

zisk manažment

vidíme detaily, ako vytvoriť zisk

PP® Poradca podnikateľa | 2
mesačník | 0
zisk manažment/8 | 1
www.ezisk.sk | 3

NAJČASTEJŠIE CHYBY
PRI **ONLINE PODNIKANÍ**

VYVARUJTE SA ZBYTOČNÝM,
ČASTO FATÁLNYM CHYBÁM,
KTORÉ MÔŽU OHROZIŤ
VÁŠ BIZNIS!

HEADHUNTING DALIBOR SLÁVIK:

„DOBRY HEADHUNTER ZREJE AKO VÍNO.“

POVZNESTE SA NAD **NEGATÍVNE POZNÁMKY**

NAUČTE SA VNÍMAŤ KONŠTRUKTÍVNU SPÄTNÚ VÄZBU
AKO INFORMÁCIU.
PRESTAŇTE JU BRAŤ OSOBNĚ.



VYDAVATEĽSKÝ
A VZDELÁVACÍ DOM



V. ročník/8/2013



**Ako vytvoriť priamy súvis
medzi koučingom v organizácii
a zlepšením?**

Kreatívny leadership.

Aký je správny mix benefitov?



HR - STRATEGICKÝ BIZNIS PARTNER

18. 09. 2013

www.informslovakia.sk

Generálni partneri:

Vema®

SOFTIP®



LEARN&LEAD
Centre of Innovation

HOUR
SOFTWARE

Hlavný partner:

RON SOFTWARE

Mediálni partneri:

profesia

HR club

SPECTATOR

kariera bez hraníc

Zoznam.sk

ETA

FOCUS.sk

instore

REPORT

PP

INFOWARE

e-photo.sk

education

konferencie

tyždeň

MANAŽER



Dagmar BLEYOVÁ
sefredaktorka@ezisk.sk

ZN.: HĽADÁ SA ZDRAVÝ ROZUM

HOVORÍ SA, ŽE ĽUDIA SÚ NAJ-VÄČŠÍ KAPITÁL KAŽDEJ FIRMY. Teda podľa jednoduchkej matematiky, ak máte na svojej strane tých najlepších, ste vo vate. Aké jednoduché! No personalisti a ženy vedia, že tí najlepší sú zväčša zadaní a ich ulovenie je povýšené na úroveň umenia. O metódach, akými sa lovia najlepšie mozgy pre firmy, sa dozvieme v téme mesiaca, ktorou je HEADHUNTING, oficiálne nazývaný ako EXECUTIVE SEARCH. Profesionálny lovec mozgov, Dalibor Slávik, vám v rozhovore porozpráva nielen o tom, ako sa žije headhunterom, ale aj o tom, ako sa

žije firmám, ktoré ich služby využívajú. Petra Kováčová zo Synergie Slovakia vám priblíži, v čom je headhunting iný oproti bežným náborovým metódam a naša bystrá kolegyňa Kamila Ševčíková vám prezradí pár tipov na to, ako sa nechať uloviť. Samozrejme, profesionálnym lovcem mozgov. Ak už máte vo firme šikovných ľudí, prinášame vám tipy pre manažerov na tému *Ako riadiť chytrých ľudí*. A pretože aj tých najlepších treba motivovať, odporúčame vám článok úspešného podnikateľa Alexandra Cimbaláka *Motiváciu sa netreba učiť, stačí jej iba vytvoriť podmienky*,

v ktorom sa s vami podelí o zaujímavé príbehy o motivácii a vlastné skúsenosti s motivovaním zamestnancov. Aj najlepší zamestnanci však dokážu niekedy pekne znepríjemniť deň a rozlíšiť ich konštruktívnu spätnú väzbu od neopodstatneného obviňovania nebýva vôbec jednoduché. Profesionálny kouč Ján Dubnička vám vo svojom článku *Povzneste sa nad negatívne poznámky* pomôže dostať pod kontrolu vaše reakcie a naučiť sa pokojne žiť aj popri tých, ktorí sú v niečom „naj naj naj“.

V rubrike *Ako si získať a udržať zákazníka* vám s hrdosťou prinášame rozhovor s Michalom Pastierom, kreatívnym riaditeľom a spolumajiteľom svetovo oceňovanej digitálnej agentúry Zaraguz Digital. Michal vám prezradí pár tipov, ako na marketingovú stratégiu v internetových sociálnych médiách a vedzte, že tento človek hlavu na marketing skutočne má.

Prajem vám príjemné a inšpirujúce čítanie a teším sa na vašu spätnú väzbu na sefredaktorka@ezisk.sk.

Dagmar Bleyová



„Nápad sa dá chrániť len tým, že ho zrealizujete.“

Rozhovor s Michalom Pastierom, strana 50

ZISK MANAŽMENT

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

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“. Mesečník vydávaný v jazyku slovenskom. Sadzba dodaná do tlače: 1. 8. 2013. Z dodaných tlačových podkladov vytlačila: Tlačiareň P+M, Budovalská 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 tlačnom alebo elektronickom 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. Fotografie: Thinkstock by Getty Images (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,
ktoré sa dotýkajú podnikania na Slovensku.



- 12** **Dalibor Slávik:**
„Dobrý headhunter zraje ako víno.“
Rozhovor s lovcom mozgov o jeho práci a jej úžitku pre firmy.

TÉMA MESIACA: HEADHUNTING

- 14** **Executive search – účinná pomoc pri hľadaní talentov**
V článku vám priblížime, ako môžete využiť manažérske poradenstvo vo váš prospech.
- 17** **V čom je headhunting iný?**
Pozrime sa bližšie na spôsob vyhľadávania zamestnancov považovaný v súčasnosti za jednu z najefektívnejších náborových metód pre riadiace pozície.
- 20** **Ako sa nechať uloviť**
Tipy pre tých, ktorí chcú zapôsobiť na headhunterov.
- 23** **Tipy pre manažérov: Ako riadiť chytrých ľudí**
Čím sú chytrí ľudia charakteristickí a ako s nimi komunikovať, aby vás rešpektovali?

AKO VIESŤ A RIADIŤ VO FIRME

- 24** **Náborový manažér je firemný stratég a niekde aj mág**
Dozviete sa, že veľkosť firmy nemá žiaden vplyv na dôležitosť talent manažmentu, najmä v turbulentných časoch.
- 26** **Osobnostné charakteristiky manažérov**
Trebá sa ako manažér narodiť alebo je možné sa ním stať bez ohľadu na osobnostné charakteristiky?
- 28** **Ako tímu oznámiť zlé správy**
Proces zmeny či strata zabehnutých kolají je pre tím takmer vždy zlou správou...
- 30** **Nepodceňujte základné znalosti o projektovom manažmente**
Pochopíte projektové riadenie v rôznych súvislostiach a vyhnite sa zbytočným stratám času, peňazí a životnej energie.
- 34** **Prípadová štúdia ako aktivizujúca tréningová metóda zamestnancov**
Oboznámte sa s netradičnou metódou vzdelávania a teambuildingu.



AKO ÚSPEŠNE PODNIKAŤ

- 36** **„Motiváciu sa netreba učiť, stačí jej iba vytvoriť podmienky“**
Úspešný podnikateľ Alexander Cimbalák sa s vami podelí o svoje skúsenosti s motiváciou a motivovaním zamestnancov.

39 Takmer 28 miliónov eur z európskych fondov treba využiť efektívne!

Asociácia inštitúcií vzdelávania dospelých informuje o novom projekte financovanom z Európskeho sociálneho fondu.

39 Úspech po slovensky: Erika Slivová

Skúsená manažérka vám prezradí, aký je jej pohľad a odporúčania na úspech.

40 Konsolidácie nevýhodných úverov. Prečo ich potrebujeme?

Prerastajú vám úvery nad hlavu? Zrejme je čas radikálne si uľahčiť život...

42 Najčastejšie chyby pri online podnikaní

Venujte pozornosť optimalizácii vašich webových stránok a vyvarujte sa zbytočným, často fatálnym chybám, ktoré môžu ohroziť váš biznis.

AKO RIADIŤ SEBA

44 Povzneste sa nad negatívne poznámky

Naučte sa rozlišovať konštruktívnu spätnú väzbu od neopodstatneného obviňovania a dostaňte pod kontrolu svoje reakcie.

46 „Dieťa vzdelávané iba školou je nevzdelané dieťa“

Koncom júna sa v Bratislave uskutočnila konferencia Fórum inovatívneho učenia. O tom, aké dôležité udalosti pre slovenské vzdelávanie sa na nej uskutočnili, vás informuje Martin Hílek z luventy.

48 Kolega ma nemá rád a hádže mi pod nohy polená...

Prístup k riešeniu nepríjemnej, no bežnej pracovnej situácie z pohľadu kouča.

V ČOM JE HEADHUNTING INÝ?

Jedným z prínosov headhuntingu je, že headhunteri hľadajú talenty ešte predtým, ako vzniká potreba. Nečakajú, kým sa otvorí pozícia, ale vyhľadávajú talenty na trhu priebežne. Robia za firmy tú najdôležitejšiu prácu, a to je kontinuálne budovanie a rozvíjanie vzťahov. Viete, čo najčastejšie motivuje zamestnancov na riadiacich pozíciách odísť z firmy a zmeniť prácu? Sú to:

1. obmedzené kariérne možnosti, kedy firma nedokáže zamestnancovi zabezpečiť kariérny postup, ktorý očakáva;
2. nedostatok podpory zo strany nadriadeného, zamestnancovi nevyhovuje štýl riadenia, firemná kultúra, tím alebo pracovná atmosféra;
3. kompenzácia, neadekvátne ohodnotenie alebo fixácia na zvyšovanie platu – takíto zamestnanci väčšinou odchádzajú pri prvej ponuke s lepším platom;
4. nudná náplň práce, nedostatok výziev.

AKO SI ZÍSKAŤ A UDRŽAŤ ZÁKAZNÍKA



50 Michal Pastier: „Nápad sa dá chrániť len tým, že ho zrealizujete.“

Kreatívny riaditeľ a spolujajiteľ digitálnej agentúry Zaragoza Digital vám prezradí pár tipov, ako na marketingovú stratégiu v internetových sociálnych médiách.

52 Popularita online videa s reklamným obsahom stále stúpa

Príbehy úspešných kampaní využívajúcich nízkonákladové online videá.

53 Marketingová sústava digitálnych prvkov 3.0

Inšpirujte sa infografikou spoločnosti Zaragoza Digital a naplánujte si rôznorodé online marketingové aktivity.

54 Segmentácia – základný pilier cieľovej marketingovej kampane

Je lepšie uspokojiť časť trhu, ako zle uspokojiť celý trh...

56 Reklamácie ako príležitosť udržať si lojalitu zákazníka

Naučte svoj pracovný tím zvládať reklamačný proces profesionálne a pretvorte aj túto aktivitu na budúci obchod.

59 Ak ide o cenu, je to čierne alebo šedé?

Je zákaznícke rozhodovanie ovplyvnené v súčasnosti hlavne cenou? Alebo v ňom hrajú významnú úlohu aj iné faktory? Martin Mišík, špecialista na predajné zručnosti, sa s vami podelí o svoje skúsenosti.

60 Právny servis

Je zamestnávateľ povinný poskytnúť dohodárom náhradu výdavkov pri pracovných cestách?

Kratší pracovný čas neovplyvňuje dĺžku dovolenky!

Zaplatili nám falošnou bankovkou. Ide o daňovo uznaný náklad?

Riaditeľka a jej dva pracovné pomery

62 Angličtina so ziskom

Princípy impression manažmentu

STRUČNE A VÝSTIŽNE...



OSOBNOSTNÉ CHARAKTERISTIKY MANAŽÉROV

Manažéri by mali rozvíjať najmä tieto dve oblasti:

- Vplyv/presvedčanie – dosiahnuť akceptáciu druhou stranou.
- Spoluprácu – zapájať iných do rozhodovania a práce na dosahovaní cieľov (nie osamelu bojovať).

26



AKO ZAUJAŤ HEADHUNTERA?

- vyplňte si a udržiavajte aktualizovaný profesijný profil napr. na LinkedIn,
- blogujte o atraktívnych témach,
- uzamknite si profil na Facebooku,
- vytvorte si videovizitku,
- vytvorte si životopisy na pracovných portáloch.

20

23 TIPY PRE MANAŽÉROV: AKO RIADIŤ CHYTRÝCH LUDÍ

- Vysvetľujte a presvedčajte.
- Komunikujte s nimi ako odborník, nie z pozície šéfa.
- Poskytnite im požadovaný priestor a zdroje.
- Povedzte im jasne, ČO chcete. Nehovorte im, AKO majú veci robiť.
- Nezasahujte im do rozrobenej práce len preto, aby ste skontrolovali, či stíhajú termíny.
- Vyjadrujte uznanie za výsledky.
- Podporujte ich požiadavky na vzdelávanie a rozvoj.
- Vždy komunikujte úprimne a na rovni.
- Prezентуйте dosiahnuté výsledky ako výsledky celého tímu.

AKO TÍMU OZNÁMIŤ ZLÉ SPRÁVY

Ako môžete znížiť úroveň straty informácie medzi tým, čo chceme povedať, a tým, čo naozaj povieme?

- Základom je dobrá príprava na rozhovor. Urobte si poznámky k tomu, čo všetko chcete zamestnancom povedať.
- Udržiavajte aktívne zapojenie zamestnancov do rozhovoru, kontrolujte, či vás počúvajú a či vám venujú pozornosť počas celého rozhovoru.
- Dávajte im kontrolné otázky, aby ste si overili, že rozumejú tomu, čo im hovoríte.
- Vyjadrujte sa stručne a jasne. Zložité vety, komplikované súvetia, nedokončené myšlienky to všetko prispieva k nedorozumeniam.
- Vyžadujte, aby si kolegovia robili poznámky, distribuujte do kolektívu zápisy z dôležitých stretnutí.
- Priebežne kontrolujte, čo si zamestnanci pamätajú a čo urobia. Je vo vašej kompetencii odhaľovať chyby na začiatku a nie na konci procesu zmeny.

28



NAJČASTEJŠIE CHYBY PRI ONLINE PODNIKANÍ

Vyvarujte sa zbytočným, často fatálnym chybám, ktoré môžu ohroziť váš biznis!

- Neberte SEO len ako jednostrannú aktivitu týkajúcu sa optimalizácie vo vyhľadávačoch, orientujte sa napr. aj na sociálne siete, blogy, porovnávače tovaru a získavajte relevantné spätné odkazy.
- Otestujte, či reálni návštevníci vašich stránok rozumejú navigácii a nachádzajú na stránkach potrebné informácie.
- Vytvárajte dôveryhodné stránky s aktuálnym obsahom.
- Využívajte čo najviac možností PPC reklamy – PPC nie je len o textových inzerátoch, ale napr. aj o kontextovej reklame na partnerských webových stránkach.
- Získavajte len kvalitné spätné odkazy.
- Venujte zvýšenú pozornosť internému prelinkovaniu vášho webu.
- Naučte sa správne analyzovať návštevnosť vašich stránok. Analýzy sú dôležité pre správne nastavenie platených kampaní.

42