



Business

Novi telekomunikacioni savezi. Velika konkurencija, povoljnije cene kod snabdevača i bolja usluga klijentima pokrenuli su inicijativu za spajanjem velikih telekomunikacionih kompanija u svetu. Tako su *Nokia* i *Simens* u junu stvorili novo preduzeće za proizvodnju opreme, švedski *Erikson* je nešto kasnije preuzeo kompaniju *Markoni*, a najnovije udruživanje najavili su francuski *Alkatel* i američki *Lusent*. Akcionari *Alkatela* i *Lusenta* su podržali spajanje vredno \$10,7 milijardi koje će stvoriti alijansu sa tržišnim učešćem od 18 odsto u sferi telekomunikacione opreme što se procenjuje na \$25 milijardi godišnje. Realizacija ugovora se očekuje do kraja godine, nakon odobrenja američkog vladinog komiteta za strane investicije.

Koka Kola u Avganistanu. Manje od pet godina nakon što su savezničke trupe predvođene američkim oružanim snagama otpočele invaziju na Avganistan u toj azijskom zemlji otvoren je pogon jednog od divova američke industrije, *Koka Kole*. Na otvaranju \$25 miliona vredne punionice *Koka Kolinih* gaziranih sokova bio je prisutan i avganistanski predsednik *Hamid Karzai*. *Karzai* je tim povodom izjavio kako je reč o jednoj od najvećih stranih investicija ostvarenih u Avganistanu od pada talibanskog režima. Glavni investitor u pokretanju proizvodnje je neimenovana avganistanska porodica iz Dubaija. Očekuje se da se prve boce "avganistanske" *Koka Kole* na policama tamošnjih trgovina pojave u januaru iduće godine. U toj zemlji je već moguće kupiti *Kolu* punjenu u postrojenjima u Iranu i Pakistanu.

Najplaćeniji poslovi u Americi

	Prosečna plata
Izvršni direktori	\$254,643
Hirurzi	\$247,536
Oralni i maksilofacijalni hirurzi	\$211,766
Advokati	\$153,923
Menadžeri prodaje	\$135,903
Finansijski menadžeri	\$128,910
Zubari	\$122,883
Finansijski savetnici	\$122,462



Veliki skandal prodrmao HP ali cene akcija ostaju stabilne. Neviđeni skandal u kompaniji *HP* rezultiraće i krivičnim tužbama nekih direktora koji su pokušavajući da pronađu krivce za curenje poverljivih informacija sa sastanaka borda direktora u medije posegli za nelegalnim sredstvima. Predsednica kompanije *Patriša Dan* unajmila je privatne detektive koji su prisluškiivali privatne telefonske razgovore članova Upravnog odbora i pojedinih novinara. Ova najmoćnija žena u poslovnom svetu SAD najavila je povlačenje sa funkcije rekavši da je bilo neophodno otkriti ko odaje informacije, ali da joj je žao zbog korišćenih metoda. Ipak, akcije *HP* su ostale imune na aferu koja potresa kompaniju. Na Njujorškoj berzi cena akcija je povećana za 56 centi.

Samopouzdanje direktora "tone". Čak 32 posto svih generalnih direktora malih i srednjih preduzeća u SAD tvrdi da im je samopouzdanje po pitanjima rasta, povratka investicija i profita na najnižem nivou još od 2003. Ukazujući da ekonomija ima tendenciju daljeg pogoršanja, među direktorima se širi uverenje da će ostvarivanje profita u narednom periodu biti veoma teško, ali da će investicije ostati na istom nivou i da neće doći do otpuštanja radnika. Većina se slaže da se do rešenja može doći kroz smanjenje troškova i podizanje cena proizvoda i usluga. Mala i srednja preduzeća u SAD ostvaruju 50 procenata ukupnog nacionalnog dohotka i čak 75 odsto novih zaposlenih.

Žene kao porodični menadžeri. Svaka druga nemačka majka i domaćica ima dnevno, u najboljem slučaju, jedan sat slobodnog vremena. Ispitivanje javnog mnjenja uglednog Nemačkog instituta za demoskopiju iz Alensbaha pokazalo je da majka sa dvoje dece, čak iako nije zaposlena, radi u proseku 12 sati dnevno. Istovremeno je čak 15 odsto žena navelo da tokom nedelje uopšte nemaju slobodnog vremena. Skoro 85 odsto nemačkih žena velikim problemom smatra to što se kućni rad u društvu ne vrednuje u dovoljnoj meri. Ukoliko bi umesto obične "domaćice", postojala profesija "porodični menadžer", većina žena veoma skromno, s obzirom na rekordno 60-satno nedeljno radno vreme, smatra da bi prihvatljiva mesečna plata bila oko 1.580 evra. Opsežno istraživanje je pokazalo i da 41 odsto nemačkih muškaraca priznaje da nastoji da izbegne kućne poslove koliko god je to moguće.

Communications

Terorizam kao glavna tema. Kako je 11. septembar promenio izveštavanje američkih medija, pitanje je na koje su pokušali da odgovore članovi *Projekta za izvrsnost u novinarstvu*. Uporedno istraživanje večernjih vesti američkih TV stanica pre napada na Njujork i četiri godine kasnije je pokazalo da je povećano praćenje strane politike, diplomatije i globalnih konflikata, a da je manje izveštaja o domaćim temama. Pitanje globalnog terorizma je isplivalo kao najznačajnija medijska tema današnjice. Primećeno je još da su posle 11. septembra zanemarene teme kao što su droga, duvan, alkohol, nauka, tehnologija kao i kriminal.

Biznis izdanje londonskog Tajmsa. Londonski *Tajms* je pod nazivom *The Note* lansirao kratak pregled najznačajnijih poslovnih vesti, koji će korisnicima onlajn izdanja biti dostupan svakog dana u 17.00 časova. Menadžeri *Tajmsa* su izjavili da je servis kreiran jer ovaj list ima više čitalaca poslovnih vesti nego bilo koja druga ozbiljna dnevna novina, a da svakodnevno više od osam miliona čitalaca poseti *Tajms Onlajn*.

Independent by Armani. Poznati dizajner *Đorđio Armani* će 21. septembra uređivati dnevni londonski list *Independent* kao gost-urednik. Ovu neobičnu akciju gosta-urednika je započeo pevač grupe *U2* i humanitarac *Bono Voks* kao deo kampanje *Crveno* koja se bori protiv *SIDE* u Africi. Postavljanje frontmena poznate grupe za urednika listu *Independent* je doneo povećan dnevni tiraž za čak 70 000 primerka, što predstavlja veći porast tiraža od dana londonskih napada 2005. godine ili 11. septembra u SAD. Polovina novca od prodatih novina biće prebačena u fond namenjen kampanji *Crveno*.

Negativna komunikacija povećava mogućnost za infarkt.

U proteklih 50 godina psiholozi se trude da povežu tipove ličnosti i vrste ponašanja sa kardiovaskularnim oboljenjima. Negativna energija i stav prema životu i ljudima su se pokazali lošim po zdravlje. Nedavni izveštaj iz Holandije ukazuje da su osobe koje izražavaju negativne emocije kao što su bes, anksioznost, napetost i depresija, i koje preterano reaguju pod stresom podložnije srčanim oboljenjima. Takve osobe najčešće pokazuju nemogućnost da se smireno izražavaju, što vodi ka stvaranju tenzije, nesigurnosti i nelagodnom osećanju u društvu.

Supermarketi za zdravu ishranu – riba na meniju. Supermarketi u Velikoj Britaniji Asda, Sainsbury, Waitrose i Morrisons potpisali su ugovor o učešću u novoj zdravstvenoj kampanji koja ima za cilj da aktivira ljude da konzumiraju ribu dva puta nedeljno. Ovogodišnja Nedelja morske hrane u Velikoj Britaniji počinje u prvoj polovini oktobra, a ovi supermarketi će svojim sniženjima, brošurama i specijalno pripremljenim događajima animirati građane da u svoj jelovnik uvrste i ribu.



Specijalistički seminar
PRODAJA I PREGOVARANJE
22. i 23. IX 2006. u Beogradu
Prospekting - kako naći kupce?
Pregovaračke veštine i sposobnosti
Izbegavanje zamki u pregovaranju
Zašto je prigovor - poklon?
Zatvaranje prodaje...
i druge tajne uspešnih prodavaca

Vrhunski predavači! Javite se!
Bovan Consulting EduSfera tim Vas očekuje!
tel: 3036 133, 3036 134 edusfera@bovan.co.yu

Intervju – Maja Barać - Kako postati uspešan pregovarač?



Greška je misliti da je pregovaranje posao koji isključivo obavljaju diplomate, političari i advokati.

„Svako od nas često dolazi u situaciju da pregovara – u ugovaranju novog posla, traženju najpovoljnije cene, uslovima prodaje, ali i u neformalnoj komunikaciji sa porodicom ili prijateljima“ – kaže Maja Barać, Executive Manager u konsultantskoj kući Bovan Consulting i predavač na temu pregovaranja i komunikacije u prodaji.

MV: Koje su glavne faze pregovaranja?

MB: Glavne faze pregovaranja jesu dobra priprema, identifikacija ključnih varijabla pregovaranja u smislu definisanja cilja koji vas zadovoljava i inicijalnog položaja sa kojim počinjete pregovaranje da bi ste dostigli cilj i određivanje donje granice ispod koje nikako nećete ići u pregovaranju. Poželjno je i da se otkrije inicijalni položaj i lista varijabla druge strane što ranije. Dobar pregovarač ne brza, zapisuje beleške i uvek ima na umu sopstveni cilj, sa velikom mukom popušta, ali pravi ustupke koje malo koštaju ali su od velikog značaja za drugu stranu.

Izbegavajte nerazumne zahteve u samom startu pregovora jer agresivnim pristupom suprotna strana želi da vas zbuni i od samog početka smanji vaša očekivanja. Ukoliko odmah pristanete na sve postavljene uslove, ne ostaje Vam veliki „manevarski prostor“ za dalji razgovor.

MV: Koje osobine krasi dobrog pregovarača?

MB: Pre svega: strpljenje i veština komuniciranja. Održavajte dobar odnos sa sagovornicima, jer se uspešnost pregovora ogleda u spremnosti obe strane da ostvare kompromis. Sposobnost za dobru komunikaciju je važna jer pitanja upućena klijentu mogu doneti značajne informacije. Moć, autoritet i stavljanje u poziciju suprotne strane su od presudnog značaja. Neverbalna komunikacija koja podrazumeva govor tela ili intonaciju glasa takođe može kod sagovornika stvoriti emocije koje vam mogu ići u prilog. Verujte u sebe jer će se to odraziti na ličnu prezentaciju što će kod sagovornika stvoriti sliku o vama kao uspešnom pregovaraču.

MV: Koji su najvažniji elementi pregovora koje svi pregovarači koriste?

MB: Uvek pregovarajte sa osobama koje su donosioci odluka. Ne dozvolite da gubite vreme i energiju na razgovor sa osobama koje nemaju ovlašćenja da postignu dogovor. Ako je osoba sa kojom treba da razgovarate odsutna, zatražite termin za naredni sastanak, koristeći vreme za prikupljanje dodatnih informacija.

Sušтина uspešnih pregovora ogleda se u obostranim ustupcima. Ako u potencijalnom kupcu vidite velikog klijenta u budućnosti, budite fleksibilni u pogledu ustupaka, s tim da ustupke nudite postepeno – od najvećih ka manjim.

MV: Šta ako pregovori ne uspeju?

MB: Nijedan uspešan čovek nije, između mnogo uspeha, doživeo i određeni broj neuspeha. U svakom neuspešnom pregovaranju treba videti novo iskustvo sa klijentima i proširivanje znanja o pregovaračkim veštinama. Ključna stvar je ostati siguran u sopstvene sposobnosti i ne plašiti se eventualnog, novog neuspeha.

Da li se uspešni pregovarači rađaju ili stvaraju?

Sve prestižne poslovne škole u svetu kao obavezan predmet na osnovnim kursu imaju upravo pregovaranje. Kao i u vrhunskom sportu, 10 % je talenat, 90% je učenje i vežba.

Pregovaranje... Pregovaranje... Oko nas su veliki pregovori u toku. S kim god da vi lično pregovarate znajte da dva monologa ne čine dijalog.

Vaš Bovan tim

Dobar prodavac je onaj koji:
...razume kupca koji nije u stanju da dobro objasni
...dobro objasni kupcu koji nije u stanju da lako razume.

SEMINARI, KONFERENCIJE:

- 16-17. septembar – Ekonomist konferencija, Business Roundtable with government of Serbia, Hyatt Bgd.
- 21. septembar – Serbia – Investment location of the future, FIC
- 2-4. novembar – BelRE, Sajam nekretnina i investicija - Belgrade Real Expo, Beogradski sajam

