

بريالي سوداگر او د هغوی ځانگړتياوې

د نن ورځې سوداگرې ډېره پېچلې ده. د پوهې او ټکنالوجۍ د پراختيا له امله سوداگرې په هره برخه کې په چټکۍ سره د بدلون په حال کې ده. د گړندي سرعت، کمپيوټر او د رياضي عصري علم له سوداگرو سره مرسته کوي چې خپل سوداگريز فعاليتونه او کړنې په ښه توگه ترسره کړي. لکه څنگه چې سوداگريزه نړۍ د بدلون په حال کې ده، سوداگر هم بايد له بدلون سره سم د خپلې ادارې د پايښت او سوداگريزو موخو ته د رسېدو لپاره بنسټيز مهارتونه او وړتياوې تر لاسه کړي. که سوداگر غواړي چې بريالي وي او په مارکېټ کې د سيالی وړتيا ولري نو بايد لاندیني مهارتونه او ځانگړتياوې تر لاسه کړي.

د سوداگرۍ پوهه

سوداگر بايد د خپلې سوداگرۍ اړوند بشپړه پوهه ولري. په داسې ډول چې د سوداگرۍ، مارکېټ موندنې، پر عايداتو ماليه او په هره مالي برخه کې بشپړه پوهه او مالومات ولري.

د پلان جوړونې او مدیریت وړتيا

يو سوداگر که غواړي چې خپلې سوداگرۍ ته ځلا ورکړي د پلان جوړونې، مدیریت او په هغه باندې د کنټرول وړتيا بايد ولري.

لرليد او اټکل

يو ښه سوداگر د خپلې سوداگرۍ تېرو کړنو ته کتنه کوي ترڅو د راتلونکي لپاره يوه ښه تگلاره او ليدلوری وټاکي. د لرليد او اټکل په درلودلو سره کولای شي خپلې راتلونکي کړنې پلان کړي او په دې کار سره به سوداگرې بريالی وي او سوداگر به ډېره گټه تر لاسه کړي.

اخلاقي معيارونه

د سوداگرۍ اخلاقي معيارونه عبارت دي له چل، غلې او بډې اخيستنې څخه چې په سوداگرۍ کې بايد شتون ونلري. هغه سوداگر چې دا معيارونه په پام کې نه نيسي ډېر ژر به ټول خپل پېرېدونکي له لاسه ورکړي. يو ښه سوداگر د ټولنيزو، اخلاقي او مذهبي مسؤليتونو درلودونکی وي او په مارکېټ کې د خپل پايښت او گټې تر لاسه کولو لپاره د پورتنیو بد اخلاقيو مخه نيسي.

پنځونه او نوبت

د نن ورځې سوداگرې په ډېرې چټکۍ سره په مخ روانه ده. يو سوداگر بايد د نوبت او نويو توکو د توليد وړتيا ولري. همدارنگه بايد سوداگر وکولای شي نوي مارکېټي مېتودونه پلي کړي او نوي خدمتونه او توليدات ټولني ته وړاندې کړي.

مېړانه او مقاومت

يو ښه سوداگر بايد، کلک، زړور او ځواکمن وي. که سوداگر دا ځانگړتياوې ونلري او ونشي کولای سوداگريز ځنډونه له خپلې مخې څخه لرې کړي، نو بايد خپله سوداگرې ډېر ژر وتري.

د بدلون منل

فزیکي او تخنيکي علم د توليداتو نوي ډولونه خپروي او د توليداتو اغېزناک مېتودونه وړاندې کوي. يو ښه سوداگر بايد ميل ولري، چې نوي بدلونونه تر لاسه کړي او بايد وړتيا ولري چې د تخنيکي پوهې د تر لاسه کولو په اړه څېړنه او پلټنه وکړي ترڅو وکولای شي سيالی وکړي او خپلې سوداگرۍ ته دوام ورکړي.

ورټيا او مهارت

يو ښه سوداگر بايد عادل او د ښه طبيعت لرونکی وي او د خپلې سوداگرۍ اړوند سختو کارونو د تر لاسه کولو وړتيا ولري او وکولای شي چې ډېر کار وکړي او د ډېر کار کولو وړتيا ولري. که سوداگر ونشي کولای سخت کارونه او سوداگريز فشارونه وزغمي، دی به د مارکېټي سيالی ځواک له لاسه ورکړي او بېرې به يې ډوبه شي.

سالم مالي مديريت

مالي برخه د سوداگرۍ له بنسټونو څخه گڼل کېږي. سوداگر که غواړي چې سوداگرې يې پرمختگ وکړي، بايد د مالي اسانتياوو پراخه سرچينې يې په واک کې وي. يو نامتو او لايق سوداگر هڅه کوي د سوداگرۍ مالي اړتياوې او بهرنۍ سرچينې پوره کړي او په اغېزناکه توگه يې ترتيب کړي. که سوداگر کافي پانگه په لاس کې ولري خو د سالم مديريت وړتيا ونلري، سوداگرې به يې ډېره ژر له منځه لاړه شي. سالم مالي مديريت د سوداگرۍ د برياکيلې گڼل کېږي او دا وړتيا د يوه ښه سوداگر له ښو ځانگړتياوو څخه ده.

تخنیکي پياوړتيا

يوه ښه سوداگر ته اړينه ده چې د يوې ځانگړې دندې د پوهې، ترسره کولو او بشپړولو لپاره کافي تخنیکي مهارتونه ولري. سوداگر بايد په اړونده برخه کې ځانگړې پوهه او وړتيا ولري ترڅو وکولای شي خپله کاري پروسه او لازم ميندونه په بشپړه او اغېزناکه توگه پلي کړي.

د ښې کاري ډلې درلودل

سوداگر بايد د خپلو سوداگريزو کړنو د ترسره کولو لپاره يو پياوړي کاري ټيم چې له مسلکي کار کوونکو څخه جوړ شوی وي ولري. سوداگر بايد د خپل ټيم د کار کوونکو د خوی، وړتيا، ځيرکۍ او عقيدې په اړه خبر وي او ډاډ پري ولري. همدارنگه سوداگر بايد د وگړو ټکونه (محدوديتونه) وپېژني او د هغوی د انگرېنو په اړه پوه وي. سوداگر بايد په ښه او اغېزناکه توگه له خپل همټا او لاس لاندې وگړو سره د اړيکو نيولو وړتيا ولري. تر لاس لاندې کار کوونکي بايد د ادارې د پياوړيتوب لپاره د وړانديزونو د وړاندې کولو مېرانه ولري. سوداگر بايد په خپله اداره کې د ډاډ، امنيت او خوښۍ فضا رامنځ ته کړي.

فکري ځواک

يو سوداگر بايد د دې وړتيا ولري چې وکولای شي په خپل فکري ځواک سره د ادارې هم تخنیکي او هم بشري مهارتونه برابر او بشپړ کړي. کله چې د توليداتو په اړه نوې پرېکړه کېږي، اجرائيې مشران څوک چې د توليداتو، کنټرول، مارکېټ موندنې، مالي او څېړنې مسؤل دی، بايد د گډو موخو د تر لاسه کولو لپاره يو ځای کار وکړي.

رېښتینولي

سوداگر بايد له خلکو سره په راکړه ورکړه کې رېښتیني وي.