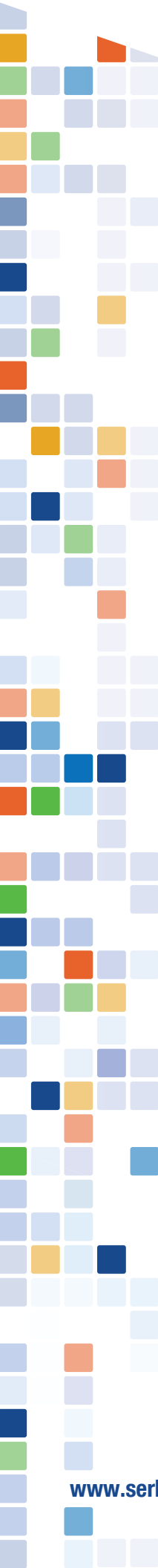




PET NAČINA DA  
PODIGNETE VAŠE  
POSLOVANJE  
**NA SLEDEĆI  
NIVO**



U kompaniji Sandler radimo sa velikim brojem poslovnih lidera i preduzetnika i često ćemo u početnim fazama saradnje tražiti da identifikuju svoj najvažniji cilj.

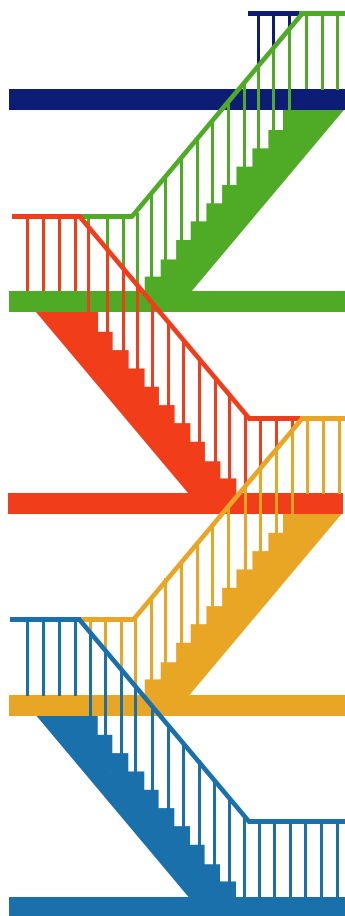
Mnogi odgovaraju rečima,  
„Želim da podignem poslovanje  
na sledeći nivo.” **U osnovi,  
verujemo da je ovo  
primarni cilj svih koji  
vode kompanije.**

Sledeća dva pitanja treba da budu: Kako to da uradimo? I kako da sistemski preduzmemo mere prema tom cilju koji osigurava uspeh?

**Na osnovu strategija koje su se pokazale uspešnim za naše  
klijente, evo pet predloga koji mogu pomoći u odgovoru na  
ta pitanja...**



## DEFINISATI SLEDEĆI NIVO



Odluka da želite da pređete na sledeći nivo, da želite bolje da poslujete ili da želite da promenite smer je u redu - ali to je samo polazna tačka. Ključno je definisati, na *vrlo jasan način*, tačno na šta mislite jer ove izjave različitim ljudima znače vrlo različite stvari! Jasnoća je bitna. Stvorite jasniju sliku o tome kako tačno želite da izgleda vaša kompanije kada dostigne „sledeći nivo“, kako bi se to moglo meriti i do kog vremena želite da se to dogodi.

Kreiranjem jasnog cilja i njegovim zapisivanjem na papir imate mnogo veću verovatnoću za uspeh. Poznato je da oni koji pišu jasne životne ciljeve poseduju 97% bogatstva u SAD-u; preostalih 3% bogatstva je u vlasništvu velike većine koja svoje ciljeve ne zapisuje, već se jednostavno nadaju da će ih postići. Kojoj strani Vi pripadate?

# 2

## DEFINIŠITE SET LIČNIH PONAŠANJA NEOPHODNIH DA BI VAŠE POSLOVANJE ODVELI NA SLEDEĆI NIVO

Radeći isto ono što ste do sada radili svakog dana, nećete uspeti. Slažete se? Dobro. Dakle, sada razmislite o ovome: Ne možemo kontrolisati ishod naše inicijative ... ali sigurno možemo kontrolisati svoje pojedinačno ponašanje. Mi u Sandleru verujemo da biste vi, kao vođa, trebalo da napravite određeni dnevni, nedeljni i kvartalni plan ponašanja - ono što nazivamo *Kuvar ponašanja*.

Nakon što ste jasno identifikovali svoje ciljeve, možete da definišete specifična ponašanja neophodna da biste ih dostigli ili premašili, kao i da naznačite učestalost tih ponašanja. Ovaj korak je presudan. Svakodnevno će se pojavljivati ometanja koje će vas odvratiti od postizanja cilja. To je očekivano. Ali ako imate jasno definisanu listu osnovnih svakodневnih ponašanja koja podržavaju vaše pisane ciljeve, možete biti sigurni da će biti završeni, bez obzira na to koliko imate odvrćanja.



„NE MOŽEMO KONTROLISATI ISHOD NAŠE INICIJATIVE...

**ALI MOŽEMO SIGURNO DA  
KONTROLIŠEMO NAŠA  
INDIVIDUALNA PONAŠANJA.”**

# 3

## OSPOSOBITE ZAPOSLENE



Podizanje vaše kompanije na sledeći nivo nije individualna aktivnost - to je timska aktivnost. Treba da saopštite svoje ciljeve svima u vašem timu. Nadahnite ih da daju svoj doprinos i iskoristite njihov set veština. Ohrabrite ih da budu deo toga. Neka praktikuju „mi“, a ne „ja“. Kada veći broj ljudi vesla u istom smeru, veća je verovatnoća uspeha. Većina preduzetnika, svesno ili nesvesno, pokušava da postigne cilj da svoje poslovanje podigne na viši nivo radeći sve ili većinu teških poslova sam. Budimo realni: da smo mogli da napravimo sjajnu kompaniju bez korišćenja i osnaživanja sopstvenih zaposlenih, već bismo to učinili!

Da biste uključili zaposlene, morate da definišete kako za njih izgleda sledeći nivo na osnovu onoga što se dešava u njihovom životu (ovo je prvi korak). Takođe treba da identifikujete specifična ponašanja koja će podržati te ciljeve i staviti ih u Kuvar ponašanja (ovo je drugi korak). Pobrinite se se da vaš tim razume tačno šta su ohrabreni da rade - i gde im je dozvoljeno, pa čak i poželjno da uče iz neuspeha. Bez ove vrste osnaživanja, nikada ne mogu postati zaista zadovoljni.



# 4

## MOĆ KLJUČNIH AKTIVNOSTI

Mnogo je stvari koje sada radite u malom, a koje biste mogli u većem obimu. Na primer: Sandler održava otvorene programe obuke svake nedelje, a mi shvatamo da postoji statistička verovatnoća da će neko ko se prvi put pridruži nekom od naših otvorenih programa obuke na kraju odlučiti da radi sa nama. Dakle, ako znamo da postoji veća verovatnoća da će neko postati klijent ako je bio svedok Sandler programa, ima smisla da to iskoristimo povećavanjem broja otvorenih programa i broja pozivnica koje dodeljujemo.

Ova jednostavna ideja omogućila nam je da povećamo stopu zatvaranja i premašimo ciljni prihod. Shvatite, međutim, da je ovo samo jedan primer koji vas može usmeriti na niz aktivnosti koje možete iskoristiti u svom poslu kako biste se približili postizanju svog cilja.

„OVA JEDNOSTAVNA IDEJA NAM JE OMOGUĆILA DA  
**POVEĆAMO NAŠU STOPU  
ZATVARANJA I PREMAŠIMO  
PROJEKTOVANI PRIHOD.**“



# 5

## PREPOZNAJTE IH I REAGUJTE U „TRENUCIMA HRABROSTI MENADŽMENTA“



To znači prepoznati priliku da izađete iz sopstvene zone komfora, a zatim preduzeti akciju. Pretpostavljam da nešto od onoga što ste ovde pročitali uključuje stvari koje možda niste radili u prošlosti ili korake koje ćete možda morati da preduzmete u budućnosti da biste drugima pomogli da vide nove načine za napad na određeni problem. Veliko je pitanje: koliko nas košta poznavanje naših sopstvenih moći ili navika, kada je reč o poboljšanju sopstvenih performansi i performansi naše kompanije? Kada ćemo prepoznati trenutak koji vapi za hrabrošću da se pokažemo kao lider? I kako onda hrabro krenuti u akciju, čak i kada to nije sasvim ugodno? Možete prepoznati određene svoje rutine, ali one sve ne doprinose poboljšanju vašeg poslovanja.

Osporavanje tih rutina može učiniti da se osećate (privremeno) nelagodno. Ipak, ne možete očekivati da ćete zadržati postojeće stanje radi vlastite udobnosti ako ozbiljno želite da svoj posao podignete na viši nivo.

DAVID SANDLER, OSNIVAČ NAŠE KOMPANIJE, GOVORIO JE,  
**„POTREBNO JE DA BUDETE HRABRI  
SAMO PET SEKUNDI.“**

To je bio njegov klasični savet prodavcima koji su oklevali da izađu iz svoje zone udobnosti. Za korporativne lidere, preduzetnike i vlasnike preduzeća smatram da se njegova mudrost može pretvariti u - hrabrost od četiri ili pet puta dnevno, možda trideset minuta od osmočasovnog radnog dana. Ako to možete, to će biti sve što je potrebno za sprovođenje sopstvenog plana za uspeh.



Doslednim praćenjem ovih pet strategija,  
biće vam daleko lakše da postignete svoj cilj

## PODIZANJE POSLOVANJA NA SLEDEĆI NIVO



Sa preko 250 lokalnih centara za obuku širom sveta, **Sandler** je svetski lider u obuci za prodaju, upravljanje i podršku kupcima. Pomažemo pojedincima i timovima iz kompanija Fortune 500 do nezavisnih individualaca da dramatično poboljšaju prodaju.