

12 značajki uspješnog vođe

Usmjerенost



Inga Lalić

Vjerujemo da ste čuli za Paretovo načelo 20/80 koje glasi: dvadeset posto vaših prioriteta ostvarit će osamdeset posto vašeg uspjeha ukoliko svoje vrijeme, energiju, novac i ljude uložite u tih dvadeset posto prioriteta. To se zove usmjerенost. Navest ćemo neke primjere Paretovog načela. Dvadeset posto našeg vremena proizvodi osamdeset posto rezultata, dvadeset posto ljudi uzima nam osamdeset posto vremena, dvadeset posto naše garderobe nosimo osamdeset posto vremena, dvadeset posto klijenata donosi nam osamdeset posto profita i sl.

PARETO U POSLOVNOM SVIJETU

Svaki vođa treba razumjeti Paretovo načelo na području nadzora nad svojim ljudima i vodstva. Primjerice, dvadeset posto ljudi u nekoj organizaciji bit će odgovorno za osamdeset posto uspjeha te tvrtke. Odredite koji ljudi u vašem timu čine dvadeset posto najdjelotvornijih suradnika. Osamdeset posto vremena određenih za komunikaciju provedite s tih dvadeset posto ljudi. Osamdeset posto novca određenog za edukaciju i poslovni razvoj potrošite na tih dvadeset posto suradnika. Odredite kojih dvadeset posto vašeg rada

Uspjeh možemo definirati kao napredovanje u ostvarenju prethodno postavljenog cilja. Ta nam definicija govori da su usmjerенost na određivanje reda važnosti i prioriteta suštinske za uspjeh. Što je potrebno za usmjerенje učinkovitog i uspješnog vođe? Ključ je u prioritetima i pažnji. Neki vođe znaju prioritete, ali im nedostaje koncentracija. Oni znaju što treba napraviti, ali ne naprave. Drugi imaju pažnju, ali ne znaju prioritete. Oni odlično rade, ali ne napreduju.

stvara osamdeset posto učinka, a preostalih osamdeset posto manje učinkovitog rada delegirajte svojim pomoćnicima ili timu da obave umjesto vas. To će vama ostaviti dovoljno slobodnog vremena da obavljate ono što radite najbolje.

KAKO USMJERITI I USKLADITI VRIJEME I ENERGIJU?

- Usmjerite 70% na jake strane – uspješni vođe provode više vremena usmjeravajući se na ono što rade dobro. Velika tajna nije u tome da ljudi loše obavljaju poslove, nego da povremeno naprave nekoliko stvari dobro. Jake strane uvijek su specifične. Kako biste bili uspješni, usmjerite se na jake strane i razvijajte ih. Na to biste trebali trošiti svoje vrijeme i energiju.
- Usmjerite 25% na nove stvari – rast jednako promjena. Želite li postati uspješniji, promjene i poboljšanja su nužni. To znači zakoračiti u nova područja. Posvetite vrijeme novim stvarima

Vaš prozor u svijet investicijskih fondova

Svi investicijski fondovi u Hrvatskoj
na jednom mjestu

KARAKTERISTIKE

USPOREDBE

PRINOSI

Conclusio d.o.o. za informatičke i intelektualne usluge
D. Domjanića 23, 10361 Sesvetski Kraljevec, Zagreb
T +385 (0)1 2047 099, M +385 (0)91 5134 418
info@fondovi.hr, www.fondovi.hr

 **fondovi.hr**
INVESTICIJSKI FONDovi



Kako biste sebe procijenili u ovom području?

Bavite li se beznačajnim stvarima?

Koliko vremena provodite jačajući slabe strane, a zaboravljajući na izgradnju jakih?

Kradu li vam vrijeme ljudi s najmanje mogućnosti?

Svaki vođa treba razumjeti Paretovo načelo na području nadzora nad svojim ljudima i vodstva. Primjerice, 20% ljudi u nekoj organizaciji bit će odgovorno za 80% uspjeha te tvrtke. Odredite koji ljudi u vašem timu čine 20% najdjelotvornijih suradnika.

koje imaju veze s vašim jakim stranama, napredovat ćete kao vođa.

- Usmjerite 5% na svoje slabe strane – ne možete izbjeći i rad na slabim stranama, ali poanta je svesti to na najmanju moguću mjeru. Uspješni manageri čine to tako da delegiraju zadatke.

Sljedeća će vam pitanja pomoći u procesu određivanja usmjerenosti:

● Što se od mene zahtijeva? Drugim riječima, što ja kao vođa moram raditi jer nitko osim mene to ne može uraditi. Što god to bilo, te poslove trebate staviti visoko na listu prioriteta. Sastavite popis onoga što se u poslu zahtijeva od vas (prema prioritetima).

● Što mi donosi najveći učinak? Uloženi bi napor trebao približno odgovarati očekivanim rezultatima. Tri najuobičajenija problema u mnogim tvrtkama i organizacijama su: prevelik broj zaposlenika obavlja premalo posla, premali broj zaposlenika obavlja prevelik dio posla i prevelik broj zaposlenika obavlja pogrešne poslove. Sastavite popis onoga što vam u poslu donosi najveći učinak.

● Što mi donosi najveću nagradu? Život je prekratak da ne bi bio zaba van. Najbolje radimo kad uživamo u poslu. Naučite svoj posao tako dobro raditi da drugi ljudi budu sretni što vam za to mogu platiti. Kad u nečemu postignete uspjeh to nije rad, to je način života. Zapišite što vas u vašem poslu najviše raduje.

● Uspjeh u radu uvelike će vam se poboljšati ukoliko su zahtjevi, učinak i nagrada slični. Drugim riječima, ako zahtjevi vašeg posla odgovaraju vašim snagama kojima postižete najbolji učinak i te vam stvari donose veliko zadovoljstvo, tada ćete biti uspješni ako ste usmjereni i postupate prema prioritetima.

aukcije **hr**

Virtualna prodaja bez nepotrebnih troškova

PROMO

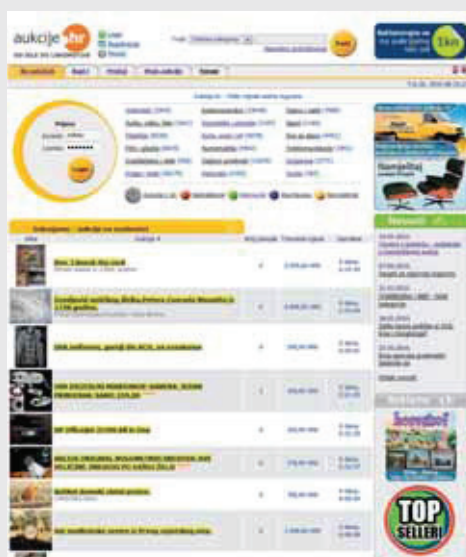
Bez obzira imate li već vlastite web stranice ili ne, **aukcije.hr** su još jedno prodajno mjesto više. Bez troškova prostora, režija, djelatnika, skladištenja dobivate 50.000 potencijalnih kupaca koji do sada možda nikad za vas nisu čuli niti bili upoznati s vašom ponudom. Svaki dan kroz njihovu virtualnu trgovinu prođe više od 10.000 posjetitelja u potrazi za interesantnim i korisnim stvarima.

Skeptici bi rekli kako je to još samo jedan portal u nizu, no sami korisnici mogu potvrditi da se radi o mnogo boljem načinu trgovanja od klasičnog. Niti jedan oglašnik nema mogućnost prodaje najpovoljnijem kupcu. Ovdje se može postići i veća cijena od prvobitne, i sve to bez neprekidne zvonjave telefona i posjeta neodlučnih kupaca. Ušteda na vremenu je nemjerljiva – kupac je samo jedan.

Sustav ocjenjivanja pouzdanosti kupaca i prodavača daje podatke s kim poslovati, a s kim ne – svaki korisnik sam izgrađuje svoju reputaciju i time se predstavlja ostalim korisnicima.

Najbolji uspjeh postižu predmeti široke potrošnje s niskim početnim cijenama (u principu, 1 kn). Takva roba brzo privuče pažnju, te cijena raste na prodavaču tržišno prihvatljivo, a nerijetko i višu od željene (čaroban broj na aukcijama je 2 – dovoljno je imati dvije zainteresirane osobe za isti predmet i uspjeh je zajamčen).

Neke tvrtke su prepoznale prednosti ovakve prodaje kod rješavanja zaliha. Svatko se imao



Svakodnevno više od 10.000 posjetitelja. Ušteda na vremenu je nemjerljiva. Prednosti za tvrtke u rješavanju zaliha.

prilike suočiti s nagomilanim zalihama robe – bilo da je riječ o outletu, popravljanoj robi, robi oštećene ambalaže ili nekim reklamacijama. Takva roba se u principu više ne može pojaviti u klasičnoj trgovini, ali se vrlo efikasno može plasirati putem aukcija. Dovoljno je postaviti nisku početnu cijenu, te u vrlo kratkom vremenu skladište isprazniti od robe koja ne može naći put do kupca, te samo zauzima mjesto (a samim tim proizvodi nove i nepotrebne troškove skladištenja) i dovodi do nemogućnosti nabave nove. Kao mogućnost ostaje i ispitivanje tržišta prodajom probnih primjeraka novih proizvoda, također s početnom cijenom od 1 Kn. Vrlo se jednostavno može pratiti zainteresiranost potencijalnih kupaca, te provjeriti spremnost tržišta za plasman većih količina. Registracija na www.aukcije.hr je besplatna. Uz sve to, tim aukcije.hr vam je na raspolaganju svakodnevno. Svojim savjetom i dugogodišnjim iskustvom, rado će vam pomoći kako bi uspjeli ostvariti najveći mogući uspjeh.

www.aukcije.hr