

4 razine vodstva

Ako želite biti ili postati uspješan vođa, morate biti u stanju funkcionirati na četiri različite razine u isto vrijeme, i biti fleksibilni da se prebacite s jedne razine na drugu:

1. Svoje Ja
2. Drugi
3. Organizacija
4. Društvo

1. Svoje Ja

1. Kao vođa morate početi priznавати да svako vodstvo počinje iznutra. Vodstvo se može naučiti, morate svladati tehnike i modele i pronaći svoje snage i autentičnost. Promišljenost je prvi važan korak da postanete svjesni svoga Ja, svoje snage i svojih sposobnosti. Istinska samosvijest bitan je, vjerojatno najvažniji element za učinkovito vođenje. Vođenje tima vodi ili samih sebe. Morate biti svjesni i vjerni svojim temeljnim vrijednostima. Vođe koji razumiju važnost vođenja sebe, također prepoznaju potrebu pokazivanja samokontrole. Njihova strast je ublažena strpljivošću, etikom i dobrom prosudbom.

2. Drugi

2. Vođenje se ne treba shvati-

ti kao usmjeravanje i naređivanje drugima i njihovom specifičnom ponašanju. Učinkovit vođa ima sposobnost zapaliti vatru unutar drugih, inspirirati ih da čine više, da daju više i, da postanu najbolji što mogu biti. To zahtijeva sposobnost izgradnje pravih, autentičnih veza s drugima, pokazuje da razumijete njihove potrebe i brige i, da vam je stalo o drugih.

3. Organizacija

3. Vođe koji su odgovorni za neki odjel ili organizaciju susreću se s novim izazovom. Na ovoj rizini kontakti s ljudima oko vas su sve udaljeniji s obzirom na dručiju grupnu dinamiku. Učinkovito voditi na ovoj rizini zahtijeva uključivanje, mobiliziranje i energiziranje druge prema zajedničkoj viziji. To zahtijeva razumijevanje i upravljanje organizacijom u većem, vanjskom kontekstu. Ovi vođe moraju priznati da njihova organizacija nije izolirani subjekt, već sustav unutar (većeg) sustava.

4. Društvo

4. Vođe imaju važnu ulogu i odgovornost za društvo. Pravi, izvanredni vođe čine razliku na većoj pozornici, oni imaju povoљan utjecaj na svojoj zajednicu, svoju regiju, državu, a neki čak i na svijet.

Vođenje na višestrukim razinama

'Jedini stalni faktor je stalna promjena', i te dinamike utječe na naše svakodnevne živote. Kao što na raspoloženje u obitelji utječe odnos roditelja sa svojim roditeljima, tako na raspoloženje u organizaciji utječu odnosi timova i njihovih vođa. Vođenje promjene traži pridavanje pažnje (ponovno, s namjerom) svim četirima razinama istovremeno. U ovom razdoblju je to jedini način da bude te uspješni kao održivi vođa sebe, kao vođa odjela, kao vođa jedne organizacije.



Mnoge kulture nagrađuju izraze sigurnosti. To potiče ljudе da se ponašaju sigurnije nego što možda jesu kako bi postigli ciljeve. Čuvajte se rutina koje dominiraju vama i vašom organizacijom i pronađite nove načine razmišljanja i djelovanja u tim vremenima.

"Analyse this!"

Megatrend je aktivan na području poslovne analitike punih dvanaest godina. Sa svojim smo klijentima odradili brojne projekte izgradnje skladišta podataka, izvještajnih sustava, elektroničkog planiranja kao i sustava za praćenje strategije.

Danas se svi mi nalazimo u okruženju gdje se, uz rješenja bazirana na tradicionalnim sustavima poslove analitike, nikad prije viđenom brzinom, pojavljuju novi kompleksni tipovi podataka koje korisnici žele analizirati. Ubrzano se gomilaju velike količine podataka dostupnih, kako iz vanjskog okruženja - sa socijalnih mreža, s WEB stranica, tako i iz unutarnjeg okruženja tvrtki. Ukratko rečeno, susrećemo se s rastom kompleksnosti podataka: veći broj različitih tipova podataka, količine podataka, brzine generiranja podataka, kao i kompleksnost analitičkih procesa.

Kako bismo držali korak s navedenim promjenama, proširili smo znanja i kompetencije i u novim područjima. Bitno je istaknuti da naša rješenja bazirana na novim tehnologijama prikupljanja podataka, analize društvenih mreža sa CCI, statistike, rudarenja podataka i upravljanja odlukama ne samo da prate nove potrebe klijenata, već i podržavaju cijeli spektar postojećih tradicionalnih rješenja poslovne analitike, uz zadržavanje nadzora nad podacima i integraciju postojećih s novim sustavima.

Prediktivna analitika

Područje prediktivne analitike dio je poslovne analitike kojim korisnici primjenom različitih modela na velikim količinama strukturiranih i nestrukturiranih podataka iz različitih izvora otkrivaju uzorce i односе među podacima. Uobičajeno područje primjene prediktivne analitike je analitika korisnika koja omogućuje tvrtkama da bolje razumiju potrebe korisnika i predvide što će korisnik učiniti. Pomoću efikasnijeg dobivanja novih kupaca, povećanja prodaje i profitabilnosti kod postojećih kupaca i zadržavanja profitabilnih kupaca tvrtke povećavaju svoje prihode i profit. Analitika operacija uglavnom se koristi prilikom upravljanja imovinom, na primjer za definiranje potrebnog skladišta materijala, robe ili proizvoda. Također se može koristiti za predviđanja kad koje strojeve ili pogone treba servisirati kako bi se izbjegli nenadani kvarovi i zastoji u proizvodnji. Prediktivna analitika koristi se pri detektiranju rizika, prijetnji i prevara. Sustavi se nadziru, uočavaju se neuobičajena ponašanja odnosno transakcije te kontrolira provođenje akcija koje nastaju nakon detekcije. Mi u Megatrendu nadamo se da ćete i vi prepoznati neke poslovne potrebe svojih tvrtki među korisnicima i tvrtkama spomenutim u ovom tekstu te da ćete pokloniti povjerenje baš nama da zajedno osmislimo i implementiramo rješenje optimalno za vaše potrebe.



Velika cesta 47, 10020 Zagreb
Tel: 385 1 4091300
poslovna.rješenja@megatrend.com
www.megatrend.com

