

آنها را توزیع نمائید.

و:

- در انتهای تمام جریانات، سود ببرید.
- انتخاب کالاهایی که باید ساخته شده و به فروش برسند.
- انتخاب کالاهایی که باید ساخته شده و به فروش برسند به معنی زیر است:
- تصمیم‌گیری در مورد طراحی محصول.

- تصمیم‌گیری در مورد کیفیت
- تصمیم‌گیری در مورد مقداری که

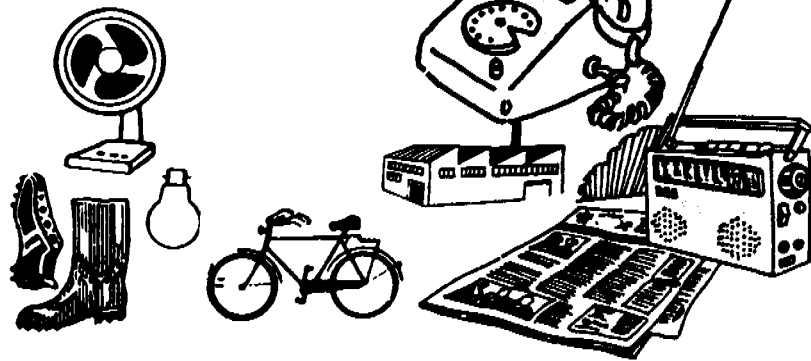
تصور می‌کنید می‌توانید بفروشید. مردم دوست دارند کالاهایی را داشته باشند که با کالاهای مورد استفاده توسط دوستانشان کمی تفاوت داشته باشد، اما این تفاوت نباید خیلی

زیاد باشد! عقاید و افکار مردم به آهستگی تغییر می‌کند آنها کالاهایی را که تا بحال از آنها استفاده می‌کرده‌اند و با آنها بزرگ شده‌اند را دوست دارند و اگر شما کالایی تولید کنید که اختلاف زیادی با آنها داشته باشد، فقط عده کمی از مردم آنها را خواهند خرید.

درباره کالایی که می‌خواهید آن را تولید کنید و بفروشید، کمی فکر کنید. سعی کنید آنچه را که مشتری از کالای شما انتظار دارد در نظر مجسم کنید.

آنچه را که مشتری می‌خواهد، کشف کنید. ما در قسمت «خرید و فروش» گفتیم که بازرگانان باید مشتریان خود را بشناسند. آنها باید پاسخ‌های صحیح به سئوالات مانند سئوالات زیر را پیدا کنند:

- من سعی می‌کنم به چه کسانی بفروشم؟
- آنها کدام طرح، رنگ و اندازه را دوست دارند.
- مشتریان من در کجا هستند؟ در پایتخت؟ در شهرستانها؟ در شهرهای کوچک؟ یا در روستاها؟
- آنها چه موقع اقدام به خرید می‌کنند؟ در تمام اوقات سال؟ در زمستان؟ در تابستان؟ در تعطیلات؟



به کسب و کار خود رونق دهید

قسمت هشتم بازار یابی

خلاصه مطالب شماره‌های گذشته

در شماره‌های قبل، مشتری در مورد مفهوم بازار یابی، کشف نیازهای مصرف‌کننده، تعیین مقدار تولید، تبلیغات و پیشبرد فروش و توزیع بیان کردید. در این شماره در مورد مدیریت امور نمایندگان فروش، لزوم تهیه و نگهداری آمار فروش، دلایل کاهش فروش، پرداخت‌ها و اعتبارات، تحقیقات و روش تهیه صورت‌حساب بحث خواهد کردید.

ترجمه: محمد بلوریان تهرانی

- نیازهای مشتری را بشناسید؛

سپس:

- انواع کالاها و خدماتی را که نیاز

مشتری را تأمین می‌نماید، انتخاب کنید.

- کسالاها و خدمات مورد نظر را

قیمت‌گذاری و به فروش برسانید.

- برای کالاها و خدمات خود

اطلاع‌رسانی (تبلیغات) کنید و فروش آنها را

ترویج نمائید.

- کالاهای خود را به بازار عرضه کنید و

بازاریابی یعنی دستیابی به افرادی که به کالای شما نیاز دارند، فروش به آنها، تحویل کالا به آنها و دریافت بهای کالاها (و خدمات) از آنهاست.

بازاریابی به معنای فعال بودن در تمام زمینه‌هایی است که به افزایش فروش کمک می‌نماید. این کافی نیست که بنشینیم و منتظر دریافت سفارش باشیم.

شما باید اقدامات زیر را در رابطه با بازاریابی در بنگاه خود، بعمل آورید:

● آنها چه مقدار از کالای مرا می‌خواهند؟ آیا آنها توان پرداخت دارند؟ آیا من می‌توانم به آنها بفروشم؟

پیدا کردن پاسخ به این سئوالات و سئوالات دیگر موضوع بحثی بنام «تحقیقات بازاریابی» است. شما از مراجع زیر می‌توانید حقایق و اطلاعات زیادی کسب کنید.

مقادیر کم یا زیاد از کالاهای مختلف؟

یکی از اشتباهاتی که بعضی از تولیدکنندگان مرتکب می‌شوند، این است که سعی می‌کنند کالای خود را به همه بفروشند. آنها انواع مختلف یک کالا را در اندازه‌ها و مدل‌های گوناگون تولید می‌کنند. بعضی مواقع تصمیم‌گیری در مورد اینکه چه کالایی تولید شود، مشکل است. اگر شما یک خیاط باشید، آیا درست است که فقط پیراهن مردانه سفید، که در دوخت آن مهارت دارید، تولید کنید یا باید لباس‌های ورزشی یا لباس‌های زنانه تولید کنید؟

هر چه کالاها و طرح‌های آنها متنوع‌تر باشد، مشتریان شما در انتخاب راحت خواهند بوده ولی هزینه‌های شما برای ساخت هر قلم کالا نیز افزایش بیشتری خواهد یافت. علت این امر این است که شما مواد اولیه موردنیاز برای کالاهای گوناگون خود را در مقادیر کم‌تر و با هزینه بیشتری تهیه می‌کنید و قادر نخواهید بود تولید خود را به خوبی سازمان‌دهی کنید؛ اما رقبای شما که فقط یک یا دو نوع کالا در مقادیر زیاد تولید می‌کنند، می‌توانند کالاهای خود را با قیمتی ارزان‌تر از شما به فروش برسانند.

اگر شما مطمئن باشید که محصول شما خوب است ولی به خوبی به فروش نمی‌رود، باید در مورد بازاریابی آن بیشتر سعی کنید. سعی نکنید کالاهای متنوع‌تری بسازید بلکه سعی کنید آنچه را که قبلاً تولید کرده‌اید بخوبی بفروشید.

تبلیغات و پیشبرد فروش

پیشبرد فروش شامل تمام روشهایی است

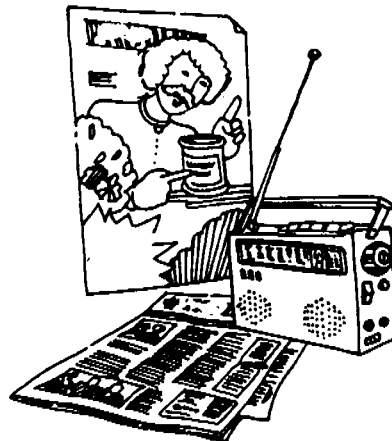
که به موجب آنها شما روی مردم نفوذ می‌کنید تا بتوانید کالاهای خود را بفروش رسانید.

تبلیغات یعنی آگاه کردن مردم از آنچه که شما برای فروش در اختیار دارید به طوری که آنها نسبت به خرید کالای شما بیش از کالای رقبا، تمایل پیدا کنند.

تصمیم‌گیری در مورد نوع تبلیغات و نوع رسانه مورد استفاده بر این اساس است که: چه کالایی را می‌فروشید، به چه کسانی می‌فروشید و مشتریان شما در کجا زندگی می‌کنند. رسانه‌ها در تبلیغات وسایلی هستند که مردم را درباره کالاهای شما مطلع می‌کنند، اشتباه نکنید، کلمات رسانه نیستند (کلمات پیام هستند - مترجم).

انواع رسانه‌ها عبارتند از: روزنامه‌ها، مجلات، رادیو، تلویزیون، سینماها و پوسترها. اگر کالاهای شما به تعداد زیادی از مردم در سراسر کشور فروخته می‌شود، می‌توانید از رادیو، روزنامه‌های محلی، تابلوهای بزرگ در کنار جاده‌های اصلی، پوستر روی ساختمان‌ها و حتی در صورتی که بتوانید از عهده مخارج آن برآیید و فروش شما به قدر کافی زیاد باشد، از تلویزیون به عنوان یک رسانه استفاده کنید.

مشتریان صنعتی و تجاری وضعیت خاصی دارند. آنها برای بهبود موقعیت تجاری خود از کالای شما استفاده می‌کنند. آنها می‌خواهند بدانند چگونه کالای شما به کار و کسب آنها کمک می‌کند و خواهان اطلاعات و ارقام واقعی هستند. آنها را نمی‌توان با وعده سرگرم



توزیع

توزیع به معنی هدایت و انتقال کالا از

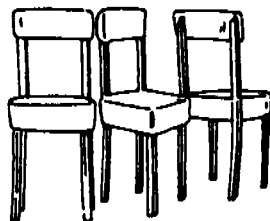
کرد. برای دستیابی به این مشتریان (بازار صنعتی و تجاری - مترجم)، شما باید در نشریات تجاری و از طریق کاتالوگ‌های نفیس، اطلاع‌رسانی کنید.

اگر می‌خواهید فروش کالای خود را به تعداد معدودی از خریداران خاص افزایش دهید، باید نامه‌های خاصی برای هر کدام از آنها ارسال دارید. شما، حتی می‌توانید در آغاز هر سال جدید برای آنها تقویم، سررسیدنامه، مداد و دفتر یادداشت - با قید نام موسسه خود - به عنوان هدید بفرستید.

صاحبان بنگاه‌های تولیدی و بازرگانی، بانکدارها و مدیران ارشد اجرایی، نامه‌هایی را که به نام آنها رسیده باشد، شخصاً مطالعه می‌کنند ولی نامه‌هایی را که بدون عنوان مشخصی ارسال شده باشد به دور می‌افکنند. اطمینان حاصل کنید که نامه‌های شما روی بهترین کاغذ و با بهترین خط و موثرترین و گیراترین سرکاغذ، تهیه شده باشد. اگر ماشین‌نویس شما مهارت لازم را ندارد، از یک موسسه ماشین‌نویسی استفاده کنید. این‌ها، ریزه‌کاری‌های ترویج فروش و ایجاد یک ذهنیت خوب برای بنگاه شماست.

خرده‌فروشها می‌توانند اشیاء و وسایل تبلیغاتی را در محل خرده‌فروشی، روی پیش‌خوان یا پشت پنجره به نمایش بگذارند. به این روش، تبلیغات در محل فروش می‌گویند. برای این منظور می‌توان از یک تکه مقوای بریده شده که تصویری روی آن چسبانیده شده باشد یا یک پوستر جذاب و چشم‌گیر که کالاهای خاصی را نشان دهد، استفاده کرد.

برای اینکه جایگاه و موقعیت بنگاه خود را در بازار شناسایی کنید، هم‌چنین برای اینکه بدانید چگونه و تا چه اندازه نام شما شناخته شده است، از مشتریان جدید خود بپرسید اولین بار چگونه نام بنگاه و نام محصول شما را شنیده‌اند.



روش (با توجه به تعدد عناصر واسطه و گرانی قیمت - مترجم)، شما به مقدار کمتری خواهید فروخت. شما باید بهترین کانال فروش برای کالای خود را پیدا کنید.

تصمیم‌گیری راجع به چگونگی توزیع کالا

تعداد خیلی کمی از تولیدکنندگان کوچک در صورتی که کالای خود را در سراسر کشور توزیع نمایند، می‌توانند تعداد زیادی نمایندگان فروش برای ملاقات و دیدار با مشتریان استخدام نمایند.

عمده‌فروش‌ها اشخاص یا موسساتی هستند که می‌توانند با خرید به مقدار زیاد و تقسیم آن‌ها به مقادیر کوچک‌تر و فروش آن‌ها به خرده‌فروش‌ها یا مشتریان دیگر، وظیفه توزیع را برای شما انجام دهند. در حقیقت عمده‌فروش‌ها، فروشندگان شما هستند.

عمده‌فروش‌ها، کالاهای متعدد و فراوانی را به فروش می‌رسانند و حتی ممکن است کالاهای رقبای شما را نیز بفروشند.

آنها کالای شما را با همان سرعت و حدتی که نمایندگان فروش شما می‌فروشند، به فروش نمی‌رسانند و فقط وقتی اقدام به خرید کالای شما می‌کنند که بتوانند با تخفیف قابل توجهی که قیمت‌ها را بشکنند، آن کالا را دریافت دارند.

عمده‌فروش در عملیات توزیعی خود نباید طوری عمل کند که فقط سودی برای خود تحصیل نماید بلکه - اگر کالا را به خرده‌فروش می‌فروشد برای اینکه خرده‌فروش نیز سودی ببرد، مقداری از قیمت فروش به او تخفیف بدهد.

اگر شما کالای خود را مستقیماً به خرده‌فروش بفروشید، ممکن است سود بیشتری تحصیل نمایید، اما اگر تعداد خرده‌فروش‌ها زیاد بود و در نقاط مختلف کشور پراکنده باشند، ممکن است با مشکل حمل کالا به آن نقاط یا با مشکل ملاقات و مذاکره با خرده‌فروش‌ها مواجه شوید. اگر تعداد

از کشورها، فروش کالا به مردم عادی چنین است که باید در ابتدا کالا از تولیدکننده به یک عمده‌فروش و بعد به عمده‌فروش دیگری فروخته شود. سپس همان کالا در اندازه‌های کوچک‌تر به خرده‌فروش‌ها و یا فروشندگان بازار منتقل شود. در جریان انتقال کالا از تولیدکننده‌ها به مصرف‌کننده، چهار یا پنج گروه از مردم

تولیدکنندگان به سمت مصرف‌کنندگان نهایی است. عملیات توزیع شامل خرید، فروش مجدد کالاها توسط عمده‌فروش‌ها و خرده‌فروش‌ها و حمل و نقل کالاها از هر مرحله به مرحله بعدی است.

چگونگی خرید و توزیع محصولات شما به عوامل زیر بستگی دارد:

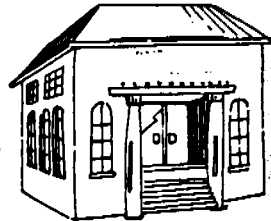
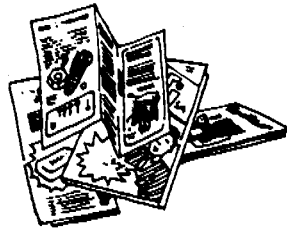
- کالای شما چیست؟
- مشتریان شما چه کسانی هستند؟
- مشتریان شما کجا هستند؟
- تعداد مشتریان یا اشخاصی که شما امیدوار هستید به آنها بفروشید چند نفر هستند؟
- آنها چه مقدار خرید می‌کنند؟

عوامل فوق به وضوح در جدول زیر ملاحظه می‌شود.

نوع کالا	خریداران	محل خرید	محل فروش	تعداد فروشندگان
لباس ایزان قیمت	افراد غیر مره	در سراسر کشور	فروشگاه‌ها مغازه‌ها بازارها	فروشندگان صاحبان فروشگاه‌ها مغازه‌ها
لباس پوست گران قیمت	افراد مره و توریست‌ها	پایتخت و شهرهای سیاحتی	فروشگاه‌های بزرگ، هتل‌ها بوتیک‌ها	فروشندگان صاحبان فروشگاه‌ها
شکلات و شیرینی	همه مردم خصوصاً بچه‌ها	عموماً در شهرها	مغازه‌ها بازارها دوره‌گردها	فروشندگان، عمده‌فروش‌ها خرده‌فروش‌ها
لوازم آشپزخانه	خانوارهای دارای درآمد متوسط	عموماً در شهرها	فروشگاه‌های بزرگ فروشگاه‌های لوازم‌منزل	فروشندگان، صاحبان فروشگاه‌ها
پنجره‌های فلزی	سازندگان ساختمان	عموماً در شهرهای بزرگ	عمده‌فروش‌ها و تولیدکنندگان درو پنجره	صاحبان بنگاه‌ها، فروشندگان، کاتالوگ‌ها
ابزار مخصوص	صنایع پلاستیک، واحدهای مهندسی و غیره	پایتخت و محدودی از شهرهای بزرگ	کارخانه‌های تولیدکنندگان	صاحبان کارمندان فنی
میز و صندلی استاندارد	دولت، مدارس و موسسات	عموماً در شهرهای بزرگ	دفترکار خریداران ادارات دولتی و محلی	صاحبان بنگاه‌ها

دخالت دارند و هر کدام به نوبه خود قبل از اینکه کالا به دست خریدار بعدی برسد، سود می‌برد. این امر باعث می‌شود قیمت کالا برای خریدار بعدی قدری گران‌تر تمام شود. در این

در جدول فوق، شما ملاحظه می‌کنید که راه‌ها و اماکن مختلفی برای فروش یک کالا وجود دارد. اگر کالایی را به دولت بفروشید، باید یک روش معمولی را طی کنید. در بعضی



خرده‌فروشها زیاد باشد، فروش مستقیم به آنها به این معنی است که شما باید یک یا چند نفر به عنوان نماینده فروش استخدام نمایید و حتی اگر خودتان امر فروش را انجام دهید، باز هم به وجود نماینده احتیاج دارید.

در هنگام تصمیم‌گیری در مورد استفاده از بهترین کانال یا واسطه فروش و توزیع کالا، باید در موارد زیر فکر کنید:

۱- هزینه فروش - آیا هزینه‌ها و حقوق نمایندگان فروش می‌تواند با قیمتهای فروشی که از قیمت فروش به نمایندگان بالاتر باشد، جبران شود؟

۲- فروش کالاها - آیا نمایندگان فروش می‌توانند کالاهای شما را بهتر و سریعتر از عمده‌فروشها به فروش برسانند؟ آیا آنها به مقدار کافی می‌فروشند؟ آیا آنها بیشتر از عمده‌فروشها می‌فروشند و می‌توانند هزینه‌ها را جبران نموده و سود بیشتری عاید شما سازند؟

۳- انبارداری - کالاهایی که برای فروش تا مسافتهای دوری از کشور ارسال می‌شوند، ممکن است نیاز به انبارهای محلی داشته باشند. آیا در این مورد بهتر است از خدمات یک عمده‌فروش استفاده شود یا از انباری که خودتان در هر منطقه تاسیس می‌کنید بهره‌برداری گردد؟

۴- تحویل - برای تحویل کالا به سایر مناطق، آیا بهتر است از وسایل و ناوگان حمل و نقل خودتان استفاده کنید یا بهتر است آنها را اجاره کنید و از وسایل حمل و نقل عمومی بهره‌جوید؟ هم‌چنین در مورد بسته‌های کوچک آیا می‌توان از پست استفاده نمود یا خیر؟

هدیریت امور نمایندگان فروش

همه اشخاصی که در یک موسسه کار می‌کنند، حتی خود شما، نمایندگان فروش آن بنگاه یا موسسه هستند.

نامه‌هایی که می‌نویسید، نحوه ماشین‌نویسی آنها، روش پاسخ دادن به تلفن‌ها، سرعت در پاسخ دادن به نامه‌های وارده، نحوه برخورد با

شکایات - همه این موارد به علاوه آنچه که به مردم بیرون از بنگاه می‌دهید (مثلاً اشخاصی که از شما خرید می‌کنند)، ممکن است تصویری از یک موسسه مرتب و منظم با مدیر و کارکنانی خوب یا تصویری از یک موسسه نامرتب و ضعیف با مدیر و کارکنانی بد در ذهن دیگران ایجاد کند.

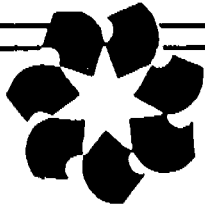
نمایندگان فروشی که شما برای فروش کالاهای خود استخدام کرده‌اید، درباره بنگاه شما، نوع کار و کسب شما و... به مردم اطلاع می‌دهند (و در آنها ذهنیت بد وجود می‌آورند - مترجم). فروش می‌تواند کاری یکتواخت و خسته‌کننده باشد. وقت نمایندگان فروش، ممکن است به علت بدقولی خریداران تلف شود. بعضی از مشتریان ممکن است بدون اینکه پیغامی در محل کار خود گذارده باشند، آنجا را ترک کنند یا نمایندگان فروش شما را به مدت یک ساعت یا بیشتر منتظر نگهدارند.

بعضی از مردم نمی‌دانند که باید با یک نماینده فروش با ادب و احترام رفتار کنند بلکه بعکس به آنها بی‌احترامی می‌کنند. اما با این وصف نمایندگان فروش باید همیشه با لباس آراسته، مودب و صبور باشند، آنها نباید هیچگاه کنترل خود را از دست دهند و باید درباره کالاهایی که سعی در فروش آنها دارند کاملاً

مطلع باشند. آنها در زمره سفرای بنگاه و شرکت هستند و طرز رفتار آنها نوع قضاوت مردم درباره بنگاه را تعیین می‌کند.

نمایندگان فروش باید با نوع مشتریانی که آنها را ملاقات می‌کنند، همخوان و هم‌فرهنگ شوند. این درست نیست که یک شخص خشن را - ولو اینکه در کارش بسیار خوب باشد - به ملاقات افراد تحصیل کرده اعزام کنیم. بهر حال، نمایندگان فروشی که به ملاقات صنعتگران و بازرگانان خرده‌فروشی می‌روند باید از افراد عادی بوده و قادر باشند با مخاطبین خود، با زبان و فرهنگ آنها ارتباط برقرار نمایند. آنها هم‌چنین باید با کار و شغل بازرگانان خرده‌فروشی با آشنایی داشته و از نحوه استفاده از کالایی که در حال فروش آن هستند مطلع باشند.

نمایندگان فروش خود را در مورد تولیدات خود راهنمایی و به آنان آموزش دهید، خصوصاً اگر کالاهای شما از نوع کالاهای فنی مانند ماشین‌آلات، ابزار، کالاهای برقی، کودهای شیمیایی، دارو و امثالهم باشند. مطمئن شوید که آنها تحصیلات و دانش فنی لازم برای صحبت و ایجاد ارتباط با افراد فنی را دارا باشند. بسیاری از تولیدکنندگان کوچک، کشاورزان، سازندگان ساختمان و



راههای همکاری بخش تعاونی جمهوری اسلامی ایران با کشور استرالیا بررسی شد

کشورمان را برای ایجاد مناسبات اقتصادی و تبادل تجربیات بین دو کشور اعلام کرد. آقای شافعی همچنین با تشریح ابعاد فعالیت و پیشرفتهای بخش تعاونی در اقتصاد جمهوری اسلامی ایران اظهار داشت: در صورت علاقه مندی کشور استرالیا، در بخش تعاونی ایران زمینه های همکاری فنی و تجاری در بخشهای صنعتی، کشاورزی و معدنی فراهم است. برپایه گزارش مزبور، در این ملاقات سفیر دولت استرالیا در ایران نیز با استقبال از ایجاد و گسترش مناسبات دو کشور در زمینه های مطروحه، با ارائه گزارشی از نحوه فعالیت تعاونیهای استرالیا که به میزان قابل توجهی در صادرات فرآورده های کشاورزی و امور دامی آن کشور فعالیت می کنند، از آقای مهندس شافعی دعوت به عمل آورد تا از موسسات تعاونی و تحقیقاتی کشور متبوعش بازدید نماید.



شافعی وزیر تعاون دیدار و گفتگو کرد. به گزارش روابط عمومی و امور بین الملل وزارت تعاون در این دیدار آقای مهندس شافعی طی سخنانی آمادگی بخش تعاون

در روز بیست و چهارم مهرماه سالجاری آقای نیکلاس وارنر سفیر فوق العاده و تمام الاختیار دولت استرالیا در جمهوری اسلامی ایران با آقای مهندس غلامرضا

برگزاری دوره های آموزشی و هم آیشهای ترویجی در ادارات کل تعاون

تهران

گزارش عملکرد آموزشی اداره کل

تعاون تهران

در عملکرد آموزشی اداره کل تعاون استان تهران در شش ماهه اول سالجاری ۳۹۶ ساعت آموزش ثبت شد.

در مدت یاد شده علاوه بر تشکیل دوره‌های آموزشی توجیهی و آشنایی مدیران با امور مالی و حسابداری تعداد ۱۳ کلاس تکدرس تخصصی و فنی نیز در مباحث امور گمرکی و مقررات صادرات و واردات، مدیریت عمومی، حسابداری، اصول و مبانی تعاون، اصول اداره فروشگاهها و کارورزی دانشجویان برگزار شده است.

چهارمحل و بختیاری

اجرای ۲۳ دوره آموزش و توجیهی

در شش ماهه اول سالجاری ۲۳ دوره آموزشی و توجیهی با شرکت ۵۸۸ نفر از مدیران و اعضای شرکتهای تعاونی استان چهارمحل و بختیاری تشکیل شد.

دوره‌های مذکور در زمینه‌هایی چون حسابداری، مدیریت، مرغداری بوده است که توسط اداره تحقیقات و آموزش اداره کل تعاون چهارمحل و بختیاری سازماندهی و اجرا گردید.

اردبیل

متل با ۷۰ ویلا در اردبیل

ساخته می‌شود

کلنگ احداث متل اردبیل توسط استاندار به زمین زده شد.

این متل با ۷۰ ویلا توسط شرکت تعاونی ۶۱۱ کوثر در زمینی به مساحت ۲۴ هزار مترمربع ساخته می‌شود. برای اجرای این طرح

تعاونی مبلغ ۵۰۰ میلیون ریال از محل تبصره سه قانون بودجه سال ۷۴ کل کشور تخصیص یافته است.

زنجان

هشت طرح تعاونی راه‌اندازی شد

همزمان با بازدید سردار سازندگی، آقای هاشمی رفسنجانی، رئیس جمهور، هشت طرح تعاونی در استان زنجان راه‌اندازی شد. طرحهای مذکور که در زمینه‌های دامداری، مرغداری، دانه‌بندی شن و ماسه فعالیت می‌کنند با سرمایه‌ای بالغ بر چهارمیلیارد و ۶۰۰ میلیون ریال به مرحله بهره‌برداری رسیده و برای ۷۱ نفر امکان اشتغال فراهم کرده‌اند.

برپایی گردهمایی تعاونیهای مسکن

گردهمایی یکروزه شرکتهای تعاونی مسکن استان زنجان با شرکت ۶۰ نفر از مدیران و اعضای هیات مدیره تعاونیهای مسکن استان زنجان در روز دوشنبه مورخ ۷۵/۷/۹ در محل سالن اجتماعات اداره کل تعاون استان زنجان برگزار گردید در این گردهمایی که راس ساعت ۹ صبح با تلاوت آیاتی از کلام... مجید آغاز بکار کرد ابتدا آقای جعفر یارقلی مدیرکل تعاون استان مطالبی در رابطه با نقش تعاونیهای مسکن در امر تولید مسکن و حمایت دولت از این بخش و لزوم مشارکت هر چه بیشتر تعاونیها در سازندگی کشور ایراد کرد و هدف برگزاری گردهمایی را نیز استفاده بهینه تعاونیها از تسهیلات مقرر در قوانین بودجه سنواتی و بالاخص تبصره ۵۲ قانون بودجه سال ۷۵ کشور عنوان نمود آنگاه جزئیات چگونگی استفاده تعاونیها از تسهیلات تبصره ۵۲ و

آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های اجرایی این تبصره بطور مبسوط توسط کارشناسان اداره کل تعاون استان زنجان و اداره کل مسکن شهرسازی به حاضران تشریح گردید، آنگاه نمایندگان تعاونیهای مسکن هر یک اهم مسائل و مشکلات تعاونیهای مسکن در زمینه‌های تهیه زمین، هزینه‌های آماده‌سازی نوع مشارکت با بانک‌ها و مسائل مربوط به مصالح ساختمانی را بیان نموده و نقطه نظرات و پیشنهادات خود را به جلسه ارائه دادند.

آموزش در زنجان

دو دوره کلاس اصول حسابداری از سوی اداره کل تعاون استان زنجان در شهرهای زنجان و ابهر برگزار شد.

براساس گزارش دریافتی، در شش ماهه اول سال جاری علاوه بر دوره‌های تخصصی مذکور که در سطوح مقدماتی و میانی، جمعاً به مدت ۱۵۳ ساعت، تشکیل گردید، هشت کلاس توجیهی نیز برای مدیران و اعضای هیاتهای موسس شرکتهای تعاونی - با اختصاص ۱۳۶ ساعت آموزش - در محل اداره کل تعاون زنجان برگزار شده است.

گفتنی است که برپایی سمینار یک روزه‌ای تحت عنوان «توسعه و تقویت تعاونیها» در شهرستان «خدابنده» که بیش از ۴۰۰ نفر در آن حضور یافتند، از جمله فعالیتهای آموزشی - ترویجی اداره کل زنجان در شش ماهه اول سال جاری بوده است.

پوشهر

۱۲ میلیون دلار لاستیک وارد می‌شود

دبیرخانه ستاد تنظیم بازار ۱۲ میلیون دلار را برای خرید لاستیک به بخش تعاون اختصاص داد.



مصالح ساختمانی در اختیار این گونه تعاونیها قرار می‌گیرد.

مدیران تعاونیهای مسکن آموزش دیدند

آزمون اولین دوره آموزش اصولی امور تعاونیهای مسکن با حضور مسئولان اداره کل تعاون خوزستان و سازمان فنی، مهندسی آن استان در روز ۲۰ شهریور برگزار شد. در دوره مذکور که برای ۵۱ ساعت آموزش برنامه‌ریزی شده بود، ۲۸ نفر از اعضای هیات مدیره و مدیران عامل شرکتهای تعاونی مسکن خوزستان با امور فنی ساختمان سازی و ضوابط تعاونیهای مسکن آشنا شدند.

آموزش حسابداری

اداره تعاون شهرستان ایذه با حضور ۲۵ نفر از اعضای هیات مدیره و مدیران عامل شرکتهای تعاونی آن شهرستان، کلاس حسابداری ۲ را به مدت ۶۸ ساعت برگزار کرد.

و خدمات با سرمایه‌گذاری ۱۶ میلیارد و ۴۴۰ میلیون ریال به پایان رسیده است.

وی اضافه کرد: از محل تبصره ۵۰ نیز در سال گذشته ۱۰ طرح تعاونی با اعتباری بالغ بر ۴ میلیارد و ۷۰۰ میلیون ریال تشکیل شده که ۱۹۱۲ نفر مشغول بکار شده‌اند.

مدیرکل تعاون خوزستان آمار کل تعاونیهای مشکله در استان را ۲۷۹۸ واحد ذکر کرد و گفت: حدود ۵۰۰ هزار نفر در خوزستان عضو شرکتهای تعاونی هستند و تاکنون برای ۶۶ هزار و ۶۴۲ نفر از طریق تعاونیها اشتغال ایجاد شده است.

وی با اشاره به آمار ۳۴۰ هزار نفری که عضو تعاونیهای مرزنشینان خوزستان هستند گفت: برای تقویت بنیه مالی این تعاونیها مبلغ ۵۰ میلیون دلار اختصاص یافته است که می‌تواند از آن برای واردات کالاهای تعیین شده از جمله برنج، روغن، چای، تمر هندی و چرخ خیاطی استفاده نمایند.

مهندس چراغی در پایان با اشاره به حمایت دولت از تعاونیهای مسکن گفت: در سالجاری از محل تبصره ۵۲ قانون بودجه ۲۵ درصد

این مطلب را حسین فرخی، مدیرکل دفتر تعاونیهای حمل و نقل و خدمات در جلسه‌ای با حضور مدیران شرکتهای تعاونی حمل و نقل و لنجداران بوشهر عنوان کرد.

وی افزود: با استفاده از ارز تخصیص یافته، مرکز تهیه و توزیع و شرکت خدمات تعاون اقدامات خود را برای ورود لاستیک شروع کرده‌اند که به محض ورود آن، با سهمیه‌بندی مناسب، لاستیک توسط ادارات کل تعاون استانها توزیع خواهند شد.

خوزستان

مدیرکل تعاون خوزستان از فریب شرکتهای تعاونی بیش از ۶۶ هزار نفر در استان خوزستان به کار مشغول شده‌اند

در هفته تعاون تعداد ۲۳ طرح تعاونی در زمینه‌های کشاورزی، صنعتی، فرش دستی و مدارس غیرانتفاعی، پرواربندی گوسفند و مصرف مورد بهره‌برداری قرار گرفت.

مدیرکل تعاون استان خوزستان گفت: در سال گذشته ۲۲ شرکت تعاونی زنان با ۵۵۴ نفر عضو در این استان تشکیل شده است.

مهندس چراغی افزود: اعتبار اختصاص یافته به بخش تعاونی خوزستان در سال جاری از محل تبصره ۳ قانون بودجه ۴۲ میلیارد ریال است که ۱۶ میلیارد در بخش کشاورزی و پرورش و تکثیر میگو ۲۰ میلیارد ریال در بخش صنعت و ۶ میلیارد ریال در بخش خدمات هزینه خواهد شد.

وی افزود: در سال گذشته تعداد ۱۰۸ تعاونی تاسیس شده و اعتبار دریافت کرده‌اند که از این تعداد، ۶۶ تعاونی در مناطق محروم بوده‌اند و زمینه اشتغال ۱۵۶۵ نفر را فراهم کرده‌اند. همچنین در سال گذشته تعداد ۳۴ طرح تعاونی در زمینه‌های کشاورزی، صنعتی

تقدیر معاونت ادارات و کارخانجات ستاد احیاء امر به معروف و نهی از منکر از عملکرد مدیرکل تعاون کردستان

معاونت ادارات و کارخانجات ستاد احیاء امر به معروف و نهی از منکر، طی ارسال نامه‌ای به معاون اداری، مالی و امور مجلس وزارت تعاون ضمن رضایت‌مندی از عملکرد مثبت آقای هاشم هدایتی مدیرکل اسبق تعاون کردستان در خصوص امر به معروف و نهی از منکر از وی تقدیر کرد. بنا به گزارش رسیده، همچنین طی نامه‌ای که از سوی آقای نوابی معاون اداری مالی و امور مجلس وزارت تعاون برای آقای هدایتی ارسال شد از اصلاحات بجا و موثر شورای امر به معروف و نهی از منکر اداره کل تعاون کردستان و رییس شورای مذکور تقدیر و تشکر بعمل آمد.

عملکرد شش ماه آموزشی و ترویج

با برنامه‌ریزی برای ۳۵۰ ساعت کلاس درس، جلسه آموزشی و گردهمایی، اداره کل تعاون استان کردستان - در شش ماهه اول سالجاری - ۲۴۰۰ نفر از اعضای تعاونیها را با مطالب مورد نظر آشنا ساخت. گزارش عملکرد آموزش اداره کل تعاون کردستان در نیمه اول امسال حاکی است که ۱۳ دوره کلاس تخصصی در زمینه‌های مرتعداری، حسابداری، جنگلداری و قوانین بخش تعاون برای ۴۴۸ نفر از اعضاء و کارکنان تعاونیها برگزار شد که بیش از هفت درصد آنان را زنان تشکیل می‌دادند.

همین گزارش می‌افزاید، ۱۰ جلسه آموزشی در شهر سنندج و چندین روستا از توابع بخش مریوان با حضور بیش از ۶۰۰ نفر منعقد شده است که در آن ۲۵ درصد از

آموزش گیرندگان زنان بودند. بعلاوه در مدت یاد شده پنج گردهمایی نیز برای اعضای تعاونیها در شهرستانهای سنندج، سقز و بانه با شرکت ۱۳۶۰ نفر برپا شد.

اهدای زمین جهت بناهای آموزشی توسط شرکت تعاونی مسکن کمیته امداد امام خمینی (ره)

شرکت تعاونی مسکن کارکنان کمیته امداد امام خمینی (ره) شهرستان سنندج از مقدار ۲۰ هزار مترمربع زمین خریداری شده خود، ۳ هزار مترمربع را جهت احداث فضای آموزشی به اداره آموزش و پرورش شهرستان سنندج اهدا کرد.

آذربایجان غربی**پیگیری فعالیت‌های آموزشی**

اداره کل تعاون استان آذربایجان غربی به برنامه‌های آموزشی خود ادامه می‌دهد. بنا به گزارش رسیده، یک کلاس آموزش قالیبافی در شهرستان پیرانشهر به مدت ۲۴ ساعت برای ۲۱ نفر از اعضای تعاونیهای فرش دستباف آن شهرستان و نیز یک دوره آموزش حسابداری در سطح میانی، به مدت ۶۸ ساعت در محل اداره مذکور تشکیل شد.

آذربایجان شرقی**گزارش عملکرد آموزشی شش ماهه**

فعالیت‌های آموزشی، ترویجی اداره کل تعاون آذربایجان شرقی در نیمه اول سالجاری جمع‌بندی شد.

گزارش عملکرد آموزشی آن اداره در مدت مذکور مشتمل بر ۳۸۶ ساعت آموزش است که ۴۳۰ نفر از اعضاء و کارکنان شرکت‌های تعاونی در شهرهای تبریز، سراب و

مقان از آموزش‌های مربوطه بهره‌مند شده‌اند. بنا به گزارش مذکور هشت دوره توجیهی جمعاً به مدت ۱۳۶ ساعت و دو کلاس تک‌درس تخصصی در زمینه‌های مدیریت صادرات و واردات و هنرهای تجسمی با ۲۲۶ ساعت آموزش در شش ماهه اول امسال برگزار گردیده است.

بعلاوه سمینارهای «ترویج تعاون»، «بررسی مسایل شرکتهای تعاونی قالیبافان شاهد» و «تعاونیهای مسکن کارگری کارخانجات تبریز» از دیگر فعالیت‌های آموزشی، ترویجی اداره کل تعاون آذربایجان شرقی در مدت مورد اشاره بوده است.

برنامه‌ریزی و اجرای ۳۵۲۰ ساعت آموزش

اداره کل تعاون استان آذربایجان شرقی در نیمه اول امسال ۳۵۲۰ ساعت آموزش را برنامه‌ریزی و اجرا کرد.

گزارش عملکرد آموزش شش ماهه آن اداره کل نشانگر آن است که ۳۴۸۰ ساعت آموزش فنی حرفه‌ای در زمینه‌های قالیبافی، اصول مدیریت، خیاطی، گلدوزی، صنایع دستی، گلسازی و توپ‌دوزی در شهرهای مراغه، سراب، اهر، مرند، صوفیان و تبریز برگزار شده و در مجموع ۶۱۴ نفر از اعضای تعاونیها در کلاسهای مذکور شرکت کرده‌اند. بعلاوه پنج سمینار و گردهمایی آموزشی، توجیهی با حضور بیش از ۷۵۰ نفر، در طول شش ماه اول سال تشکیل شده است.

کرمانشاه**جلسات آموزشی برای تعاونیهای آموزشگاهین برگزار شد**

جلسات آموزشی، توجیهی برای آشنایی



بیشتر اعضای هیاتهای موسس و مدیران عامل تعاونیهای آموزشگاهی با قوانین و ضوابط مربوط، در شهرستانهای «پاوه» و «سنقر» برگزار شد.

در این جلسات که بیش از ۱۵۰ نفر در آنها حضور داشتند در طول یک برنامه پنج ساعته، مسئولان و کارشناسان اداره کل تعاون استان کرمانشاه درباره اهمیت، اهداف و امور بنیادین تشکیل تعاونیهای آموزشگاهی مطالبی را ایراد کردند.

تعاونیها ۵۶۰ ساعت آموزش دیدند

اداره کل تعاون استان کرمانشاه بیش از ۵۶۰ ساعت آموزش را در کارنامه سه ماهه دوم خود ثبت کرده است.

بنابه گزارش رسیده، در دومین فصل سال، اداره کل تعاون استان کرمانشاه، ۱۰ کلاس تخصصی کوتاه مدت جمعاً به مدت ۴۷۶ ساعت در زمینههای قالبیافی، حسابداری، دامداری و مدیریت حمل و نقل برای ۳۵۰ نفر از اعضای و کارکنان شرکتهای تعاونی آن استان ترتیب داده است. همچنین در مدت یاد شده پنج دوره توجیهی هر یک به مدت ۱۷ ساعت برای اعضای هیاتهای موسس، مدیران و بازرسان تعاونیهای جدید تشکیل شده است. گزارش عملکرد آموزشی سه ماهه دوم اداره کل تعاون کرمانشاه، برپایی دو جلسه آموزشی درباره تعاونیهای مصرف را نیز خاطر نشان می‌کند.

بهداشت، با همکاری مرکز بهورزی شهرستان سمنان، سه دوره آموزشی، توجیهی برای ۱۲۰ نفر از رابطین بهداشت توسط اداره کل تعاون سمنان برگزار شد.

در استان سیستان و بلوچستان به منظور شناخت اهداف و عملکرد تعاونیهای اعتبار توسط اداره کل تعاون استان مذکور در اواسط مهر ماه برگزار شد.

اداره تعاون از تعاونیها تشکر کرد

اداره کل تعاون استان سمنان با ارسال نامه‌ای از فعالیتهای تبلیغی، ترویجی اتاق تعاون، اتحادیه‌ها و شرکتهای تعاونی آن استان، در طول هفته تعاون، تقدیر و تشکر کرد.

امام جمعه زاهدان از تعاونیهای

تولیدی بازدید کرد

امام جمعه زاهدان و نماینده ولی فقیه در استان سیستان و بلوچستان، حجت‌الاسلام والمسلمین محمدیان نیشابوری، روز ۲۳ مهرماه از چند شرکت تعاونی تولیدی واقع در شهرک صنعتی جاده میرجاوه زاهدان بازدید کرد. در جریان این بازدید که پنج ساعت به طول انجامید مدیران و کارکنان واحدهای تولیدی، توضیحات لازم را ارائه کردند.

ایلام

تعاون ایلام در آموزش اول شد

براساس آمار گردآوری شده توسط دفتر آموزش وزارت تعاون، در سه ماهه اول سالجاری اداره کل تعاون ایلام استان ایلام از نظر آموزش بهترین عملکرد را ارائه کرده است.

برپایی دوره‌های آموزشی سه ماهه

اداره کل تعاون ایلام فعالیتهای آموزشی و

سمنان

شرکت تعاونی خدمات بهداشتی

رابطین بهداشت می‌توانند برای ارائه خدمات بهداشتی خود در قالب شرکتهای تعاونی سازماندهی شوند. به منظور تشکیل شرکت تعاونی رابطین

سیستان و بلوچستان

اهداف و عملکرد تعاونیهای

اعتبار بررسی شد

سمینار «معرفی و بازشناسی تعاونیهای اعتبار» با حضور نمایندگان سازمانهای دولتی

ترویجی خود را در فصل تابستان جمع‌بندی کرد.

بنابه گزارش رسیده، در سه ماهه دوم با برگزاری ۱۰ کلاس توجیهی برای مدیران، بازرسان و اعضای هیاتهای موسس شرکتهای تعاونی و نیز با تشکیل هشت دوره آموزشی تخصصی در زمینه‌های زراعت، قالیبافی، دامداری، حسابداری و مدیریت جمعاً ۴۶۴ نفر از اعضای تعاونیها ۵۷۸ ساعت آموزش دیده‌اند.

همین گزارش به برگزاری نه جلسه آموزشی اشاره می‌کند که برای آشنا ساختن اعضای اتحادیه‌ها و شرکتهای تعاونی با قوانین و مقررات مربوط تشکیل شده‌اند.

اداره کل تعاون استان ایلام در بعد ترویجی برای آشنایی افراد با اهداف و اصول بخش تعاون، در طول ماههای تابستان، چهار گردهمایی را ترتیب داده است که در آنها جمعاً ۳۹۸ نفر از اعضای تعاونیها حضور یافتند.

انتشارشش عنوان جزوه آموزشی و تهیه و تدوین یک فیلم آموزشی ترویجی دو ساعته از دیگر اقدامات اداره کل تعاون استان ایلام در بعد آموزشی، ترویجی در سه ماهه دوم امسال بوده است.

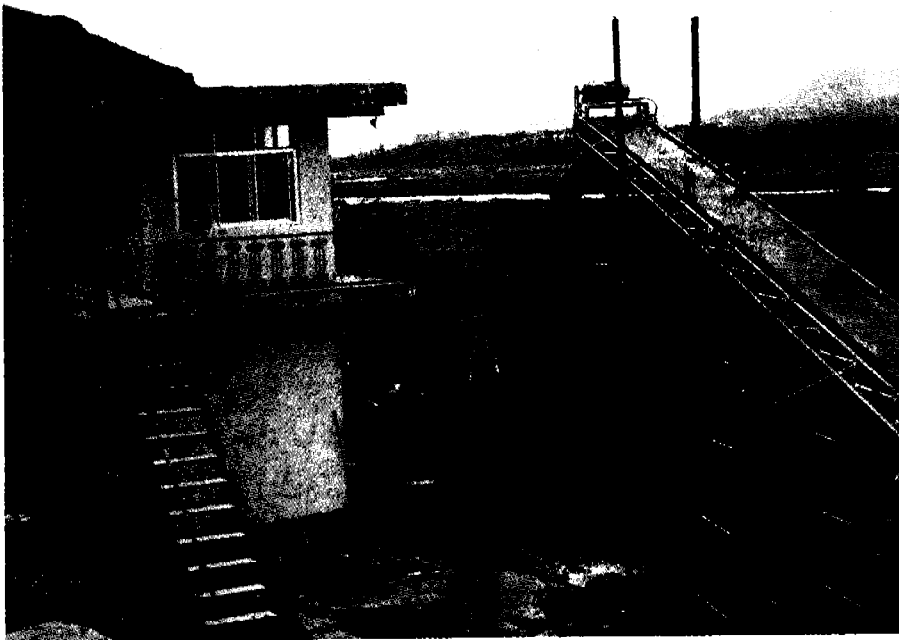
مازندران

بررسی طرحهای تعاونی ادامه دارد

پرونده‌های متقاضیان استفاده از تسهیلات

اعتباری تبصره سه قانون بودجه سال ۱۳۷۵ استان مازندران در دست بررسی است.

بنابه گزارش اداره کل تعاون استان مازندران از جمع ۱۰۴ طرح تعاونی متقاضی تاکنون بررسی طرحهای ۳۸ شرکت تعاونی به اتمام رسیده و پرونده‌های مربوط برای طی



تعاونیهای مسکن آن استان برگزار شده است. بعلاوه ۲۵۰ نفر از اعضای هیات مدیره و بازرسان شرکتهای تعاونی در شش دوره توجیهی با قوانین و مقررات بخش تعاون آشنا شدند.

در مدت یاد شده، سمینار بررسی مسائل آموزشی و نیز سمینار بزرگداشت هفته دولت و تعاون با برنامه‌ریزی و سازماندهی اداره کل تعاون و اصفهان برگزار گردید.

گفتنی است که با احتساب دو دوره آموزش اصول مقدماتی کامپیوتر که برای پر کردن اوقات فراغت فرزندان کارکنان اداره کل تعاون استان اصفهان برگزار شد، عملکرد آموزشی آن اداره کل، در سه ماهه دوم، شامل ۵۶۰ ساعت آموزش است.

قالی بافان کوشک، تعاونی تشکیل دادند

شرکت تعاونی فرش دستباف شهر «کوشک» از توابع «خمینی شهر» در استان اصفهان، تاسیس شد.

مراحل بعدی به وزارت تعاون و بانکهای عامل ارسال شده‌اند.

در سال جاری ۲۸ میلیارد و ۶۰۰ میلیون ریال از محل تبصره سه و دو میلیارد و ۴۰۰ میلیون ریال از این محل تبصره چهار بودجه کل کشور برای راه‌اندازی طرحهای تعاونی و تقویت مالی آنها به استان مازندران اختصاص یافته است. پیش‌بینی می‌شود با جذب اعتبار مذکور برای ۹۵۴ نفر فرصت شغلی ایجاد شود.

اصفهان

گزارش عملکرد آموزش سه ماهه دوم

اداره کل تعاون استان اصفهان با برگزاری شش دوره تخصصی کوتاه مدت، شش دوره توجیهی و دو سمینار، کارنامه آموزشی سه ماهه دوم خود را در سالجاری تکمیل کرد.

گزارش اداره کل مذکور حاکی است که در طول ماههای تابستان امسال، جمعاً ۳۴۰ ساعت آموزش تخصصی در زمینه‌های حسابداری، کامپیوتر، مرغداری، فرش دستباف و یک دوره آموزش برای مدیران

بنابه گزارش رسیده، این شرکت که با سرمایه ۱۶ میلیون و ۲۰۰ هزار ریال تشکیل شده است، با تهیه انواع مواد اولیه و ابزار کار و توزیع آنها بین اعضای خود، فرش دستباف تولید می‌کند.

لرستان

با حضور وزیر تعاون چند طرح تعاونی افتتاح شد

وزیر تعاون، مهندس غلامرضا شافعی، به همراه نمایندگان مردم استان لرستان در مجلس شورای اسلامی، در جریان سفری یک روزه به خرم‌آباد ضمن بازدید از فعالیتهای بخش تعاون، چند طرح تعاونی را نیز افتتاح کردند.

در این سفر آقای وزیر و همراهان از چند شرکت تعاونی تولیدی در شهرک صنعتی خرم‌آباد بازدید و پنج طرح تعاونی را در زمینه‌های تولید دستمال کاغذی، پخت نانهای فانتزی، تولید گیاهان دارویی و فرآوری رب گوسوجه و آبلیمو افتتاح کردند. جمع سرمایه‌گذاری برای طرحهای مذکور بالغ بر چهار میلیارد ریال بوده است.

در ادامه این سفر از پروژه ۴۵۰ هکتاری ساخت مسکن توسط اتحادیه شرکتهای تعاونی مسکن خرم‌آباد، بازدید شد و سپس فروشگاه زنجیره‌ای معلم متعلق به تعاونی مصرف فرهنگیان، در شهر خرم‌آباد افتتاح گردید. این فروشگاه در زمینی به وسعت ۲۲۰۰ مترمربع و با سرمایه‌ای افزون بر یک میلیارد ریال به مرحله بهره‌برداری رسیده است.

در یک ماه ۱۰ کلاس تشکیل شد

در شهریور ماه امسال ۱۰ کلاس آموزشی توسط اداره کل تعاون لرستان برگزار شد. این کلاسها در زمینه‌های اصول قالبیابی،



تعاون طی سخنانی در مورد روند تکاملی تشکیل اتاق تعاون و استقلال اتاق و لزوم مساعدت و مشارکت جدی اتحادیه‌ها و تعاونیها با اتاق تعاون و تاثیر فعالیتهای آن در پیشرفت و روند کار تعاونیها و جایگاه قانونی اتاق تعاون سپس جلسه وارد دستور شد و پس از گزارش رییس هیات مدیره آقای سیدرحمت‌اله سهرابی حسابهای سال ۷۴ و بودجه پیشنهادی در سال ۷۵ مورد تصویب مجمع قرار گرفت و رای‌گیری هیات مدیره صورت گرفت که در نتیجه:

- ۱- آقای قدرت‌اله ولدی به سمت دبیر و عضو اصلی هیئت مدیره.
- ۲- آقای سیدرحمت‌اله سهرابی به سمت رییس هیئت مدیره.
- ۳- آقای منوچهر محمدخانی به سمت نایب رییس.
- ۴- فیروز دریکوند به سمت منشی.
- ۵- آقای علی‌مراد بیرانوند.
- ۶- آقای سیدحمید سهرابی عضو اصلی.
- ۷- تیمور حاتمی.

اقتصاد، شرح وظایف اتحادیه‌ها، اصول کار نمایشگاهی و آشنایی با قوانین بخش تعاون بودند.

گزارش رسیده حاکی است که در دوره‌های آموزشی مذکور ۱۳۹ نفر به مدت ۱۴۲ ساعت شرکت کردند و در برگزاری آنها از تدریس استادان دانشگاه استفاده شده است.

مجمع عمومی سالانه اتاق تعاون برگزار شد

جلسه مجمع عمومی سالیانه اتاق تعاون استان لرستان به منظور بررسی عملکرد و حسابهای سال ۷۴ و انتخابات هیات مدیره در روز شنبه مورخه ۷۵/۷/۲۱ با حضور آقای مهندس خدابخشی مدیرکل تعاون و مدیران شرکتهای تعاونی و اتحادیه‌ها در محل سالن اجتماعات اداره کل تعاون لرستان تشکیل گردید.

این جلسه پس از تلاوت آیاتی از کلام... مجید با گزارش و آقای قدرت‌اله ولدی دبیر اتاق تعاون لرستان آغاز شد و سپس مدیرکل



بقیه از صفحه ۱۰۹

افراد دیگری که کالاهای فنی را مورد استفاده قرار می‌دهند، با نمایندگان فروش بعنوان یک فرد مطلع و باتجربه برخورد می‌کنند و از آنها در زمینه مسایل خود نظر مشورتی می‌خواهند، این نظر مشورتی، فقط در مورد کالایی نیست که آن فروشنده می‌فروشد، بلکه در مورد کسب و کار آنهاست. مردم، وقتی به سراغ فروشنده شما می‌آیند که نتوانند با فروشنده دیگری تماس بگیرند، بنابراین کالای شما را از او خواهند خرید.

یکی از مهمترین طرقی که می‌توانید به وسیله آن به فروشندگان خود کمک کنید، این است که مطمئن شوید تمام نامه‌ها، درخواست‌ها، گزارش‌ها و شکایات به فوریت مورد بررسی و اقدام قرار می‌گیرند، به این ترتیب سفارشات بیشتری بدست خواهید آورد.

اگر درخواست یا شکایتی وجود داشته باشد که شما نتوانید فوراً در مورد آن اقدام کنید و در آن مورد به مطالعه و اطلاعات بیشتری احتیاج داشته باشید، نامه یا حتی کارت پستی برای متقاضی یا شاکی بفرستید و اعلام کنید که نامه آنها و اصل شده و به زودی پس از بررسی‌های لازم به آن پاسخ داده خواهد شد.

بیاد داشته باشید که نماینده فروش شخصی است که مجبور است باز هم با مشتری تماس بگیرد. اگر شما در پاسخ به خواسته مشتری تعلل کنید، او عصبانی خواهد شد. پاسخ سریع به خواسته مشتری و ادب و احترام، باعث تعالی نماینده شما و کسب و کار شما از نظر مشتریان خواهد شد.

گیلان، در شش ماهه اول سالجاری، با برگزاری ۴۲ دوره آموزشی و هفت سپینار، ۱۵۵۹ نفر از مدیران و اعضای شرکتهای تعاونی را با مقررات و تخصصهای موردنیاز آشنا کرد.

دوره‌های مذکور در زمینه مقررات مالی، آموزشهای فنی و حرفه‌ای، قانون تعاون و آشنایی با اساسنامه و قوانین عمومی بوده است. گفتنی است که در حال حاضر هشت کلاس قبلیایی در شهرهای شفت، فومن، صومعه‌سرا، انزلی، رودسر، تالش، و آستانه اشرفیه برقرار است.

بر تعداد تعاونیهای صید صنعتی افزوده می‌شود

در سالجاری تاکنون مجوز تشکیل ۱۰ شرکت تعاونی صید صنعتی کیلکا توسط شیلات صادر شده است. - به گفته حسین عسکری، سرپرست اداره تعاون آستانه اشرفیه، در آینده نزدیک شرکتهای مذکور فعالیت خود را در منطقه «کیاشهر» آغاز خواهند کرد.

همدان

اداره تعاون نعاونت افتتاح شد

با حضور نماینده مردم نهاوند در مجلس شورای اسلامی، اداره تعاون آن شهرستان افتتاح شد. در مراسم افتتاح اداره تعاون شهرستان نهاوند که مدیرکل تعاون استان همدان و مسئولان ادارات آن شهرستان نیز حضور داشتند «نصراله افصحی» به عنوان رییس اداره مذکور معرفی شد.

۸- عبدالحمید روزبهانی بعنوان عضو هیات بازرسی.

۹- آقای مهدی صفوی بعنوان نماینده اداره کل در هیات بازرسی انتخاب گردید.

فارس

فعالیتهای اداره کل تعاون در تابستان

حجم فعالیتهای اجرا شده توسط اداره کل تعاون استان فارس در دومین فصل امسال، اعلام گردید.

براساس گزارش مذکور، تعداد زنانی که در استان فارس، در سه ماهه دوم سالجاری، از طریق طرحهای تعاونی فرصت اشتغال به دست آورده‌اند ۹۴۰ نفر می‌باشد.

همین گزارش حاکی از آن است که در مدت یاد شده، ۲۲۴۰ فقره راهنمایی یا پاسخ به استعلامهای حقوقی صورت گرفته است.

بعلاوه ۱۷۶۴ مورد بررسی و نظارت مالی درباره حسابداری شرکتهای تعاونی، به اجرا درآمده است و در همین مدت ۴۵ شرکت تعاونی تشکیل شده یا مجوز مربوط را اخذ کرده‌اند.

کارشناسان اداره کل تعاون استان فارس در تابستان امسال با حضور در ۵۰۰ مجمع عمومی بر چگونگی کار آنها نظارت کردند و همچنین روند امور در ۳۷۴ اتحادیه و شرکت تعاونی را مورد بررسی قرار دادند.

بخش پایانی این گزارش میزان اعتبار پرداختی از سوی صندوق تعاون به واجدین شرایط در سه ماهه دوم سالجاری را مبلغ ۴۵۵ میلیون ریال اعلام می‌کند.

گیلان

برگزاری ۴۲ دوره آموزشی در گیلان

مرکز آموزش اداره کل تعاون استان



اهداء لوح تقدیر توسط
وزیر محترم تعاون به ا
هیات مدیره شرکت ت
مسافری شماره ۱۵



اعضاء هیات مدیره شرکت تعاونی مسافری شماره ۱۵



آقای شهرابی مدیرعامل شرکت

تعاونی مسافری شماره ۱۵