

**စာရေးသူ၏ အမှာစာ**  
**စာရေးသူ၏ ကိုယ်ရေးအကျဉ်း**

**အပိုင်း (၁)**  
**Professional Development**

- ကိုယ့်အလုပ်မှာ ပျော်ရဲ့လား ၃
- Work Hard သည်သာ ၇
- ခိုင်းနမစ်မန်နေဂျာ ၉
- နိုင်ငံတကာနဲ့ ဆက်ဆံဖို့ဆိုရင် ၁၅
- ကျေးဇူးတင်စကား ဆိုတတ်ပါစေ ၁၇
- အလုပ်ရွေးချယ်ခွင့် ၁၉
- ဖောက်စားကြသူများ ၂၃
- ဘွဲ့ရပြီးစလူငယ်များအတွက် အခွင့်အလမ်း ၂၇
- အလုပ်ရနိုင်မယ့် အရည်အချင်း ၁၀ မျိုး ၃၁
- ပြောင်းလဲခြင်းနှင့် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု ၃၇
- ၃၅ နှစ်အရွယ်မှာ စဉ်းစားသင့်တဲ့ ၃၅ ချက် ၃၉
- ၃၅ နှစ်အရွယ်မှာ စဉ်းစားသင့်တဲ့ ၃၅ ချက် (၂) ၄၃
- ၃၅ နှစ်အရွယ်မှာ စဉ်းစားသင့်တဲ့ ၃၅ ချက် (၃) ၄၇
- စာဖတ်ပါ ၅၃
- အပြောင်းအလဲလုပ်တဲ့အခါ ၅၇
- Soft Skills ၅၉
- အလုပ်မပြီးတဲ့ ပရိုတွေ ၆၁
- ပရိုနဲ့ ပညာရှင်ဘာကွာလဲ ၆၃
- အလုပ်ပြောင်းသင့်တဲ့ အချက် ၇ ချက် ၆၅

- ကျွန်တော်တို့ သင်ယူကြရပါမယ်
- အတွေ့အကြုံဆိုတာ ရောင်းကုန်
- သဘောကောင်း ဝန်ဆောင်မှုကောင်း
- အရည်အချင်း
- ဖတ်သိ၊ တတ်သိ
- တိုးဖို့ပြင်
- ဦးဆောင်သူလမ်းမပျောက်စေဖို့
- Brand တည်ဆောက်ခြင်း
- Management Trainee
- Early Retirement

**အပိုင်း (၂)**

**Business Development**

- Entrepreneur များကို ပြောချင်ပါတယ် ၁၀၇
- အလုပ်သမားတွေ မမြဲဘူး ၁၀၉
- ရောဘဝအကြောင်းပြောချင်လို့ ၁၁၅
- ရောဘဝမှ လင်းယုန်သို့ ၁၁၇
- ဆုံးဖြတ်ချက်ချဖို့အတွက် DOOR ၁၂၁
- စွန့်ဦးလည်းထွင် ပျံကျစီမံနေတာလည်းပြင် ၁၂၃
- The Engaging Leader ၁၂၇
- ဈေးကွက်ရှာမယ့် အရောင်းသမားတို့ မမှားစေဖို့ ၁၃၃
- လုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်းတွေအတွက် အရေးပါလာတဲ့ HR ၁၄၁
- Privacy and Confidentiality ၁၄၅
- Business Proposal ရေးနည်း ၁၄၉
- Retention Policy ၁၅၁
- ဖောက်သည်တွေပျော်ရွှင်စေမယ့် အခြေခံ ၅ ချက် ၁၅၅

- ဖောက်သည်ဆက်ဆံ အာမခံ ၁၅၇
- Culture of Innovation ၁၆၁
- ငယ်မွေးခြံပေါက် ၁၆၅
- Consultant ၁၆၉
- စီးပွားလား စီမံလား ၁၇၃
- လုပ်ငန်းရှင်များနဲ့ ဘူရီဒိုစိတ်ဓာတ် ၁၇၇
- အပြောင်းအလဲကို စီမံခြင်း ၁၈၁
- ရောင်းရငွေနှင့် ဝင်ငွေ (Sales Vs Revenue) ၁၈၅
- Success Analysis Vs Failure Analysis ၁၈၉
- အနီးဆုံးမှာ လှူဒါန်းပါ ၁၉၁
- နာမည်ကျော်ကြားမှု ၁၉၅
- စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေအတွက် အရေးကြီးတဲ့သော့နှစ်ချောင်း ၁၉၇
- လုပ်ရည်ကိုင်ရည် ၂၀၁
- ဈေးနှုန်းမြှင့်တင်ခြင်း အနုပညာ ၂၀၅
- Pay for Performance (P4P) ၂၀၇
- အမှတ်တံဆိပ်တစ်ခုကို ထိန်းသိမ်းဖို့ ရှောင်ကြဉ်ရမယ့် အချက် ၇ ချက် ၂၁၁
- ဖွံ့ဖြိုးစိတ်နဲ့ ကန့်သတ်စိတ် (Growth Mindset Vs Fixed Mindset) ၂၁၇
- ပြိုင်ဘက်ကို ယှဉ်ရတဲ့ခါ ၂၂၁
- လူတိုင်းဟာ အရောင်းသမား ၂၂၃
- KPI မှ KRA သို့ ၂၂၇
- စီးပွားနာလန်ထူရေး ဆက်စပ်လုပ်ငန်းစဉ် ၂၂၉