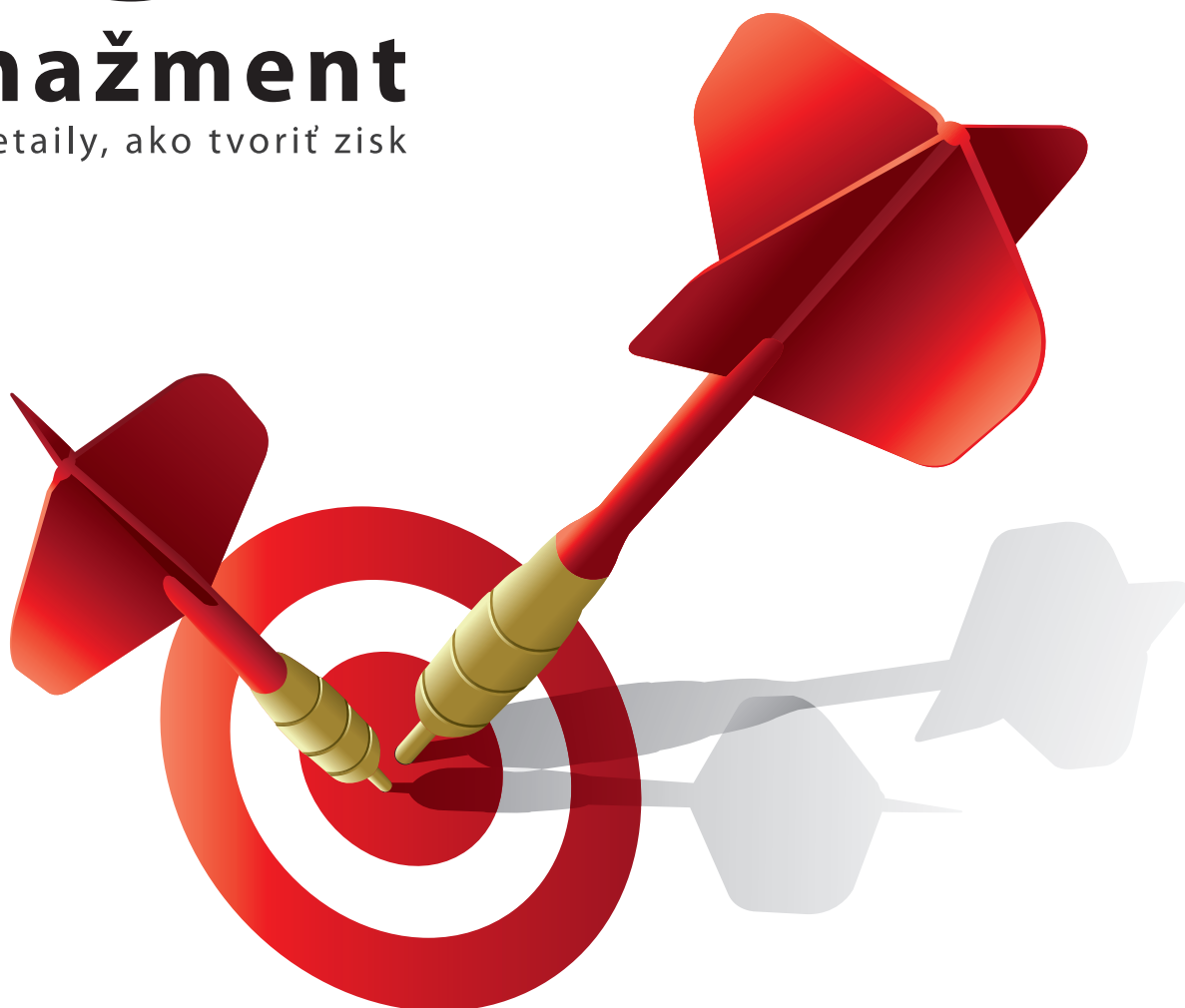




UROBTE Z EXCELENTNÝCH SLUŽIEB
SVOJU MARKETINGOVÚ VÝHODU

PREČO SA OPLATÍ SPRAVIŤ PRE ZÁKAZNÍKA
NIEČO NAVYŠE

SEBAHODNOTA, ZRUČNOSTI A ŠŤASTIE

AKÚ ROLU HRAJÚ PRI DOSAHOVANÍ
ÚSPECHU?

BILL PIENIAS

AMERICKÝ SEN V REALITE A NA SLOVENSKU

PP VYDAVATELSKÝ
A VZDELÁVACÍ DOM



V. ročník/2/2013

construction summit

7. ročník

CONSTRUCTION SUMMIT,

21. 02. 2013, Bratislava

www.informslovakia.sk

Legislatíva a jej dopad na podnikateľské prostredie v stavebníctve

Verejné obstarávanie
v stavebníctve - kto a ako určuje cenu?

Business príležitosti a rentabilita statickej dopravy - možnosti a spôsoby riešenia

slovakia
in form®

Hlavný partner:

SNAZZY BEE

Partner:

**BRATISLAVSKÁ
TEPLÁRENSKÁ, a.s.**

Mediálni partneri:

azet

SITA
SLOVENSKÁ TlačOVÁ AGENTúra
SLOVAK NEWS AGENCY

education.sk
databáza kurzov a štúdií

Zoznam.sk

PP Poradca podnikateľa

ASB ARCHITEKTURA
STAVEBNÍCTVO
BYENIS

Správa budov

24hodín
24HODIN.SK

zive

abinterier.sk

**EURO
STAV**

Prírodné bývanie

UR
INSTITÚT
URBANÉHO
ROZVOJA

A

**STAVEBNÉ
MATERIÁLY**



Renáta KUBOVÁ
sefredaktorka@ezisk.sk

A ČO JE ŠŤASTIE?

STARÝ ZNÁMY VÝROK Z FILMU „Škola základ života“ tvrdí, že „muška iba zlatá“. Ako silno vás ale musí takáto potvorka „prisadnúť“, ak chcete maximálne využiť svoje vedomosti, zručnosti nadobudnuté v škole a v praxi pri budovaní svojej kariéry?

A ako privábiť mušku, aby sa o vás aspoň jedným krídelkom obtrela? Odpoveď by ste mohli nájsť v téme mesiaca, kde sa vám snažíme osvetliť súvislosti medzi zručnosťami a šťastím a veľmi dôležitou ingredienciou – sebahodnotou, či inak sebavedomím. Lebo raz darmo – pokiaľ si nevybudujete správne sebavedomie, nanič vám bude všetko šťastie a zručnosti. Také sebavedomie pritom nemá význam len pre vás ako jednotlivca. Kumulatívne vraj totiž platí, že **akú sebahodnotu majú ľudia vo firme, takú sebahodnotu má aj celá firma**. Ďalší dôvod, prečo nedusiť svojich zamestnancov a čo najviac ich všestranne podporovať. Napríklad aj pri budovaní nových zručností, vďaka ktorým sa vaši ľudia môžu posunúť dopredu. Je pravda, že na každého platia iné metódy vrátane tých vyučovacích, ale existujú aj spoločné pravidlá. Ich zoznam a stručný popis nájdete v príspevku Ako zvládnuť novú zručnosť. Nerátajte s tým, že si stačí prečítať jeden článok a nová zručnosť sa na vás nalepí. Berte na vedomie, že si to bude vyžadovať aspoň polročnú investíciu – časovú i „energetickú“. A keď zistíte, že napriek

úsiliu sa z vás prvotriedny odborník, ľavou zadnou ovládajúci zručnosť, po ktorej prahnete, nestal a ani nestane, pretože na to jednoducho nemáte? No a čo? Aj prostredníctvom svojej neschopnosti sa môžete učiť. Ale to sme sa dostali až ku Freudovi a znova k téme mesiaca. Neveríte? Zalistujte na stranu 17.

Vráťme sa ale teraz pekne znova k vašej muške zlatej. Neletí a neletí? Čo ak sa iba zamotala do pavúčej siete nových právnych predpisov? V tom prípade zabrúste takmer na koniec časopisu (pre detailistov: na stranu 57 a ďalej), kde na vás čaká naša inovovaná rubrika Právny servis pre firmy. Získate v nej dôležité informácie súvisiace s novinkami v Zákonníku práce, ako je definícia závislej práce, konanie zamestnávateľa, u ktorého nepôsobia zástupcovia zamestnancov, neplatný právny úkon či skončenie pracovného pomeru fikciou dohody. Prajeme bezpečný let vašej mušky s hladkým pristátím na vašom ramene.

S pozdravom

Renáta Kubová

„Tendencia vyhnúť sa každej – čo len minimálnej – bolesti v živote – je znakom malosti ducha.“

Fridrich Nietzsche

ZISK MANAŽMENT

Vydavateľ: Poradca podnikateľa, spol. s r. o.
Šéfredaktorka: Renáta Kubová
Obrazová redaktorka: Miroslava Zvrškovcová
Grafické spracovanie: Dagmar Bleyová

Kontaktná adresa:
Poradca podnikateľa, spol. s r. o.
Martina Rázusa 23A,
010 01 Žilina

Tel.: 041/70 53 222,
IČO: 31 592 503

Časopis si môžete objednať telefonicky na
tel.: 041/7053 222. Cena predplatného na rok
2013 je 64,40 € s DPH.

Služby zákazníkom:
tel.: 041/70 53 222; e-mail: sluzby@ezisk.sk

Inzercia:
Martina Rázusa 23A, 010 01 Žilina
Tel.: 041/70 53 251, 0918 635 305
Fax: 041/70 53 343,
e-mail: majercikova@epi.sk

Distribúcia:
Predajňa EUROKÓDEX, Paneurópska vysoká škola
Tomášikova 20, 821 02 Bratislava, tel.: 02/434 268 15

Predajňa EUROKÓDEX, Paneurópska vysoká škola
Tematínska 10, 851 05 Bratislava, tel.: 02/6820 36 55

Predajňa EUROKÓDEX, Vysoká škola v Sládkovičove
Richterova 1171, 925 21 Sládkovičovo, Tel.: 031/789 99 29

Predajňa EUROKÓDEX, Právnická fakulta UPJŠ
Kováčska 26, 040 75 Košice, Tel.: 055/622 04 78

© Časopis „Zisk manažment“. Mesačník vydávaný v jazyku slovenskom. Sadzba dodaná do tlače: 5. 2. 2013. Z dodaných tlačových podkladov vytlačila: Tlačiareň P+M, Budovateľská 1672/16, 038 53 Turany. Podávanie novinových zásielok povolené: 1/OHP/2006. Evidenčné číslo: EV 2824/08, ISSN 1337-9151. Redakciou nevyžiadané príspevky sa nevracajú. Poskytnutím autorského príspevku autor súhlasí s jeho rozmnožovaním, rozširovaním, oboznamovaním internetom, v ktoromkoľvek tlačenej alebo elektronickej titule vydavateľa či osoby s jeho majetkovou účasťou, či v ich súbore. Autor súhlasí s úpravami a zodpovedá za právnu i faktickú bezchybnosť príspevku. Za použitie príspevku patrí autorovi honorár podľa obvyklých honorárových podmienok vydavateľa.



TÉMA MESIACA

SEBAHODNOTA, ZRUČNOSTI A ŠŤASTIE

14 Akú rolu hrajú pri dosahovaní úspechu? V živote každého človeka sú momenty, ktoré sú pre neho tak intenzívne, že sa na ne nedá zabudnúť. Keď sa pozriem na niečo – čo sa dá nazvať sebavedomým, objaví sa mi pred očami dva obrazy...



ROZHOVOR S...

BILL PIENIAS: AMERICKÝ SEN V REALITE. A NA SLOVENSKU.

11 Chlapec z chicagského predmestia, ktorý chytil život za správny koniec a vďaka tvrdej práci sa stal miliónárom. Dnes radí top manažérom svetových firiem a pôsobí aj na Slovensku. V spoločnosti SALVE Group je „mozgom“ najdôležitejších firemných operácií a stratégií.

SPOZNAJTE VÝHERCOV JANUÁROVÉHO VÝTLAČKU

V januári ste s nami mali možnosť súťažiť na Facebooku o novoročný výtláčok Zisk manažmentu. Stačilo poslať námet na tému článku, ktorú by sme pre Vás mali spracovať. Nápadov bolo neúrekom a všetkým ďakujeme za účasť.

Spomedzi súťažiacich sme vybrali:

Iveta Lumtzerová
Matilda Ďuriníková
Jozef Deli

Výhercom srdečne gratulujeme! Nepremeškajte ďalšie súťaže a staňte sa našim fanúšikom na [Facebook.com/ezisk.sk](https://www.facebook.com/ezisk.sk).

OBSAH

4 Podnikanie v skratke

10 Tipy pre manažérov

ROZHOVOR S...

11 Bill Pienias: Americký sen v realite. A na Slovensku.

TÉMA MESIACA

14 Sebahodnota, zručnosti a šťastie

17 Učte se skrze svou neschopnost

AKO VIESŤ A RIADIŤ VO FIRME

20 Spoznajte nášho nového partnera

21 Šéf prosazuje zmeny, ktorým nerozumí

24 Chcete vzdelaných zamestnancov? Vyskúšajte e-learning!

26 Projektový model vyučovania

– moderný spôsob seminárov a cvičení

30 9 rád, ako začať s internou komunikáciou vo vašej firme

32 Ako riadiť svojich bývalých kolegov

ZO ŽIVOTA FIRIEM

34 Čo skrývajú nezvyčajné názvy povolání – facility manager

34 Kto bol v minulom roku najlepším zamestnávateľom?

AKO ÚSPEŠNE PODNIKAŤ

36 Richard Kravec: Najdôležitejšia je reputácia

38 Riadenie zisku prostredníctvom riadenia objemu produkcie podniku

40 Prezident Gašparovič udelil štátne vyznamenanie profesorovi Milanovi Gregorovi

41 Dať či nedať... polovicu zisku spoločníkovi vo firme

43 Úspech po slovensky: Daniela Marušáková

TECHNOLÓGIE A INOVÁCIE

44 Novinky zo spotrebnej elektroniky

AKO RIADIŤ SEBA

46 Ako zvládnuť novú zručnosť

48 Deväť typov ľudí, ktorých si radšej držte od tela

AKO SI ZÍSKAŤ A UDRŽAŤ ZÁKAZNÍKA

50 Urobte z excelentných služieb svoju marketingovú výhodu

52 Ako vybrať mediálnu agentúru

53 Spoznajme svojich zákazníkov, nech sú kdekoľvek

54 Zmobilizujte sa!

57 Právny servis pre firmy

61 Vaše otázky, naše odpovede

62 Angličtina so Ziskom

ŠÉF PROSAZUJE ZMĚNY, KTERÝM NEROZUMÍ

Patříte do klubu „bystrých podřízených“ a máte za šéfa slušně povedané nie celkom kompetentného človeka? Ak chcete zvládnuť pracovný život pod jeho vedením, mali by ste sa pustiť do typológie v štyroch základných kategóriách. V akých?

1. **Smerovanie.** Položte si napr. otázky: „Čo chcem v tomto prípade? Čo je pre mňa v tejto situácii dôležité?“
2. **Dôvod.** Spýtajte sa: „Čo ma viedlo k tomu, že pracujem práve tu? Ako som si vybral to, čo robím?“
3. **Hodnotenie.** Tu sú namiesto otázky: „Ako viete, že odvádzate dobrú prácu? Podľa čoho viete, že ste to vyriešili správne?“
4. **Potreba zmien.** Pouvažujte: „Aká je súvislosť medzi tým, čo ste robili minulý rok a tento rok? Aká je súvislosť medzi vašou predchádzajúcou pracovnou pozíciou a tým, čo robíte teraz?“

21

9 RÁD, AKO ZAČAŤ S INTERNOU KOMUNIKÁCIOU VO VAŠEJ FIRME

30 Isto už z materskej škôlky poznáte obľúbenú hru „tichá pošta“, kedy prvý v rade vymyslí informáciu a ďalší za ním si ju pošepky odovzdávajú. Výsledok? Vždy je sprevádzaný salvami smiechu a od prvotnej správy má ďaleko asi ako spravodajstvo BBC od prostonárodných rozpravok Pavla Dobšínskeho. Menej ale pobaví skutočnosť, že na spôsob obľúbenej hry sa podávajú informácie v mnohých firmách. Výsledok? Červené čísla. Preto sme pripravili seriózny návod, ako zlepšiť internú komunikáciu.

- Získajte podporu top manažmentu.
- Nekomunikujte posolstvá len „zhora nadol“.
- Manažéri, buďte príkladom.
- Zrealizujte audit komunikácie.
- Alfou a omegou internej komunikácie je prieskum spokojnosti zamestnancov.
- Vypracujte si plán internej komunikácie.
- Vyhýbajte sa komunikačným hriechom.
- Nezabudnite komunikovať aj v ťažkých časoch.
- Merajte efektivitu a návratnosť investícií.



DAŤ ČI NEDAŤ... POLOVICU ZISKU SPOLOČNÍKOVI VO FIRME

Po rokoch začínate chápať pocity niektorých hrdinov z povinného čítania na strednej škole. Byť či nebyť? - vo vašej životnej situácii znie: Dať či nedať? Ide síce iba o majetok, a nie o život, ale na druhej strane, či nie sú peniaze až na prvom mieste? Nechceme vám do riešenia tejto citlivej otázky zasahovať. Ak by ste predsa len o nejaké rady stáli, odporúčame zvážiť:

- Aký významný bol a je finančný prínos vášho spoločníka?
- Aké veľké riziko musel podstúpiť on, keď sa pridal k vám?
- Do akej miery sa podieľal na realizácii vášho počiatočného nápadu?
- Čo ďalšie získavate od svojho spoločníka (spracovanie marketingovej kampane, vyjednávania so zákazníkmi a investorami, prenajímateľmi, pomoc pri manažovaní prevádzkových problémov, psychickú podporu...)



AKO ZVLÁDNUŤ NOVÚ ZRUČNOSŤ

Chvilku si prispíte a už ste mimo diania. Našinec musí byť dnes vždy v strehu a vždy pripravený. A neustále aktualizovať okrem profilu na LinkedIn aj svoje zručnosti. Ako?

- Vyberte si zručnosť, ktorá má význam pre vašu firmu a vášho šéfa.
- Rozdelte si proces získavania zručnosti na menšie, ľahko manažovateľné úlohy.
- Premýšľajte o tom, čo ste sa naučili a čo ešte chcete dosiahnuť.
- Nesnažte sa učiť vo vákuu – požiadajte ostatných o rady a spätnú väzbu.
- Nespoliehajte sa výlučne na svojho šéfa.

46

▪ Novú zručnosť nenadobudnete šibnutím čarovného prútika. Počítajte aspoň s polročnou časovou investíciou.



SPOZNAJTE SVOJICH ZÁKAZNÍKOV, NECH SÚ KDEKOĽVEK

Zosobnenie ponuky dokáže zabezpečiť 5 až 8-násobnú návratnosť marketingových výdavkov a zdvihne tržby o 10 % a viac. Tak hurá do zosobňovania (rozumejme si: nie manka, ale obchodnej ponuky). Nezabudnite pritom na niekoľko základných princípov.

1. Buďte systematický.
2. Sústreďte sa na dôležité údaje.
3. Vyplňte diery v údajoch.
4. Spárujte údaje s konkrétnym zákazníkom.

53