

نخستین روزنامه صبح البرز
شماره ۱۷۵۵
شنبه ۲ دی ۱۳۹۹
۷ جمادی الاول ۱۴۲۲
22 / December / 2020

info@payamdaily.ir

ساجد انزلی موسسه همگامان اندیشه جوان
مدیر مسئول: محمود حبیبی
مدیر اجرایی: علیرضا فرهنگیان کارشناسان: سید هادی حسینی
تلفن: ۰۲۱-۲۳۵۸۳۸۲۸
فکس: ۰۲۱-۸۷۸۷۳۳۹۱
انتشار در طرح روزیگی کیفی وزارت فرهنگ و ارشد اسلامی: ۲۳۴۶
چاپ: کارگر

کافه پیام

برای انعکاس نظرات و کلابه ها و پیشنهادات خود در باره مسائل البرز با پیام آشنا تماس بگیرید

۲۳۵۸۳۸۲۸
۲۳۵۴۱۴۹۵
۰۹۰۱۴۰۴۸۳۳۳

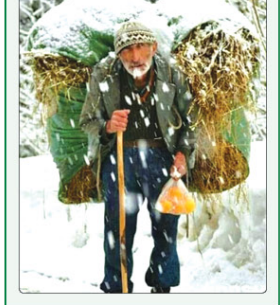
قاصدک

چقدر جا مانده ایم از تو!

بی عصا و با مسیرون تو زانمی توان
پیمودن ریزق حلال قدرت غلبه بر ریزق
و سوزن دنیا می خولد که با این پاهای
نست و راههای مستتر نمی شود
چقدر بین ما و تو فاصله است تا همین
محو می شوی سنگین چه پریشان رفتی
و ما یک قرن جا ماندیم!

حمیدسکری

اسلامی تو آن آرزو قید تو جهان
را نگره بسته اند چه کسی را که تو
خوشی هایش هرگز و هرگز مجوز دروغ و ریا و پلیدی و پلشتی
نمی شود تو پر پشت خویش محموله ای سنگین نشدنی اما
این همه استوری از کجا آمده است که لحظه ای در پیمون
مسیر درست درنگی کند؟



کسب و کار

ایجاد تغییرات در میزان فروش عمده همدند تجدید ساختار با کوچکسازی، مخل کار تیمهای فروش و سیستمهایی است که آنها پشتیبانی می کند یک تغییر کوچک می تواند به ارتباط با مشتری یا به کیفیت آسیب بزند و کنترل و مترصد فروشندگان را تهدید کند جای تعجب نیست که پیشگامان فروش، معمولاً تا روزی که مهمی آنها را مجبور نکند دست به ایجاد تغییرات عمده نمی زنند و رهنورد شدن با بحرانی همچون همگامی بملری کرونا، بیشتران فروش و مدیران و فروشندگان را برای ایجاد تغییرات پذیرا کرده است.

هنگامی که مدیران کارکنان را مخاطب قرار می دهند تا با مسائلی مانند کوچک سازی و این بحران مهمگی می تواند باعث افزایش کسب و کار، شجاعت و انگیزش در آنها شود. به این ترتیب با آسان شدن پذیرایی اجرای تغییرات تصمیم گیری در مورد آن، به مسائلی اصلی تبدیل می شود طی همه گیری بیماری کرونا سازمانهای فروش محور با تغییر رویکرد و به کارگیری اجباری فناوریهای دیجیتال، با پرسشهایی اساسی مواجه هستند چگونه در آینده مشتریان خرید می کنند؟ چه مقدار از فرآیند فروش به صورت آنلاین باقی می ماند؟ برای طراحی ساختار فروش، نمایه موفقیت فروش، ساختارهای تسویتی برای فروش و سایر تصمیمات مدیریت فروش به چه معنا هستند؟

نتایج بررسیها نشان می دهند در حال حاضر فرآیند فروش نیاز به توجه فوری دارد زیرا با گذشت زمان اجرای تغییرات هم مدولتر می شود.

بازاری در روند فروش، قبل از همه گیری بیماری خریداران با انگلی و هوشیاری بودند. حتی از فروشهای B2B نیز جلوتر بودند. تجارب و انتظارات خریداران، با تجربه خرید آنلاین از شرکتها تغییر آمیزون و نتایج خرید در زندگی روزمره شکل گرفته است. در روند کسب و کار پیشرفت دیجیتال فروش نقش دارد. نخستین عامل افزایش فروش دیجیتال، تغییر ساختار نیروی فروش است.

خبرچه

تقدیر هنر مندانه نقاش از پرستاران

در ایران نماند سبیلی از کشورهای جهان، بسیاری از هنرمندان به خلق اثری مرتبط با موضوع تکرم کافر درمان در روزهای دشوار میلرزند یا بسیاری گویا پر خسته و زانگش های آنان تقدیر کرده اند.

به گزارش پیام آشناسه به نقل از هنر آنلاین، در این میان گل با اثر هنری که توسط هنرمندان حرفه ای وجود آمده، نمونه ای از هنرمندی است که کارهای آماتوری که فرادرساس علاوه و احساس قدرشناسی خود نسبت به پزشکان و پرستاران، به تصویر کشیده و در صفحات مجازی منتشر کرده. جالب توجه می کند در الهه این گزارش به مناسبت روز پرستار موزی بر تمایلی از این اثر هنری داریم.



امروز با حافظ

بیا ما با موزر یان کینه داری

که حق صحبت دیر بنه داری

نصیحت گوش کن کاین در بسی به

از آن گوهر که در گنجینه داری

گوهری در همه عالم به بهای تو کجاست؟

هوشنگ ابتهاج

گزارش

«خانه امن» ماجرای سناریوی آمریکایی برای حضور داعش در ایران

پیمان آشتا- سربال خفه، نم سربالی با تم امنیتی که موضوع محور آن مقاله دستگاه اطلاعاتی کشور با نامی هایی از جنس افشاش یا مفسدانی از نوع اقتصادی و است که این شب ها از شبکه اول سیما پخش می شود. موضوعی که جذابیت و طرفیت خوبی برای به تصویر کشیدن رشادتهای سربازان کمان امام زمان (عج) در ملوحتهای خطیر است. این سربازان فقط بخشی از این رشادتهای هارا به نمایش می گذارد و همه می دانیم که امنیت در این سربازان به سادگی به دست نیامده است.

احمد معظمی کارگردان این سرباز در گفتگو با رسانه ها توضیحاتی در خصوص این سرباز داده بود. بخش هایی از این سرباز با انتقادات همراه بود و در قسمت ۲۴ که یکشنبه شب پخش شد نیز اعتراض هواداران تیت استقلال روی به در نبال داشت معظمی با اشاره به این که روی هر دو تیت سرپولیس و استقلال تصعب دارم تاکید کرد. سرپولیس باید دو قسمت آینده را نیز ببینید.

او جای دیگری در پاسخ به منتقدان گفته بود: «ما قرار گذاشتیم سربالی بسازیم که هم احساس هم در فروش "خفه امن" باشد، در فیلمهای ما هم چنین نامی برای بی گزرتیم جزئی نبودیم و کاری نگردیم که به آن معتقد نیابیم وقتی شاماس فیلمی را "خفه امن" می گذارید سربالی ملی است و قرار است حرف نظام را در منزلت ملی خود فیلم خیلی بی چینی نسبت به سربازان داخل باشد امروز در کشوری زندگی می کنید که تهرود مشکلات اقتصادی به وجود آمده و مردم در گریش هستند».

معظمی بیان کرد: «ما ساواجوود کاراکتر لاشین کیم حلقه توسط چکسوی و چطور می

ایجاد تغییرات در میزان فروش عمده همدند تجدید ساختار با کوچکسازی، مخل کار تیمهای فروش و سیستمهایی است که آنها پشتیبانی می کند یک تغییر کوچک می تواند به ارتباط با مشتری یا به کیفیت آسیب بزند و کنترل و مترصد فروشندگان را تهدید کند جای تعجب نیست که پیشگامان فروش، معمولاً تا روزی که مهمی آنها را مجبور نکند دست به ایجاد تغییرات عمده نمی زنند و رهنورد شدن با بحرانی همچون همگامی بملری کرونا، بیشتران فروش و مدیران و فروشندگان را برای ایجاد تغییرات پذیرا کرده است.

هنگامی که مدیران کارکنان را مخاطب قرار می دهند تا با مسائلی مانند کوچک سازی و این بحران مهمگی می تواند باعث افزایش کسب و کار، شجاعت و انگیزش در آنها شود. به این ترتیب با آسان شدن پذیرایی اجرای تغییرات تصمیم گیری در مورد آن، به مسائلی اصلی تبدیل می شود طی همه گیری بیماری کرونا سازمانهای فروش محور با تغییر رویکرد و به کارگیری اجباری فناوریهای دیجیتال، با پرسشهایی اساسی مواجه هستند چگونه در آینده مشتریان خرید می کنند؟ چه مقدار از فرآیند فروش به صورت آنلاین باقی می ماند؟ برای طراحی ساختار فروش، نمایه موفقیت فروش، ساختارهای تسویتی برای فروش و سایر تصمیمات مدیریت فروش به چه معنا هستند؟

نتایج بررسیها نشان می دهند در حال حاضر فرآیند فروش نیاز به توجه فوری دارد زیرا با گذشت زمان اجرای تغییرات هم مدولتر می شود.

بازاری در روند فروش، قبل از همه گیری بیماری خریداران با انگلی و هوشیاری بودند. حتی از فروشهای B2B نیز جلوتر بودند. تجارب و انتظارات خریداران، با تجربه خرید آنلاین از شرکتها تغییر آمیزون و نتایج خرید در زندگی روزمره شکل گرفته است. در روند کسب و کار پیشرفت دیجیتال فروش نقش دارد. نخستین عامل افزایش فروش دیجیتال، تغییر ساختار نیروی فروش است.

کسب و کار

ایجاد تغییرات در میزان فروش عمده همدند تجدید ساختار با کوچکسازی، مخل کار تیمهای فروش و سیستمهایی است که آنها پشتیبانی می کند یک تغییر کوچک می تواند به ارتباط با مشتری یا به کیفیت آسیب بزند و کنترل و مترصد فروشندگان را تهدید کند جای تعجب نیست که پیشگامان فروش، معمولاً تا روزی که مهمی آنها را مجبور نکند دست به ایجاد تغییرات عمده نمی زنند و رهنورد شدن با بحرانی همچون همگامی بملری کرونا، بیشتران فروش و مدیران و فروشندگان را برای ایجاد تغییرات پذیرا کرده است.

هنگامی که مدیران کارکنان را مخاطب قرار می دهند تا با مسائلی مانند کوچک سازی و این بحران مهمگی می تواند باعث افزایش کسب و کار، شجاعت و انگیزش در آنها شود. به این ترتیب با آسان شدن پذیرایی اجرای تغییرات تصمیم گیری در مورد آن، به مسائلی اصلی تبدیل می شود طی همه گیری بیماری کرونا سازمانهای فروش محور با تغییر رویکرد و به کارگیری اجباری فناوریهای دیجیتال، با پرسشهایی اساسی مواجه هستند چگونه در آینده مشتریان خرید می کنند؟ چه مقدار از فرآیند فروش به صورت آنلاین باقی می ماند؟ برای طراحی ساختار فروش، نمایه موفقیت فروش، ساختارهای تسویتی برای فروش و سایر تصمیمات مدیریت فروش به چه معنا هستند؟

نتایج بررسیها نشان می دهند در حال حاضر فرآیند فروش نیاز به توجه فوری دارد زیرا با گذشت زمان اجرای تغییرات هم مدولتر می شود.

بازاری در روند فروش، قبل از همه گیری بیماری خریداران با انگلی و هوشیاری بودند. حتی از فروشهای B2B نیز جلوتر بودند. تجارب و انتظارات خریداران، با تجربه خرید آنلاین از شرکتها تغییر آمیزون و نتایج خرید در زندگی روزمره شکل گرفته است. در روند کسب و کار پیشرفت دیجیتال فروش نقش دارد. نخستین عامل افزایش فروش دیجیتال، تغییر ساختار نیروی فروش است.

به احترام سلامتی از ماسک استفاده کنیم

#این_ماسک_زندگیت



برگه

شیرجه های در فته گاهی کوفتگی های عجیبی به جا می گذارند.

آبیر کامو

اوقات شرعی فردا

انگ صبح ۰۵:۳۹
انگ اذان ۰۷:۱۱
انگ اذان ظهر ۱۲:۰۳
غروب آفتاب ۱۶:۵۵
انگ مغرب ۱۷:۱۴

پرونده جرایم

چرا آتش جنگل های گلستان خاموش نمی شود؟

هشدار است!

کارگردان این سربال گفته بود "مجموعه "خفه امن" به واکاوی تروریسم علیه مردم اشاره می کند. تروریسم یک اتفاق یا یک بحث نیست بلکه روایتی پیچیده تر است. ما در این مجموعه تلویزیونی سعی کردیم جمیع سبب تروریسم را برای مردم باز کنیم. تروریستهای که با ایندولتیهای مختلف رو به ایران سازماندهی می شوند، تهاجمه اینها در در سرمنشأ با هم مشترکند، از دولتتهای تروریستی و یا تروریستهای دولتی خط می گیرند در "خفه امن" ما سرمنشأ را سربال قرار دادیم از طریق کفران شخصیتی که سربال را در مجموعه می شنویم این سربال به سرانجام می رسیم، در واقع ما از یک اجماع انفرادی که مردم در مجموعه "خفه امن" مطلع می شویم.

این سربال به خوبی نشان می دهد که چگونه دلار های سعودی، دلارهای وهولاری نهاد های امنیتی و اطلاعاتی غربی و رژیم جعلی صهیونیست وهولاری گروهای چون متعلقین و فاش و - به عبارتی مثل غربی- عربی- عبری سعی به مخاطره افکندن امنیت کشوری دارند که برای خود وجب به وجب خاکش خون ها داده است. توطئه هایی که با هوشیاری سربازان کمان امام زمان (عج) خنثی می شود.

امید است با ساخت چنین سربال هایی نسل جوان این سرباز به همت و شجاعت و ششمان این سربازین می بینند و دلگلو ظاهر آراسته و کنشیده آن ها که در سال اخیر در پوشش های مختلف سعی در جذب نسل جوان را دارند بخورند.

پیمان آشتا- سربال خفه، نم سربالی با تم امنیتی که موضوع محور آن مقاله دستگاه اطلاعاتی کشور با نامی هایی از جنس افشاش یا مفسدانی از نوع اقتصادی و است که این شب ها از شبکه اول سیما پخش می شود. موضوعی که جذابیت و طرفیت خوبی برای به تصویر کشیدن رشادتهای سربازان کمان امام زمان (عج) در ملوحتهای خطیر است. این سربازان فقط بخشی از این رشادتهای هارا به نمایش می گذارد و همه می دانیم که امنیت در این سربازان به سادگی به دست نیامده است.

احمد معظمی کارگردان این سرباز در گفتگو با رسانه ها توضیحاتی در خصوص این سرباز داده بود. بخش هایی از این سرباز با انتقادات همراه بود و در قسمت ۲۴ که یکشنبه شب پخش شد نیز اعتراض هواداران تیت استقلال روی به در نبال داشت معظمی با اشاره به این که روی هر دو تیت سرپولیس و استقلال تصعب دارم تاکید کرد. سرپولیس باید دو قسمت آینده را نیز ببینید.

او جای دیگری در پاسخ به منتقدان گفته بود: «ما قرار گذاشتیم سربالی بسازیم که هم احساس هم در فروش "خفه امن" باشد، در فیلمهای ما هم چنین نامی برای بی گزرتیم جزئی نبودیم و کاری نگردیم که به آن معتقد نیابیم وقتی شاماس فیلمی را "خفه امن" می گذارید سربالی ملی است و قرار است حرف نظام را در منزلت ملی خود فیلم خیلی بی چینی نسبت به سربازان داخل باشد امروز در کشوری زندگی می کنید که تهرود مشکلات اقتصادی به وجود آمده و مردم در گریش هستند».

معظمی بیان کرد: «ما ساواجوود کاراکتر لاشین کیم حلقه توسط چکسوی و چطور می

کسب و کار

ایجاد تغییرات در میزان فروش عمده همدند تجدید ساختار با کوچکسازی، مخل کار تیمهای فروش و سیستمهایی است که آنها پشتیبانی می کند یک تغییر کوچک می تواند به ارتباط با مشتری یا به کیفیت آسیب بزند و کنترل و مترصد فروشندگان را تهدید کند جای تعجب نیست که پیشگامان فروش، معمولاً تا روزی که مهمی آنها را مجبور نکند دست به ایجاد تغییرات عمده نمی زنند و رهنورد شدن با بحرانی همچون همگامی بملری کرونا، بیشتران فروش و مدیران و فروشندگان را برای ایجاد تغییرات پذیرا کرده است.

هنگامی که مدیران کارکنان را مخاطب قرار می دهند تا با مسائلی مانند کوچک سازی و این بحران مهمگی می تواند باعث افزایش کسب و کار، شجاعت و انگیزش در آنها شود. به این ترتیب با آسان شدن پذیرایی اجرای تغییرات تصمیم گیری در مورد آن، به مسائلی اصلی تبدیل می شود طی همه گیری بیماری کرونا سازمانهای فروش محور با تغییر رویکرد و به کارگیری اجباری فناوریهای دیجیتال، با پرسشهایی اساسی مواجه هستند چگونه در آینده مشتریان خرید می کنند؟ چه مقدار از فرآیند فروش به صورت آنلاین باقی می ماند؟ برای طراحی ساختار فروش، نمایه موفقیت فروش، ساختارهای تسویتی برای فروش و سایر تصمیمات مدیریت فروش به چه معنا هستند؟

نتایج بررسیها نشان می دهند در حال حاضر فرآیند فروش نیاز به توجه فوری دارد زیرا با گذشت زمان اجرای تغییرات هم مدولتر می شود.

بازاری در روند فروش، قبل از همه گیری بیماری خریداران با انگلی و هوشیاری بودند. حتی از فروشهای B2B نیز جلوتر بودند. تجارب و انتظارات خریداران، با تجربه خرید آنلاین از شرکتها تغییر آمیزون و نتایج خرید در زندگی روزمره شکل گرفته است. در روند کسب و کار پیشرفت دیجیتال فروش نقش دارد. نخستین عامل افزایش فروش دیجیتال، تغییر ساختار نیروی فروش است.

کسب و کار

ایجاد تغییرات در میزان فروش عمده همدند تجدید ساختار با کوچکسازی، مخل کار تیمهای فروش و سیستمهایی است که آنها پشتیبانی می کند یک تغییر کوچک می تواند به ارتباط با مشتری یا به کیفیت آسیب بزند و کنترل و مترصد فروشندگان را تهدید کند جای تعجب نیست که پیشگامان فروش، معمولاً تا روزی که مهمی آنها را مجبور نکند دست به ایجاد تغییرات عمده نمی زنند و رهنورد شدن با بحرانی همچون همگامی بملری کرونا، بیشتران فروش و مدیران و فروشندگان را برای ایجاد تغییرات پذیرا کرده است.

هنگامی که مدیران کارکنان را مخاطب قرار می دهند تا با مسائلی مانند کوچک سازی و این بحران مهمگی می تواند باعث افزایش کسب و کار، شجاعت و انگیزش در آنها شود. به این ترتیب با آسان شدن پذیرایی اجرای تغییرات تصمیم گیری در مورد آن، به مسائلی اصلی تبدیل می شود طی همه گیری بیماری کرونا سازمانهای فروش محور با تغییر رویکرد و به کارگیری اجباری فناوریهای دیجیتال، با پرسشهایی اساسی مواجه هستند چگونه در آینده مشتریان خرید می کنند؟ چه مقدار از فرآیند فروش به صورت آنلاین باقی می ماند؟ برای طراحی ساختار فروش، نمایه موفقیت فروش، ساختارهای تسویتی برای فروش و سایر تصمیمات مدیریت فروش به چه معنا هستند؟

نتایج بررسیها نشان می دهند در حال حاضر فرآیند فروش نیاز به توجه فوری دارد زیرا با گذشت زمان اجرای تغییرات هم مدولتر می شود.

بازاری در روند فروش، قبل از همه گیری بیماری خریداران با انگلی و هوشیاری بودند. حتی از فروشهای B2B نیز جلوتر بودند. تجارب و انتظارات خریداران، با تجربه خرید آنلاین از شرکتها تغییر آمیزون و نتایج خرید در زندگی روزمره شکل گرفته است. در روند کسب و کار پیشرفت دیجیتال فروش نقش دارد. نخستین عامل افزایش فروش دیجیتال، تغییر ساختار نیروی فروش است.

کسب و کار

ایجاد تغییرات در میزان فروش عمده همدند تجدید ساختار با کوچکسازی، مخل کار تیمهای فروش و سیستمهایی است که آنها پشتیبانی می کند یک تغییر کوچک می تواند به ارتباط با مشتری یا به کیفیت آسیب بزند و کنترل و مترصد فروشندگان را تهدید کند جای تعجب نیست که پیشگامان فروش، معمولاً تا روزی که مهمی آنها را مجبور نکند دست به ایجاد تغییرات عمده نمی زنند و رهنورد شدن با بحرانی همچون همگامی بملری کرونا، بیشتران فروش و مدیران و فروشندگان را برای ایجاد تغییرات پذیرا کرده است.

هنگامی که مدیران کارکنان را مخاطب قرار می دهند تا با مسائلی مانند کوچک سازی و این بحران مهمگی می تواند باعث افزایش کسب و کار، شجاعت و انگیزش در آنها شود. به این ترتیب با آسان شدن پذیرایی اجرای تغییرات تصمیم گیری در مورد آن، به مسائلی اصلی تبدیل می شود طی همه گیری بیماری کرونا سازمانهای فروش محور با تغییر رویکرد و به کارگیری اجباری فناوریهای دیجیتال، با پرسشهایی اساسی مواجه هستند چگونه در آینده مشتریان خرید می کنند؟ چه مقدار از فرآیند فروش به صورت آنلاین باقی می ماند؟ برای طراحی ساختار فروش، نمایه موفقیت فروش، ساختارهای تسویتی برای فروش و سایر تصمیمات مدیریت فروش به چه معنا هستند؟

نتایج بررسیها نشان می دهند در حال حاضر فرآیند فروش نیاز به توجه فوری دارد زیرا با گذشت زمان اجرای تغییرات هم مدولتر می شود.

بازاری در روند فروش، قبل از همه گیری بیماری خریداران با انگلی و هوشیاری بودند. حتی از فروشهای B2B نیز جلوتر بودند. تجارب و انتظارات خریداران، با تجربه خرید آنلاین از شرکتها تغییر آمیزون و نتایج خرید در زندگی روزمره شکل گرفته است. در روند کسب و کار پیشرفت دیجیتال فروش نقش دارد. نخستین عامل افزایش فروش دیجیتال، تغییر ساختار نیروی فروش است.

