

مبادئ ريادة الأعمال

الفصل السابع: الاستعداد للعمل

المحتوى

- ▶ أهداف الفصل.
- ▶ الوحدة الأولى: ثلاثة خيارات مهمة أمام رائد الأعمال.
- ▶ الوحدة الثانية: الشكل القانوني لمنشآت الأعمال.
- ▶ الوحدة الثالثة: العمل من المنزل.
- ▶ الوحدة الرابعة: جهات داعمة لرواد الأعمال.
- ▶ تمارين وتطبيقات للمراجعة.

أهداف الفصل

بعد دراسة هذا الفصل سيكون الطالب قادراً على أن:-

- ▶ يوضح السلوك الإسلامي لرائد الأعمال.
- ▶ يطبق سلوك البائع المسلم في حياته.
- ▶ يشرح حقوق الزبون.
- ▶ يحافظ على البيئة والممتلكات العامة.

الوحدة الأولى: أخلاق رائد الأعمال

السلوكيات الإسلامية للبيع والشراء:-

- ▶ الكسب الحلال: عدم الانخداع بكثرة الربح بإرتكاب ما حرم الله عليه.
- ▶ أداء العمل بدقة وإخلاص: الحرص الأداء مستوفياً لجميع الشروط الفنية ومقاييس السلامة.
- ▶ الأمانة: الأمانة في التعامل وكسب ثقة العملاء بالقول والفعال.
- ▶ أن يكون حسن الخلق: بالخلق الحسن والمعاملة الحسنة يستطيع التاجر أن يكسب الزبائن.
- ▶ الإلتزام باللوائح والقوانين: الإلتزام بالأنظمة التي تضعها الدولة تحقيقاً لمصالح الجميع.

نشاطات الفصل السابع

▶ نشاط ٧-١

ابحث في الانترنت عن خبر صحفي يشير إلى مخالفة نظامية ارتكبها بعض المستثمرين أو أحد منشآت القطاع اخلاص، وناقش مع زملائك ماهي المخالفة واي نظام مرتبط بها.

▶ نشاط ٧-٢

قم مع مجموعة من زملائك بتمثيل دور رائد الأعمال الذي يراعي السلوكيات الإسلامية بالبيع والشراء. وفي المقابل رائد أعمال ال يلتزم بالسلوك الإسلامي للبيع والشراء.

الوحدة الثانية: إحداه التوازن بين المشروع والدراسة

- ▶ كن واقعياً: ضع أهدافاً واقعية لمشروعك بحيث يمكنك تحقيقها.
- ▶ التخطيط الجيد: التخطيط الجيد يساعدك للوصول إلى هدفك بنجاح.
- ▶ إدارة الوقت: إدارة الوقت من الأمور المهمة للجمع بين العمل والدراسة.
- ▶ تحقيق الاستفادة المزدوجة من العمليين: استغلال الأعمال الدراسية لتحقيق الفائدة لمشروعك.
- ▶ خصص لنفسك وقتاً للراحة: لقضاء حوائجك الدينية والدنيوية.
- ▶ التفويض: الاستعانة بمن حولك للقيام ببعض الأعمال المساندة.

نشاطات الفصل السابع

▶ نشاط ٧-٤

مصفوفة الأولويات: مصفوفة وضعها ستيفن كوفي تساعد على تحديد الأولويات عبر تقسيم الأنشطة إلى أربعة مربعات هي مهم، غير مهم، عاجل، غير عاجل.

غير عاجل	عاجل	
2	1	مهم
4	3	غير مهم

الوحدة الثالثة: التعامل مع الزبون

يقول رجال التسويق أن «الزبون ملك» فهو مصدر الربحية الحقيقية للأعمال، وهو طريق الضمان لاستمرار المشروع، وبإهماله يزول المسوغ لقيام أي مؤسسة. فلا يمكن أن تدير المنشأة عملياتها عندما يتخلى عنها الزبون، هذا يعني أن رضا الزبون هو محور اهتمام صاحب المشروع.

الوحدة الثالثة: التعامل مع الزبون

حقوق التعامل مع الزبون:-

- ▶ إتاحة الفرصة للزبون لإختيار السلعة التي يريد.
- ▶ بيان مواصفات السلعة بشكل واضح وصحيح للزبون.
- ▶ السماح للزبون باستبدال السلعة بأخرى جديدة أو إعادتها للتاجر واسترجاع ثمنها إذا كان بها عيب.
- ▶ أن يبيع سلعة أو يقدم خدمة يمكن أن يستخدمها الزبون بأمان.
- ▶ أن يتيح للزبون الشكوى والاقتراح.

الوحدة الثالثة: التعامل مع الزبون

الحفاظ على البيئة والممتلكات العامة:-

- ▶ عدم تلويث البيئة والحرص على نظافة المكان الذي يرتزق منه.
- ▶ يحرص التاجر على التخلص من النفايات بطريقة صحيحة.
- ▶ الحرص في التعامل مع المياه.
- ▶ نشر الوعي البيئي بين الزبائن والمتعاملين معك بوضع عبارات توجيهية.

نشاطات الفصل السابع

▶ نشاط ٧-٤

قم مع مجموعة من زملائك بتمثيل دور رائد الأعمال الذي يتعامل مع الزبون وبين كيف يمكن أن يراعي حقوق الزبون.

تمارين وتطبيقات للمراجعة

- ▶ هل مررت بتجربة سلبية كانت بسبب معاملة احد التجار معك ؟ ما هي هذه التجربة.
- ▶ هل انت تجيد فن التعامل مع الزبون؟ تحدث عن كيف تتعامل مع الزبون لو كنت بائعا ؟
- ▶ ما هو دور المنشآت التجارية في الحفاظ علي البيئة، واذكر أمثلة واقعية على ذلك ؟