

JÁN DUBNIČKA:

„VERÍM, ŽE V KAŽDOM Z NÁS
JE OHROMNÝ POTENCIÁL.“

PODNIKANIE BY MALO BYŤ O SNAHE ZAUJAŤ

NEZABÚDAJTE, ŽE AJ VY STE ZÁKAZNÍCI
A NIE OBYČAJNÍ...

VEČNÁ OTÁZKA:
POTREBUJEM BIZNIS PLÁN?
POTREBUJETE HO,
ALE MÁ TO ZOPÁR ALE...



SLOVENSKO-ČESKÁ
KONFERENCIA
O FUNDRAISINGU

POZÝVAME VÁS NA

4. SLOVENSKO-ČESKÚ KONFERENCIU O FUNDRAISINGU

Fundraising a kreativita

Alan Clayton (UK)

Tom Ahern (USA)

Simone P. Joyaux (USA)

Ruth Ruderham (UK)

Martin Bandžák (SK), **Radoslav Dráb** (SK), **Tomáš Halász** (SK), **Aleš Jeník** (CZ),
Štefan Kozák (SK), **Jan Kroupa** (CZ), **Jan Látal** (CZ), **Jana Melicherčíková** (SK),
Ondrej Remiáš (SK), **Mária Soboličová** (SK) a ďalší



9.-11. OKTÓBER 2013

HOTEL SOREA REGIA BRATISLAVA



www.fundraising.sk/konferencia



ORGANIZÁTOR:



Slovenské
centrum
fundraisingu

V SPOLUPRÁCI:



GENERÁLNY PARTNER:

**SLOVENSKÁ
SPORITELŇA**

HLAVNÍ PARTNERI:



MEDIÁLNI PARTNERI:

SMEsk

.týždeň

Direct Marketing



VYDAVATEĽSKÝ
A VZDELÁVACÍ DOM



neziskovky.cz



Dagmar BLEYOVÁ
sefredaktorka@ezisk.sk

nažmentu, pretože popri inováciách je optimálne a úspešné projektové riadenie stále horúcou témou, a to nielen vo veľkých firmách. Príspevky do témy mesiaca sme vybrali pre skupinu manažérov, ktorí ešte nemajú projektové riadenie v malíčku, a pre všetkých, ktorí chcú získať praktický a zároveň stručný prehľad o tejto problematike – autor Peter Minárik vám v článku *Projektový cyklus* ukáže projektový manažment v súvislostiach a získate prehľad o tom, čo všetko by váš projekt mal obsahovať,

ľahko realizovateľnú metódu zameranú na monitorovanie rizík pred začatím a počas realizácie projektu. A keďže aktivita a dosiahnutie cieľa nie je to isté, pozreli sme sa bližšie aj na častú dilemu projektových manažérov týkajúcu sa projektovej dokumentácie – koľko je málo a koľko je už príliš? Ak chcete vedieť, aká projektová dokumentácia vám pomôže splniť cieľ projektu a ktorá môže byť pre váš projekt zbytočne finančne a časovo zaťažujúca, čítajte článok *Viete, akú projektovú dokumentáciu potrebuje práve váš projekt?* Ak vás téma mesiaca zaujala, viac článkov o projektovom riadení nájdete na našich vynovených stránkach www.ezisk.sk, ostatné rubriky v tomto čísle vám opäť prinášajú zaujímavé témy z oblasti riadenia, podnikania, obchodovania a profesionálneho rastu. Nahliadnite do obsahu a vyberte si, čo vás najviac zaujme. A ak si nájdete pár minút čas, napíšte mi vašu spätnú väzbu na septembrové číslo mesačníka Zisk manažment na sefredaktorka@ezisk.sk.

Dagmar Bleyová

PROJEKTOVÝ MANAŽÉR – bleskozvod na problémy

NESTÍHATE A PREŠVIHLI STE ROZPOČET? Nezúfajte, vraj väčšina projektov by sa ani nezačala, ak by bola na začiatku vypovedaná celá pravda o ich nákladoch a dobe realizácie. Zrejme už viete, o čom je reč, tému mesiaca sme tentoraz zamerali na problematiku projektového ma-

ak chcete zvýšiť šance na jeho úspešnú realizáciu. Ak nezaútočíte na začiatku projektu na jeho riziká, riziká neskôr zaútočia na vás, prikľadáme článok z pera Petra Všetechu a Branislava Lacka *Poznajte riziká vášho projektu a vyvarujte sa zbytočným zlyhaniam*. Autori vám predstavia

„Milujte konkurenciu. Robí vás lepšími.
Učí vás, ako sa naozaj odlišiť.“

Alexander Cimbalák: Podnikanie by malo byť o snahe zaujať, strana 34

ZISK MANAŽMENT

Vydavateľ: Poradca podnikateľa, spol. s r. o.
Šéfredaktorka: Dagmar Bleyová
Obrazová redaktorka: Miroslava Zvrškovcová
Grafické spracovanie: Dagmar Bleyová
Jazykové korektúry: Mária Vavreková,
Jana Matuškovičová

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:
Poradca podnikateľa, spol. s r. o.
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 EUKÓDEX, Paneurópska vysoká škola
Tomášikova 20, 821 02 Bratislava, tel.: 02/434 268 15

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

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

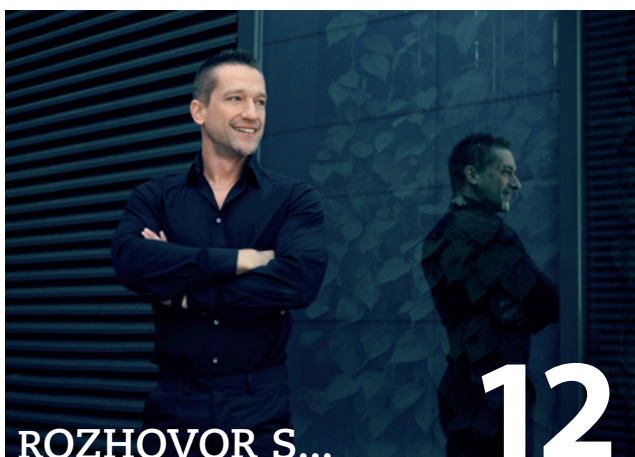
Predajňa EUKÓDEX, Právnická fakulta UPJŠ
Kováčska 26, 040 75 Košice, tel.: 055/622 04 78

© Časopis „Zisk manažment“. Mesečník vydávaný v jazyku slovenskom. Sadzba dodaná do tlače: 4. 9. 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 1339-2433. 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. Fotografie: Thinkstock by Getty Images (pokiaľ nie je za článkom uvedené inak). Autor fotografie na obálke: Jakub Gulyás.

OBSAH

- 6 Technológie a inovácie**
Aktuality nielen zo sveta počítačov.

- 8 Podnikanie v skratke**
Správy pre podnikateľov a informácie o podnikaní na Slovensku.



- 12 Ján Dubnička:**
„Verím, že v každom z nás je ohromný potenciál.“
Profesionálny kouč vám prezradí svoj recept na úspech.

- 15 Tipy pre manažérov**
Uveďte ich do každodennej praxe a zmeňte sa z manažéra na lídra.

TÉMA MESIACA: PROJEKTOVÉ RIADENIE

- 16 Projektový cyklus**
Pochopte projektový manažment v súvislostiach, manažujte projekty systematicky a bez stresu.
- 20 Poznajcie riziká vášho projektu a vyvarujte sa zbytočným zlyháním**
Zoznámte sa s metódou RIPRAN™. Uľahčí vám definovanie rizík vo vašich projektoch.
- 22 Viete, akú projektovú dokumentáciu potrebuje práve váš projekt?**
Správne vypracovaná dokumentácia je benefitom pre projekt, príliš podrobne vypracovaná je zbytočne finančne zaťažujúca...

AKO VIESŤ A RIADIŤ VO FIRME

- 24 Aké to je byť otvorený pre otvorenú inováciu?**
Skvelé nápady nemusia vznikať iba vo vnútri firmy. Zapojte do inovačného procesu svoje okolie a zabezpečte si vytúžený náskok pred konkurenciou.
- 26 Ako podporovať inovácie vo firme?**
Nie každá firma, ktorá tvrdí, že sa inováciám venuje, vytvára pre inovačný proces ideálne podmienky. Spoznajme paradoxy inovácií a odstráňte ich z vášho pracovného prostredia!
- 28 Talenty sú váš kapitál**
Zmeňte prístup k talentovaným zamestnancom a získajte tým dôležitú konkurenčnú výhodu.
- 30 Hit sezóny: Tematické večierky**
Chystáte sa organizovať predvianočný večierok? Inšpirujte sa radami Michala Kružlíka a zmeňte nudné posedenie na zážitok, na ktorý budú dlho a v dobrom spomínať zamestnanci alebo obchodní partneri...



AKO ÚSPEŠNE PODNIKAŤ

- 34 Podnikanie by malo byť o snahe zaujať**
Medzinárodne oceňovaný podnikateľ Alexander Cimbálák sa s vami opäť podelí o svoje postrehy z podnikateľského života.
- 36 Verejné obstarávanie nie je len pre veľkých – I.**
Prinášame vám seriál zameraný na zrozumiteľné vysvetlenie problematiky verejného obstarávania a náležitostí, ktoré sa týkajú firiem, ktoré sa do tohto procesu chcú zapojiť.



38 **Challengest.com spája študentov so zamestnávateľmi**

Zaujímavý slovenský projekt môžete využiť vo váš prospech vtedy, ak chcete dať šancu mladým, a pritom minimalizovať riziko negatívnych skúseností so zamestnávaním absolventov.

41 **Úspech po slovensky: Daniela Grznárik**

V tomto čísle sa s vami podelí o svoj pohľad na úspech úspešná právnička, podnikateľská poradkyňa a špecialistka na ďalšie vzdelávanie dospelých.

42 **Večná otázka: Potrebujem biznis plán?**

V rozprávaní odhalí populárny podnikateľ Michal Truban paralely medzi športom a podnikaním a začiatovníkom vo svete biznisu poskytne pár užitočných rád z jeho vlastných postrehov a skúseností.

44 **Keď sa rozhodnete osloviť investora...**

Pripravte sa na komunikáciu s investormi tak, aby pochopili, že váš biznis plán má reálne šance na úspech.

AKO RIADIŤ SEBA

46 **Umenie podať spätnú väzbu**

Praktický návod na to, ako podať kolegom spätnú väzbu tak, aby nevznikli zbytočné konflikty.

48 **Sedem najčastejších chýb v našej reči tela**

Podme sa spoločne pozrieť na to, čo odstrániť z našej reči tela, aby sme sa cítili sebavedomejší, lepšie pripravení komunikovať, prezentovať, riešiť a aby nás takto vnímali aj ostatní!

50 **Predídte syndrómu vyhorenia**

Profesionálny kouč Ján Dubnička vám z vlastnej skúsenosti poradí, ako predísť zlyhaniu spôsobenému prílišnou prácou či zlými pracovnými podmienkami.

52 **Keď povýšenie bolí**

V zázname z koučovania sa dočítate, ako je možné riešiť problémové situácie, ktoré vzniknú v dôsledku pracovného povýšenia jedného člena tímu.

AKO SI ZÍSKAŤ A UDRŽAŤ ZÁKAZNÍKA

54 **Marketing 3.0**

Kreativita, inovácie a pochopenie „duše“ zákazníka.

Stávajú sa cennejšími ako kedykoľvek predtým...

56 **Vyžmýkajte z webovej stránky maximum!**

Zistíte, čo všetko vašim webovým stránkam môže dopomôcť k vyššej úspešnosti u zákazníkov.

59 **Až 5x áno od zákazníka?**

Pomôžte zákazníkovi urobiť dôležité rozhodnutia o nákupe a zlepšite vaše predajné výsledky.

60 **Právny servis**

Životné poistenie z hľadiska dane z príjmov

Podmienky poskytnutia neplateného voľna

Správny spôsob poskytovania stravovacích poukážok

Mzdové zvýhodnenie za prácu nadčas

Smrť zamestnanca a nevyčerpaná dovolenka

Aj vrátnik môže byť oprávnenou osobou

62 **Angličtina so ziskom**

Myslenie – základný pilier úspešného podnikateľa



PODNIKANIE BY MALO BYŤ O SNAHE ZAUJAŤ

... Každý z nás chce byť VIP! Nezabudnite na to. Každý chce sedieť pri okne a chce mať kávu pripravenú iba preňho. Žijeme svet zážitkov! Odlíšte vašu ponuku a zákazník si vás nájde. Často neverím vlastným očiam, ak ma chce ohúriť ponuka sloganom „spoľahnite sa na kvalitu“. To si naozaj myslíte, že niektorý váš konkurent napíše leták „vyrábame nekvalitné veci“? Neurážajte zákazníka teoretickými informáciami, ktoré hravo nájde na internete. Umožnite mu zážitok a on sa vráti. Nestavajte váš zámer na nízkej cene a zľavách, pretože to, čo naozaj získate, nebude lojálny zákazník, ale niekto, kto pri prvej ponuke nižšej ceny bez váhania vymení vašu značku za lacnejšiu...

STRUČNE A VÝSTIŽNE...



KEĎ SA ROZHODNETE OSLOVIŤ INVESTORA

Ak sa chystáte prezentovať svoj podnikateľský nápad pred investorom, pripravte si v prezentácii informácie, ktoré potrebuje pre svoje rozhodovanie:

- reálny, praktický a jedinečný úžitok nápadu pre zákazníka,
- rozdiel medzi vami a konkurenciou,
- informácie o predchádzajúcich zlyhaniach nápadu, ak niekedy v minulosti zlyhal.

44



AKO ZÍSKAŤ 5x „ÁNO“ OD ZÁKAZNÍKA?

Aby sa zákazník čo najskôr rozhodol pre nákup, potrebuje urobiť minimálne päť dôležitých rozhodnutí. Pomôžte mu s nimi:

- Získajte si jeho dôveru ako osoba.
- Prezentujte vašu firmu dôveryhodne.
- Vzdelajte ho v predmete jeho nákupu.
- Vysvetlite mu, prečo vami navrhovaný produkt je preňho najvhodnejší.
- Dajte mu dôvod na okamžitý nákup.

59



7 NAJČASTEJŠÍCH CHÝB V NAŠEJ REČI TELA

Čo zmeniť, aby sme sa cítili sebavedomejší a lepšie pripravení komunikovať? Aké chyby v našej reči tela najčastejšie robíme?

- hrbíme sa,
- dotýkame sa často tváre,
- do miestnosti vstupujeme váhavo,
- prenášame váhu tela na jednu stranu,
- príliš často pritakávame hlavou,
- priveľa sa usmievame,
- málo gestikulujeme.

48



26

ODSTRÁŇTE Z INOVAČNÉHO PROCESU VO VAŠEJ FIRME PARADOXY INOVÁCIÍ

Viete, čo sú paradoxy inovácií? Sú to požiadavky kladené na zamestnancov, ktoré sa vzájomne úplne alebo čiastočne vylučujú. Ak organizačná klíma signalizuje, že firma príliš preferuje jednu časť paradoxu, zabíja často nápady na opačnej strane. Tu sú niektoré:

- inovuj – nerob chyby
- myslí dlhodobo – podávaj výkon teraz
- znižuj náklady – zvyšuj zaangažovanosť
- znižuj počet ľudí – zlepšuj tímovosť
- buď vynaliezavý – rešpektuj pravidlá spolupracuj – súťaž
- decentralizuj – maj veci pod kontrolou
- špecializuj sa – využi nové príležitosti
- znižuj náklady – zvyšuj kvalitu

UMENIE PODAŤ SPÄTNÚ VÄZBU

Pri podávaní spätnej väzby by ste mali vždy rešpektovať nasledujúce pravidlá:

- Overte si, či ten druhý práve teraz o spätnú väzbu stojí a či je schopný si ju vedome vypočúť a prijať ju.
- Popíšte iba to, čo bolo možno konkrétne pozorovať a svoju citovú reakciu na to.
- Nehodnoťte, neinterpretujte, neanalyzujte.
- Hovorte vždy za svoju vlastnú osobu ako „ja“. Nepoužívajte „my“, „ono“, „sa“.
- Každá spätná väzba musí byť podaná tak, že sa dá obrátiť, t. j. ten druhý môže bez obáv povedať to isté mne.
- Spätná väzba má prebiehať krátko po situácii, ktorej sa týka. Nahromadená spätná väzba pripomína skôr všeobecné zúčtovanie.



46

ŠTARTUJETE PROJEKT?

Pred každým projektom by ste si mali položiť otázky, na ktoré ešte pred začatím projektu budete mať uspokojivé odpovede:

- Čo idem robiť a čo chcem dosiahnuť?
- Koľko ma to bude stáť dnes a aké sú ďalšie budúce očakávané náklady?
- Aká je moja očakávaná návratnosť?
- Kedy môžem očakávať prvý zisk?
- Mám všetky potrebné zdroje a dostatok času na realizovanie projektu dnes?
- Ako riadiť tím a aktívne ho vtiahnuť do riešenia projektu?
- Ako plánovaný projekt prispieva k realizácii firemných cieľov?
- Patrí projekt do skupiny projektov, ktoré majú jasný vplyv na dosahovanie plánovaných cieľov? Alebo mám aj iné a dôležitejšie priority a projekty, na ktorých musím teraz pracovať?

16