



Business

Hiljade Indijaca rade za Oracle. Američki proizvođač softvera Oracle namerava da zaposli 1 400 ljudi u Indiji kao deo svojih planova za proširenje poslova. „Oracle već ima 8 600 zaposlenih u Indiji i posluje u šest gradova, a planira da ubrzo zaposli još ljudi“ - izjavio je *Derek Vilijams*, zamenik generalnog direktora za Aziju. *Vilijams* je odbio da kaže koji će tipovi poslova biti ponuđeni u nova tri grada. Kompanija već ima istraživačke i razvojne centre u *Bangaloru* i *Hyderabadu*.

Prva lekcija o poslovnom moralu. Pitanje da li treba držati predavanja o etici na postiplomskim studijama poslovnih univerziteta i dalje ostaje otvoreno. Svoju prvu lekciju o moralu naučili su nesuđeni studenti na *Harvardskom univerzitetu* kada je prošle godine njih 119 otvorilo link na Internetu koji je posedovao poverljive informacije o njihovom upisu. *Harvard* je proglasio ovaj postupak hakerskim i odbio sve navedene kandidate. „Naša misija je da obrazujemo vođe koji će biti u stanju da doprinesu promenama u svetu. Da bi se to postiglo, osoba mora da poseduje dosta veština i kvaliteta, uključujući najviše standarde integriteta, odličnu sposobnost za procenu i jak moralni „kompas za dobro i loše. Oni koji su hakerisali ovaj veb-sajt su pali na testu poslovnog morala“ – kaže dekan *Kim Klark*.

Potreba za zagrljajem menja čitave industrije.

„Razvijeni svet vapi za fizičkim kontaktom i čitave industrije biće podređene toj činjenici“ - kaže čuveni američki futurista *Faith Popcorn* koja je objavila svoja predviđanja za 2006. godinu. Ona predviđa da će bolnice budućnosti držati životinje u sobama kako bi na taj način umirili pacijente. Aerodromi će angažovati glumce da grle putnike pri ulasku u avion. Telefonske govornice budućnosti zameniče boksevi za grljenje čija će uloga biti da pruže zagrljaj prolaznicima. „Čak će i najrezervisaniji finansijski savetnici držati svoje klijente za ruke u kritičnim vremenima“ - navodi *Popcorn*.



Rad pod pritiskom. „Ambiciozni ljudi vole pritisak. Previše pritiska ne valja, kao što ne valja ni premalo“ - kaže *Kermit King*, direktor *BSG* agencije za regrutovanje kandidata. Istraživanje pokazuje da najidealnije američke kompanije za rad prema *Forbsovoj* listi ustvari imaju najstresnije uslove poslovanja. „Ovakve firme mogu da sažvaču osobe koje ne umeju da rade pod pritiskom. Podaci govore da zaposleni čak četiri puta više odsustvuju sa posla zbog stresa nego u odnosu na sve povrede i bolesti zajedno.“ Da bi rešile ovaj problem, kompanije treniraju svoje ljude da identifikuju kandidate koji mogu da podnesu stres. Obraća se pažnja na spremnost da se dugo radi, da se podnesu obaveze i da se osoba ne da lako razočarati.

Baby boom penzionerska panika. Izgleda da panika u vezi sa penzionerskim životom najstarijih američkih bebi-bumera polako raste u nacionalnu opsesiju. Njih proganja finansijska nesigurnost i pitanje da li su uštedeli dovoljno za stare dane. „Kakve su im šanse da lagodno žive u penziji?“, pita se *Li Ajzenberg*, autor knjige „Cifra: skroz drugačiji način da razmišljate o ostatku svog života“. Autor koji navodi primer bogataša sa *Menhetna* koji je penzionerske dane sačekao na selu u potrazi za novim poslom umesto golf terenom. On koristi broj – neodređenu sumu novca odnosno cifru koja je svakom čoveku neophodna da živi lepo u penzionerskim danima. Autor vas tera da razmislite šta je neophodno da biste bili zadovoljni životom i šta vi zapravo želite od njega.

Elektronske avio karte - prava ušteda.

Povećanje prodaje elektronskih karata omogućiće najvećoj španskoj avio-kompaniji *Iberia* da ukine 500 radnih mesta u trgovinskom sektoru o čemu trenutno pregovara sa sindikatima. *Iberia* planira da za tri godine ostvari uštedu od 600 miliona evra i namerava pre svega da poveća prodaju elektronskih karata kako bi smanjila troškove distribucije i štampanja. Španski prevoznik je u oktobru objavio da bi smanjenje radne snage trebalo da poboljša produktivnost, pre svega zahvaljujući ovakvim tehnologijama kao što je „onlajn“ plaćanje. Kako bi podstakla klijente da kupuju elektronske karte kompanija je uvela dodatnu taksu od 15 evra na tradicionalne karte.

Communications

Kuvar uticajniji od političara. Poznati britanski kuvar, pogotovo omiljen kod ženske populacije, *Jamie Oliver* je prema istraživanju pod nazivom „Klase 2006“ koje je obavila agencija *The Fish Can Sing*, osoba koja ima najviše uticaja na srednju klasu. Pored njega, na vrhu liste su i *David Cameron* (režiser), princ *Harry* i *Carol Thatcher* (ćerka *Margaret Thatcher*). Istraživanje navodi da ga je njegova vesela i blaga priroda dovela na vodeću poziciju, smatrajući da ima toliki uticaj na srednju klasu da bi mogao da utiče na politiku vlade. Agencija *The Fish Can Sing* deli srednju klasu na 7 podklasa.



Testament u naučne svrhe. Centar za istraživanje bolesti raka u Velikoj Britaniji pokrenuo je kampanju koja će apelovati na starije građane da u svojim testamentima ostavljaju deo novca za donacije namenjene istraživačkom radu u borbi protiv raka. Ova sveobuhvatna kampanja podseća na ljude kojima je ova organizacija pomogla u njihovoj borbi protiv raka, ali i na građane koji su bili dovoljno humani zavetujući deo svoje imovine u naučne svrhe.

Revoltirani tinejdžeri. Dskorašniji pokušaji engleske policije da putem bilborda utiču na smanjeno korišćenje alkohola kod mladih, po svemu sudeći, izazvali su kontraefekat. Revoltirani tinejdžeri samo su promenili robne marke alkoholnih napitaka, odnosno, povećali njihovu konzumaciju. Istraživanja engleskog univerziteta dovela su do zaključka da su tinejdžeri koji su primetili nove reklamne pretnje bili isprovocirani njihovim sadržajem koji ih je inspirisao da o alkoholu misle, a da ga time još više i konzumiraju.

SEMINAR – Prodajne veštine i pregovaranje.

“Na tržištu se nalazi izuzetno veliki broj obuka iz oblasti prodaje - kako ubediti nekoga da nešto kupi? Instant verzija, nekoliko dana, čarobni štapić i rezultati dolaze. Nažalost, u praksi, vrlo često (čast izuzecima) obuke dođu i prođu, a rezultati ostaju isti, firma i dalje ima problem sa prodajom - ključnim elementom svake kompanije. Da li su treninzi manje dobri ili je razlog u neprilagođavanju prodajnog treninga lokalnim uslovima?” – kaže dr Pavle Marjanović, direktor predstavništva kompanije Sanofi-Aventis za SCG za E magazin i jedan od predavača na predstojećem seminaru **Prodajne veštine i pregovaranje** koji će održati u organizaciji Bovan Consulting 3. i 4. februara u Beogradu.

Reklame na Wikipedia. Verne posetiocice najpoznatije Internet multimedijalne enciklopedije *Wikipedia*, od skora mogu iznenaditi pravi reklamni baneri, koji će uskoro biti postavljeni na ovom sajtu. Da se i ozbiljni enciklopedijski sajtovi mogu komercijalizovati potvrdio je osnivač *Wikipedia* Jimmy Wales, izjavivši za *Times* da će sajt, koji je do sada finansiran isključivo od donacija, konačno imati i komercijalnu ulogu. *Wikipedia* se ubuduće slobodno može posmatrati kao veoma ozbiljan kanal komunikacije, s obzirom na to da samo u jednom mesecu beleži čak 2,5 milijarde posetilaca!

Kina 2008. najveće oglašivačko čudo. Ser Martin Sorrell generalni direktor WPP komunikacijske grupe smatra da će 2006. godina biti jedan veliki test za čitavu industriju oglašavanja zbog trenutne krize koja je zahvatila advertajzing industriju Amerike i Velike Britanije, ali ne i Francuske i Nemačke gde se oseća napredak. Sorrell kaže da jedva čeka da vidi kakav procvat će doživeti kinesko tržište reklama u 2008. godini zbog održavanja Olimpijskih igara u Pekingu. “Olimpijada u Pekingu nije samo sportsko takmičenje već i društveni i ekonomski događaj kada će kineska ekonomija postati drugo najveće oglašivačko tržište na svetu” – smatra Sorrell.

Tips & Tricks – Kako tražiti povišicu?



Povećanje plate je uobičajena novogodišnji zadatak koju zaposleni sebi zadaju za nastupajuću godinu. BC Bilten vam i u ovoj godini nudi nekoliko praktičnih saveta.

Pre nego što tražite povišicu, morate realno sagledati koliko vredite. Saznajte koja je to prosečna plata u vašoj branši na tržištu rada, ali i u vašoj kompaniji ako to u njoj nije strogo zabranjeno.

1) Zaboravite na skromnost

Svi su nas učili da budemo skromni. Ako želite da zaradite više, morate da se pravite malo važni. Napravite biografiju svojih dostignuća. Koristite tačne brojeke kada je to moguće, kao na primer kada ste bili menadžer nad dvanaestoro ljudi ili kada ste uvećali prodaju za 25%. Koristite reči kao što su „prvi“, „najviši“ i „najbolji“. Zapitajte se nakon svakog poslovnog dostignuća kako je vaš rad pomogao kompaniji, jer ipak je to ono što zanima vašeg nadležnog. Ako je povišica nemoguća, onda tražite bonus. Prema skorašnjem istraživanju agencije *Hewitt Associates*, veliki broj kompanija će smanjivati godišnje povišice i više će se oslanjati na bonuse vezane za rezultat.

2) Budite dopadljivi

Sećate se kada su vam rekli da treba da odete na sve poslovne prijeme? Nadamo se da ste taj savet poslušali. U istraživanju *Harvard Business review* poslovnog pregleda ljudi radije rade sa osobama koje im se dopadaju bez obzira koje veštine imaju. Kako uvećati svoju „gotivnost“ na poslu? Prema *Timu Sandersu*, autoru knjige *Gotivni faktor*, postoji i nekoliko praktičnih detalja na kojima možete da poradite kako biste povećali svoju emocionalnu inteligenciju. Kao prvo, prekinite da kritikujete ljude. Umesto toga, kritikujte ishod. Treba pametno postupati sa e-mejlovima kaže *Sanders*. Nemojte pritisnuti opciju Reply All i nikad ne šaljte e-mail kad ste besni. Čuvajte ih u svom Draft folderu do sutra i male su šanse da ćete ih onda poslati.

3) Pronađite neke nove poslove

Početak godine je dobar period za traženje poslova tvrdi *John Challenger* iz kompanije za ljudske resurse. Kao što se ljudi trude da sebe usavrše, kompanije takođe teže uvećanju svog biznisa i preuzimanju rizika. Ako mislite da je vreme za novi posao, preuzmite rizik. Ali,iskusni menadžeri kažu da je poželjno promeniti posao ne zbog plate već zbog napredovanja u poslu.

4) Testirajte svoj posao iz snova, idealan posao

Ako imate mogućnosti da tragate za svojim idealnim zanimanjem, krenite u potragu. Sva istraživanja govore da samo mali broj ljudi prati upražnjena mesta i ostvaruje svoj san idealnog zanimanja. U Americi postoje firme kao što je „*Vocation Vacations*“ koje omogućavaju zaposlenima da se za vreme kraćeg odmora prepuste novim interesantnim zanimanjima kojima su oduvek hteli da se bave. „Ovaj program omogućio mi je da od relativno zadovoljnog bankara postanem veoma srećan trener pasa“ – kaže bankar koji je smogao snage da promeni pravac u svojoj karijeri.



Voleli bismo da vas novi izgled i još više korisnih vesti u BC Biltenu dodatno stimulise u novim poslovnim poduhvatima. Srećna pravoslavna Nova godina svima koji je slave.

Vaš Bovan tim

Prodajte na zvuk violina, a kupujte na zvuk topova.

Berzanska poslovica

Seminari, događaji, konferencije:

- 3. – 4. februar, SEMINAR – Prodajne veštine i pregovaranje, organizacija Bovan Consulting, Beograd
- Mart 2006. - Tržište nekretnina u jugoistočnoj Evropi: Izazovi i budućí razvoj, Hyatt Regency Hotel, Beograd

Urednik: Ana B. Bovan
Zamenik urednika: Maja Vlahović
Za vas pišu i
M. Barać, M. Reić, S. Koprivica, I. Marković,
M. Bučković, O. Vladušić, A. Jovanović, N. Pirnat



Bovan Consulting
BUSINESS & STRATEGY COUNSEL

Prijava i reklamiranje: bc.bilten@bovan.co.yu
Adresa redakcije: Francuska 55, 11000 Beograd, SCG
posetite **bovan.co.yu**
Fix +381 11 3036 133, 3036 134,
fax +381 11 3284 380