

Mali i veliki poslovi

Jednog se jutra Katarina Poljak probudila saznajući da je ostala bez posla. Njeno je poduzeće bilo kupljeno od strane većeg i njena pozicija više nije potrebna u strukturi većeg poduzeća, tako da Katarini nije preostalo ništa drugo do tražiti novi posao.



Alen Majer, dipl. oec.

Zajedno sa stotinama drugih molbi, Katarinina molba za zaposlenje je upala u oko poduzeću koje je bilo zainteresirano za nju i pozvali su je na razgovor za posao.

Pozicija o kojoj se radilo bila je stvorena za osobu koja je zadovoljna time što život baci pred nju - hranu, odjeću, krov nad glavom i osnovno pravo na postojanje.

KAD OSOBA PRONAĐE POSAO

Kako je napredovala u svojoj karijeri, nije više bila zadovoljna samo plaćom koja pokriva osnovne životne troškove, te je pripremila detaljan portfelj što sve može raditi, koja iskustva ima i koju korist može donijeti poduzeću, što se jako sviđjelo poduzeću i na kraju je zaposlena za plaću plus dodatne bonuse.

Koga je pobijedila na tom natječaju za posao? Stotine drugih koji su poslali molbe, pa i neke koji već rade za to poduzeće, a koji se nisu borili za to mjesto, nisu dokazali da su vrijedni bolje pozicije. Katarina je pokazala što može raditi, što može napraviti, i to nisu bile samo riječi. Nevjerojatna je stvar da interni zaposlenici nisu uspjeli demonstrirati svoja znanja i sposobnosti za tu poziciju.

Zapošljavajući nekoga tko može predočiti i dokazati svoje sposobnosti može značiti poduzeću uštede na desetke tisuća kuna. Niti jedan zaposlenik poduzeća nije mogao ravnopravno s Katarinom dokazati svoje sposobnosti, no to ne znači kako ih ne posjeduju već kako ih ne zna prodati unutar poduzeća.

KAD POSAO PRONAĐE OSOBU

Drugi primjer je poduzeće koje je tražilo računovođu. Troškovi angažiranja poduzeća koje im je vodilo računovodstvo postali su previsoki tako da je pala odluka kako će naći osobu koja ima iskustva i znanja da preuzme cjelokupno računovodstvo unutar poduzeća.

Ovdje upoznajemo Martina Horvata koji je već izgradio ime kao stručnjak u svome području, koji je član profesionalne udruge računovođa i povremeni predavač računovodstva u jednoj poslovnoj školi.

Njegove su sposobnosti bile zamijećene od strane ljudi izvan poduzeća, kao i unutar poduzeća gdje je radio. Glas da postoji prava osoba za taj posao se proširio do poduzeća koje je tražilo voditelja računovodstva. Poslali su poziv Martinu Horvatu za ručak.

Mjesec dana kasnije gospodin Horvat je sjedio u uredu kao

Sve se kod traženja posla svodi na prodavanje sebe, na kreiranje osobnosti koja je tražena na tržištu. Vi ste vaša vlastita roba, a osoba koja vas zapošljava je vaš kupac.

Savjeti Poslovnog savjetnika

- Radite na sebi i svojim znanjima, širite ih, učite, pohađajte seminare, čitajte knjige.
- Zapamtite da se ništa ne dešava preko noći.
- Često vam samo korak više i mrvice više truda može omogućiti da stvarno uspijete u svojim ciljevima.



novi voditelj novostvorenog odjela računovodstva, na dobrom putu do mjesečnih prihoda daleko iznad prosjeka. U ovom slučaju posao je našao osobu. Direktori su čestitali sami sebi na tome što su osigurali Martinove usluge i čine sve što je u njihovoj moći da krene dobro od početka. Razmislite.

KAD USPJEŠNO PRODATE SAMOG SEBE

Oboje, i Martin i Katarina su se uspješno prodali, temeljeno na njihovoj jakoj osobnosti, dok stotine drugih (od kojih bi velik broj trebao imati prednost što već rade za tog poslodavca samo na drugoj poziciji) nisu uspjeli jer nisu znali kako se prodati. Ništa se nije se desilo preko noći - i Martin i Katarina su radili na sebi i svojim znanjima, širili ih, učili, pohađali seminare, čitali knjige, sve kako bi njihova osobna vrijednost porasla, a potom i kako bi im prihodi porasli.

Jedna od najvažnijih karakteristika koje oboje posjeduju je njihova posvećenost poslu koji trenutno rade, ne zanemarujući ga, a

opet gledajući što je sljedeće što bi oni voljeli raditi. U slobodno vrijeme rade na tome da sami sebi stvore priliku u budućnosti da rade posao koji više vole i žele.

Postoje **tri vrste radnika**:

- osobe koje se ne trude,
- osobe koje rade na svojim sposobnostima ali ne uspijevaju ih predočiti kad treba,
- uspješne osobe koji su kombinacija sposobnosti i konstantne prodaje sebe i svojih sposobnosti, koji pobjeđuju unatoč osobnim preprekama.

Možete biti ono što napravite od sebe, često samo korak više i mrvicu više truda može vam omogućiti da stvarno uspijete u svojim ciljevima.

S druge strane, osoba koja se prepušta, koja se ne bori i koja je zadovoljna time gdje je sada, ta osoba je izgubljena i postaje dio velike vojske onih koji su u pozadini, poput scenografije za one koji se stvarno potrude u životu.

Upamtite ovo: osoba koja je po poziciji danas iznad vas, jučer je zarađivala manje nego što vi sad zarađujete.

Za Martina i Katarinu budućnost je isto tako bila nepoznata, ali su pomaknuli zastor koji ju je prekrivao i putovali su putem identičnim koji se pruža pred vama. Nema razloga da i vi ne možete učiniti isto, a možda i puno više.

VI KAO ROBA, POSLODAVAC KAO KUPAC

Ponoviti ćemo – konstantno, korak po korak, dodajte nova znanja pripremajući se za korak dalje, učite i radite na tome i koristite sve kapacitete, razvijajte vaše talente i kreirajte nove, gradite sebe i vaše sposobnosti, radite na sebi i kreirajte prilike te prodajte sebe i svoje znanje i sposobnosti u tom procesu.

Kad analizirate proces prodaje jednog prodavača vidjet ćete kako on čini tri stvari: prvo pronalazi kupca, zatim čini sve kako bi prodao svoj proizvod ili uslugu, a potom održava odnos kako bi kupac kupovao i u budućnosti.

Sve se kod traženja posla svodi na prodavanje sebe, na **kreiranje osobnosti** koja je tražena na tržištu. Vi ste vaša vlastita roba, a osoba koja vas zapošljava je vaš kupac. Morate pronaći vašeg kupca locirajući poduzeće koje nudi prave mogućnosti za vas i ima potrebe za onime što vi nudite. Morate sklopiti prvi posao, prvu prodaju – dobiti posao. A potom, tamo gdje prodavač čini to da kupci kupuju i dalje od njega, tako i vi trebate graditi vrijednost vaših usluga u zamjenu za neki viši novčani iznos – možda promoviranjem na bolji posao ili pozicijom voditelja odjela u kojem radite – ako slijedite ove korake.

Osobu za bolje plaćenu poziciju je teško pronaći, teže od igle u plastu sijena i zato tvrdimo kako bolji poslovi sami pronađu pravog kandidata, dok mali poslovi imaju nepregledno duge liste kandidata koji žele tu poziciju.

Na vama je sve – hoćete li prvo uložiti u sebe kako bi dobili priliku, ili ćete biti dio mase koja kuka i čeka da sve padne s neba, ne shvaćajući da je uvijek bilo i uvijek će biti sve ovisno o vama. Sretno!

PS

Upamtite: osoba koja je po poziciji danas iznad vas, jučer je zarađivala manje nego što vi sad zarađujete.



Olinka Pavić Perović

■ Dugoiščekivana, **7. Noć gutača reklama** održana je u subotu 27. rujna na tradicionalnim lokacijama u KD Vatroslav Lisinski i na Trgu bana Josipa Jelačića. Obožavatelji reklama i dobrog provoda, nakon jednogodišnje pauze, ponovno su uživali u najboljim reklamnim poslasticama iz cijelog svijeta, a ove godine po prvi puta proglašeni su i najbolji TV spotovi hrvatskih reklamnih agencija. Zagrebačkoj Noći gutača reklama prisustvovao je i **Jean Marie Boursicot**, direktor

Cinémathèque JMB i začetnik ideje i autor projekta Noć gutača reklama (*Nuits des Publivores*) prema čijem konceptu agencija Unex RSCG realizira projekt.

■ **GOLDEN DRUM festival oglašavanja Nove Europe** od 05. do 10. listopada u Portorožu donosi provokativne prezentacije 12 svjetskih medijskih stručnjaka, 30 najboljih kampanja produciranih u posljednjih godinu dana, mnoge izložbe radova i neizbježno izvrsne partyje i gala ceremonije.

■ **Kevin Lane Keller** – svjetski branding guru, 16. rujna u zagrebačkom Sheratonu održao je jednostavni seminar. Glavne teme bile su uspostavljanje jake konkurentne pozicije marke, kreiranje aktivne povezanosti marke i potrošača, integriranje marketinških programa i aktivnosti, vođenje unutarnjih i vanjskih marketinških aktivnosti, razumijevanje ROI-a prilikom investiranja u marke, utjecaj vrijednosti marke po pojedinima kategorijama i tržištima te dizajniranje i implementacija strategija marke.

■ Petu godinu za redom Međunarodni kongres za sport i business **Sporto** upoznaje nas s najnovijim trendovima sportbusinessa u Europi i Svijetu. **23. i 24. listopada u Splitu** poslušajte zašto ulagati u sport i što kompanije imaju od toga. Pogledajte veliki broj istraživačkih studija o sponzorstvima, saznajte koji sportovi odgovaraju kojim sponzorima, zašto veliki brendovi trebaju sport, te poslušajte više o privatizaciji prvligaških klubova naše regije.

■ Pod okriljem EMAC-a, glavne europske udruge marketinških znanstvenika i stručnjaka 26. i 27. rujna 2008. godine na Ekonomskom fakultetu u Zagrebu održavana je 2. međunarodna konferencija "**Marketing Theory Challenges in Transitional Societies**". Konferencija je bila mjesto susreta marketinških znanstvenika i profesionalaca, a prisustvovali su ugledni domaći i strani marketinški stručnjaci.

■ **6. sajam proizvoda i usluga ruralnih područja "Eko etno Hrvatska"** održan od 16. do 21. rujna na Zagrebačkom Velesajmu u organizaciji Hrvatskog Farmera osim izložbenog dijela na kojem su se predstavile gotovo sve županije, u stručnom dijelu bavio se temama upravljanja destinacijama u ruralnim područjima i plasmanom proizvoda ruralnog turizma. Održana je i konferencija "Stvaranje prepoznatljivih hrvatskih brendova kroz dodjeljivanje znakova kvalitete i izvornosti" te "Revija hrvatske kulinarske baštine" na kojoj su predstavnici Vlade RH dodijelili posebna priznanja ovogodišnjim izlagačima.

■ **2. Savjetovanje menadžera i poduzetnika**

U organizaciji časopisa Poslovni savjetnik 25.9.2008. održano je 2. Savjetovanje menadžera i poduzetnika. Ovaj jedan od većih skupova znanja i prakse okupio je čak 500 menadžera i poduzetnika, a sve s ciljem da im se prenese znanje i iskustvo vrhunskih poslovnih konzultanata i stručnjaka iz prakse. Cjelodnevnom skupu su, između ostalih nazočili i Damir Sabol, Siniša Špoljarec iz PBZ-a, Michele Ciriaco predsjednik uprave Generali osiguranja, Saša Jurković, direktor portala Posao.hr, Danijel Bačelić, menadžer ih Hewlett-Packarda, poslovni konzultanti Alan Žepić, Tomislav Bekeć, Saša Karlovčan, Elvira Mlivić Budeš, Igor Milinović, Milivoj Friganović i mnogi drugi manageri i poduzetnici iz cijele Hrvatske. Savjetovanje je kao generalni sponzor podržala Privredna banka Zagreb i Generali osiguranje, te zlatni sponzori tvrtke Hewlett-Packard i Posao.hr. Da posao i zabava idu skupa pobrinuli su se stand up komičari iz grupe Sve 5.