

در حوزه املاک ایران به شدت پتانسیل غیربر و حرکت به سمت مدرنیته وجود دارد. ظرفیت بسیار زیادی در این زمینه برای هشتمد شدن وجود دارد. اما نظرطیق ضعف بیشتر آنها بخشن و رودیست: را بافت، تئی، مقابله و تحملی داده‌اند.

مهموٰ وقفن درباره و شومندی این کسپوکار صحبت می کنند،  
همی باست چند نهاد را در طرف نگیرم؛ لایه اول، مستریت که  
به طور منظر، اطلاعات اولیه در آن تبت می شود باید پذیرفته که  
سیستم مستقر باشد، از قبایل اندیزی و گفتگو، و دفتر  
مانوری در محدوده اخراجات که مشخص شده است.

بعنی فر کیں کہ الٹاٹھ سپتھر و روزگار دار، سوڈ مشتری  
میں میرے در تھریکی سکی خواہ اعلاءات و سوڈ خود را  
شاسترک بکارل شابد خوبیزی ہونٹی در این حرفة  
محخت میں تکمیل پایا اشارہ کیتم کہ  
در پیلس انل اعلاءات محور ایزاں ها و مشارون املک پاید بک  
بخارنگانی الماق بیمند خب خوبی دوم جیست  
ھوھوئن تصدیق کیتا، سادھمہ موضعی کہ یہ اُن اشارہ شد  
ہے این نکل اسٹ کہ، نکر ہے طور سترکیز می باسٹ زمان  
خواہ را صرف سفت طالی و اعلاءات و قامیس اپنا ہے جوں کہن  
بخارنگانی الماق تنشہ در خلائی مظہر جو خود جو  
اسٹ ۲۷ ملا و پرکی ہاں و خواری خوبیاران ہر مظہر جیست؟ یا  
مظہر طاری ساختمان ہاں ہر مظہر طاری ساختمان ہاں  
مظہر طاری ساختمان ہاں ہر مظہر طاری ساختمان ہاں

محاطخات خاص این محمدو در چهارمین بوده  
بعد از مدنی متوجه می شویم که جه کسانی محاطخات بالقوه  
جه لکلی و در میان اینها هستند: خیرداز خوب در هر  
کسی از اینها دارد؛ لایه دنیا، لایه ای و ایکنستی  
اگر بخواهیم نسبتی سپم؛ در نظر گیرید که ما ایله یک بمی  
داریم که بر سر جاده اعلی‌العائی مان قرار گیرد؛ اعلی‌العائی که  
در حال حاضر بخشی از آن در ایلکنیکن، بخشی در ساینت و  
بخش دیگری از آن در تفکر روزانه یا سرویسمان مان است. حالا به  
یک بم بنیاز می‌کنیم تا همهی این اعلی‌العائی را به موثر پسچایه  
در قدری تراویح مخون کنیم.  
و در اولین طبق برگز، ایلکنیک ای برگز اراده هاست. رو  
برگز و خوشبختی که از مجمع جوی ایلکنیک بازگشتن شکل داده

**توفید خواسته:** برای شروع بحث، پک، پرسن کلی مطهر می‌گیرد؛  
به نظر شما مسلووان املاک جگونه می‌توانند کسب‌کار خود را  
هوشمند کنند؟

جنون با دعوی رویکرد در این زمینه مواجه هستند؛ پسکی رویکرد فردی (اعمالگرد خود سماوی) و دیگری رویکرد سازمانی (اعمالگرد مدیران ارشد). نظر شما در این زمینه چیز افایی دارید؟

**هومن صدقی‌نژاد:** من بخوبی متنگره مشاوران و از افسوس‌های اعماقل را رسید که بعد از گذشتگاهها و بجزی ساخت این اهداف، دیدگاه‌های مورده بروزی رسانی ارادات و ضمن اولایی و غصت اهلیاً و بوند حرفاً مشاوران و دفاتر املاک کشواره‌مان را با خارجی‌ها مقابله کرده‌اند. در واقع با هدایت اتفاقات قوت و صفت اهلیاً گشته‌بود. نظر من در این

خوازه به شدت پیش از خبر و حرف که به سمت هدفینه وجود دارد. طرفی سپس بازی در این روزهای خوب هوشمند شدن وجود دارد. بعضی افراد و اقدامات این روزهای خوب ممکن است که من کند. این میتواند ممکن باشد که این روزهای خوب بتواند اینها بخش ورزیده باشند. وقتی سایت های خارجی Real Estate را بررسی کردم به دلکات جالب توجهی برخوردم. گذشته از مشخصات اولیه هایی که جستجوی کرم و خودم به طور آغازه ای معی برداشتم که داشتن، سایت، به طور هوشمند و بر اساس این مشخصات های دارخواست. در فراغت چشم چویی که احمد داد، بهم پیشنهادی که من می داد من تسلیم شدم. که این روزهای خوب را برای روزگار خودم و ایرانیان بخوبی می کرد. حقیقتی که این روزهای خوب را برای ایرانیان با جنین صفت های اولیه ای در خوازه خدمات املاک روپرتو هستند!

**هوشمندی؛ راهی به سوی توسعه  
واکاوی روند هوشمندسازی در حر斐ی مشاوران املاک**

توبید خواسته

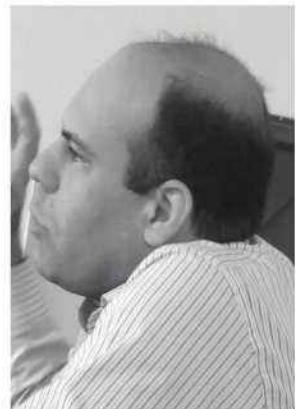
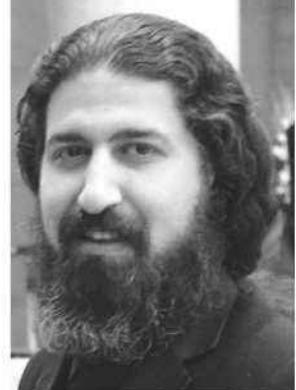
بازار معملات املاک و مستغلات همواره یکی از مهم‌ترین و چالش‌برانگیرترین استراتژی‌های اقتصادی کشور بوده است بازیار که بخشن کلایت از جو خوش مالی و سرمایه‌گذاری را به خود اختصاص داده است و بازیگران اصلی این جو خوش، نیکی، مشاوران و فناور املاک هستند مشاوران املاک، با پیشرفت کنکولوزی و درست قوانینی، تلاش کنند تا قابلی عقد تامین و بایه روآوری داشت و اطلاعات خود، جایگاه امنیتی خواهشان را ارتقا داشته‌اند.

و در این ایام به خودی کسب‌وکارکارها باعث ایجاد جلسه شنجهگیری میان مدیران و کارشناسان فروش و بازاریابی مسابقه محفل شد. مصاحبه‌سازی و تجارت‌های مختلف در مدد برآمدند تا با این درون سلطان داشت. گارمندان خود و خرگشک به سمت مدیرنیست، کار و گیب خود را نوسمه دهند و سیهمشان را از بازار پیش‌نهادند تا این میان مشاوران و فناور املاک نیز این فاعله مسئلیتی بیندازند.

سوی این نوع تفکر سیق در این ایامهای هوسنید سازمان سند و مدیران سپاری از غافل املاک به کاربردی هستند در این خود، راه راه می‌باشد که این وجود یک گفت که هنوز تا هناینده شدن یک ساختار

(تصویر سیستم) رخصایی: قدرت اقیرن، مشاور کسب و کار و دانش آموخته مهندسی صنایع و MBA

شاید مهم ترین نکته ای عنوان باشد که بیزنس مدل پیشتر مشارکان املاک بر اساس حربان ارزشی از اطلاعات و **Information** طراحی شده است. یعنی هر کس که اطلاعات پیشتر و بدین ترتیب دارد، سود پیشتری هم می برد. در تئوچه گیمس من وظایف اطلاعات و سود خود را با شخصیت پذیری از اشتراک بگذار. شاید وقتی درباری خودشمندی در این حرفه صفتی که میگوییم باشد اشاره کنیم که در بیزنس مدل اطلاعات حمور آژانسها و مشارکان املاک باید یک بازگردی اتفاق بینند.





تا وقتی که توانیم مشاور و پرسنل خودمان را سبب سازیمان به این ناور بررسیم که خودمان را نسبت به سازمان به این باور مالکیت اخلاقی و قابل اعتمادی هستیم، هرقدر کم تبلیغات بیرونی داشته باشیم و هر قدر هم باید اعتمادی هستیم، هرقدر هم تبلیغات بیرونی داشته باشیم و هر قدر هم باید این پرسنل را عرضه کنیم، هرچه سویی بروایان تحویل داشتند

در پرسنل موارد با روشنگری سلسی هم منشی کارهای هوشمندانه کردند؛ مثلاً برترین این کارهای روز بعد در پیشان کار در ۹۰٪ حضوری کار و زیاد می‌شد؛ دیگر اما وقتی حجم کار، زیاد می‌شد؛ دیگر این کارهای سنتی جواہرگو نیستند.

تو وقیعی که توانیم مشاور و پرسنل خودمان را سبب سازیمان به این ناور بررسیم که هم بازپرسیم و برینمان را عرضه کنیم، هرچه سویی بروایان تحویل داشتند به این

تو وقیعی که شانکنی سازمانی باز طبق پرسنل مشاوران به بیرون رفته کنند

نوید خواسته: «کاملاً موافق اعتمادسازی باید از پیش مشاوران درون سازمان به ذهن مخاطب بیرونی راه پیدا کند حالا برگردان به موضوع یکی از موارد که شناس می‌ددند که بک ایشان، هوشمند عمل می‌کند، نحوی اسنادی او از اینها و اینکات می‌وشنند و فن افریقی‌های نوبن است. موضوع استراکتیکی فناوری را مطرک کرید که اتفاقاً بر جریان حرکای دفاتر املاک، موضوع سیار می‌می‌است حالا به نقطه تباوری و ارتباطات مشاور با فروشنده‌ها و خریداران به جه شکل می‌تواند هوشمندانه باشد»

چهارمین پیشنهاد این سیکل روابط را به شکل هوشمند تحریری و اجرا کرد

رضا غایبیان: «تسانیله باید پیشبرید که درین حال که هرچیز در «خلاف» باشد، شدت در جاری قدرداده» هم هشتمین شاید بهتر باشد پیش از هر چیز بداسیم که اینجا یک ایشان به نیاز چه جزیی باید باشد؟

هومون تصدیقی: «به نظر من اگر ما دو مشاور را کار می‌بگذاریم یکی معتقد به استفاده از تکنولوژی هوشمند در کار و دیگری کاملاً سنتی

نوید خواسته: «آن داریم صرفه برایاره‌ی ایزارهای هوشمند حرف هی نیزه؟

هومون تصدیقی: «له اما این ایزارها می‌توانند موکاب و نیلت و کامپیوتر نیاشند؛ یک سایت باشد، نه تواند حتی ایزارها هوشمند نباشد اما زودان کارهای هوشمندانه طراحی و اجرا شود در برخی موارد با همان روش ای سنتی هم شوه کارهای هوشمندانه کردند؛ مثلاً برایهای پری کارهای روز بعد در میان کار هر روز، حقیقتی را کاشف و به شهیدی سنتی اما وقتی حجم کار زیاد می‌شود، دیگر امکانات و ایزارهای سنتی اینها نیستند. حالا نیاز داریم تا اخلاقات و دادها را به یک قصاید مجازی مورده اطیابین منstellen کنیم و باز نرم افزارها و ایکیشن‌ها کمک کنیم؛ بگیرید؛ چون یکنهمای این حجم از دادها دیگر از اینجا تمدنی سروی اسانی خارج خواهد شد.

تو وید خواسته: «اگر اینقدر خودمان را واسطه به آیینه و قفسی هوشمند کنیم، بگیرید و بگویید خود شما را این سیر جه خواهد شد؟»  
هومون تصدیقی: «فعلاً احمد همین بخشن امور از عیندی  
ایزارهای تکنولوژیکی خارج است!

نویع دیبریوت این مستثنی هوشمندی، تعیین کننده و تعبیره‌هندی

هوشمندی اسان هوشمندی ای این تها را رسیدن به یک

سیستم موقع بدرن و کرامد است.

رضا غایبیان: «شاید یکی از دلایلی که سیستم ای این

تو ویله جای خوش را بر کند، می‌توانیم ذهنی می‌بینیم و مستمر

از اینها در مقابل تعییر است.

قطعان سیستم (ایشان) بالاترین مرتبه اخلاقیاتی و مدیریت داده‌ی

این جزوی است اما چنان‌که این می‌توانیم

و ادله‌ها و مهانگ، شنیدن با علم روز دنیا خودش را به سمعت

بدینه‌یه هدایت کند؟

هومون تصدیقی: «همان طور که خودت هم اشله کردی، نمی‌

گاف بازگران این جزوی این است که این بیرونی می‌بینی

املاک و فروش داده‌هast.

رضا غایبیان: «پس جنجال حاضر و با سطح اطلاعات پر روند کار

دغدغه‌ای، احتمالاً نیز می‌دانید این شکر پادشاهی کسی که

دانسته باشد از وارد شود و ایلامه‌یه این شکر روزی مسخری

مانیور یعنی مشاور عالمی در یک ایشان نیز است، پس این شکر خود را

در جم از افریقی‌های آنها به این ایشان می‌دانید

مشارکت می‌کند

از اینها نیز می‌دانند این شکر خواسته هنوز هیچ

حریقی باشند؛ می‌دانند همچویی که اصل‌استریتی است با شاید ایندیه

که می‌دانند این شکر جایی برای رسیدن و برودا سیستم بر اساس مشخصه‌یه

ظاهری فرد مذکور، سطح محدود، سیز و مشخصه‌یه فردی بر می‌شود

تو وید خواسته: «خوب این سیستم در محل حاضر می‌باشد

تفاوتی با حق لایل در ایشان اینجا می‌باشد

سال‌هاست که

که شخص موزه نظر و پریوی، من می‌شنبندند و در خواسته رایه

عنوان یک اینجا اینجا می‌شوند

اعمال موزه شنیوی پیاوی رسیدن به آمار قویی پیاوی

همینه در

سیستم ایشان‌ها بوده و همچنین تدبیه و توزیع درص و ...

رضا غایبیان: «به تکنیک جالی اشاره کردی؛ تدبیه و توزیع

بسیار رفع و اصلاح می‌کنم و سیستم به من خوبی اطلاعات

درست و کاربری خوب دارد شاید این تصویری‌سازی به ظرف، چیز

محبیتی می‌باشد اگر از ذهن نیست

این امکان وجود دارد که وقتی با مشتری روبرو می‌شویم تمام

اطلاعات تفصیلی و مشخصه‌یه اینکه او را کیم و موره تحلیل

و بررسی کارهای تا بهترین عملکرد از برای او داشته باشند

با ورود تکنولوژی ای این، ایلکیشن‌ها و سیستم‌های هوشمند در

جوزهای Real Estate به روی دیده به این سمت خواهیم رفت و تحلیل

حالا در لایه‌یه بعدی بیزار به شخصی داریم که این اطلاعات و تابهارا را این روز استخراج کند؛ تجھیل کند و اینها به صورت غربال شده در اختیار دیگران قرار دهد؛ داده‌یه که برای همه‌ی افسار افسار در یکی بازگشت این قدر در بازار مهیم و تأثیرگذار است؛ پس اینها را داریم که مخصوصاً مشاور املاک برمی‌آیند، چون فقط مشاور املاک تو ویله این تابهارا تحلیل به معقول و منطقی بازار را در سیستم املاک مخصوص مارکت به خریداران، معلمات و سازمان‌گان مشاوره بدهد چرا جذبک اینها نیز می‌دانند و تأثیرگذار است؛ پس اینها را داریم که به طور معلوم و مستمر بازار را رصد کرد و تابهاری این را را در

چون به شناخت دقیقی از رفاقت اینها می‌باشد، باز اینها را در بازار و خوب

می‌داند اینها ساختگان پیش به فروش می‌رسد و چه منزه‌یه و با

چه نوع لایتیک در بازار وجود دارد.

رضا غایبیان: «اگر غرض گشیم که قسمی اجزاء فرایند از این

خدمات در یک ایشان هوشمند باشد، با چه تصوری مواجه

خواهیم شد؟ چنین ایشان چه نکلی خواهد بود؟

هومون تصدیقی: «اگر بخواهیم تصویری برای این حالت مجسم

کنیم احتمالاً می‌دانیم (بنویسندگان) در یک ایشان نیز است، پس این

از وارد شود و ایلامه‌یه اینها به این ایشان می‌دانند

دانسته ایشان نایابی‌شده باشد، ممکن اطلاعات اینها می‌شود

حریقی باشند؛ می‌دانند همچویی که اصل‌استریتی است با شاید ایندیه

که می‌دانند این شکر جایی برای رسیدن و برودا سیستم بر اساس مشخصه‌یه

ظاهری فرد مذکور، سطح محدود، سیز و مشخصه‌یه فردی بر می‌شود

تو وید خواسته: «خوب این سیستم در محل حاضر می‌باشد

تفاوتی با حق لایل در ایشان اینجا می‌باشد

سال‌هاست که

که شخص موزه نظر و پریوی، من می‌شنبندند و در خواسته رایه

عنوان یک اینجا اینجا می‌شوند

اعمال موزه شنیوی پیاوی رسیدن به آمار قویی پیاوی

همینه در

سیستم ایشان‌ها بوده و همچنین تدبیه و توزیع درص و ...

رضا غایبیان: «به تکنیک جالی اشاره کردی؛ تدبیه و توزیع

بسیار رفع و اصلاح می‌کنم و سیستم به من خوبی اطلاعات

درست و کاربری خوب دارد شاید این تصویری‌سازی به ظرف، چیز

محبیتی می‌باشد اگر از ذهن نیست

این امکان وجود دارد که وقتی با مشتری روبرو می‌شویم تمام

اطلاعات تفصیلی و مشخصه‌یه اینکه او را کیم و موره تحلیل

و بررسی کارهای تا بهترین عملکرد از برای او داشته باشند

با ورود تکنولوژی ای این، ایلکیشن‌ها و سیستم‌های هوشمند در

جوزهای Real Estate به روی دیده به این سمت خواهیم رفت و تحلیل

داده‌یه سیستم ساده‌تر از امور خواهد شد.



به همچ عنوان نیاید قدرت فضایی مجازی در این زمینه  
نمیست که گرفته شود! جزا از این اینجا که به اینکار نمی  
خواهیم بینید! این استفاده از مnasیب کنیم! چرا پیشتر  
مشاهده اندکی که من داشتم! شکوه این احتمالات صرفاً  
سرگرم و تفریج به وجود آمده است! جزا وقت خود را در  
فضای مجازی بازی کردی! این استفاده از تجارتی

از این جهتی من همچنان مصراوه نایاب کنم که هوش تجاری و سیستم BI باشد به همک معاشران بودند. برای حلکوکی از تابوی ایرانیها و معاشران پایانه به سمت هوشمندی در رفت اختراعی تغذیه ای این کار شد. همچنان مسأله ای از قدر روزمره تبدیل اولین دنیا مسأله جامعه ای می شود که می تواند با تصریب این قدر روزمره تبدیل اولین دنیا مسأله شد. یک پایانه رو به جلو حرکت کند و با آن اوری روز یعنی هوشمندی پایانه تویاند. حتی از طریق اینستاگرام خانه برونوی اینی تویانند. تأثیر شکوه های اجتماعی نزد مکان مخاطب از نادیده گرفته است. همچنان دست کم گرفته شد. شوشا جوا ای ابراریانی که بر ایلانک در اخیرین جهان هستند استادی های خاص نمی کنند. همچنان که جوا بیست و سه معاشران که می گفتند. که شکوه های احتمالی این کار را بر این مسأله مبنی می توقیع و خود این دست است.

چرا خود را در فضای مجازی به بحثات، نظر کنند و استفاده دهی  
تجزی از آن را باید تعیین گردد؟  
**هوون** تصدیقی: اتفاقاً به ظرف نماین حاست که BI می‌تواند  
به مشاوران کمک کند BI پویاند برای مشارک، معمولار تحمل  
غفاری از خود که ناگفای خردگار چطور باشد و قدر کفر در  
عذرخواه نباشد که هر شتری چطور پوشید؟ کجا چطور صحبت کند؟ و  
تویید ساخته: چیزی که سال حاست مشاوران بر اساس تجویر  
اعلام مهدتا

**رضاء غایرانی**: دفناً که اصطلاح علمی از «داشتن خمنی» است  
دانشمند اکسلسی نیز دانند که می‌باشدند واقعی، کار این ایجاد راه این است که مثل پلک بپمی، دادهها و توانمندی‌ها را از مغز سرورون بکنند و بر مرحله‌ای علمی و اجرایی تزریق کنند.

**هومن تهدیدی**: حرف من همین است اگر بایست به عنوان یک  
دانشمند ملکی در آن راه بکار بارزه زمانی مخصوص بروش روپوشی مهندسی  
کنیم اگر باخواهیم به همان سویستی این را به فرسوده بررسیم  
اعذی را برای این صرف کنیم و اگر به وضیعیت مهدیین و با استفاده از سیستم  
هوشمند و ای اسپیس به این درود کنم چهار زمان خواهد برد؟

**لوبید خواسته:** موضوع این است که به عنوان یک فروشنده، وقتی باید محصول را معرفتی، ناتمام پنجه‌گاهی های از جزو، باز، فروختی کنیم، هم توافق از سری اصول و فواید معرفتی بیرون کنیم، فقط باید کمی فواید جهانی را پیویسازی کنیم اما وقتی محنت بر داشته باشیم، فروختی خدمات می شود، باید کمی متفاوت به نظر درست کنیم، فروختی خدمات هم خود زیرخانه‌هایی دارد که هم توافق اصول در کدام را بدیگر تطبیق دهی، مگر به ندرت حتی در زیستی فروختی خدمات بسیار هم توافق نباشد، تا حدود نیازی از جارچوب سیستمیک و تبتدیه در بازاریابی جهانی تعمیم کنی اما ساختار خودهای شناور و فروشنده‌گران املاک در ایران بدلی، با اخراج هزافی های جهانی مغایر است و قابلیت شناسی از فکرکاری، با اخراج اندیشه نداریم و مرتباً رسید.

**رضای غایمی:** حقیقتاً به معنی دلیل هست که من اعتقد دائم

که این حرفه باید به سمت هوشمندسازی حرکت کند. برای اینکه شنوده برای این یک ساختار طراحی گرد، فکر کنی خلاصه از خوبی از خردبارها و فروشنده‌ها از مصمم قلب دوست تباراند حقوق و مسالمت می‌دانند. همچنان املاک را پیروردانه چون هیچ تاختیخی از مستعد نداشته باشند، آنها در تعلیل و تجزیه از اینها ندارند. می‌دانند که اینها از همه نیازهای انسان را برآورده ندارند. اینها از موقایع خود را برآورده نمی‌دانند، مشاور را یافد زلد از تعلیل از اینها می‌دانند و می‌پردازند. همچنان اینها را برآورده نمی‌دانند و با اگرچه می‌پردازند، می‌دانند اینها افتاده است که این سوء پواد است به این نکل گشته در جامعه هدایه شده است? به ظرف من مهمیں دلیل آن خود می‌دانند. همچنان اینها از همه نیازهای انسان بتوانند خودخواه را درست برزنه کنند و هنوز سطح خوشنامان و ایمان دارد. همچنان عفرور ملک «بایرانی» می‌اویند و همچنان مساعرانه دادن و ایمان دارد. همچنان برخیار و فروشنده، تنها به معروفی چند گلدن دسترسی دیده که با خودبار و روحانی می‌کنند. سند-سنده کذاب از رسانه‌ها و سایر اخراجی کسونه هم نه تنها هیچ گمکنی به ساختان نیافریده از مردم نمی‌خواهد. لایکه به شدت مسیر خود تبلیغ را هم پیش گرفته اند!

مشاور هوشمند بر اساس املا و نمودار گذشتی، پوچیده‌های متضیمان پیشنهاد و اعلام تیز آنها می‌کند تا گزینه‌های مناسب را انتخاب کند. اما مشاور شریعه‌نی در لباس خود رخوب، خوب و زیب را به داده است. همچوین، مشاور شریعه نویس این شونگ که گزینه‌ای فروش امور را به شدت از اینها خفای خواهد داشت و محظوظ در مقابل نهاده شده است. اینستادهای درست از ایلکشن‌های کاربردی و ابزارهای اسماورهای مشاوره کمک می‌کنند تا شکل منحصر تواند مشتری بینا کند و به مستریان پیشترین سرویس و خدمات را از هدایت امور، امور هوشمندی، یک وجه تمازی و مزیت را باشد که شماره بود اشتراک‌گذاری و جستجوی منزه‌تر و ملک ساده‌ترین امکانی است که نکتوکولوزیم می‌تواند در اختیار یک مشاور باگذاری فرمود.

تکنولوژی خواسته: من شخصاً مانع از موضع تکنولوژی به این حوزه خیلی مقام‌گاهی هستم. همراه این اتفاق حساب کردند و چه به صورت شفاهی و چه از طریق رسائمهای که در اختیار داشتم، اما باید یک کمیت: خرافی مشاوره املاک در ایران (به خصوص در منطقه اسلام‌الحاج) لوکن تینیشن پایانخانه) سپری بچشم و دلوار است. زیر و بهبهان سیار سخت مخصوص و قیاس‌داری می‌باشد که این حرفه وجود دارد که بروی انسان، نسبت سفارشی‌ترین یونیکی را در آن ایما کند. این امر بخوبی تصور شود که این اتفاق ایجاد نموده باشد که این حفاظت از این ایمنی و از طرف دیگر تلقی شود که این این فرایند است. شاید این یعنی شفاهی ایست، مثلاً در بحث CRM و ارتباط با مشتریان، اصلًا یک راز مهم نظری شود اما احساس می‌کنم شاید نکتوکولوزیم خواهد زیارتی باشد. بیچندن گهی‌های ساختاری و خرافی این خواهه را حل کند.

و غصه‌خیانی: من این را قبول ندارم. بیچندن گهی‌ها و دنیواری‌های هر شغل و حرفاً است. منستی به میزان شناخت و با این خواهه دارد. شاید کسی که در جهان خودی سمع کنیم این اتفاق ممکن است که همین رغبت را داشته باشد و بازار اهنی و سفیر تبریز و بچندن‌ترین رسمیتی تجارت ایران بداند. به ظرف این جهیزی که می‌زندی از حافظه‌خانگی است که این بازار دارای

تویید خواسته: خب، درباره قیاس موشمار صحبت می‌گردید. یعنی از آنها به نکتوکولوزیم و قی اوری در جهودی کسی‌کو کارش اعتفاد دارد و در برابر او شخصی قوی را در آنیم که به روشنی های سنتی عمل می‌کند و فرایند نویسنده‌سازی در حقیقت را نمی‌پنیرد و در مقابل آن مفاهوم است که نکند.

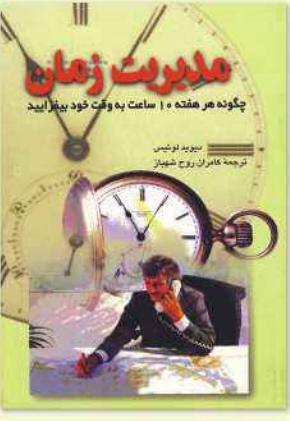
هومن: قصدی داشتم: دقیقاً حالا فرض کنم که من به عنوان یک فروشنده ملک به سراغ مشاور شنی می‌روم. چه اتفاقی می‌میند؟ مشاور شروع می‌کند به همان شهودهای سنتی که حلی سال‌ها فعالیت خود فراموشیده، مرا بربزت می‌کند که من سال‌ها تجربه دارم، در گام خیلی همراه دارم، چیزی‌مانک را باشدات کنم که

در نهایت قول فروش ملک را با خودش نشایر می‌دهد: حالا مشاور نکری گیر که به روشنی های مدنون عواره فروشنده معتقد و مسلط است، چه می‌گذرد؟ از اینجا می‌خواهم تا این رای از ملک من می‌گیرم. من مشاوره بدهد در اینین برخورده عنوان می‌کند که: همان به یک سیستم هوشمند متعارف کنم که از این طریق می‌توانیم ملک شما را سریع تر و با قیمت مناسبتری بر فروش برسانیم. خب، ایندا به سایک سوچه شدم که یکی از دو مشاوری که به این راه مقدم کردم از نکتوکولوزیم و قی اوری روز دنیا می‌برد. این موضع در ذهن من موقوف است این از این مشاوره دیده‌می‌شدم. این وعده همچوین موقوف است این از این مشاوره دیده‌می‌شدم. من فرض می‌کنم که من نکلار را برای فروش به قی اوری می‌سازم.

مشاوره کوی سیستم هوشمند در اختیار دارد، قابل روازه سیستم من کند و با استفاده از نویسنده ابزارهای هوشمند و اشتراک کارگر با همکاران خود لذلش می‌کند تا پیشین و نامناسبین مشتری را برای ملک من می‌شناهد بدهد.

اما مشاور شریعه سنتی همچنان زمان خود را صرف بررسی دفتر و دست بوئشته‌های خود می‌کند تا ملکه این را از نکنند ای ایوه گاذندها و بونشته‌های جدید و دقیق می‌شوند ای کلید که با شرطی و مختصات ملک من هموخوانی داشته باشد.

مشاور باید مستهنبندی و فروش اطلاعات را بر عهده‌ی حاشیمن و ایزو پکناراد تا خوبیش قره‌صیز برای اعتمادسازی داشته باشد.



مدیریت زمان؛

دیوید لوئیس  
ترجمه‌ی کامران روح شهباز

- اگر ساعت پایانی قطعه درختی وقت داشتم، شش ساعت از این صرف تبر کن و نه خود می کردم.
  - ابراهیم فراستکلی
  - اگر باسخ خروی می خواهی، حواب آن نه است
  - شمار خیرداران
  - ایندگی را دوست دارید؟ بس وقت خود را بر باد نهدید، زیرا زندگی از آن ساخته شده است
  - معجمین فرانکلین
  - درست الطعام دادن کار نشانه کفایت است، انجام دادن کارهای درست شله شاستگی نماید
  - پسند اگر
  - فرنگ، راهی طبیعی برای ادامه این است که شتاب تکید
  - ضمون یک تابلو در اتاق انتظار یک پیشک
  - اصلی که ما با آن زندگی کیم و می بزمیم این است که اگر کار را می توانیم خوب انجام دهیم، نکردیم و بسیم جگمه
  - نمی توانیم را بینیم این دعیم
  - دونالد پترسن، رئیس اسپیگن های ماسن ایالت فورده
  - اگر می خواهید استفاده بیشتری از وقت و عمر خود ببرید، سریع ترین و برمودرین روش امیدوار را که تاکنون در مدیریت زمان پیشنهاد شده، کتاب خواهد بافت
  - برای اجرای این برنامه لازم به اشغال کار و شناسی چندین باره شروع فعالیت خود نمایند، گذشت چویس لوسن این روش مخصوص مدیریت زمان، این چنگ ممکن است، تا در اسرعهای مختلف زندگی شخصی و شغلی از وقت محدود خود می بینند و بگذرانند، با اجرای این برنامه ترسی این کتاب بخوبی می بیند پیچ روز، استرس و از زندگی خود گزند کنید و هر چهنه ۱۰۰ ساعت به غیر مفید خود بگزند
  - همچوین در اینجا منحصراً می شود که تمام لاثلان بیوهه بوده است و هنوز سر جای اول خود هستند، اما اگر می خواهید به جای دیگری بروید حداقال و در برگ گلشن تلاش کنید
  - لوپس کارول
  - اگر توانید وقت خود را برای نمایری کنید، هیچ چیز دیگر را نمی بینیم اراده کنید
  - پسند اگر

به دلیل اینکه هنوز به این دریافت و ادراک نرسیده‌ایم که این ما تئیسیت که با مشتری در ازای تراجمان بلکه برپرسی سازمان است نباشند لست و براحتی می‌داند و هر آنچه که کارمندان درباره سازمان می‌خواهند می‌توانند می‌گویند، برین مجموعه‌ها را معرفی می‌نمایند و اعضا خود را از خود می‌پوشانند. برای پذیرش این مفهوم از مراجعتی در میان این افراد می‌خواهند که بین این انتساب از خود و سازمان تفاوت و اختلافی نداشته باشد. این انتساب از خود سازمانی که در این زمانه هم تأکید می‌کنم که «استرانپولینگ» در ایالات متحده مهربان از تبلیغات سپریوی است، لازم است ناگذیر کنم که استرانپولینگ اصل این انتساب را برای سازمان ندارد.

قطعه اولیه است که این انتساب را بذریعی را برای مدت طولانی انجام دهد. این استرانپولینگ از خود سازمان اهل عرب می‌شود برین سازمان را پرسیل از سازمان می‌سازاند.

**هون تقدیفی:** شاید مهمترین دلیل این باشد که املا و حسنیه این قشر خودشان را افرادی علمیانه قناعت کردند و حتی به تحصیل آگاهیک این حوزه فکر نکردند و اگر این امورها ایزرا های کمک کننده وجود داشته باشد، حتماً این توائید نومندی های پیشتر از خود روز بروزند.

شاید این شنبه تمامین بحث های این باشد که معاشران املا کنند از رنجر، چیز، خودشان را بشکشن و باور کنند و پیدا برند که خودشان معین است از روشی خود را پیشنهاد و به اینها اختبر بگارند که قاتله بعد از توائید خود شان و سرتات و اخلاق خوبی کنند.

اینجا ما بیزار به یک KPI با شاخص کلیدی عملکرد داریم: باید پویانم سیر را از الایتمین و نطاقد خالی ان را برگشته، از نام "سکه‌های اجتماعی" به سادگی می‌توان در بافت که با این اختلال هرچند هستم جزو این فضای توسعی راهنمایی و فرضیتی را جزو مخطاب پهلوانی تصور کرد؟  
بر واضح است که امرازهای مثل BI با تمام شاخص‌های هوشمند خود می‌توانند این قدر را تا حد سرعت پیشخواست. باید اینکه این لولر به من نمکی من گذشت داشته‌هایم، را الایتم کم و زودتر به خدمت برسم از طریق همین تحلیل بافت که می‌توانم برای فروشنده‌ها  
یک ساختمان برپا نمایم و مخصوصی کتم و بیرونی داشته باشم.  
از ساختمان‌های رانر کمتر پنجه و طبله یک خیراند، قدرت انتخاب پیشتری از این اجرا نشات می‌گیرد که همچنان بر این می‌باشد.  
خودا پس به عنوان یک مشاور باید یک مزرت رفاقتی داشته باشم  
شاخصهایی که بتوانند ما را از قیمه تمثیل کنند  
و ضایعیاتی: جو در فرشت متناسب‌لایه می‌شوند موارد املاک ما  
کفر کم کنند که املاک پیشتری به مشتری علanch دهدند یعنی  
باور پیشتری هستند این اینجا نشات می‌گیرد که همچنان بر این  
باوری که املاک است، نهایا زنگ ملول است و کار آنها صرف فروختن  
اطلاعات است و اصلًا تلاش نمی‌کنند تا مبنای تدوین روشنی و علائق مشتری  
از ارتقا برقرار کنند تا مبنای تدوین روشنی از خواسته‌ای آهدا در بافت  
کنند و خدمات پیش از ارائه دهند و هم کار نک شماره واقعی باید  
مخفی اخراج حق حس در مخطاب، همسان با خواص بازار یابد.  
نوید خواسته: برخاستن هوشمندانه از این مبنای شناوره  
و ضایعیاتی: من به این می‌گویم: برندینگ هوشمند و اتفاقاً  
برندینگ هوشمند، بیزار به ایرانی‌ها ای تدارد نسب جد  
ایلکشن، برناهم و نرم افزار کار کاردار! اینها لستند که برند را  
می‌سازند باید اینکه برندینگ باشد از این جهت داشته باشد.  
اشتباهه مطرح سیستمی‌ها فروتن مان این حمله است که، همراه  
مشتری مهربانی تبریز است، اما خطر نم این است که افراد برای تو  
میهم اینکه او مشتری پیار ای و همین است، به اینکه همینها هم برای  
میهم باشند دربرین هوشمند یعنی اینکه پیش از تاثیل پیار ای ایند حس  
انیت و اسپیس خاطر در مشتری پیاسی باید کلمندان سازمان خودت  
فقط این مثلی، ارزش و احترام خلق کنی.  
و اینجاست که به یاری خودت، کارمنها و بروسل تو هستند که این  
حس خوب به این مشتری مستقل خواهد کرد این اینکه انسل سیستم  
مendir مجموعه‌های مامت است که جای خود را گذاشت بر روی بروسل  
سازمان روی مشتری هر سارهای گذاری می‌کنیم.