



### Business

**Menadžeri sa najvećim primanjima u SAD.** Prema izvoru magazina *Forbes* predstavljavamo vam 10 najplaćenijih direktora u SAD, koji su najveći deo prihoda ostvarili putem vlasništva nad kompanijskim akcijama. Najviše je zaradio prvi čovek *Oracle Larry J. Ellison*, koji je od plate zaradio \$1 mil, a \$192 mil. od akcija.

IME	KOMPANIJA	PRIMANJA \$mil.
Lawrence J. Ellison	Oracle	192,92
Frederic M. Poses	Trane	127,10
Aubrey K. McClendon	Chesapeake Energy	116,89
Angelo R. Mozilo	Countrywide Financial	102,84
Howard D. Schultz	Starbucks	98,60
Nabeel Gareeb	MEMC Electronic Mats	79,56
Daniel P. Amos	Aflac	75,16
Lloyd C. Blankfein	Goldman Sachs Group	73,27
Richard D. Fairbank	Capital One Financial	73,17
Bob R. Simpson	XTO Energy	72,27

**Koliko para toliko zdravlja.** Kako američka ekonomska krivulja klizi naniže, tako se povećavaju i problemi koje Amerikanci imaju u vezi sa zdravstvenim osiguranjem. Prema *Urban Institutu*, svaki procenat više nezaposlenih uzrokuje da 1,1 milion ljudi ostane bez ovog osiguranja. Studija koju je sprovedla Dečija bolnica u Sinsinatiju koja je obuhvatila 15.000 dece je pokazala da su deca bez redovno uplaćivanog zdravstvenog osiguranja 14 puta manje posećivala pedijatre. Njima su takođe tri puta manje prepisivani recepti. S druge strane, prema procenama eksperata, poslovni subjekti u SAD na godišnjem nivou izgube oko \$60 mlrd. zbog bolovanja zaposlenih. Da visina primanja utiče i na zdravlje pokazalo je i nedavno istraživanje prema kojem Amerikanci koji zarađuju manje od \$30.000 godišnje provedu 20% svog života u bolestima, dok oni koji zarađuju više od \$100.000 samo 8% života imaju neku vrstu bolesti.

**Spisak svih 38 mil poreskih obveznika Italije na Netu.** Udruženja poreskih obveznika je tužilo Poresku upravu Italije zbog objavljivanja imena i visine poreskih prijava za 2006. i traži 20 mlrd. E ili 52E za svakog od 38mil poreskih obveznika. Nakon objavljivanja podataka internet stranica se srušila zbog velikog broja posetilaca, a zatim je Agencija za zaštitu privatnosti zatražila uklanjanje te stranice s mreže.

**Bugarski "pogrebni turizam".** Iako Rumunija i Bugarska još uvek nisu postale deo Šengen zone, neki stanovnici ovih zemalja na neobičan način koriste privilegiju pripadnosti EU. U bugarskom gradu Ruse omogućavaju Rumunima da po dvostruko nižoj ceni sahranjuju preminule. Bugari nude kupovinu kovčega, kremiranje i iznajmljivanje kapele, dok Rumuni obezbeđuju sveštenika i moraju pronaći bugarskog državljanina koji će kupiti grobno mesto. Ovakva situacija zabrinjava zvaničnike koji smatraju da je takvim postupcima mnogo lakše prikriti ubistvo.

### Communications

**Pogubna zabava na poslu.** Jedan Japanac je kažnjen nakon što je otkriveno da je pristupio porno web stranicama više od 780.000 puta tokom devet meseci sa svog radnog mesta. Kompjuter ovog 57-godišnjaka pregledan je tek nakon što je zaražen mnoštvom virusa. Menadžer u upravi grada Kinokava u severnom Japanu nije ostao bez posla, ali mu je plata smanjena za oko 20.000 jena ili \$190 mesečno. Njegov način zabave dostigao je vrhunac prošlog jula kada je u radno vreme pregledao čak 177.000 stranica. Ukoliko se ova brojka podeli s brojem dana, on je dnevno pregledao čak 10.000 stranica. Ako se ovaj broj podeli na minute, svakog minuta na radnom mestu je otvorio 20 stranica. Kada su njegove kolege upitali kako je moguće da niko nije primetio ovakvo ponašanje, rekli su da je njegov kompjuter malo odvojen od drugih. Niko takođe nije mogao da objasni kako niko nije primetio da on, u stvari, ne radi ništa.

**Nove uniforme za Mc Donald's.** Zaposleni u *Mc Donald'su* nosiće novu uniformu koju će kreirati *Bruce Oldfield*, dizajner čije modele su nosile poznate ličnosti poput princeze *Dajane*, *Jemima Khan* i *Sienna Miller*. Žene u menadžmentu i osoblju koje dočekuje goste nosiće visoke potpetice, suknje i marame dok će kelneri imati polo majice. Na uniformama će se pojaviti crna, bež i braon boja, koje će 67 000 zaposlenih nositi u Velikoj Britaniji.

**Bojkot Nestlea u Azerbejdžanu.** Nestle se zvanično izvinio Azerbejdžanu zbog uvredljivog sadržaja na CD-u priloženom uz žitne pahuljice i obećao da će sporni proizvod povući sa tržišta. Na CD-u su različite informacije o zemljama širom sveta, a o Azerbejdžanu tvrdnje da je ta zemlja započela rat protiv susedne Jermenije i da područje Nagorno-Karabakha, oko kojeg se dve zemlje i dalje spore, pripada Jermeniji, na šta je vlada Azerbejdžana odgovorila bojkotom Nestlea.

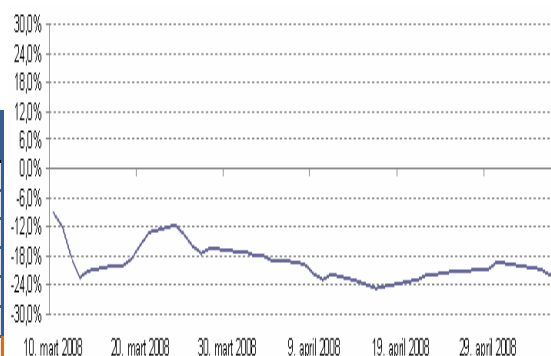
**Imamo 7 godina da naučimo kineski.** Mnogo ranije nego što svet očekuje Kinezi će zavladati svetom, piše *Fortune*. Prema nekim predviđanjima Kina će postati No.1 na Wall Streetu i u Silikonskoj dolini do 2050, a mišljenje ekonomiste *Angus Maddisona* je da će se to desiti već 2015.god. Iako Kina važi za najvećeg izvoznika jeftine robe, postoje mišljenja da će dospeti na prvo mesto i u oblastima tehnologije, brendinga i finansija na kome se Amerikanci nalaze oko 125 godina. Kao primer kineskih prednosti u odnosu na Amerikance navodi se da iako kineski graditelji zarađuju mnogo manje nego američki, uspevaju da sagrade zgrade vrhunskog kvaliteta. U tom smislu izgradnja solitera u Šangaju košta mnogo manje nego izgradnja identične zgrade u Čikagu. Zbog brzog uspona na lestvici tehnološkog napretka Kina je pretnja čak i za velike kompanije kao što su *Apple*, *J.P. Morgan Chase* i *Procter & Gamble*.

### BC Portfolio

SSP je potpisan, odmah nakon došao je i FIAT, pregovara se sa još jednom automobilskom kompanijom. Videćemo kakav će odjek kod stranih investitora imati nova Vlada, koju s nestrpljenjem očekujemo.

Naziv akcije	Vrednost 03. 03. 2008.	Vrednost 07. 05. 2008.
Dijamant	104.000,00	83.000
Soja Protein	136.080,00	111.300
Veterinarski Zavod	141.183,00	105.381
Energoprojekat Hldg	137.760,00	93.632
Aik Banka	156.910,00	129.149
Metals Banka	157.844,00	126.000
<b>Ukupna vrednost</b>	<b>833.777,00</b>	<b>648.462</b>

Promena vrednosti u %

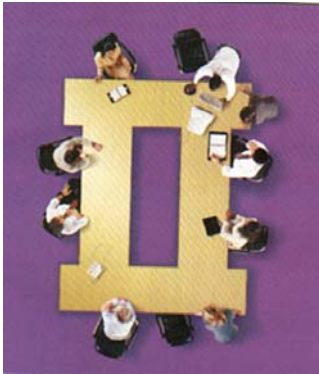


Kretanje indeksa berzi u regionu



	Vrednost 30. 04. 08.	Vrednost 07. 05. 08.	promena
Belex 15	1.604,99	1.564,41	-2,53%
Crobex	3.792,92	3.871,07	2,07%
Birs	1.951,86	1.937,54	-0,73%
Nex 20	23.195,12	22.542,87	-2,81%
Moste	1.051,01	1.018,31	-3,11%
MBI 10	5.815,12	5.899,21	1,45%

# Tips & Tricks – Pregovaranje nije takmičarski sport



Ako mislite da je pregovaranje posao ili aktivnost rezervisana samo za svetske lidere, diplomate, političare ili advokate – grešite! Naravno, svi ljudi koji se bave ovim profesijama veoma često pregovaraju, ali to isto činite i vi. I to svakodnevno! Vi pregovarate kada tražite od svog saradnika da obavi određeni posao, pregovarate kada tražite povišicu, pregovarate kada ugovarate poslove sa svojim dobavljačima ili kada iznajmljujete prostor, dok sa kupcima pregovarate o

cenama, uslovima prodaje ili datumima isporuke. Ali nije u pitanju veština takmičenja gde jedna strana želi da porazi drugu. Cilj je u postizanju optimalnog rešenja za sve strane u dogovoru. U tom poslu ćete biti bolji ako poznajete određene tehnike pregovaranja i ako umete da prepoznate ključne trenutke tokom pregovora bićete dobar i uspešan pregovarač i osoba koja u svakom trenutku kontroliše situaciju. Aktivnosti koje preduzimate pre početka pregovora su podjednako važne kao i vaši postupci tokom samih pregovora. Vaše ponašanje nakon završetka pregovora takođe utiče na opšti utisak o pregovorima i na buduće odnose sa drugom stranom. BC Bilten vam daje smernice kako da postanete dobar pregovarač.

**1. U pripremi i planiranju leži moć.** Priprema predstavlja prvi i najvažniji korak ka uspehu. Pre nego počnete da pregovarate fokusirajte se na skupljanje korisnih informacija. Potrebna je temeljna priprema i informisanost pre kontaktiranja kupca. Obavite sva potrebna istraživanja, razmišljajte o mogućim rezultatima, uvežbajte ono što ćete reći i postavite ciljeve. Sve detaljno isplanirajte i držite se toga.

**2. Budite dobar slušalac.** Prodavci su veoma često zaokupljeni pitanjem prezentovanja sopstvene ponude, pa propuštaju da pažljivo i iskreno slušaju kupce i obrate pažnju na njihov verbalni i neverbalni govor. Potrebno je da se fokusirate na sam kontakt s kupcem, interesujete se o njegovoj firmi i industriji u kojoj posluje. Ne zaboravljajte potrebe svog klijenta. Kada postignete određeni dogovor, zajedno sa njim sumirajte sve dobre aspekte dogovora i benefite svakog učesnika.

**3. Ne zaboravljajte na etiku.** U svetu prepunom raznih iskušenja i nejasnih standarda, kreiranje etičkog kodeksa kompanije koga će se svi zaposleni pridržavati je od velikog značaja. Otkrijte sve moguće pretnje koje vrebaju na tržištu, a ogledaju se u raznim poklonima, ustupcima, izbegavanjima plaćanja računa i uslugama koje kasnije mogu skupo da koštaju. Utvrdite šta je to što je dozvoljeno, a šta nije i na koji način se rešavaju određena pitanja u kompaniji.

**4. Izgradite određeni stav.** Budite u isto vreme čvrsti, ali prijateljski nastrojeni i otvoreni. Kada god vam se ukaže prilika unesite malo humora. Ako druga strana napravi neki zahtev koji je nemoguće ispuniti, delujte zamišljeno i budite tihi. Sagovornik će verovatno shvatiti da je „prešao granicu“ i povući se ili promeniti svoj zahtev.

**5. Budite fleksibilni.** Prilikom pregovaranja u prodaji važno je voditi se strategijom fleksibilnosti cena, jer ona predstavlja kritičan aspekt procesa pregovaranja. Ne treba se fokusirati samo na jednu moguću cenu, već se prilagođavati trenutnim okolnostima. Ova veština jednim delom utiče na vašu pregovaračku moć. Takođe, razdvaja uspešne od neuspešnih pregovarača.

**6. Interno pregovaranje.** Za uspešno pregovaranje unutar organizacije je važno da komunikacija među sektorima bude harmonična. Stvaranje iznenadnih dodatnih troškova za kupca koja ranije nisu bila dogovorena često proizilaze zbog loše komunikacije među sektorima. Važno je u potpunosti ispratiti dogovor sa kupcem u pogledu rokova plaćanja, isporuke robe i slično jer je to ponekad od odsudnog značaja u procesu prodaje.



Zapamtite: Suština pregovora nije da se druga strana „porazi“ ili da se dobije ono što želite „po svaku cenu“. Suština pregovora je da za sebe i svoju organizaciju izdejstvujete najbolje moguće rešenje, ali poštujući etičke principe i integritet svojih sagovornika.

Da pregovaračke veštine u nas nisu na zavidnom nivou pokazala je upravo završena predizborna trka. Da li će se ove veštine naših političara preko noći usavršiti videćemo kada posle 11. maja počnemo da se spajamo i odvajamo prilikom formiranja Vlade. Vidimo se na biralištu!

Vaš Bovan tim

**Bovan Consulting**  
BUSINESS & STRATEGY COUNSEL

**EduSfera** Univerzitet Singidunum  
www.singidunum.ac.yu

Jednomesečna škola, prvi put kod nas

## Škola profesionalne prodaje i pregovaranja

Od 9. - 31. maja 2008. u Beogradu. Vrhunski predavači.  
Intenzivni dril i vežbe. Javite se na 3036 134.



### SEMINARI, KONFERENCIJE:

- 09 - 31. 05. 2008. - "Škola profesionalne prodaje i pregovaranja", Edusfera, Bovan Consulting i Univerzitet Singidunum, Beograd
- 13 - 15. 05. 2008. - "Upravljanje projektima", Adižes, Beograd
- 14. 05. 2008. - "Organizaciona transformacija", Adižes, Sarajevo
- 15 - 16. 05. 2008. - "Kreiranje sistema nagrađivanja", Adižes, Banjaluka
- 16. 05. 2008. - "Seminar za turizam i ugostiteljstvo", Privredna komora Kantona Sarajevo, Sarajevo
- 29 - 30. 05. 2008. - "Lideršip - principi i tehnike", Adižes, Beograd

Dva monologa ne čine dijalog.

Jeff Daly

Urednik: Ana B. Bovan,  
Za vas pišu i:

M. Barać Stojanović, M. Djordjević, D. Tasić, K. Djokić,  
M. Z. Vlahović, A. Milosavljević;

Grafički dizajn: A. Nikolić LOOP



**Bovan Consulting**  
BUSINESS & STRATEGY COUNSEL

Prijava i reklamiranje: bc.bilten@bovan.eu  
Adresa redakcije: Žorža Klemansoa 13,  
11000 Beograd, Srbija  
posetite bovan.eu  
Fix +381 11 3036 133, 3036 134,  
fax +381 11 3284 380