

آینه پاسارگاد

افتخاری دیگر برای پاسارگادیان



بیمه پاسارگاد شفاف ترین شرکت فرابورس در کشور

آیا شما هم روزه هستید؟

در ماه رمضان چند جوان پیرمردی را دیدند که
پنهانی غذا می خورد. به او گفتند: «ای پیرمرد مگر
روزه نیستی؟»

پیرمرد گفت: «چرا روزه هستم. فقط آب و غذا می خورم.»
جوانان خندیدند و گفتند: «واقعاً؟»

پیرمرد گفت: «بله، دروغ نمی گویم. به کسی بد
نگاه نمی کنم، کسی را مسخره نمی کنم، با کسی
با دشنام سخن نمی گویم، کسی را آزده نمی کنم،
چشم به مال کسی ندارم، غبیت نمی کنم و ...»

بعد پیرمرد به جوانان گفت: «آیا شما هم روزه هستید؟»

یکی از جوانان در حالی که سرش را پایین نگهداشت بود به آرامی
گفت: «خیر، ما فقط آب و غذا نمی خوریم!»



بهارانه های پاسارگادی

در بهار پر شکوفه و زیبا، عطر سرمست کننده گل ها، جان را به طرب و می دارد، پروانه شیدا سبکبال بر غنچه ها گل بوسه ای از مهر می نهد و از این همه زیبایی و شکوه سر بر دامان دشت می نهد و بال و پر زنان هر لحظه ای برای گل ها جلوه ای تازه می آفریند.
و ماییم که در این بهار؛ درمانده از قید و بندهای زندگی بار دیگر رو به خدا آورده و به او می گوییم تا همراه با سبز شدن گل ها از این به بعد جز از و نام بلندش نگوییم و به عشق وصال و روضه رسولان عارفانه ترین باشیم تا بنده وار سر بر آستان مقدسش نهیم و او را سپاس گوییم تا در این سال جدید که با اعیاد پربرکت رجب و شعبان همراه شده است یاری گرمان باشد.



جسمی، روانی و مادی خود ایجاد کنیم تا حال بهتری داشته باشیم؛ مثل قطعه وابستگی به سیگار یا ورزش منظم.
* هر هدفی را که برای خود تعیین می کنیم، باید به این سوالات جواب دهیم:
آیا این هدف به من آرماش بیشتری می بخشد؟ آیا مرا خوشبخت تر می کند؟
آیا باعث می شود که به محبت تر شوم؟ آیا با این کار از خودم رضایت بیشتری خواهم داشت؟ و اگر پاسخ این سوالات مثبت بود، آن را عملیاتی کنید.
همکاران پاسارگادی فرست شروع سال جدید را غنیمت بشمارید و یک بار دیگر این پرسش مهم را جدی بگیرید:
- پیام سال ۱۳۹۶ در زندگی شخصی من چه بود؟
- چه کاری به نفع من است و چه کاری را نباید انجام دهم؟
طمثمن باشید اگر تنها ۲۰ دقیقه برای خودتان وقت بگذارید و به این مسائل فکر کنید، سال ۱۳۹۷ یکی از بهترین سال های زندگی تان خواهد شد!

نخستین شماره ماهنشامه «آینه پاسارگاد» در سال جدید را آغاز می کنیم به این امید که دستان باری گر حضرت حق و شما همکاران ارجمند پیوسته همراهان باشد.
این ماهنشامه مانند همیشه با همراهی مدیران، همکاران و نمایندگان توفیق یافته است که به انواع مطالب آموزنده، پیام ها، اخبار و دستاوردهای شما پاسارگادیان ارجمند هست گمارد.
از شما می خواهیم در این آغازی دوباره قبل از خواندن این شماره از ماهنشامه «آینه پاسارگاد»، به این نکات توجه کنید:
* برای سال ۱۳۹۷ باید چه مهارتی را بیاد بگیریم؟ باید برای خودمان مشخص کنیم که باید چه آموزش هایی را برای رسیدن به رسالت شخصی خود بینیم و از کدام روش کمک بگیریم.
* برای خود معلوم کنیم برای سال ۱۳۹۷ چه تغییرات مهمی را باید در وضعیت خداوند آن که به تو راه چوید راهش روشن است و آن که به تو پناه چوید در پناه توست، و من به تو پناه آوردم ای خدای من، پس گمامش را از رحمت نا امید مساز، و از مهریانی ات محروم مکن، خدایا در میان اهل ولایت قرارم ده، مانند آنان که به افزون شدن محبتت امید بسته اند.

«ما هرگز زندگی نمی کنیم؛
ما همیشه در انتظار زندگی هستیم!»



در این شماره می خوانید:

- ۱ بهارانه های پاسارگادی
- ۲ شرکت بیمه پاسارگاد شفاف ترین ناشر فرابورسی در فاینکس ۲۰۱۸
- ۳ دیدار نوروزی صمیمانه اعضای هیأت مدیره و همکاران واحدهای فنی
- ۴ نکاهی به فعالیت های تبلیغاتی و روابط عمومی در سالی که گذشت
- ۵ شایسته سalarی و مدیریت ماشین چمن زنی !!
- ۶ انواع کارکنان بد قلق و روش مدیریت آن ها !
- ۷ بیمه ها و امید ها در توسعه فروش بیمه عمر و تأمین آتیه
- ۸ چطور برای رسیدن به هدف با اینکیزه بمانیم؟
- ۹ نکات کاربردی برای مدیریت زمان
- ۱۰ ارقام نهایی بیمه شخص ثالث ۱۳۹۷
- ۱۱ نکاهی به فرهنگ اداری و گفتاری در گروه مالی پاسارگاد
- ۱۲ هزینه های پنهان و آشکار نیروی انسانی
- ۱۳ چگونه از زبان بدن در مذاکرات استفاده کنیم؟
- ۱۴ خودمان را نقد کنیم یا نه؟
- ۱۵ چگونه به اهداف خود برسیم؟
- ۱۶ آموزش کام به کام Power Point
- ۱۷ دیدگاه های شما
- ۱۸ در بیمه ای رو به شعب و نمایندگی ها



ماهنشامه بیمه پاسارگاد

مدیر مستول : فرامرز روحانی
مدیر داخلی : عبدالوهاب جاذبی
مسئول همراهانگی و اجرا : سارا ابراهیمی
تحریریه : حمیده زمانی، ماهرخ السادس راستی
نشانی : تهران، خیابان دکتر فاطمی، نیش هشت پیشتر، شماره ۲
تلفن روابط عمومی : ۸۸۹۸۳۵۳۱-۲

ماهنشامه آینه پاسارگاد، آینه ای برای انعکاس دستاوردهای پاسارگادیان همکاران، نمایندگان، کارگزاران و خوانندگان عزیز ماهنشامه می توانند با ارایه مقاله ، تأثیف، گردآوری و آثار ادبی و هنری خود حامی ما در تهیه و تدوین نشریه باشند.
ماهنشامه آینه پاسارگاد در رد یا قبول آثار و مطالب مختار است و مسئولیت مقاهم مطالب چاپ شده در ماهنشامه بر عهده شخص ارسال کننده می باشد. همچنین مطالب فاقد مشخصات و مبالغ غیرقابل دسترسی قابل درج نمی باشند.
علامتمندان می توانند آثار و مقالات خود را از طریق پست الکترونیکی به نشانی pasargadpr@gmail.com ارسال نمایند.

در انتظار پیشنهادات و انتقادات شما

همکاران، نمایندگان، کارگزاران و بیمه گذاران محترم می توانند نظرات، پیشنهادات و انتقادات خود را از طریق پایه اطلاع رسانی شرکت بیمه پاسارگاد به نشانی www.pasgadinsurace.ir مصどق پیشنهادات و انتقادات) به اطلاع مدیران ارشد شرکت برسانند.



دیدار نوروزی صمیمانه اعضا هیأت مدیره و همکاران واحدهای فنی

هوشمندانه‌ای مطرح شد که برگرفته از کیفیت جذب نیروی انسانی جوان و نیروی انسانی متخصص و فرهیخته بود تا با توجه به سوابق علمی و تجربی و مدت فعالیت آن‌ها توانایی‌های همکاران سنجیده شود.

گفتگوی است دیدار صمیمانه هیأت مدیره در این ساختمان‌ها با بازدید از مدیریت امور حقوقی و قراردادها و همچنین شعبه مرکزی (صدور اموال) با پرسش و پاسخ‌های فنی همراه بود.

این دیدار موجب شد تا همکاران جوان با نیرویی مضاعف و با تمام توان در راه رشد و تعالی بیمه پاسارگاد قدم بردارند شرکی که با «سطح یک» نسبت توانگری مالی به عنوان «بیمه برتر» به تشخیص بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران و با عنوان شفاف ترین ناشر فرابورسی به تأیید سازمان بورس و اوراق بهادار و با کسب رتبه ۸۱ در رتبه بندی سازمان مدیریت صنعتی کشور به عنوان صد شرکت برتر شناخته شده است. شرکت بیمه‌ای که هم برترین مدیران صنعت بیمه را در خود جای داده و هم همکاران جوان و جوانی نام را پرورش می‌دهد.



در چهارمین روز از روزهای اردیبهشت که همزمانی آن را با اعیاد پربرگت ماه شعبان به فال نیک می‌گیریم در دیداری صمیمانه آقای دکتر مجید قاسمی رئیس هیأت مدیره با همراهی آقایان معصوم ضمیری مدیرعامل، ابوالقاسم دیگر معاون فنی بیمه‌های اموال و مسئولیت، مهدی شاکرین معاون فنی بیمه‌های اشخاص و حمید عبدالحسین حریری مدیر کل بیمه‌های اموال و میرعلی مطهری مدیر کل بیمه‌های اشخاص از ساختمان‌های معاونت فنی بیمه‌های اموال و مسئولیت و همچنین معاونت فنی بیمه‌های اشخاص بازدید کردند.

همکاران فعال در بخش‌های فنی که در دو ساختمان مجلزابه نام ساختمان گل‌ها و اردشیر در مجاورت ساختمان مرکزی حوزه مدیریت عامل و معاونت مالی و اداری مستقر هستند، در دیداری چند ساعته از حضور صمیمانه هیأت مدیره بهره مند شدند. دیدار پر شور و انرژی رئیس هیأت مدیره و مدیر عامل با سؤالات هدفمندی همراه بود که نشان از ارزیابی کیفی نیروی انسانی جوان و فرهیخته بیمه پاسارگاد داشت. در گفتگوی پرمهر رئیس هیأت مدیره و مدیر عامل بیمه پاسارگاد پرسش‌های

شرکت بیمه پاسارگاد شفاف ترین ناشر فرابورسی در فاینکس ۲۰۱۸



پاسارگاد توانسته بر اساس امتیاز کسب شده از نظر کیفیت افشا و اطلاع رسانی مناسب در شاخص اطلاع رسانی رتبه برتر را کسب نماید. بر اساس این گزارش امتیاز اطلاع رسانی ناشران بر اساس وضعیت اطلاع رسانی آن‌ها از نظر قابلیت انکا و به موقع بودن ارسال اطلاعات محاسبه شده است. معیار به موقع بودن بر اساس زمان ارسال اطلاعات توسط شرکت (پیش‌بینی سود هر سهم، صورت‌های مالی میان دوره ای حسابرسی نشده، صورت وضعیت پرتفوی، اظهارنظرهای حسابرس نسبت به پیش‌بینی سود هر سهم و صورت‌های مالی شش ماهه، صورت‌های مالی میان دوره ای حسابرسی نشده و حسابرسی شده پایان دوره مالی و برنامه زمان بندی پرداخت سود سهامداران) در مقاطع تعیین شده در دستورالعمل افشاء اطلاعات و با لحاظ نمودن میزان تأخیر در ارسال اطلاعات، مورد محاسبه قرار می‌گیرد.

میزان تغییرات در پیش‌بینی‌های ارسالی و همچنین تفاوت‌های میان مبالغ پیش‌بینی شده و عملکرد واقعی حسابرسی شده معیار قابلیت انکا در این محاسبات محسوب می‌شود.

گفتگوی است عملکرد مناسب و منطقی بیمه پاسارگاد، ارایه به موقع و شفاف اطلاعات و اعتماد سهامداران از عوامل رشد ارزش بازار این شرکت بوده و بیمه

پاسارگاد در مراسم تقدیر از فعال ترین نهادهای مالی و شفاف ترین ناشرین بازار سرمایه ایران توانست به عنوان شفاف ترین ناشر فرابورسی لوح تقدير سازمان بورس و اوراق بهادار را دریافت نماید.

بر اساس گزارش‌های دریافتی، طی مراسمی با حضور دکتر شاپور محمدی رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار، معاون نظارت بر بازارها و بورس‌ها، معاون نظارت بر نهادهای سازمان بورس و جمعی از مدیران ارشد سازمان بورس و اوراق بهادار از فعال ترین نهادهای مالی و شفاف ترین ناشران بازار سرمایه در روز چهارشنبه ۲۹ فروردین ماه قدردانی شد.

در این مراسم رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار از شرکت بیمه پاسارگاد به عنوان شفاف ترین ناشر فرابورسی با توجه به احراز بالاترین امتیاز در شاخص اطلاع رسانی در سال ۱۳۹۶ قدردانی کرد.





حمایت از تیم کارانه قهرمانی سبک کیوکوشین در تنکابن



حمایت از مسابقات کشتی در بندرعباس



حضور در همایش بین المللی حمل و نقل و لجستیک ایران



نصب تابلو تبلیغاتی با مشارکت نمایندگی مهربان کد ۴۲۵۸ در ساری



تبلیغات مشترک با پلیس راهور در آمل



طرح حامیان کشتی در هیأت کشتی استان های کشور با مشارکت گروه ۹۰۴



نصب تبلیغات مشترک با نمایندگی مصطفایی کد ۴۲۵۶

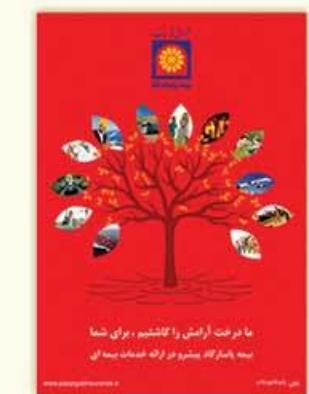


حمایت از تیم فوتسال با مشارکت نمایندگی جفری در ارومیه



تبلیغات بر روی بدن اتوبوس با مشارکت نمایندگی جفری در ارومیه کد ۱۸۱۱۱ در درفول

- تهیه اخبار و اطلاع رسانی در ماهنامه بانک پاسارگاد و ماهنامه بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران "پیک بیمه" به تعداد ۱۰ خبر؛
 - چاپ آگهی های اطلاع رسانی در مطبوعات شامل: ماهنامه تدبیر، ماهنامه خانواده مثبت، مدیریت خانواده، فصلنامه صنایع و معادن، روزنامه های تفاهم فرست امروز، راه مردم، عصر اقتصاد و اخبار پولی و مالی؛
 - پیگیری مراحل چاپ نشریه اعم از تهیه اخبار، مصاحبه، گزارش های مربوطه، تهیه عکس، طراحی، غلظ گیری، صفحه بندی و ویرایش نهایی ماهنامه "آینه پاسارگاد" به تعداد ۱۰ شماره در سال ۱۳۹۶.



نگاهی به فعالیت های تبلیغاتی و روابط عمومی در سالی که گذشت

روابط عمومی بیمه پاسارگاد وظایف مختلفی در مسیر برقراری و حفظ ارتباط با سایر سازمان ها و مخاطبان بر عهده دارد اما مهمترین وظیفه آن، شناخت افکار عمومی و نفوذ در آن برای جلب رضایت افکار عمومی است.

در روابط عمومی بیمه پاسارگاد با توجه به تقسیم وظایف و به کار گیری نیروی متخصص در هر حوزه، فعالیت های متنوعی از قبیل؛ تبلیغات و دریافت، بررسی و نظرات بر پیشنهادات تبلیغاتی مختلف شعب و نمایندگان سازمان فروش، طراحی و کلیه کارهای گرافیکی از جمله؛ طراحی بروشور ها، کاتالوگ ها، استند ها، تبلوهای هماینگ واحدها و نمایندگان، نظارت بر کارهای نمایندگان، تهیه و چاپ بروشور، کاتالوگ جهت معرفی انواع محصولات بیمه ای، برنامه زیارت تبلیغاتی، به روز رسانی و نظارت بر سایت اینترنتی و پرتال داخلی شرکت، ارتباط با رسانه، حضور در همایش و نمایشگاه ها و پیگیری و رسیدگی به شکایات و انتقادات و ... انجام می گیرد. تحقق شعار مشتری مداری، ارائه وجه ای مناسب از بیمه پاسارگاد و همچنین اجرای نسخه رسالت اصلی روابط عمومی چه در ارتباطات درون سازمانی و چه بر عنوان سازمانی از اهداف اصلی روابط عمومی بیمه پاسارگاد به شمار می آید. گزارش حاضر مژری بر فعالیت و عملکرد روابط عمومی بیمه پاسارگاد در سال ۱۳۹۶ در پنج حوزه می باشد.

• حوزه تبلیغات

یکی از مهمترین عوامل بهبود و موفقیت هر سازمان معرفی و ارائه درست و به موقع خدمات به مخاطبان بالقوه و بالفعل است. یکی از رسالت های مهم روابط عمومی بیمه پاسارگاد شناساندن برنده، خلق تصویری مثبت و ماندگار در ذهن مخاطب و ایجاد ارتباط مؤثر با مخاطبان بالقوه شرکت است و یکی از ابزارهای مهم نیل به این هدف تبلیغات می باشد.

یکی از برنامه های تبلیغاتی بیمه پاسارگاد در راستای گسترش بازار و توسعه فروش در سال ۱۳۹۶، اجرای تبلیغات محیطی بوده است. این تبلیغات شامل معرفی شرکت و انواع محصولات بیمه ای در قالب نصب بنر و بیل보ارد تبلیغاتی، تابلو و استند های شهری می باشد که در شعب جدید التاسیس اجرای شده و یا حال اجرا شدن می باشد. استفاده از طرح و رنگ های متنوع، گیرا و مناسب جزو نکات مهم این بیلبوردها می باشد که آن را به اثربخشی بینندگان در ذهن تبدیل کرده و به معرفی هر چه بهتر بینندگان پاسارگاد کمک شایانی نموده است.

یکی از مدیرانه ترین استراتژی های تبلیغاتی واحد روابط عمومی، مشارکت و حمایت در امور تبلیغات و اطلاع رسانی نمایندگان سازمان فروش به صورت پرداخت بخشی از هزینه تبلیغات است. برنامه ریزی و فرآهم نمودن بسترهای موثر بر توجه به حضور مستقیم و اشراف کامل آنان به محیط و منطقه و آشنای با فرهنگ و سلیقه اقلیمی در قالب حضور در نمایشگاه ها، سمینارها و همایش های آموزشی، طراحی و چاپ بروشور و تراکت، در آگهی تبلیغاتی در نشریات، نصب بنر و بیلبوارد تبلیغاتی، دیوارنویسی، نصب بنر تبلیغاتی بر روی ساختمان های مناسب نمایندگان، حمایت از تیم های ورزشی و نصب تابلو دفتر نمایندگی از دغدغه های روابط عمومی بوده است.



تبلیغات مشترک با پلیس راهور در گنبد کاووس



مشوق‌های مالی مستقیم

این گروه از مشوق‌ها که معمولاً با پرداخت وجه علاوه بر دستمزد انجام می‌شود برای قدردانی از شایستگان سازمان و ایجاد انگیزه در سایر افراد سازمان بسیار مؤثر است. این مورد پرداخت‌ها چنانچه با اطلاع همگان باشد، حتی تبلیغ‌ها را که هیچ‌گونه ذوق و شوقي نسبت به کار و محیط خود ندارند بر سر ذوق می‌آورد.

برخلاف نظریه فوق، مدیران استفاده کننده از روش «مدیریت مشین چمن زنی» از ابزار مشوق‌های مالی مستقیم برای جلب رضایت اکثریت کارکنان و یا به عبارتی تمامی همکاران استفاده می‌کنند و علاقه‌ای به ایجاد انگیزه مضاعف در افراد شایسته ندارند. در این نظام مدیریتی که مورد توجه سپاری از مدیران محافظه کار می‌باشد، بودجه مشوق‌های مالی برای حفظ ظاهر هم شده به صورت متفاوت ولی به صورت مساوی در دوره‌های مختلف هزینه می‌شود که در نتیجه دریافتی همه افراد سازمان در طی یک دوره یکسان خواهد شد.

در شماره بعد در بحث سرمایه انسانی به موضوع «استغفاء کارکنان خوب و ارتقاء کارکنان بد» خواهیم پرداخت.

ادامه دارد

أنواع کارکنان بد قلق و روش مدیریت آن‌ها!

گردآورنده: جواد یاقوتی
کارشناس شعبه قلم

۴- اشباح

این کارکنان همانند شبح وقتی به آن ها نیاز دارید، با ا نوع بیانه تراشی ها از محل کار ناپذید می‌شوند و خود را از دسترس خارج می‌کنند و وقتی که کار با موفقیت انجام می‌شود، به ناگهان ظاهر می‌شوند! برای مدیریت این دسته از کارکنان، باید با آن هارک باشید و مشخصاً انتظار خود از آن ها برای انجام کاری خاص، با تعیین محدوده زمانی بخواهید.

۵- خودشیقته‌ها

این کارکنان فقط خودشان را می‌بینند و فقط به خود و کار خود اهمیت می‌دهند. تغییر رفتار این کارکنان خیلی دشوار، اما ممکن است. این ویژگی، نوعی ویژگی شخصی است و بنابراین تغییر آن سخت تر است. اما اگر بتوانید انگیزه‌های لازم برای تغییر رفتار آن ها را پیدا کنید و آن ها را در محیط کارهای تیمی قرار دهید، شاید بتوانید این دسته از کارکنان بد قلق را مدیریت کنید.

۶- اینشتن‌ها

این کارکنان کارکنان باهوشی هستند که به باهوش بودن خود آگاه هستند. این کارکنان اغلب نسبت به افکار و نظرات خود سفت و سخت هستند و کمتر پا پس می‌کشند. هوش وافر آن ها هم اثرات مثبت و هم اثرات منفی بر سایر کارکنان دارد. برای مدیریت این دسته از کارکنان، به آن ها اجازه دهد تا تحلیل خودشان را انجام دهند و نظرشان را بگویند، اما سعی کنید با قرار دادن آن ها در مسیر برنامه، آن ها را به نوعی رهبری کنید.

به طور کلی، مدیریت کارکنان بدقلق، به هیچ وجه ساده نیست. مدیریت آن ها نوعی مهارت است که در طول سالیان و با کار کردن با کارکنان متعدد و محیط های کاری مختلف، به دست می‌آید. تمام تلاش رهبران و مدیران سازمان باید شناسایی این کارکنان و کم کردن اثر رفتاری و نگرشی آن ها بر دیگر کارکنان است.

مشوق‌های مالی

در اکثر سازمان‌ها و تشکیلات تولیدی و خدماتی، پرداخت‌هایی تحت سرفصل‌های مختلف نظیر کارانه، پاداش، اضافه کار و ... به منظور بالابردن راندمان کاری سازمان درنظر گرفته شده است که متأسفانه بعد از مدتی به صورت جبران بخشی از دستمزد پرداخت می‌شود و از هدف اصلی که ایجاد شایسته سalarی است دور شده و کارانی خود را درست می‌دهد.

مدیران مجرب برای حفظ کارکنان شایسته بجای ارتقاء آن به پست‌های مدیریتی که معمولاً با کاهش اثر بخشی آن ها همراه است، از راهکارهای دیگری برای افزایش انگیزه استفاده می‌کنند.

مشوق‌های مالی غیر مستقیم

این گروه از مشوق‌ها که تأثیر انگیزشی آن ها برای همه افراد سازمان به طور یکسان عمل می‌کنند، عبارتند از:

- تأمین پهدادشت محل کار
- بکارگیری نرم افزار و ساخت افزار مناسب با موضوع فعالیت
- تأمین سرمایش و گرمایش مناسب با نوع فعالیت
- برقراری امکانات ایاب و ذهاب عمومی و خصوصی
- کمک های غیر نقدی نظری البسه و خواروبار
- هدایای غیر نقدی مناسبی



قسمت اول

شاپیسته سalarی و مدیریت ماشین چمن زنی!!

فرامز روحاei

تعزیز شایسته سalarی^(۱)

شاپیسته سalarی (meritocracy) به شیوه‌ای از حکومت یا مدیریت گفته می‌شود که در آن دست اندکاران برایه توایی و شایستگی شان برگزیده می‌شوند و نه بر بازه قدرت مالی یا موقعیت اجتماعی و فامیلی... نظام شایسته، نظامی است که در آن افراد مناسب در مکان و زمان مناسب منصب شده و ایشان بهترین استفاده در راستای اهداف فردی، سازمانی و اجتماعی به عمل می‌آید.

شاپیسته سalarی در صدر اسلام^(۲)

در صدر اسلام نیز شایسته سalarی در گزینش‌ها جایگاه ویژه‌ای داشت. در بینش پیامبر گرامی اسلام (ص) فضیلت و برتری‌های شخصی تنها معیار نبود بلکه حضرت در کنار ایمان و تعهد «لیاقت» را بیز لحظ ایمان کرد.

در روایتی آمده است که یکی از انتساب‌های حضرت محمد (ص) به علت جوانی فرد منتخب مورد اعتراض برخی قرار گرفت، حضرت فرمود: «نباید هیچ یک از شماها بخارت کمی سن او مخالفت کنید زیرا که هر کس سن بیشتری دارد، برتر نیست بلکه هرآن کس که برتر است او بزرگ تر است.»

سفراش پیوسته مولا علی (ع) نیز به کارگزاران خویش، تأکید بر «شاپیسته سalarی» در گزینش‌ها پوهد است و در موارد متعددی از عهده‌name مالک اشتر بر این امر تأکید شده است.

موانع پیاده سازی نظام شایسته سalarی

مقامات در اجرای تقدیرات و ایده‌های جدید، امری طبیعی است. تغییرات در هر سازمانی با مخالفت و مقاومت روپرتو خواهد شد. ترس از تغییر، ایهام وضعیت اینده از مواعظ مهم در پیاده سازی نظام شایسته سalarی محسوب شود. بطور خلاصه مواعظ پیش رو برای پیاده سازی نظام شایسته سalarی عبارتند از:

۱- مقاومت از مقابله ایجاد تعییر

۲- گذار از دوران کدخدامنشی

۳- خویشاوند سalarی

۴- ترس پیشی گرفتن افراد شایسته زیر دست

۵- عدم وجود سازمان های قانونمند و شفاف

۶- ارزش مادی بالای افراد شایسته در قیاس با افراد معمولی

۷- تشكیل باندها و سازمان های غیر رسمی

۸- برخی روابط دوستانه

۹- میل به فرد گرایی

۱۰- میل به فرد پذیر

۱۱- در سازمان های بزرگ که عامل تجربه برای انتخاب مناصب مختلف از اهمیت ویژه ای

برخی از قابلیت‌های مالی و مشوق‌های مالی و غیر مالی

در سازمان های بزرگ که عامل تجربه برای انتخاب مناصب مختلف از اهمیت ویژه ای برخوردار است، انتخاب افراد شایسته و ایجاد نظامی کارآمد برای ایجاد انگیزه جهت ادامه فعالیت آن نیازمند مشوق‌های مالی و غیر مالی است. برخی از مدیران در ارتباط با عملکرد همکاران خود از مدیریت ماشین چمن زنی^(۳) استفاده می‌کنند، بدین ترتیب که در پرداخت ها اعم از حقوق، پاداش، کارانه و ... همه را یکسان می‌بنند؛ درحالی که در واگذاری امور و مسئولیت‌ها بدین ترتیب رفتار نمی‌کنند.

(۱) ویکی پدیا، دانشنامه آزاد

(۲) یکی از قابلیت‌های ماشین چمن زنی کوته و یک اندازه کردن چمن هاست که با انتخاب درجه پیش‌بینی شده در آن میسر می‌گردد. در روش مدیریت چمن زنی، مدیران با انتخاب یک درجه مشخص با عملکرد همکاران خود

پیش‌بین برخورد می‌کنند.

(۳) کتاب مدیریت انگیزش - ابرت هرل - مترجم خدایار ایلی و سعید علی میرزا



آین نامه های مدلی جدید و تشویق آمیز برای شرکت های بیمه دیگر در زمینه توسعه بیمه های عمر گردد. برای جلوگیری از لطمہ خوردن به خدمات فراوان و معجزه آمیز شرکت بیمه پاسارگاد و جلوگیری از تلاطم بازار بیمه عمر نظارت دائمی بیمه مرکزی بر شرکت های بیمه دیگر و به خصوص آن دسته از شرکت های بیمه که در بیمه عمر فعالیت می کنند، الزامی است، تا زیر گونه رقبات مکارانه سوداگرانه و تقليد ناشیانه در فرم (نه محظوظ) که فقط قصد جذب حق بیمه را دارند و حاضر نیستند که یک سازماندهی اساسی داشته باشند و حتمت بکشند، این مسئله موجب بالا رفتن ضریب نفوذ بیمه های عمر می گردد.

برای توسعه بیشتر بازار بیمه عمر شرکت بیمه پاسارگاد پیوسته مورد تشویق، اعتماد و مشourt قرار گیرد.

۳- با توجه به بالا رفتن هزینه های سراسام آور دفاتر نمایندگی بیمه و نمایندگان فروش بیمه عمر بعلت تورم میزان کارمزد بیمه های عمر مورد تجدید نظر قرار گرفته و افزایش باید و به ویژه آن جا که محدودیت پرداخت کارمزد برای سرمایه کمتر از ۳۰۰ برابر سرمایه فوت وجود دارد پرداشته شود.

۴- ساختمان زیبای دفتر مرکزی بیمه پاسارگاد در خیابان میرداماد هرچه سریع تر ساخته شود تا کارکنان فعلی بیمه پاسارگاد در یک ساختمان جمع گردند و سرعت کارها بیشتر شود.

.

۵- سازماندهی تأسیس اداره چاپ و ترجمه کتاب و کتابخانه بیمه پاسارگاد.

۶- با توجه به نقش عملی و مثبت سازمان فروش، نمایندگان بیمه، مدیران ارشد، مدیران فروش و نمایندگان فروش بیمه عمر پاسارگاد در گسترش استغال از یک طرف و نقش شگرف در جذب سرمایه های سرگردان و اقتصاد کلان و ایجاد آمید در بیمه گذاران، با همکاری بیمه مرکزی و مجلس شورای اسلامی لایحه مالیاتی جدید مناسب بیمه های عمر که بیمه های عمر از پرداخت هر گونه مالیات معاف باشند، تهیه و تصویب گردد.

۷- حفظ و ارزش پرتفوی مدیران ارشد، مدیران آموزش و نمایندگان فروش با آین نامه های بیمه مرکزی قانونمند شود.

۸- حمایت بیشتر از سازمان فروش بیمه پاسارگاد همچون تخفیف بیشتر برای بیمه تکمیلی، بیمه اتومبیل و غیره

۹- ایجاد کارت online اعتباری هوشمند برای بیمه شدگان بیمه عمر پاسارگاد که کلیه امور مالی بیمه شده مانند پرداخت حق بیمه پرداخت قسط وام و غیره به وسیله آن انجام پذیرد.

۱۰- حمایت بیمه مرکزی در اجازه خاصی به بیمه پاسارگاد برای انجام بیمه عمر و تأمین آنیه با حق بیمه ارزی یا طلبانه منظور جمع اولی بخش نقدینگی تورم زاده بازار سرمایه و تبدیل آن به تمرکز در صنعت بیمه و سرمایه گذاری از محل اندوخته بیمه عمر و اشتغال زایی در کشور که جلسات کارشناسی را می طبلد.

۱۱- فروش ۲,۵۰۰,۰۰۰ بیمه نامه عمر و تأمین آنیه بهترین بازاری است که ما می توانیم به آن همانواع بیمه اموال را عرضه کنیم که مطمئن هستم به دلیل طولانی بودن مدت بیمه عمر، بیمه گذاران هم طولانی مدت با ما همکاری می کنند.

امیدوارم که بتوانم برای صنعت بیمه، شرکت بیمه پاسارگاد و همکاران مفید باشم، ضمناً خوشحال می شوم از نظرات مثبت و اصلاحی همکاران گرامی مطلع شوم.

۴- اگر بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران در تصویب «آین نامه های» خاص و قبول تجربه و سازمان فروش بیمه های عمر بیمه پاسارگاد را حمایت نکند می تواند سازمان فروش بیمه پاسارگاد را نامید و خسته کند.

۵- رها کردن پرتفوی بیمه های عمر و تأمین آنیه و عدم کنترل وصول حق بیمه های مربوطه می تواند حجم عظیمی از وصول حق بیمه را به تعویق اندازد و در این حالت بیمه شده، شرکت بیمه پاسارگاد، نماینده فروش مربوطه و مدیر فروش و مدیر ارشد هم صنعت بیمه متضرر می شوند.

۶- ممکن است نورم و کاهش کارمزد پس انداز ها در نظام بانکی در سود مشارکت این بیمه اثر بگذارد بنا بر این می طبلد با همانگی و مشourt با بیمه مرکزی (تصویب آین نامه های جدید)، بانک پاسارگاد، شرکت سرمایه گذاری بانک پاسارگاد و نظرخواهی از بیمه شدگان به صورت online این معضل را حل نمود.

۷- خطای افراد بسیار نادر در جذب نمایندگان فروش بیمه عمر و عدم نظارت بر آن این که از سال ۱۳۶۰ تا ۱۳۷۳ به مدت ۱۳ سال بیمه های عمر و پس انداز به فروش بوسیله مدیر فروش و مدیر ارشد فروش می تواند به کل پرتفوی بیمه پاسارگاد و اعتبار آن و سازمان فروش لطمه بزند و بنابراین می طبلد که هر ماه غربالگری شده و نمایندگان خاطری را شناسایی و بلافضله از لیست نمایندگان حذف نمود.

۸- هرگونه بخورد نابجا و دور از اخلاق حرفة ای بوسیله هر کس از جمله نماینده فروش، مدیر فروش، مدیر ارشد و اداره های بیمه پاسارگاد می تواند به برنامه ریزی آینده بیمه پاسارگاد لطمه بزند.

۹- تشریفات اداری زیاد و به تعویق افتادن بیمه و در صدور سریع بیمه ایشان مربوطه و پرداخت وام می تواند به باور بیمه شدگان و بیمه گذاران لطمه بزند.

۱۰- اگر بیمه پاسارگاد قدرت سازمان دهنی و فروش موقفيت های پی در پی خود را در بازار بیمه و تبلیغات خود شفاف سازی نکند می تواند اثرات منفی بگذارد و جای بیان صداقت حرفة ای را بعضی مؤسسه ای بیمه سوداگر بگیرند که با تبلیغات دروغ سعی بر جذب مشتری دارند زمان سکوت و وقار بیمه پاسارگاد سپری شده و از این به بعد با تمام قامت باید در بازار بیمه شفاف سازی کنیم.

۱۱- نگرانی بزرگ من آنست که بعضی از شرکت های بیمه یا نمایندگان بیمه دیگر از موقفيت فعلی بیمه پاسارگاد پندت حرفة ای نگیرند و بجای آن که سازمان دهنی حرفة ای داشته باشند سوداگر آن و فقط به قصد کسب درآمد بدون آن که سازمان دهنی اولیه کارآمد داشته باشند با تقليدی ناشیانه، عجولانه، غیر کارآمد و توان با اخلاق غیر حرفة ای به جذب مشتری بپردازند و نهایتاً به بازار جوان بیمه های عمر لطمه بزند، اینجاست که نظارت دقیق و پیگیرانه بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران را می طبلد.

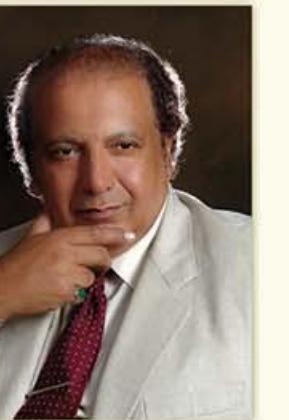
۱۲- عدم حمایت های لازم و قاطع از مدیران ارشد و مدیران فروش بیمه عمر می تواند موج دلسردی انان و کاهش آمار فروش گردد.

امید ها در توسعه فروش بیمه های عمر و تأمین آنیه نویسنده ای می گوید: «هیچ کس در طول تاریخ از مید لطمه ای ندیده است، اما اهم کس در طول تاریخ از نامیدی لطمات زیادی دیده اند!» بر این اساس اگر باور کنیم که «مید» بخلاف «بیمه» به ما آرامش، حرکت نوین و شادی را می دهدن پس امید ها را می توان بر شمرد:

۱- امیدواریم این سازماندهی معجزه آمیز بیمه پاسارگاد مورد حمایت همه جانبه بیمه

مرکزی با اقتدار آقای دکتر همتی و همکاران شان قرار گیرد و با تصویب

بیم ها و امید ها در توسعه فروش بیمه عمر و تأمین آتیه



شک خواه حرج طلب کردم از خدا بر تماییز هست خود کارمان شدم «حافظ»

اوین همایش بیمه های عمر و تأمین آتیه مورخ ۱۳۹۶/۱۰/۲۶ شرکت بیمه پاسارگاد در هتل المپیک تهران، دادن لوح تقدیر به این حقیر و بازتاب موقفيت آمیز آن در صنعت بیمه و چاپ فاخر ویژه نامه همایش مذبور در شماره ۸۳ (پیاپی ماه ۹۶) مجله آئینه پاسارگاد بذر تولد این مقاالت را در دلم کاشت و پیوسته ذهنم را مشغول کرد و تا شروع به نوشتن نکردم خیال راحت نشد! آنچه می نویسم دل نوشته های صمیمانه دل و ذهنم بوده و قصد انتقال تجربه ۴۰ ساله فعالیتم در بازار بیمه های ویژه در بازار بیمه های عمر می باشد. فروش نزدیک به ۲۵۰,۰۰۰ هزار بیمه نامه عمر و تأمین آتیه ظاهرا را می ساده است! ولیکن آن کوششی که در ۱۰ سال گذشته برای به ثمر رسیدن این رقم فروش انجام شده به واقع یک معجزه در بازار بیمه است.

برای صدق عراض لازم می داشم خاطره ای رانقل کنم: دوست و همکار سابقم در بیمه بین المللی ایران و آمریکا، آقای محمود نجومی که به مشهور ترین فروشنده بیمه عمر در خاورمیانه شهرت یافته، چند سال پیش مرا به منزلش در دبی دعوت کرد، سرمهی شام از او پرسیدم که میزان فروش شما چقدر است؟ ایشان پاسخ داد: ۳۰,۰۰۰ بیمه نامه!! یادواری می کنم که او بعد از خروج از ایران با شرکت معروف بیمه AIG کار می کرد و یک شرکت بیمه عمر آلمانی برای جذب او مبلغ ۵ میلیون دلار + اجاره یک منزل مسکونی به همراه رانند و اشیز و پیشخدمت در منطقه جمی! دوبی هزینه ۲۰۰ متری در یک برج در دوبی را تقبل کرده است! وقتی که به ایشان گفتیم که تعداد ۳۰,۰۰۰ بیمه نامه عمر بوسیله یکی از مدیران ارشد ما انجام یافته است، حیرت کرد! این که می گوییم معجزه اتفاده است بی دلیل نیست. در ۱۰ سال گذشته بعد از تأسیس شرکت بیمه پاسارگاد و شرکه فروش بیمه عمر مخصوص ضمیری، هیأت مدیره محترم و سازماندهی شرکت بیمه پاسارگاد و شروع مدیریت آقای مصطفی ضمیری، شرایط ویژه ای که بر جامعه حاکم بود و مشکلات اقتصادی فراوان مانند تورم لجام بیمه ها در توسعه فروش بیمه عمر و تأمین آتیه

بعضی از تاریخچه نویسان بیمه دارند کلمه بیمه را ریشه یابی کنند به کلمه «بیمه» می رساند که همان معنی «ترس» یا به زبان بیمه ای «نگرانی» را می دهد و من نیز در این مقاله ممنوعه از: «بیمه»، «نگرانی» است که اگر به آن توجه نکنیم بی شک متضرر و پیشمان خواهیم شد:

۱- چنین فروشی می طبلد که برنامه ریزی کوتاه و بلند مدت (حداقل ۵ ساله) و (حداکثر ۵ ساله) داشته باشیم مانند شرکت معروف بیمه عمر مت رو بالین met.life که اینک حدود ۵۰,۰۰۰ میلیون بیمه نامه عمر دارد و چند سال پیش نیز شرکت بیمه عمر AIG را همچو به سازمان دهنی صحیح شرکت به ویژه در زمینه آموزش و جذب مدیران ارشد آموزش و فروش بیمه عمر، پرداخت و نرم نرمک سازماندهی قوی، سرآمد و بروز در زمینه بیمه عمر و تأمین آتیه بوجود آورد که حاصلش فروش ۲۵۰,۰۰۰ بیمه نامه عمر

۲- با توجه به نگاه آینده نگر مادر بازار بیمه های عمر می باشی «یک برنامه کامپیوتری وسیع، کارآمد و قابل انعطاف» داشته باشیم که داشم بازیبینی و نظارت گستره شود و اعطاف برname با توسعه این بیمه های همانگ شود.

۳- این یعنی مدیریت شبکه های کامپیوتری می باشی با بهترین شکل انجام گیرد تا اگر مورد حمله هکرها و ویروس های مانند باج افزار قرار گیرد مار آسیب پذیر نکنند. مدیره محترم و زحمات فراوان سازمان فروش بیمه پاسارگاد می باشد، این معجزه

(۱) این گزارش در کنایه بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران جهت استفاده داشجویان دوست و فوک لیسانس و محققین هم اینک موجود است.
(۲) آقای مهدی فخرزاده بیمه مرکزی نماینده بیمه عمر نزدیک ۶۰ سال است که در شرکت met.life مشغول بکارند، ایشان سمعت استادی بر همه ما داردند و من افتخار دارم نماینده و امین ایشان در ایران هستم و با پیشنهاد اینجا ناتیم بیمه ای این اتفاق افتاده باشد.



نکات کاربردی برای مدیریت زمان

گردآورنده: نفیسه احمدی بنکدار
معاون اداره نظارت بر امور شعب و نمایندگان منطقه ۲

تکنیک های زیر را تمرین کنید تا بتوانید زمان خود مدیریت داشته باشید:
۱- جدول زمان بندی همراه خود داشته باشید و تمام افکار، گفتگوها و فعالیت های هفتگی خود را در آن ثبت کنید. این جدول زمان بندی به شما کمک خواهد کرد که بهمید در طول روز چه میزان کار می توانید انجام دهید و متوجه خواهید شد که ثانیه های ارزشمندان چگونه صرف می شود.

۲- هر فعالیت یا مکالمه ای که برای کسب موفقیت شما حیاتی است، بایستی زمان و بزیر خود را داشته باشد. فهرست کارهای در دست اقدام، طولانی و طولانی تر می شود تا آن جا که دیگر نمی توان انجام شان داد کتابچه ثبت قرارها در اینجا به کارتان می آیند قرارهای با خودتان کنید و برای افکار گفتگوها و اعمالی که اولویت دارند وقت کنار بگذارید. زمان بندی کنید که شروع و پایان هر کدام چه زمانی خواهد بود و در نهایت دیسپلین کافی برای رعایت این قرارها را داشته باشید.

۳- برنامه ریزی کنید تا دست کم ۵۰ درصد از زمان خود را به افکار، اعمال و گفتگوهای اختصاص دهید که بیشترین نتایج را به ارungan می آورند.

۴- برای مشکلات و وقتهای ها برنامه ریزی داشته باشید زمانی را به دور شدن از کارهایی که انجام می دهید اختصاص دهید این حالت را به مفهوم داشتن «ساعات اداری» در نظر بگیرید مگرنه این که «ساعات اداری» بیان دیگر وقتهایی از پیش برنامه ریزی شده است؟

۵- ۳۰ دقیقه از شروع هر روز به برنامه ریزی امور آن روز اختصاص دهید. روزتان را آغاز نکنید، مگر این که برنامه زمانی خود را تکمیل کرده باشید. مهم ترین زمان روز شما همان وقتی است که تصمیم می گیرید برای روزتان برنامه ریزی کنید.

۶- قبل از هر عملی ۵ دقیقه برای تصمیم گیری درباره آن چه می خواهید بدست بیاورید وقت بگذارید. این موضوع به شما کمک می کند تا قبل از شروع هر کاری امید موفقیت در آن امر چگونه خواهد بود و همین طور سرعت گذر زمان را کاهش می دهد. دقیقه هم بعد از هر عملی وقت صرف کنید تا بینند آیا نتایج مد نظرتان را به دست آورده اید یا خیر. اگر جواب منفی است، کجا کار مشکل دارد؟ و این نقاط ضعف را در کار بعدی چگونه در نظر خواهید گرفت؟

۷- زمانی که می خواهید هر طور شده کاری را به سرانجام برسانید از یک علامت «طفا مراحم نشود» استفاده کنید.

۸- عادت کنید هر بار به دلیل این که یک ایمیل بالا آمده یا تلفن زنگ می خورد به آن پاسخ ندهید. قابلیت چت فوری را غیرفعال کنید. توجه خود را فوری به دیگران معطوف نکنید، مگر این که برای کسب و کارتان ضروری باشد که در آن لحظه پاسخ بدهید. حواس پرتی های دیگری مثل فیس بوک و اندوشه شکن های اجتماعی را از دسترس خود حذف کنید مگر این که از آن ها برای مسائل مربوط به کسب و کارتان بهره ببرید. به یاد داشته باشید انجام دادن همه کارها غیر ممکن است و به خاطر داشته باشید که تنها ۲۰ درصد از افکار، گفتگوها و فعالیت های شما هستند که ۸۰ درصد نتایج را تولید می کنند.

منبع: زویب

چطور برای رسیدن به هدف با انگیزه بمانیم؟

گردآورنده: حسن صفائیان پور
مسئول صدور شعبه نشایبور

انگیزه، نیروی محركه ای است که برای رسیدن به هدف به آن نیاز داریم گاهی حتی تحت بهترین شرایط هم حفظ انگیزه دشوار به نظر می رسد. حال در نظر بگیرید لیست کارهایی که باید انجام دهید، سر به فلک بگذارد، رزمه شما تأیید نشود. اتمبل و ماشین لباسشویی هم زمان از کار بیفتد و تمام روز برای انجام پروژه های تان فرصتی نداشته باشید. در چنین شرایطی چطور می توان با انگیزه ماند؟ ممکن است با یک

سری از روش های ساده روانشناسی که همه با آن آشنا هستیم، برای حفظ انگیزه تلاش کنیم مثلاً تصویری از خود ایده آل مان را به در بخشال بزنیم، چک یک میلیون تومانی در وجه خودمان بنویسم و آن را به مانیتور کامپیوتر بجهشانیم و با عبارت تأکیدی (من نیمه گمشده ام را جذب خواهم کرد) را روی آینه بنویسیم.

برای ایجاد انگیزه لازم نیست از تفدهای شعبدی بازی چیزی بدانیم، هیچ اقیانوسی بطری خاوی ایگیزه به ساحل نمی آورد و هیچ دارویی در ما تولید انگیزه نخواهد کرد. نویسندهان، سخنواران و کسانی که راه حل های انگیزشی خودشان را برای زندگی ارائه می دهند و آن را به صورت DVD و سمینار، در اختیار شما می گذارند. به تکه های اساسی در حفظ انگیزه دست یافته ام که در این راه به شما کمک خواهد کرد، چه بخواهید یک پازل ده هزار تکه ای را کامل کنید، چه بخواهید قله کلیمانچارو را فتح کنید.

هدف تیمین گنبد و یا تمام جزیبات آن را در ذهن خود تجسم کنید. هدف خود را بینید و حسش کنید. انتظار دارید وقتی که به هدف خود می رسید چه صدایی را بشنوید؟ وزش باد میان موهای تان؟ تشویق حضار؟ به تمام این صدایها در ذهن خود گوش کنید. وزشکاران موفق عملکرد خود را ایندا لحظه آخر- حتی آن قطه عرقی که پس از رسیدن به خط پایان بر صورت شان می نشیند- در ذهن تجسم می کنند.

دلایل خود را برای رسیدن به هدف بنویسید. دلایل خود را برای رسیدن به هدف خود می رسید که به هدف دارید وقتی که به هدف دارید وقتهایی که در این راه تان ادامه بدهید به خودتان بیاد آوری کنید. استیو همیشه دلایلی را که باید به راه تان ادامه بدهید به خودتان بیاد آوری کنید. وقت به صورت برابر می گذرد. وقتی کسی ۵۰ ساله می شود، دقیقاً ۵۰ سال عمر دارد که متر و نه بیشتر، اما در زمان واقعی همه چیز نسبی است. بسته به این که دارید چه کار می کنید، زمان می تواند کش بیاید یا مثل برق بگذرد. دو ساعتی را تحمل می کنند. به راست که از درون برانگیخته شده اند. چراکه در فراز و نشیب تعییراتی که در نظرات و سلایق دیگران به وجود می آید، وقتی هایی هست که مورد انتقاد واقع می شوید و انتقاد برای همه سخت و گران است. وقتی به شما انتقاد می شود، یاد می گیرید قبل از یادگیری مدیریت زمان باید بدانیم اساس زمان چیست؟

به ندای مثبت درون خود گوش دهید که من می توانم. به این همیشه دلایلی را که باید به راه تان ادامه بدهید به خودتان بیاد آوری کنید. استیو جایز خودانگیزشی را به خوبی توضیح می دهد: «به نظر من افراد تأثیر گذار، نه فقط آن هایی که یک روز می آیند و می روند، آن هایی که ماندگار می شوند، افرادی هستند که از درون برانگیخته شده اند. چراکه در فراز و نشیب تعییراتی که در درون خود گوش کنید. وزشکاران موفق عملکرد خود را ایندا لحظه آخر- حتی آن قطه عرقی که پس از رسیدن به خط پایان بر صورت شان می نشیند- در ذهن تجسم می کنند.

دلایل خود را برای رسیدن به هدف بنویسید. جاهد اصلی رسیدن به هدف خارج می شود. به همین دلیل باید سفت و سخت به انتقاد را بشنید و لیستی از دلایل خود برای رسیدن به هدف تهیه کنید. محض درون برانگیخته شده اید». اطمینان این لیست را با خودکار بنویسید. مطالعات نشان می دهد که وقتی برای نوشتن از دست استفاده می کنیم که صورت دستی بین کلمات از بساط برقرار می کنیم و با این کار مغزا را به صورت فعل در این فرآیند شرکت می دهیم. تایپ کردن یک عمل ماضینی است که کار آن صرف انتخاب حروف است و در آن ارتباط مغزی کمتری صورت می گیرد.

هدف خود را به بخش های کوچکتر تقسیم کنید و اهداف جزئی و پاداش هایی را برای خود در نظر بگیرید. وقتی از رهبر دینی یکی از ایدیان سوال شد چه چیزی درباره انسانیت، بیشتر او را من نام «قطبه بندی» را برای این روش در نظر گرفته ام در اینجا قطبه بندی به معنای تلقیم هدف به اجزایی کوچکتر است. به نظر من این روش بهترین درمان غیردارویی برای اختلال کم توجهی- بیش فعالی است. تونی راینز، که مسلمان پیش از هر چیز یک سخنران انگیزشی و یک مریض توسعه فردی است می گوید: «گر زمان حال نه! پس چه وقت؟ اگر عیقاً این کلام را درک کنید، به سادگی آن را فراموش خواهید کرد.

هدف خود را به بخش های کوچکتر تقسیم کنید و اهداف جزئی و پاداش هایی را برای

کمک بگیرید. هم زنیست برای رسیدن به هدف یک ارتش را بسیج کنید اما حتی اگر به لحاظ تشوری احسان می کنید به تنها یکی از پس کارها بر می آید باز هم بهتر است دیگران را در جریان بگذارید، به همین دلیل است که مراسم ازدواج در حضور شاهدان انجام می شود. با بیان هدف تان به دیگران، در حقیقت پیامی قوی برای جهان و

از قبیل برای زمانی که انگیزه تان به این کشیده باشد. ممکن است با یک نیروی این مرحله به طرز فکر افراد شکست خورده مربوط نمی شود. برعکس، به دلیل برخی ناکامی ها و خستگی های مفترط در راه رسیدن به هدف، به یک نیروی انگیزشی نیاز پیدا می کنیم و قنی چنین انفاقی برای من می افتد، به این قدر می کنم که دیگران برای رسیدن به اهداف خود چه سختی هایی را تحمل می کنند. به نظر من کسانی که با یک بیماری جدی مبارزه می کنند و کسانی مانند بازماندگان جنگ، قوی ترین گوهایی هستند که من می توانم.

به ندای مثبت درون خود گوش دهید. به این همیشه دلایلی را که باید به راه تان ادامه بدهید به خودتان بیاد آوری کنید. استیو همیشه دلایلی را که باید به راه تان ادامه بدهید به خودتان بیاد آوری کنید. وقت به صورت برابر می گذرد. وقتی کسی ۵۰ ساله می شود، دقیقاً ۵۰ سال عمر دارد که متر و نه بیشتر، اما در زمان واقعی همه چیز نسبی است. بسته به این که دارید چه کار می کنید، زمان می تواند کش بیاید یا مثل برق بگذرد. دو ساعتی را تحمل می کنند. به راست که از درون برانگیخته شده اند. چراکه در فراز و نشیب تعییراتی که در درون خود گوش کنید. وزشکاران موفق عملکرد خود را ایندا لحظه آخر- حتی آن قطه عرقی که پس از رسیدن به خط پایان بر صورت شان می نشیند- در ذهن تجسم می کنند.

هدف خود را بینید و حسش کنید. انتظار دارید وقتی که به هدف خود می رسید چه صدایی را بشنوید؟ وزش باد میان موهای تان؟ تشویق حضار؟ به تمام این صدایها در ذهن خود گوش کنید. وزشکاران موفق عملکرد خود را ایندا لحظه آخر- حتی آن قطه عرقی که پس از رسیدن به خط پایان بر صورت شان می نشیند- در ذهن تجسم می کنند.

دلایل خود را برای رسیدن به هدف بنویسید. جاهد اصلی رسیدن به هدف خارج می شود. به همین دلیل باید سفت و سخت به انتقاد را بشنید و لیستی از دلایل خود برای رسیدن به هدف تهیه کنید. محض درون برانگیخته شده اید». اطمینان این لیست را با خودکار بنویسید. مطالعات نشان می دهد که وقتی برای نوشتن از دست استفاده می کنیم که صورت دستی بین کلمات از بساط برقرار می کنیم و با این کار مغزا را به صورت فعل در این فرآیند شرکت می دهیم. تایپ کردن یک عمل ماضینی است که کار آن صرف انتخاب حروف است و در آن ارتباط مغزی کمتری صورت می گیرد.

هدف خود را به بخش های کوچکتر تقسیم کنید و اهداف جزئی و پاداش هایی را برای خود در نظر بگیرید. وقتی از رهبر دینی یکی از ایدیان سوال شد چه چیزی درباره انسانیت، بیشتر او را من نام «قطبه بندی» را برای این روش در نظر گرفته ام در اینجا قطبه بندی به معنای

تقسیم هدف به اجزایی کوچکتر است. به نظر من این روش بهترین درمان غیردارویی برای اختلال کم توجهی- بیش فعالی است. تونی راینز، که مسلمان پیش از هر چیز یک سخنران انگیزشی و یک مریض توسعه فردی است می گوید: «منشأ اصلی استرس

آن طور که باید زندگی نکرده است». این بحث کارهایی است که بر سر ماریخته است. اگر روی پروژه ای کار می کنید و می خواهید کارهای را هم زمان انجام دهید، استرس شما را از پاره می آورد.

نگاهی به فرهنگ اداری و گفتاری در گروه مالی پاسارگاد

گروه مالی پاسارگاد از فرهنگ خاص و بیژه‌ای برخوردار است و بر این اساس در آن از واژه‌های خاصی استفاده می‌شود، از جمله این که عناوین سازمانی و اداری و بیژه و منحصر به فردی که منبعی از رویکرد انسانی راهبران فکری گروه مالی به مقوله انسان است، تعریف و جایگزین عبارات و واژه‌های مورد استفاده در سازمان‌های مشابه شده است. گفتنی است این عبارات در شماره‌های پیشین چاپ شده است. لذا با توجه به نیاز همکاران و لزوم کاربرد فرهنگ پاسارگادی مجدد به اطلاع شما رسانده می‌شود.

فرهنگ پاسارگادی	فرهنگ سازمان های مشابه	حوزه ذی ربط
مدیریت توسعه سرمایه انسانی	حوزه منابع انسانی / امور کارکنان / امور پرسنلی	ساختاری
دعوت به همکاری همکار همکاران همکار همکاران مجروب و فرهیخته همکاران پشتیبانی	استخدام کارمند کارکنان پرسنل / کاربر نیروهای بازنشسته نیروهای خدماتی	سرمایه انسانی
شعبه ها گزارش ها ریسان	شعب گزارشات رؤسا	نگارش فارسی

هزینه های پنهان و آشکار نیروی انسانی

- بسیاری از شرکت ها به طور شایسته معتقد به اهمیت و ارزش واحد منابع انسانی نمی باشند و در جذب انسانی به هزینه های آشکار و پنهان آن توجه نمی کنند. هزینه های آشکار: - هزینه آگهی- هزینه مدیریت داوطلبان استخدام- هزینه بررسی و پالایش رزومه های دریافتی- هزینه مصاحبه و سنجش داوطلبان- هزینه آماده سازی و آشنا نمودن افراد جدید با سازمان- هزینه رفع مشکلات افراد در بد و ورد
- اما این هزینه ها، در عین آن که خود بار مالی قابل توجهی دارند، در مقایسه با هزینه های صرف شده غیرمستقیم یا پنهانی کوچک ترند در زمینه هزینه های پنهان می توان به موارد زیر اشاره کرد:
- هزینه عدم تحقق اهداف به موقع شرکت - هزینه خالی ماندن یک سمت در شرکت - هزینه ناشی از تحمل فشار کاری به افراد موجود در شرکت - هزینه خسارت وارد شده به «نام تجاری» شرکت

سرست وارد شده به سام بیانی "سرست راهکار مناسب اما حذف این هزینه ها نیست؛ اقدامی که یک مدیر می تواند انجام دهد، کاهش این هزینه ها از طریق مدیریت ریسک استخدام و افزایش کیفیت استخدام هاست.

خدمات و راهکارهای موجود

امروزه در جهان راه کارهای متفاوتی جهت تسهیل شناسایی، جذب و تأمین منابع انسانی وجود دارد. متأسفانه از این بین «دیوار شغلی» به علت سادگی توسعه و عدم مستولیت پذیری مجریان آن نسبت به روزمه های منتشر شده، گسترش نامناسبی داشته است؛ عدم تناسب محتوای آموزشی در دانشگاه ها با نیازهای تخصصی شرکت های نیز بر مشکل شناسایی افراد صرفأ بر حسب مدرک دانشگاهی و رزومه آن ها می افزاید. با توجه به موارد مذکور و همچنین عدم وجود یک مرجع معتبر در اعتبارسنجی و نظارت بر رزومه ها، نبود رتبه بندی در میان متخصصان و حتی بسیاری به حذف رزومه های قدیمی، استفاده از دیوارهای شغلی نه تنها مشکلی را حل نمی کند بلکه خود بر پیچیدگی مواجهه با رزومه های متنوع مرتبط و غیر مرتبط می افزاید. یکی دیگر از راهکارهای موجود، برگزاری مسابقه یا آزمون استخدامی متناسب با نیاز شرکت هاست که این نوع از خدمات چند سالی است که مورد استقبال قرار گرفته، در حالی که هزینه های جاری بسیار بالایی به کارگیری این روش برای سک شرکت خصوصی، منجر به عدم استفاده از این ظرفیت شده است.

بنابر تحقیقات انجام شده برای احراز صلاحیت شغلی هر فرد، توجه به چهار ویژگی وی اهمیت دارد.

مهارت: قابلیت پیش بردن یک وظیفه مشخص در بهره ورترین حالت ممکن

دانش : آگاهی کسب شده از طریق تجربه یا آموزش

توانایی شخصیتی: استعداد انجام نوع مشخصی از کار

منبع: ماهنامه کارآفرینی

توضیح: نوش خودوهای سواری با تخفیف دو نیم درصد محاسبه شده است. اضافه نوش مبنی خودرو در نوش های فوق الذکر محاسبه شده است.



خودمان را فقد کنیم یا نه؟

تصویری خواهد کرد و یا اگر دیگری این حرف‌ها را درباره او می‌زد، شما چه تصویری از او پیدا می‌کردید.

هنگامی که انتقادات درونی ام آغاز می‌شود، از خودم می‌پرسم که آیا می‌خواهم دخترم نیز چنین نگرش را نسبت به خودش داشته باشد؟ فقط همین تفکرات مجبورم می‌کنم تا سفاربوی انتقادات درونی را کنار بگذارم.

استنتاجات منفی خود را به چالش بکشید

آیا یک انتقادات از سوی رئیس تان حقیقتاً بدان معناست که نحوه عملکرد شما بایین تراز حد متوسط است؟ آیا رفتارهای کودک تان که شما را عصبانی می‌کند حاکی از آن است که او به مشاوره نیاز دارد؟ از خودتان پرسید که آیا استنتاجات ناخودآگاه و انتقادی شما صحیح هستند، یا خیر؟ آیا حقیقتاً قابل اثبات هستند؟

خودتان قاضی شوید، عده و حقایق را یکی برشمارید.

ذکر: هنگامی که آشفته و نگران هستید، این امر چندان سهل و آسان نیست.

بنابراین برای آن که روند درستی در پیش گیرید، ابتدا باید آرمش پیدا کنید.

از تمرکز بر خود دست بکشید و به دیگران توجه کنید

تحقیقات حاکی از آن است که یکی از بهترین شیوه‌های عدم تمرکز بر نقص‌ها و کمبودهای خود، خرسند نمودن دیگران است. پس باید شروع کنیم، احساس تان در روزهایی که دوست تان اخلاق فوق العاده شما را تحسین کرده یا شما از تمجید کرد را به خاطر آورید. همین حالا همین کار را برای دیگران انجام دهید.

آن‌ها می‌داند که البته موجب حریت من می‌شود در واقع از نظر من او هم موفق است و هم زیبا که در اوقات فراغت شیرینی‌های فوق العاده ای برای خانواده‌اش می‌پزد. بله، آشپزی می‌کند (گیج شدم چون من نه آشپزی بلدم و نه وقت آن را دارم). اما این روزها زمزمه‌های منفی درون بر او غالب شده و موفقیت‌ها بیش را با خاک یکسان می‌کند.

بایلید درباره واگویه‌های منفی درون که همه ما گاه و بیگانه داریم، صحبت کنیم، چرا باید این واگویه‌ها که فقط بر زخم‌های نسک می‌پاشند، تحمل کنیم؟ می‌خواهم به خودتان در قالب من یا خودتان به عنوان یک مادر، خواهر، بهترین دوست نگاه کنم.

از سکون دست بردارید و وارد عمل شوید

تمرکز بر عاقب ناخوشایند، دستیابی به راه حل را معدوم می‌کند. به جای آن که وقت خود را معطوف افکار غلغله‌انه نمایید، به اندیشه‌های برتری جویانه متمایل شوید تا افزایی تان به سوی اقدامات متمایز هدایت شود.

گام‌های موشق با دیدگاه‌های جدید که اکنون یا دفعه بعد که با موقعیتی مشابه مواجه شدید، می‌تواند نتیجه را تغییر دهد، چه هستند؟ هدف‌مند بودن نیرویخش است و تمرکز ماراز ناکامی‌های جاری به سمت امیدواری سوق می‌دهند.

با خودتان مهربان باشید

تجسم کنید عزیزترین فرد زندگی تان از آن چه به خودتان نسبت می‌دهید، چه

چگونه به اهداف خود برسیم؟

در چنین شرایطی بر روی تصاویر بزرگ تری از رویاهای خود تمرکز کنید. به خودتان بیاد آوری کنید که برای رسیدن به چه اهدافی تلاش می‌کنید، هدف نهایی تان چه چیزی است و اگر به این موفقیت و هدف مدنظر خود دست پیدا کنید چه جسی خواهد داشت.

به خودتان فضای کافی بدهد

سعی کنید در میان پروره‌های خود استراحت را نیز مدنظر داشته باشید زمانی را برای شناسانی بیشتر فتاوی کارگزارید و سعی کنید کارها و مهارت‌های جدیدی را بیاموزید. گاهی از اوقات رسیدن به ایده‌های ناب به زمان و نظر نیاز دارند. زمانی که می‌گوییم استراحت کنید منظورمان این نیست که به گوشی یا رایانه خود خیره شوید. منظورمان این است که همه این دستگاه‌ها را کنار بگذارید و به طبیعت بروید.

تجسم کنید به اهداف خود دست یافته اید

اگر هنوز با رسیدن به اهداف خود مشکل دارید زیاد نگران نباشید. بخش هیجان انجیز ماجرا هنوز باقی مانده است. هر صبح یا بعد از ظهر با خودتان در مورد رویاهایی که دارید فکر کنید. تجسم کنید پروره‌های خود را به اتمام رسانده اید و

به چیزی که می‌خواستید رسیده اید، ببینید چه احساسی دارید. تجسم کردن را وارد جریان می‌کند و می‌تواند به نتایج بسیار شگفت‌انگیز و البته جادویی منجر شود. زمانی که می‌خواهید هدف خود را متوقف کنید همین کار را بکنید. تجسم کنید پروره خود را کامل کرده اید. در این شرایط حس بسیار عالی خواهد داشت.

آغاز یک پروژه جدید می‌تواند هیجان انگیز باشد. چه بخواهید برای رسیدن به یک سطح مالی جدید کار کنید یا این که سرگرمی جدیدی ایجاد نمایید، رایطه جدیدی را شکل دهید یا یک کلاس درسی جدید برای خود انتخاب کنید، آغاز یک موضوع جدید همیشه هیجان انگیز و جذاب خواهد بود.

تسلیم نشدن

از خوب بیدار شوید و کارهای خود را طبق برنامه انجام دهید. اگر به دنبال بهانه‌هایی همچون وقت ندارم هستید بهتر است همین امروز با خود فکر کنید. اگر جزو این دسته افراد هستید که همیشه نبودن وقت و زمان کافی را بهانه قرار می‌دهند، ساعات اولیه روز از خوب بیدار شوید و کارهای خود را طبق برنامه ریزی به جلو ببرید. در این ساعات از روز بدن برای رسیدن به فرسته‌های بزرگ تر آماده است. زمانی که صبح زود بر روی اهداف خود تمرکز می‌کنید باقی روز هم اتریزی زیادی برای انجام کارهای خود خواهد داشت.

قبل از هر کاری رویاهایی که در ذهن دارید را به خاطر بیاورید و برای رسیدن به هر کدام یک اولویت قرار دهید. به جای این که صبح زود به سراغ اکانت فیس بوک یا سایر رسانه‌های اجتماعی خود بروید، یک کاغذ بردارید و موارد زیر را در آن یادداشت کنید:

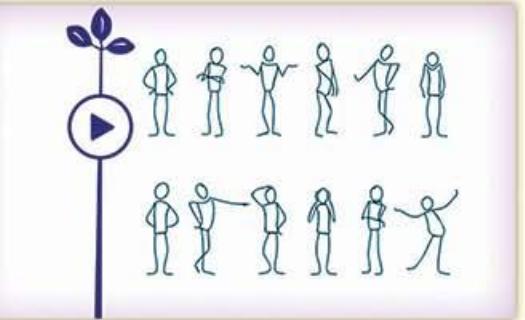
پروره‌ای که امروز می‌خواهید روزی آن کار کنید

فردی که می‌خواهد با او ملاقات داشته باشد

بزرگ فکر کنید

زمانی که بر روی وظایف فوری که باید در هر روز انجام دهید تمرکز می‌کنید ممکن است احساس خوبی نداشته باشید. برخی از روزها انجام تمریضات ورزشی، آماده کردن

اموتی یا تکمیل پروره برای تان سخت خواهد بود.



چگونه از زبان بدن در مذاکرات استفاده کنیم؟

گرده آورنده: محمد رضا ابوالقاسم
نامه‌نده: کد ۲۱۶۷

ارتباطات، فرآیندی است آگاهانه با ناگاهانه، خواسته یا ناخواسته که از طریق آن احساسات و نظرات، به شکل پیام‌هایی کلامی و یا غیرکلامی بیان گردد، سپس ارسال، دریافت و ادراک می‌شوند. کلمه ارتباط، معزف تمام جیلان یا هیچی است که به وسیله آن یک اندیشه می‌تواند آن‌دیده دیگر را تحت تأثیر قرار دهد.

علائم ذاتی، موروثی، آموخته و فرهنگی

فروشنده‌گان معمولاً وقتی می‌خواهند درستی دلایل نخریدن کالای شان توسط مشتری را بیامزایند، به دست‌های خردمند نگاه می‌کنند.

استفاده عمده از گف و دست برای گول زدن

ممکن است این سوال برای شما پیش بیاید که اگر من با دستان باز دروغ بگویم،

می‌بیشتر حالت‌های مرا باور می‌کنند؟ پاسخ به این سوال هم بله وهم خیر است. اگر شما اشکارا دروغ بگویید و دست‌های تان باز باشد ممکن است در نظر شنونده در هم می‌کشند. تکان دادن سر معمولاً در همه جای جهان به معنی بله و تأیید است. در نظر می‌رسد این سرخست جنبه ذاتی دارد و توسط افراد نایاب و ناشناخته هم مورد استفاده قرار می‌گیرد. سر تکان دادن به طرف بالا یا این طرف به آن طرف، نشانه نه گفتن یا مخالفت است و جنبه جهانی دارد و ممکن است زمان نوزادی آموخته شود. وقتی نوزاد شیر خواری به اندازه کافی شیر خورده باشد، سرخود را از این طرف به آن طرف تکان می‌دهد که به معنی رد کردن سینه مادر است. وقتی همان نوزاد به اندازه کافی غذا خورده باشد، سرش را به معنی رد کردن غذا تکان می‌دهد. کودک به این طریق به سرعت یاد می‌گیرد تا مخالفت خود را با همین روش نشان دهد.

به عنوان مثال، اگر آقایان هنگامی که کت با پالتو خود را می‌پوشند، اول دست راست خود را در آستین فرو می‌برند، در حالی که بیشتر خانم‌ها ابتداء آستین دست چپ را می‌پوشند. هنگامی که یک زن و مرد در خبابی شلوغ از کنار هم رد می‌شوند، مرد معمولاً بدن خود را به سمت زن متمایل می‌کند، در حالی که زن معمولاً بدن خود

را راعقب می‌کشد. آیا زن برای محافظت از خود این کار را به طور غریزی انجام می‌دهد؟ آیا این واکنش ذاتی زنانه است یا این عمل را با تماسی ناخودآئی حرکات زنان دیگر یادگرفته است؟ بیشتر رفتار غیرکلامی‌ها آموخته شده است و بسیاری از حرکات و حالات بدنی ما منشاء فرهنگی دارند. اجازه دهید نگاهی به این جنبه‌های زبان بدن پیاندازیم.

قدرت گف دست

قدرت کف دست

راغب می‌شود. آیا زن برای محافظت از خود این کار را به طور غریزی انجام می‌دهد؟ آیا این حالت به درستی استفاده شود، به صاحب آن اقتدار و قدرت نفوذ بر دیگران را می‌دهد. سه نوع حالت کف دست وجود دارد که عبارتند از: کف دست روبرو به بالا، کف دست روبرو به پایین و کف دست بسته، در حالی که انگشت اشاره باز است. تفاوت‌های این سه وضعیت با یک مثال مشخص می‌شود: به شخصی بگویید جعبه‌ای برداشته و آن را به مکان دیگری در همان اطاق منتقل کند. فرض کنید که

حالات‌های کف دست: از نشانه حقیقت، صداقت، وفاداری و توضیع بوده است. بسیاری از سوگندها در حالی بیاد می‌شوند که کف دست روی قلب قرار دارد و هنگامی که کسی در دادگاه شهادت می‌دهد، کف دست خود را باز و در هوانگاه می‌دارد، کتاب مقدس را در دست چپ نگاه داشته و کف دست راست خود را به گونه‌ای بالا نگه می‌دارد که

اعضای دادگاه آن را بینند. در برخورد های روزانه، مردم معمولاً در دو موقعیت کف دست دستور داده باز نگاه می‌دارند. یکی کف دست روی قلب را باز و در هوانگاه می‌دارد که مشخصه یک فرد گذاشت. دست راست خود شده و بنابراین احساس منفی در او ایجاد خواهد شد. است که از شما تقاضای پول یا غذا می‌کند و دیگری کف دست به سمت پایین است. دست راست به سمت پایین این حالت شفافیت دارد که این حالت شفافیت دارد. اگر فرد مورده نظر همکار و هم رتبه شما باشد، احتمال دارد تقاضای شما را الجام ندهد. اما اگر زیر دست شما باشد این فرمان را اجرا خواهد کرد؛ زیرا شما فوق او هستید.



بدین صورت که با تغییر تاریخ کامپیوتر (های) که ارایه در آن به نمایش در خواهد آمد، تاریخ نیز صورت خودکار تغییر خواهد کرد.

۳-Fixed : این گزینه نیز پس از تیک دار کردن گزینه Date and Time در دسترس کلیر قرار خواهد گرفت و با تیک دار نمودن آن تاریخ درج شده ثابت و غیر قابل تغییر می باشد.

۴-Slide Number : با انتخاب این گزینه در Slide master تمامی اسلاید ها شماره گذاری خواهد شد.

۵-Footer : با انتخاب این گزینه در پایین تمامی اسلاید ها بخشی برای قرار دادن پاصفحه (فوتر) ایجاد خواهد شد.

۶-Apply to All : پس از اجام تغییرات و تنظیمات مورد نظر در این پنجره، با کلیک بر روی این دکمه تنظیمات و تغییرات انجام شده بر روی تمامی اسلاید ها اعمال خواهد شد.

۷-Apply : با کلیک بر روی این دکمه تنظیمات و تغییرات صورت گرفته تنها بر روی اسلاید جاری اعمال خواهد شد.

۸-Cancel : با کلیک بر روی این دکمه از این پنجره خارج خواهد شد.

وارد کردن تصویر، شب و آرم در نمای الگوی اسلاید

همانطور که در ابتدای این گام گفته شد، یکی از قابلیت های نمای الگوی اسلاید این است که با وارد کردن شیء تصویری مخصوصی در این نما (در یک اسلاید) آن شیء در تمامی اسلاید ها بطور یکسان قرار خواهد گرفت این قابلیت برای قرار دادن برخی از تصاویر و آرم های شرکت ها و گاهی تصویرهایی در ارایه های پاورپوینت لازم و ضروری می باشد. برای وارد کردن تصویر و آرم شرکت، موسسه، نهاد... در نمای الگوی اسلاید کادر گروه Slide Master View به سربرگ Presentation View بروید و این کادر گروه گزینه Slide Master را انتخاب کنید. حال پس از نمایش نمای اسلاید مستر از سربرگ Insert به کادر گروه Illustrations مراجعه کرده و گزینه را انتخاب نمایید.



حال از پنجره باز شده به جستجو در فایل های کامپیوتر خود بپردازید و پس از انتخاب کردن تصویر، لوگو... مورد نظر خود را با کلیک بر روی گزینه Insert آن را در تمامی اسلاید ها وارد کنید.



نکته: تنظیمات مربوط به تصاویر همانند تنظیماتی است که در گام های گذشته و برای وارد کردن اشکال، تصاویر و ... توضیح داده شده است.

برای وارد کردن اشکال (شیپ ها) در نمای اسلاید الگو، پس از انتخاب گزینه Slide Master با مراععه به کادر گروه Illustrations بر روی گزینه Shapes کلیک کرده و با انتخاب شکل مورد نظر خود اقدام به وارد کردن آن به اسلاید ها نمایید.



با انتخاب این گزینه در کنار صفحه اسلاید کادری باز خواهد شد که شامل تمامی اسلاید های موجود در نمای اسلاید مستر می باشد و بايد به این نکته توجه داشته باشید که هر تغییری که در این نما انجام خواهد داد در تمامی اسلاید ها اعمال خواهد شد.



برای بستن نمای الگوی اسلاید کافی است از کادر گروه Close بر روی گزینه Close Master Slide کلیک کنید تا از این نما خارج شوید.

• تغییرات محتوای در نمای اسلاید مستر
برای این کار می توانید در این نما بر روی کادر محتوای و یا متن موجود در یک اسلاید کلیک کنید تا به حالت انتخابی شود. سپس با تغییر در اندازه قلم (سایز فونت) رنگ آن و یا استایل های مربوطه شاده اعمال تمامی این تغییرات بر روی تمام اسلاید ها خواهد بود که این تغییرات بصورت یکسان در تمام اسلاید های اعمال می گردد.

• وارد کردن شماره اسلاید، یا صفحه و تاریخ در نمای الگوی اسلاید
برای وارد کردن شماره اسلاید، پاصفحه (فوتر) و تاریخ در نمای الگوی اسلاید، ابتداء از سربرگ View به کادر گروه Slide master گزینه Insert را انتخاب نمایید. پس از باز شدن نمای اسلاید مستر به سربرگ Insert فرته و از این سربرگ به کادر گروه مراجعه کنید.

از این کادر گروه گزینه Header & Footer را انتخاب کنید.



با انتخاب این گزینه پنجره ای جدید با نام Header and Footer در این نمای اسلاید مسما از این نمای اسلاید مسما قادر خواهد بود تا شماره اسلاید، تاریخ، یا صفحه اشکال گرافیکی مانند لوگوی شرکت، تصویر و یا شب ها را بصورت الگو در تمامی اسلاید های موجود در ارایه وارد نمایید. در نمای الگوی اسلاید یا اسلاید مسما کنند اعمال شده و تغییر و یا اضافه کردن چیزی اسلامیده ای که از این نما استفاده می کنند اعمال شده و تغییر و یا اضافه نمودن آن در تمام اسلاید هایی که از این الگو استفاده می کنند خواهد شد.

برای استفاده از قابلیت الگوی اسلاید، از سربرگ View به کادر گروه Presentation View مراجعه کرده و از این کادر گروه گزینه Slide Master را انتخاب نمایید.

گزینه های موجود در این پنجره و عملکرد هر کدام به صورت زیر می باشد:

۱- Date and Time : برای درج تاریخ و ساعت در این نما (Slide master) این گزینه را تیک دار نمایید.

۲- Update Automatically : پس از تیک دار کردن گزینه Date and Time این گزینه در دسترس کاربر قرار خواهد گرفت و با تیک دار نمودن آن تاریخ درج شده متغیر خواهد بود.



آموزش گام به گام Power Point

قسمت چهاردهم

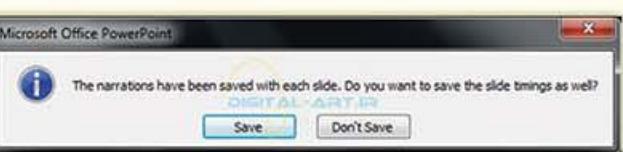
۴- Change Quality : با استفاده از این گزینه می توانید کیفیت صدا و همچنین فرمت ذخیره سازی (که البته نیازی به تغییرات آن نهایست) را تغییر دهید.

۵- Browse : با استفاده از این گزینه می توانید صدای را که قبلاً ضبط نموده اید به اسلاید جاری اضافه نمایید. بدین صورت که با انتخاب این گزینه پنجره جستجو در فایل های ذخیره شده باز خواهد شد و از این پنجره می توانید صدای مورد نظر را انتخاب و به اسلاید اضافه کنید.

چگونگی ضبط صدا بر روی اسلاید

برای ضبط صدا بر روی اسلاید پس از تنظیم صدای میکروفون و سپس کلیک بر روی گزینه ok اقدام به ضبط صدا بر روی اسلاید انتخابی (اسلاید اول و یا جاری (نماید. پس از اتمام ضبط صدا بر روی اسلاید منتخب با کلیک ماوس به اسلاید بعد بروید و ضبط صدای را به همین صورت برای تمامی اسلاید ها انجام دهید.

در نهایت پس از ضبط صدا بر روی اسلاید های مورد نظر ارایه، پیغام زیر نمایش داده می شود.



به این نکته توجه داشته باشید که همگام با ضبط صدا برای اسلاید ها، زمان بندی جدید برای نمایش اسلاید ها تعیین خواهد شد که اگر بر روی دکمه Save از پنجره بالا کلیک کنید، زمان بندی جدید برای اسلاید اعمال خواهد شد و اگر بر روی گزینه اول Current Slide می باشد که انتخاب این گزینه باعث ضبط صدا بر روی اسلاید First Slide می باشد که جاری (انتخاب شده) صورت خواهد گرفت. گزینه دوم باز خواهد شد.

- اصول ایجاد و بستن نمای الگوی اسلاید (Slide Master)
در نمای اسلاید مسما قادر خواهد بود تا شماره اسلاید، تاریخ، یا صفحه اشکال گرافیکی مانند لوگوی شرکت، تصویر و یا شب ها را بصورت الگو در تمامی اسلاید های موجود در ارایه وارد نمایید. در نمای الگوی اسلاید یا اسلاید مسما کنند اعمال شده و تغییر و یا اضافه کردن چیزی اسلامیده ای که از این نما استفاده می کنند خواهد شد.

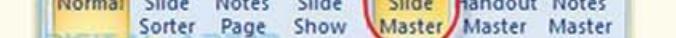
برای استفاده از قابلیت الگوی اسلاید، از سربرگ View به کادر گروه Presentation View مراجعه کرده و از این کادر گروه گزینه Slide Master را انتخاب نمایید.

گزینه های موجود در این پنجره و عملکرد هر کدام به صورت زیر می باشد:

۱- Date and Time : برای درج تاریخ و ساعت در این نما (Slide master) این گزینه را تیک دار نمایید.

۲- Update Automatically : پس از تیک دار کردن گزینه Date and Time این گزینه در دسترس کاربر قرار خواهد گرفت و با تیک دار نمودن آن تاریخ درج شده متغیر خواهد بود.

گزینه های موجود در این پنجره و عملکرد هر کدام به صورت زیر می باشد:



ضبط توضیحات صوتي (روايت) بر روی اسلاید ها (Record Narration) نرم افزار پاورپوینت این قابلیت را اختیار کاربران خود گذاشته که بتوانند برای هر اسلاید توضیحاتی جداگانه را به صورت صوتي (صدا) ضبط کرده و این توضیحات را بر روی اسلاید مورد نظر قرار دهند. این توضیحات در زمان نمایش اسلاید به صورت صوتی برای تمامی مخاطبین پخش خواهد شد.

برای ضبط توضیحات صوتي مربوط به هر اسلاید ابتدا اسلاید مورد نظر را انتخاب کرده سپس از سربرگ Show به کادر گروه Set Up مراجعه نمایید و از این کادر گروه گزینه Record narration را انتخاب کنید.



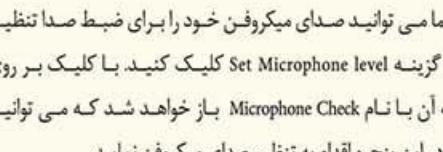
با کلیک بر روی این گزینه و انتخاب آن پنجره ای جدید باز می شود.



دکمه های موجود در این پنجره بصورت زیر می باشند:

۱- Ok : برای شروع به ضبط صدا باید بر روی این دکمه کلیک کنید. با کلیک بر روی این دکمه پنجره ای جدید باز خواهد شد که شامل دو گزینه پرشی از شما می باشد. گزینه اول Current Slide می باشد که انتخاب این گزینه باعث ضبط صدا بر روی اسلاید جاری (انتخاب شده) صورت خواهد گرفت. گزینه دوم باز خواهد شد.

۲- Cancel : شما می توانید صدای میکروفون خود را برای ضبط صدا تنظیم کنید. برای این کار بر روی گزینه Set Microphone level کلیک کنید. با کلیک بر روی این گزینه پنجره مربوط به آن با نام Microphone Check باز خواهد شد که می توانید با استفاده از اهرم لغزنه موجود در این پنجره آن را تنظیم کنید.



۳- Set Microphone level : شما می توانید صدای میکروفون خود را برای ضبط صدا تنظیم کنید. برای این کار بر روی گزینه Set Microphone level کلیک کنید. با کلیک بر روی این گزینه پنجره مربوط به آن با نام Microphone Check باز خواهد شد که می توانید با استفاده از اهرم لغزنه موجود در این پنجره آن را تنظیم کنید.





محمدجواد غلامی شعبه بزد - اشخاص
محمد و کیل قاهانی شعبه قم

اگر از دیدگاه بیمه به آن نگاه کنم به نظرم می‌آید که این تصاویر تصور نشان دهنده این نکته است که دغدغه‌ها و نگرانی‌های افزایش استرس در انسان در کارهای روزمره همچنین مشغله فکری مالی ما باعث پیروی و ایجاد چین چروک چهره‌ما می‌شود. در باعث چین و چروک در پوست صورت می‌شود.

نگرانی‌های با اهمیت زندگی مثل خونه ماشین و خصوص تصور خانه و ماشین حادث و از بین رفت دارایی‌ها و مختار بوسف زاده شعبه این یمن

فرزندان مان همیشه در معرض خطر هستند و برای رفع نگرانی و اضطراب باید آن‌ها را بیمه کنیم.

در خصوص تصویر کودک، اینده و آتیه فرزندان، با استفاده از «دوربادشت» می‌شود داشت که به هم نزدیک هستند پوشش‌های بیمه‌ای حادث و عمر و تأمین آتبه می‌توان از این ۱-۱۰ که تمام فکرای که برای یک شخص وجود دارد و باعث فشار دیدگاه: به گذر عمر و این که فکر بجه، خانه و ماشین در گذرا زمان نگرانی‌ها کاست.

پریسا عبدالعلی شعبه کرج - مرکزی (گلشهر)

چین و چروک پیشانی زیاد می‌کند، دغدغه رو پیشتر و مو رو سفیدتر!!!

همواره در هو سنی مسائل و مشکلات ذهن انسان را در گیر خود خاطر تر شود تبلیغ خوبی برای بیمه می‌تواند باشد»

جوانان چون از مسائل و مشکلاتی که به همراه دارند باید آرش اسلامی تهران - مرکز

می‌کند که برای اینده و مشکلاتی که به همراه دارند باید آرش اسلامی تهران - مرکز

عکس فوق بیانگر دغدغه‌ای مختلف انسان‌های در قرن ۲۱ می‌باشد

افکار و ارونده (خطا) نسبت به دنیای پیرامون با زندگی با گذشت زمان باعث عدم تکامل انسان می‌گردد.

دغدغه‌هایی از قبیل مسکن و فرزند و اهصار جمله نیازهای بیولوژیک

نمایشی تهران - پونک

سلام اولین چیزی به ذهنم می‌رسد در مورد این عکس ها بوده انسان خواهناخواه در میزبان طبیعی خود به آن هانیز دارد

ماشین و تمام این سخن‌ها هر کدام به چروکی در پیشانی ایجاد و چروک روی پیشانی بوجود آمده نگرانی‌های فرد در زندگی را مستهک شدن زدتر انسان و منحرف نمودن سیر طبیعی رشد و مرگ

نشان می‌دهد خانه ناتمام تصادف اتومبیل و کودک نا ارم پس تدریجی و وزیر بشر می‌گردد که از جمله مصادیق آن اولدگی صنعتی

نمایشی از نگرانی و چین و چروک های و تصادفات بی شمار است.

می‌توانیم بایمه کردن کمی از نگرانی و چین و چروک های و تصادفات بی شمار است.

می‌هشید قاری تهران - مرکز

دغدغه‌هایی که آدم را بپر می‌کنند سرینه و امانت (خانه)، رفاه (اتومبیل)،

نمایشی از سخنی زندگی را کم کنیم، خانه ناتمام بیمه مستویت محسن جن شعبه زاهدان

اینده خلوانه (فرزند)

آسیب شود ترکیدگی لوله آتش سوزی کارگر آسیب ببیند احمد حسینی تهران - مرکز

باسلام به نظر می‌رسد تصاویر از اینه شده مرسوط به افکار و

رویاهای روزمره هر فرد باشد که متناسب در تصاویر بکی به داشتن

خانه و رسیدن آن فکر می‌کند، یکی فرار از بحران و گرفتاری فرد

هست و دیگری نیز برآورده کردن نیازها و رفع احتیاجات رانشان

بسیار آرام تهران - مرکز

با اینه باید اینه مسیر و هدف نرسیم و شاید دیگر فرصتی برای

بازگشت و لذت بردن از مسیر ناشد.

زبانی رویی شعبه تهران - سعادت آباد

دغدغه‌های و گذرنمای شعبه کرمان

مینا دهقان دولتی شعبه کرمان

خشم ساغار افول

امیر حسن زاد شعبه برجند

دارایی های مادی و معنوی (خانه، ماشین، فرزندان) و عدم اطلاع از

آینده دلیل اصلی مشوشن دنگ و سپیدی مو پر شن زد هنگام

گذرنمای فیاضی تهران - مرکز

گذرنمای زمان و مشکلات و کپولت سن

رسول محمدزاده شعبه مراغه

حسام دشیان شعبه شپرها

نگرانی و ترس از آینده

گشاده رو باش تا دنیا به روی بخندند.

احمد صبور شعبه یجنورد

«تو پیشونی من چی نوشته؟ قسمتی» با همان «سرنوشت» از

محلات اعتمادی عموم افراد است که با ظاهری جذاب، جبر و سلب

اختیار راناعی می‌کند این فکر که همه کارهای به دست خواست.

هر چند حق است، اما عموم افراد به سبب تحمل نادرست، این

همان نفکر قابل درک و وصول است».



نگاهی به پیام‌های دریافتی همکاران برای پیام «حدس بزندید»

روباتی شعبه پندر عیا - رسالت

همیشه و همه جا در طول زندگی خطرانی دارای انسان ها ز جمله

خداآند چیزی، را مقدار می‌کند که انسان انتخاب کرده است.

پس از این مهیشه تهدید می‌کند.

این در حالی است که تقدیر انسان به اعمال خودش بستگی دارد و احمد ملکی تهران - مرکز

با وضعیت مناسب مالی می‌تواند تصمیمی اتخاذ کند که مجرمه «حاذیه هیچ وقت خیر نمی‌کند. عکس چب نشان دهنده بیمه

خطر احتمالی متضمن شویم، واه حلی بیاندیشیم علاوه بر تضییین

آنده ای توام با آرمش و سلامتی برای خود و خانواده، هر چه سریع تر

بنوان خسارات را جبران نمود.

جواب اقوین شعبه زاهدان - مهندی

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»

با یک پیشگیری ساده مثل خرد بیمه برای مسائل فوق می‌توان کاهش داد»



نگاهی به واژه نامه تشریحی بیمه

Add to cash value

Actuarial

افزایش مبلغ بیمه
در بیمه های عمر با مشارکت در منافع بیمه گذار می تواند این روش را انتخاب کند که منافع هر سال که سهم او است بابت افزایش سرمایه بیمه برداشت شود.

Addendum

Actuarial adjustment

الحاقی-ضمیمه
هرگونه تغییری در شرایط قراردادهای بیمه به وسیله ورق های انجام می شود که به آن الحاقی می گویند. موضوع الحاقی ممکن است تغییر در مبلغ بیمه یا در میزان حق بیمه یا در مدت بیمه باشد و یا افزون خطرهای جدید برای پوشش و یا حذف بعضی خطرها. بعضی خطرها به طور مستقل بیمه نمی شوند بلکه باستی به عنوان خطر اضافی در بیمه نامه آتش سوزی تحت پوشش قرار گیرند و یا به صورت یک ورقه الحاقی به آن بیمه ازجمله این خطرها عبارتنداز: سیل، طوفان، زلزله، خسارت ناشی از ترکیدگی لوله آب یا زبرف و باران و سیاری خطرهای دیگر. افزایش میزان حق بیمه ممکن است به علت تشدید خطر و یا افزایش مبلغ بیمه باشد و یا در اجرای ماده ۱۳ و ۱۶ قانون بیمه.

ن. ک:

Amendment

Rider

Additional commission

کارمزد اضافی

در صورت افزایش حق بیمه به هر علت که باشد کارمزد واسطه بیمه نیز افزایش می باشد. بدینه است کاکش حق بیمه نیز کاکش کارمزد را به دنبال خواهد داشت.

Additional insured

Actuarial equity

بیمه شده اضافی- دیگر بیمه شده
به عنوان مثال، در بیمه های درمان، خانواده بیمه شده اصلی، پدر یا مادر است که اگر فرزندان آن ها نیز بیمه شوند، آن ها بیمه شده اضافی تلقی می گردند.

همچنین در بیمه های مسئولیت اگر در یک بیمه نامه علاوه بر بیمه گذار، مسئولیت اشخاص دیگری نیز تحت پوشش قرار گرفته باشد، آن اشخاص بیمه شده اضافی محسوب می شوند. در سیاری از موارد، افزون «بیمه شده اضافی» در یک بیمه نامه، در مقایسه با خرید یک بیمه نامه جدید برای فرد مذکور (به طور جداگانه)، ارزان تر خواهد بود. در بیمه های اموال و مسئولیت: فرد، شرکت و یا سایر مؤسسات دیگر که به عنوان «بیمه شده اضافی» در بیمه نامه افزوده شده اند، از همان حمایت و پوششی برخوردار خواهند بود که بیمه گذار اصلی برخوردار است.

Additional living expense insurance

بیمه افزایش هزینه زندگی

قراردادی به منظور حمایت از بیمه گذار به دلیل افزایش هزینه های زندگی، زمانی که خسارت به اموال، او را وارد می کند که به طور موقت در مکانی دیگر اقامت داشته باشد. به بیانی دیگر، در بعضی بیمه ها، بیمه گر متعهد می شود برای مدتی که موضوع بیمه مثلاً مسکن و یا اتومبیل پس از وقوع حادثه نیاز به تعمیر داشته باشد، مبلغی بابت کرایه مسکن یا اتومبیل به او پردازد.

Actuarial gains and losses

سود و زیان اکچوئرال- سود و زیان محاسباتی (فنی)
سود و زیانی است که از مقایسه آنچه که برآورده شده و آنچه که در واقع اتفاق افتاده است، محاسبه می شود.

Actuarial gains and losses

نرخ اکچوئرال- نرخ محاسباتی (فنی)

ترخی است که براساس پیشنهاد (آمار) خسارت تعیین می شود و بر مبنای آن، پیشینه خسارت آنی پیش بینی می شود.

Actuarial rate

دانش اکچوئرال- دانش محاسبات (فنی)
شاخه ای از دانش که به ریاضیات بیمه از جمله احتمالات مربوط می شود. این دانش برای ارزیابی دقیق ریسک به کار می رود تا حق بیمه مناسب با ریسکی که را در اختیار بیمه گذار قرار دهد.

Actuarial science

که چه تأثیری روی دل ها و ذهن ها گذاشته اید. سعیر دنیا کوتاه فاطمه قرائی شعبه قم است و ارزش در و روح و پیشگیری مال دنیا را درست بیشتر قدر هر فردی هدفی را در ذهن خود قرار داده است اطراقیان و فرزندان و خانواده های مان را داشته باشیم آن ها به روی سیدعلی مطهر طهرانی تهران - مرکز خوب مانیز مندنده».

Actuarial science

بیت‌اطهاری شعبه کیش

Actuarial science

که این اکبری شعبه مشهد - مرکزی با سلام به نظر بندۀ این تصویر نماد ۲۰ ذهن خلاق و سازنده - پر استرس و عصبانی و منفی نگر است.

رویا صیغوری تهران - مرکز مشغله های که شما اپری می کند شیدا اجرودی تهران - مرکز

نگرانی از پیشامد های بد و خطرات احتمالی بهرام صیغی تهران - مرکز

سمیرانور الدینی شعبه بندرعباس - رسالت

«سلام، تصاویر خیلی مهمه اما فکر می کنم استرس و تنفس ذهنی

فرد رانش می دهد که در هر برهه از زندگیش در گیرش می کند و

و به ترتیب در تصویر اول در درون خود فرد شکل گرفته و دجارت

شده، در تصویر دوم این مسئله در خانواده فرد ادامه پیدا می کند و

در تصویر سوم این استرس و تنفس و عصبانیت در جامعه راه پیدا

می کند و مشکل بزرگ تر می شده، خطوط پیشانی عصبانیت و عدم

ازامش روشنان می دهد، ماشینی که تصادف کرده هم تیزودی فرد

را می روند»

سیدامید رشیدی شعبه مشهد - مرکزی

زنگی در جوانان است، زندگی حاصل داغده های ماست، گذر عمر

گذر از مراحل مختلف زندگی با داغده های خاص خود است،

نشکل زندگی مشترک و آینده فرزندان، تأمین مسکن و افزایش رفاه

اجتماعی و - شاید بهترین باخ ضرب المثل معروف قدیمی است

که من این موها رو تو اسیاب سفید نکرم.

محسن بلن شعبه اصفهان - اشخاص

بیمه از درگیر بودن ذهن برای خطرات دارایی های انسان و هزینه های

سلامتی جلوگیری می کند.

مریم نعیمی شعبه سمنان

ایرانیان تلف شدن عمر و پیر شدن انسان و برای رسیدن به سعدی عطایی قراچه شعبه شهرضا

خواسته ها رو شان می دهد.

بیمه از درگیر بودن ذهن برای خطرات دارایی های انسان و هزینه های

سلامتی جلوگیری می کند.

بیمه از نگرانی شعبه همدان

بیمه از توجه به تصویر ارسال شده اینطور برداشت می شود که

غیر قابل انعطاف و سیار یکنده است که در خانواده و محل کار و «بابیمه آرش راه بخانه و آشیانه خودمان هدیه کنیم»

حادثه و تصادف و سیله نقلیه فرد باعث ایجاد خط اخэм و پیر شدن او

می شود این روابط ایجاد نگرانی شده اند.

برخورداری درست و شایسته باشند»

علی‌پارسولی شعبه قزوین

سین باعث چین و چروک خطوط پیشانی می گردد. این بین معنا

است که در ایندیازیه خرید ماشین و سپس خرید منزل و در آخر

رش روی و اخم باعث خراب شدن زندگی می شود

سیدعلی اکبر صالح پور شعبه پیغمبر

«بسالم از نظر بندۀ باعث شده به گذر عمر و مشکلات در تما

سیه زندگی می شود. این رفع این مشکلات بین مودون

تو شریعت و احمد باعث خراب شدن زندگی می شود

بیمه می شود خانه آرامی داشتند می شود

محمد علیدادی عبد آبدی شعبه تربت حیدریه

تصویر اولی که فرد از پیشانی اویزان است سن جوانی فرد رانش

می دهد که مشکلات به سختی چین و چروک روی پیشانی می اندارد

و به فرد سختی وارد می کند در تصویر بعدی میانسالی فرد رانش

می خواهد خانه سازه ویکی به فکر فرزندش بکی می خواهد بجهه ها و خانه و اتفاقاتی که ممکن است ناچاری در

مشکلات تا حدود کمی روی فرد فشار می آورند و در

نمایش بخوبی که این مشکلات تا حدود کمی روی فرد رانش می دهد که جم میگیرد

روی فرد شار آورده که به سختی اخэм ها زیانی باشند

مهدی کلارتی شعبه دایمن

«چند سال بعد این که از دنیا می روید. هیچکس به خاطر خواهد اورد که

مشکلات و داغده های ذهنی، منجر به پیری زودرس و عیوس بودن چهاره

چقدر ثروت داشتند. چقدر زیبا بودند... و اما همه به یاد خواهند داشت.



حضور پرشور و شعور پاسارگادیان منطقه ۲ در جشن درختکاری

در منشور اخلاقی شرکت بیمه پاسارگاد، تعهد به پاسداری به عنوان یکی از اهداف و وظایف سازمانی شرکت باد و به آن تصریح شده است. بر این اساس و به منظور نشان دادن مسئولیت اجتماعی در راستای کمک به حفظ محیط زیست و توسعه فضای سبز شهر و نیز افزایش روحیه تعاون و هم دلی در میان همکاران و نمایندگان بیمه پاسارگاد، مدیریت منطقه ۲ در اقدامی هماهنگ به کمک شعبه های منطقه و با همکاری شهرباری و منابع طبیعی شهرهای مشهد، بیرون، نیشابور، سبزوار و تربت حیدریه در طول اسفندماه و در هفته درختکاری اقدام به غرس ده ها درخت در مناطق و مکان های پیش بینی شده نمودند. اقدام مذکور که در ادامه فعالیت های اجتماعی مدیریت منطقه ۲ و پس از اهداء خون گروهی در ۱۲ آذر ماه (روز بیمه) انجام و ثبت گردید با همکاری و استقبال بسیار خوب نمایندگان صورت پذیرفت و از پتانسیل حضور شبکه فروش فعال و پویا منطقه در جهت حضوری مثبت و تأثیرگذار در عرصه های اجتماعی شهر خود استفاده شایسته شد. شرکت بیمه پاسارگاد این حرکت سبزبندی و زیبا را لرج می نهد و ضمن تبریک به تلاش ارزشمند همکاران و نمایندگان منطقه ۲ امیدوار است سایر همکاران و مدیریت هاینوز در راستای حضور خسارت ثالث بدین از محل بیمه نامه شخص ثالث به مبلغ ۸ میلیارد و ۸۶۴ میلیون و ۷۶۷ هزار

مدیریت منطقه دو، شعبه مرکزی مشهد با تأیید مدیرکل بیمه های اموال و در آستانه سال جاری، خسارتبه مبلغ ۱۲ میلیارد و ۲۹ میلیون و ۴۲۰ هزار ریال به خانواده زبان دیده برداخت شد.



حضور بیمه عمر و تأمین آتیه در جنگ شادی شهرستان اردبیل

سکینه ورقیه شجاع نماینده کدهای ۳۸۲۶ و ۴۴۴ با هدف ترویج فرهنگ بیمه عمر و تأمین آتیه نسبت به برگزاری جنگ شادی با گروه هنری خان ننه اردبیل (گروه هنری بهمن پشتی) در مجتمع فرهنگی هنری فدک اقدام نمودند. در این مراسم که به همراه اجرای موسیقی زنده و نمایش برگزار شد تعدادی از صاحبان صنایع و کارگاه های خصوصی استان و تئی چند از بیمه شدگان بیمه عمر و تأمین آتیه و به همراه خانواده هایشان حضور داشتند. گفتنی است دونوزاد یک ماهه در این مراسم توسط نمایندگان فروش کد ۳۸۲۶ تحت پوشش بیمه عمر و تأمین آتیه قرار گرفتند.

عمل به تعهد پرداخت غرامت در شعبه های مشهد و خرم آباد



خشارت ثالث بدین از محل بیمه نامه شعبه مرکزی مشهد با تأیید مدیرکل بیمه های اموال و در آستانه سال جاری، خسارتبه مبلغ ۱۲ میلیارد و ۲۹ میلیون و ۴۲۰ هزار ریال به خانواده زبان دیده برداخت شد.

پرداخت غرامت بیمه نامه عمر و تأمین آتیه در شعبه بجنورد

خشارت مربوط به بیمه نامه عمر و تأمین آتیه به مبلغ یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون ریال که تنها ۱۰ روز از صدور آن می گذشت. توسط شعبه بجنورد پرداخت شد.

غرامت فوت ناشی از این حادثه از محل بیمه نامه عمر و تأمین آتیه تنها با پرداخت یک قسط به مبلغ یک میلیون ریال به ذی نفعان این بیمه نامه تقدیم شد.



مشارکت نمایندگان و همکاران شعبه قربت حیدریه در هفته ملی سلامت مردان

شعبه تربت حیدریه در هفته اول اسفندماه سال گذشته که به عنوان هفته سلامت مردان با هدف حسنسازی مردان به سلامت خود و ترویج فرهنگ پیشگیری اولیه و تشخیص زودهنگام بیماری های خطیر و بدون علامت در جامعه مردان نامگذاری شده است.

حضور فعال داشت. همکاران و نمایندگان مرد شعبه با همکاری سازمان علوم پزشکی تربت حیدریه مورد معاشه قرار گرفته و وضعیت سلامتی جسمی آن ها بررسی شد.



برگزاری نمایشگاه مواد غذایی و محصولات ارگانیک با حضور بیمه پاسارگاد

نمایشگاه مواد غذایی و محصولات ارگانیک به مدت ۵ روز در شهر بابل برگزار شد. آتنا قدیریان نماینده کد ۴۳۴ در این نمایشگاه که مراجعه کنندگان قبل توجهی رانیز در برداشت به صورت اجاره غرفه و استقرار همکاران خود نسبت به انجام مشاوره و ارائه انواع خدمات بیمه پاسارگاد به مراجعه کنندگان اقدام نمود.



برگزاری سمینار آموزشی بیمه عمر و تأمین آتیه در شعبه بوشهر

سمینار علمی، آموزشی Business plan در زمینه بازاریابی و فروش بیمه های عمر و تأمین آتیه با حضور نمایندگان کد ۹۱۳ در خانه معلم شهر بوشهر برگزار شد.

نمایندگان حاضر در این همایش از شهرهای بوشهر، شیراز، شهرکرد، آبدان، بندربابس و یاسوج تحت آموزش فروش بیمه های عمر قرار گرفتند.



تقدیر از نمایندگان برتر فروش بیمه عمر و تأمین آتیه در شعبه لاهیجان

عنوان بر فروش ترین سازمان فروش بیمه های عمر و تأمین آتیه در بین نمایندگان حقیقی تحت نظرات شعبه لاهیجان در سال ۱۳۹۶ به سازمان فروش کد ۹۱۶ (شایستگان پاسارگاد) تحت مدیریت مارکوئی تعلق گرفت.

طوسی و حسینی مدیران ارشد کد ۹۱۶ خمن تشرک از حمایت های شعبه لاهیجان و مدیریت منطقه، برای این عزیزان آزوی موقفيت های روزانه دارند.



برگزاری نمایشگاه صنایع دستی سوغات و هدایای شهر باپل با حمایت بیمه پاسارگاد

نمایشگاه صنایع دستی سوغات و هدایا با حمایت بیمه پاسارگاد در مصلای شهر باپل برگزار شد. این نمایشگاه به مدت ۵ روز و از ساعت ۱۶ الی ۲۲ برگزار شد که بازدیدکنندگان قابل توجهی را در برداشت. گفتنی است، تعدادی از نمایندگان فروش زیرمجموعه احمد کاشانی راد مدیر فروش بیمه عمر و تأمین آتبه کد ۴۳۴۰۰۹۱ با اجراء غرفه نسبت به گسترش و انجام مشاوره به مراجعه کنندگان این نمایشگاه اقدام کردند.



همایش نمایندگان فروش بیمه عمر و تأمین آتبه در شهر آستانه

همایش آموزشی و انگیزشی فروش بیمه های عمر و تأمین آتبه با حضور مدیران ارشد کد ۹۱۶ در شهر آستانه برگزار شد. در این همایش کیاوش راعی رئیس شعبه آستانه بر طرفی های شهر آستانه از فروش بیمه های اشاره کرد. در این همایش علاوه بر سخنرانی مدیران ارشد این گروه، از نمایندگان برتر تقدیر به عمل آمد. همچنین در این همایش از زحمات بگان مدیر فروش شهر آستانه افتخاری شد و ایشان به سمت مدیر آموزشی از سوی مدیران ارشد در این همایش ارتقاء یافت.



همایش نمایندگان فروش بیمه عمر و تأمین آتبه در شهر لاهیجان

همایش نمایندگان و مدیران فروش بیمه های عمر شهر لاهیجان و بندرآزلی با سخنرانی مدیران ارشد سازمان فروش شایستگان پاسارگاد (کد ۹۱۶) برگزار شد و از نمایندگان برتر تقدیر به عمل آمد. مدیران ارشد کد ۹۱۶ نیز در این همایش از رئیس شعبه های لاهیجان و بندرآزلی، به خاطر حمایت های بی دریغی که داشتند، تشکر نمودند و رشد فروش بیمه های عمر را در شهرهای شمالی کشور از اهداف خود برگشمندند.



مجری همایش عمر و تأمین آتبه تحت پوشش بیمه عمر و تأمین آتبه

علی هاشمی نماینده فروش بیمه عمر و تأمین آتبه کد ۶۴۴۵ گوی سبقت را از سایر همکاران خود رسود و مجری اوین همایش بیمه های عمر و تأمین آتبه را تحت پوشش بیمه عمر قرار داد. گفتنی است، علی ظهوریان مجری و کارشناس صداوسیما اجرای نخستین همایش بیمه های عمر و تأمین آتبه را که در روز ۲۶ دی ماه ۱۳۹۶ توسط بیمه پاسارگاد برگزار شد، بر عهده داشت که در این همایش تحت پوشش بیمه عمر و تأمین آتبه قرار گرفت.

نوگلان تحت پوشش بیمه عمر و تأمین آتبه



مرسانا حسن بیگی نژاد سه روزه توسط افسین طاهرخانی نماینده کد ۴۳۶۰ تحت پوشش بیمه عمر و تأمین آتبه قرار گرفت.

حضور مدیر منطقه ۲ در همایش سالانه شرکت نمایندگی آزاد پویان آرامش پارس



علی خلیل زاده به همراه معاون و رئیس شعبه های اشخاص و اموال در همایشی که به همت شرکت آزاد پویان آرامش پارس جهت تقدیر از بهترین های کارشناسان، نمایندگان عمر، مدیران فروش این شرکت برگزار شده بود، حضور یافتند. مدیر منطقه ۲ طی سخنرانی در جمع بالغ بر یک هزار نفر از همکاران بیمه افهار داشت: آگاهی نایاب ضعف مدیریت بینگاه های اقتصادی بیمه ای دولتی را فرموش کرد. وی با متفاوت بودن وضعیت در بیمه پاسارگاد به جهت داشتن مدیران مجبوب و انسجام مدیریتی، کارکنان گزینش شده، تحصیل کرده با انجیزه، نمایندگان پر شور، پرتفوی معقول، ضرب خسار فنی، پرهیز از حضور در بازار بیمه آشفته، آینده بیمه پاسارگاد را سیار روش خوب توصیف کرد.

ایشان افزود: شغل بیمه است که در ابتدای کار و هم در انتهای کار، خیر اریاب رجوعش را می خواهد. کسی که بیمه می خرد آرزو می کنیم حادثه ای برایش واقع نشود و حتی اگر احتمال بیشتری برایش بینیم حتماً در جهت کاهش خطر به او توصیه هایی می کنیم و اگر برای بیمه شده خطیر واقع شد، در جهت تأمین و جبران خسارت مالی اقدام می کنیم که بیان از خیرخواهی مردم در مقوله بیمه را دارد.

مدیر منطقه ۲ با ذکر نقش های بیمه از جمله بیمه بهترین مکانیزم جبران خسارت، بیمه موجب امنیت اجتماعی و خانوارها، بیمه بهترین ابزار برای تأمین مخارج و هزینه بیش امدهای ناگوار، بیمه بهترین تأمین کننده کسری در امام در زمان بازنشستگی، بیمه بهترین تدبیر برای تأمین آتبه فرزندان با ارائه آمارهای صنعت بیمه گفت: صنعت بیمه در سال ۱۳۹۵ حدود ۲۰۰۰۰ میلیارد تومان حق بیمه تولید کرده و ۱۸۴۰۰۰ میلیارد تومان خسارت نموده با احتساب خسارت های آزاد پویان تقدیم شد. در ادامه همایش لوح های تقدیر به برترین های آزاد پویان تقدیم شد.



برگزاری جلسه هم اندیشی و برنامه ریزی راهبردی در منطقه ۱۰

جلسه ای با حضور همکاران منطقه ۱۰ و روسای شعب به منظور قدردانی از کلیه همکاران و روسای شعب از همکاری و تعامل در سال ۱۳۹۶، در دفتر مدیریت منطقه در ۲۸ فروردین ماه برگزار شد. این جلسه با طرح موضوعاتی از قبیل برنامه ریزی برای سال ۱۳۹۷ در جهت دستیابی به پرتفوی بیشتر، ارائه ایده های راهبردی در جهت ارتقاء فرهنگ بیمه در منطقه، حضور پر رنگ تر در بازار بیمه استان و تشکیل شد.



کسب برتری توسط نماینده فروش بیمه های عمر و تأمین آتبه در استان مازندران

علی هدایتی نماینده فروش بیمه های عمر و تأمین آتبه کد ۳۶۵۰-۷۳۰۸۸ تحت نظرلت شعبه آمل؛ با مدرک کارشناس ارشد در رشته مهندسی عمران به عنوان برجسته اینستیتو مازندران در زمینه طراحی انتخاب شده و جزء ۲۰ نفر معمار برتر جوان به مرحله انتخابی کشوری راه یافته است.



چالش خلاقانه - طراحی طناز انه

ایشان در گزارش سفر خود آورده است: بهار خوزستان یعنی پیشست، به امید مساعد شدن هوا و دیدن دره کول خرسون (دره ارواح) اواخر فروردین ماه عازم دزفول شدیم، شهری با پیشینه تاریخی طولانی، طبیعت زیبا و منحصر به فرد. پس از دیدن رود زیبای ذرا سد تنظیمی، تفرجگاه علی کله و استراحت شبانه، صبح زود عازم منطقه گردشگری کول خرسون شدیم بعد از ۲ ساعت پیاپا در ورودی کول رسیدیم، دره ای غیر قابل وصف با عرض ۱۵۰ متر و عمق ۲۰۰ متر که پیماش مان حدود ۷ ساعت زمان برد، شب در منطقه زیبای شهبوب و در کنار سد در چادر زدیم و صبح روز بعد به سمت خرم آباد افتادیم، نهار مهمان لرستان مهریان بودیم، از در بسیار زیبا و مستحکم در مرکز شهر به نام قله الافق دیدن کردیم و به سمت تهران راهی شدیم، این نماینده کوه نورد دیدن مناطق بکر خوزستان را به تمام عزیزان توصیه می‌کند.



لذت طبیعت گردی در خوزستان

گروه کوه نوردی و طبیعت گردی به همت مشهود پیجت نماینده کد ۱۰۴۰ در بهاری ترین روزهای سال عازم خوزستان شدند. ایشان در گزارش سفر خود آورده است: بهار خوزستان یعنی پیشست، به امید مساعد شدن هوا و دیدن دره کول خرسون (دره ارواح) اواخر فروردین رودخانه‌ای تاریخی طولانی، طبیعت زیبا و منحصر به فرد. پس از دیدن رود زیبای ذرا سد تنظیمی، تفرجگاه علی کله و استراحت شبانه، صبح زود عازم منطقه گردشگری کول خرسون شدیم بعد از ۲ ساعت پیاپا در ورودی کول رسیدیم، دره ای غیر قابل وصف با عرض ۱۵۰ متر و عمق ۲۰۰ متر که پیماش مان حدود ۷ ساعت زمان برد، شب در منطقه زیبای شهبوب و در کنار سد در چادر زدیم و صبح روز بعد به سمت خرم آباد افتادیم، نهار مهمان لرستان مهریان بودیم، از در بسیار زیبا و مستحکم در مرکز شهر به نام قله الافق دیدن کردیم و به سمت تهران راهی شدیم، این نماینده کوه نورد دیدن مناطق بکر خوزستان را به تمام عزیزان توصیه می‌کند.

مسابقات فوتبال لیگ بندبی غربی با پایه حمایت نماینده کد ۴۵۵۹

مسابقات فوتبال لیگ بندبی غربی واقع در شهرستان بابل در زمستان سال گذشته به مدت سه ماه برگزار شد. تیم فوتبال بیمه پاسارگاد با حمایت‌های مهدی شاکر طوری نماینده کد ۴۵۵۹ در این رقابت‌ها حضور داشته است.

شعبه بابل از تلاش‌های این نماینده کوشای برای حضور در این مسابقات تقدیر می‌نماید.



کسب مقام اول جهان توسط فروزند مدیر فروش بیمه‌های عمر و تأمین آئیه در مسابقات جهانی محاسبات

نایاش فرج بخش فرزند محمد فرج بخش مدیر فروش بیمه‌های عمر و تأمین آئیه کد ۹۰۹-۳۷۹ در مسابقات جهانی محاسبات (دھنی ریاضی) که در شهر زوهانسیورگ کشور آفریقای جنوبی برگزار شد، موفق به کسب مقام اول جهان و عنوان قهرمان قهرمانان در میان ۲۱ کشور شرکت کننده در این مسابقات شد.



نایاش تنه‌کما کمی بیشتر از ۸ سال سن دارد و در کلاس چهارم دبستان درس می‌خواهد و به گفته خودش، برای پیروزی در این امتحان روزی ۲ هزار محاسبه دهنی انجام می‌دهد، محاسباتی که در مجموع ۲ نتا ۳ ساعت وقت او را می‌گیرد. یعنی هر ۲۰ محاسبه را در ۲۵ نایه انجام می‌دهد.

«آینه‌ی پاسارگاد» کسب عنوان ارزشمند قهرمانانه را به این عزیز فرهیخته تبریک گفته و موقفيت روز افرون ایشان را در گاه خداوند متعال خواستار است.

کسب مقام قهرمانی مسابقات کمربند طلایی توسط همکار پاسارگادی

با خبر شدیدم مرتضی محیسی کارشناس خارت شعبه آبادان در مسابقات ووشو سبک دولین (حرکات نمایشی و شکستن اجسام سخت) مقام اول را کسب نموده است. این مسابقات تحت عنوان مسابقات کمربند طلایی در شهرستان بندراه شهرستان خوزستان برگزار شد. «آینه‌ی پاسارگاد» برای این همکار موفق و ورزشکار آرزوی موفقیت‌های روز افرون دارد.



کسب مقام اول مسابقات تکواندو خردسالان توسط همکار پاسارگادی

آرمیتا نمازی فرزند نماینده همکار شعبه چمران کرج موفق شد به مقام اول مسابقات تکواندو خردسالان استان البرز دست یابد. «آینه‌ی پاسارگاد» این موقفيت را به ایشان تبریک گفته و موقفيت روز افرون این عزیز را از در گاه خداوند متعال خواستار است.

