

zisk manažment

vidíme detaily, ako tvoriť zisk

PP® Poradca podnikateľa
mesačník
zisk manažment/10
www.ezisk.sk

2
0
1
3

GENERÁCIA Y
PREVERÍ
VAŠE
LÍDERSTVO

OCHRANA
OSOBNÝCH
ÚDAJOV

MICHAL SEDLÁR:

„V PODNIKÁNÍ JE DÔLEŽITÉ UVEDOMIŤ SI CENU
VLASTNÉHO ČASU.“



- Poradenstvo zadarmo • Školenie podľa vlastného výberu
- Bonusy • Spravodajstvo a viac článkov na www.pp.sk

PP VYDAVATEĽSKÝ
A VZDELÁVACÍ DOM



V. ročník/10/2013



MADE BY MOVEMENT



EUROVEA Bratislava • AUPARK Žilina



PERRELET
1777

INVENTOR OF THE AUTOMATIC WATCH

www.perrelet.sk

TURBINE CHRONO, A3036/1, DOUBLE ROTOR TECHNOLOGY



Dagmar BLEYOVÁ
sefredaktorka@ezisk.sk

to problematikou súvisiace zavádzané opatrenia môžete teda poňať ako komplexný – celofiremný, projekt. Ako na to? Dozviete sa v článku od odborníkov na projektový manažment – Petra Minárika a Eriky Slivovej: *Váš nový projekt: ochrana osobných údajov*. A čo vaše vlastné osobné údaje? Chránite si ich dostatočne? V príspevku *Agenti, boxeri a podvodníci vo vrecku* zistíte, aké vírusy môžu napadnúť mobilné zariadenia s najpopulárnejším operačným systémom Android. Zbystrite

šame praktický článok Vladimíra Hutníka *Rôzne stratégie pri vyjednávaní s dodávateľom* a ak je náplňou vašej práce riadenie predaja, nájdete podnetné informácie k tejto problematike v príspevku Martina Mišíka *Aj vaši ľudia nevedomky púšťajú zákazníkov „k vode“?* a v infografike na tému *Podporujete dostatočne vernosť vašich zákazníkov?*

Pri čítaní tohto čísla určite nevynechajte rubriku *Ako riadiť seba*. Úspešný podnikateľ Michal Truban vám prezradí svoj návod na to, ako byť v hocičom lepší ako väčšina ľudí a skúsený kouč Ján Dubnička vám pomôže zbaviť sa prokrastinácie – neproduktívneho zlozvyku spočívajúceho v odkladaní úloh na neskôr.

Prajem vám teda príjemné a podnetné čítanie a ak si nájdete pár minút čas, napíšte mi váš názor na októbrové číslo mesačníka Zisk manažment alebo tipy na témy, ktoré by ste uvítali v nasledujúcich číslach, na e-mail sefredaktorka@ezisk.sk.

Dagmar Bleyová

AŽ DO VÝŠKY 300 000 EUR

MÔŽE SIAHAŤ POKUTA VYMERANÁ FIRME, KTORÁ PORUŠÍ ZÁKON O OCHRANE OSOBNÝCH ÚDAJOV. Spoznajte preto s nami úskalia práce s osobnými údajmi a zistíte, ako by ste mali reagovať na zmeny v novom zákone o ochrane osobných údajov. Zabezpečenie ochrany osobných údajov sa v podstate dotýka celej firmy a s tou-

pozornosť, zabezpečenie ochrany v tejto sfére sa určite oplatí, najmä pokiaľ je smartfón pre vás nielen komunikačným prostriedkom, ale aj kanálom pre online nákupy a platby. A keď už sme pri tých nákupoch – pri populárnom hobby dnešnej doby, pozrime sa na túto problematiku aj z profesionálneho hľadiska: obchodníkom – nákupcom, priná-

„Všetci máme spoločného šéfa, a tým je zákazník. Môže nás veľmi jednoducho kedykoľvek vyhodiť tak, že bude nakupovať niekde inde!“

Sam Walton

Alexander Cimbfák: Presadenie sa v zahraničí nie je len o peniazoch, strana 38

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 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: 3. 10. 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 – www.thinkstockphotos.com (pokiaľ nie je za článkom uvedené inak).

OBSAH

- 6 Technológie a inovácie**
Aktuality nielen zo sveta počítačov.
- 8 Podnikanie v skratke**
Správy pre podnikateľov a informácie o podnikaní v Európe a na Slovensku.



- 10 Michal Sedlár:**
„V podnikaní je dôležité uvedomiť si cenu vlastného času.“

Michal vám prezradí, aké know-how mu pomohlo uspieť v náročnom B2B sektore.

- 15 Tipy pre manažérov**
Na novej pracovnej pozícii...

TÉMA MESIACA: OCHRANA OSOBNÝCH ÚDAJOV

- 16 Spoznajme nové úskalia práce s osobnými údajmi**
Zistíte, ako by ste mali reagovať na zmeny v zákone o ochrane osobných údajov.
- 20 Ochrana osobných údajov v otázkach a odpovediach**
Prinášame vám odpovede na vaše otázky, ktoré ste nám položili v súvislosti so zmenami v zákone o ochrane osobných údajov.

- 22 Váš nový projekt: Ochrana osobných údajov**
Zavádzané zmeny a opatrenia týkajúce sa ochrany osobných údajov môžete poňať ako celofiremný projekt. Ako na to? Dozviete sa v článku odborníkov na projektový manažment – Petra Minárika a Eriky Slivovej.
- 26 Agenti, boxeri a podvodníci vo vrecku**
Viac ako 1 miliarda užívateľov mobilných zariadení má nainštalovaný systém Android. Aké vírusy ho môžu napadnúť?

AKO VIEŠŤ A RIADIŤ VO FIRME

- 28 Zmeniť súčasnú kultúru na inovatívnu je často ťažšie, ako založiť novú firmu**
Ako zjednotiť zamestnancov pri transformácii firemnej kultúry?
- 30 Generácia Y preverí vaše líderstvo**
V článku sa dozvieme, čím sú charakteristickí zamestnanci z generácie Y a čo je potrebné preveriť pri ich náboře.
- 32 Zlaté pravidlá interného náboru**
Dajte šancu všetkým – externistom aj interným zamestnancom, ktorí sa na danú pozíciu hodia, ale dodržte pravidlá, ktoré podporia úspech interného náboru.
- 34 Ako správne začať projekt**
Pokračovanie seriálu o projektovom manažmente.

AKO ÚSPEŠNE PODNIKAŤ

- 38 Presadenie sa v zahraničí nie je len o peniazoch**
Alexander Cimbalák, úspešný slovenský podnikateľ, sa s vami podelí o svoje skúsenosti s pôsobením na zahraničných trhoch.
- 40 Verejné obstarávanie nie je len pre veľkých – II.**
Prinášame vám seriál zameraný na zrozumiteľné vysvetlenie problematiky verejného obstarávania a náležitostí, ktoré sa týkajú firiem, ktoré sa do tohto procesu chcú zapojiť.
- 43 Úspech po slovensky: Tomáš Paulovič**
Najviac ho motivuje, ak mu niekto prejaví dôveru a jeho návod na úspech môžete v praxi jednoducho otestovať.
- 44 Rôzne stratégie pri vyjednávaní s dodávateľom**
Nakupovanie je populárne hobby dnešnej doby, ale vôbec nemusí byť jednoduché. Najmä, ak je vašou náplňou práce.

46 Peter Červinka: „Online projekty a digitálny marketing sú nevyspytateľné.“

Rozhovor s manažérom spoločnosti Ringier Axel Springer o rozbiehaní e-shopu Kucharky.sk a marketingových nástrojoch, ktoré pri propagácii fungovali a naopak, ktoré nefungovali.



48

AKO RIADIŤ SEBA

48 Ako byť v hocičom lepší ako väčšina ľudí

Michal Truban, podnikateľ a náruživý športovec, sa s vami podeli o svoje postrehy k osobnostnému a profesionálnemu rozvoju.

50 Neodkladajte veci na zajtra, urobte ich dnes

Zbavte sa tohto neproduktívneho zlovyku raz a navždy!

52 Staňte sa efektívnym komunikátorom

Majte pod kontrolou vašu reč tela a zdokonaľte tak vaše komunikačné zručnosti.

54 Stres náš každodenný

Rozhovor o strese a jeho odstraňovaní s Monikou Stehlíkovou – psychologičkou a dlhoročnou lektorkou antistresových programov.

AKO SI ZÍSKAŤ A UDRŽAŤ ZÁKAZNÍKA

56 Ako získať spätné odkazy?

Článok prináša prehľad o možnostiach získavania spätných odkazov na vaše webové stránky a zistíte, ktoré majú reálnu hodnotu pre vás.

58 Aj vaši ľudia nevedomky púšťajú zákazníkov „k vode“?

Naučte kolegov podporovať predaj vašich produktov v každej situácii, v ktorej prichádzajú do kontaktu so zákazníkom.

59 Infografika: Podporujete dostatočne vernosť vašich zákazníkov?

V infografike sa dozviete, čo je najčastejším dôvodom odchodu verných zákazníkov a čo zákazníci očakávajú od kvalitného zákazníckeho servisu.

60 Právny servis: vaše otázky – naše odpovede

Môžem reklamovať tovar bez originálneho dokladu

z elektronickej registračnej pokladnice?

Oznamovanie zmien daňovému úradu

Súťaž pre zamestnancov

Firemné auto na súkromné účely

62 Angličtina so ziskom

Využite farby na posilnenie vašej osobnej značky.



32

ZLATÉ PRAVIDLÁ INTERNÉHO NÁBORU

Ak ste sa definitívne rozhodli, že na otvorenú pozíciu chcete prijať niekoho z firmy, držte sa niekoľkých overených rád, ktoré vám tento proces pomôžu zvládnuť čo najlepšie. Dbajte o to, aby všetci uchádzači mali pri výberovom procese rovnaké podmienky. Zlaté pravidlo interného recruitingu znie – dobrý zamestnanec na jednej pozícii ešte nemusí byť dobrý aj na inej pozícii alebo oddelení.

Začnite vytvorením smerníc a presne vymedzte pravidlá náboru. Smernice by mali obsahovať odpovede aj na tieto otázky:

- Kto všetko sa bude podieľať na náboře a rozhodovaní?
- Kto sa môže hlásiť na otvorené pozície? Človek, ktorý už vo firme strávil nejaký čas alebo aj úplne nový zamestnanec?
- Akým spôsobom bude transfer z jednej pozície na druhú prebiehať?

STRUČNE A VÝSTIŽNE...

ZMEŇTE SÚČASNÚ FIREMNÚ KULTÚRU NA INOVATÍVNU

Zmena sa musí riadiť, inak vás vlastný problém vyžerie ako kyselina. K zmene firemnej kultúry môžete prispieť nasledovnými aktivitami:

- dosiahnete osobnú podporu top manažmentu na realizáciu inovačných iniciatív,
- zabezpečte, aby zamestnanci v žiadnom prípade nenadobudli pocit, že ich nápady končia v odpadkovom koši,
- upravte ciele líniových manažérov v súlade s inovačným procesom vo firme,
- uistite sa, že každý inovačný tím pozná firemnú stratégiu,
- zbavte sa tendencií iracionálne šetriť peniaze na úkor kvalitného manažmentu,
- zabezpečte primeraný tréning a školenia z oblasti inovácií aj pre top manažment,
- nastavte reálne termíny súvisiace s inovačným procesom, ktoré budú poznať všetci zamestnanci.

28

GENERÁCIA Y PREVERÍ VAŠE LÍDERSTVO

Mladí „Millennials“ sú ľudia plní kontrastov. Ich krédom je robiť v živote len to, čo milujú a to, čo sa im nepáči, jednoducho opustia, zmenia, zahodia. Túžba po živote pre nich nie je len frázou a pojem „work-life balance“ tak získava svoj skutočný význam. Millennials opustili cesty slepého karierizmu a väčšmi si cenia čas strávený s rodinou, priateľmi, mimopracovné aktivity či oddych. Naučili sa byť realistami. Nežijú život cez ružové okuliare, no nie sú ani skeptickí ako ich rodičia. Túžia veľa cestovať, spoznávať, užívať si to, čo im život ponúka. Pokiaľ sa rozhodnete do pracovného tímu prijať typického predstaviteľa generácie Y, okrem posúdenia toho, či vám kandidát „sedí“ svojou odbornosťou a spôsobom komunikácie, určite si preverte aj ďalšie vlastnosti:

- schopnosť prijímať spätnú väzbu (najmä tú negatívnu),
- ochota urobiť aj niečo na vyše,
- zmysel pre detail a dôslednosť.



30

44 RÔZNE STRATÉGIE PRI VYJEDNÁVANÍ S DODÁVATEĽOM

Uspieť vo vyjednávaní môžete zvolením správnej taktiky, čo je ďalšou fázou prípravy na vyjednávanie:

- Rozhodnite, či budete vyjednávať v tíme alebo sám.
- Prejdite minulé rokovania s druhou stranou a poučte sa z nich.
- Rozdeľte si tímové úlohy a kompetencie.
- Naplánujte spoločne návrh agendy rokovania.
- Komunikujte agendu druhej strane.
- Definujte stratégiu vyjednávania.
- Snažte sa odhadnúť stratégiu vyjednávania druhej strany.
- Naplánujte, v akých situáciách požiadate o prestávku a znova prehodnotíte situáciu.
- Vyskúšajte si niektoré taktiky, ktoré chcete použiť, hlavne taktiku otvorenia.
- Zistite, či budú prítomní príslušníci iných kultúr a zvážte, ako by to mohlo ovplyvniť proces vyjednávania.
- Dohovorte si signály, ktoré budete medzi sebou pri vyjednávaní používať.
- Zaisťte si všetky dôležité dokumenty potrebné pre vyjednávanie.



AKO BYŤ V HOCIČOM LEPŠÍ AKO VÄČŠINA ĽUDÍ

V akejkoľvek zručnosti budete o polroka (max. rok) lepší ako väčšina ľudí na svete, ak splníte týchto 5 bodov:

- budete danú zručnosť trénovať podľa plánu a pod dohľadom skúseného mentora 3 – 4-krát za týždeň,
- prečítate si základné knihy k danej téme,
- budete nad danou zručnosťou premýšľať a analyzovať ju,
- nie ste totálny antitalent na rozvoj danej zručnosti (tu sa nič nedeje, ak ste a z nejakého nepochopiteľného dôvodu sa chcete danú zručnosť naučiť – iba potrebujete viac času a viac trpezlivosti)
- nemali by ste mať ultra smolu (zranenie alebo iné dôvody, prečo nemôžete venovať tomu poriadne čas).

48