

MANAŽÉRSKE NÁSTROJE NA PREKONANIE KRÍZY



2002 - 2020

RNDr. Alexander Birčák

Albisa 
Personal Growth Coaching & Training

Obsah webinára:

1. Spôsoby vedenia firmy v kríze.
2. Cena za prispôsobenie sa novej situácii.
3. Ako nastaviť svoju myseľ pri zmene.
4. Kde hľadať nové príležitosti.
5. Nástroje na uskutočnenie zmeny.

Albisa 
Personal Growth Coaching & Training

1. Spôsoby vedenia firmy v kríze.

Kolko firiem zanikne do 1 roka?
Kolko firiem zanikne do 5 rokov:

Prečo? Pre podnikateľský mýtus:

Na úspech v podnikaní stačí byť odborníkom.

Nestačí. Potrebujete:

1/3 Vizionára

1/3 Manažéra

1/3 Odborníka

Vizionár (Hýbateľ – Iniciátor zmeny):



- Aj obyčajné veci sú obrovskou príležitosťou.
- Stále sníva, je spúšťačom zmeny.
- Človek budúcnosti, vytvára predstavy „čo ak“ a „ak potom...“
- Inovátor, hlavný stratég, tvorca nových príležitostí.
- Rád sa púšťa do nepoznaného, predvída budúcnosť, chaos mení na harmóniu.
- Má potrebu ovládať. Iba ak má veci pod kontrolou, tak sa môže sústrediť na svoje sny.
- Vytvára okolo seba zhon, vyrušuje iných ľudí a vzdáva sa im.
- Vidí svet plný príležitostí a brzdy, ktoré mu stoja v ceste.
- Väčšina ľudí sú prekážkou, ktorá stojí v ceste k jeho cieľu.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Manažér (Rozdeľovač úloh – Realizátor zmeny)



- Človek pragmatik, plánovač, nositeľ poriadku a predvídateľného vývoja.
- Človek minulosti, ktorý vyžaduje poriadok.
- Manažér plní úlohy rukami podriadených.
- Obhajuje súčasný stav vecí.
- Manažér si všetko ukladá do grafov a stípcov. Vizionár to vymyslel.
- Manažér Vizionára naháňa, aby po sebe upratal. Bez Vizionára by nebolo čo upratať.
- Bez Manažéra by neexistovala firma. Bez Vizionára by sa veci neposúvali vpred.
- Manažér si postaví dom a potom v ňom celý život žije.
- Vizionár si postaví dom a po jeho dokončení si plánuje nový.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Odborník (Vykonávač – Odporca zmeny):

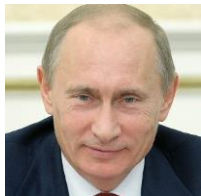


- Človek činu: „Ak chceš niečo poriadne, urob si to sám.“
- Človek prítomnosti, teší sa, ak môže veci ohmatať a dokončiť.
- Myslenie do budúcnosti je neproduktívna činnosť.
- Myslenie nie je práca, ale prekážka pre tých, čo chcú pracovať.
- Chce vedieť, ako na to. Všetky myšlienky by sa mali zredukovať do odškrtávacieho zoznamu.
- Individualista, stojací pevne na zemi – ráno zamiesi, aby mal večer chlieb na stole.
- Vyrušuje ho Vizionár „novým fantastickým nápadom“, ktorý aj tak nebude fungovať. Aj keď mu niekedy prináša novú a zaujímavú prácu.
- Vyrušuje ho Manažér, ktorý mu chce prácu naplánovať a tím ho brzdí. Odborník je individualista a robí veci, keď treba, nie podľa plánu.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Kto z nich je Manažér, Vizionár, Odborník?

Vladimir Putin



Arnold Schwarzenegger



Dmitrij Medvedev



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. Cena za prispôsobenie sa situácii



I. Čas.



II. Peniaze.



III. Bolesť / radosť.



IV. Vzťahy.



V. Zmena samého seba (návyky a

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Ako nastaviť svoju myseľ pri zmene

- Tupé prázdno.



- Osvietené jasno.



- Sloboda možností.



Koľko možností potrebujete na slobodu možností?

Brainstorming (výberové konanie na najlepší nápad)

Vítazný argument.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Zázračná otázka:

ČO MÁM UROBIŤ, ABY SA MÔJ PROBLÉM VYRIEŠIL PODĽA MÔJHO PRIANIA?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. Kde hľadať nové príležitosti.

a, Klienti

- na čo sa najčastejšie pýtajú,
- na čo sa najčastejšie sťažujú,
- čo u vás omylom najčastejšie hľadajú,
- prieskum zákazníckej spokojnosti

b, Zamestnanci

c, Konkurencia

d, Online

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Manažérske kreatívne techniky

Mindstorming

Ako v priebehu dvanástich mesiacov zvýšime počet vyskladnených paliet o 30%. Napísať aspoň 20 odpovedí

Brainstorming

Definícia cieľa pomocou SMART. SWOT analýza, Akčný plán.

Poučené riešenie

Vediac to, čo viem dnes, čo by som urobil inak?
(Čo prestať robiť, čo redukovať, čo opustiť?)

Dokončenie vety

Zdvojnásobili by sme počet vyskladnených paliet, keby ...

Znížili by sme náklady o 20%, keby

Dokázali by sme vyskladniť viac paliet, keby naši pracovníci nehovorili..

Boli by sme najlepší, keby ...

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5. Nástroje na uskutočnenie zmeny.

- SWOT Analýza firmy
- Stanovenie priorít
- Akčný plán na uskutočnenie zmeny
- Realizácia Akčného plánu

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5. Nástroje na uskutočnenie zmeny.

- SWOT Analýza firmy
- Stanovenie priorít
- Akčný plán na uskutočnenie zmeny
- Realizácia Akčného plánu

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ponuka pre Vás:

Manažérska konzultácia

Skype / telefón / osobne v kancelárii v Kežmarku

Cena 175,- €/hod.

Kontakt:

RNDr. Alexander Birčák

Mob: +421 904 864 912

<https://www.albisa.sk/manazerska-konzultacia/>

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Praktické cvičenia:

Cvičenie č. 1: Akú zmenu vedenia firmy potrebujete.

a. Odhadnite, koľko % z Vašej osobnosti tvorí:

Vizionár (Hybateľ):

Manažér (Rozdeľovač):

Odborník (Vykonávač):

b. Koľko % Vašej osobnosti by mal tvoriť:

.....

.....

.....

c. Čo konkrétne urobíte, aby ste posilnili vybraný typ osobnosti:

.....

Cvičenie č. 2: Zvýšenie predaja o 100%

Čím zaplatíte :

Čo získate:

Čas:

.....

Peniaze:

.....

Bolesť /radosť:

.....

Vzťahy:

.....

Zmena seba:

.....

Cvičenie č. 3: Zvýšenie predaja o 50%

Ako v priebehu 12 mesiacov zvýšite tržby o 50%. Napíšte aspoň 5 odpovedí:

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.

Kontakt:

www.CestaPokojnehoManazera.sk, tel: +421 904 864 912, albisa@albisa.sk