



کمال رهگذر

معاونت اجرایی - بازرگانی و تامین

استان تهران، تهران، سعادت اباد خ صرافی ها جنوبی خ نوزدهم جنوبی
کامال.راهگذر@gmail.com

۰۹۱۲۲۴۲۵۷۰۰

اطلاعات پایه

جنسیت: آقا / سال تولد: ۱۳۶۵ / وضعیت سربازی: معافیت / وضعیت تاهل: متاهل
حداقل حقوق درخواستی: توافقی

اطلاعات تحصیلی

دکتری مدیریت

کنکورد

یا / معدل ۳.۷

دکترای مدیریت کسب و کار (تخصص canvas ، فرایند و پروژه، استراتژی)

از ۱۳۹۳-۶ تا ۱۳۹۶-۶

کارشناسی ارشد علوم تربیتی مدیریت

تهران مرکز

مدیریت آموزش شاخه ی آموزش زبان آلمانی (تخصص برنامه ریزی و آموزش)

از ۱۳۸۹-۷ تا ۱۳۹۲-۶

زبان های خارجی

انگلیسی

پیشرفته

آلمانی

حرفه ای

آذری

پیشرفته

مهارت ها

آموزش پرسنل و سرفصل های مورد تایید HRM

حرفه ای

تحلیل و آنالیز سیستم و سازمان و SWOT و تدوین استراتژی

حرفه ای

مدیریت در شرایط پر فشار

حرفه ای

ریسک شناسی پروژه و ترسیم خط مشی پروژه های مختلف

حرفه ای

توانایی تشخیص نقاط بحرانی پروژه و ریز آیتم ها

پیشرفته

تولید تیم و ایجاد روحیه ی تیم ورک و سازماندهی آن همراه با مقوله ی مدیریت زمان

حرفه ای

مهارت های ارتباطی و ارتباط درون - برون سازمانی

حرفه ای

Microsoft Office (Excel-Word)

پیشرفته



از ۱۴۰۱-۱۰ تا اکنون

تراک ماشین زیگورات - معاونت اجرایی

- پشتیبانی از تصمیمات هیئت مدیره و مدیر عامل و مشاوره به ایشان
- افزایش راندمان خط تولید با تدوین و اصلاح فرایند تولید
- مدیریت بودجه و کاهش هزینه های روزانه از طریق نظارت و پایش کارکنان براساس شاخص های Canvas
- بررسی گزارشات واحدهای مختلف و آنالیز آنها جهت بهبود سیستم و از بین بردن خلا
- تدوین شاخص های تشویقی و تنبیهی برای افزایش راندمان کارکنان
- نگارش دستورالعمل های مجموعه و فرایندهای فروش ، لجستیک ، خدمات پس از فروش ، تامین ، تولید ، مالی و منابع انسانی
- ترسیم چارت سازمانی و شرح وظایف کارکنان
- تدوین KPI , OKR , براساس نیازسنجی و POV چشم انداز هیئت مدیره و مدیر عامل
- تعریف فرمول قیمت نهایی با پارامترهای مختلف و پارادایم زمانی افزایش نرخ ارز
- تشکیل تیم حقوقی قراردادی جهت عقد قرارداد با مجموعه های بزرگ و تامین نیازهای ایشان
- ترسیم مسیر انبارداری و تحویل کالا و مستندسازی تمامی ورود و خروج ها

از ۱۴۰۱-۳ تا ۱۴۰۱-۷

موسسه آکادمی آفاق - مدیر شعبه

- برگزاری جلسات هفتگی با مدیر عامل و سایر مدیران شعبات جهت گزارش هفتگی فعالیت
- تدوین برنامه ها ، تارگت های کارکنان شعبه بر اساس شاخص توانایی و تیم وورک
- برنامه ریزی طرح های افزایش مشتری ، نگه داشت مشتری ، نگه داشت نیرو به جهت شدت فعالیت و شرح وظایف
- طرح ریزی برنامه شایسته سالاری و اجرای آن به جهت افزایش راندمان شعبه
- تهیه ی رودمپ ، آنالیز و بررسی ایجاد بستر آموزش آنلاین به صورت دائمی برای مجموعه
- تشکیل تیم بازاریابی با کارکنان و تشکیل تیمی از استیک هولدرها در بازه ی زمانی جهت نهادینه کردن سیستم آموزش آنلاین با
- تدوین KPI های مدیریت بحران در واحدهای کتاب فروشی آنلاین و پشتیبانی آموزش

از ۱۴۰۰-۹ تا ۱۴۰۱-۳

وان فن - اجرایی - تامین

- برنامه ریزی اقدامات لازم با وزارت صنعت و معدن و گرفتن کوتاژ
- انجام موارد سفارت چین جهت تاییدیه های وزارت خانه های درخواست کننده
- تامین نیازها و درخواست های مجموعه از سوره های مختلف و گزارش به مدیر عامل
- کلاس بندی گزارشات و بازدید و نظارت به معادن در دست مجموعه

از ۱۴۰۰-۱ تا ۱۴۰۰-۸

شرکت ارکیده فاخر - مدیر شعبه

- برنامه ریزی فرانچایزینگ جهت ایجاد یک برند معتبر و ماندگار
- آموزش و طرح ریزی تربیت کارکنان جهت ارائه خدمات نوین
- ایجاد شبکه های اجتماعی و معرفی خدمات بروز از جمله برگزاری مجالس
- پایش روزانه سلامت کارکنان
- تغییر ساختار منو براساس آنالیز موارد اعتراضی مشتریان
- ایجاد ساختار و چارت سازمانی در امور پرسنلی و شرح وظایف و تارگت ها
- انتخاب دوره ای کارمند نمونه در طول فعالیت جهت ایجاد فضای رقابتی سالم
- کردن تمامی غذاها و دورچین ها و کاهش ۲۰ الی ۴۰ درصدی هزینه های سربار جاری در سرو غذا (Canvas) -
- پایش کیفیت غذاهای رستوران به صورت دوره ای و بررسی گزارشات روزانه واحد کنترل کیفیت جهت حصول اطمینان از پایداری کیفیت غذا
- ایجاد همکاری با سرویس های تحویل اینترنتی و بسترسازی ایجاد اپلیکیشن منحصر به فرد برند
- طرح ریزی و سازماندهی بهبود فروش با ارائه طرح های سازمانی B2B , B2G
- تشکیل تیم VOC تحت عنوان هپی کال جهت بررسی تمامی موارد اعتراضی مشتریان
- تشکیل تیم QA , HSE جهت پایش نیروها و محصولات
- بررسی و آنالیز تیم خرید به صورت روزانه و جمعیت نتایج و گزارش به مدیر عامل
- تهیه گزارشات خرید و کلاس بندی خرید و میزان فروش و تارگتهای ماهیانه به مدیر عامل
- نظارت و آموزش بر رعایت قوانین و دستورالعملهای بهداشتی و ایمنی کار
- ایجاد حس مسئولیت پذیری و وفاداری نسبت به سیستم در کارکنان
- ترسیم مسیر انبارداری و تحویل کالا و مستندسازی تمامی ورود و خروج ها



از ۱۳۹۸-۹ تا ۱۳۹۹-۱۲

چدن کویر خاوران - اجرایی - تامین

- برگزاری جلسات با تامین کنندگان جهت تهیه ی مواد اولیه برای کارخانه
- گزارش روزانه به مدیر عامل و قائم مقام از فعالیت های اجرایی
- برنامه ریزی و انجام جلسات و موارد در خواستی مجموعه با وزارت صنعت و معدن
- ریسرچ سورس های تامین داخلی و خارجی
- سرچ مشتریان جدید و برگزاری جلسه جهت ترغیب به همکاری
- برنامه ریزی و انجام امور مربوط به سفارت چین

از ۱۳۹۶-۶ تا ۱۳۹۸-۶

کالج یوروپین European school&Uni - مدرس دانشکده

- تدریس زبان آلمانی
- تدریس زبان فارسی بر اساس برنامه ریزی کوردینیتور کالج
- تدریس علوم پایه مدیریت براساس کتاب Basic Management
- برگزاری کارگاه داستان نویسی short story بر اساس برنامه ریزی کوردینیتور کالج

از ۱۳۹۵-۱۱ تا ۱۳۹۷-۵

اینوایرونک Mejorel-Envirotech - مدیر محصول - فروش

- شروع به همکاری در ابتدا به صورت ۳ ماهه (JUNIOR) کارشناس فروش تلفنی بود
- آنکال بودن در هر زمان براساس درخواست مشتری و رفع مشکل ایشان
- گزارش روزانه از فعالیت ،تعداد تماس ها وفعالیت های شیفیت کاری
- آنالیز سیستم Markrt Place شرکت و تشریح و ارایه توانمندی ها و موارد ضعف سیستم به صورت هفتگی
- ارتقا به SENIOR EXPERT- Senior Product Manager
- تعامل با تیم دولوپمنت و پیش بردن رودمپ
- آنالیز رودمپ ، تعیین مسیر افراد تیم و اطلاع رسانی به استیک هولدرها
- تحلیل دیتاها و انجام مارکت ریسرچ بسته به نوع محصول
- تهیه ی رودمپ و پیشبرد آن
- آنالیز سایر مجموعه های ارایه دهنده ی محصول مربوطه و تنظیم ساختار SWOT

از ۱۳۹۴-۱۰ تا ۱۳۹۴-۱

آریان یسان ماهان (هولدینگ آریا) - مدیر اجرایی - بازرگانی

- برنامه ریزی و طرح برنامه ی سیستمی واردات گریدر HBM-NOBAS آلمان
- بستر سازی ، سیستم سازی واردات کارخانه های آسفالت موبایل از آلمان
- ریسرچ و تحقیقات میدانی و پیدا کردن پتانسیل های شرکت های تولید کننده ماشین آلات سنگین در ایران و تایین سهم باراز مجموعه براساس چشم انداز برنامه ی ۳ ساله
- تعریف تارگت های فروش و ارائه به مدیران فروش و بازاریابی شامل تماس با مشتریان سابق وتهیه گزارش عدم همکاری و خرید از شرکت و ارائه به واحد خدمات پس از فروش و ترغیب آنها برای خرید جدید براساس کمپین های تعریف شده ی بازاریابی
- گسترش ارتباط بیزنسی براساس شاخص های B2B,B2C,B2G
- تعیین شرح وظایف تیم بازرگانی و هدف گذاری برای گسترش و رشد شرکت
- طرح ریزی و نیازسنجی آموزشی تیم های بازرگانی و خدمات پس ازفروش و مدیریت ارتباط برای بهبود مشتری مداری و گزارش دهی به مدیر عامل
- تنظیم برنامه های کوتاه مدت، میان مدت برای واحدها جهت بررسی عملکردی واحدی و عملکرد کارکنان و بهینه سازی آن
- برنامه ریزی برای برگزاری سمینار و همایش و شرکت در نمایشگاه به جهت متقاعد کردن مشتریان بالقوه و تبدیل به مشتریان بالفعل
- بررسی روزانه گزارشات واحدها و آنالیز آن با توجه به پارامترهای کسب و کار از نحوه عملکرد گروه
- ارائه ی گزارشات روزانه به مدیر عامل جهت بهینه سازی هرچه بیشتر برنامه های اجرایی



از ۱۳۹۲-۳ تا ۱۳۹۳-۱۱

سازه ی رادکان (ساختمان سازی) - مدیر تامین - مدیر فروش

- مشاوره مشتریان در انعقاد قراردادهای ساختمان سازی و خرید مصالح
- مدیریت امور استخدامی تیم فروش و تامین و تنظیم چک لیست قراردادهای پرسنل مربوطه
- بازدید از پروژه های در دست اجرا در بخش ساختمان و نیازسنجی موارد اعلامی جهت تامین
- بررسی گزارشات تیم فروش و تامین و آنالیز سوره های تامین و بررسی نحوه ی خرید و گزارش به مدیر عامل
- مدیریت برنامه ریزی ساعات کاری پرسنل مربوطه و تبیین شرح وظایف و تعریف تارگت های هر دو تیم بر اساس شاخص های کسب و کار
- ارائه گزارش مستقیم به مدیر عامل از سطح اجرایی پروژه ها (ساختمانی - مصالح) و بازده پرسنل
- تنظیم و مدیریت بر برگزاری کلاس های آموزشی برای پرسنل فروش و تامین
- برنامه ریزی بازاریابی میدانی اعضای تیم و درک بهتر از سیستم به جهت توجیه و ارایه راهکارهای مناسب به مسایل و اعتراضات مشتریان و تامین کنندگان
- تهیه و دسته بندی مشتریان و تامین کنندگان به جهت بررسی حسابهای مالی و هماهنگی با واحد مالی و ارائه گزارشات اکسلی به مدیر عامل
- پیاده سازی روندهای خرید در شرکت و نظارت بر هر کدام از این روندها با هماهنگی و گزارش به مدیر عامل

از ۱۳۹۰-۴ تا ۱۳۹۱-۱۲

بازرگانی ارکید (وارکننده ی تجهیزات و دستگاه های ورزشی لوکس) - دستیار مدیر فروش - قراردادهای

- تنظیم قرار ملاقات با سفارت ها جهت تجهیز سالن های ورزشی اختصاصی
- مشاوره به شرکت های خصوصی و ارگان های دولتی جهت فروش عمده تجهیزات ورزشی
- ارتباط با شرکت های خارجی تولید کننده و تنظیم قرارداد بر اساس درخواست مشتری
- ارائه گزارش روزانه از برنامه فروش به مدیر مافوق و گزارش هفتگی از ارتباطات خارجی و قراردادهای به مدیر عامل در جلسه ی هفتگی عملکرد
- فراگیری مقررات و سیستم قرارداد خارجی و بهینه کردن قراردادها
- تنظیم برنامه ی بی برای تارگت های فروش دست نیافته و تعریف هدف گذاری جدید
- انجام تحقیقات میدانی و پیدا کردن پتانسیل های جدید در مجموعه های بزرگ ورزشی
- در سطح استان و کشور جهت تعریف تارگت های فروش بیشتر و گزارش بازاریابی دوره ای به مدیر مافوق

از ۱۳۸۷-۷ تا ۱۳۸۹-۱۲

صنایع پمپ سمنان انرژی - کارشناس بازرگانی - تامین

- برنامه ریزی فروش مویرگی کشوری و گزارش به مدیر بازرگانی و سرپرست تامین
- تنظیم برنامه های ساختاری و رقابتی برای کاهش افت فروش با توجه به برنامه های ارائه شده ی مدیر مافوق و گزارش دهی
- تبیین مزیت های رقابتی با پمپ های وارداتی ایتالیایی ارائه گزارشات هفتگی به مدیر مافوق و تجمیع گزارش های روزانه جهت ارایه به مدیر عامل
- برنامه ریزی تامین و یافتن سوره های مورد نیاز تامین قطعات جهت کارخانه
- پاسخ گویی به مشتریان و جذب آنها ارائه راه کارهای مناسب مشتری مداری و ایجاد سهم بازار بیشتر از هر مشتری
- تمدید قراردادهای سال های گذشته و تنظیم قراردادهای جدید با تامین کنندگان جهت امضای مدیر مافوق
- انجام تحقیقات میدانی و پیدا کردن پتانسیل های جدید در مجموعه های بزرگ تولیدکننده، وارد کنندگان لوازم مصرفی کارخانه جهت خط تولید

از ۱۳۸۵-۱۰ تا ۱۳۸۷-۳

همایش گستران (سازه های نمایشگاهی) - کارآموز - کارشناس

- حضور در تیم تحقیقات میدانی و تشخیص سهم بازار جهت تنظیم برنامه فروش و قراردادی شرکت ها و افراد حقیقی متقاضی
- برنامه ریزی برگزاری همایش برای جذب بهتر شرکت های خصوصی و سرمایه گذاروهمچنین ارگان های دولتی
- تنظیم برنامه های جذب اسپانسر
- حضور در تیم اچ آر، برنامه ریزی نحوه گزارش عملکرد پرسنل، استخدام، عقد قرارداد و آموزش پرسنل
- حضور در تیم خدمات پس از فروش و مشتری مداری و بررسی عملکردی سیستم و بررسی مشکلات و مسائل مطروحه از مشتریان



از ۱۴۰۱-۱۱ تا ۱۴۰۲-۵

بهینه سازی و سیستم سازی کارخانه و خط تولید قطعات سنگین زیگورات

- احیای کارخانه و راه اندازی مجدد خط تولید
- برگزاری جلسات مکرر با کارفرما و صورتجلسه کردن خواسته های تحقق نیافته و تدوین برنامه مجدد تحویل به ایشان
- برنامه ریزی فعالیت های عمرانی با توجه به اولویت های پروژه
- برنامه ریزی جهت بودجه تخصیص یافته برای پروژه
- ترسیم خط مشی پروژه و برنامه ریزی شروع و اتمام آن
- ایجاد فایل MSP به جهت پیش دقیق و زمان بندی فعالیت ها و تولید محصول
- مدیریت بودجه و تنخواه پروژه

از ۱۴۰۱-۷ تا ۱۴۰۱-۳

تغییر سیستم حضوری آموزش زبان به سیستم آنلاین فراگیر در مجموعه وفاق نور

- برگزاری جلسات مکرر با تیم ادراه کننده ی سیستم آنلاین و شرح مشکلات آتی و یافتن راه حل و تعریف شاخص اجرایی
- تدوین دستورالعمل اجرایی روزانه و تصحیح بر اساس نیازسنجی تیم
- پیش فعالیت همه اعضای تیم جهت کاهش افت راندمان
- گزارش روزانه همه اعضا به مدیر عامل و آنالیز عملکرد روزانه تیم جهت رفع نقاط ضعف در روز آتی

<https://afaq-lc.com>

از ۱۴۰۱-۸ تا ۱۴۰۱-۹

بستر سازی سایت فروش آنلاین ورق های استیل و آهن آلات پولاد پایدار

- برگزاری جلسات با تیم های سئو و تولید محتوا و برنامه نویسی جهت تدوین یک سایت
- تداعی مسیر سایت و تعریف صفحات آن بر اساس نظرات مدیر عامل با توجه به تجربه ی فعالیت

<https://poolad-trading.com>

از ۱۳۹۵-۵ تا ۱۳۹۵-۸

سیستم سازی ، تجهیز و بهره برداری کارخانه نوید سپاهان

- بررسی شرکتهای چینی تولید کننده ی دستگاه های مورد نیاز و تهیه ی گزارش به مدیر عامل
- برنامه ریزی سفر به چین و خرید دستگاه ها
- برنامه ریزی حمل و انتقال به ایران و نصب و راه اندازی با تیم چینی
- طراحی فرایند تولید و فروش
- طراحی مسیر و تحلیل مدیریت بحران در همه ی نقاط پروژه

از ۱۳۹۴-۸ تا ۱۳۹۴-۱۱

بهینه سازی خط تولید و تشکیل تیم بازرگانی در مجموعه مبارز (هولدینگ واگن سازی کوثر)

- آنالیز فرایند اجرایی سابق و بهینه سازی آن در برنامه کوتاه مدت اجرایی جهت احیا
- طرح ریزی موازی پروداکت-سایکل با فرایند جاری جهت جلوگیری از خواب و ایست خط تولید
- تشکیل تیم فروش با رویکرد بازاریابی چریکی (گوریل مارکتینگ) برای احیای مشتریان سابق و برگشت به دایره ی مشتریان بالفعل



Performance Based Management

مدیریت مبتی بر عملکرد (PBM) با سوبه ی استقرار سیستم تحلیل ، بازرگری و گزارش دهی داده ها و استقرار سیستم استفاده از اطلاعات عملکرد در بهبود سازمان و تعیین اهداف استراتژی عملکرد و استقرار سیستم هماهنگ سنجش عملکرد

Communication Management & Plan

مدیریت ارتباط در پروژه با سوبه ی برنامه ریزی، اجرا، پیش و ویرایش کلیه مسیرهای ارتباطی درون سازمانی و برون سازمانی شامل تدوین سیاست های ارتباط سازمانی، طراحی خط مشی های ارتباطات داخلی و خارجی ، تعریف و پیش صحیح فرآیندها در هر مرحله، تعریف و تدوین رویه هماهنگی پروژه، تعریف ماتریس ارتباطات و کانال های صحیح ارتباطی، تعیین نفرات هماهنگ کننده های پروژه یا نفرات با نقش (PMO) (Project Management Officer) و تعریف صحیح Scope Of Work در پروژه

Key Components to Close the Deal

تکنیک های متقاعد کردن مشتری زیرشاخه مدیریت بازاریابی ، شناسایی و ارزیابی عوامل محیط بازاریابی، شناسایی و تجزیه و تحلیل فرصت های بازار، بخش بندی بازار یا Segmentation، انتخاب بازار هدف یا Segment Selection، جایگاه یابی در بازار یا Positioning، طراحی و توسعه آمیزه بازار "4P 8P" Marketing Mix ، تهیه، اجرا و کنترل برنامه های بازاریابی، افزایش آگاهی برند و بالا بردن سطح شناخت برند و تقویت برند و هدف گذاری بازارهای هدف برای فروش بالاتر محصولات



International Commercial Terms

دوره ی اینکوترمز به اختصار قوانین حمل و نقل بین المللی شامل بررسی حدود مسئولیت طرفین و تعیین هزینه‌های هر دو طرف قرارداد و ریسک‌های محتمل تجاری موجود بین خریدار و فروشنده بود

مدارک، گواهینامه‌ها، افتخارات



اندیشکده اقتصاد و توسعه پایدار

دانشکده اقتصاد - دانشگاه پیام نور

نشست تخصصی مدیریت شهری با رویکرد تولید و اشتغال

Recommendation Letter

Concordia College & Uni

توصیه نامه از کمیته ی آموزش دانشگاه کنکور دیا

گواهینامه رانندگی پایه یک

راهنمایی و رانندگی تهران بزرگ

به جهت تجربه و فعالیت در حوزه ی ساخت و تولید و فروش ماشین آلات سنگین ،عامل مهمی جهت ادراک بهتر این صنعت و لمس بهتر محصول، این مهم نیازسنجی شد

مقالات، ژورنال‌ها و کتاب‌ها



کتاب تونیو کروگر از توماس مان

آبگین رایان - نشر مرز فکر

در مقام مترجم ، ترجمه ی نوول داستانی از زبان آلمانی به فارسی و در حوزه ی روانشناختی فردی اجتماعی

[/پدیدآورنده-کمال-رهگذر/author-359771/](https://www.gisoom.com/search/book/author-359771/)

کتاب سیزده

آبگین رایان

در مقام نویسنده ، اولین مونولوگ ایران تاثیر گرفته از زندگی در ایران با نگاه مینی رئال ایران و مصایب آن

[/پدیدآورنده-کمال-رهگذر/author-359771/](https://www.gisoom.com/search/book/author-359771/)

مقاله ی معضلات علوم انسانی در ایران

روزنامه همشهری

بنا به درخواست سردبیر وقت همشهری ، موضوعات این حوزه و نگاه پوزیتیویستی و سلطه ی بی‌چون و چرای پارادایم پوزیتیویسم می باشد

<https://www.hamshahrionline.ir/news/222129/> معضلات-علوم-انسانی-در-ایران

کتاب آندورا از ماکس فریش

آبگین رایان

در مقام مترجم ، نمایشنامه ای از نویسنده ی سویسی در حوزه ی ادبیات مقاومت در جنگ جهانی دوم

[https://opac.nlai.ir/opac-prod/search/briefListSearch.do?](https://opac.nlai.ir/opac-prod/search/briefListSearch.do?command=FULL_VIEW&id=2421347&pageStatus=0&sortKeyValue1=sortkey_title&sortKeyValue2=sortkey_author)

[command=FULL_VIEW&id=2421347&pageStatus=0&sortKeyValue1=sortkey_title&sortKeyValue2=sortkey_author](https://opac.nlai.ir/opac-prod/search/briefListSearch.do?command=FULL_VIEW&id=2421347&pageStatus=0&sortKeyValue1=sortkey_title&sortKeyValue2=sortkey_author)



مقاله ی بررسی تعامل بین مدرس و زبان آموز

نسخه ی فارسی و حوزه ی بررسی پارامترهای ارتباطی رفتاری و عکس العمل و تعامل در سیستم ساختاری آموزش

[https://opac.nlai.ir/opac-prod/search/briefListSearch.do?](https://opac.nlai.ir/opac-prod/search/briefListSearch.do?command=FULL_VIEW&id=3574523&pageStatus=0&sortKeyValue1=sortkey_title&sortKeyValue2=sortkey_author)

[command=FULL_VIEW&id=3574523&pageStatus=0&sortKeyValue1=sortkey_title&sortKeyValue2=sortkey_author](https://opac.nlai.ir/opac-prod/search/briefListSearch.do?command=FULL_VIEW&id=3574523&pageStatus=0&sortKeyValue1=sortkey_title&sortKeyValue2=sortkey_author)

کتاب سپهر غمگین

آبگین رایان

در مقام مترجم ، مجموعه‌ای از اشعار شعرای آلمانی زبان در دوره ای مختلف ادبی

[https://opac.nlai.ir/opac-prod/search/briefListSearch.do?](https://opac.nlai.ir/opac-prod/search/briefListSearch.do?command=FULL_VIEW&id=2086023&pageStatus=0&sortKeyValue1=sortkey_title&sortKeyValue2=sortkey_author)

[command=FULL_VIEW&id=2086023&pageStatus=0&sortKeyValue1=sortkey_title&sortKeyValue2=sortkey_author](https://opac.nlai.ir/opac-prod/search/briefListSearch.do?command=FULL_VIEW&id=2086023&pageStatus=0&sortKeyValue1=sortkey_title&sortKeyValue2=sortkey_author)

کتاب گفتگو با مرگ

در مقام نویسنده ، مجموعه ای از داستان های جنایی که چند داستان در سریال کلانتر ساخته ی محسن شاه محمدی اقتباس شده است

[https://opac.nlai.ir/opac-prod/search/briefListSearch.do?](https://opac.nlai.ir/opac-prod/search/briefListSearch.do?command=FULL_VIEW&id=2136128&pageStatus=0&sortKeyValue1=sortkey_title&sortKeyValue2=sortkey_author)

[command=FULL_VIEW&id=2136128&pageStatus=0&sortKeyValue1=sortkey_title&sortKeyValue2=sortkey_author](https://opac.nlai.ir/opac-prod/search/briefListSearch.do?command=FULL_VIEW&id=2136128&pageStatus=0&sortKeyValue1=sortkey_title&sortKeyValue2=sortkey_author)

Study of the Influence of the Gender and the Alt of the Teacher in Teaching Process in Iran

The10th international Conference on humanities, Psychology and Social Sciences

March 22-20

The didactic process in foreign language teaching follows, in addition to its own principles, other rules applicable to each class. One of the essential elements influencing the teaching and learning process in foreign language teaching is the nature and the quality of interaction between learners and teachers, determined by various factors. In the present work attempts are made to investigate this interaction with the factors of sex, age, appearance and character of the teacher in the course of teaching and learning

تست های شخصیت شناسی



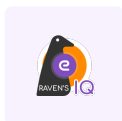
تست شخصیت شناسی MBTI

شخصیت فرمانده (ENTJ-A) از گروه شخصیت تحلیل گران



تست هوش ریون - Raven IQ

نتیجه آزمون : نابغه - نمره بهره هوشی : 124



توضیحات



ورود به بازار کسب و کار بعنوان کازآموز ، سخت کوش و قاطع در کار، دوستدار موقعیت های چالشی ، توانایی مدیریت شرایط بحرانی، توانایی آموزش مستمر پرسنل و ترسیم فرایند شایسته سالاری کارکنان بر اساس عملکرد ، تولید روحیه وفاداری سیستمی در پرسنل و علاقه مند به فعالیت در حوزه های مدیریتی با رویکرد ساختار نوین جهانی و بومی سازی آن
طبیعت گرد با موتور و ماجراجو - مربی بوکس - بوکسور تیم ملی نوجوانان - جوانان در اوایل دهه ۸۰ ، دوستدار نوشیدنی قهوه