

«بسمه تعالی»

موضوع : تحقیق کارآموزی

نام و نام خانوادگی : زهرا عمادی جعفرپور

نام دبیر محترم : سرکار خانم سرداری

کلاس : حسابداری ۳

هنرستان : کار و دانش فاطمه الزهرا (س)

فصل اول

با توجه به معیارهایی که برای شناخت افراد موفق یاد گرفتید بایکی از افراد موفق مصاحبه ای ترتیب دهید و گزارش خود را در کلاس درس بخوانید (از دبیر خود درباره شیوه مصاحبه کردن راهنمایی بخواهید)؟

مصاحبه ای با دانشجوی پزشکی : در این گزارش از مصاحبه با دانشجویی انجام داده ام که رشته پزشکی را در دانشگاه سراسری می خواند. او با وجود نداشتن پدر و تکیه گاه و با وجود مشکلات فراوان مالی بخاطر داشتن هدف مشخص نهایت سعی را نمود. او می گوید برای دستیابی به هدفش تلاش و کوشش فراوان نموده و از ابتدا راه با آگاهی مصمم بوده که به این هدف خود برسد. او برای رسیدن به این هدف با افراد موفق مشورت نموده و از آن ها پیروی کرده است. این خانم موفق در ابتدا برنامه روزانه و هفتگی خود را تنظیم نموده و با کنترل وقت خود دستیابی به اهدافش را سرعت بخشید و سرنوشت خود را در اختیار گرفت. او می گوید گاهی اوقات تنها سه یا چهار ساعت در شبانه روز می خوابید و از هیچ شکستی هراس نداشت. نهایت استفاده را از استعدادهایم می نمودم و با صبر و شکیبایی راه را هموار می کردم و از فرصت های بدست آمده نهایت استفاده را می نمودم. از همان ابتدا از هدف خود آگاه بوده و در حال حاضر نهایت رضایت را دارم و برای رسیدن به موفقیت های بیشتر گام های بزرگتری بر می دارم.

فصل دوم

با یکی از صاحبان کسب و کار محله یا منطقه تان مصاحبه کنید و درباره سیر شغلیش تحقیق کنید و نتیجه آن را در کلاس بخوانید؟

مصاحبه با مغازه دار : آقای رضایی یکی از کاسبان محله است که لباس مردانه می فروشد او علاقه زیادی به کار خود دارد . او می گوید چون از کار کردن برای دیگران برایم سخت بود تصمیم گرفتم که کاری را انتخاب نمایم که خود کارفرمای خود باشم و این کار باعث رضایت درونی من است و از نتیجه کارم لذت می برم. در ابتدا سود کسب و کارم کم بود اما به تدریج و پس از گذشت زمان و با شناخت راهها و مشکلات، درآمد زیاد شد من اعتقاد دارم که سود کمتر باعث فروش بیشتری می شود و با وجود مسئولیتهای فراوان تصمیم گرفتم که از شخص دیگری برای کمک استفاده نمایم با این کار شخص دیگری هم صاحب کار می شود و در راه رسیدن به هدفم بسیار مصمم و جسور و بی باک بودم اکنون پس از گذشت چند سال تصمیم دارم که شعبه دیگری را افتتاح نمایم و بدین ترتیب هم ایجاد کار نموده ام و هم از موقعیتهای بدست آمده استفاده می نمایم که مشکلات فراوانی خواهم داشت اما با تجربه و آگاهی و با داشتن علاقه می توانم به این هدفم هم برسم چون بارها از صفر شروع کرده و از جا برخاسته ام.

فصل سوم

با توجه به علاقه و توانایی خود، امکان راه اندازی یک نوع کسب و کار خانگی را بررسی کنید و طرح آن را بنویسید؟

ما می توانیم از طریق خدمت به مردم سود کسب نمائیم و به جامعه خود خدمت کنیم. یکی از کسب و کارهایی که می توان در منزل به آن مشغول بود تایپ کامپیوتری است. من علاقه زیادی به تایپ کردن دارم. این کار یک نوع کسب و کار خانگی است که می توان در محل سکونت با استفاده از وسایل و امکانات منزل راه اندازی شود. کسب و کار خانگی از بخشهای فعالیتهای اقتصادی محسوب می شود. ما می توانیم با خرید یک کامپیوتر حتی بصورت قسطی صاحب کامپیوتر شوم و با تایپ کردن در ابتداء قسطهای کامپیوتر و در آخر هم کیفیت اقتصادی زندگی خود را بهبود بخشیم. بدین ترتیب هم وقت بیشتری را به خانواده و خانه اختصاص می دهیم و در کنار آن می توانیم بهتر به تربیت فرزندان بپردازیم این شیوه کار محاسنی از این قبیل دارد ۱- نداشتن وابستگی به دیگران ۲- تخصص ندادن زمان خاص به کار ۳- پرداختن بیشتر وظایف خانوادگی ۴- نداشتن هزینه هایی چون ایاب و ذهاب، اجاره شارژ و ... ۵- از دست ندادن سرمایه در صورت شکست ۶- راه حل مناسب برای خانمهایی که شوهرشان مخالفت کار کردن در محیط بیرون هستند ۷- احساس آرامش بیشتر

فصل چهارم

با معیارها و ویژگیهایی که یادگرفتید از فعالیت یک کارآفرین در منطقه خود گزارش تهیه کنید و آن را در کلاس بخوانید؟

تولیدی پوشاک : فردی اقدام به دایر کردن تولیدی می نماید چنین فردی از قرار گرفتن در وضعیتهای رقابتی و بخشی نمی پرهیزد چون شکست در این گونه کارها طبیعی است. این نوع کارآفرینان بایستی به خود ایمان داشته باشند و با تلاش و پشتکار به قدرت و توانایی خود اعتماد داشته و سرنوشت خود را قابل کنترل بدانند چنین فردی بایستی پذیرش خطرهایی را داشته باشد که می توان با تلاش های شخصی مهار کرد چون در زمینه کاری او نیست، شهرت، موقعیت به خطر می افتد و بایستی در هنگام خطر بسیار حساب شده عمل نماید. یکی از ویژگیهای دیگر چنین شخصی استقلال طلبی است چون او نیاز به استقلال دارد و می خواهد برای خود کار کند به شیوه خود عمل کند. سریع عمل کردن و قاطعیت یکی از عوامل مهم در موفقیت اوست او باید تصمیم بگیرد. کسی که تولیدی را راه اندازی می کند بایستی زمان و پول خود را وقف نماید مثلا روزی پانزده-شانزده ساعت کار کند و هزینه قابل توجهی صرف کند. داشتن علاقه در این زمینه کاری بسیار مهم است چون همین علاقه است که در شرایط نامساعد اثر بخش است البته داشتن تجربه کافی-الگوی مناسب-تحصیلات-سن می تواند به او کمک زیادی نماید.

فصل پنجم

بگویید چگونه می توانید سرگرمی و تفریح خود را به کسب و کار تبدیل کنید؟

منابع متعددی برای یافتن ایده کسب و کار وجود دارد که یکی از این منابع استفاده از علایق و سرگرمی هایمان است. کارهای زیادی وجود دارند که ما می توانیم از آنها لذت ببریم یکی از این کارها خیاطی می باشد. کسی که به کار خیاطی مشغول است در ابتدا بایستی علاقه وافری به این کار داشته باشد چون این کار، کار بسیار ظریف و حساسی است یکی از محاسن این کار این است که او برای خود کار می کند و زمان و مکان برایش مهم نیست. یکی دیگر از محاسن این کار این است که با مردم ارتباط نزدیک و رودررویی دارد هیچ گاه احساس تنهایی و دلتنگی نمی کند. کسی که شغلش خیاطی است می تواند از تجارب دیگران استفاده کند و یا از مجلات برای یافتن مدل های جدید استفاده نماید. در کاری علاوه بر داشتن علاقه به تجربه و بررسی و تحقیق نیاز دارد هر کسی در زمینه کاری خویش بایستی از آگاهی و بینش برخوردار باشد کاری که از روی اطلاعات باشد هیچ وقت ارزشش کم نمی شود. یک خیاط موفق کسی است که از خلاقیت خود استفاده نماید و مدل های جدید را طراحی نماید. هر کاری ممکن است در ابتدا بصورت سرگرمی باشد ولی اگر با علاقه و پشتکار همراه شود می تواند موجب پیشرفت شود.

فصل نهم

به نظر شما برای کسب و کاری که تازه راه اندازی شده است چه نوع تبلیغی مناسب تر است چرا؟

برای کسب و کارهایی که تازه راه اندازی شده است تبلیغات مختلفی وجود دارد که می توان محصولات و خدمات آنها را تبلیغ کرد و کسب و کار را توسعه داد. یکی از بهترین و ارزانترین آنها روزنامه ها و مجلات است خصوصا در جامعه امروزی که هرکس در روز حداقل یک بار روزنامه را مطالعه می کند. نوع دیگر تبلیغات می تواند از طریق بروشورها و بسته های پستی باشد که توزیع آنها ارزان است و این روش، روش خوبی برای مخاطبان مورد نظر است. روش دیگر استفاده از رادیو است که از نظر هزینه تبلیغاتی تا حدی ارزان است اما عیب این کار این است که تنها از طریق صدا تبلیغ می شود و تعداد شنوندگان محدود است. روش دیگر استفاده از پوسترها و تابلوهای خیابانی، جاده ای است که تاثیر دیداری دارد و در معرض دید تعداد زیادی از مردم قرار می گیرد و بیشتر در ذهن ها قرار می گیرد. یکی از مدرن ترین راههای تبلیغ از راه سایتهای اینترنتی است که بینندگان زیادی دارد و سریع انجام می گیرد این راه بهترین و کم هزینه ترین راه برای تبلیغ کسب و کارهای تازه راه اندازی شده است.

فصل هفتم

با توجه به تعاریف خلاقیت، نوآوری و کارآفرینی، مصاحبه ای با یکی از افراد خلاق یا نوآور یا کارآفرین ترتیب دهید خلاصه آن را در کلاس بخوانید؟

خلاقیت یعنی رهایی از عاداتهای ذهنی خلاقیت یعنی توانایی تفکر-نگاهی متفاوت به پدیده هایی که دیگران آن را نمی بینند. خلاقیت یعنی حساس شدن به نواقص، مسائل، ناهماهنگی ها و شناسایی دشواریها، راه حل ها. خلاقیت یعنی شناسایی نیاز و ارضای آن. در کنار داشتن تخصص و تجربه بالا در رشته کاری و همچنین سرمایه بایستی خلاقیت هم داشت تا در عرصه رقابت بازنده نبود. در اینجا مصاحبه ای با یکی از کاسبان انجام داده ام که می گوید تجربه به من نشان داده که عرضه محصول بصورت جدید برای مشتری بسیار دلچسب تر است چون مردم تنوع طلب هستند. روش بسته بندی جدید کمک زیادی به فروش بالاتر می نماید. او می گوید سعی می کنم از کیسه های دار یا رنگی استفاده نمایم تا جنس خریداری شده را در آن قرار دهم این کار هزینه زیادی نمی خواهد اما برای جذب مشتری خصوصا کودکان بسیار موثر است. خلاقیت در چیدن ویتترین بسیار مهم است که از چه نوع نورها و رنگهایی استفاده شود و کدام کالا را در کجا قرار داد. او می گوید برای این کار زمان زیادی را صرف می کند تا ویتترین خسته کننده و یکنواخت نباشد.

فصل هشتم

- غیر از مواردی که در این فصل درباره چگونگی برخورد با مشتری یاد گرفتید، به نظر شما چه چیزهای دیگری می توانند مهم باشند؟ دوست دارید فروشنده چه ویژگی‌هایی (غیر از ویژگی‌های ذکر شده در این فصل) داشته باشد؟ این خصوصیات را فهرست کنید و در کلاس بخوانید؟
- ۱- کیفیت بالای محصولات: اگر محصولات و اقلام مورد فروش از کیفیت بالایی برخوردار باشند مشتری به کرات به آن مغازه مراجعه می نماید.
 - ۲- تمیز بودن محیط: برای مشتری بسیار مهم است که محلی که از آن خرید می نماید تمیز و مرتب باشد خصوصاً اگر این محل اغذیه فروشی یا رستوران باشد.
 - ۳- نوع بسته بندی: اگر اقلام را طوری بسته بندی کنیم که شیک و جالب باشد نظر مشتری را جلب می کند و از آن لذت می برد.
 - ۴- تخفیف دادن: یکی از راههای مناسب برخورد با مشتری دادن تخفیف تا حد امکان می باشد چون مشتری از گرفتن تخفیف لذت می برد.
 - ۵- پس گرفتن کالا پس از فروش: یکی از راههای مناسب برخورد با مشتری پس گرفتن کالا پس از فروش کالا می باشد در این صورت مشتری راضی از مغازه بیرون می رود در صورتیکه کاسبی که کالای فروخته شده را پس نمی گیرد مشتری را ناراضی می کند و او را از دست می دهد.

فصل نهم

مبادلات یک فروشگاه فرضی را در دفتر روزنامه ثبت کنید؟

تاریخ	شرح	بدهکار	بستانکار
۸۳/۵/۳	صندوق	۲۰/۰۰۰/۰۰۰	
	بابت سرمایه گذاری اولیه		۲۰/۰۰۰/۰۰۰
۸۳/۵/۶	اثاثه	۳/۰۰۰/...	
	بابت خرید اثاثه		۳/۰۰۰/۰۰۰
۸۳/۵/۱۲	خرید کامپیوتر به صورت نسیه	۴۵/۰۰۰/۰۰۰	
۸۳/۵/۱۶	حسابهای پرداختی	۴۵/۰۰۰/۰۰۰	
	بابت پرداخت بدهی مورخه ۸۳/۵/۱۲		۴۵/۰۰۰/۰۰۰
۸۳/۵/۲۴	هزینه آب و برق و تلفن	۱۰۰/۰۰۰	
	بابت پرداخت هزینه آب و برق و تلفن		۱۰۰/۰۰۰
۸۳/۵/۲۸	حسابهای دریافتی	۸/۰۰۰/۰۰۰	
	بابت انجام خدمات مشتریان		۸/۰۰۰/۰۰۰
۸۳/۵/۳۰	هزینه حقوق کارگران	۱۲/۰۰۰/۰۰۰	
	بابت پرداخت هزینه حقوق کارگران		۱۲/۰۰۰/۰۰۰

فصل دهه

فرض کنید که می خواهید درباره راه اندازی یک کسب و کار تصمیم بگیرید مراحل آن را مشخص کنید؟

برای راه اندازی یک شرکت کوچک بایستی در ابتدا برنامه ریزی نمود که این برنامه ریزی شامل برنامه ریزی کوتاه مدت-میان مدت و بلندمدت می شود. در برنامه ریزی کوتاه مدت بایستی اهداف خود را تا یکسال آینده بررسی کرد که مثلا شامل خرید دستگاه فاکس- کامپیوتر- نیرومند میشود. در برنامه ریزی میان مدت که تا ۵ سال آینده را بررسی می کند می توان روی سرمایه گذاری در کارهای بازرگانی- شرکت در نمایشگاهی- برپا کردن کارگاه کارکرد. برنامه ریزی بلند مدت شامل خرید محل کار- خرید ماشین آلات- و ... می شود. ۲- کنترل و نظارت در تمام امور لازم و ضروری است بررسی بین آن چه که بایستی باشد و آنچه که هست و در صورت لزوم اقدام به اصلاح آنها نمود ۳- ایجاد انگیزه بین پرسنل و هدایت آنها در جهت اهداف بسیار مهم است ۴- تصمیم گیری : تصمیم گیری باید از روی آگاهی و شناخت، تجربه باشد بایستی مشکل را شناسایی نمود و کلیه تصمیمات احتمالی را بررسی کرد و یکی از بهترین راهها را انتخاب کرد پس از تصمیم گیری پیامدهای احتمالی را مشخص و سپس نتایج را ارزیابی کرد و نتایج آن را با پیامدهای پیش بینی شده بسنجیم این ارزیابی در تصمیمات آینده به ما کمک خواهد کرد.

فصل یازدهم

برای خود کسب و کاری را در نظر بگیرید و طرح آن را بنویسید (توجه داشته باشید که باید تمام بخشهای طرح قابل دفاع و توجیه باشد)؟

طرح کسب و کار نقشه ای برای موقعیت کسب و کار است و تصویر روشنی از کسب و کار را ارائه می کند که وجود آن لازم و ضروری است مثلاً برای برپایی یک رستوران بایستی در ابتدا هدفهای کمی را بررسی کرد چه اهدافی را مورد نظر داریم در ادامه بایستی مشخصات مجری طرح و همکاران را بررسی کرد که چه سوابق و چه نوع کاری دارند اینکه آنها چه کسانی هستند آیا می توانیم به آنها اعتماد کنیم و سرمایه خود را در اختیار آنها قرار دهیم وظایف هر کس را توضیح دهیم. مشخصات شغلی آنها و دستمزدشان را مشخص کنیم که مثلاً سرآشپز چه وظایفی دارد چه میزان حقوقی-کارگر چه وظیفه ای و چه حقوقی دارد-صندوق دار چه وظیفه و حقوقی دارد-گارسن چه وظیفه و حقوقی دارد. در آخر هم تصمیم بگیریم که انتظار چه میزان سود و چه مدت زمان را داریم. چه میزان سود و چه مدت زمان را داریم. چه زمانی کسب و کار را شروع کنیم، چه خدماتی را عرضه کنیم، از کجا محصولات را خریداری کنیم، مقدار فروش پیش بینی شده چه قدر خواهد بود. اگر تمام این مسائل را بررسی کنیم بی شک می توان در کسب و کار موفق باشیم و گرنه خیلی سریع سرمایه خود را از دست می دهیم.

