



SICK OF THE PAIN?

**REAL HELP
FOR**

DAMAGED DISCS & PAINFUL BACKS

Provided by Dr. Anthony Deutscher
Croatia's only spinal structural correction specialist.

**Do you really think it will get better by
Ignoring it?**

How much longer before you get some real help?

In Dr. Deutscher's office you get;

- **Accurate diagnosis**
- **Fully informed**
- **Precise targeted treatments**
 - **No long waiting**
 - **A healthier back**
- **A more energized productive life**

Check out Dr. Peric's story, "For years I suffered terrible headaches, dizziness and pain were constant, MRI showed multiple disc herniation's, my colleagues in medicine said nothing could be done it will just get worse, Dr. Deutscher showed me on my X-rays I had 40mm AHS and his treatments have done wonders in making me feel better no more headaches or dizziness and my blood pressure is normal without medication for the first time."



We correct the 3 core causes of back problems.

Ignore the 3 causes and;

- You will get worse not better
- Your long term health will suffer
- You will have poor productivity

To find out more: www.kraljeznica.com.hr
Or call 01-55-09-544 to schedule your first appointment or to ask for our free Introduction to Chiropractic Package

razvoj. Obučavanje, uočene mogućnosti za napredovanje, lateralni potezi za razvoj te obuka unutar različitih odjela vidljivi su znaci da organizacija vjeruje u predanost svojih zaposlenika te da ih podržava.

• Pružite prikladne nagrade i priznanja kako bi zaposlenici osjetili da se njihov doprinos cijeni. Utjecaj prikladnih nagrada i priznanja je značajan i mjerljiv u pozitivnom radnom okruženju.

• Pružite strateški okvir koji uključuje misiju, viziju, vrijednosti i ciljeve te prikladno vodstvo kako biste ga proveli u djelo. Ljudi vole osjetiti da su dio nečega većeg od njih samih.

Suradnja čini vašeg zaposlenika učinkovitijim, a pogoduje kupcu. No suradnja također dopušta zaposlenicima veću povezanost s poslom i kolegama, smanjuje razinu stresa i bolovanja, olakšava posao, omogućuje više slobode u radu te sve u svemu zaposlenike čini sretnijima. To znači manje stresa kod kuće i više vremena koje mogu provesti s voljenima te bolju ravnotežu privatnog i poslovnog života. Suradnja ne samo da pozitivno utječe na živote zaposlenika na poslu, već i kod kuće.

2. Stvaranje tima visoke učinkovitosti: UPRAVITELJI TIMA

• Ponašaju li se prema zaposlenicima s poštovanjem i kao prema jednakima?

• Uklanjaju li prepreke umjesto što ih stvaraju?

• Mogu li prevesti viziju jasnim jezikom svom timu?

• Imaju li kontekst i pregled? Znaju li kamo pripadaju i kamo pripadaju drugi? Vide li cijelu sliku?

• Odgovornost: preuzimaju li odgovornost za svoje odluke i djela?

• Integritet: mogu li priznati

pogreške?

• Posjedovanje: posjeduju li odgovornost za svoje zadatke, ciljeve i ljude?

• Jesu li povezani sa zaposlenicima i kolegama?

• Suosjećanje: je li im uistinu stalo? Jesu li vjerodostojni?

• Mogu li delegirati odluke i smatrati ljude odgovornima za svoja djela?

• Jesu li usredotočeni na davanje priznanja, a ne na primanje?

• Daju li konstruktivne povratne informacije?

• Jesu li zbog njih zaposlenici ponosni na svoju tvrtku? Na proizvode i usluge?

• Omogućuju li neprestano učenje i obuke?

• Dopuštaju li zaposlenicima da sudjeluju u tvrtkinim projektima koji se temelje na inovacijama?

• Nadahnjuju li povjerenje i želju za poduzimanjem dodatnog koraka?

3. Stvaranje tima visoke učinkovitosti: UPRAVLJANJE LJUDSKIM POTENCIJALIMA

• Valja zapamtiti da je snažna suradnja održiva. Ona predstavlja beskrajnu evoluciju dolaskom novih alata i strategija. Važno je da se vaša organizacija može prilagoditi i razvijati zajedno s promjenama. Pozorno promatranje događaja na tržištu i unutar organizacije pomoći će vam pri inovacijama i predviđanju.

• Suradnja zaposlenika predstavlja ogromnu vrijednost vašim kupcima. Zaposlenici mogu pružiti bolje iskustvo kupcima te viši stupanj podrške stupanjem u kontakt s internim stručnjacima, informacijama i resursima koji mogu pomoći vašim kupcima. Zaposlenik ima pristup čitavoj organizaciji kako bi pronašao pravu informaciju kojom će služiti kupca.

John Lodder