



مهندس کامبیز فروزان
مدیر امور تحقیقات، بذر و آموزش
شرکت توسعه کشت دانه های روغنی

ابزار تولید بذر

ضرورت برگزاری جلسات با کارکنان شرکت

برای آن که شرکتی پویا و روبه رشد داشته باشید باید بطور معمول با تیم کاریتان جلسه برگزار نمایید تا مسائل به صورت شفاف و صادقانه مطرح شود (به عنوان مثال چه کاری انجام شود چه کاری انجام نشود و چگونه برای آینده باید آماده شد). این مسئله در تمام فعالیتهای تجاری اهمیت دارد ولی اهمیت آن در تجارت بذر ویژه است زیرا شما با چرخه های طولانی تجارت با ریسک بالا (نظیر خشکسالی) روبه رو هستید که خارج از کنترل شما است. این روبه می تواند به شما کمک کند تا با برگزاری جلسات مدیریتی وقایع حیاتی را در قالب تصویر بزرگی ترسیم کنید و راهکارهای مدیریتی برای رفع آن را به کار ببندید. اگر شما اصول زیر را در جلسات به کار ببندید در جهت صحیح حرکت خواهید نمود.

در جلسات کلیدی چه مواردی باید مد نظر قرار گیرد؟

این مورد بسته به نیازهای خاص و وقایعی که در هر شرکت بذری رخ می دهد تفاوت می کند، برای مثال تعداد و نوع جلسات در

یک شرکت با داشتن دو فصل کشت در مقایسه با شرکتی که فقط در یک فصل کشت فعالیت می نماید متفاوت است. برای کمک به شما برای آن که تشخیص دهید کدام اقدام برای شرکت شما صحیح است فهرست وار جلساتی که باید در یک شرکت بذری موفق، مد نظر قرار گیرد ارائه می گردد. گاهی ممکن است چند جلسه از جلسات زیر با هم ادغام شده و در یک زمان برگزار شوند. این مسئله تابعی از سطح جلسه و برنامه های اجرایی آن می باشد.

- جلسات برنامه ریزی تولید:

حداقل ۲ بار در سال برگزار می شود که یکی برای تعیین اعلام نیاز بذور پایه و فعالیتهای مرتبط با آن است و دیگری برای برنامه ریزی فعالیتهای تولید بذر گواهی شده برگزار می شود.

- جلسات برنامه ریزی فروش:

حداقل ۲ بار در سال برگزار می شود که یکی برای برنامه ریزی دراز مدت و دیگری در نزدیک فصل فروش برای اتخاذ تصمیم

در خصوص فروش محصول می باشد.

- جلسات بررسی نتایج عملیات فروش:

معمولا ۲ بار در سال برگزار می شود یکی در اواسط فصل فروش برای ارزیابی نتایج و دیگری نزدیک به انتهای فصل فروش که برای بررسی آن که چه چیزی باید انجام شود تا حداکثر موفقیت در فروش حاصل گردد.

- جلسه مرور اعتبارات:

یک جلسه بعد از استخراج سالیانه نتایج درآمدها برگزار می شود (این جلسه حیاتی است و باید کاملا برای آن آماده بود).

- جلسه بودجه:

یک جلسه بعد از تنظیم بودجه نهایی برای تبادل نظر در مورد برنامه های اعتباری برای سال جدید و چگونگی دستیابی به آنها برگزار می شود.

- جلسه استراتژی:



جلسه ای مستقل با عنوان متفاوت است که برنامه های استراتژیک شرکت را در آینده نشان می دهد. در این جلسه تغییر اهداف، نقاط قوت و ضعف شرکت، آشنایی با مشتریان جدید و رقبای موجود باید مورد بررسی قرار گیرد.

چه موقعی باید همدیگر را ملاقات کنیم؟

بعضی از عناوین بالا می توانند در یک جلسه مورد بحث قرار گیرند. جلسات مدیریتی معمولاً هر ۱۵ روز باید انجام شوند ولی در صورت عدم امکان، فاصله آنها از هم نباید بیش از یک ماه باشد. معمولاً تعداد بهینه جلسات ۴ تا ۶ جلسه در سال است. اگر این جلسات بیشتر برگزار شود به جلسه های عادی تبدیل شده و اهمیت ایجاد یک تصویر بزرگ از فعالیتهای آنها را از دست می دهد. به طور قطع شما جلسات دیگری هم در طول روز دارید ولی بهتر است حتماً جلسات مدیریتی خود را از این جلسات تقلیل کنید.

چه کسی باید در جلسات شرکت کند؟

این مورد هم از یک شرکت به شرکت دیگر متفاوت است. به عنوان یک اصل، باید کلیه افرادی را که در کارهای خاص مسئولیت دارند و یا نقش قابل ملاحظه ای در سودآوری شرکت دارند نظیر مدیران تولید، بازاریابی و اعتبارات، دعوت کنید. بعضی از شرکتها تعداد کمی پرسنل دارند که در آینده

می خواهند نقش مدیریتی ایفا کنند، این افراد هم باید برای آشنایی، به جلسات دعوت شوند. در شرکتهای بزرگ پذیری در ایالات متحده برای شرکتهایی که حداقل ۱۵ نفر پرسنل دارند حداقل سه جلسه مدیریتی در سال و برای شرکتهایی با بیش از ۶۰ نفر حداقل ۴ جلسه برگزار می شود.

نکات کلیدی که باید در هر جلسه مد نظر قرار داد عبارتند از:

۱. ارائه دهنده مطلب باید کاملاً آماده باشد، این آمادگی شامل هرگونه تجزیه و تحلیلی است که بر آن اساس گروه بتواند از آنها به صورت قابل توجهی در تصمیم گیری خود استفاده نماید.

۲. شرکت کنندگان باید کوشش کنند تا از فهم اطلاعات ابتدایی مالی برخوردار باشند. بدون شک همه یک حسابدار نیستند ولی این مسئله که بتوانند اصول ساده نحوه درآمد زایی و یا ضرر دادن شرکت را درک کنند مهم است.

۳. مدیریت و اداره جلسه باید روشن باشد مثلاً چه مدتی به هر موضوع تخصیص داده می شود این مسئله نشان می دهد که زمان جلسه به خوبی مدیریت شده و لازم است کل کار در این زمان به اتمام برسد.

۴. ارائه کننده مطلب، باید روشن و صادقانه موارد را مطرح کنند، وقتی صداقت در کار باشد جلسه نباید به سمت سرزنش کردن و

گله گذاری از هم پیش برود. در تمام شرکتها، چالش و کشمکش وجود دارد. شرکتهای موفق است که بدانند چگونه بر این چالشها پیروز شود.

ادامه دارد ...

