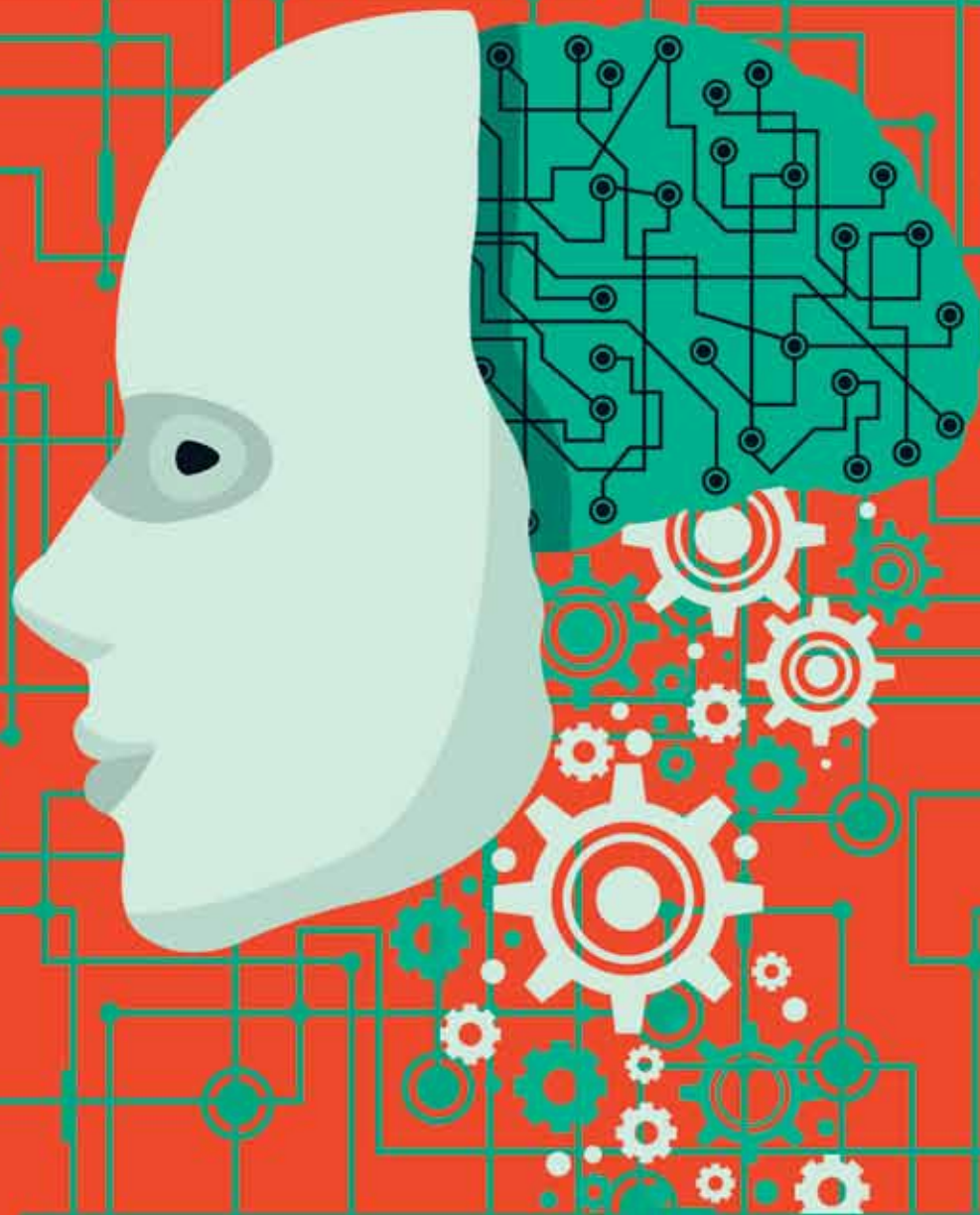


فصلنامه نیامش

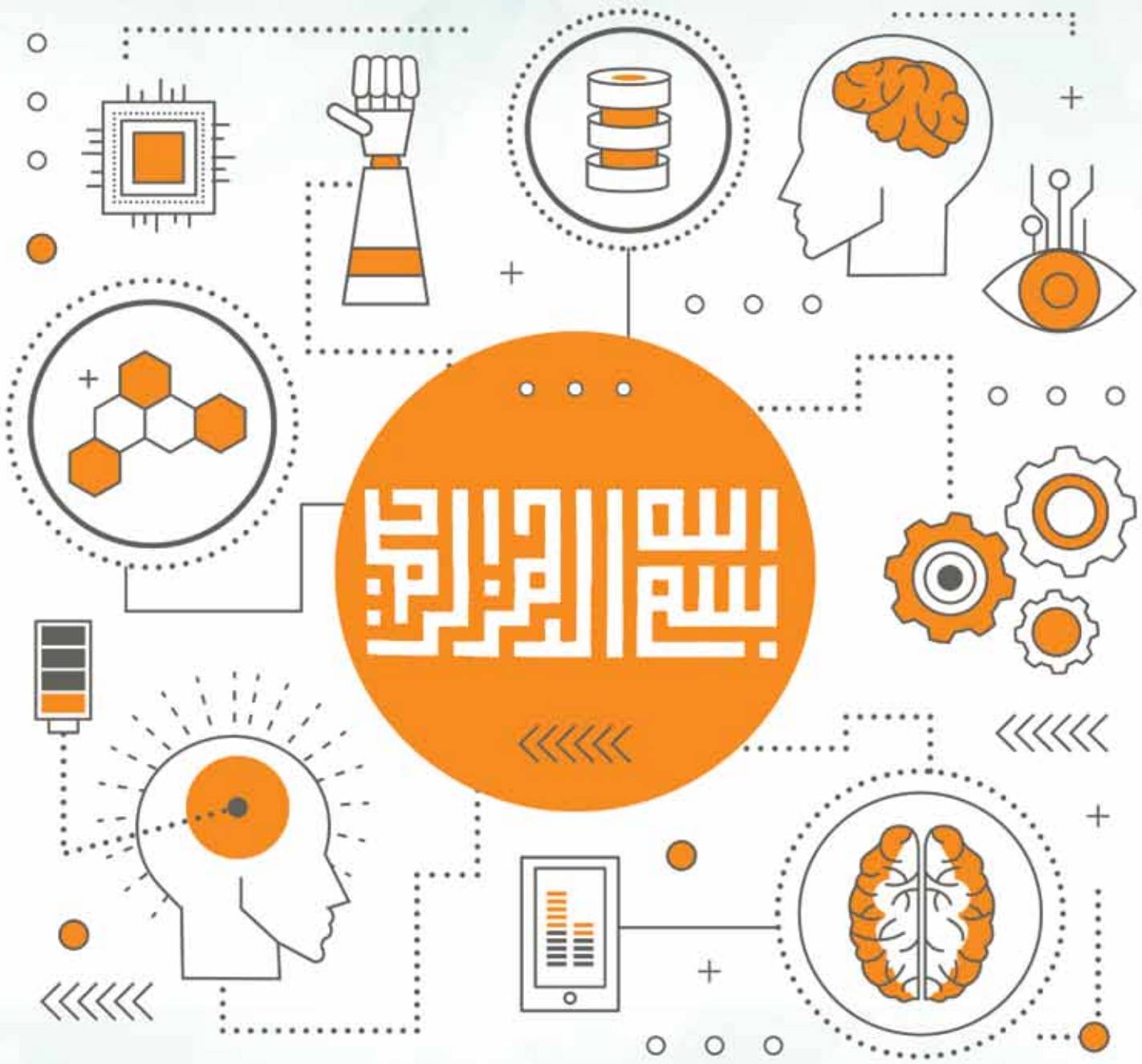
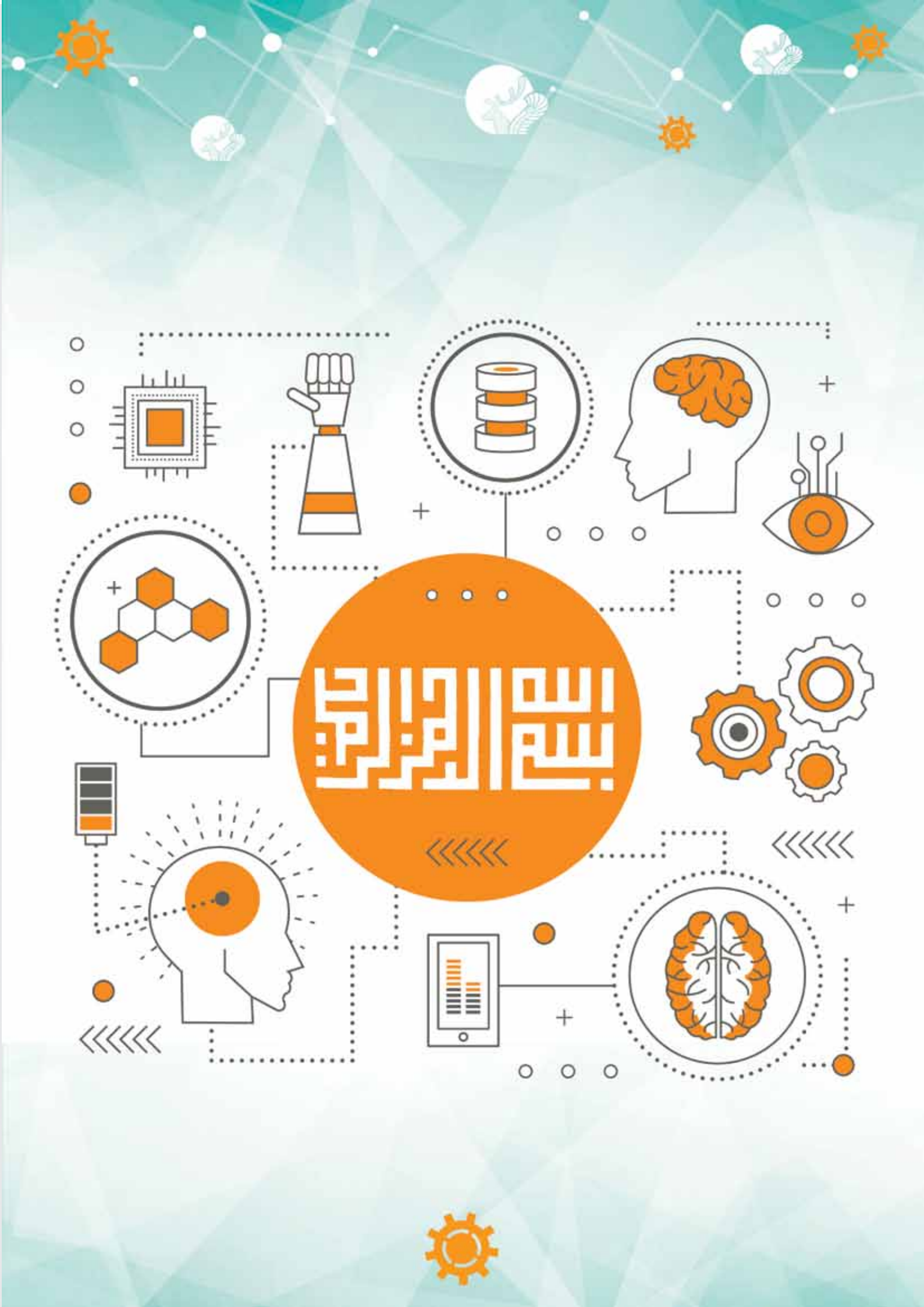
سال دوم شماره چهارم
رایگان ویژه محققین ، مدیران موفق
استادان و دانشجویان کشور



- سرمایه‌گذاری مطمئن در یک طرح سود آور
- تأثیر چالش در پیشرفت
- تولید تجهیزات پزشکی
- تولید تجهیزات پزشکی فناورانه یک نیاز ملی است
- خدا و موفقیت
- دنیایی پر از آرایش برای خودت بساز
- ده قدم بسمت موفقیت
- شکست‌ها و پیروزی‌ها
- قانون دانه
- لذت ثروت
- ما چه کاری می‌توانیم بکنیم
- مدیران فروش حرفه‌ای
- مهارت مورد نیاز در سال ۲۰۲۰
- نشان‌هایی دال بر پایان زود هنگام دوران نفث
- نمایشگاه شیراز هلث نود و شش
- همانند یک فرد موفق رفتار کنید
- همه با هم همت کنیم
- وقتی بچه بودیم



WWW.NIAMSH.COM
WWW.MEDNIAMSH.COM





NIAMSH

نو ایده اندیشان ماشین سازی حسینی



سلام دوست خوبم



تولید تجهیزات پزشکی بیشترین بازده سرمایه گذاری در جهان را به خود اختصاص داده است.



تاثیر چالش در پیشرفت



چرا منتظر هستید دیگران برای شما کاری بکنند؟



تولید تجهیزات پزشکی فناورانه یک نیاز ملی است





۱۹ حقیقتا، ما همراه خودمون کوله بار زیادی از گذشته رو توی مقزمون حمل می کنیم.



۱۸ چرا خبرهای منفی را نگاه میکنیم؟



۲۱ دانشجویان عزیز توجه کنید!!!



۲۰ خدا و موفقیت



۲۳ در نبرد بین خواسته ها و باورها همواره پیروزی از آن باورهاست!



۲۲ در بزرگسالی هم کودکی لازم است



۲۶ راه رسیدن به آرزوهایمان چطور است؟



۲۵ ده قدم بسمت موفقیت

ضیافت ایده و سرمایه

گردهمایی در راستای استفاده درست سرمایه برای ایده مناسب برداختن به "ایده استراژیک" مناسب نواز برداختن به "فرماندهی استراژیک" است



سخنی با شما ۲۹



رویا پرداز باشید ۲۷

BROOKER

نگینت تجاری فعالان حوزه سلامت و کارگزاران تجاری
در منطقه جنوبی شهر تهران، پلاک ۱۰۰، جنبه سلامت، در حوزه سلامت با حضور کشورهای آسیایی

عرفی خدمات نوین، مذاکرات رو در رو، شفافیت شام

مذاکرات کنندگان:

سرگودینا سیمین زینبختی

- مدیران شرکت های تولید و عرضه دارو
- مدیران شرکت های تولید و عرضه تجهیزات پزشکی
- مدیران شرکت های تولید و عرضه لوازم آرایشی و بهداشتی
- مدیران بیمارستان ها و کلینیک های درمانی

مشاوران:

- کارگزاران خدمات سلامت
- کارگزاران خدمات مشاوره و مدیریت
- کارگزاران بازاریابی
- کارگزاران انتقال دانش فنی
- کارگزاران تجهیزات و رسانه
- کارگزاران تجهیزات
- کارگزاران فرادان
- کارگزاران کمک
- کارگزاران تامین مالی
- کارگزاران خدمات بازاریابی
- کارگزاران خدمات حمل و نقل
- کارگزاران بازاریابی و سرگودینا
- کارگزاران بسته بندی
- کارگزاران صادرات و واردات
- کارگزاران خدمات گردشگری
- کارگزاران برقراری ارتباط با مشتریان و همکاران

تاریخ: ۱۹ اردیبهشت ۱۳۹۹ از ساعت ۱۸ لغت
مکان: تهران، میدان خورشید، میدان خورشید (پارک) تهران
چهارشنبه، ساعت ۱۸:۰۰ تا ۲۰:۰۰
www.brooker.com | 021-88725111
+91-88725111



سرزمین آینده یا آینده سرزمین ۳۱



لذت ثروت ۳۶



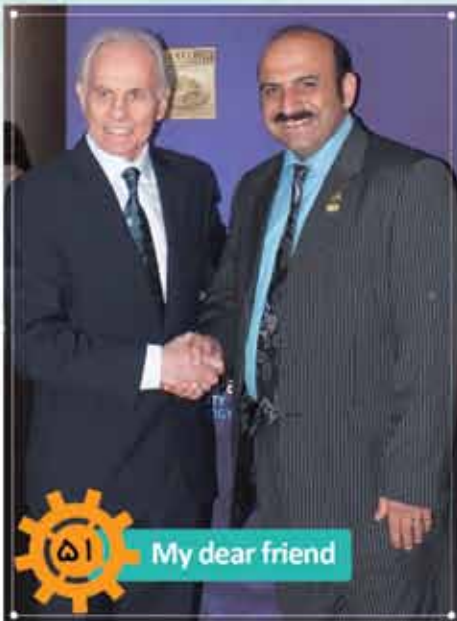
قانون دانه ۳۵



شکست ها و پیروزی ها ۳۴







My dear friend



مزیت ها و ویژگی های تجهیزات استریل شرکت نیامش با گاز اتیلن اکساید



Johnson & Johnson



Eight Billionaires Emerge From German Medical Device Firm B. Braun



5 Proven Local Marketing Tactics to Gain and Keep Customers



www.niamsh.com
www.medniamsh.com
info@niamsh.com

P.O.Box 13355-364
Tehran, IRAN
Phone : +9821 65611247
Fax : +9821 65611248
Mobile : +98 912 3604026





سلام دوست خوبم

در کنار شما بودن برایم اهمیت زیادی دارد و حمایت شما برای توسعه پایدار در ایران به تلاش من و تو کمک خواهد نمود و به همین سبب در باره ی ایده های نو و سرمایه گذاری در صنعت تجهیزات پزشکی با شما سخنی دارم.

سی و دو سال پیش وقتی نوجوان پانزده ساله ای بودم در اثر مشکلات بیماری پارکینسون پدرم مجبور شدم وارد عرصه کار شوم. آن روزها شرایط زندگی شکل دیگری داشت. جنگ و مشکلات آن گریبان ایران را گرفته بود و کار و تلاش وامرار معاش نیاز به صرف زمان طولانی و تحمل مرارت های فراوان داشت.

یادم است که بواسطه یکی از دوستان پدرم وارد یک شرکت دولتی شدم تا بتوانم بصورت پاره وقت در آنجا کار کنم البته آن هم بعنوان کار دوم چراکه کار اول من اداره ی مغازه ای بود که مردم مایحتاج زندگی شان را از آنجا تهیه می کردند.

نزدیک به بیست ساعت کار در شبانه روز امان را بریده بود با خود فکر میکردم آیا میشود پدرم را که پزشکان گفته بودند به یک سال نیز زندگی او ادامه پیدا نخواهد کرد را کمک کنم؟

آری من در هیاهوی و فشار دنیایی فرورفته بودم که برای من فقط کار و تلاش را رقم زده بود.

از آنجا که پدرم یکی از صنعت گران بنام زمان خود بود تا بیش از پانزده سالگی با پروسه های تولید قطعات صنعتی و ترسیم نقشه های فنی آشنا بودم لذا در آن شرکت دولتی توانستم بسرعت جایگاه خوبی برای خود فراهم کنم.

تا جایی که چند سال بعد از آن توانستم در واحد پژوهش شرکت مشغول بکار شوم.

آنجا بود که خلاقیت و دانش سازگار با صنعت ایران به کمکم آمد. در طراحی دستگاهها و خطوط تولید نوآوری حرف اول کارم شده بود و بگونه ای کارم بسمت طراحی و ساخت دستگاه های خطوط تولید تجهیزات پزشکی پیش رفت که بعد از گذشت سه دهه امروز که به گذشته خود می نگرم ، ایجاد بیش از یکصد کارخانه را می بینم.

یکصد کارخانه باتعداد زیادی کارگر و کارمند و این یعنی اشتغال فرزندان ما در عرضه تولید و حرکت چرخهای توسعه علم و فناوری در ایران عزیزمان. کسب بیش از بیست و پنج عنوان ملی و پنج جایزه بین المللی از جمله نشان ستاره کیفیت پاریس ، جایزه پلاتینیوم کیفیت و تکنولوژی فرانکفورت ، نشان و جایزه ویژه ارسطو از اروپا مرا در زمره دوستاران ایران قرار داده است.

دوستان و بزرگواران، ارائه بسیاری از خدمات درمانی ، تشخیصی و بهداشتی به بیمار ، بدون به کارگیری ابزار و تجهیزات مناسب ممکن نیست. از این رو تولید تجهیزات پزشکی با کیفیت، نقش مهمی در کارایی سیستم سلامت کشور مان دارد .

در واقع کسانیکه در زمینه تولید تجهیزات پزشکی کار می کنند دستی بر شفای بیماران دارند. آیامیتوان نقش یک سرنگ و یا نخ جراحی را در بهبود

امروزه حدود سی درصد تجهیزات پزشکی مورد مصرف در ایران در داخل کشور ساخته می شود و سالانه حدود یک و نیم میلیارد دلار صرف ورود کالاهایی میشود که امکان ساخت آنها با کیفیت بالاتر در کشور وجود دارد. آری توان ساخت کالاهای تجهیزات پزشکی در کشور وجود دارد ولی امروزه سرمایه های ملی کشور بسمت بانک هایی می رود که چرخه مرخص اقتصاد جامعه را رقم می زند.

باید سرمایه گزاران و ایده پردازان در کنار هم قرار گیرند تا با تعاملی سازنده در جهت ایجاد ارزش افزوده بالا گام بردارند.

چراکه معتقدیم تولید تجهیزات پزشکی در کشور نه تنها بازار پر کششی از نظر مصرف دارد بلکه ارزش افزوده بالایی را نیز ایجاد می کند.

در حال حاضر ایران در منطقه ای واقع شده که قطب مصرف تجهیزات پزشکی است و بجز ترکیه تمامی کشورهای همسایه ایران، مصرف کننده این کالا بوده و کارخانه های تولید تجهیزات پزشکی در این کشورها وجود ندارد.

پس امروز میتوان با برنامه ریزی درست و استفاده از فرزندان ایران از این فرصت استفاده نمود.

یک روز رسد غمی به اندازه کوه
 یک روز رسد نشاط اندازه دشت
 افسانه زندگی چنین است گلم
 در سایه کوه باید از دشت گذشت

سیاسگزارم

دکتر محمد جعفر حسینی شیرازی



Beaton
 Cash in on City's Brand Image
 World Renown
 Joko Widodo
 Warren Buffett
 NIAMSH Co. Ltd
 from Iran
 wins the International
 Arch of Europe
 Award in the Platinum
 Category in Frankfurt
 M.J. Hosseini Shirazi, Managing
 Director, (right) and Hadioskoel
 Ahmad, Shareholder of NIAMSH
 Co. Ltd from Iran with the BID Award



امروز فرد تحصیلکرده ی واقعی
کسی است که یادگرفته دائماً در
زندگی آموزش ببیند.



کار آفرینی یعنی تبدیل آنچه شمارا به
هیجان می آورد به سرمایه، بنابراین
تلاش کنید این کار را بیشتر انجام
داده و در راستای آن حرکت کنید.

همه ما مسئولیم که وقتی از دنیا میرویم دنیا را بهتر از آنکه به ما داده اند ترک کنیم.



هر معاشرتی که موجب کمال نشود، موجب انحطاط خواهد بود؛ پس بدانیم با چه کسانی معاشرت می کنیم!



سرمایه گذاری مطمئن در یک طرح سود آور، زود بازده و مطمئن
تولید تجهیزات پزشکی نیاز همیشگی و مستمر جامعه و با امکان صادرات بدون ریسک به سایر نقاط جهان
نیامش ایده و فرصت های برابر سرمایه گذاری در مسیر موفقیت...
با ما تماس بگیرید ۰۲۱-۶۵۶۱۱۲۴۷





امیدواری و چشم انداز خوب
 هر روز که از صبح از خواب بیدار می شویم تلاش می کنیم که زندگی بهتری را فراهم کنیم.
 آینده ات را خودت بساز بدور از حرف های کسانی که به ظاهر دلسوز تو هستند
 توصیه های آنها اگر خوب بود برای خودشان کارساز بود
 پایداری در رسیدن به چشم انداز نیرو و توانایی گروه را چندین برابر می کند.
 عدم توجه به یاهه گویی های دیگران ، کسانی که به ظاهر دوست شما هستند ولی توصیه هایشان جز یاس و ناامیدی چیزی نیست.
 ایمان تو و امید به چشم انداز خوب تو را به سمت بهترین ها می برد بشرط آنکه پشتکار داشته باشی



سرکار خانم هادی اسکویی
 بانوی نمونه سال نود و دو و بانوی موفق سال نود و پنج کشور





تأثیر چالش در پیشرفت

وقتی بگوییم نمی شود پس خودمان اولین مشکل را برای خودمان درست کرده ایم این موضوع ساده است آیا میخواهید پیشرفت کنید یا خیر؟ پس شما موفق هستید اجازه ندهید مشکلات شما را به زانو در آورند فکر کنم نیاز است یکی از تجربیاتم را بگویم: در یک سمینار با آقای دکتر هاتفسون یکی از مردان خوش فکر ایسلند آشنا شدم او در باره تاثیر چالش در پیشرفت داستانی را برایم تعریف کرد که خیلی جالب بود. میگفت:

"در شهر لندن بودم که مطلع شدم یک آتشفشان در کشورم فعال شده و



اقتصاد ایسلند را به چالش کشیده ارزش سهام در کشورم در حال سقوط بود و خاکستر کوه آتشفشان در عرض چند هفته اروپا را فرا گرفته بود و پروازهای اروپا بکلی مختل شده بود. بسیار ناراحت بودم تا اینکه از طرف دولت ایسلند با من تماس گرفتند آنها از من کمک گرفتند که آیا می توانم راه حلی برای این مشکل بیابم؟ با خود گفتم آری باید راه حلی باشد آن شب تا صبح نخوابیدم و از خداوند خواستم راه حلی به ذهنم بیاورد. خیلی جالب بود کار در ذهنم بسرعت دسته بندی شد و دانستم چه باید بکنم صبح با دولت ایسلند تماس گرفتم و

آخر هم با آماری که دولت یکسال بعد در اختیار قرارداد مشاهده کردم که وضعیت اقتصاد ایسلند با این چالش بهتر از سالها و دهه های قبل شده بود.



گفتم من می توانم مشکل کشورم را حل کنم! بلا فاصله تیمی را فراهم کردم تیمی از فیلم برداران حرفه ای با دوربین های مجهز به اتفاق زمین شناسان . خیره . بله راه خیلی آسان بود باید جاذبه توریستی درست می کردیم ایسلند چیزی نداشت که جاذبه خاص توریستی باشد و حالا خداوند این جاذبه توریستی را بما داده بود. در آن جهنم گرما رفتیم و شروع به فیلم برداری از مواد مذاب کردیم . کار در آن نقطه طاقت فرسا بود در میان شعله و مذاب تلاش می کردیم تا در فیلم ها، زیبایی این پدیده طبیعی را چنان نشان دهیم که توریست ها با هر وسیله ای خودشان را به کوه آتشفشان برسانند با کمک موسسات توریستی ایسلند این امکان فراهم شد تا توریست ها به دیدار این واقعه بیایند. خیلی جالب بود که هر روز وضع مالی و اقتصادی ایسلند بهتر می شد و دست



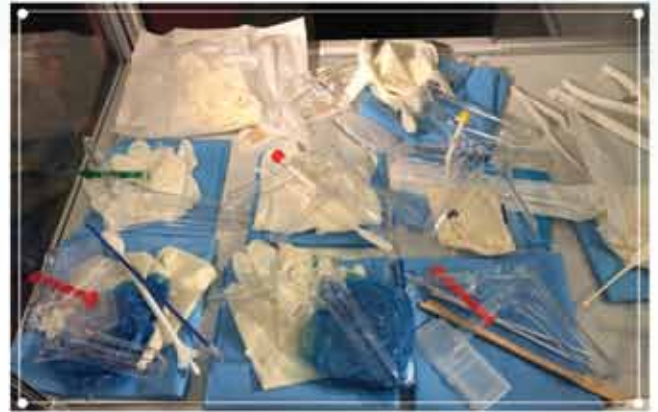
تاریخ چه می گوید

موزه ونگوگ با مساحت بیش از پانزده هزار متر مربع در شهر آمستردام کشور هلند یکی از بزرگترین موزه های اروپا بشمار می آید این موزه در هر سال نزدیک به دو میلیون بازدیدکننده دارد. جالب است بدانید که ونگوگ با بیش از دوهزار اثر هنری در زمان حیاتش تنها توانست یک اثر هنری را بفروش برساند و در حالی که در فقر و بیماری روانی بسر می برد با خودکشی به زندگی خود پایان داد.



تولید تجهیزات پزشکی بیشترین بازده سرمایه گذاری در جهان را به خود اختصاص داده است.

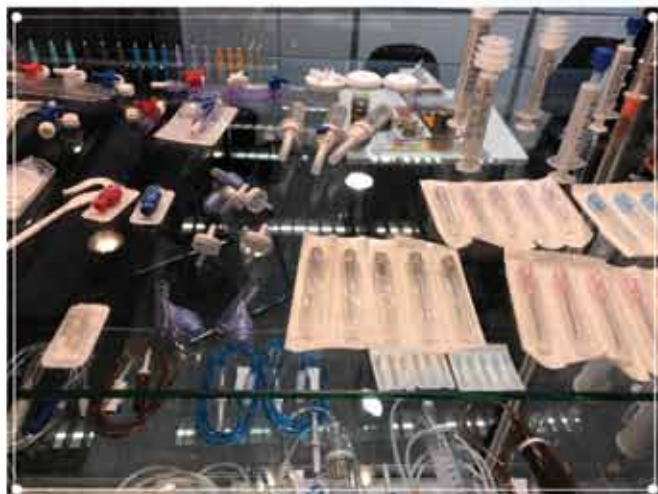
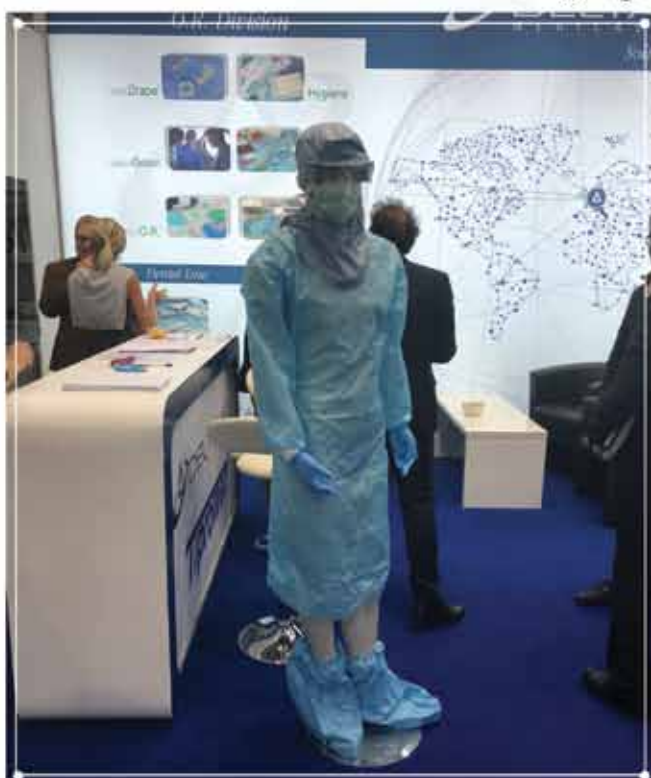
بهترین ایده های سرمایه گذاری در این صنعت را از ما بخواهید؟
با ارائه راه حل های تولید تجهیزات پزشکی، در کنار شما هستیم برای
ارائه راه حل های تولید تجهیزات پزشکی
بیشترین بهره وری و بهترین تکنولوژی در دستگاه های تولیدی



ارتقای سطح درآمدی در کشور کمک کند. این در حالی است که در کشور ایران ما توانسته ایم فقط سی درصد از آنچه مصرف می کنیم را تولید کنیم و تمامی همسایگان ایران بجز ترکیه فاقد کارخانه تولید تجهیزات پزشکی هستند تولید تجهیزات پزشکی در داخل ایران دارای ارزش افزوده مناسب بوده که در صورتیکه با برنامه ریزی دقیق و علمی انجام پذیرد می تواند کمک به اشغال پایدار در ایران را شامل شود. اکنون که صنایع پتروشیمی در ایران بسمت پیشرفت است اتصال شبکه تولید مواد اولیه پلیمری به تولید تجهیزات پزشکی یکبار مصرف فناوریانه راه حل مناسب در جهت ارتقای مالی کشور است.

تولید تجهیزات پزشکی فناوریانه یک نیاز ملی است
 یک هزار و دویست تولید کننده تجهیزات پزشکی در کشور آلمان در سال دو هزار و پانزده درآمدی بالغ بر بیست و هفت و شش دهم میلیارد یورو داشتند. این درآمد نه درصد بیش از سال قبلش بود. آلمان با سهم ده درصدی از تولید تجهیزات پزشکی سومین تولید کننده تجهیزات پزشکی در جهان است. رمز موفقیت این بخش در آلمان همکاری نزدیک علم و صنعت

نوآوری و تجاری سازی محصولات تجهیزات پزشکی می تواند به ما در



اینکه چقدر پیشرفت می کنید و چقدر به موفقیت دست پیدا می کنید، دقیقاً به میزان ایمان، هدفمندی، تلاش، جدیت و پشتکار شما بستگی دارد. در واقع میزان موفقیت و پیشرفت شما مستلزم زمان، تلاش و از خودگذشتگی شخصی شماست. انتظار نداشته باشید کس دیگری برای شما چنین کاری بکند. هیچ کس نمی تواند این کار را برای شما بکند. برای دستیابی به موفقیت های بزرگ، باید بزرگ فکر کرد، بزرگ عمل کرد و بزرگ شد. از هیچکس به جز خودتان انتظار نداشته باشید که برای تان کاری بکند! هیچکس نمی تواند شما را بزرگ کند جز خود شما!!

چرا منتظر هستید دیگران برای شما کاری بکنند؟

با هر کسی که صحبت می کنید، بی شک دوست دارد موفق و ثروتمند شود. دوست دارد زندگی خوبی داشته باشد، اتومبیل مناسبی سوار شود، برای مسافرت هایش دغدغه نداشته باشد و وقتی به خرید می رود، به راحتی بتواند هر چیزی را که دوست دارد بخرد. همه دوست دارند زندگی پر از آرامش و کاری پردرآمد داشته باشند.

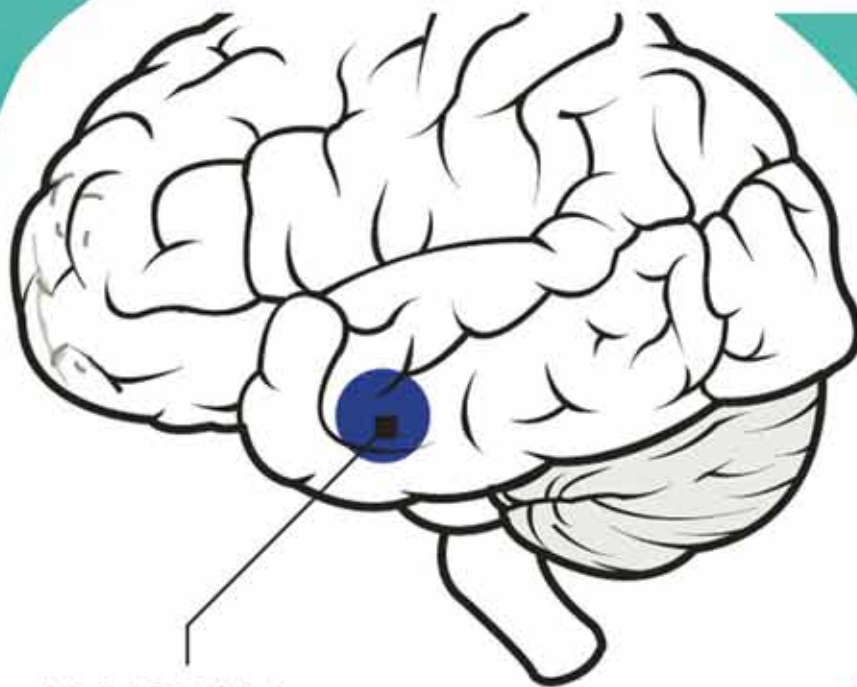
ولی چقدر برای این که به این سطح از موفقیت دست پیدا کنید، حاضر هستید فداکاری کنید، از برخی خواسته ها و لذت های تان دست بکشید، هوشمندانه و با پشتکار فراوان کار کنید؟!



چرا خبرهای منفی را نگاه میکنیم؟

برای ما مهمتر از این نیست که زنده بمانیم اولین توقف همه داده ها در یک تکه باریک از گیجگاه است که بادامه مغز (آمیگدالا) نامیده می شود. بادامه با اولین نشانه خطر را نشان میدهد اون تمام اطلاعاتی رو که برای هر چیزی در محیط میتواند خطر برای ما خطرناک باشد جستجو و مرتب می کند. بنابراین با دادن داستانهای جدید ، مغز ما ترجیحا خبرهای منفی را نگاه می کنیم. و این عجیب نیست که ما آدمهای بدبینی هستیم و شگفت انگیز نیست که مردم تصور می کنند دنیا در حال بدتر شدن است.

اگر دقت کنید بعضی از ما خیلی خیلی منفی گرا هستیم. مطمئنا این افراد دارای آمیگدالای بزرگتری نسبت به دیگرانند . (amygdala)



AMYGDALA



حقیقتاً، ما همراه خودمون کوله بار زیادی از گذشته رو توی مغزمون حمل می‌کنیم.

لغت و گفتار بهش بوجود اومده مردها صمیمیت رو از طریق صحبت کردن از پهلو به پهلو با همدیگه بندست میارن، همیشه یکیشون سرش رو بالا میاره، اون یکی سرش رو برمیگردونه. فکر می‌کنم این در طول میلیونها سال ایستادن، نشستن پشت بوته‌ها، و نگاه کردن جلوشون بصورت مستقیم، در حالیکه سعی میکنن که با سلاحی بزنی به شکار بوجود اومده و با دوستانشون بصورت پهلو پهلو به پهلو نشستند بنابراین همیشه گفت: عشق درون ماست، شدیداً توی مغزمون جاسازی شده کار سخت ما اینه که همدیگه رو بفهمیم و درک کنیم.

و به چیزی هست من رو به سمت فهمیدن ذات انسانی می‌کشونه. دوزن رو در نظر بگیرید، زن‌ها تعریف جداگانه‌ای از صمیمیت نسبت به مردها دارن. زن‌ها با هم از طریق صحبت کردن چهره به چهره خودمونی و صمیمی میشن. پس به سمت همدیگه می‌چرخند، کاری رو می‌کنند که ما بهش "خیره شدن" می‌گیم و بعدش شروع به صحبت می‌کنند، این راه صمیمی شدن توی زن‌هاست. فکر می‌کنم که این، در طول میلیونها سال در نگه داشتن بچه روبروی صورتش، گول زدنش، تنبیه و سرزنش کردنش، آموختن



خدا و موفقیت

دارن هاردی یکی از بزرگترین محققان و اساتید موفقیت در دنیا نتیجه تحقیقاتش در حوزه موفقیت را در کتاب اثر مرکب خلاصه کرده است. او در این کتاب می گوید: انسانهای موفق انسان هایی هستند که به تمام ابعاد زندگی شان توجه دارند. افراد موفق و آنهایی که خوشبخت زندگی می کنند، در تمام ابعاد زندگی شان، تعادل برقرار کرده اند. بعد معنوی یکی از ابعاد پنجگانه مهم زندگی هر انسانی است. معمولاً در زمان هایی که سطح تلاش افراد برای موفقیت بالا می گیرد و یا در مواقع سخت و مشکلات این بعد نادیده گرفته می شود. متأسفانه در اکثر مواقع افراد در موفقیت ها خدا را فراموش می کنند و در مشکلات از خدا می نالند. این امر سبب می شود بعد معنوی زندگی آنها ضعیف شده و زندگی شان از

تعادل برخوردار نباشد.

برای ایجاد تعادل در زندگی و رسیدن به موفقیتی واقعی که بتواند شما را شاد و خوشبخت نماید، از بعد معنوی زندگی تان غافل نشوید. خدا را به دلهای تان دعوت کنید و بصورت منظم زمانهایی را برای گفتگو با خدا و مناجات قرار دهید.

تحقیقات نشان می دهد افرادی که بعد معنوی قویتری دارند از اعتماد به نفس بالاتری برخوردارند و در شکست ها نیز با قدرت بیشتری بر می خیزند و دوباره شروع می کنند.

خدا را فراموش نکنید و او را به دلهای تان دعوت کنید

دانشجویان عزیز توجه کنید!!!

شما دوستان هر کدامتان باید منشا یک حرکت باشید
دانشجویان شما هر کدامتان باید محور صنعت شوید

سی سال پیش که وارد دانشگاه شده بودم بیشتر استادان می خواستند که در کلاس شان حاضر نشوم چرا که دایم در حال سوال بودم هر فرمولی که می گفتند و یا هر مبحثی که درس می دادند، از آنها سوال می کردم :
این موضوع را چطور باید عملی کرد؟

تقریبا کلاس را با سوالاتم بهم می ریختم نه برای ایجاد مشکل بلکه واقعا درک نمی کردم که توی دانشگاه داریم چکار می کنیم اکثر استادها هم خصوصی از م می خواستند سر کلاس نروم و فقط موقع امتحان حضور داشته باشم.

بنظر اگر درس می خوانید بدانید «که چرا یاد می گیرید» «با این مطلب چه باید کرد؟»

برایتان مثالی بزنم :

در نمایشگاه هانوفر آلمان مشغول دیدن غرفه ها بودم وقتی مشغول نگاه کردن بودم یکدفعه دیدم " آقای دکتر فریتز ایدر " یکی از محققان برجسته اتریش صدایم کرد شش ماه بود که ندیده بودمش بمن گفت: کی اومدی هانوفر ؟ چرا اتریش نمی آیی؟

مشغول این صحبت ها بودیم که براه افتادیم . ایشان بمن گفت که یک

طرحی را در دانشگاه داشتیم که دیروز به یکی از شرکت های بزرگ نفتی فروخته ایم . آیا میخواهی آن را ببینی ؟ سریع گفتم برویم ببینیم در راه گفت طرح را به مبلغ نزدیک به ده میلیون یورو فروختیم . با این حرفها خیلی مشتاق شدم ببینم طرح چیست .

وقتی طرح را دیدم و با خود بفکر فرو رفتم طرح یک سکوی دریایی شناور بود.

وقتی همه ما دوران دبستان را طی می کردیم این آزمایش را در کلاس انجام داده ایم که یک لیوان را بصورت معکوس داخل یک ظرف آب بزرگتر قرار دهیم . حالا چه اتفاقی می افتد ؟ طبیعی است که بعلت وجود هوا در ته لیوان ما نمی توانیم لیوان را در آب فرو ببریم.

این موضوع ساده را در نظر بگیرید.

حالا تصور کنید که یک صفحه دارید و در زیر این صفحه در چهار گوشه چهار عدد لیوان خالی بصورت معکوس نصب کرده اید.

حالا چه اتفاقی می افتد ؟

طبیعی است که صفحه روی آب شناور می ماند.

این موضوع ساده و راه حل آسان باعث ایجاد ارزش افزوده ای در حدود ده میلیون یورو شده بود!!!

چرا بفکر من و شما نیافتد؟!

بنظر من چون از این موضوع فقط بعنوان یک درس گذشته بودیم!

دکتر محمد جعفر حسینی شیرازی





در بزرگسالی هم کودکی لازم است

اگر همیشه به سختی ها و مشکلات فکر کنی، کودک درونت غصه می خورد، عبوس می شود، پژمرده می شود. عاشق کودک درونت باش و عاشقانه نوازشش کن
گاهی کمی بچگی کن! به حرف دلت گوش کن و به شوق دلت راه برو! نگران نگاه های مردم نباش! گاهی کمی کودکی کن! شاید از دوران کودکیت زیاد گذشته باشد اما کودکی درون توست که منتظر است کمی هم به او توجه کنی!

لطفا کمی بیشتر کودک باش البته کودکی شاد شاد شاد

یادش بخیر! چقدر کودکیمان زود گذشت. آنقدر زود گذشت که حتی نتوانستیم طعمش را درست بچشیم.

اما خاطرات به جا مانده اش آنقدر شیرین و زیباست که همیشه حسرت آن را داریم که یکبار دیگر، برگردیم و اینبار با تمام وجود طعمش را بچشیم. یادش بخیر! آن روزها با کوچکترین چیزها شاد می شدیم، بی هیچ بهانه ای آنقدر می خندیدیم که از چشمانمان اشک می آمد، آدمها را زود می بخشیدیم، هیچ چیز به دلمان نمی ماند. عاشق این بودیم که دوستی جدید پیدا کنیم و فقط به خاطر خودش دوستش بداریم. کودکی هایمان چقدر زود گذشت. دنیایش دنیای زیبایی بود.

شاید از دوران کودکی ات زیاد گذشته باشد اما درون تو کودکی است که هنوز هم نیاز به نوازش دارد، دوست دارد بی دلیل بخندد! کودک درونت عاشق آن است که شاد شود. پس کودک درونت را فراموش نکن!
گاهی به خودت هدیه بده، بی دلیل آدمها را دوست داشته باش، کودکانه بخند احساساتت را راحت و صادقانه بگو! بدی های دیگران را زود فراموش کن و سرگرم شادی هایت باش!



باورها مجموعه عقایدی هستند که تائید آن‌ها در مادرونی می‌شوند که می‌توانند تمامی تصمیمات ما را در زندگی جهت داده و تحت تاثیر قرار دهند. پس در واقع این باورهای ما هستند که زندگی ما را می‌سازند. یعنی اگر شما خواسته‌ات اینه که پولدار بشی ولی باورت اینه که آدمای پولدار مغرورن، پولدار نمیشی! اگر خواسته‌ات اینه که رژیم بگیری و لاغر شی ولی باورت اینه که رژیم گرفتن باعث بیماری میشه، لاغر نمیشی! اگر خواسته‌ات اینه که تو شغلت موفق بشی ولی باورت اینه که آدمای موفق اون شغل، آدمای بدی هستن، تو موفق نمیشی! باید باورها و خواسته‌ها هم جهت باشن. هر از مدتی باور هاتون رو بررسی کنید ببینید چه خواسته‌هایی دارید و چه باورهایی دارید. و اگر می‌خواهید به خواسته هاتون برسید قبل از هر چیز در باور هاتون تجدید نظر کنید

این باورهای شما هستند که آینده شما رو می‌سازند



**در نبرد بین خواسته‌ها و باورها
همواره پیروزی از آن باورهاست!**



دنیایی پر از آرامش برای خودت بساز

آرامش شاید مهم‌ترین ملاک احساس خوشبختی در زندگی هر فردی باشد. هرچقدر هم که پیشرفت کنی و پله‌های ترقی را یکی پس از دیگری بالا بروی، اگر احساس آرامش در زندگیت نباشد، هرگز احساس خوشبختی نمی‌کنی.

اما چگونه می‌توانی آرامش را در زندگیت بیشتر کنی؟

تمرین کن تحت تاثیر نظرات دیگران نباشی و برای خودت زندگی کنی. مهم نیست دیگران چگونه تو را قضاوت می‌کنند، مهم این است که تو چگونه از زندگیت لذت می‌بری.

از مردم هیچ انتظاری نداشته باش! هیچ کس وظیفه ندارد تو را درک کند و یا برای بهتر شدن زندگی تو کاری انجام دهد.

اگر به کسی محبتی می‌کنی برای دل خودت محبت کن و انتظار قدردانی و یا جبران نداشته باش. اگر در قبال محبت‌هایت انتظار و توقعی داری، محبت نکن.

زندگیت پر از آرامش باد.



مثلا توجه کنید که چقدر از زمانتان صرف کارهای بیهوده می شود پس روی کارهای بیهوده خط بکشید و برنامه ریزی زمانی را بصورت واقعی و دقیق انجام دهید.

قدم هفتم: با من نمی توانم خداحافظی کنید .

هیچ فکر منفی را وارد ذهن خود نکنید و بدانید خداوند پشت شما است.

قدم هشتم: به همه چیز ساده و روان نگاه کنید.

قدم نهم: کوشا پویا و استوار در کار باشید.

قدم دهم: بعد از یک مدت خاص به عقب برگردید و بازنگری کنید تا بتوانید از اشتباهاتتان درس بگیرید.

مطمئنا با این دید اگر وارد شدید حتی اگر به بن بست برخورد کنید خداوند دو بال به شما میدهد تا پرواز کنید از بن بست عبور کنید.

دکتر محمد جعفر حسینی شیرازی

ده قدم بسمت موفقیت

قدم اول: هدفتان را تعیین کنید.

قدم دوم: توکل و توجه به حرکت کائنات است.

قدم سوم: برای هدفتان ابزار بدست آورید.

فرض کنید که می خواهید اختراع جدیدی داشته باشید.

خوب پس باید در پی کسب اطلاعات بروز در مورد اون رشته و یا اون قسمت باشید و دانش را کسب کنید.

قدم چهارم: ساده بینی و تقسیم کل به جز است.

مثلا فکر کنید میخواهی به یک مسافرت بروید حالا باید کل مسافرت را به وسیله رفت و برگشت ، غذا ، اسکان تقسیم کنید.

قدم پنجم: مدت زمان رسیدن به هدف را تعیین کنید برای مثلا من میخواهم ده سال دیگر به این موقعیت برسم.

قدم ششم: برنامه ریزی شبانه روزی برای هدفتان است.



ضيافت ايده و سرمايه

گردهمایی در راستای استفاده درست سرمایه برای ایده مناسب
پرداختن به "ایده استراتژیک" مناسب تر از پرداختن به "برنامه‌ی استراتژیک" است



راه رسیدن به آرزوهایمان چطور است؟

در باغ ژاپنی ها در شهر دوسلدروف کشور آلمان با مجسمه ای برخورد کردم که مردم نامه هایی را برای رسیدن به آرزو هایشان برایش نوشته بودند. نامه ها با گره به طناب متصل شده بود. نامه هایی نوشته شده برای مجسمه ای که آرزو ها و درد و دل های مردم را پاسخ دهد. راستی ما چگونه می توانیم به آرزوهایمان برسیم؟ چه اندیشه ای ما را در بهتر زیستن یاری می کند؟ از چه طریقی می توان با ارتباط خاص به معبود واقعی متصل شویم؟
دکتر محمد جعفر حسینی شیرازی





رویا پرداز باشید

شما می‌توانید رویاهای خود را به واقعیت تبدیل کنید و اهمیت ندارد که آنها چقدر بزرگ باشند. همه ما رویاهایی را داریم که خودمان به آنها باور داریم و برای دیگران درکش کاملاً سخت است ولی فراموش نکنید هر آنچه شما در سر دارید می‌تواند به حقیقت بپیوندد.

تفاوت زیادی است بین گوش دادن و شنیدن و تفاوت زیادی است بین شخصی که رویا پرداز است تا کسی که خیال پرداز. بیشتر مردم فکر میکنند خیال پرداز می‌ماند رویا پرداز است، ولی شما باید بدانید که این دو هیچ شبیه به هم نیستند. انسان خیال پرداز فقط خیال چیزی را دارد که خود او هم به آن باور ندارد ولی انسان رویا پرداز می‌تواند رویاهایش را لمس بکند



زندگی

وجودشان لازم است تا خازن وجودمان را شارژ کند تا گاهی آن را در زندگی مان دشارژ کنیم تا سکون مدار زندگی را متوقف کنیم، تا در مقابل هر جریان مستقیم و متعصبی بایستیم. در زندگی گاه آدمهایی هستند که با آنها اختلاف پتانسیل زیادی داریم اما یادمان باشد همین اختلاف پتانسیل هاست که میدان هایی را میسازد برای حرکتمان در مدار زندگی و بدون آن مشتی بار ساکن منفی بیش نخواهیم بود.

زندگی گاه مملو از مقاومت هایی است که جریان رسیدن به اهدافمان را محدود می کند اینجاست که باید ولتاژ وجودمان را بالا ببریم تا توان رسیدن به اهدافمان را باز ستانیم. گاه می اندیشیم که چه بارهایی را باید حمل کنیم و چه مسیرهای طولانی را باید طی کنیم پر از مقاومت، تا به انتهای مدار زندگی برسیم اما اشتباهمان اینجاست که زندگی مدار نیست که با وجود امید بسته می شود. امید، "زمین" مدار زندگیست که جریان زندگی را روان می کند و بدون آن مدار زندگی جز مشتی بار بی حرکت و ساکن چیزی نیست. زندگی پر از الکترون هایست که گرچه منفی هستند اما حضورشان برای ایجاد میدان زندگی در خازن وجودمان لازم است.

سخنی با شما

امسال سومین سالی بود که ما توانستیم در نمایشگاه کمپامد آلمان (نمایشگاه تکنولوژی تولید تجهیزات پزشکی) در قسمت های تکنولوژی حضور پیدا کنیم این نمایشگاه که مرجع علم و فناوری تجهیزات پزشکی در جهان است در کشور آلمان و در شهر دوسلدروف در کنار نمایشگاه مدیکا (نمایشگاه مرجع تجهیزات پزشکی) برگزار می شود.

یادم است در اولین سال حضور ما، نمایشگاه کمپامد بصورت رسمی اعلام کرد که برای اولین بار در تاریخ برگزاری کمپامد یک شرکت ایرانی توانسته در این نمایشگاه حضور داشته باشد ذکر این نکته را لازم می دانم که نمایشگاه کمپامد با تمامی نمایشگاه ها فرق دارد چرا که برای حضور در نمایشگاه شرکت مورد نظر باید گزینش شود تا از نظر علمی صلاحیت حضور داشته باشد.

بله شرکت ما ننتها امکان حضور پیدا کرد، بلکه از نظر رتبه در مقام تکنولوژی بالا جای گرفت و در سالن هشت گزینش شد.

حالا سه سال است بدون حمایت دولتی حضور داریم جالب است بدانید که کریدور صادرات پما هیچگونه کمکی پرداخت نکرده است بلکه تمامی صحبت ها در حد شعار بوده است و حتی مسولین در قبال مدارک ارایه شده و نامه های ما پاسخی ندادند!

بی مهری های مراکز دولتی کم نیست.

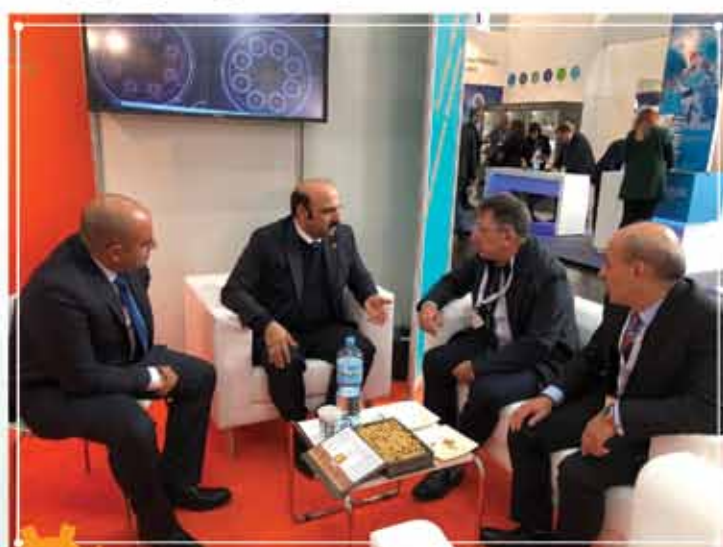
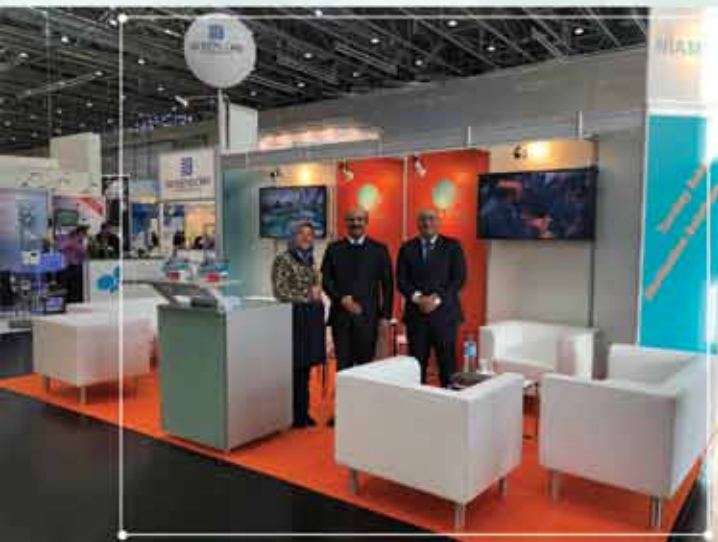
واقعا نمی دانم چه وقت بی مهری های این دوستان پایان می رسد و کی سیستم سست و کم تحرک دولتی وضعیت بهتری در کشور پیدا می کند. تا بتوانیم به کشور پیشرفته اسلامی تبدیل شود.

وقتی خبرهای مختلف در مورد حضور ایران در نمایشگاه مدیکای آلمان را می خوانم. بخودم می گویم چرا وقتی گوهر گرانبها تری دارید بفکر مقام پایین تری هستید وقتی مقام شماره یک برای شما است چرا مقام سومی در یک رشته پایین تر را بیان می کنید.

من در اینجا معنا ندارد بنده شاید امسال و یا چند سال دیگر از دنیا می روم ولی آنچه باقی می ماند برای کشورم و مردم اهمیت دارد.

سلامت، موفق، شاد و سعادتمند باشید.

دکتر محمد جعفر حسینی شیرازی



۴. تعیین خط اعتباری از طرف کشور ایران در جهت ساخت کارخانه تجهیزات پزشکی و صادرات محصولات تجهیزات پزشکی برای کشورهای هدف

۵. بهبود روابط بانکی بین المللی از طریق ایجاد صندوق مشترک بین دو کشور نزد بانکهای مرکزی طرفین با توجه به تراز روابط اقتصادی

۶. بهبود وضعیت حمل و نقل دریایی و هوایی به صورت مستقیم بین ایران با کشورهای هدف صادرات

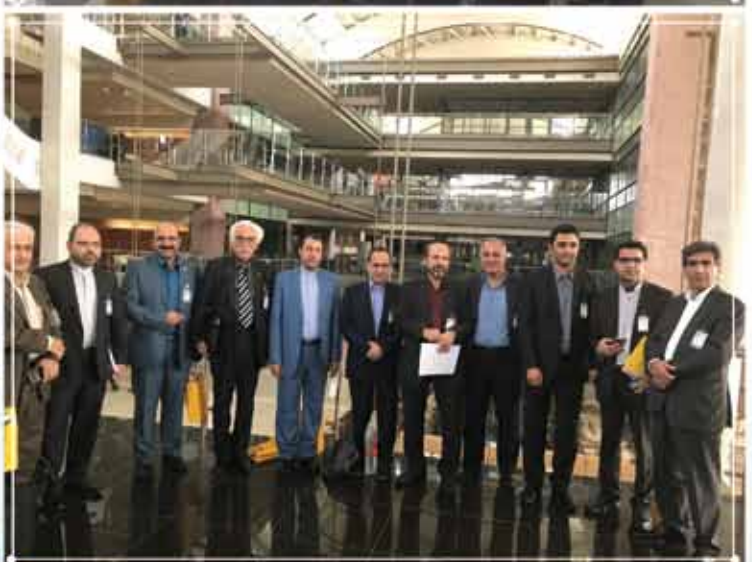
۷. عقد قرارداد های تجاری با کشورهای هدف صادراتی در جهت بهبود و برقراری تعرفه های ترجیحی و تعرفه های تجارت آزاد

اقتصاد ایران بیش از هر زمانی اکنون نیازمند «برونگری اقتصادی» و «توسعه صادرات محور» است.

www.medniamsh.com

آقای دکتر محمد جواد ظریف وزیر امور خارجه ایران به همراه یک هیات عالی رتبه اقتصادی و سیاسی در آبان ماه امسال به قاره آفریقا سفر نمود تا نقطه عطفی در روابط بین المللی و اقتصادی ایران با آفریقا باشد در این سفر پیشنهاداتی از طرف تیم اقتصادی مطرح شد که سر فصل های پیشنهادات مطرح شده توسط آقای دکتر محمد جعفر حسینی شیرازی در مذاکرات اقتصادی آبان ماه نود و شش در شهر پرتوریای کشور آفریقای جنوبی در زمینه تجارت تجهیزات پزشکی در حضور آقای دکتر محمد جواد ظریف و اعضای تیم اقتصادی به شرح زیر است:

۱. حمایت دولت ایران بمنظور ایجاد کارخانه های تولید تجهیزات پزشکی یکبار مصرف و صادرات تجهیزات پزشکی در کشورهای آفریقا ، آمریکای لاتین و آسیای میانه
۲. کمک های انسان دوستانه ای که هم اکنون توسط اکثور ایران به کشورهای دیگر انجام می شود می تواند در قالب ساخت کارخانه تجهیزات پزشکی و صادرات تجهیزات پزشکی باشد.
۳. بخش های بازرگانی سفارتخانه های ایران بیشتر فعال شود و با شرکت های ایرانی تعامل بیشتر داشته باشند تا هر کاردار بازرگانی در هر کشور آفریقای بعنوان نماینده صادرات از کشور ایران عمل کند و داده های آماری را برای صادر کنندگان استخراج نماید تا شرایط صادرات بیشتر مهیا شود.



سرزمین آینده یا آینده سرزمین

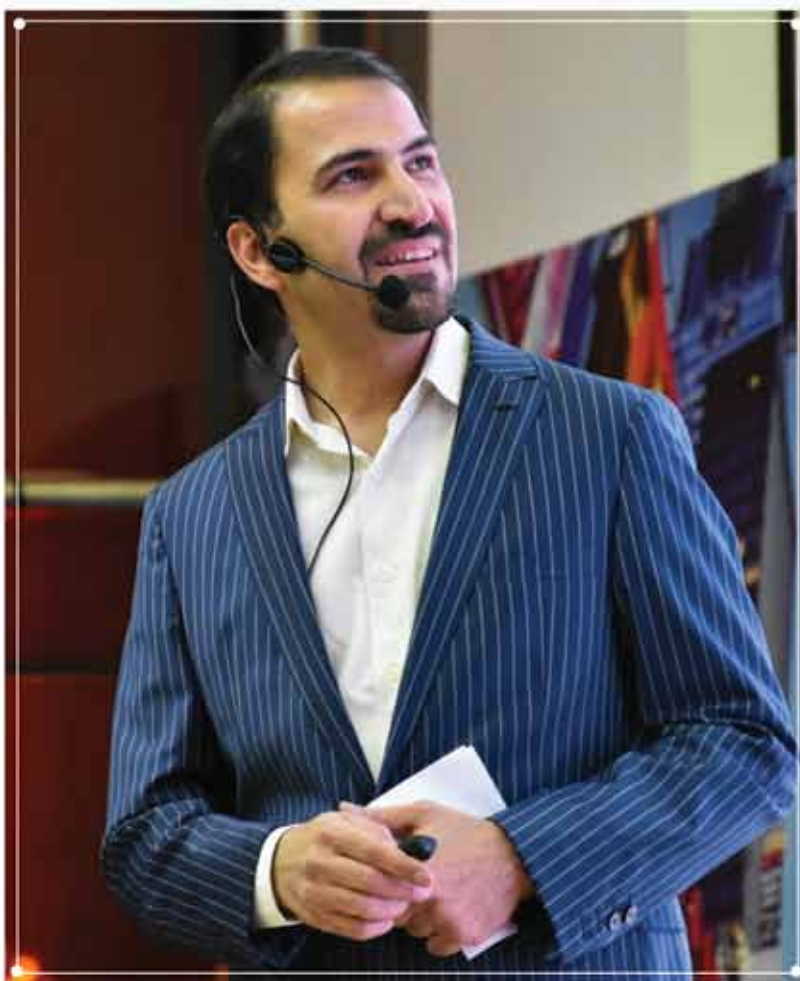
آیا تا بحال به این فکر کرده‌اید چه می‌شد اگر تمام نوایخ، باهوش‌ترین‌ها و خلاق‌ترین آدم‌های جهان تصمیم می‌گرفتند که واقعا جهان را تغییر دهند؟ اما کجا؟ کجا می‌توانستند دست به چنین کاری بزنند؟ آنها برای این کار به مکانی نیاز دارند که دور از سیاست‌ورزی و پیچیدگی‌های اداری باشد. جایی که چیزی نتواند تمرکزشان را بر هم بزند. جایی خالی از حرص و طمع. مکانی پنهان که در آن بتوانند بسازند هر آن چه در رویاهای افسارگسیخته‌شان به تصویر کشیده می‌شود.

این جمله‌ها، بخشی از دیالوگ‌های فیلم علمی-تخیلی "سرزمین آینده" است که در سال ۲۰۱۵ توسط والت دیزنی به کارگردانی براد برد و هنرپیشگی جورج کلونی ساخته شده. این فیلم با جلوه‌های تصویری ویژه و خلاقانه‌اش، دریچه‌ای به دنیای آینده باز می‌کند. دنیایی که توسط کودکان خلاق و کنجکاو امروز ساخته خواهد شد. این فیلم ساخته شده تا به نوجوانان مخاطبش این پیام را بدهد که تسلیم محدودیت‌ها نشوند و به باورهای عام و تکراری تن ندهند. پیام اصلی این فیلم به کودکان و نوجوانان این است که باید برای رویاپردازی جسارت دوچندان داشته باشند و برای تحقق رویاهای خود، سماجت بیشتری به خرج دهند.

نمی‌شود. اکنون بزرگ‌ترین بنگاه‌های اقتصادی این کشورها در دست مدیران رویاپردازی است که مایلند برای تسخیر بازارهای جهانی، کارکنان توانمند و خلاق را به خدمت بگیرند و محیط کاری را برای پرواز رویاهای کارکنان مهیا کند. فراموش نکنیم که بسیاری از فناوری‌ها و محصولات امروزی، روزی رویاهایی بلند پروازانه بودند که توسط دانشمندان و مدیران پیشرو مطرح و جسورانه دنبال شدند. مگر شبکه جهانی اینترنت یا موتور جستجوگر اینترنتی روزی یک رویای بزرگ تلقی نمی‌شدند. همان رویاها امروزه درآمدهای میلیارد دلاری نصیب شرکت‌های پیشرو کرده و آنها را در صدر

فهرست پول‌سازترین بنگاه‌های اقتصادی جهان نشانده است.

شاید جالب باشد بدانید که خالقان فیلم سینمایی "سرزمین آینده" بلافاصله پس از اکران فیلم به شرکت گوگل دعوت می‌شوند تا برای کارکنان این شرکت درباره آینده و شیوهی خلق اثر آینده نگرانه خود بگویند (مشاهده ویدئو). کارگردان فیلم در سخنرانی خود در گوگل می‌گوید که هدف از خلق این اثر، تنها تشویق نوآوری و رویاپردازی درباره آینده بهتر نبود، بلکه به تماشاگر القا کردیم که "باید رویا را با اقدام همراه کرد. نمی‌توان لم داد و انتظار داشت که رویا خودش محقق شود." وی سپس کارکنان گوگل را خطاب قرار می‌دهد و می‌گوید: شما به



خوبی می‌دانید چه می‌گویم چرا که کار روزانه شما همین است. آقای دکتر سید کامران باقری

اکنون کشوری را فرض کنید که کودکان آن مدام و در همه جا این پیام را دریافت می‌کنند که برای رویاهای آنها مرزی نیست و باید برای تحقق آینده رویایی خود دل به دریا بزنند. حس رویاپردازی کودکانه آنها در درون خانه‌ها، در مدرسه‌ها، در خیابان‌ها، در سینماها و ... پروبال داده می‌شود. چنین نسل رویاپردازی، سقف پرواز ندارد و پایه‌گذار تغییرات و پیشرفت‌های بزرگ خواهد بود. چنین کشوری، در حال ساختن پایه‌های قدرت ملی آینده‌اش در فکر و ذهن نسل بعدی یا همان کودکان و نوجوانان است. نسلی که از دل آن مدیران و سیاستمداران رویاپرداز و جسور پرورش خواهند یافت. تشویق رویاپردازی در این کشور فرضی تنها به نسل کودک و نوجوان ختم



The Third International Congress On Development of Economic Relations in the field of Health

سومین کنگره بین المللی
توسعه روابط اقتصادی در حوزه سلامت با محوریت کشورهای اسلامی

9 to 11 may 2018 - TEHRAN, IRAN

۱۹ لغایت ۲۱ اردیبهشت ماه ۱۳۹۷ - تهران، ایران

EXHIBITION/PANELS/CATALOGUE SHOW/B2B

نمایشگاه / پنل‌های تخصصی / کاتالوگ شو / جلسات تجاری

IRIB International Conference Center

مرکز همایش‌های بین المللی سازمان صدا و سیما
برگزارکنندگان و حامیان



اطلاعات تماس دبیرخانه

آدرس: تهران، خیابان خرمشهر (آبادان) شماره ۱۴۱
شماره تماس: ۰۲۱-۸۸۵۴۲۱۲۹
Website: www.icehconf.com
E-mail: info@icehconf.com

محورهای کنگره

گردشگری سلامت
گردشگری ورزشی
غذای سالم و زنجیره تأمین
دارو و تجهیزات پزشکی
طب سنتی و گیاهان دارویی
توسعه روابط دانشگاهی و فناوری
فرصت‌های سرمایه‌گذاری

CONGRESS TOPICS

Health Tourism
Sport Tourism
Healthy Food and Supply Chain
Medicines and Medical Equipment
Traditional Medicine & Medicinal Plant
Development of University & Technology Relation
Investment Opportunities

Secretariat Contacts

Address: No 141, Khorramshahr St, Tehran, Iran
Tel: +98(21) 88542129 WhatsApp: +96(935) 7442324



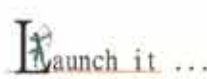
BROOKER

نشست تجاری فعالان حوزه سلامت و کارگزاران تجاری

در حاشیه سومین کنگره بین المللی توسعه روابط اقتصادی در حوزه سلامت با محوریت کشورهای اسلامی

معرفی خدمات نوین، مذاکرات رو در رو، ضیافت شام

مشارکت کنندگان:



حوزه های صنعتی و خدماتی:

- مدیران شرکت های تولید و عرضه دارو
- مدیران شرکت های تولید و عرضه تجهیزات پزشکی
- مدیران شرکت های تولید و عرضه لوازم آرایشی و بهداشتی
- مدیران بیمارستان ها و کلینیک های درمانی

کارگزاران تجاری:

- کارگزاران خدمات ثبت
- کارگزاران خدمات مشاوره ی مدیریت
- کارگزاران حقوقی
- کارگزاران آموزش
- کارگزاران انتقال دانش فنی
- کارگزاران تبلیغات و رسانه
- کارگزاران برندینگ
- کارگزاران فرانچایز
- کارگزاران گمرک
- کارگزاران تامین مالی
- کارگزاران خدمات پخش
- کارگزاران خدمات حمل و نقل
- کارگزاران بانکی و صرافی ها
- کارگزاران بیمه
- کارگزاران صادرات و واردات
- کارگزاران خدمات گردشگری
- کارگزاران برگزاری نمایشگاه ها و همایش ها

زمان: ۱۹ اردیبهشت ۱۳۹۷ از ساعت ۱۸ لغایت ۲۲

مکان: تهران، میدان تجریش، خیابان فنا خسرو (دربند)، تالار پذیرایی زمرد

جهت ثبت نام آنلاین در نشست به سایت www.brokerlooker.com مراجعه فرمایید.

۰۲۱-۸۸۲۲۵۶۹۹



شکست ها و پیروزی ها

شاید فکر کنید این ها خاطرات یک بیمار روانی یا آخرین نامه‌ی کسی است که به دلیل افسردگی شدید خودکشی کرده است.

اما اگر چنین فکر می‌کنید سخت در اشتباهید، چرا که این ها جملات جک ما (Jack Ma) خالق سایت Alibaba و صاحب رتبه‌ی سی و سه در بین ثروتمندترین افراد دنیا است که ثروت او بالغ بر بیست و هشت میلیارد دلار تخمین زده می‌شود.

این ثروتمندترین مرد چینی، قبل از موفقیت این سایتش، در دو بیزینس اینترنتی دیگر شکست خورده بود.

من سه بار در کالج رد شدم. بیش از سی بار برای استخدام اقدام کردم اما همیشه تقاضای من رد شد.

زمانی که KFC برای اولین بار به چین وارد شده بود، ما بیست و چهار نفر بودیم که برای استخدام تقاضا داده بودیم اما من تنها نفری بودم که نتوانست وارد شود.

برای ورود به پلیس هم تقاضا داده بودم که آن جا هم تنها متقاضی ناکام بودم. در ضمن ده بار برای ورود به دانشگاه هاروارد در آمریکا اقدام کردم که هر ده بار پاسخ منفی بود.



قانون دانه

نگاهی به درخت سیب بیندازید.

شاید پانصد سیب روی درخت باشد که هر کدام حاوی دست کم ده دانه است. - باید با پنجاه نفر صحبت کنی تا یک ماشین، خانه، جاروبرقی، بیمه و یا حتی ایده ات را بفروشی.

چرا این همه دانه لازم است تا فقط چند درخت دیگر اضافه شود؟ اینجا طبیعت به ما چیزی یاد می دهد:

اکثر دانه ها هرگز رشد نمی کنند. پس اگر واقعاً می خواهید چیزی اتفاق بیفتد، بهتر است بیش از یکبار تلاش کنید.

از این مطلب می توان این نتایج را بدست آورد:

- باید در بیست مصاحبه شرکت کنی تا یک شغل بدست بیاوری.

- باید با چهل نفر مصاحبه کنی تا یک فرد مناسب استخدام کنی.





لذت ثروت

وقتی عشق به انسانها در درون دلت باشد با دیدن مشکلات آنها دلت به درد می آید. دلت می سوزد و ناراحت می شوی! دوست داری به آنها کمک کنی و مشکلی از سر راه آنها برداری!

اگر ثروت نداشته باشی، فقط می توانی برای افراد مستمند و نیازمند دلسوزی کنی و آهی بکشی! اما اگر ثروتمند باشی و ثروت مناسبی داشته باشی می توانی به آنها کمک کنی، می توانی برایشان مدرسه و بیمارستان بسازی، می توانی در تامین مسکن به آنها کمک کنی، می توانی برای آنها کاری آبرومندانه تدارک ببینی، می توانی کمک شان کنی نگران هزینه تحصیلشان نباشند، می توانی در تامین هزینه درمان شان هوایشان را داشته باشی و هزاران راه دیگری که می توانی گره ای از مشکلات انسانهای نیازمند بگشایی. حال انتخاب با توست که دم از انسان دوستی بزنی و فقط برای انسانهای نیازمند آه بکشی و دلسوزی کنی یا اینکه ثروتمند شوی و به آنها کمکی کنی که برای شان ارزشمند باشد.

شک نکن، ثروتمند شو



ما چه کاری می توانیم بکنیم؟

ما منتظریم اشتغال را درست کنند ولی سوالم اینست که ما چه کاری می توانیم بکنیم؟

شما قشر دانشگاهی و فرهیخته جامعه هستید.

اتفاقا همه چشم ها بدنبال شما است که اشتغال را سر و سامان دهید.

دولت همینکه بتواند باعث مشکل نشود کافیهست. همینکه دولت خودش

سد کار نشود بهترین پیشرفت است.

اما هر کدام از دوستان باید از خودش بپرسند که تو چه باید بکنی؟

از دید من یکی از مشکلات اصلی کشور طرز تفکر استادان دانشگاه است

چون تربیت دانشجو را بر محور کارمندی انجام میدهند.

بیشترین نوابغ ایران در خارج کشور هم بیشتر استاد دانشگاه شدند تا وضع

حقوق شان بصورت مستمر ادامه پیدا کند.

خوب خداوند هم هر چه انسان طلب کند همان را میدهد. آنها درآمد مستمر خواستند و خداوند همان را به آنها داده است.

اما انسان باید منشا حرکت و توسعه باشد. و روزی خود را خودش بدست داشته باشد وقتی شما روزی خود را به حقوق آخر ماه می فروشی انتظار بیشتر هم نباید داشته باشی!

دکتر محمد جعفر حسینی شیرازی



مدیران فروش حرفه ای

همواره مراقب ورود فروشنده های ضعیف به سیستم فروش خود باشید چرا که اگر مراقب نباشید ممکن است با این پدیده مواجه شوید. در تیم فروش تان از فروشنده گانی استفاده کنید که به مراتب از خودتان در فروش قوی تر هستند و حتی اگر در لحظه استخدام قوی تر نباشند، پتانسیل قویتر شدن را داشته باشند. گای کاواساکی پدیده انفجار ابله ها را برای کل سازمان گوشزد می کند.

همیشه مدیران فروش حرفه ای و درجه یک، فروشنده گانی را استخدام می کنند که از خودشان بهتر و تواناتر هستند. اما مدیران فروش درجه دو و پائینتر به دلیل نگرانی از دست دادن جایگاه خود، فروشنده گانی از خود ضعیفتر را استخدام می کنند و این امر همینطور در رده های پائینتر فروش نیز پیش می رود. بعد از مدتی موجی فراگیر از افراد ضعیف و ناتوان در تیم فروش شرکت، ساختار تیم فروش را فلج می کند. به این پدیده انفجار ابله ها در تیم فروش گفته می شود.



ده مهارت مورد نیاز در سال ۲۰۲۰

۱. مهارت حل مسئله پیچیده

مهارت حل مسئله که در زندگی روزمره بسته به نوع مساله (ساده یا پیچیده) نیاز است. گرچه طراحی و ساختار گزایی به روند حل مساله کمک می کند اما تصمیم گیری به موقع در موقعیت، موفقیت را بیشتر خواهد کرد که شامل: شناسایی مساله، ساختن تصویری واقعی از آن، پیدا کردن راه حل مناسب، تصمیم گیری، پیاده سازی و مانیتور کردن فیدبک ها می شود.

۲. تفکر انتقادی

این مفهوم از ۲۵۰۰ سال پیش مطرح شده. فرد با این نوع مهارت توانایی این را خواهد داشت که ارتباط منطقی بین ایده ها را بفهمد و قدرت تشخیص و ارزیابی را داشته باشد. همچنین ارتباط و اهمیت ایده ها را درک کرده و خود قدرت بیان عقاید و نظرات خود را داشته باشد. این مهارت باعث پیشرفت مهارت های زبانی، خلاقیت و... در فرد می شود.

۳. خلاقیت و نوآوری

خلاقیت و نوآوری در واقع تبدیل یک ایده یا تصویر جدید به یک واقعیت است. توانایی دید و درک جهان به روشی جدید برای پیدا کردن الگوهای مخفی و نادیده شده. البته خلاقیت و نوآوری دو روند دارد. تفکر و تولید اگر ایده یا تفکر جدید داشته باشید ولی نتوانید آن را عملی کنید می توان گفت خلاقیتی ندارید.

۴. مدیریت افراد

که اشاره به نقش پذیری به عنوان یک رویه در تربیت افراد یا انگیزه مند کردن آنها برای بهبود و اجرای بهتر است که سخت ترین و مهم ترین نقش در بحث های مدیریتی است.

۵. مهارت هماهنگ شدن با دیگران

این مهارت شامل توانایی سازماندهی کار خود و لینک آن با دیگران است و توجه به فعالیت های مختلف به طور همزمان دارد. البته با اولویت بندی و تفویض اولویت در صورت لزوم.

۶. هوش هیجانی

این مهارت اشاره به توانایی فرد برای کنترل احساسات و استفاده از آن برای بالا بردن قدرت تفکر است. افراد با هوش هیجانی بالا در تشکیل و حفظ روابط بین فردی و گروهی بهتر عمل می کنند.

۷. مهارت تصمیم گیری و قضاوت

در این مهارت فرد برای حل مشکلات از بین چند گزینه امکان پذیر، یک گزینه را انتخاب میکند. مساله ای که واضح و مشخص است ریسک پذیری و قبول آن از طرف فرد است.

این مهارت یک جزء کلیدی از مهارت های مدیریت محسوب می شود.

۸. مدیریت سرویس گرا

که به توانایی و تمایل به پیش بینی، تشخیص و رفع نیاز دیگران گفته می شود. افراد دارای این مهارت در فراهم آوردن رضایت افراد و در دسترس و تمرکز افراد اطراف خود تلاش می کنند.

۹. مذاکره

روشی است که افراد آن را برای حل و فصل اختلافات به کار می گیرند. در این روش افراد برای درک مساله و رسیدن به بهترین نتیجه ممکن تلاش می کنند.

در مذاکره افراد به دنبال منافع متقابل و حفظ یک رابطه کلیدی برای نتیجه ای موفقیت آمیزانه هستند.

۱۰. انعطاف پذیری شناختی

توانایی ذهن است برای سوئیچ بین تفکر در دو مفهوم متفاوت یا به عبارتی تفکر در مورد مفاهیم متعدد به طور همزمان یا در نظر گرفتن جنبه های مختلف فکری.





نشان هایی دال بر پایان زود هنگام دوران نفت

سید کامران باقری از مشاوران و مدرسان صنعت کشور در زمینه مدیریت نوآوری و مالکیت فکری است. وی در سال ۱۳۸۹ توسط انجمن ملی مدیریت فناوری به عنوان پژوهشگر و نویسنده برتر کشور در حوزه مدیریت فناوری برگزیده شد. موسسه مطالعات بین المللی انرژی نیز از وی به عنوان پژوهشگر برتر مدیریت فناوری صنعت نفت در سال ۱۳۸۹ تقدیر کرد. پیش از این ۹ کتاب از سید کامران باقری به زبان فارسی منتشر شده است. ارائه ده ها مقاله در کنفرانس ها و ژورنال های برجسته علمی و برگزاری بیش از دویست کارگاه آموزشی در سراسر کشور از جمله سوابق نامبرده است. وی بنیان گذار و مدیر نخستین واحد مالکیت فکری صنعت کشور در پژوهشگاه صنعت نفت (درفاصله سال های ۱۳۸۲ تا ۱۳۹۰)، دانش آموخته مدیریت فناوری، حقوق مالکیت فکری و مهندسی مکانیک است. این نوشته با اجازه ایشان در زیر آمده است. امیدواریم مدنظر بزرگواران واقع شود.

پایان دوره نفت نزدیک است. پایانی که به معنای از دست رفتن جایگاه تاثیر گذار نفت در اقتصاد جهانی و افت شدید و بی بازگشت قیمت نفت است. شواهد فراوانی وجود دارد که پایان دوره نفت، بر خلاف تصورات پیشین بسیار

از ذی نفعان اصلی اقتصاد نفتی، اپک یا همان سازمان کشورهای صادر کننده نفت و کشورهای عضو این سازمان هستند. این کارتل نفتی به دلایل کاملاً آشکار تلاش می کند تا با انتشار چشم اندازهای مهندسی شده، شواهد پایان زود هنگام دوره نفت را مخدوش یا کتمان کند. این سازمان در آخرین گزارش چشم انداز انرژی خود که در تاریخ هفت نوامبر ۲۰۱۷ منتشر کرده همچنان بر افزایش تقاضای نفت در دهه های آتی پافشاری می کند. بر پایه این گزارش، تقاضای نفت از حدود ۹۵ میلیون بشکه در روز در سال ۲۰۱۶ به حدود ۱۱۱ میلیون بشکه در روز در سال ۲۰۴۰ خواهد رسید!

اما اقتصاد، اصول خودش را دارد و تلاش هایی از این دست تاثیر گذاری محدود و مقطعی دارند. در شانزده نوامبر ۲۰۱۷ (یعنی تنها نه روز پس از انتشار گزارش چشم انداز انرژی اپک)، خبری بسیار مهم منتشر شد که یارتاب گسترده ای در محافل اقتصادی داشت. این خبر نشان می دهد که بازیگران بزرگ اقتصاد جهانی پیام فروریزی زود هنگام اقتصاد نفت را شنیده و برای کم کردن اثرات منفی آن و بهره بردن حداکثری از فرصت های آن دست به کار شده اند. خبر این بود که بانک مرکزی نروژ می خواهد سهام صندوق سرمایه گذاری خارجی نروژ در شرکت های نفتی را بفروشد. صندوق سرمایه گذاری



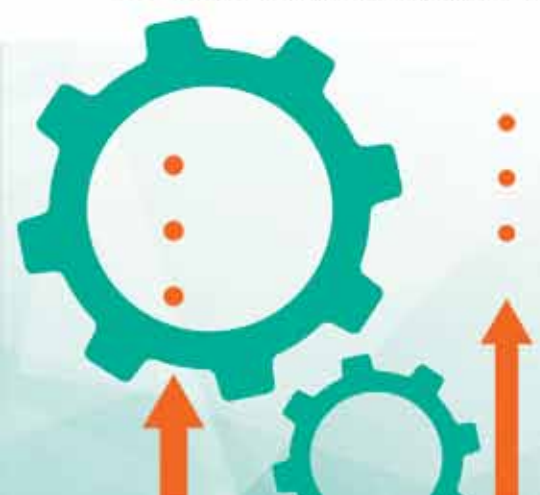
بی شک این تصمیم صندوق سرمایه گذاری خارجی نروژ با پیش بینی پایان دوره نفت و با هدف حفاظت از سرمایه ملی نروژ در مقابل افت شدید قیمت نفت و ارزش سهام شرکت های نفتی اتخاذ شده است. اگر چه نفت و گاز حدود یک پنجم از اقتصاد نروژ را تشکیل می دهد و این کشور به هر صورت از پایان دوره نفت آسیب خواهد دید. اما اقدام پیشگیرانه برای نفت زدایی از صندوق سرمایه گذاری این کشور، اقتصاد نروژ را از یک شوک اقتصادی شدیدتر نجات می دهد.

خیلی ها از شنیدن این خبر نگران و هراسان شدند. در پی انتشار خبر، ارزش سهام شرکت های نفتی کاهش یافت. از همه نگران تر، سعودی ها هستند که قصد دارند ۵ درصد از سهام شرکت نفت آرامکو را در سال ۲۰۱۸ در بورس های بزرگ دنیا عرضه کنند. عربستان برای فروش سهام آرامکو به دنبال مشتریان خاص است و روی صندوق سرمایه گذاری خارجی نروژ به عنوان



موجود خواهد چرخید! هیچ سناریوی عملی برای مواجهه با پایان دوره نفت در ایران وجود ندارد. با این وجود، اعتقاد دارم که بزرگان بخش خصوصی باید در این زمینه پیش قدم شوند. تقریباً تمامی بنگاه های خصوصی کشور از این پایان زود هنگام متأثر خواهند شد و باید برای مواجهه با آن آستین ها را بالا بزنند. بخش خصوصی باید پرچم نوآوری را بردارد و برای فردای سقوط نفت برنامه ریزی و اقدام کند.

مشکل اینجاست که به احتمال زیاد، دیگر صندوق های سرمایه گذاری و سهامداران هم پیام پایان دوره نفت را دریافت کرده اند و دست به کار شده اند. خیلی از آنها بی سروصدا کار نفت زدایی از سبد سهام شان را پیش می برند تا بتوانند سهام خود را به قیمت بالاتری نقد کنند. اما دیر یا زود خبر آنها هم منتشر خواهد شد و عربستان که قصد دارد درآمد حاصل از فروش سهام آرامکو را وارد یک صندوق سرمایه گذاری کند، شاید هیچوقت به این رویای بزرگ خود نرسد. بنابراین شاید رویای فروش سهام آرامکو و سرمایه گذاری در فناوری و نوآوری برای عربستان، نوشداروی بعد از مرگ سهراب باشد! وقتی به فضای اقتصادی ایران و عملکرد سیاست گذاران اقتصاد ملی دقت می کنیم، گویی هیچ کدام از نشانه های پایان دوران نفت شنیده و دیده نشده اند! حتی از همان اقدام ها و برنامه های دیر هنگام عربستان هم خبری نیست! گویی می پندارند که چرخ اقتصاد نفتی همچنان دهها بر همین پاشنه



نمایشگاه شیراز هلث نود و شش

دو سال یکبار در مرکز نمایشگاهی استان فارس در شهر زیبای شیراز شاهد برگزاری بزرگترین نمایشگاه تجهیزات پزشکی جنوب کشور هستیم.

این رویداد که توسط متخصصین این صنعت مدیریت و برنامه ریزی شده است هر دو سال یکبار با همت دوستان استان فارس برگزار می شود. رویداد شیراز هلث نمایشگاه دوسالانه تجهیزات پزشکی شیراز نیاز به تلاش دارد و بنده فکر می کنم هر کسی که در کشور در حال کار است باید به او کمک نمود.

استان فارس برگزار کننده این رویداد بزرگ بوده است و باید همه ما به بهتر برگزار شدن این نمایشگاه کمک کنیم.

شرکت تعاونی پرتو آزمون درمان و بهداشت فارس وابسته به اتحادیه فروشندگان لوازم پزشکی شیراز با دویست و شش عضو افتخار آن را داشت که اسامال میزبان متخصصین این رشته باشد.

شما اگر در کشور هایی مثل آلمان وقتی به نمایشگاه مد تک اشتوتگارد و یا در فرانسه به نمایشگاه مد تک لیون میروید با این حجم غرفه مواجه نمی شوید.

نمایشگاه تجهیزات پزشکی شیراز بعد از نمایشگاه ایران هلث بزرگترین و با کیفیت ترین نمایشگاه تجهیزات پزشکی در ایران است که نیاز به حمایت تک تک شما بزرگواران دارد.



همانند یک فرد موفق رفتار کنید

هر کسی می‌تواند موفق شود؛ اما برای رسیدن به موفقیت باید بتوانید همانند یک فرد موفق رفتار کنید.

من چند نمونه از جملاتی که افراد موفق روزانه با خودشان تکرار می‌کنند رو در اینجا جمع آوری کردم و امیدوارم براتون مفید باشه.

- شاید امروز نتوانم تمام کارها را انجام دهم، اما قطعاً یک قدم کوچک بر می‌دارم.

- امروز کار متفاوتی انجام می‌دهم.

- امروز با یکی از ترس‌هایم مقابله می‌کنم.

- امروز قدرتان اطرافیانم خواهم بود.

- امروز بیشتر از آن که حرف بزنم گوش می‌دهم.

- امروز به فکر و نظر مردم اهمیت نمی‌دهم.

- امروز به سوالات غیرمستقیم جواب می‌دهم.

- امروز به بهترین نتیجه می‌رسم.

- امروز می‌خواهم بهتر از قبل باشم.

- امروز بیشتر کار می‌کنم.

- امروز قدرتان داشته‌هایم هستم.



جناب آقای دکتر حسینی شیرازی

دستآورد ارزنده تان که محصول تلاش پیگیرانه است در دریافت گواهی ثبت اختراع دستگاه «فرم دهی لوله های پزشکی» که مورد حمایت بیست ساله قوه قضاییه کشور هم می باشد را به پیشگاه تان شاد باش و تبریک می گوئیم و آرزوی بهترین ها را برای شما داریم. کمیته فنی شرکت نیامش



همه با هم همت کنیم

اقدام و اصلاح در جهت تحقق اتصال مجدد به اقتصاد جهانی حاصل نمی شود مگر آنکه بتوانیم چهار رکن اساسی را مورد توجه قرار دهیم:

۱. توسعه صنعت داخلی کشور بمنظور رقابت در جهان
۲. توسعه و نوسازی زیرساخت های صنعتی کشور
۳. بهره برداری مناسب از منابع طبیعی کشور
۴. ارتقای اقتصاد مبتنی بر دانش بنیان در کشور

دکتر محمد جعفر حسینی شیرازی



وقتی بچه بودیم
وقتی بچه بودیم دوست داشتیم
آدمی تو زندگیمون باشه که بهمون
کمک کنه بهمون شادی بده وبتونیم
بهش تکیه کنیم الان که بزرگ
شدی تلاش کن همون آدم باشی.

فروش کالاهای تجهیزات پزشکی

فروش هر کالایی نیاز به تخصص و مهارت دارد اما فروش کالاهای سلامت نیازمند تخصص ویژه و کارایی است. در میان فروشندگان حرفه ای تجهیزات پزشکی نام آقای مهندس فرید فیاض از جایگاه ویژه ای برخوردار است. تخصص ایشان توانسته وی را در زمره بهترین های فروش قرار دهد. در ادامه پای صحبت صمیمی با وی نشستیم تا بیشتر با ایشان آشنا شویم

۱. شرکت فعلی که در آن فعالیت دارید را معرفی نموده و در زمینه فعالیت های خود بفرمایید؟

شرکت تهران شیدرمد واردکننده و توزیع کننده دستکشیهای جراحی و معاینه می باشد که فعالیت خود را از سال ۱۳۹۲ آغاز کرده است. هدف از تشکیل این شرکت عرضه تخصصی دستکش های جراحی و معاینه بود که در ابتدا فعالیت خود را با واردات و عرضه ۳ نوع دستکش آغاز نمود و در حال حاضر بیش از ۲۲ نوع دستکش عرضه می نماید. در واقع برای هر نوع عمل جراحی دستکش مختص آن جراحی پیشنهاد می گردد.

۲. علت موفقیت های شما در زمینه توزیع در صنعت تجهیزات پزشکی چیست؟

آشنایی تخصصی با تجهیزات پزشکی اعم از دستگاه و تجهیزات مصرفی، فعالیت در زمینه تولید

۳. مهارت های فردی شما در راه موفقیت تان چیست؟
گذراندن دوره های مختلف در زمینه های مالی، فروش، تولید در داخل و خارج از کشور

۴. چرا این رشته ها را برای کسب و کار خود برگزیدید؟
علاقه مندی به صنعت سلامت و ارائه خدمات نوین به بیماران و بیمارستانها

۵. پیشنهاد شما برای موفقیت کسانی که تازه وارد این صنعت شده اند چیست؟

کسب تجربه در زمینه های فروش و تولید تجهیزات پزشکی اولین قدم در ورود افراد به این صنعت می باشد. چون این صنعت تفاوت های زیادی با سایر صنایع دارد و نیازمند کسب تجربه می باشد.

۶. چه پیشنهادی برای ارتقا سطح فروش از نظر کمی و کیفی دارید؟
مدتی است که فروش سنتی در تجهیزات پزشکی پاسخگوی نیاز خریدار نمی باشد. زیرا افرادی که خریدهای بیمارستانی را انجام میدهند اغلب دارای تحصیلات عالی از دانشگاههای معتبر میباشند. لذا ارائه کالاهای عرضه شده می بایست با دلایل و منطق صورت پذیرد.
برگزاری دوره های آموزشی جهت مسئولین، استفاده از نرم افزارهای فروش، تبلیغات صحیح و درست همواره به ارتقا علمی فروش کمک مینماید.

۷. با توجه به هوش و مهارت شما در فروش اگر پیشنهادی برای کمک به این صنعت دارید که توسط مسئولین قابل انجام است بفرمایید؟
تبلیغات صحیح و ارائه واقعی و تخصصی خصوصیات کالا، جلوگیری از فروش کالاهای وارداتی یا تولیدی غیر قانونی، مهمترین عامل در فروش کالاهای پزشکی عواملی هستند است که مسئولین می بایست به این موضوعات توجه فرمایند.

۹. چه توصیه هایی برای پیشرفت کشور در صنعت سلامت دارید؟
بهره مندی از جدیدترین تکنولوژی های پزشکی دنیا، استفاده از متخصصین و فارغ التحصیلان جوان در این صنعت عوامل پیشرفت کشور در صنعت سلامت را بوجود خواهد آورد.

۱۰. از وقتی که در اختیار ما قرار دادید سپاسگزارم و در پایان اگر صحبت خاصی دارید بفرمایید؟

تلاش بنده و مجموعه شرکت تهران شیدرمد ارائه خدمت به جامعه بوده و امید است با مساعدت مسئولین در زمینه های تولید و واردات بتوان با تکنولوژی های به روز دنیا خدمتی در خور افراد کشور عزیزمان ارائه نمایم.



تغییرات ویرایش ۲۰۱۶ نسبت به ویرایش ۲۰۰۳ استاندارد ISO13485

انعطاف پذیری

به طور کلی ویرایش جدید استاندارد ISO ۱۳۴۸۵ انعطاف پذیری بیشتری از نسخه قبلی دارد. در ویرایش قبل سازمان ها می توانستند فقط از بند ۷ الزامات (در خصوص تحقق محصول) مواردی را استثنا کنند و آن هم در صورتی که دلایل قابل قبولی برای توجیه این موارد داشتند. در حال حاضر سازمان می تواند هر الزامی از بندهای ۶، ۷ یا ۸ را به خاطر ماهیت فعالیت ها یا محصولاتش استثنا کند.

الزامات قانونی

ویرایش قبل استاندارد از شما انتظار داشت که سیستم مدیریت کیفیت که در انطباق با ISO ۱۳۴۸۵ باشد را ایجاد کنید. اما ویرایش جدید در حال حاضر به صراحت انتظار دارد که در کنار موارد گفته شده سیستم مدیریت کیفیت با تمامی الزامات قانونی قابل کاربرد هم تطابق داشته باشد.

توجه شود نیاز به تطابق با الزامات قانونی در ویرایش جدید بیشتر تاکید شده است و در سراسر استاندارد جدید به آن اشاره شده است. در حقیقت در حال حاضر انتظار می رود سازمان اهدافی برای انطباق با الزامات قانونی در کنار اهدافی برای برآورده شدن الزامات محصول داشته باشد.

همانطور که شما ممکن است متوجه شده باشید عبارت "الزامات مربوط به قوانین و مقررات" با تکرار فراوان در متن استاندارد حذف شده است. در حال حاضر به سادگی می توانیم به عبارت "الزامات قانونی" که البته شامل آیین نامه ها و سایر انواع الزامات حقوقی است می شود.

رویکرد مبتنی بر ریسک

در ویرایش جدید استاندارد انتظار می رود "رویکرد مبتنی بر ریسک" در همه فرآیندهای سیستم مدیریت کیفیت اعمال شود. البته در ویرایش قبلی استاندارد هم خواسته شده بود به ریسک فکر شود اما فقط در حوزه تحقق محصول (در بند ۷ استاندارد) و تدوین سند ریسک های مرتبط با محصول از الزامات استاندارد بود که در حال حاضر لازم است متدها و تکنیک های مدیریت ریسک در همه فرآیندهای سیستم مدیریت کیفیت از جمله فرآیندهای برون سپاری شده اعمال شود.

نگهداری سوابق

الزامات مربوط به نگهداری سوابق هم تغییر پیدا کرده اند. ویرایش جدید استاندارد از شما انتظار دارد فعالیت های مربوط به پایش و ارزیابی مجدد تامین کنندگان را مستند نمایید و سیاست های حفظ محرمانگی شرکت شما برای حفظ اطلاعات محرمانه حوزه سلامت از طرف آنها هم رعایت شود.

تحقق محصول

در حالی که الزامات بند تحقق محصول همچنان همان موضوعات اساسی را پوشش می دهد، چند مورد قابل توجه به این قسمت اضافه شده است. در ویرایش قبلی استاندارد انتظار می رفت شناسایی الزامات مربوط به تصدیق، صحت گذاری، پایش، بازرسی و تست محصول شناسایی شوند، در ویرایش جدید چندین مورد جدید به این موارد اضافه کرده است. در حال

آموزش به کاربران

در حالی که ویرایش قبلی استاندارد به شناسایی الزامات محصول که توسط مشتری و نهادهای قانون گذار تاکید داشته است، در ویرایش جدید خواسته شده است که در مورد ایمنی و عملکرد محصول، نیازهای آموزشی لازم برای کاربران محصول به منظور پوشش الزامات قانونی شناسایی شوند و انجام آموزش به کاربران قبل از توافق برای تامین و تحویل محصولات به مشتری در نظر گرفته شود. که باید در برنامه ریزی آموزشی سازمان گنجانیده شود.

ورودی های طراحی و توسعه

در بند مربوط به ورودی های طراحی و توسعه هم مواردی اضافه شده است. علاوه بر همه الزامات قبلی، در ویرایش جدید استاندارد خواسته شده است که خروجی های مدیریت ریسک هم در ورودی های طراحی برای شفاف سازی الزامات قابلیت استفاده از محصول و ایمنی آن و برای حصول اطمینان از اینکه آیا الزامات مربوط به ورودی های طراحی می توانند تصدیق یا صحت گذاری شوند، در نظر گرفته شوند.

تصدیق و صحت گذاری طراحی و توسعه

این بندهای استاندارد هم توسعه یافته اند. در ویرایش جدید استاندارد نه تنها لازم است طرح های و تمهیدات تصدیق و صحت گذاری (که در ویرایش قبلی در نظر گرفته نشده بود) تدوین شود، بلکه باید در مورد اینکه چطور تجهیز پزشکی که متصل یا جزئی از یک تجهیز پزشکی دیگر است لازم است تصدیق و صحت گذاری شود، هم فکر کرد. در حال حاضر لازم است خروجی های طراحی، ورودی های طراحی را پوشش دهند زمانی که این تجهیزات متصل به هم یا جزئی از هم باشند که این فعل همان تصدیق محصول است. برای صحت گذاری اینکه حیطه کاربرد محصول (Intended use) یا الزامات کاربردی برآورده شده اند هم باید وقتی تجهیزات به هم متصل یا قسمتی از هم هستند مرحله صحت گذاری انجام شود.

تغییرات طراحی و توسعه

در حالی که ویرایش قبلی استاندارد ISO ۱۳۴۸۵ انتظار دارد که تغییرات طراحی و توسعه کنترل شود، در مورد چگونگی بایستی انجام آن توضیح زیادی نمی دهد. ویرایش جدید استاندارد ISO ۱۳۴۸۵ برخی شکاف های را پر کرده است. این ویرایش نه تنها می خواهد که فرآیندهایی برای کنترل تغییرات و ارزیابی اهمیت و تاثیر این موارد در نظر گرفته شود، می خواهد که برای هر تجهیز پزشکی یا گروه هم نوع تجهیز پزشکی فایلی نگهداری شود که این تغییرات در آن مستند شده باشند.

انتقال طراحی و توسعه (Design Transfer)

این موضوع حائز اهمیت بالایی است و در ویرایش جدید بندی خاص خود دارد. در ویرایش قبلی تنها در یک خط و دو یادآوری از انتقال طراحی صحبت شده بود. در حال حاضر تاکید ویژه ای به نیاز به حصول اطمینان برای اینکه خروجی ها مناسب تولید انبوه است قبل از اینکه این خروجی ها به مشخصه های فنی تاییده شده محصول تبدیل شوند، ایجاد شده است.

خرید

در ویرایش جدید لازم است علاوه بر تجهیز پزشکی و ریسک های محتمل

آن، تاثیر اقلام خریداری شده بر ایمنی و عملکرد تجهیز پزشکی نیز در نظر گرفته شود. و همچنین اطمینان حاصل شود که تامین کنندگان قادر به برآوردن الزامات سازمان شما هستند. ضروری است جهت اطمینان از اینکه تامین کننده الزامات ایمنی و عملکرد را برآورده نماید می توان اطلاعات خرید مواد را در قالب مشخصات فنی معین نمود. صحت گذاری محصول خریداری شده و آگاهی از هرگونه تغییر در مواد خریداری شده ضروری می باشد.

پایش تامین کنندگان

آنچه که در این مورد تا بحال انجام نمی شده است این است که وقتی تامین کننده ای انتخاب می شود نه تنها نیاز است عملکرد تامین کننده پایش شود، لازم است ریسک های مربوط به عملکرد ضعیف احتمالی تامین کننده در نظر گرفته شود و لازم است به صورتی متناسب با همان ریسک شناسایی شده، اقدام مناسبی برای پاسخ دهی به آن ریسک در نظر گرفته شود.

در حالی که هر دو ویرایش قبلی و جدید استاندارد از شما می خواهد که سوابق ارزیابی های تامین کنندگان را نگهداری کنید، در ویرایش جدید انتظار می رود فعالیت های مربوط به پایش و ارزیابی مجدد توانمندی و عملکرد تامین کنندگان هم مستند شوند.

صحت گذاری فرآیندها

در هر دو ویرایش استاندارد به ایجاد روش های اجرایی برای صحت گذاری فرآیندهای ارائه محصولات و خدمات تاکید شده است، فرآیندهایی که خروجی هایی ایجاد می کنند که قابل صحت گذاری نیستند تا زمانی که محصول استفاده شود یا خدمات ارائه شود. در حال حاضر انتظار می رود طرح های صحت گذاری و صحت گذاری مجدد فرآیندها در موارد لازم تدوین شوند.

خدمات پس از فروش (نگهداری و تعمیرات)

بند مربوط به خدمات پس از فروش (نگهداری و تعمیرات) هم تغییر یافته است. علاوه بر الزام داشتن برای مستندسازی روش های اجرایی مربوط به نگهداری و تعمیرات (PM Manuals) و ارجاع به منابع، لازم است سوابق مربوط به نگهداری و تعمیرات به منظور شناسایی شکایات در نگهداری و تعمیرات و همچنین فرصت های بهبود تحلیل شوند.

شکایات

ویرایش جدید استاندارد بسیاری از مباحث مربوط به شکایات را در یک بند جداگانه جمع آوری کرده است و این موضوع را برای پوشش دهی همه انواع شکایات (نه تنها شکایات مشتریان) توسعه و گسترش داده است. در حال حاضر انتظار می رود که روش های اجرایی مربوط به رسیدگی به شکایات تدوین و مستند شوند به طوری که با همه الزامات قانونی قابل کاربرد از جمله فراخوان اضطراری و سایر الزامات اداره کل تجهیزات پزشکی انطباق داشته باشد. در ویرایش قبلی استاندارد صرفا ایجاد ترتیبات و نه روش اجرایی خواسته شده بود.

تحويل کالای نامنطبق

در بند استاندارد کنترل محصول نامنطبق پیش از ارسال و بعد از ارسال به

طور جداگانه باید مورد بررسی قرار گیرد که در صورت مشاهده عدم انطباق در قبل از ارسال کلیه اقدامات اصلاحی منجر به بازسازی یا ضایعات در سازمان تولیدی اجرا شود و در صورت مشاهده عدم انطباق در نزد مشتریان اقدامات اصلاحی و اطلاع رسانی به مراجع قانون گزار(در صورت نیاز) و استفاده از سیستم Recall(فراخوان) کاربرد خواهد داشت استاندارد جدید انتظار دارد که درباره محصولات نامنطقی که ناخواسته تحويل داده شده اند، برای تعیین اینکه آیا اقدام اصلاحی لازم است صادر شود و اینکه آیا لازم است به نهادهای خارجی مسئول اطلاع رسانی انجام شود یا خیر، تحقیق و تفحص انجام شود.

بهبود

بخش الزامات مربوط به بهبود نیز توسعه یافته است. علاوه بر نیاز به حفظ پایداری و اثربخشی سیستم مدیریت کیفیت، لازم است بهبود ایمنی و عملکرد محصولات هم به طور مرتب بهبود یابد.

نقش سازمانی

این الزام جدید در خصوص چارت سازمانی و شرح وظایف و خط مشی و اهداف سازمان تاکید دارد.

صحت گذاری استریل و سیستم بسته بندی محصول استریل

لزوم تدوین روش اجرایی جهت معتبر سازی استریل و سیستم بسته بندی محصول که مانع از عدم استریل محصول در دوره عمر محصول باشد. بدین منظور تست های استریل در سازمان به منظور تایید فرایند استریل و همچنین آزمون های نگهداری محصول بسته بندی شده باید انجام شود.

پایش و اندازه گیری محصول

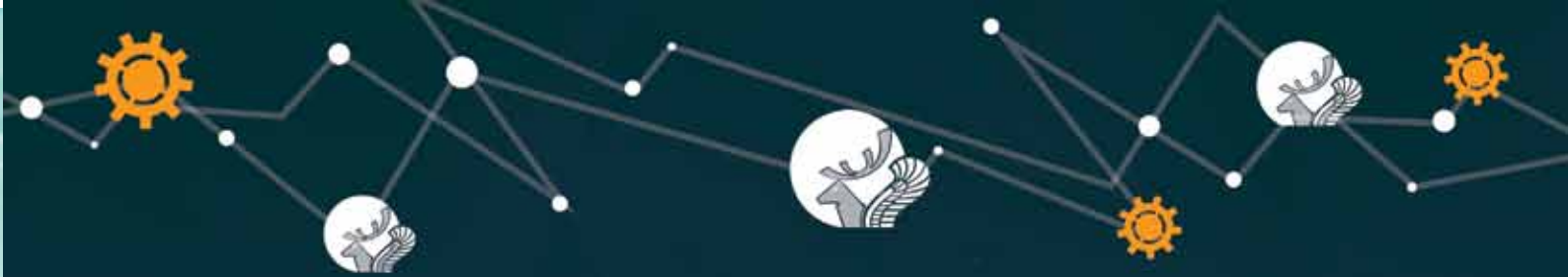
شناسایی تجهیزات آزمون جهت فعالیت های پایش و اندازه گیری محصول محیط کار

افزودن الزام به مستند سازی و کنترل آلودگی با میکروارگانیسم ها و اندازه گیری آنها

فعالیت های نصب

افزودن الزاماتی برای نصب تجهیز پزشکی و معیار پذیرش جهت تایید راه اندازی و نصب





مزیت های علمی و آموزشی نیامش

۱. تحقیق و توسعه و تجاری سازی فن آوری و طرح های دانشگاهی در حوزه صنعت سلامت
۲. طرح توجیهی و توسعه کسب و کار (از ایده، سرمایه گذاری، ثروت)
۳. آشنایی فرآیند کلید در دست کارخانجات صنعت پزشکی (Turn key)
۴. روش های طراحی و توسعه و صادرات خدمات مهندسی، انتقال تکنولوژی (ارتباطات، موانع سرراه، فرصت ها، تهدیدها)
۵. ارتقاء، سطح علمی صنعت پزشکی جامعه با شناخت محصولات و تجهیزات پزشکی
۶. فرآیند دانش بنیان محصول و سازمان در صنعت سلامت
۷. فرآیند حضور در نمایشگاه ها، سمینار، همایش ملی و بین المللی (اجرا، دستاوردها، مهندسی معکوس جهت تولید محصول)
۸. روش های نوین بازاریابی و فروش در سطح جهانی صنعت سلامت

۹. آشنایی با الزامات و تشریح الزامات ISO 13485:2016

۱۰. آشنایی با مدیریت ریسک تجهیزات پزشکی ISO 14971

۱۱. آشنایی با CE Marking تجهیزات پزشکی EEG/93/42

۱۲. آشنایی با تکنیکال فایل محصولات بصورت عملی Work Shop

۱۳. آشنایی با Good Manufacturing Practices (GMP) در صنعت پزشکی

۱۴. معتبر سازی فرآیند استریل (صحه گذاری با DQ, OQ, PQ, IQ)

مزیت ها و ویژگی های تجهیزات استریل شرکت نیامش با گاز اتیلن اکساید

(۱) تجهیزات استریلایزر گاز ETO در از بین بردن میکرو ارگانیسم های پاتولوژیک همراه با اسپور آنها بسیار مؤثر و قابل اعتماد است.
(۲) مناسب استریل سازی تجهیزاتی است که نمی توانند دمای بالا را تحمل کنند

(۳) سازگار بودن با مواد

(۴) کنترل به روش اتوماتیک HMI در دستگاه استریل

(۵) برخورداری از تکنولوژی روز و مانیتورینگ شفاف PLC

(۶) قابلیت کارکرد ۲۴ ساعته

(۷) قابلیت سفارش در ابعاد و حجم مختلف

(۸) قابلیت ساخت پرتابل Portable compact

(۹) دارای IP ۶۸ نفوذپذیری

(۱۰) قطعات با کیفیت در بخش های کنترل الکترونیکال

(۱۱) قابلیت برنامه ریزی جهت هر محصول

(۱۲) کاربری آسان با وجود تکنولوژی پیشرفته و دانش بومی

(۱۳) کاربرد آسان مکاتیکال (رواتی درب ها)

(۱۴) امنیت بالا برای کاربران و کارکرد دستگاه استریل از طراحی مدرن

(۱۵) نیاز به فضای کم در چیدمان دستگاه استریل

(۱۶) اقتصادی بودن مصرف انرژی (گاز، آب، برق، باد ...) در استریل

(۱۷) خدمات رسانی در تمام نقاط ایران برای دستگاه استریل

(۱۸) دارای تایید از وزارت علوم برای دستگاه استریل

(۱۹) دارای ISO ۱۳۴۸۵:۲۰۱۷

(۲۰) دارای Certificate از اتحادیه اروپا دارای گروه طلایی از اتحادیه اروپا

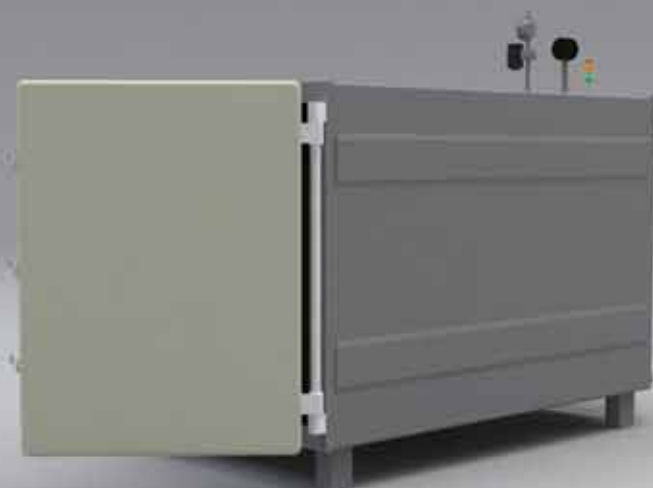
(۲۱) دارای پروانه ساخت از وزارت بهداشت

(۲۲) دارای لوح تقدیر از صندوق نوآوری و شکوفایی جهت طراحی برتر

(۲۳) ارائه خدمات گارانتی و خدمات پس از فروش و تامین قطعات

(۲۴) ارائه آموزش برای کاربران دستگاه استریل

(۲۵) نصب و راه اندازی دستگاه توسط کارشناسان مجرب



My dear friend

It is so great for me to be talking to you. You and I, we, can endeavor for a sustainable development. For that, I am going to talk to you about innovation and investment in the medical devices industry

Thirty-two years ago, when I was a fifteen-year-old teenager, my father's Parkinson's disease pushed me into the world of labor

In those days life in Iran was very different. War and its truths had taken hold of the country and making a living was a trying task

I recall that, with the help of one of my father's friends, I got a half-time position at a governmental organization as a second job, since my main one was to manage a grocery store. Working for about twenty hours a day had me on the brink of collapse. I used to think to myself whether it would be possible for me to help my father, whose doctors have him less than a year

Yes! I was immersed in the chaos and pressures of a world that only offered me labor and effort

My father being a renowned craftsman, by the time I was fifteen I had been familiar with the manufacturing processes and technical drawing. That helped me advance my position in the company, and in a few years I became part of the research department

There, creativity and knowledge of industry came to my aid. Innovation had become my main goal in designing machines and production lines. My work moved in the direction of design and making of machinery and lines for production of medical devices in a way, that, after three decades, when I look back, I see more than one hundred factories

ONE HUNDRED FACTORIES! With many investors and workers. This means jobs in manufacturing, opportunities for our children, creation of wealth, and turning the wheels off science and technology

Achieving more than twenty-five national titles and seven international awards, amongst which are the Paris's Quality Start, Frankfurt's Platinum award in Quality and Technology, and Europe's Aristotle award, I count myself one of science's friends

My cherished friend, know that many healthcare and diagnostic activities and treatments cannot be provided without their proper tools and devices. This is why access to high-quality medical devices is a major factor in the performance of any country's healthcare system

In reality, those who work in the production of medical devices have a hand in healing the sick. Can the role of a syringe or surgical sutures be denied in patient treatment?

Today, the need for medical devices is omnipresent, with most countries lacking factories for production and importing from elsewhere

But the technology for producing high-quality devices is available, and feasible

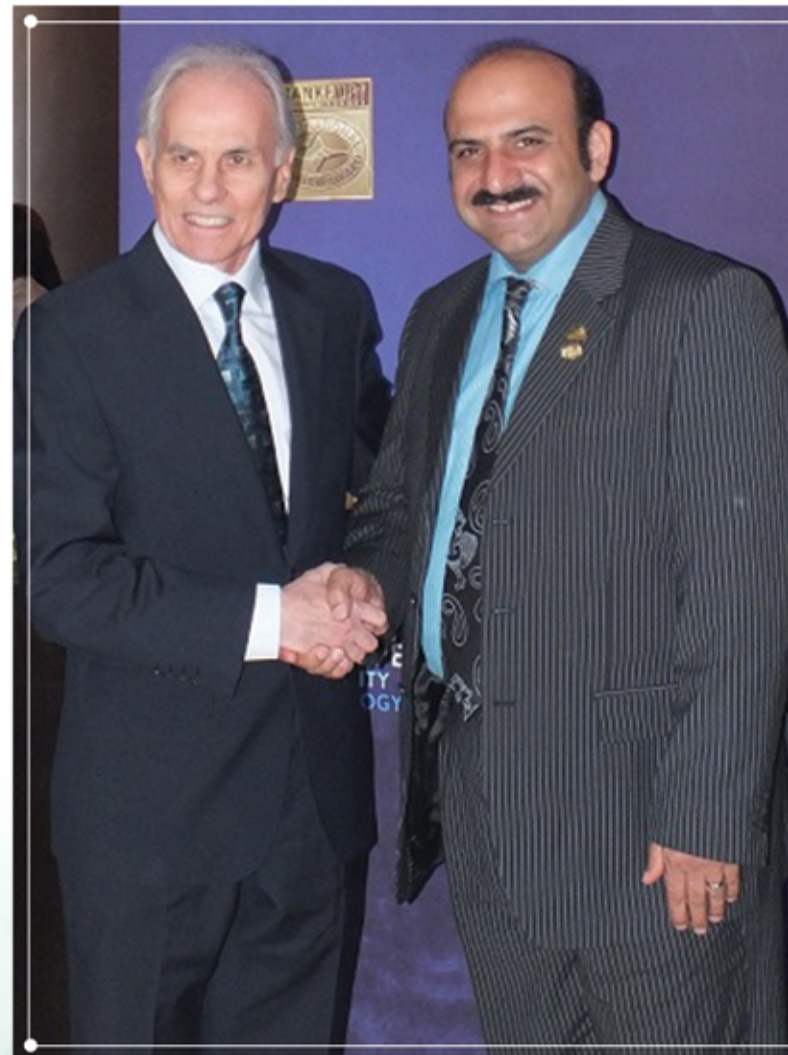
We believe that not only there is a vacuum in the market of medical devices, but that there is also a great added value margin

So today is the time to utilize this opportunity with the right planning

Thanks for reading

,Regards

Dr. Mohammadjafar Hoseinshirazi



Eight Billionaires Emerge From German Medical Device Firm B. Braun Forbes, March 2015

When Ludwig Georg Braun took over his family's medical device outfit, B. Braun Melsungen AG, in 1977, its sales were only \$ 24 million. Today the company has more than \$5 billion in sales and employs 50,000 people. It has also turned 8 of Braun's relatives, including his five children and three of his cousin's children, into billionaires

The storied family business got its start in 1839 when Julius Wilhelm Braun, Ludwig's great-great-grandfather, purchased a small pharmacy in Melsungen, Germany, and later expanded into a mail-order business selling local herbs. Julius' son Bernhard, who took over in 1864, began manufacturing pharmaceutical products like migraine sticks and plasters. In the 175 years since its founding, the company has pioneered sutures, infusion solutions and surgical instruments. It is now one of the world's biggest makers of medical devices, helping treat everything from diabetes to incontinence to wounds through four divisions that supply to hospitals and make surgical instruments, among other products

Longtime head of B. Braun Ludwig Georg Braun, whose five children are now billionaires

Although Ludwig, now 71, stepped down as chairman in 2011, two of his children still work at Braun. His son Otto Philipp sits on the management board and is responsible for the company's Iberian Peninsula and Latin American regions, while his daughter Anna Maria serves as president of B. Braun Asia Pacific and sits on the supervisory board. According to Orbis by Bureau van Dijk, Otto has an indirect stake of nearly 23% in Braun, worth an estimated \$3.4 billion, based on Forbes' valuation of the company, while Anna Maria and his other siblings each own approximately 10% stakes

Also billionaires are the children of Barbara Luedicke, cousin of Ludwig Georg Braun who sits on the firm's supervisory board. Her children, none of whom are involved in the business, equally share a 35% stake in the company held through the holding company, Trankelucke GMBH & Co, says Orbis
Braun family members are not the only billionaires to get wealthy from medical devices. Others who owe their 10-figure fortunes to the sector include the three heirs to the Stryker Corporation; Reinhold Schmieding, whose Arthrex makes tools for arthroscopic surgery, and Carl Cook, whose Cook group is known for its stents and catheters

Below are the names and net worths of all 8 Braun billionaires:

Children of Ludwig Georg Braun

Otto Philipp Braun (1

Stake: 23%

Net Worth: \$3.5 billion

Karl Friedrich Braun (2

Stake: 10%

Net worth: \$1.5 billion

Anna Maria Braun (3

Stake: 10%

Net worth: \$ 1.5 billion

Johanna Braun (4

Stake: 10%

Net worth: \$ 1.5 billion

Ludwig Theodore Braun (5

Stake: 9.7%

Net worth: \$ 1.44 billion

Children of Barbara Luedicke

Bernhard Sebastian Braun-Luedicke (6

Stake: 11.7%

Net worth: \$ 1.7 billion

Eva Maria Braun-Luedicke (7

Stake: 11.7%


Net worth: \$ 1.7 billion

Friederike Braun-Luedicke (8

Stake: 11.7%

Net worth: \$ 1.7 billion





Johnson & Johnson

Market Cap As of May 2017

\$338.6 Billion

Industry

Medical Equipment & Supplies

Founded

1886

Country

United States

Chief Executive Officer

Alex Gorsky

Website

<http://www.jnj.com>

Employees

126,400

Sales

\$71.94 B

Headquarters

New Brunswick, New Jersey

Johnson & Johnson on Forbes Lists

#35 Just Companies

#43 Top Regarded Companies

#29 World's Best Employers

#32 Global 2000

#90 in Sales

#15 in Profit

#204 in Assets

#8 in Market value

#132 America's Best Employers

#14 America's Top Public Companies

#34 in Sales

#8 in Profit

#44 in Assets

#8 in Market value

#59 Canada's Best Employers

#50 World's Most Powerful Brands (2012)

Johnson & Johnson is an investment holding company with interests in health care products. It engages in research and development, manufacture and sale of personal care hygienic products, pharmaceuticals and surgical equipment. The company operates through the following business segments: Consumer, Pharmaceutical and Medical Devices. The Consumer segment includes products used in the baby care, skin care, oral care, wound care and women's health care fields, as well as nutritional and over-the-counter pharmaceutical products, and wellness and prevention platforms. The baby care franchise includes the JOHNSON'S Baby line of



products. The Pharmaceutical segment includes products in the anti-infective, antipsychotic, contraceptive, gastrointestinal, hematology, immunology, infectious diseases, neurology, oncology, pain management, thrombosis and vaccines. The Medical Devices segment includes products distributed to wholesalers, hospitals and retailers, used principally in the professional fields by physicians, nurses, hospitals, and clinics. These include products to treat cardiovascular disease; orthopaedic and neurological products; blood glucose monitoring and insulin delivery products; general surgery, biosurgical, and energy products; professional diagnostic products; infection prevention products; and disposable contact lenses. Johnson & Johnson was founded by Robert Wood Johnson I, James Wood Johnson and Edward Mead Johnson Sr. in 1886 and is headquartered in New Brunswick, NJ



looked at, 46 percent included community sponsorship and 44 percent included a local event. According to the survey, these sponsorships and events were among the most frequently used marketing tactics, with three of four respondents using these methods for their businesses

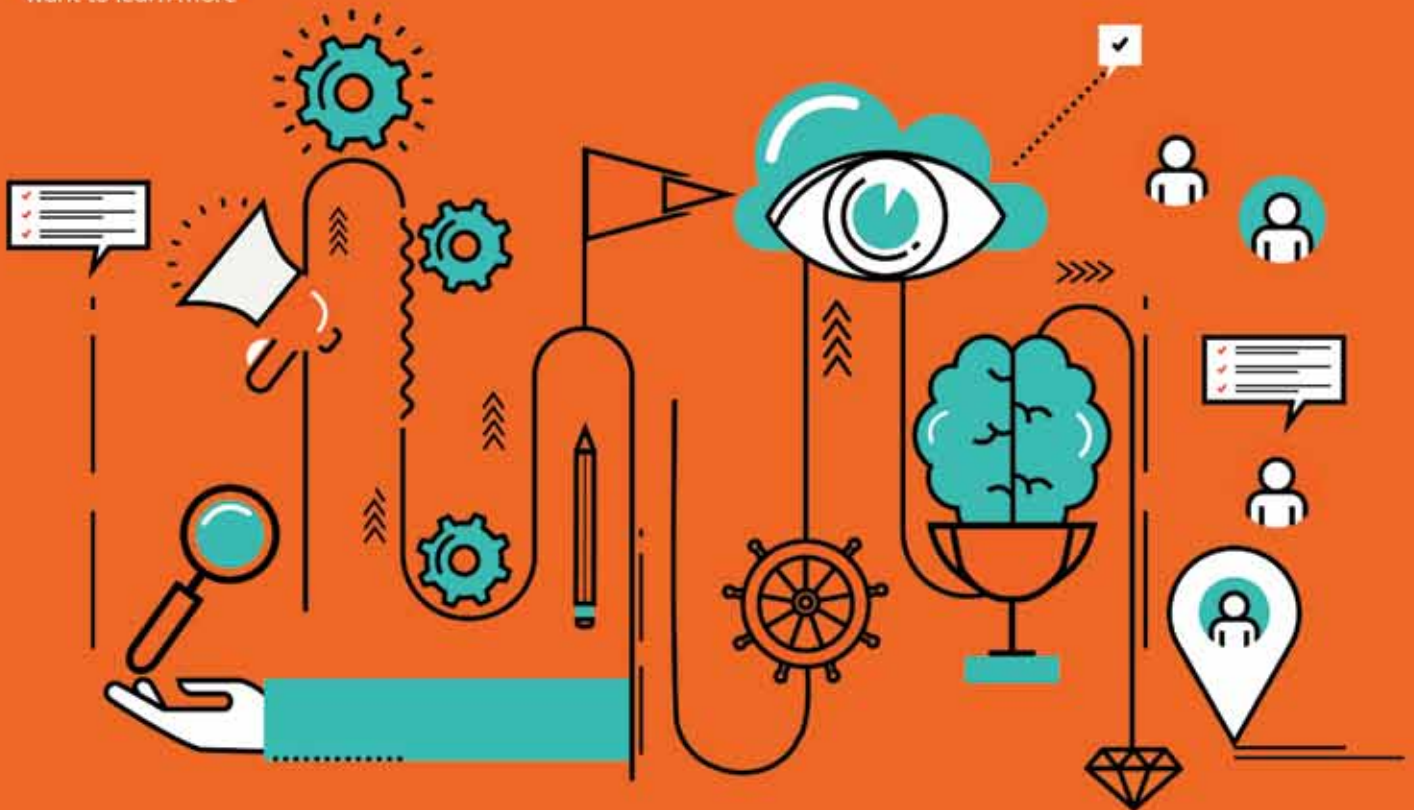
The survey suggested that companies invest more of their marketing dollars in sponsorships and events to build up their brand presence

Rebranding

When most people think of rebranding, they think of a big, time-consuming overhaul that requires a huge investment. But rebranding can be as simple as modernizing your logo, switching your slogan or even just updating your company website. Doing something just slightly different from your status quo will pique customers' interest and make them want to learn more

The effects of a comprehensive, well-executed rebranding" have shown tremendous benefit across the board," said Dan Antonelli, CEO and creative director of advertising agency Graphic D-Signs. "Whether it's creating a great experience with an intuitive and responsive website design or crafting a logo that makes customers crack a smile each time they see it, marketing needs to have emotion

Regardless of the tactics you choose, you should schedule a set time devoted to marketing activities, even if it's only an hour a week, said Brandmuscle's Smith



5 Proven Local Marketing Tactics to Gain and Keep Customers

Business News Daily, 2016

As a business owner, you want your company to succeed. Investing in marketing is vital to that success, but many small businesses can't splurge on — or spare the time for — high-priced advertising campaigns

A report by Brandmuscle, local marketing software company, found that nearly half of the 860 small businesses surveyed spend \$5,000 or less on marketing each year, and one-third spend less than 10 percent of their time on marketing activities

To make the most of your time and money, here are five effective local marketing tactics that are easy and affordable for your small business

Digital outreach

Business owners know that customers are searching for companies online, and yet many local businesses are reluctant to adopt digital methods, like social media, SEO and even a basic business website. The Brandmuscle survey found that business owners still find digital media to be complicated: While Facebook may be a successful platform, with an increased usage by businesses of 21 percent over the past few years, LinkedIn is primarily employed for personal, not business accounts, and Twitter is too confusing for business owners, survey results showed

Many small businesses are so overwhelmed by the number of choices and the level of effort required to maintain [digital marketing] programs that they do nothing," said Clarke Smith, chief strategy officer of Brandmuscle. "We advise starting small. Talk to customers [and ask] how do they find you today? What types of information would be helpful to them? Are they price-driven? What social channels do they use?"

Aaron Boggs, president of RevLocal, a digital marketing agency, called for the use of search marketing, a type of online marketing that expands a company's digital presence in search engines

Local businesses need to do more with less, and search marketing is no exception," he said

First-time freebies

For businesses that are looking to generate new leads, offering potential customers a free product or service for their first visit is a surefire way to bring people into the store. Brian Mattingly, founder and CEO of marketing services and technology franchise Welcomemat Services, said that a no-strings-attached gift to kick off a customer relationship will



create a sense of loyalty, but only when it's with the right audience

Loyalty starts with targeting a consumer group that is not just looking for a deal but has a need for your business or service, and of course, they must live near the business," Mattingly said. "The perfect example of the 'right' customer includes someone who recently moved into a new neighborhood or a couple that just became parents".

Special promotions

Brick-and-mortar businesses have a unique opportunity to host special promotional events for their local communities. Chris Elliott, CEO of Beef 'O' Brady's sports pub franchise, said that on the 20th of each month, his restaurants host a "customer appreciation day," when guests can come in and redeem a scratch-off card for a chance to win free food. Elliot said foot traffic increases 11 percent during customer appreciation days. He said he believes customers keep coming back because the owner of each restaurant personally hands them their scratch-off cards and thanks them for their patronage, thereby establishing a personal connection. The emotional engagement is the key," Elliot said. "If you know the customers — if you know their families and their kids' names, and engage with them on a personal level — you're going to form a connection that is going to give you an edge and lead to a lifelong customer. That makes a huge difference. You have to have the same loyalty to your customers as you expect from them when you put a customer loyalty program in place. It has to work both ways, or else you're going to miss the mark and won't see the same level of return on the investment".

Sponsorships and local events

Like the promotions described above, local events and sponsorships allow companies to give back while building personal relationships with their communities and customers. Of the integrated marketing campaigns that Brandmuscle





IN THE NAME
OF GOD

NIAMSH

2nd Year

2018.issues 4



NIAMSH

Journal of Nursing and Midwifery Studies

www.niamsh.com
www.medniamsh.com
info@niamsh.com

P.O.Box 13355-364
Tehran, IRAN

Phone : +9821 65611247
Fax : +9821 65611248
Mobile : +98 912 3604026