

شاه کلید شخصی

۱۱ ترند زیرزمینی

برای موفقیت در بازار کار حسابداری

میثم حاجی محمدی

www.Persianhesab.com



به نام خدا

ضمن تبریک بخاطر دریافت این کتاب الکترونیکی کاربردی

این نکات مثل یک گنج ارزشمند است قدر آن را بدانید چون تمامی کلمات آن کاربردی است نه به خاطر تبلیغ خالص، بلکه این موارد فرشته نجات خیلی از حسابداران بوده و باعث تحول اساسی در زندگی این افراد شده است. فعالان حوزه مالی به قدری درگیر مسائل کاری روزمره و فشرده کاری کارها هستند که اصلاً فرصت تمرکز بر خودکفایی و افزایش درآمد ندارند. در کتاب سعی شده مختصر و مفید، تمامی نکات توسعه کسب و کار حسابداری به شما آموزش داده شود.

برای حفظ این گنج کوشا باشید و اگر هم قصد شما کمک به دوستان دیگر است، آدرس ما را بدهید تا کتاب را دریافت کنند چون مطمئن باشید با در اختیار گذاشتن رایگان کتاب حتی به مبلغ ناچیز، کمک خیلی مفیدی به دوستان نکرده اید و فقط یک پیشنهاد خوب داده اید. پس در حفظ و حراست آن کوشا باشید.

پس لطفاً

به هیچ عنوان محتویات این کتاب را بدون ذکر نام منبع بهره برداری نکنید
به هیچ عنوان این اثر را در اختیار افراد سود جو جهت انتشار رایگان قرار ندهید
و پیشنهاد می کنیم

اگر مطالب برای شما کاربردی بود حتماً به دیگر دوستان ما را معرفی کنید
اگر ایده و نظری پس از مطالعه کتاب داشتید حتماً برای ما ارسال کنید آدرس پایگاه ما :

www.Persianhesab.com

ضمن آرزوی موفقیت برای شما خواننده گرامی، از شما می خواهیم بعد از مطالعه هر بخش خوب فکر کنید و حتی روی کاغذ بنویسید چقدر اشتباه فکر می کردید و چقدر درست حرکت می کردید و آنوقت برای بهبود نقاط ضعف و تقویت نقاط مثبت خود برنامه غیرتمندانه طراحی کنید چون شک نکنید حسابداران حرفه ای چشم خود را خیلی زودتر بر افکار منفی و صحبت‌های منفی بسته اند و فقط به برنامه توسعه و رشد خود فکر می کنند.

اگر بخواهید بدون شک می توانید...

با نویسنده کتاب بیشتر آشنا شوید

میثم حاجی محمدی متولد مرداد ۱۳۵۹ در تهران است. هم اکنون با بیش از ۱۵ سال سابقه، مدیر و مشاور مالی بسیار از شرکتهای تجاری در کشور می باشد. علاقه اش به آموزش زیاد است و هدفش صرفاً کمک رسانی به دوستانی است که اهل تلاش و پشتکار هستند و فقط مسیر را مثل شروع خودش درست انتخاب



نکرده اند. او با راه اندازی بازار توسعه اشتغال زایی در حوزه مالی و مالیاتی به نام پرشین حساب، توانسته خدمات قابل قبولی را در قالب مطالب کاربردی، فایل های صوتی و تصویری، محصولات آموزشی و حتی برگزاری همایش های بزرگ و دوره های مختلف به جامعه بزرگ حسابداری ارائه کند

هم اکنون مرکز پرشین حساب پذیرای متخصصان و علاقمندان به همکاری بصورت حضوری و غیر حضوری در عناوین شغلی مختلف است که شما برای کسب اطلاعات بیشتر می توانید در آدرس

شرایط پذیرش و همکاری و نحوه ارسال مشخصات خود را Persianhesab.com/hamkari

مشاهده نمایید.

همچنین برای دسترسی کامل به کلیه فایل ها (متن، پاورپوینت، فایل های دانلودی، فیلم و صوت، و مقالات) نویسنده می توانید وارد سایت www.Persianhesab.com شوید و با عضویت خبرنامه به جمع خانواده بزرگ پرشین حساب ملحق شوید.

نقطه شروع کار حسابداری رایگان کجاست؟



قطعاً یکی از موضوعاتی که بیشتر از بقیه خود حسابداران در برابر آن گارد می گیرند و در حسابداری یک رکن عملیاتی محسوب می شود، انجام کار رایگان حسابداری جهت اندوخته نمودن تجربیات و آمادگی در بخش اصلی بازار کار حسابداری است. مشکلی که از ابتدای سال ۹۵ بیشتر از گذشته دیده شده است.

کارفرمایان به شدت درگیر کارهای مالیاتی شدند و انتظار دارند یک حسابدار فرشته نجات کسب و کارشان شود و در سوی دیگر حسابدارانی که شاید هم اطلاعات مالیاتی خوبی داشته باشند ولی هنوز پشت دربهای بسته بازار کار قرار گرفته اند.

ما برای برطرف کردن این مشکل باید چند سوال را پاسخ دهیم تا تقریباً درصد اشکالات را به عدد صفر نزدیک کنیم:

کارفرما چگونه با توجه به نیاز شدید به یک حسابدار اعتماد کند؟

آیا با ضمانت و حتی معرفی یک حسابدار، امور مالی و مالیاتی او درمان می شود؟

چقدر حسابداران از ماده ۲۷۴ و ۲۷۶ قانون مالیاتهای جدید اطلاعات دارند؟ و آیا بعد از کسب اطلاعات بازهم حاضر به اجرای کلیه امور هستند؟

به جز آموزشگاه ها و حتی شرکتهای حسابداری، چه مکان هایی برای کسب تجربه یک حسابدار وجود دارد؟

مسمماً همه حسابداران حاضر به پرداخت شهریه بابت کارآموزی نیستند و دوست دارند در ازای کار رایگان در مدت زمان کم بهترین نتیجه را بگیرند

فرق یک حسابدار ماشینی با یک حسابدار هوشمند را می دانید؟ به جز اپراتور بودن و این داستان ها...؟

آیا کارفرما می تواند در بلندمدت با یک حسابدار بصورت ثابت توافق کند؟ چگونه و به چه صورتی؟

چرا با توجه به راهکارهای شناسایی شده مانند ارتباط با حرفه ای ها و اساتید، هنوز تعداد زیادی از حسابداران اندر خم یک کوچه هستند؟

تجربه نشان داده که خیلی کم اتفاق می افتد کارفرما چشم بسته با یک حسابدار به توافق برسد مگر یک مدیر مالی بعنوان پشتیبان کار او را کنترل نماید. حالا در مقابل این جریان تکلیف حسابداری که هر روز از خواب و خوراک خود می زند و این همه تجربه کسب می کند چیست؟ آیا باید به کار دیگری اشتغال پیدا کند. پاسخ قطعاً منفی است. من در ایمیل ها بطور وضوح نحوه گارد گیری حسابداران زحمتکش و همکاران خود را به خوبی حس می کنم. این دوستان تصور می کنند من در بهترین جایگاه قرار دارم البته نه من بلکه افرادی که لینک های خوبی پیدا کرده اند و [مدیر مالی](#) قدرتمندی هستند، و برای دیگران نسخه تجویز می کنند. در صورتی که اصلاً به این صورت نیست. خیلی وارد زحمات شبانه روزی این صحبتها نمی شوم

ولی چند سوال که حالا شما خواننده عزیز اگر با تمرکز پاسخ دهید، کار من را بعنوان مشاور خیلی راحت کرده اید:

در چه بازار کار حسابداری وارد شده اید و هنوز کار دلخواه را پیدا نکرده اید؟

چقدر با فنون مالیاتی آشنایی دارید؟

چقدر بدون نیاز به یک بالاسری مانند حسابرس داخلی و یا مدیر مالی کار خود را مستقل اجرا می کنید؟

مشکل اینجاست که حسابداری نمی خواهد بپذیرد که هنوز آستانه اطمینان را ایجاد نکرده است و حالا چگونه می تواند حسابداری باشد که کارفرما دیگر نگران امور مالی و مالیاتی نباشد. با بیشتر حسابداران کم سابقه که صحبت می کنم به نتیجه بدتری می رسم و آن هم پیشنهاد بالاسری از طرف شخص حسابداری است. یعنی به مدیر پیشنهاد داده می شود که من کارهای حسابداری شما را انجام می دهم ولی برای کارهای مالیاتی نیاز به فرد دیگری است. و خیلی واضح و مشخص در همایش ها حسابداران بلافاصله می گویند که مدیر مالی اجازه کارهای تخصصی را نمی دهد و من این سوال را می پرسم که شما چقدر علاقه و اشتیاق برای کارهای مالیاتی نشان دادید؟

حالا دور نشویم از بحث اصلی، کار رایگان کجاست بالاخره؟ و وقتی پیشنهادات من را ببینید باورتان می شود که می توانید ولی نمی خواهید.

یکی از بازارهای پرنیاز که پول خوبی نمی دهند و حاضر هستند یک حسابدار را برای کارها پذیرا باشند بازار اصناف و مشاغل است. بازاری که هنوز تعدادی از دوستان حسابداری وارد آن شده اند و از نحوه حق الزحمه ها گله دارند. روزی در یکی از اتحادیه ها مشغول مشاوره بودم که یکی از یک دختر خانم دعوت کردند وارد جلسه شوند تا من از او چند سوال تخصصی بپرسم. با چند سوال متوجه اطلاعات محدود و کم او شدم ولی از اعتماد به نفس و باورش خوشم آمد. البته اطلاعات او در حد مشاغل و یا فروشگاه خوب بود ولی در حد اطلاعات مالیاتی ضعیف بود. اعضا گفتند ایشان قرار است بعنوان کارآموز با نظارت تیم شما کار حسابداری را انجام دهند. خیلی خوشحال شدم و حرکت رو به رشد او را تحسین کردم.

حالا من با یک نگاه به این نتیجه نرسیدم که بازار مشاغل بسیار پرنیاز است و بلافاصله به شما جواب مثبت می دهد. می خواهم عرض کنم کانال برای اجرای کار رایگان زیاد است و لازم نیست حتما همه چیز را بلد باشید تا مشغول به کار شوید. برای کار رایگان باید انقدر اطلاعات کسب کنید که فقط آنها را در اجرا خرج کنید نه اینکه تسلط بر ماهیت حساب نداشته باشید و انتظار داشته باشید مدیر یک فروشگاه

امور مالی خود را ابزار یادگیری شما قرار دهد این یعنی حد و اندازه کار عملی و رایگان چند روش پرکاربرد برای رسیدن به اولین جایگاه شغلی

یکی از مشکلات حسابداران نوپا رسیدن به اولین قدم بازار کار است ، و مشکل بعدی حفظ و حراست از این جایگاه و حرکت به مرحله بعدی است . روشهای مختلفی برای رسیدن به اولین سکو وجود دارد که البته شاید تعدادی از آنها کلیشه ای شده باشد ، شما سعی کنید :

- از روشهای کلیشه ای زیاد استفاده نکنید
- از دنیای اینترنت غافل نباشید ، وب سایتهای به روز را ببینید
- عضو خبرنامه سایتهای استخدای شوید تا جدیدترین اخبار لحظه ای به شما میل شود
- برای کار کردن بصورت رایگان در محل کار دوستان خود تبلیغات کنید
- از موسسات کاریابی معتبر کمک بگیرید
- فرآیند آموزش نرم افزارهای جانبی مثل office را تکمیل کنید
- سعی کنید بیش از یک نرم افزار حسابداری مهم را بلد باشید
- اجرای قوانین مالیاتی مهم مانند ارزش افزوده و گزارشات فصلی را خیلی خوب یاد بگیرید
- می توانید به شرکتهایی که حسابدار دارند پیشنهاد نیروی کمک [حسابدار](#) را حتی بصورت رایگان دهید
- اگر دانشجوی هستید حتماً در یک پروژه دانشجویی در انجمن ویا چند نفره مشارکت کنید
- در کارگاه های رایگان آموزشی شرکت کنید و بعد از پایان جلسه با یک یا دوفنر از صاحبان مشاغل صحبت کنید
- ممکن است مقالات و کتابهای زیادی در مورد موفقیت و پیشرفت در حسابداری مطالعه کرده باشید ودر دوره های آموزشی زیادی شرکت کرده باشید ، ولی شاید آن کارایی لازم را برای شما هنوز ایجاد نکرده باشد.

یک نکته مهم : حسابداری که حرکت ابتدایی خود را در یک مکان به عنوان شغل انتخاب نموده است ، محال ممکن است که عقب گرد کند و بیکار شود ، اگر این اتفاق بیفتند مقصر اصلی خود اوست . پس مهمترین قدم یک حسابدار دستیابی به اولین جایگاه شغلی است و این جایگاه می تواند حرکت های او را به سمت لایه درونی شکل دهد

۶ کار مهم که کسب درآمد از حسابداری را افزایش می دهد



قبل از اینکه **۶ راهکار** را برای شما تشریح کنیم لطفا به سوالات زیر پاسخ (بله یا خیر) دهید :

آیا با پیاده سازی برنامه ریزی، برخی از کارها به فردا موکول میشود و این فردا هم چند روز و هفته طول میکشد و شاید....؟

آیا کتابهای خیلی خوبی خریداری کرده اید و میدانید عالی هستند ولی هنوز یا چند صفحه خوانده اید یا



اصلاً...؟

آیا در جذب پروژه های حسابداری دقیقاً نمی دانید چگونه قیمت دهید؟ کم بگویید صرف نمی کند و یا زیاد هم پیشنهاد دهید مشتری...؟

حتی لینک های خیلی خوبی را می شناسید ولی فقط می شناسید و نمی توانید ارتباط منجر به پول برقرار کنید؟

آیا در شهرستان و کلان شهر خود چند پروژه را منجر به قرارداد کرده اید ولی دیگر نتوانستید تعداد آن را افزایش دهید؟

آیا پروژه را چند جلسه پرزنت کردید و کارفرما هم تمایل کامل دارد و لی در عین ناباوری قرارداد با شما منعقد نمی شود بنا بر دلایل نامشخص؟

آیا وقتی پیشنهاد تولیدی دارید بازرگانی بلد هستید و یا برعکس بالاخره شانس هم ندارید؟

آیا در تیرماه همه شرکتها و اشخاص را می بینید که چند تا چند تا پروژه اظهارنامه مالیاتی تیرماه دارند ولی شما هنوز حتی...؟

احتمالاً شما بی تقصیر هستید کارخانه ها دارند نیروهای خودشان را تعدیل می کنند و وضعیت رکود اقتصادی، شده علت عدم موفقیت شما؟

شما زحمت و تلاش تخصصی زیادی پیاده می کنید ولی کارفرما خیلی مبلغ ناچیزی در نظر گرفته است؟

احتمالاً به قدری با فشار عدم پرداخت از سوی کارفرما مواجه شده اید که به این نتیجه رسیده اید که رها کنید و بروید؟

کارت ویزیت خودتان را به خیلی ها ارائه داده اید ولی یک نفر هم تا بحال با شما تماس تلفنی نگرفته است؟

انقدر تعداد شرکت و موسسه حسابداری زیاد شده که کار جذب پروژه خیلی کمتر شده است؟

در پرزنت احساس کم آوردن به شما دست می دهد و طرف مقابل را خیلی قدرتمند در فنون بیان می بینید؟

حالا چند حالت برای شما اتفاق می افتد :

حالت اول : برخی سوالات بله و برخی خیر پاسخ داده شده

حالت دوم : پاسخ همه سوالات بله است

حالت سوم : پاسخ همه سوالات خیر است

شما در کدام حالت هستید؟ خیلی مهم است چون روند درآمدزایی شما به نحوه پاسخ دادن به همین چند سوال مشخص می شود. برای درک بهتر این موضوع حالتها را خدمت شما تشریح میکنم

حالت اول : حکایت افرادی است که درآمد بدی ندارند ولی اشتیاق زیادی برای کسب درآمد بیشتر در چهره آنان دیده می شود.

حالت دوم : حکایت افرادی است که کاملاً چهره ناامید دارند و تقریباً خودشان را بازنده می دانند.

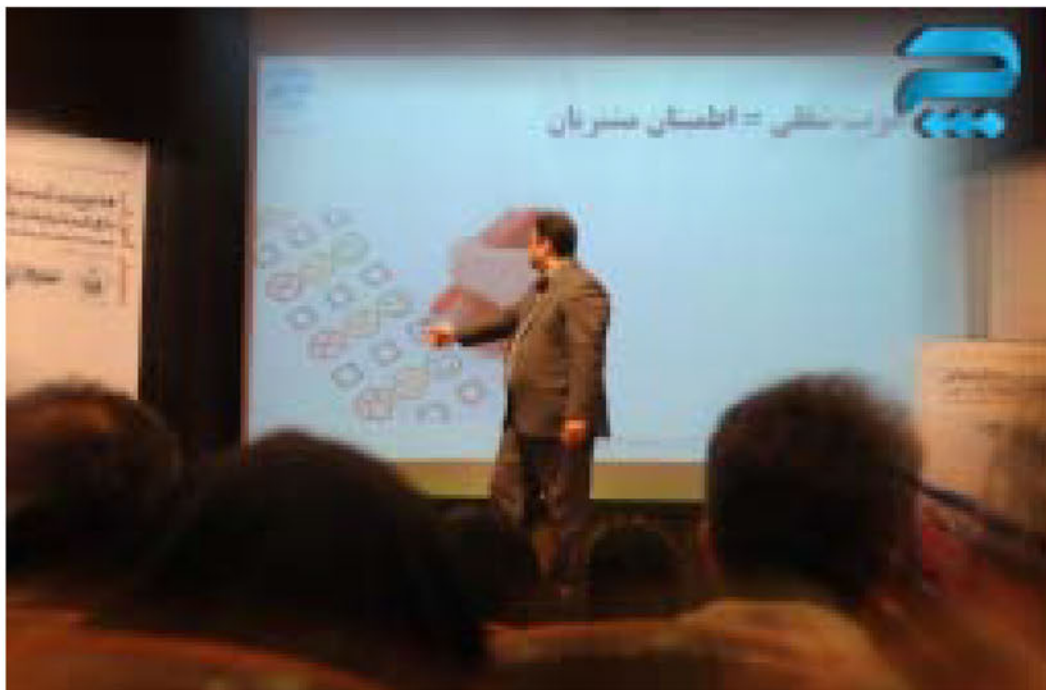
حالت سوم : افراد حرفه ای هستند که گاهی به میزان درآمد خیلی خوبی رسیده اند ولی به قدری ترافیک کاری پیدا کرده اند که فرصتی برای استفاده از درآمد خیلی خوب ندارند.

نکته ای که خیلی مهم است، عدم توجه شدید یا ضعیف به راهکارهایی است که خیلی پیچیده نیست ولی در هر حالت مورد توجه و اجرا قرار نمی گیرد. من در همایش کسب و کار موفق اولین اسلاید را با موضوع ثروتمند شدن شروع کردم : هوشمندانه ثروتمند شوید. رسیدن به این جایگاه برای کارهای خدماتی به مراتب سریعتر از امور بازرگانی است. شما در امور بازرگانی باید حتما کالا یا دیگر مواد را خریداری کنید و با تمرکز بر روی فروش باید در بازار کسب درآمد کنید. ولی در حسابداری کار خدماتی است شما کالایی نمی خرید و مانند پزشکان از تخصص خود درآمد زایی می کنید. این توضیح دلیلی نمی شود که یک حسابدار یا مدیر مالی برای خرید آموزش سرمایه گذاری نکند. در اینجا خریدن کتاب سرمایه گذاری محسوب نمی شود ولی هنگامی که شما برای مطالعه یک کتاب یا منبع امانتی زمان می گذارید تا آنرا مطالعه کنید در حقیقت برای بروزرسانی تخصص خود سرمایه گذاری می کنید.

من در همایش بزرگ کسب و کار موفق با بیان نکات حائز اهمیت و اصولی به شرکت کنندگان متدهای خیلی خوبی را در این رابطه آموزش دادم که دوست دارم شما را با اتفاقات آن آشنا کنم. این سمینار با محوریت موفقیت کسب و کارها برگزار شد. یکی از مشکلات حسابداران و مدیران مالی در بازار کار کسب درآمد ضعیف است ، بنا بر درخواست شرکت کنندگان ، اگر چه تمام کنترل ها انجام شده ولی با این حال

هنوز نمی‌توانند خوش بدرخشند و در همین بازار پر نیاز به خدمات حسابداری و مالیاتی ناموفق هستند. یعنی کانال‌های خوبی دارند و حتی زیرمجموعه هم ایجاد کرده‌اند ولی دقیقاً نمی‌دانند چگونه درآمد خود را بالا ببرند. ضمن آشنایی شما با روند برگزاری همایش، تلاش می‌کنم **۶ ویژگی برتر کسب درآمد** را به شما آموزش دهم.

هوشمندانه ثروتمند شوید



شروع آموزش با بررسی نکات ظریف بسیار آغاز شد. نکاتی که شاید اگر بشنوید فکر نمی‌کنید منجر به درآمدزایی خیلی خوب شود. من از همه شرکت‌کنندگان درخواست کردم بایستند و به نفر پشت سر، خودشان را معرفی کنند. پرزنت آسانسوری یادتان هست؟ یکی از پسته‌های پر بازدید که مورد استقبال کاربران قرار گرفت. همین کار بصورت عملی در این همایش اجرا شد. نفرات باید بصورت ایستاده در ۲ دقیقه خودشان را به نفر پشت سر معرفی می‌کردند. آیا منظور معرفی نام و مشخصات بود؟ خیر



نشانه گیری فرصت

اولین ویژگی افراد ثروتمند استفاده از فرصتهای ایجاد شده به بهترین شکل ممکن است. شما باید بتوانید در پرزنت یک پروژه مالی و مالیاتی در کمترین زمان ممکن بیشترین استفاده را کنید چرا که ممکن است فرصت زیادی به شما داده نشود و کارفرما خیلی زمان صرف این موضوع نکند.

راهکار اول: شما باید با یک سوال چالشی وارد میدان شوید نه معرفی کامل خودتان مثلاً محمدی هستم مدیر مالی: میخواستم بپرسم آیا کنتورهای پولشویی در سیستم مالی شما متصل شده است؟ سوال را توجه کنید! بقدری چالشی و بحث برانگیز است که دیگر لازم نیست فرصت صحبت کردن ایجاد کنید حالا طرف مقابل شروع به سوال کردن میکند: کنتورهای پولشویی چیست؟ نحوه اتصال به سیستم مالی چگونه است؟ قانون پولشویی دقیقاً به چه موضوعاتی اشاره میکند؟ یا نهایتاً شماره تلفن شما را دریافت می کند که اگر شما طرف مقابل را جذب نکنید بی فایده است.

پس طوری از زمان و فرصت استفاده کنید که طرف مقابل به حضور چند دقیقه ای شما نیازمند شود

هدفگذاری

دومین ویژگی افراد ثروتمند این است هدفگذاری خود را مانند خوردن تیر به هدف در نظر می گیرند. فرض کنید از فردی که می خواهد در کنکور دانشگاه شرکت کند هدفش را می پرسید؟ پاسخ قبولی در کنکور است و اگر دقیق تر پاسخ دهد مثلاً در دانشگاه با رتبه بازهم دقیقاً هدفش مشخص نیست، چون وقتی روند درآمدزایی را می پرسیم پاسخ می دهد پزشک، وکیل، مدیر مالی و اصلاً روند جامعه، اشباع شدن شغلی، میزان خلاقیت و رقبا را در نظر نمی گیرد پس هدفگذاری درستی در نظر نگرفته است چون

به تنها چیزی که فکر میکند صرفاً قبولی در دانشگاه است نه درآمدزایی از موقعیت.



حسابداران هوشمند که درآمد خیلی خوبی دارند دقیقاً بازار هدف، زمان ممکن، نوع تبلیغات، نحوه رقابت، کانال زدن با تیم های حرفه ای و جزئیات بیشتر را در نظر می گیرند این یعنی هدفگذاری

روابط عمومی مالی

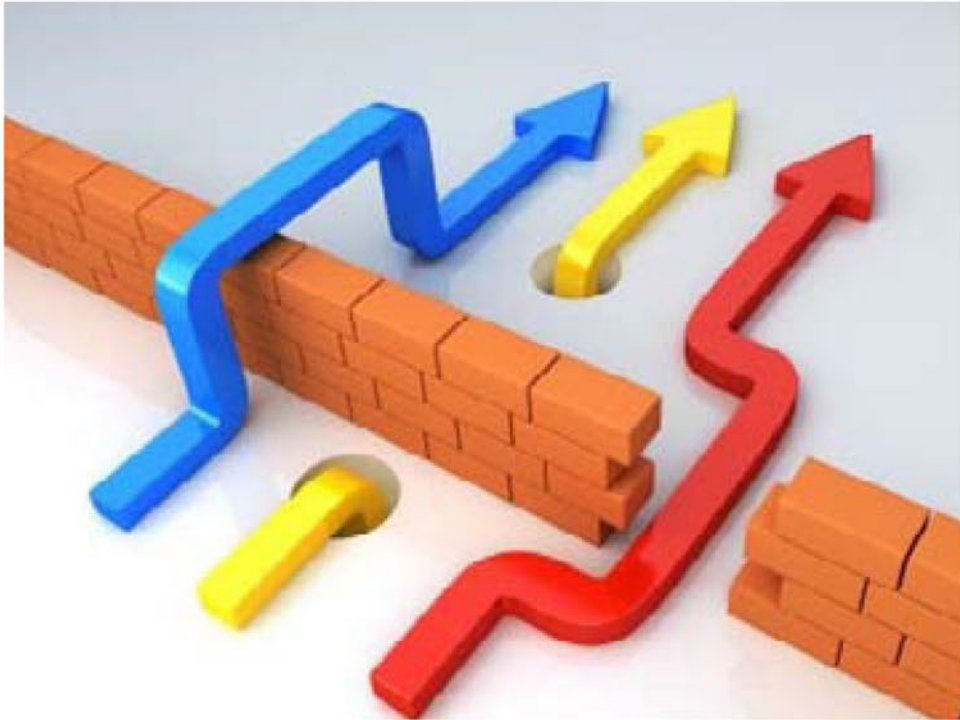
شبهت یک حسابدار با یک وکیل در روابط عمومی است. یک وکیل را در نظر بگیرید اگر نتواند بیان خوبی داشته باشد عملاً نه پرونده ای جذب میکند و نه عملکرد خوبی برای پروژه ها خواهد داشت. یک حسابدار هم اگر حتی ۲ مورد بالا را در پرزنت پروژه ها در نظر نگیرد با مشکلات جدی در جذب پروژه ها مواجه میشود. در حال حاضر پاسخ همان سوال بالا اینجا مصداق پیدا میکند افرادی که هم با تجربه و متخصص ولی به خوبی نمی توانند از این موقعیت ها کسب درآمد کنند. علت اصلی فن بیان و سخنوری قابل قبول است. بنده خودم در دوره های فن بیان و سخنوری سایت متمم شرکت کردم و مطالعات زیادی از این منابع داشتم، پیشنهاد میکنم شما هم از منابع خیلی خوب بهره ببرید تا بتوانید پرزنت حرفه ای داشته باشید. فراموش نکنید اگر نتوانید تریبون خوبی داشته باشید از درآمد خیلی خوب با رعایت دیگر موارد خبری نمی شود!

آب یا نوشابه؟



یکی از مهمترین نکات این است که شما همیشه باید تشنگی بازار را ببینید نه زرق و برق آن را. مثلاً اگر برای رفع تشنگی شما نوشابه یا آب را پیشنهاد دهید همه از نوشیدن آب استقبال می کنند. شما در بازار کار حسابداری باید ببینید آب به درد چه کسانی می خورد نه اینکه دنبال علاقمندان نوشابه باشید چون این گروه دیگر تشنه نیستند بلکه می خواهند یک نوشیدنی تفریحی میل کنند. ولی اشخاص تشنه نیاز به آب دارند بیشتر دوستان حسابداری و حتی حسابرس با انتخاب بازار خاص که مشکلات خاصی دارد باید آب را در قالب بسته پیشنهادی خوب به آنها برسانند. مثلاً الان بیشتر حوزه های کشاورزی با مشکلات لغو معافیت مواجه هستند و حتی توهم جرائم ارزش افزوده آنها را تهدید میکند فردی که میخواهد ناجی شود باید تمامی اشکالات را در این واحدهای شغلی بررسی کند تا با ایجاد نکات چالشی توجه کارما را به جذب پروژه نزدیک کند.

شناسایی رقبا



لطفا توجه کنید! رقیب شما دشمن شما نیست بلکه می تواند ایده های خیلی خوبی به شما دهد. اشتباهی که خیلی از فعالان حوزه مالی و مالیاتی مرتکب می شوند و چشم خود را بر وری این موضوع می بندند. منظور من استفاده از حباب های خیلی خطرناک رقبا نیست. بلکه از حرکت های خوب آنها ایده بگیرید نه تقلید. مثلا اگر رقیب شما به جای جذب پروژه طرح مشاوره رایگان حضوری پیاده می کند شما می توانید طرح مشاوره الکترونیکی را برای راحتی بیشتر رایگان پیاده سازی کنید. بازار رقبا فکر شما را برای سبقت گرفتن و کسب درآمد بیشتر بالا می برد. من در همایش عملکرد خانم فاطمه مقیمی را مثال زدم. این خانم هم اکنون ثروتمندترین زن ایرانی است. ابتدا خانه دار بود، طی اتفاقاتی که باعث ایجاد انگیزه شد وارد بازار حمل و نقل شد حوزه های که هیچ زنی شاید وارد نشود. در طی زمان کمتری به موفقیت چشمگیری رسید من در سخنرانی برای دوستان نحوه شناسایی رقبا را توسط ایشان تشریح کردم که چگونه با شناسایی رفتارهای اشتباه توانست پیشنهادات خوب را جایگزین کند با این روش توانست مشتریان رقبا را به راحتی سمت خودش جذب کند.

لیست مشتریان و تبلیغات



قبلا هم در پستهایی خدمات کاربران عرض کردم یک شرکت حسابداری یا یک فرد وقتی می تواند به فکر راه اندازی یک مجموعه یا محل باشد که مشتریانی را برای خود آماده کرده است. یعنی ایجاد یک بانک اطلاعاتی. اگر کاری غیر ممکن به نظر میرسد پس کسب درآمد خوب هم تبدیل به خیالات می شود. چون اگر شما طرفداران خوبی در حوزه حتی یک مدل بازار نداشته باشید نمی توانید دام خود را حفظ کنید. اگر یک بانک خوب از مشتریان داشته باشید به خوبی می توانید با رقبایی که کارشان تقلید است مقابله کنید. من در همایش به دوستان عرض کردم که از چه کانال هایی می توانید بانک اطلاعاتی را تکمیل کنید و نکته مهمتر اینکه افراد موفق هر روز این لیست را تقویت و افزایش می دهند یعنی بخشی از برنامه خود را روزانه به این کار اختصاص می دهند. یک حسابدار با هدفگذاری دقیق ابتدا باید بازار هدف خود را شناسایی کند مثال: من می خواهم وارد بازار کار ابزار و یراق شوم ابتدا باید ببینم فعالان این حوزه چند دسته هستند و زیر نظر چه مجموعه ای فعالیت می کنند مثلا اتحادیه و یا اتاق بازرگانی اگر نتوانم شماره تماس را احیانا از این کانال ها بیابم سراغ تجمع این مراکز می شوم مثلا نمایشگاه های بین المللی ابزار و یراق، همایش های مرتبط و یا خودم تلاش میکنم با همکاری اتحادیه یک همایش رایگان برگزار کنم تا بانک اطلاعاتی خوبی را دریافت کنم در مراحل بعدی شما باید پیگیر پرزنت باشید.

امیدوارم با یک برنامه ریزی خوب و نیاز شدید بازار کار حسابداری از دارندگان کسب درآمد بالا عقب نمانید.



مدیر شما می داند حسابداری چه ارزشی دارد؟

صحبت امروز من درباره یک درد قدیمی در بازار کار رشته مالی و حتی مالیاتی است. ارزش نداشتن نوع کار برای یک مدیر. اجازه بدهید با یک سوال موضوع را پیش ببریم: آیا مدیر مجموعه شما می داند شما دقیقاً چه خدماتی ارائه می کنید؟ برخی از حسابداران در اینجا خیلی سریع و از طرف مدیر پاسخ این سوال را می دهند: خوب مدیر ما که تحصیلات حسابداری ندارد!!!! نه این پاسخ اصلاً مد نظر من نیست. شما باید خیلی خوب برنامه دهید و خیلی خوب گزارش اجرا نه خیلی خوب حسابداری به او آموزش دهید.

یک مثال:

فرض کنید الان خیلی اتفاقی با یک مدیر کارخانه در نمایشگاه بین المللی آشنا شده اید و می خواهید در مدت زمان خیلی کمی او را پرزنت کنید؟ قطعاً ارائه کارت بی ارزش ترین کار ممکن برای مذاکره است چون کارت شما بعد از چند ساعت یا چند روز به دور انداخته می شود، شما حتماً و تاکید میکنم حتماً با یک جمله ارزشی از تخصص خودتان کار را آغاز کنید مثلاً اینطوری: سلام مهندس خوبید شما؟ واقعی هستیم حسابدار رابین صنعت چه خوب شد که شما را در نمایشگاه دیدم چون برای مشکل بیشتر کارخانه ها برنامه ای دارم و مطمئنم تا حد زیادی به درد شما میخورد اگر زمان دارید که خیلی خلاصه توضیح دهم و اگر نه لطف می کنید کارتتان را بدهید من فردا برسم خدمتان حضوری توضیح دهم.



حالا می پرسید چه طرحی؟ طرح جدید لازم نیست فقط ذوم کردن بر روی یک مشکل است. یعنی شما با این آگاهی که خیلی از کارخانجات مشکل تلفیق دو سیستم ادواری و دائمی را دارند و شما حالا می خواهید با اصلاحات این کاررا مجزا کنید.

عرض من این است برادر یا خواهر گرامی، اگر وقت نگذارید که این مشکل چه عواقبی برای شرکت آقای مدیر دارد و شما چگونه میتونید بابت این یک مشکل وقت بگذارید، مطمئن باشید ارزش دیگر کارهای شما برای مدیر شفاف نبوده و مطمئناً مبلغ ذهنی خودش را بابت حق الزحمه پیشنهاد می کند البته این نکته مهم است که چقدر رزومه نقش بازی می کند ولی توجیه بی تاثیر نیست

عرضه حسابداری برای مدیران چگونه...؟

صحبت این بخش بیشتر اختصاص به مجریان فعال حوزه مالی دارد . برگزارکنندگان دوره ها و کارگاهها که با تبلیغات خیلی خوبی توانسته اند تا حدودی موفق باشند . همچنین استقبال زیادی از دوره ها و کارگاه های حسابداری و حسابرسی در این چند ساله اخیر شده است .

یکی از کارگاه هایی که علاقمندی خیلی از کاربران را ایجاد کرده و با استقبال خیلی خوبی مواجه شده است ، آموزش حسابداری برای مدیران غیر مالی می باشد ، به دنبال این استقبال سوالات زیادی هم مطرح شده است که باید پاسخ منطقی برای آنها پیدا کرد .

• مدیران غیر مالی چه کسانی هستند ؟

• منظور از حسابداری برای مدیران غیرمالی کدام نوع و سطح حسابداری است ؟

• با توجه به نیاز کسب و کارها به داشتن سیستم های حسابداری ، برگزاری این دوره ها کافی است ؟

• آیا مدیران غیر مالی بعد از آموزش این دوره ها تبدیل به مدیران مالی می شوند ؟

• آیا حسابداری را می توان در یک روز یا چند هفته آموزش داد ؟

• مدیران مالی به چه علتی باید آموزش حسابداری فشرده را ببینند ؟

• چرا تعداد زیادی از مدیران غیر مالی بعد از شرکت در این دوره ها رضایت چندانی نداشته و سردرگم شده اند ؟

• اگر قصد دارید یک دوره موفق حسابداری برای مدیران غیر مالی برگزار کنید چیست ؟

• و صدها سوال دیگری که باید در یک مقاله بطور مفصل به آن بپردازیم .

همانطوریکه می دانید منظور مجریان این دوره ها و کارگاه ها از مخاطبین ، مدیران کسب و کارهاست که اشخاص حقیقی و حقوقی را شامل می شود . نیاز اصلی هر فعالیت تجاری و اقتصادی در ابعاد خرد و کلان ، داشتن یک سیستم تعریف شده کاربردی حسابداری و مالی است که ضمن انجام کلیه امور حسابداری ، بتواند اجرای قوانین مالیاتی مرتبط را مرتفع کند.

پس تا اینجا به یک نتیجه کلی رسیدیم و آن اینکه حسابداری با توجه به نیازمندی مشاغل ، نمی تواند بطور خلاصه و کلی ، مفید واقع شود . به نظر من عنوانی که می توان برای برگزاری این دوره ها بکار برد ، آشنایی با اصول خیلی مهم حسابداری است ، نه آموزش حسابداری در یک روز یا چند هفته و بعد هم تبلیغاتی گسترده روی این موضوع که مدیران غیر مالی بعد از این دوره ها می توانند خودشان مجری امور حسابداری خود شوند .

برخی از اجراکنندگان با ارائه خلاصه همه مباحث حسابداری در یک دوره کوتاه باعث سردرگمی و گیج شدن شرکت کنندگان خواهید شد .

با تبلیغات آموزش حسابداری در یک مدت کوتاه ارزش رشته حسابداری کم نکنید !

اگر یک مدیر غیر مالی بخواهد امور حسابداری مجموعه خود را در سطح کلان ، در کنترل داشته باشد ، باید یک مدیر عامل برای اجرای امور تجاری خود استخدام کند و خودش در بخش مالی استقرار و تمرکز پیدا کند . این یکی از دلایل ناراضی بودن و عدم استقبال بیشتر از این دوره هاست .

پس شما در این دوره ها مهمترین عناوین و تکنیک های حسابداری مورد نیاز اداره کردن و کنترل یک کسب و کار را ارائه می کنید ، تا یک مدیر غیر مالی به حساسیت موضوع پی برده و عملکرد حسابداران را مورد ارزیابی و کنترل قرار دهد .

یکی از مواردی که خیلی می تواند در برگزاری کارگاه های آموزشی برای این گروه از افراد مفید و الزامی واقع شود ، آشنایی با نحوه اجرای قوانین مالیاتی مرتبط با مشاغل می باشد . مالیات بر ارزش افزوده ، ارائه گزارشات فصلی و اجرای تکالیف مالیاتی از جمله آشنایی با فرآیند واردات و صادرات ، جرائم و معافیتها از مهمترین موارد مالیاتی یک کسب و کار و تجارت است .

امیدوارم با رعایت جوانب حرفه ای در برگزاری این دوره ها بتوانید مدیران غیر مالی خیلی زیادی را به طرف خود جذب کنید .

یک فن مهم برای افزایش حقوق در حسابداری



لطفاً در مورد سوالات زیر خوب فکر کنید چون به هیچ عنوان قصد ناموفق جلوه دادن شما را ندارم. واقعاً باید خدمت شما عرض کنم یکی از آرزوی های قلبی بنده موفقیت تمامی حسابداران در بازار کار است و خوشحالم که از طریق رسانه پرشین حساب می توانم سهمی در موفقیت شما داشته باشم. وقتی ایمیلی از یک دوست در گوشه ای از ایران دریافت می کنم که با همراهی پرشین به موفقیت چشمگیر رسیده است به شدت خوشحال می شوم و خدا رو شکر می کنم.

چند سوال دوستانه

چرا حسابداری را انتخاب کرده اید؟

چه شناختی از حسابداری پیدا کرده اید؟

چقدر با در نظر گرفتن استراحت کافی، موقع کار حسابداری کسل می شوید؟

تا الان حسابداری انتظار شما را برطرف کرده است؟

شما از اسم حسابداری لذت بیشتری می برید یا از کار حسابداری؟

پیشرفت از نگاه شما چه تصویری را رقم می زند؟

از حقوق دریافتی رضایت ندارید؟ چرا ادامه می دهید؟

آیا حسابداری شغل مورد اعتمادی را برای تشکیل زندگی در آینده بوجود خواهد آورد؟

فکر می کنید بالاترین پیشرفت در حسابداری کجاست؟

بله ادامه دادن و یا ندادن در بازار کار حسابداری بستگی به خود شما دارد. شاید باور نکنید در کنار افراد زیادی که هر روز وارد رشته حسابداری و بازار کار آن می شوند به همان نسبت دقیقاً افرادی از رشته حسابداری خداحافظی می کنند و اعتقاد دارند حسابداری کاری نیست که برایش برنامه ریزی کنند. مهم این است که آستانه تحمل شما در رشته حسابداری چقدر است؟ یعنی چقدر فشار و بی پولی را در این رشته تحمل می کنید تا به آرمانهای بزرگ خود برسید؟

اگر نگاه عمیق تری به سوالات داشته باشید حتی یک روز در حین کار هم به آن فکر کنید متوجه برخی از اشتباهات فاحش خود می شوید. شاید شما از آن دسته از افرادی باشید که صرفاً از اسم حسابداری لذت کافی را می برید و خیلی کار حسابداری تشنگی شما را سیراب نکند.

موضوع بعدی جو بازار بد کار است. من فقط در مورد رشته تخصصی خودم صحبت می کنم و آن هم بازار کار حسابداری است. شاید الان استخدام شدن یک حاشیه امنیت شغلی ایجاد می کند ولی سوال اینده این است آیا از حقوقی که دریافت می کنید رضایت دارید؟ و اصلاً پیشرفت از دیدگاه شما در حسابداری به کجا منتهی می شود؟ خیلی جالب است برخی ها استخدام و حقوق ثابت را حداکثر پیشرفت خود می دانند که یک کمربند ایمنی محسوب شود. برخی از افراد رشد و توسعه درآمد زایی در بازار کار را نهایت رشد و پیشرفت درآمدی خود می دانند. هر نگاهی تلاشی به دنبال دارد و دستاوردی را رقم میزند. مهم این است که شما چه می خواهید و چگونه باید برنامه ریزی کنید؟

گام به گام حرکت کنید حتماً موفق خواهید شد

این یک **نکته کلیدی** و موثر در روند شغلی شماست. ابتدا یک هدف مورد علاقه را انتخاب کنید و برنامه ریزی خود را مرحله به مرحله اجرا کنید. یک تیم باشگاهی، با هدف قهرمانی در لیگ پا به عرصه مسابقات می گذارد و برای این هدف برنامه ریزی می کند. به عنوان مثال نمونه هایی از روش های برنامه ریزی مدیران باشگاه: خرید بازیکن، برگزاری اردوهای تمرینی، استخدام مربی با تجربه، جذب اسپانسر قوی و فراهم کردن محیط خیلی خوب برای باشگاه، ساپورت به موقع بازیکنان و دست اندرکاران و می باشد. پس نوع موفقیت اینجا مشخص می شود، شاید تیمی که خود را در جدول حفظ می کند



تا به لیگ پایین تر نرود هم خود را موفق تصور کند ولی آیا از نظر هواداران و کارشناسان و رقیبان یک موفقیت محسوب می شود؟

من این اطمینان را به شما می دهم هر فرد حرفه ای و موفق در حسابداری و حتی دیگر رشته ها ، برای خود دارای یک برنامه بوده است . اینجا دو تا مسئله مطرح می شود : یکی اینکه منظور از موفقیت چیست و آن چه چیزهایی است ؟ و دیگر اینکه چه برنامه ای شما را به سمت موفقیت مطلوب هدایت می کند. منظور من از موفقیت در رشته حسابداری ، یک فرد حرفه ای ، دارای مهارت ، پرستیژ و درآمد خیلی عالی است . که اگر بخواهیم وارد هر کدام از این کلمات شویم می شود چند مقاله آموزنده در این موارد ارائه داد. صحبت امروز ما درباره رسیدن به این جایگاه است . عنوان مطلب امروز ما هم به این موضوع اشاره دارد : عبور از پل سختی ها با نیرویی به نام برنامه ریزی . اگر واقعاً می خواهید به یک فرد حرفه ای و متخصص تبدیل شوید ، از همین الان شروع کنید. ابتدا یک دورنمای نزدیک برای خود ترسیم کنید و برای رسیدن به آن برنامه ریزی کنید. در رشته حسابداری این انتخاب نوع جایگاه و اینکه واقعاً می خواهید چیکاره شوید خیلی مهم است ! من بارها این مطلب را عنوان کردم و اینجا هم خدمت شما عرض می کنم ، برای اینکه بتوانید بالا بروید و واقعاً از این پل به سلامت عبور کنید ، بطور دقیق مشخص کنید که در طی چه مدتی می خواهید به چه چیزی برسید ؟

شما هم دوست خوب من اگر می خواهید رده های بالاتری را در این جدول کسب کنید ، باید برنامه ریزی کنید . یک نمونه از برنامه ریزی موفق در رشته حسابداری می تواند مانند نمونه زیر می باشد :

انتخاب هدف : من میخواهم تا دو سال دیگر یک مدیر مالی موفق با درآمد ۱۵ میلیون در ماه شوم .

برنامه ریزی مراحل این هدف :

- شرکت در دوره های آموزشی حرفه ای
- خریدن کتابهای معتبر تخصصی مانند انتشارات سازمان حسابرسی
- مراجعه به موسسات حسابداری حرفه ای جهت شرکت در دوره های کارآموزی تخصصی مدیر مالی
- شرکت در همایش های مهم تخصصی حسابداری
- لینک زدن با افراد حرفه ای (طرح و پیشنهاد مشارکت در سود)
- و....

اینکه هدفتان گسترده باشد خیلی مهم است. برفرض من درآمد ۵ میلیون را انتخاب نکنم و درآمدزایی ۱۵ میلیون را تیک بزنم. یا بجای یک **حسابدار موفق** یک مدیر مالی موفق شوم. اگر شما برای خودتان چنین ترسیمی داشته باشید و واقعاً بخواهید به این جایگاه برسید مطمئناً یک لحظه هم نمی توانید آرام و قرار داشته باشید منظورم داشتن **استرس** و گیج شدن نیست بلکه منظور این است که هر روز و در هر ساعت برنامه ریزی خود را بررسی می کنید تا چگونه از فرصتها و ساعات مفیدتان بهترین **بهره برداری** را بکنید. امید است با تلاش مضاعف خودتان و شامل شدن الطاف الهی خیلی سریع به پیشرفت ارزشمندی دست پیدا کنید

مصاحبه با نویسنده کتاب **پر فروش تکنیکهای نوین حسابداری و مدیریت**

آیا بازار بورس می تواند منبع خوبی برای حسابداران علاقمند به افزایش درآمد باشد؟

موفقیت در حسابداری از نگاه یک تمام کننده و حرفه ای



چقدر شما توانایی بیداری در شب و مطالعه دارید؟ چند روز؟

ماجرای تالیف کتاب **پر فروش تکنیکهای نوین حسابداری و مدیریت** چیست؟

تجربه صرفاً موفقیت در حسابداری را رقم می زند یا مطالعه و تجربه باهم ؟

کدام نرم افزار با قیمت مناسب می تواند نیاز موسسه را برطرف کند؟

در این بخش به کمک سرکار خانم رویا دارابی (استاد مقطع کارشناسی ارشد حسابداری و مدیر مالی) می خواهیم سوالات بالا و دیگر ابهامات حسابداران را بررسی کنیم . مصاحبه ای که از خواندن آن لذت می برید و کلی انرژی مثبت دریافت می کنید. اگر بخواهید می توانید این سخن خانم دکتر دارابی رتبه سوم دکتری حسابداری و اولین خانم دکتری ایران است. توجه به خانواده و انتشار کتاب و مقاله، تدریس در دانشگاه و اشتغال بالاترین سطح مدیر مالی چگونه امکان پذیر است؟

پس وارد مصاحبه شوید تا بیشتر با توانمندی های این نویسنده حرفه ای در حسابداری آشنا شوید....

پرشین حساب : سلام و تشکر از حضور با ارزش شما، لطفاً خودتان را برای کاربران معرفی فرمایید.

دکتر دارابی : ضمن عرض سلام و خسته نباشید ، من رویا دارابی هستم ، ۱۹ ساله بودم که لیسانس حسابداری را از دانشگاه الزهرا با معدل ۱۸,۳۱ گرفتم ، بلافاصله وارد بازار کار شدم ، مهندسین مشاور قدس نیرو اولین محل شغلی من بود ۳,۵ در آنجا حسابدار ارشد بودم ، بعد از آن وارد گروه تولیدی سپاس شدم که به مدت ۱۲ سال در این شرکت مشاور مالی بودم . بعد از آن در آزمون کارشناسی ارشد شرکت کردم و با معدل ۱۹,۳۵ مدرک فوق لیسانس را دانشگاه تهران مرکز اخذ کردم ، همزمان کار هم می کردم و بصورت نیمه وقت در دانشگاه تهران جنوب و رودهن تدریس داشتم . در سال ۸۱ با رتبه سوم دکتری حسابداری پذیرفته شدم و با معدل ۱۸,۴۳ طی سه سال و نیم فارغ التحصیل شدم و بعد از آن در دانشگاه آزاد واحد تهران جنوب استخدام شدم و در حال حاضر عضو هیات علمی قطعی و رسمی آنجا هستم . کارهای نیمه وقت زیادی را در کارنامه شغلی خود دارم و در حال حاضر فقط معلم هستم .

یک نکته مهم : لازم است به عرض شما دوستان برسانم که خانم دارابی اصل خواستن توانستن است را بخوبی رعایت کرده است و جالب تر اینکه که با این حجم بالای وقتی که باید صرف تحصیلات و کارش می کرده ، هیچگونه خللی برر زندگیش وارد نشده است ، در ۲۳ سالگی ازدواج کرده و هم اکنون دارای ۲ فرزند است و از زندگی کردن در کنار خانواده اش نهایت لذت را می برم

پرشین حساب : به نظر شما حسابداران چگونه می توانند از بازار کار عادی فاصله گرفته و در بازار کار حرفه ای و تخصصی کار کنند و حرفی برای گفتن داشته باشند ؟

دکتر دارابی : مهمترین عامل مطالعه است . شما دومتب را فرض کنید یکی شلوغ و دیگری خیلی خلوت

است. اون مطبی که شلوغ است، نشان دهنده آن است که دکترش خیلی خوب مطالعه کرده و تشخیص های خیلی خوبی برای معالجه دارد، اما در مطب خلوت چه اتفاقی افتاده است، دکترش درس ها را خوب گوش نکرده، موفق هم نیست و تشخیص های نابجایی دارد. در بین حسابداری و مدیران مالی هم همینطور است. ما مدیر مالی داریم که حقوقش ماهیانه ۵۰۰ هزار تومن و مدیر مالی دیگری داریم که درآمدش ماهیانه ۵۰ میلیون تومن که نشان دهنده مطالعه بیشتر و یادگیری درست و اصولی دروس و مطالعه همزمان با کارش بوده است. یک مدیر مالی موفق هم انگیزه دارد، هم خوب یاد گرفته و هم خوب به کار می بنده.

پرشین حساب: خانم دکتر از موفقیت برای ما بگویید، اینکه چگونه و چه مراحل را برای رسیدن به موفقیت باید پشت سر گذاشت؟

دکتر دارابی: تلاش، تلاش، تلاش، به این معنی که علاقه داشتن به یادگیری می تواند اولین مبنای پایه گذاری در موفقیت باشد که لازمه آن تلاش است. من خودم واقعا درس را دوست داشتم، خیلی وقت ها تا ۳ صبح بیدارم تا یک مقاله را بتوانم ترجمه کنم و یا به زبان انگلیسی برای ارائه به ژورنال های لاتین بنویسم. این علاقه و داشتن تلاش باعث می شود که انسان خسته نشود، یکی از مهمترین دلایل موفقیت این است که همیشه دوست دارم نامبر وان باشم، دبیرستان، دانشگاه و حتی در جایگاه استادی هم بهترین هستم. اگر همه دوستان و کاربران از خود بهترین ها را بخواهند بدون شک یکی از حرفه ای ها خواهند بود.

یک نکته مهم: برخلاف اینکه خیلی از افراد کسب تجربه را مهمترین عامل پیشرفت می دانند، یک حرفه ای، مطالعه و افزایش سطح معلومات، همینطور به روز بودن دانستیها با تکنولوژی روز، را مهمترین شرط موفقیت و پیشرفت بیان می کند، پس مطالعه هر روز را در دستور کار خود قرار دهید و به تجربه بسنده نکنی]

پرشین حساب: خانم دکتر لطفاً درباره کتاب پر فروش تکنیکهای حسابداری و مدیریت توضیحاتی بفرمایید؟

دکتر دارابی: ما در حال حاضر در عصر پویایی هستیم و دیگر ایستا نیست، که هر شرکتی با روش گذشته اش بتواند قیمت تمام شده را محاسبه کرده و سود خودش را حداکثر کند، حالا متناسب با این بحرانهای مالی و رقابتهای جهانی و پیشرفتهایی که در مسائل تولید ایجاد شده است، مثلاً "دستگاه تولید فرش ۵۰۰ شانه با ۷۰۰ شانه تفاوت می کند، مرتباً" این دستگاه های صنعتی در حال به روز شدن هستند، پس با توجه به اینکه ماشین آلات صنعتی در حال به روز شدن هستند، بایستی از استانداردهای تولید پیروی

شود ، به همین جهت می گوئیم پویا شده است و دیگر ایستا نیست ، پس شرکتها برای رسیدن به این پویایی باید تکنیک های نوینی را انتخاب کنند ، یک از این تکنیک ها جاست این تایم است که ما تو کشورمون نمی تونیم آنرا پیاده سازی کنیم ، چرا؟ چون ما با تحریم مواجه هستیم ، این تکنیک می گوید حذف موجودیها و تولید به موقع ، یعنی از زمان سفارش کالا تا تولید کالا و تحویل به مشتری نباید بیش از ۴۸ ساعت طول بکشد ، کاری که شرکت تویوتا (شرکت ژاپنی) در پیش گرفته است ، تمام تکنیک هایی که من در کتابم توضیح دادم برای زمانی است که اقتصاد نرمالی را پیشرو داشته باشیم ، و با توجه به اقتصاد ایران عملی نخواهد شد ، اگر هم شود بصورت مقطعی عملی خواهد شد ، تکنیک بعدی کارت امتیازی متوازن به معنی استفاده از شاخص مالی برای ارزیابی روند شرکتها می باشد .

پرشین حساب : نظر شما درباره افرادی که تجربه بالا ولی تحصیلات کمتری دارند، چیست؟

دکتر دارابی : خیلی نادر هستند ، مثل فردی که بیسواد است ولی مدیره ، ببینید در تئوری های مدیریت ، مدیریت اکتسابی است ، اما خیلی می گویند مدیریت باید تو خون فرد باشد که دونظریه متفاوت است ، نادرند افرادی که توانسته اند کار را بصورت تجربی یاد بگیرند و به خوبی اجرا کنند ، اما پله اول مطالعه است .

پرشین حساب : آیا بورس می تواند منبع درآمدزایی برای حسابداران باشد؟

دکتر دارابی : نه ، بورس تافته جدا بافته نیست ، دو الی سه تا دوره است که می توانند پشت سر بگذارند و دو نظریه چارتی و تکنیکال را یاد بگیرند و بطور کلی یاد می گیرن که چه موقع سهام را بخرند و چه موقع سهام را بفروشند ، این دوره ها را حتماً باید بگذرانند و پس از گرفتن امتحان گواهینامه هایی برای آنان صادر می شود و می توانند فعالیت خود را آغاز کنند .

یک نکته مهم : طبق گفته خانم دکتر ، موفقیت و حرفه ای شدن در بورس با افزایش دوره و کلاس کامل نمی شود ، همه چیز بستگی به خود شما دارد ، یعنی اینکه باید هوش بازاری را در خودتان تقویت کنید .

پرشین حساب : شما چه نکاتی را علاقمندان به ادامه تحصیل باید مدنظر قرار دهند؟

دکتر دارابی : حدود سه سال پیش بخشنامه ای صادر شد مبنی بر اینکه افرادی می توانند در دانشگاه تدریس کنند که دکترا داشته باشند و از طریق فراخوان وبسایت وزارت علوم ورود پیدا کنند و پس از ثبت نام ، پرونده تشکیل بدهند و پس از آن از طرف وزارت علوم برای مصاحبه دعوت می شوند ، در مورد افرادی که می خواهند با فوق لیسانس تدریس کنند ، می توانند بعنوان حق التدریس در دانشگاه های

مختلف مشغول شوند ، در بخشنامه دیگری که صادر شده ، تنها افرادی می توانند در شهر تهران تدریس کنند که سه سال سابقه در سایر دانشگاهها را داشته باشند .

پرشین حساب : به نظر شما یک نرم افزار حسابداری حرفه ای چه امکاناتی باید داشته باشد؟

دکتر دارابی : باید ۵ تا چرخه حسابداری را پوشش دهد ، چرخه تولید ، چرخه فروش ، چرخه هزینه ، چرخه تامین مالی و چرخه خرید . اگر یک نرم افزار بتواند همه این ۵ چرخه را پوشش دهد می توان گفت یک نرم افزار خوبی است و همینطور بتواند در پایان هر سه ماه باید گزارشات خیلی خوبی را ارائه نماید . پشتیبانی هم مهم است ، باید یک پشتیبانی قوی داشته باشد و بتونه هر از چند گاهی ابدیت بشود .

یک نکته مهم : بهترین نرم افزار از نگاه یک حرفه ای داشتن ۵ چرخه اصلی حسابداری به همراه پشتیبانی قوی است ، آیا نرم افزار شما این ۵ چرخه را رعایت کرده است

پرشین حساب : نظر شما درباره نرم افزارهای ارزان قیمت چیست؟

دکتر دارابی : اونها هم خوبند ولی برای شرکتهایی که بیش از ۲ یا ۳ کارمند نداشته باشند و برای اینکه راه بیفتند خوب است و بعد از یادگیری و مسلط شدن ، شرکت می تواند نرم افزار بهتری را جایگزین کند . نرم افزاری با قیمت بالاتر مسلماً کار کردن با آن هم سخت تر است چون در ابعاد وسیع تری کار می کند.

پرشین حساب : آیا تحصیل در مقطع تحلی بالاتر میتواند حسابدار را به کسب درآمد بیشتر برساند؟

دکتر دارابی : ببینید ممکن است کسی با لیسانس حسابداری ۱۰ برابر یک دکترا کسب درآمد کند ، اینها جزء کسانی هستند که خوب درس خوانده اند و علاقه شدیدی به بازار کار دارند ، به شرطی که همزمان مطالعه رو از خود جدا نکنند ، بخصوص استانداردهای حسابداری که هر روز استانداردهای جدیدی وارد بازار می شود و یک حسابدار باید به این استانداردها مسلط باشد . علاقمندی به ادامه تحصیل مهمترین دلیل بعد از این مرحله است ، من چند سالی است که در ارشد و دکترا تدریس دارم و افراد زیادی را می بینم که آمدند مدرک بگیرند و موقع امتحان گدایی نمره می کنند ، اینها موفق نمی شوند ، مثل دکتری می شوند که مطبش همیشه خلوت است ، فوق لیسانسی می شوند با حقوق ۵۰۰ هزار تومن ، پس اگر کسی با جدیت درس بخواند و درکنارش کار نیمه وقتی داشته باشد ، که از تجربه و بازار دور نماند ، مطمئناً کسانی هستند که ماهیانه ۸ الی ۱۰ میلیون درآمد کسب می کنند .

یک نکته مهم : مهمترین عامل برای ادامه تحصیل در مقاطع بالاتر از دید خانم دکتر ، علاقمندی است نه کسب درآمد ، شما با لیسانس حسابداری هم می توانید درآمد بالای چند میلیون تومن داشته باشید ، پس

اگر علاقه دارید دست به کار شوید .

یک توصیه خیلی مهم : در راستای تقویت دانستیها و اطلاعات خودتان به شما توصیه می کنیم حتماً این کتاب را خریداری کنید و بطور کامل مطالعه کنید ، نام کتاب : تکنیک های نوین حسابداری و مدیریت

پرشین حساب : توصیه آخر شما به کاربران سایت پرشین حساب

دکترداری : من برای همه کاربران آرزوی موفقیت دارم و خواهرانه ازشون درخواست می کنم اگر واقعا علاقه به این رشته دارند خوب درس بخوانند ، پایه اول این است که خوب درس را یاد بگیرند ، درس را بخوانید بخاطر خود درس ، بخاطر خودتون ، اگر درس را خوب یاد بگیرید ، خوب هم می توانید ازش استفاده کنید .

در پایان تیم اجرایی پرشین حساب خیلی خیلی از این استاد بزرگوار کمال تشکر را دارد که با توجه به وقت خیلی کم توانستند توصیه هایی تکنیکی و فنی مفیدی را برای کاربران بیان کنند .

پاسخ به ۳۵ پرسش شغلی در حسابداری



مدتی پیش یک پست منتشر کردم که شامل ۳۵ پرسش کلیدی بود برای عارضه یابی شغلی [حسابداری](#) و دوستان لطف داشتند پاسخ های زیادی را برای بنده ارسال کردند و من سعی میکنم برخی از این پاسخ ها را برای نتیجه گیری ملموس تر شما منتشر کنم و بعد به این نتیجه رسیدم که شاید به درد خیلی از فعالان در حوزه [حسابداری](#) بخورد به همین خاطر در پست امروز سوالات و پاسخ این کاربر را باهم مرور می کنیم . نگاه غیر حسابداری بودن ایشان به بازار کار تخصصی حسابداری از نکات حائز اهمیت می باشد.

سوالات پرسشنامه شغلی حسابداری شامل موارد زیر بود :

چقدر با رشته حسابداری آشنایی دارید در یک جمله میزان آشنایی را بیان کنید؟
چرا این رشته را انتخاب کرده اید و از چه طریق وارد این رشته شده اید؟
شما ۵ سال آینده خود را در کجا می بینید؟

مدت کارآموزی در حسابداری شما پس از پایان تحصیلات یا هرزمان دیگر چقدر بوده؟
قبل از شروع به کار حسابداری چقدر با اصول پذیرفته شده آشنا هستید؟ در یک جمله بنویسید
آیا تا به حال به درخشش رزومه فکر کرده اید؟ چگونه؟
به چه گرایش هایی در حسابداری علاقه دارید و چرا؟

به نظر شما ضمانت یک حسابدار به کارفرما چه مواردی می تواند باشد؟
بازار کار رشته حسابداری شامل چند کانال درآمدزایی برای یک حسابدار می باشد؟ حداقل ۱۰ و حداکثر
۵۰ مورد را بیان کنید

آیا برای شما فرقی می کند حسابدار گاوداری باشید یا حسابدار یک شرکت مدرن در بهترین نقطه شهر و
چرا ؟

میزان درآمدزایی خود از طریق حسابداری را هم اکنون بنویسید اگر بیکارید صفر بنویسید
درآمد ایده آل شما ماهیانه چقدر است؟

مجرد هستید یا متاهل ؟ مجردها : آیا برای متاهل شدن برنامه ای دارید؟ متاهل ها : چقدر برای خانواده
در روز وقت می گذارید؟

برنامه روزانه خود را حتی در حالت بیکاری فهرست کنید

میزان مطالعه شما در روز ، هفته و یا ماه چقدر است؟ و حول محور چه منابع حسابداری است؟
چه مدت زمانی قول می دهید رایگان کار انجام دهید تا حرفه ای شوید ؟ آیا تمایل به ارائه ضمانت
سفته هم دارید؟

در مورد مشاغل زیر هر نظری به ذهنتان می رسد در یک جمله ارائه کنید :
مراکز بازیافت

شرکتها و موسسات پخش

فعالان حوزه فن آوری

موسسات آموزش حسابداری

مشاورین املاک

شرکتهای چند منظوره

صرافی
پزشکان
کافی نت ها
دفاتر پیشخوان دولت
پخش پروتئین
باشگاه های ورزشی
مدارس سراسر کشور
صادرات
بورس
توزیع برق

چقدر قبل از حضور در برابر کارفرما اطلاعات جمع آوری می کنید؟
به نظر شما یک مذاکره خوب حسابداری شامل چه مواردی می شود؟
حساب بانکی پس انداز دارید؟

۱- از بهمن ماه ۹۴ شروع به یادگیری حسابداری از طریق مطالعه و شرکت در یک کلاس فشرده یکماهه کردم. در این هفت ماهی که وارد دنیای حسابداری شدم، به صورت پراکنده کتابهای اصول حسابداری یک و همچنین مقالاتی در اینترنت را مطالعه کردم. همچنین آموزش های ویدئویی از سایت شما تهیه کردم از قبیل فیلم آموزش تهیه صورتهای مالی، فیلم همایش موفقیت در حسابداری، حقوق و دستمزد در اکسل (که فیلم ضعیفی بود)، و آموزش قدم به قدم شروع به کار حسابداری و همچنین در ماه رمضان امسال فیلم دوره صفر تا صد مالیات رو تهیه کردم و شروع به دیدن فیلم ها کردم. در مجموع در زمینه حسابداری آماتور هستم. البته حدود یکماه کارآموزی کردم و متأسفانه بیشتر از این امکان کارآموزی نداشتم.

چالش اصلی این بخش : عدم کارورزی در حوزه حسابداری، توجه داشته باشید همه این موارد ابزاری هستند برای یک اجرای خوب و نباید در حین کار اصلی برای شما تجربه آور باشد چون ممکن است اشتباهات در فضای واقعی منجر به حوادث گردد.

۲- من قبلا در حوزه طراحی و برنامه نویسی وب فعالیت میکردم اما به دلیل بی علاقهگی به این حوزه متأسفانه چندین سال از بهترین سالهای عمرم رو به هدر دادم. سال ۹۰ برای ليسانس آی-تی در دانشگاه علمی کاربردی هم قبول شدم اما به دلیل عدم علاقه ثبت نام نکردم. الان در سن ۳۳ سالگی و خیلی دیر وارد حسابداری شدم. حسابداری رو اولاً به دلیل بازار کار خوب و دوم به دلیل علاقه و توانایی خودم



انتخاب کردم. حسرت زیادی میخورم چرا زودتر و در سن پایین تر وارد این حوزه نشدم. قصد دارم در دانشگاه پیام نور دوره کارشناسی رو در حسابداری تحصیل کنم.

پیشنهاد و تایید : بخش آخر یعنی تحصیل بسیار تصمیم درستی است چون پایه و اصلت شما را در حسابداری محکم می کند. و پیشنهاد من این است که به هیچ عنوان افسوس فرصت را نخورید و فقط به این موضوع فکر کند که حالا در این مدت چگونه میتوانم فقط به پیشرفت فکر کنید و اهداف اصلی را دنبال کنید

۳- به امید خدا قصد دارم در پنج سال آینده به کارشناس حسابداری مالیاتی و حسابرس بشم.

چالش : هدف دقیق انتخاب کنید و در آن مسیر ثابت قدم باشید، حسابداری مالیاتی با حسابرسی دو مسیر کاملا مجزاست و پیشنهاد من خدمات مالی و مالیاتی است همیشه بدانید یک حسابدار حرفه ای براحتی تبدیل به حسابرس خوبی می شود و لی یک حسابرس حرفه ای نمی تواند یک حسابدار حرفه ای باشد.

۴- در حدود یکماه در دو شرکت مختلف. یک شرکت فروش تجهیزات پزشکی و یک شرکت فروش و پخش لوازم آرایشی.

پیشنهاد : به این دو شرکت برای موفقیت بسنده نکنید چون کار حسابداری ضعیفی دارند و فقط برای درآوردن خرجی و رسیدن به اهداف در کنارشان بمانید

۵- با اصول پذیرفته شده حسابداری در حدی که در کتابهای اصول یک عنوان شده آشنا هستم.

بد نیست بازهم مشکل این رو دادرید که در اجرا بهشون نرسیدید

۶- به رزومه پربار فکر کردم اما راه آن را نمیدانم.

در داخل سایت ما رزومه را جستجو کنید ، مطالب خوبی منتشر کردم

۷- به همه شاخه های حسابداری علاقه دارم و دوس دارم در هر شاخه ای حسابداری لااقل اطلاعات مقدماتی رو داشته باشم. اما شاید بتونم بگم به گرایش صنعتی علاقه کمتری دارم و حوزه های خدماتی و بازرگانی رو بیشتر میپسندم.

همیشه برای موفقیت از یک سمت وارد شوید الان خدماتی و بازرگانی خوبه، حسابداری رکن اصلی دارد که در گام های بعدی با کسب تجربه ارکان تقویت خواهد شد

۸- فکر میکنم ضمانت یک حسابدار به کارفرمای خودش اولاً امانتداری و کار سالم هستش و بعد از اون تهیه و تنظیم گزارشات و صورتهای مالی درست و استاندارد به کارفرما هست تا کارفرما بتونه تصمیمات درست و اصولی اتخاذ بکنه.

الان در بازار کار کارفرما حسابدار را حافظ ناموشش می داند و حساسیت خاصی برای ضمانت حسن انجام کار مانند چک و سفته دارد البته قطعاً این ها اطمینان نمی آرد ولی در بین کارفرمایان باب شده است

۹- با کانالهای درآمد زایی حسابداری از طریق فایل‌های صوتی سایت شما و همچنین فیلم همایش موفقیت در حسابداری (همایش شیراز) آشنا شدم. برای مثال رستورانها، فست فودها، بنگاه های مشاور املاک، پزشکان و به طور کلی مراکز درمانی، کافی نت ها، دفاتر خدمات تلفن همراه، دفاتر پلیس +۱۰، دفاتر پیشخوان دولت، باشگاه های ورزشی، سوپرمارکتها، اصناف در بازار، نمایندگی های پخش محصولات خانگی، نمایندگی های فروش خودرو و لیزینگها، موسسات حسابداری و حسابرسی، مدارس، داروخانه ها (البته در رابطه با بسیاری از این مشاغل نمیدونم دقیقاً چطور میشه درآمد کسب کرد اما میدونم که اینها کانالهای درآمد حسابداری محسوب میشن)

بله خیلی خوبه نسبت به حسابداران با سابقه ای که کانال ها را فقط شهرکهای صنعتی و آگاهی روزنامه و وبسایت ها می دانند از این نظر از آنها بسیار جلوتر هستید ولی حداقل صفحه اصلی حسابداری ثروت را بخوانید بنده اصراری به خرید محصول ندارم

۱۰- تفاوت زیادی نمیکنه اما خوب طبیعتاً حسابداری در جاهایی که داخل شهر هستش و رفت و آمد راحت تره برام ارجحیت داره. به کلاس کار راستش خیلی فکر نمیکنم. برام چیزی که بیشتر مهمه اینه که جایی باشم که بتونم دانش و تجربه ام رو در حوزه حسابداری گسترش بدم و مسئله مهم بعدی کسب درآمد بیشتره.

این تفکر خوبه ولی کافی نیست و باید پخته تر بشه، مثلاً دوم کردن روی یکی از اون کانال ها و اجرای کار رایگان در قدم اول

۱۱- بیکارم و درآمدم صفره.

چند کار مهم باید انجام بدهید فعلاً شغل اصلی شما پیگیری اشتغال خودتان است که بین ساعت ۸ الی ۱۶ باید برایش وقت بذارید، به تمامی موسسات حسابداری آگاهی همشهری و جام حم طبق فهرست منظم تماس بگیرید و نتایج را در جلو نام هریک بنویسید و پیشنهاد بدهید علامند به همکاری رایگان جهت

کارآموزی هستید .

۱۲- درباره درآمد هرچقدر بیشتر بهتر. البته مادی گرا و اهل تجمل و پول پرست نیستیم. اما دوس دارم ثروتمند بشم و به دیگران کمک کنم. هدفم از ثروتمند شدن، زندگی اشرافی و غرق در مادیات شدن نیست. اگر بخوام رقمی اعلام کنم در حال حاضر دوست دارم حداقل ماهی ۲۰ میلیون درآمد داشته باشم. طبیعتا در سالهای آتی با توجه به تورم این رقم بالاتر میره.

ریال یا تومن؟ اگر تومن باشد برای شروع با هر توجیهی زیاد است و ذهن نیمه هوشیار شما خیلی تایید نمی کند برای شروع ۴ الی ۵ تومن به مدت حدودا ۲ سال خوبه

۱۳- مجردم و در حال حاضر برنامه ای برای ازدواج ندارم.

ازدواج آسانسور هدف گذاری هاست چون شما را به تلاطم حرکت و پیشرفت واردار می کنه

۱۴- انجام کلیه خریدها و بیشتر امور خارج از منزل به عهده منه. بخشی از وقت من صرف خواندن آگهی های حسابداری از طریق کانال تلگرام میشه و پی گیری برای پیدا کردن کار. حدود دو ساعت در روز کانالهای و گروه های تلگرامی در موضوع حسابداری رو دنبال میکنم. در نمایشگاه بانک و بیمه بعد از مشورت با آقای حاج محمدی در دوره حسابداری آنلاین شرکت کردم و الان جلسه چهارم هستیم؛ طبیعتا بخشی از وقتم صرف این دوره میشه. باقی وقتم هم صرف مطالعه و دیدن فیلمهای آموزشی و گوش کردن پادکستها میشه.

پس زمان خوبی برای کارآموزی دارید خیلی سریع وارد حوزه اجرایی شوید

مشکلی که دارم اینه که پراکنده کاری میکنم. کمی کتاب میخونم. کمی از فیلم دوره صفر تا صد مالیات میبینم. باز کمی فرضا پادکستهای سایت شمارو گوش میدم. کمی در اینترنت مقاله میخونم. کمی فیلم آموزش اکسل میبینم (اکسلم ضعیفه). راستش سردرگم هستم و نمیتونم یک استرژژی و برنامه مشخص و مدون رو دنبال کنم که به مطالعاتم و کارهام جهت دهی و نظم مشخص بده. از طرفی با نداشتن کار و درآمد در شرایط سختی به سر میبرم چرا که باید به خانواده هم کمک کنم چون پدر من درآمد خیلی کمی داره. از طرفی در دیر وارد حوزه حسابداری شدم و وقتی به افراد کم سن و سال تر از خودم نگاه میکنم که چقدر جلو هستن، ناامید میشم. سردرگم هستم و راستش گیج میزنم.

اصلا ناامید نباشید کانال هایی را می شناسید که برای شما حکم نقشه گنج را دارد بیشتر حسابداران که فکر می کنید جلوتر هستند تک محور دارن عمل میکنند نه چند محور با پیگیری های مراحل قبلی حتما

به نتیجه مطلوب خواهید رسید

۱۵- همون طور که در سوال قبلی توضیح دادم میزان مطالعه من در حوزه حسابداری بسیار پراکنده و بی‌نظمه. بعضی روزها اصلا نمیتونم مطالعه بکنم. بخشی از وقت من هم صرف دیدن فیلم‌ها و پادکستهای آموزشی میشه. در کل شاید به صورت مفید روزی یک ساعت تا یک ساعت و نیم ساعت مطالعه حسابداری میکنم. مطالعات غیر حسابداری هم دارم که بیشتر در مترو و اتوبوسه. در حوزه زبان شناسی و فلسفه و تاریخ معاصر مطالعه میکنم.

این خیلی غیر عادی نیست ما هم همینطوریم حس شاید نباشه انوقت تمرکز هم نیست تقریباً همه همینطور هستن دفترست هفتگی مطالعه تهیه کنید و حتماً در کتابخانه حداقل ۲ ساعت زمان بذارید چون شما از دسته افرادی هستید فقط در کتابخانه تمرکز یکپارچه پیدا می‌کنید

۱۶- زمان مشخصی رو نمیتونم تعیین بکنم، تا حدی که احساس کنم تبدیل شدم به حسابداری که میتونه صورتهای مالی رو تهیه و تنظیم بکنه حاضرم رایگان کار کنم. مشکلی با دادن سفته ندارم البته اگر مبلغ خیلی سنگینی نباشه.

زمان را حتماً مشخص کنید چون تلاطم ایجاد خواهد کرد و یک کاغذ آ یک در اتاق نصب کنید و هر روز کارهای مفید برای پیشبرد اهداف را بنویسید

۱۷- در مورد مشاغلی که نام بردید:

مشاورین املاک: یک کانال برای کسب درآمد از طریق اظهارنامه‌های مالیات بر درآمد اجاره‌ها

کافی نت‌ها: مذاکره با کافی نت‌ها برای انجام دادن اظهارنامه‌های مالیاتی

در مورد بقیه مشاغل چیزی به ذهنم نمیرسه. بعضی از این مشاغل رو راستش خیلی تصویری ندارم که رابطه شون با حسابداری چیه مثل: توزیع برق، بورس، مدارس، باشگاه‌های ورزشی، دفاتر پیشخوان دولت. البته میدونم که اینها قطعاً با حوزه حسابداری درگیر هستن اما نحوه درگیری رو ازش تصویری ندارم.

آفرین احسنت بیش از ۸۰ درصد کاربرانی که پاسخ این سوال را دادن شروع به تعریف شغل کردن که مثلاً مشاور املاک کارش ملک فروخته بجای تشخیص کانال درآمد زایی و شما جز نفرات برتر در این قسمت هستید و نشان دهنده ان است که ذهن پربراری برای جذب پروژه‌ها دارید

۳۴- خیلی کم. راهش رو بلد نیستم. در رابطه با بعضی از مشاغل البته پیدا کردن اطلاعات راحت تره. مثلاً

پیدا گردن اطلاعات در رابطه شغل رستوران خیلی راحت تره تا فرضا توزیع برق.

خوب عالیست فهرست کامل رستورانهای شهر کرج را آماده کنید از کتاب تبلیغات شهر و نمایشگاه

۳۵- یک مذاکره خوب مذاکره ای هستش که هر دو طرف احساس برد و کسب منفعت داشته باشن.

در حسابداری یک مذاکره خوب این است احساس نگرانی طرف مقابل را از کلمه مالیات و خدمات مالی کمتر و کمتر کنید

۳۶- چون درامدی ندارم پس اندازی هم ندارم. قبلا پس انداز داشتم که همشون خرج کلاس آموزشی و خرید دوره های ویدئویی شد.

شما یک سرمایه گذاری خوب را شروع کرده اید حالا وقت آن است که در اجرا بکار بگیرید و در پایان یک کتاب به شما معرفی می کنم که زندگی خیلی از بزرگان را متحول کرده و امیدوارم شما را هم متحول کند نام کتاب دیوانگان ثروت ساز است

۱ تمرین عملی جلوگیری از تنبلی مغز حسابدار



تا حالا به این موضوع بطور عمیق فکر کردید که چرا نمی توانید؟ می دانید که کار حسابداری به جز درجا زدن و باصطلاح قدیمی ترها جاری کردن آب باریکه چیزی ندارد، ولی نمی توانید تحرک خیلی خوبی داشته باشید ولی در عین حال خیلی علاقمند به تغییر هم هستید.



تنبلی مغز حسابدار

موضوعی است که امروز می‌خواهم توضیحاتی در رابطه با آن منتشر کنم. البته این نکته را یادآوری کنم که تنبلی مغز مطالعاتی است که دانشمندان در کلیه رشته‌ها و حتی زندگی افراد درباره آن تحقیق کرده‌اند ولی من با توجه به رشته تخصصی خود نکات را متناسب با عملکرد حسابداران بیان می‌کنم. مطلبی که جایش حسابی در آموزش حسابداری خالی است. در یک آموزش حسابداری کاربردی باید به هنرجویان بیاموزیم که چگونه مغز خود را از حالت تنبلی خارج کنند و به جز برنامه ریزی و نظم اقدامات و تمرینات خاصی را در برنامه کاری خود قرار دهند. شاید همه افراد حوصله مطالعه را نداشته باشند و در عین حال به شدت هوش بالایی داشته باشند.

امروز می‌خواهم یک راه ساده برای خارج کردن مغز از حالت در جا زدن به شما ارائه کنم که در ساعت استراحت محل کار خود می‌توانید از آن استفاده کنید.

آیا میدانستید بخاطر تنبلی مغز اغلب حسابداران فقط در کارهای روتین و تعریف شده در جا می‌زنند؟
آیا میدانستید حسابداران علاقه دارند که تغییر کنند ولی تا وقتی که مغز از حالت تنبلی خارج نشود این مهم غیر قابل دسترس می‌باشد؟

عده‌ای از حسابداران پشت میز خودشان هر روز کارهای تکراری و روزمره خود را انجام می‌دهند و این تکرارهای روزمره باعث ایجاد خستگی ذهنی میشود مانند مسیری که هر روز بدون تغییر آن را طی کنیم. خطای شما همین جا است و راه درمان آن تغییر مسیر سازماندهی شده شماست !!

از یکنواخت شدن در شغلتان فاصله بگیرید!

شما به عنوان حسابدار به احتمال زیاد چندین بار این جمله را شنیده‌اید، و شاید تلاش زیادی کرده‌اید که از حالت روتین خارج شوید. مسلماً یک سال یا چند سال در یک محیط با افراد به طور دائم سرو کار داشته باشید کاری خسته کننده می‌شود و حالا به فکر چاره هستید. من در این مقاله قصد ندارم متدهای جذب پروژه را خدمت شما توضیح دهم و فعلاً می‌خواهم درباره بیداری صحبت کنم.

تا زمانی که مغز خود را بیدار نکنید خیلی فکر کردن به جذب پروژه‌ها برای شما فایده ندارد.

اکثر حسابداران افسرده و گوشه گیر و عصبی هستند و این پشت میز نشستن و سر و کله زدن با مشکلات و کارهای تکراری روزمره، باعث تحلیل رفتن فکر آنها میشود و مغز آنها تنبل میشود.

مشکل اصلی و بزرگ حسابداران بی توجهی به این موضوع بسیار مهم می باشد.

یک تمرین ساده

برای اینکه همزمان دو فرمان را از طریق مغز اجرا کنید و نیز بتوانید با اجرای آن جهت بروزرسانی خود گام بردارید، می توانید در محل کار خود این تمرین را اجرا کنید.

تمرین

تمرینی که کاربران ما انجام میدهند دارای ۳ قسمت است ..

شما باید ۴۰ دقیقه زمان بدهید ..

ابتدا شما یک فیلم و یا یک فایل صوتی ۲۰ دقیقه ای با موضوع تخصصی در حوزه مالیات را گوش می دهید و ۲۰ دقیقه دیگر زمان دارید که فایل گوش داده شده را به صورت متن در ورد تایپ کنید. فایل صوتی به صورت زبان محاوره ای است و شما می بایست آن را به صورت متن نگارشی تبدیل کنید. شما کاربر گرامی باید با دقت فایل صوتی آموزشی تخصصی مالیاتی را گوش دهید .. فایل مورد نظر را گوش دهید و آن را به صورت جزوه درآورید و در سیستم خود تایپ کنید.

می توانید فایل متنی خود را برای ما ارسال کنید، به بهترین تبدیل هدیه ارزنده ای از محصولات پرشین حساب تقدیم می گردد.

این تمرین باعث می شود که مغز شما همزمان درگیر دو فرمان اجرایی شود : ضبط و اجرا به صورت تایپ

تمرین درس حسابداران ثروتمند

یکی از تمرین هایی که در دوره حسابداران ثروتمند به کاربران ارائه می شود گوش دادن به یک فایل های مالیاتی و تبدیل آن به صورت متن تایپی می باشد، چون حسابداری که به سمت کسب ثروت گام برمی دارد باید لحظه ای مغز خود را در حالت standby نگه ندارد.



از رقبا در بازار کار حسابداری امتیاز بگیرید!

چقدر زمان برای شناسایی رقیبان خود صرف می کنید؟

شاید پاسخ این سوال کمی پیچیده باشد ولی اگر در برنامه ریزی خود بگنجانید، نتیجه خیلی خوبی کسب کنید. حسابداری هم هیچ تفاوتی با دیگر مشاغل از نظر رقابت در بازار کار ندارد و این اصل بسیار مهم می تواند رونق بازار را بیشتر کند.

حس رقابت فرآیندهای است که در همه جا و در همه رشته ها مورد استفاده افراد قرار می گیرد. من قصد تحلیل روانشناسی این موضوع را ندارم و البته اگر مطالعاتی در این زمینه ها هم داشته باشید خیلی می تواند به شما کمک کند، بلکه دوست دارم تجربیاتم را برای شما بیان کنم و توضیحات مختصری درباره این حس به شما بدهم. به نظر شما چقدر داشتن انگیزه رقابت بین هم تیپ ها و بالاتری ها مفید و سودمند است؟

آیا حس رقابت، پرش به جایگاه های بلند را تقویت می کند؟

کاربرد حس رقابت برای حسابداران چگونه است؟

شاید به جرات می توان گفت نحوه استفاده و کاربرد حس رقابت در بین حسابداران نوپا و یا کم سابقه

ضعیف تر بوده و باعث بوجود آمدن پاره ای از مشکلات برای آنها شده است ، متأسفانه ممکن است به کاربردن روشهای رقابتی نادرست و یا افراط بی مورد آن ، خطرات اعتباری و حیثیتی را به دنبال داشته باشد . اگر حسابداران به این باور برسند که رقابت و داشتن رقیبان قدرتمند آنها را به سمت موفقیت های چشمگیر هدایت می کند ، آنوقت مطمئناً علاقه وانگیزه بیشتری را خرج خودشان می کنند و خلاقیت و یادگیری مهارت ها را چاشنی تلاش بی اندازه و مثال زدنی خود خواهند کرد .

در رشته حسابداری علاقه و انگیزه حرف اول را می زند ، منظورم این است که شرط پیشرفت و بقا ، احساس داشتن انگیزه برای رسیدن به نقطه هایی است که شاید در ابتدا کمتر به آن باور داشته اید؟ همانطور که در بخش مصاحبه اختصاصی مطالعه کردید افراد موفق و حرفه ای در حسابداری هم برای رسیدن به جایگاهی که در آن قرار دارند داشتن انگیزه را در دستور کار خود قرار داده اند . یکی از ابزار کاربردی در این زمینه حس رقابت است . البته در ادامه خطرات حس رقابت را بیان می کنم. رقابت یکی از ارکان اصلی در بازار است و اگر رقابتی در بازار وجود نداشته باشد ، چرخه و ادامه حیات آن هم با مشکلات اساسی روبرو خواهد شد . در فعالیتهای مالی و بازار کار حسابداری هم رقابت یکی از عوامل اصلی رونق و استمرار حیات می باشد . بیشتر حسابداران در سطح حرفه ای و جایگاه های بزرگتر کاملاً به این مسئله اشرافیت دارند و قسمتی از برنامه ریزی کاری خود را بر مبنای اصول رقابتی متمرکز کرده اند .

یادگیری مهارت های اصولی و کاربردی را در دستور کار خود قرار دهید

تا

از صف رقیبان خود در رسیدن به جایگاه حرفه ای شدن عقب ننمایید

خطرات حس رقابتی را جدی بگیرید!

بعد از تعریف و تمجید از حس رقابت ، بد نیست با خطرات ناشی از کاربرد نادرست آن هم آشنا شوید . همانطور که اشاره کردم افراط و عدم توانایی در کنترل این حس کاربردی می تواند لطمه های خیلی بدی را وارد کند و بجای پیشرفت ، پسرفت را رقم خواهد زد. یک نمونه آن می توان به برداشت اشتباه از پیشرفت دیگران اشاره کرد . برداشت اشتباه به این معنی است که بر فرض یکی از هم رده های شما ، فرقی نمی کند همکار ، دوست و یا هم دانشگاهی ، به پیشرفت های چشمگیری دست پیدا می کند و شما تمامی تلاش خود را برای دادن سیگنال های منفی به خودتان بکار میبرید . از سیگنال های منفی می توان به بدگویی از فرد موفق ، کم ارزش کردن روند پیشرفت ، بیهوده تلقی کردن مسیر موفقیت و بدتر وری کردن از دوست ، همکارو همکلاسی موفق است . به نظر من یکی از اصلی ترین خطرات

در این زمینه فاصله گرفتن از واقعیت پیش آمده است. برگ برنده در بازار کار از آن کسانی است که با شناسایی فضای سالم رقابتی علاوه بر تبادل اطلاعات باعث بوجود آوردن حرکت‌های منسجمی در مسیر خود خواهند شد.

بله این یک واقعیت است فردی که به موفقیت‌های خیلی خوبی دست پیدا کرده، با تلاش و کوشش بسیار زیادی مسیریابی کرده و در همان مسیر به درستی در حال حرکت است. اگر می‌خواهید خطرات حس رقابتی شما را تهدید نکند، و وارد اعماق رسیدن به موفقیت شوید به جای آیتم‌های پاراگراف بالا می‌توانید از این گزینه‌ها استفاده کنید:

- چقدر خوبه که این دوستم انقدر پیشرفت کرده، اگر من هم تلاش کنم حتماً می‌توانم ..
- خیلی خوب میشه اگه یک قرار ملاقاتی ترتیب بدم تا از نظرات دوستم در مورد روند کاریم مشاوره بگیرم ..
- اتفاقاً من هم یک خلاقیت و ایده در این مورد که دوستم بهش رسیده به ذهن رسیده و خیلی خوبه که پیاده‌سازی کنم ..
- چقدر خوبه که بتونم یک مشارکت سازنده با این فرد موفق راه بیندازم ..

نکته آخر اینکه باید توجه کنید برنامه ریزی است. یعنی بطور خلاصه خیلی وقت خودتان را صرف بهبود شرایط و یا ارائه راهکار به رقبای ناسالم نکنید، چون این افراد هیچ هدفی به جز کوبیدن شما ندارند و تا وقتی که تفکر سالمی پیدا نکنند رقیب سالم محسوب نمی‌شوند. زمان و برنامه خود را صرف رقبای حرفه‌ای کنید. حتی سرمایه‌گذاری کردن در ایده و پیشنهاد این دسته از افراد، به راحتی و حتی سریعتر شما را به هدفتان نزدیک تر می‌کند.

مواردی که ارائه کردم تا حدودی می‌تواند به تغییر نگرش شما کمک کند.

آمار بازار کار حسابداری

فارغ‌تحصیلان این رشته آسان‌تر از سایرین کارآموز میشوند و راحت وارد بازار کار میشوند و مثل مهندسان پزشکان پس از فراغت از تحصیل کمتر با خراب شدن کاخ‌ارزوها مواجه میشوند البته آمارهایی که «حسین نادری منش»، معاون آموزشی وزارت علوم، تحقیقات و فناوری ارائه می‌کند تنها وضعیت جمعیت این سه رشته را مشخص نمی‌کند. او براساس این آمار می‌گوید: رشته حسابداری با ۹,۵ درصد

مهندسی کامپیوتر با ۹ درصد، مدیریت با ۸.۹ درصد، برق با ۶.۶ درصد و حقوق با ۵.۳ درصد به ترتیب بر جمعیت ترین رشته‌ها در کشور به شمار می‌روند و در واقع سه رشته از پر جمعیت ترین رشته‌های کشور مربوط به علوم انسانی است.

فارغ التحصیلان این رشته از خوش شانس ترین جویندگان بازار کار هستند

رشته حسابداری یکی از پرمقتضای ترین رشته‌ها در بازار کار

فرصت‌های شغلی یک حسابدار بسیار گسترده است و از پایین‌ترین سطح تا بالاترین سطح را در بر می‌گیرد. با وجود این که در دانشگاه‌های مختلف کشور اعم از دولتی، غیرانتفاعی و آزاد، دانشجویان بسیاری در رشته حسابداری تحصیل می‌کنند، اما تعداد فارغ‌التحصیلان بیکار این رشته از سایر رشته‌ها کمتر است. چون از یک موسسه کوچک گرفته تا بزرگترین کارخانه‌های کشور حداقل برای تهیه اظهارنامه مالیاتی به حسابدار نیازمند هستند فارغ‌التحصیلان می‌توانند در کلیه مؤسسات و واحدهای تجاری، اعم از دولتی یا خصوصی به عنوان حسابدار در شاخه‌های زیر مشغول کار شوند.

- حسابداری مالی: در کلیه شرکتها و مؤسسات تجاری و غیرانتفاعی.
- حسابداری صنعتی: در کلیه واحدهای صنعتی و شرکتهای تولیدی.
- حسابداری دولتی: در کلیه سازمانها و ادارات دولتی به عنوان حسابدار یا عامل ذی حساب.
- حسابداری مالیاتی: در ادارات دارایی.
- حسابداری بیمه: در مؤسسات بیمه.

نظر یک فارغ التحصیل مشغول به کار در این رشته:

دانشجوی این رشته باید تحمل ساعتها کار در پشت یک میز و صندلی و سرو کار داشتن با اعداد و ارقام را داشته باشد. همچنین باید دقیق و منظم باشد تا در جمع بندی اعداد و ارقام دچار مشکل نگردند وضعیت نیاز کشور به این رشته در حال حاضر آموزش حسابداران و شرکت موثر آنها در فراهم آوری اطلاعات مالی دقیق و قابل اعتماد، و تجزیه و تحلیل این اطلاعات برای توسعه پایدار در کشور در حال توسعه ای مانند ایران اهمیت فراوانی دارد. چرا که وجود اطلاعات دقیق، اعتماد برانگیز، بموقع و مربوط به فعالیت های اقتصادی، نه تنها لازم بلکه حیاتی است. علاوه بر این اطلاعات مالی حاصل از فعالیت های اقتصادی که بوسیله نظام های حسابداری گزارش می شود، می تواند از انحراف مسیر پیش بینی شده، ائتلاف منابع اقتصادی و اخلاقی در برنامه های توسعه اقتصادی جلوگیری کند.

دکتر ثقی نیز در این باره می گوید: چون این رشته فقط به کلاس و معلم نیاز دارد متأسفانه در سالهای اخیر، بسیاری از شهرهای دورافتاده که حتی یک حسابدار مجرب و متخصص ندارد، رشته حسابداری را با استفاده از اساتید کم تجربه دائر کرده است و در نتیجه فارغ التحصیلان دانشگاههای فوق حسابدارانی ناکارآمد هستند که نمی توانند، جذب بازار کار شوند. البته آنچه گفته شد شامل حال فارغ التحصیلان توانمند این رشته نمی شود چون هر فرد سرمایه گذار و هر موسسه اعتباری برای سرمایه گذاری یا اعتبار دادن به حسابدار نیاز دارد

بکرترین بازار کار حسابداری اینجاست!

بله همینطور حسابدار عزیز



بکرترین بازار کار حسابداری ، مشاغل هستند: فروشگاه ها، بنگاه های نسبتاً کوچک، وکلا، پزشکان، مدارس و کلیه مرکز پخش ها

جالب تر اینکه با همه دغدغه های بازار کار و شنیدن جملاتی مانند بازار اشباع شده ، همه جا پارتی بازی و معرفی شده ، سابقه کار ندارم ، تعداد فارغ التحصیلان در هر سال فلان قدر شده، روی هم شده ۴۴ درصد از ۱۰۰ درصد



۵۶ درصد فضای خالی بازار کار هنوز کامل نشده و بکر و دست نخورده افتاده است. البته هستند شرکت ها و افرادی که ۶درصد این فضا را هم پوشش داده اند که ۵۰ درصد الباقی خالی مانده است.



تیم اجرایی پرشین حساب به عنوان غریق نجات حسابداران این بار با راه اندازی بخش جذاب و کاربردی حسابداری مشاغل تمامی تلاش خود را برای ایجاد کردن یک ارتباط خوب انجام می دهد تا حسابداران بتوانند با یک نگرش پر بار هدفه ای مد نظر خود را نشانه بگیرند.



۳ حرکت روزانه برای موفقیت در حسابداری



موفقیت در حسابداری

در این بخش می‌خواهم ۳ حرکت خیلی خوب را برای شما تشریح کنم. فکر کنم خسته شده باشید هر روز صحبت از موفقیت در حسابداری می‌شود و همچنان مشکلات کاری بجای کم شدن ازدیاد پیدا می‌کند. شاید هم تا عنوان این مطلب را مشاهده کردید پیش خودتان گفتید معنی و مفهوم ۳ حرکت روزانه، مطالعه، حرکت جدید و یا بروزرسانی بانک اطلاعاتی باشد. در این پست به نکاتی اشاره می‌کنم که هنوز کمتر حسابداری برای رسیدن به موفقیت از آن استفاده می‌کند.

هر روز گزارش وجوه از دست رفته تهیه کنید

پیشنهاد می‌کنم یک سررسید و یا یک دفترچه کوچک همراه خود داشته باشید و در پایان ساعت کار در داخل آن گزارشی از کارهای انجام شده بنویسید. بعد از مدت کوتاهی به این نتیجه می‌رسید که حتی در روزی که تصور داشتید پر کار هستید، کمترین کار را انجام داده‌اید. مصداق این موضوع هم تهیه گزارش وجوه نقد به صورت روزانه است. اگر این صورت مالی روزانه تهیه شود به راحتی بعد از مدت کوتاهی متوجه میشوید چرا میزان سود با میزان وجوه نقد تفاوت پیدا می‌کند. نوشتن گزارش می‌تواند از دست دادن فرصت‌های پولی را برای شما زنده نگه دارد. حالا شما باورتان میشود که چه پول‌هایی را از دست داده‌اید. اگر بخواهم در این خصوص کلان‌تر صحبت کنم می‌توانم کارمند بانک را مثال بزنم. فرض کنید یک کارشناس حسابداری در حال حاضر استخدام یکی از بانکها شده و من هم از همینجا به او تبریک

عرض میکنم ولی به نظر شما آیا موفقیت در حسابداری رقم خورده یا موفقیت در استخدام شدن؟ برخی از کاربران انتقاد می کنند به این جمله و بلافاصله گارد می گیرند. من منتظر ایمیل ها خواهم بود. باز هم برداشت اشتباه؟ خدای من چه کنم؟ یکی از جملات انتقادی این است که شما فقط می گوئید کارمند نباشید و حالا تو این وضعیت بد ما یک کار خوب پیدا کردیم، شما دائماً می خواهید افراد را منصرف کنید. خیر این جمله اشتباه است یا من منظورم را درست انتقال ندادم و یا شما هنوز اشتباه فکر می کنید. حرف من عدم درجا زدن است به همراه کمی فکر و تمرکز. خواهش من این است که حداقل به مدت یک هفته هر روز این گزارش را تهیه کنید. باور کنید من هم با انجام این کار تازه متوجه شدم چقدر پتانسیل دارم و چرا هنوز فقط یک مدیر مالی هستم. همیشه در کلیپ ها کلاس ها این مثال را میزنم روزی که خواستم از مدیریت مالی یکی از بزرگترین پروژه های ملی کشور یعنی احداث بزرگراه همت - کرج انصراف دهم تازه همه چیز خوب شده بود. ولی من اسمش را موفقیت در حسابداری نمی گذاشتم. اسمش موفقیت در مدیریت مالی بود صرفاً. وقتی گزارش کارم را بررسی میکردم تازه متوجه شدم ۴۰ درصد کار تخصصی حسابداری انجام می دهم و بقیه اش وجوه از دست رفته ای که می توانم تمرکز کنم.

تمرین تصمیم گیری قاطع حتی اشتباه

باز هم شاید شما این حرکت را روزانه چندین بار انجام دهید ولی کاملاً اشتباه، می خواهید تصمیم بگیرید مثلاً امروز سینما بروید، دو دل میشوید برم یا نرم. تکرار این حرکت می تواند قدرت تصمیم گیری شما را پایین تر بیاورد. یکی از دلایل تقویت این حرکت اشتباه توجه بیش از حد به حرفهای تجربه نشده است. نباید ویتترین ذهن خود را بر روی هر کسی باز کنید و اجازه دهید هر حرف و سخنی شما را تحت تاثیر قرار دهد. البته این خوب است که نظرات و انتقادات را به خوبی گوش کنید و معایب و نقاط ضعف خود را شناسایی کنید ولی نباید افراط داشته باشید و بگذارید **رقیبان** و حسودان درباره شما اظهار نظر بی مورد کنند و فقط حرفهای ناامید کننده به شما دیکته کنند. حداقل کار ممکن برای بالابردن این ویژگی، مطالعه یک کتاب خیلی خوب در زمینه **موفقیت** است. بیشترین کار ممکن هم این است که افراد فقط باور کنند که می توانند. وقتی این فعل در ذهن شما نقش ببندد هر کاری که مورد نظرتان است پیاده سازی می کنید. برنامه ریزی در دستور کار شما قرار می گیرد و برای دفاع کردن از ادعای خود لحظه ای هم کوتاهی نمی کنید. چند نمونه جمله از افراد بدون اعتماد به نفس و بالعکس، افراد دارای اعتماد به نفس ضعیف: بعید میدونم با سابقه و تجربه کم بتونم جایی استخدام شوم! در عوض افراد با اعتماد نفس بالا: باید بر روی **اعتبار** و کسب تجربه خود زمان بزارم و با چند تن از دوستانم که تجربه خوبی در حسابداری

دارند مذاکره کنم . بهترین کار در حال حاضر شرکت در دوره های آمادگی معتبر و ارزان مانند فنی حرفه ای است .

حسابداری ورزشکار باشید

شاید به نظر شما این حرف خنده دار باشد ولی مطمئن باشید تحرک نه ورزش حرفه ای و شدید قدرت فکری شما را بیشتر می کند. شما باید هر روز ساده ترین مدل یعنی پیاده روی را در برنامه کار خود قرار دهید. کم تحرکی اشتباه دیگری است که بازهم تعداد زیادی از حسابداران مرتکب می شوند و مانع موفقیت در حسابداری می شود، منظور اصلی از این اشتباه ، خستگی زودرس حسابداران می باشد. حالا این خستگی و کسل شدن ممکن است در حین جستجوی بازاریابی کار ، در بطن اجرای کار و یا در مرحله خیلی بالاتر گریبان گیر افراد حسابدار شود. داشتن انگیزه و علاقه وافر ، از اصلی ترین سلاح ها برای مبارزه با این بخش می باشد. البته عدم جستجوی بی مورد هم می تواند از عوامل مهم دامن زدن به این خستگی ها باشد . به عنوان مثال اینکه فقط مجلات ، روزنامه ها هم می توانند برای فرد جویای کار ، کانال ایجاد کنند ، این در صورتی است که دوستان ، همکاران ، اساتید ، سایتهای تخصصی و خبری ، می توانند زمینه ساز ایجاد آگاهی بیشتر در این زمینه باشند.

رسیدن به موفقیت با کم تحرکی و بی برنامه بودن به خیال واهی تبدیل میشود.