مهارات سوق العمل والتجارة

Skills of working Market and Commerce

اولاً: مهارات سوق العمل:

يبحث أصحاب العمل عن مجموعة من المهارات الأساسية لدي الباحثين عن عمل، والخبر السار هو أن معظم الباحثين عن عمل يتمتعون بهذه المهارات. أما الخبر الأفضل فهو أنه فور تعرّفك على أهم المهارات التي يبحث عنها أصحاب العمل ستصبح قادراً بشكل كبير على تعزيز عملية بحثك عن عمل واظهار مدى تناسبك مع متطلبات الوظيفة التي تطمح لشغلها.

1. مهارات التواصل

تعد هذه المهارات مهمة الى حد كبير بالنسبة الى أصحاب العمل. فقد أشار مؤشر فرص العمل في الشرق الأوسط فبراير 2015، الى أن أكثر المهارات طلباً بالنسبة الى 55% من أصحاب العمل في المنطقة هي مهارات التواصل الجيدة في اللغتين العربية والانجليزية، ومهارات الاستماع الجيدة، بالاضافة الى القدرة على التعبير عن الآراء والأفكار والتواصل بفعالية مع الآخرين والتأثير عليهم.

2. المهارات التحليلية والبحثية

وهي عبارة عن المهارات الفكرية التي تساعدك على تحديد المشاكل وتحليلها، وإيجاد حل متميز لها. في الواقع، تعد القدرة على التحليل والتفكير النقدي لأي نوع من المعلومات ضروري الى حد كبير فهو أساس اتخاذ قرارات جيدة. وقد برز التفكير التحليلي كواحد من أكثر ثلاث مهارات يبحث عنها أصحاب العمل في المنطقة.

3. الرغبة بالتعلّم

يتعين عليك السعي جاهداً لاكتساب مهارات جديدة، وطرح أسئلة على مديرك وزملائك في العمل، هذا بالإضافة الى اجراء الأبحاث اللازمة حول مجال عملك ومواكبة أحدث التطورات. فالرغبة بالتعلّم هي صفة رئيسية يبحث عنها أصحاب العمل لدى الباحثين عن عمل.

4. المرونة والقدرة على إدارة الأولويات

هل لديك القدرة على أداء مهام عدة؟ أصبح من الضروري جداً في سوق العمل الحالي التمتع بالمرونة والتكيّف مع كافة التغييرات. حيث يتعين عليك التكيّف والتأقلم مع سوق العمل في جميع الأوقات، واستغلال يومك بفعالية من خلال إعداد قائمة بمهام عملك.

5. المهارات الشخصية

أي القدرة على التواصل مع مديرك وزملائك في العمل وكل شخص تتعامل معه في مكان العمل. في الواقع، نحن نقضي معظم وقتنا في العمل، لذا يفضل إقامة علاقات جيدة مع كافة الموظفين والتعامل معهم بلطف ولباقة.

6. مهارات قيادية وسلوك ايجابي

القيادة تعني "تمكين" الأشخاص، وليس إداراتهم والسيطرة عليهم. تساعدك المهارات القيادية والنظر إلى الجانب الإيجابي من الأمور بشكل كبير على تعزيز مسيرتك المهنية.

7. التخطيط والتنظيم

يتعين عليك التمتع بالقدرة على التنظيم والالتزام بالمواعيد النهائية. وستساعدك مهاراتك في التخطيط والتنظيم بشكل كبير على تعزيز كفائتك و التقدم في مسيرتك المهنية.

8. التمتع بمعرفة حول مختلف الثقافات

أصبح من الضروري جداً في هذه الأيام التمتع بمعرفة واسعة حول الثقافات والأعراق الأخرى. في الواقع، يبحث أصحاب العمل عن الأشخاص الذين يمكنهم التكيّف مع الثقافات والجنسيات المختلفة والتعامل بطريقة عادلة ومتساوية مع كافة الأشخاص.

9. التمتع بمهارات ابداعية والقدرة على حل المشاكل

يبحث أصحاب العمل في المنطقة عن الأشخاص المبدعين والذين يفكرون بطريقة متميزة ومبتكرة. وقد برزت المهارات الإبداعية كواحدة من أكثر المهارات طلباً من قبل أصحاب العمل في العام 2015.

10. العمل بفعالية ضمن فريق

هل تعمل بفعالية ضمن فريق عملك؟ من الضروري جداً المساهمة بفعالية في كافة المشاريع الخاصة بفريق عملك، فأصحاب العمل يبدون اهتماماً كبيراً بطريقة تفاعلك وتعاملك مع أعضاء فريقك.

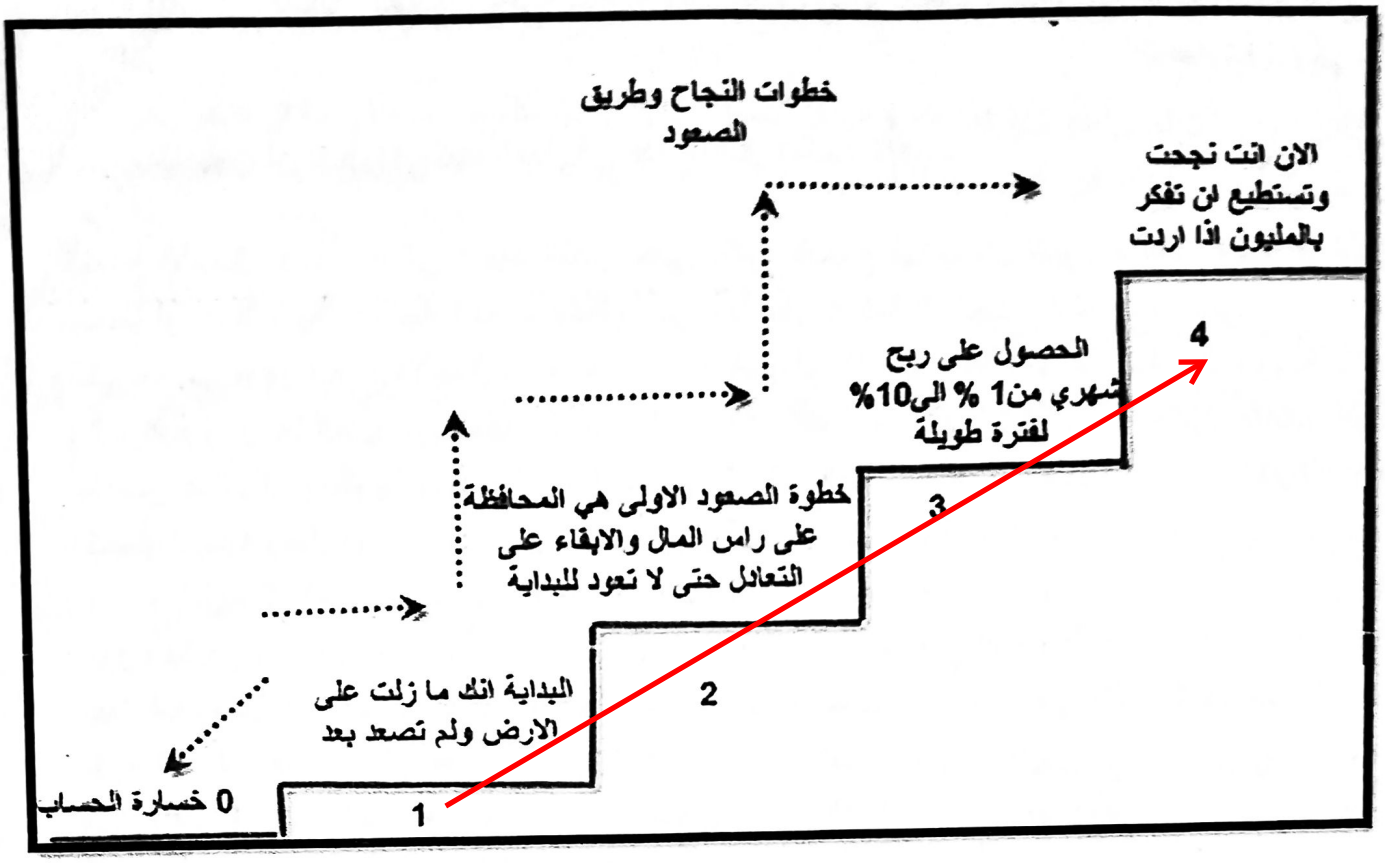
ثانياً: مهارات التجارة :-

التجارة هي عملية تبادل السلع والخدمات بين طرفين او عدة أطراف بمقابل مادي، التاجر هو الشخص مقدم الخدمة يحصل على مقابل مادي من المشتري نتيجة إستفادته منها . قديماً كان يطلق عليها مقايضة لأنها كانت تتم عن طريق تبادل سلعة بسلعة او خدمة مقابل أخري في السوق وهو مكان محدد ومعروف للجميع أهل البلدة، لكن مع إختراع النقود التي كان هدفها الأساسي تسهيل المتاجرة أصبحت أكثر سهولة ومرونة، فلم يعد مفهوم السوق مقتصراً على مكان محدد لابد أن تتواجد فيه حتى تبيع او تشتري ما تريد بل يمكنك الآن أن تبيع سلعتك لشخص يبعد عنك آلاف الأميال عن طريق ما يسمى بالسوق الالكترونية . أدى هذا التوسع لتشعب مجالات التجارة لدرجة يصعب حصرها فأصبحت تشمل كل شيء يمكن بيعه، على سبيل المثال

تجارة الأوراق المالية، تجارة الذهب، تجارة العقارات، تجارة التحف الفنية، تجارة الحبوب والسلع الغذائية ... إلخ .

لكن ماذا يجب أن تفعل لكى تبدأ العمل في هذا المجال (التجارة)؟

تحتاج الأعمال التجارية إلى الجهد الكبير حتى يكتب النجاح لها بشكل كبير، فالعمل التجاري ليس عملاً بسيطاً أو عملاً سهلاً، فالتجارة تعتمد بشكل كبير جداً على التخطيط الجيد والناجح والواعي، من أهم العوامل التي يعتمد مدى نجاح الأعمال، إضافة إلى التخطيط، التنظيم والإدارة الواعية والمسؤولة والتوظيف والمراقبة وغيرها العديد من المهارات المختلفة، ولكن التخطيط يعتبر العنصر الأهم من عناصر البدء ومن عناصر استمرار وتطوير ونجاح الأعمال التجارية. فالتخطيط الناجح هو نصف الطريق وبداية النجاح. يبدأ التخطيط بداية بعمل دراسة جدوى اقتصادية لمدى نجاح المشروع التجاري، بحيث تأخذ هذه الدراسة العديد من العوامل مثل المنافسين ومدى تقبل الناس للبضائع والأسعار المقترحة وتوقعات الربح وما إلى ذلك من أمور، فالجدوى الاقتصادية هي أمر مهم جداً سواء لمشروع اقتصادي تجاري أم لمشروع اقتصادي صناعي، حيث أنه يعطي انطباعاً مبدئياً عن طبيعة العمل ووضعه، حيث أنها تعمل على مساعدة صاحب العمل باتخاذ القرارات. إضافة إلى ذلك تعد الدعاية والإعلان من أهم الأمور التي تساعد وبشكل كبير جداً في عملية تحديد مدى الانتشار ومدى معرفة الناس بهذه الأعمال، إضافة إلى أنها تساعد في تحبيب العملاء بما تمتلكه هذه المؤسسات التجارية ومنتجاتها أو خدماتها وترغيبهم عن طريق الأسلوب المميز والمبتكر في الإعلان. فالإعلان هو السبيل الأول لنشر فكرة المؤسسة وعملها بين الناس. بعد ذلك يأتي دور العناية بالعملاء، فالعملاء هم من يحددون هل نجحت المؤسسة أم لا، لأنهم هم من سيشترون ما تبيعه هذه الشركة كما أنهم هم من سيعملون على زيادة دخل الشركة وتحديد هل ستستمر الشركة أم لا. ومن هذه الأهمية الكبيرة للعملاء، نجد أن المؤسسة يتوجب أن تعتني بالعملاء بشكل خاص، عن طريق توفير قسم خاص بهم يكون مدرباً على التعامل مع كافة أصناف العملاء، فالعميل قد يكون شخصاً هادئ الأعصاب كما أنه قد يكون عصبياً أم أنه قد يكون شخصاً مهذباً أو شخصاً وقحاً، لهذا يتوجب معرفة طريقة التعامل مع كل هذه الأصناف من البشر. كما ويتوجب التركيز بشكل كبير جداً على احتياجات العملاء لأن التركيز على احتياجاتهم هو الذي سيعمل على تطوير العمل وضمان توزيع هذه المنتجات بشكل كبير جداً. وأخيراً ومن أهم أسرار نجاح الأعمال التجارية المختلفة أن يعمل التاجر على ضمان جودة منتجاته وأن ينافس في الأسعار وأن لا يكون طامعاً في الربح السريع وما إلى ذلك من أمور تضعف من قوة العمل التجاري.



شكل رقم (1): خطوات مبسطة للنجاح في التجارة

تمارين

1. **اقترح خمسة مشاريع ترى انها ناجحة؟ ثم اختار الافضل منها؟**
2. **ابحث واكتب صفحة واحدة عن دراسة الجدوى الاقتصادية؟**
3. **انت الان مهندس .. ماهي الوظيفة التي تراها مناسبة بالنسبة لك؟**
4. **اكتب مقترح مشروعين تراهم ناجحين، احدهم بوجود رأس المال والاخر بدون راس مال.**

س/ ماذا نعني بالسوق الالكترونيه ؟
س/ما هي العوامل التي يعتمد عليها نجاح العمل التجاري؟ وما هي اهم هذه العوامل ؟ ولماذا ؟
س/ما الجدوى الاقتصادية في العمل التجاري؟ وما هي العوامل التي تعتمد عليها؟
س/ ما العلاقة بين الدعاية والاعلان في العمل التجاري؟
لمتطلبات رضا الزبون ؟ وماذا تعني لك تفاصيل المخطط في العمل التجاري Kano اكتب ما تعرفه عن مخطط H.W