المطاف، أقل أهمية. فالوقت هو من أهم مكامن القوة لدى المقاولين.

أولاً- ندير الوقت:

تقنيات تدير الوقت

- ضع أهدافا محددة
- كن مندفعاً
- حدد مهلاً زمنية
- استخدم الهاتف
- دون الملاحظات
- لا تقدم إلا النشاطات الأساسية
- عين "منافذ" وقت للمهام الهامة الخاصة بك
- اطرح الأسئلة
- ركز على المهمة التي في متناول يديك
- فكر تمهل و روية
- استعد لعمل الغد
- تعلم من تجاربك
- اطرح أسئلة بشأن طريقة استخدامك للوقت

ثانيا- اسنخدام نكنولوجيات المعلومات والاتصالات في المقاوله:

يغير التطور التكنولوجي بشكل دائم في سلوك المستهلكين ويخلق حاجات جديدة. تلجأ المقاولات إلى استخدام التكنولوجيا الجديدة من أجل:

- أ) خلق منتجات أو خدمات جديدة؛
- ب) تحديث التجهيزات في أورش العمل والمكاتب؛
- ج) تسهيل تسويق المنتجات والخدمات؛
- د) تحسين إدارة المقاوله.

تدرجيا، يدرك المقاولون أن التكنولوجيات الجديدة مثل الإنترنت أو الهواتف المحمولة تمكن من تحسين أداء أعمال مقاولاتهم. يحدث أن بعضا منهم ليسوا على بينة بأحدث التكنولوجيات. لذا يتعين عليهم أن يحاولوا تحديد التطورات التكنولوجية التي من المحتمل أن تؤثر بشكل كبير على سير عمل مقاولاتهم.



ثالثا- إدارة المبيعات:

لا يكفي أن يكون هناك منتج جيد أو خدمة جيدة لضمان نجاح مقابلة. بل يستلزم كذلك تواجد زبائن يشترون هذه السلعة أو الخدمة. فهم لن يقدموا على الشراء إلا إذا كان من الممكن استثمار خصائص السلع المعروضة لمصلحتهم.

مميزات البائع الجيد

- البحث عن تحقيق النتائج
- متحفز للغاية
- يتحلى بالثقة بالنفس
- لديه مظهر مهني
- صادق
- يمكن الاعتماد عليه (فعال)
- لديه معرفة جيدة بالمنتجات
- مستمع جيد
- متحمس
- ودود
- لديه قدرة على التواصل
- اجتماعي
- لطيف

رابعاً- صلاحيات الزبون المحتمل:

يكتسي الزبون المحتمل بالنسبة للمقولة أهمية بالغة جدا

- إن الزبون المحتمل لا ينتمي إلى أي شخص، وخصوصا إلى شخص منافس.
- إن الزبناء المحتملين لا يخلون بعمل المقولة؛ فهم يمثلون غايتها.
- أن تضع المقولة نفسها رهن إشارة الزبون المحتمل لا يعني أنها تسدي له خدمة مآ. فهو الذي يسدي لها الخدمة ويمكنها من بلوغ أهدافها.
- إن الزبناء المحتملين ليسوا مجرد أرقام إحصائية بل إنهم كائنات بشرية لها مشاعر و إحساسات.
- ينبغي ربط جسور الثقة مع الزبناء المحتملين.
- إن الزبناء المحتملين أشخاص لهم رغبات و أدواق.

خامسا- إنتقاء الموردين:

يحتل الموردون مكانة هامة بالنسبة للمقاولين لكونهم يقدمون العديد من الخدمات للمقولة فهم في الغالب يبيعون منتجاتهم بالقروض. فالمقولة يمكنها أن تشتري كميات صغيرة من المنتجات بحسب حاجتها حتى لا تضطر إلى صرف أموال ضخمة.

ويمكن للموردين تقديم نصائح حول الجوانب التقنية أو حول توجهات السوق أو المنتجات الجديدة. وهكذا ينبغي للمقاول أن يختار الموردين الذين يعرضون الأمانة التفضيلية، ويقدمون النصائح الجيدة، ويضمنون توزيعا سريعا للمنتجات ويحسنون إجراء التسهيلات المالية مع المقاولين.

سادسا- طريقة التعامل مع الموردين:

طريقة التعامل مع الموردين

- المرحلة 1: رصد حاجات مقاولتكم
- المرحلة 2: تعيين الموردين المحتملين
- المرحلة 3: الاتصال بالموردين و طلب عروض الأئمة
- المرحلة 4: إنتقاء أفضل الموردين
- المرحلة 5: طلب البضاعة
- المرحلة 6: مراقبة البضاعة المتوصل بها
- المرحلة 7: فحص الفاتورة
- المرحلة 8: أداء واجبات الموردين

شكرا على حسن
الانتباه والتركيز

