

برنامه اجرایی ۶ ماهه



Business Economic & Financial Management مدیریت مالی و اقتصادی برای صاحبان کسب و کار



Peyman Molavi
پیمان مولوی



Peyman Molavi

پیمان مولوی

university of Essex graduated

فارغ التحصیل دانشگاه اسکس انگلستان

Founder of Molavicapital

بنیانگذار مولوی کپیتال - مولوی انستیتو

Molavi Institute - Molavi Academy

مولوی آکادمی

www.peymanmolavi.com



t.me/molavi_peymanmolavi



[molavi_peyman](https://www.instagram.com/molavi_peyman)

ماه اول: کارگاه ارزیابی مالی و پایه‌ریزی

هدف: شناخت وضعیت مالی کسب‌وکار و ایجاد ساختارهای اولیه
مدت کارگاه: ۱ جلسه ۲ ساعته

محتوای کارگاه:

1. آموزش نظری:
 - ✓ آشنایی با صورت‌های مالی (ترازنامه، سود و زیان، جریان نقدی).
 - ✓ اهمیت تحلیل مالی برای تصمیم‌گیری.
 2. فعالیت عملی:
 - ✓ شرکت‌کنندگان صورت‌های مالی کسب‌وکار خود را آورده و با کمک مربی، نقاط قوت و ضعف آن را شناسایی می‌کنند.
 - ✓ تمرین دسته‌بندی هزینه‌ها (ثابت و متغیر).
 3. بحث گروهی:
 - ✓ اشتراک‌گذاری چالش‌های مالی رایج در کسب‌وکارهای حاضر.
 4. تکلیف اجرایی:
 - ✓ تهیه گزارش ساده از وضعیت مالی فعلی کسب‌وکار تا جلسه بعدی.
- ابزارها: کاربرگ‌های تحلیل مالی، نرم‌افزارهای ساده حسابداری (مانند اکسل یا نمونه‌های ایرانی مثل هلو).

ماه دوم: کارگاه بودجه‌ریزی و برنامه‌ریزی مالی

هدف: تدوین بودجه عملیاتی و پیش‌بینی مالی
مدت کارگاه: ۱ جلسه ۲ ساعته

محتوای کارگاه:

1. آموزش نظری:

✓ اصول بودجه‌ریزی و انواع بودجه (کوتاه‌مدت و بلندمدت).

✓ پیش‌بینی درآمدها و هزینه‌ها.

2. فعالیت عملی:

✓ طراحی یک بودجه نمونه برای کسب‌وکار خود با راهنمایی

مربی.

✓ تمرین پیش‌بینی فروش برای سه ماه آینده.

3. بحث گروهی:

✓ بررسی روش‌های کاهش هزینه‌های غیرضروری.

4. تکلیف اجرایی:

✓ تدوین بودجه شش‌ماهه برای کسب‌وکار و ارائه در جلسه

بعدي.

ابزارها: الگوهای بودجه‌ریزی، نرم‌افزارهای مدیریت مالی.

ماه سوم: کارگاه مدیریت جریان نقدی

هدف: بهبود مدیریت نقدینگی و جلوگیری از بحران‌های مالی
مدت کارگاه: ۱ جلسه ۲ ساعته

محتوای کارگاه:

1. آموزش نظری:

مفهوم جریان نقدی و تفاوت آن با سود ✓

روش‌های بهینه‌سازی جریان نقدی ✓

2. فعالیت عملی:

تحلیل جریان نقدی کسب‌وکار خود در ماه گذشته ✓

شناسایی گلوگاه‌های نقدینگی (مثل تأخیر در دریافت مطالبات) ✓

3. بحث گروهی:

راهکارهای عملی برای تسریع دریافت وجوه از مشتریان ✓

4. تکلیف اجرایی:

تدوین برنامه مدیریت جریان نقدی برای ماه آینده ✓

ابزارها: کاربرگ جریان نقدی، نمودارهای نقدینگی.

ماه چهارم: کارگاه استراتژی‌های افزایش درآمد

هدف: شناسایی فرصت‌های جدید برای رشد درآمد مدت کارگاه: ۱ جلسه ۲ ساعته

محتوای کارگاه:

1. آموزش نظری:

- ✓ تحلیل بازار و شناسایی فرصت‌های درآمدی.
- ✓ قیمت‌گذاری هوشمند و استراتژی‌های تخفیف.

2. فعالیت عملی:

- ✓ تحلیل رقبا و شناسایی مزیت رقابتی کسب‌وکار خود.
- ✓ طراحی یک کمپین فروش کوچک برای محصول/خدمت.

3. بحث گروهی:

- ✓ اشتراک‌گذاری ایده‌های خلاقانه برای افزایش فروش.

4. تکلیف اجرایی:

- ✓ اجرای یک استراتژی افزایش درآمد و ارائه نتایج در جلسه بعدی.

ابزارها: ابزارهای تحلیل بازار (مثل پرسشنامه‌های مشتری)،
الگوهای قیمت‌گذاری

ماه پنجم: کارگاه مدیریت بدهی و سرمایه‌گذاری

هدف: بهینه‌سازی بدهی‌ها و تصمیم‌گیری برای سرمایه‌گذاری
مدت کارگاه: ۱ جلسه ۲ ساعته

محتوای کارگاه:

1. آموزش نظری:

- ✓ انواع بدهی‌ها و تأثیر آن‌ها بر کسب‌وکار.
- ✓ اصول سرمایه‌گذاری در کسب‌وکار (توسعه محصول، تبلیغات، تجهیزات).

2. فعالیت عملی:

- ✓ بررسی بدهی‌های فعلی کسب‌وکار و برنامه‌ریزی برای بازپرداخت.
- ✓ ارزیابی یک فرصت سرمایه‌گذاری (مثل خرید دستگاه جدید).

3. بحث گروهی:

- ✓ تجربه‌های موفق و ناموفق در مدیریت بدهی.

4. تکلیف اجرایی:

- ✓ تدوین برنامه بازپرداخت بدهی یا طرح سرمایه‌گذاری کوچک.

ابزارها: ماشین‌حساب مالی، کاربرگ ارزیابی سرمایه‌گذاری.

ماه ششم: کارگاه ارزیابی و پایداری مالی

هدف: تثبیت دستاوردها و برنامه‌ریزی برای آینده
مدت کارگاه: ۱ جلسه ۲ ساعته

محتوای کارگاه:

1. آموزش نظری:

✓ شاخص‌های کلیدی عملکرد مالی (KPI) برای کسب و کار.

✓ استراتژی‌های پایداری مالی در شرایط بحران.

2. فعالیت عملی:

✓ مقایسه وضعیت مالی فعلی با ماه اول برنامه.

✓ تدوین برنامه مالی یک‌ساله با اهداف مشخص.

3. بحث گروهی:

✓ اشتراک‌گذاری موفقیت‌ها و درس‌های آموخته‌شده از برنامه.

4. تکلیف اجرایی:

✓ ارائه گزارش نهایی پیشرفت مالی و برنامه‌ریزی برای ادامه مسیر.

ابزارها: داشبوردهای مالی، الگوهای برنامه‌ریزی بلندمدت.

این برنامه شامل:

- ✓ آموزش مالی کاربردی در ۶ ماه
- ✓ هر ماه یک کارگاه تخصصی ۲ ساعته (آنلاین با دسترسی به ویدئو جلسات)
- ✓ ترکیب آموزش نظری، تمرین، بحث و تکلیف اجرایی
- ✓ یک جلسه مشاوره اختصاصی با پیمان مولوی
- ✓ مناسب صاحبان کسب و کارهای کوچک و متوسط

شروع از خرداد ۱۴۰۴

هزینه کل: ۱۰۰ میلیون تومان

پرداخت در ۳ مرحله (۴۰٪ خرداد ماه) + (۳۰٪ ۳۱ تیرماه) + (۳۰٪ ۳۱ شهریور ماه)
بدون نیاز به چک یا سفته

Business

Economic
&
Financial
Management

[Peyman Molavi]



investment
finance
business
leadership

Business

Economic
&
Financial
Management

[**Peyman** Molavi]

T +98 (21) 88333264

F +98 (21) 88352946

M +98 912 0711433

W www.molaviacademy.com