



TUKE

Affida
...spolahlivý partner v otázkach podnikania.

Efektívny šéf

Ing. Soňa Sopóci



Predstavenie sa

1. Technik a obchodník v jednom

- ✓ SPŠE
- ✓ STU SJF

2. Prax

- ✓ Obchodník – korporát
- ✓ KAM – korporát
- ✓ Vedúci predaja SW firma
- ✓ MD a CEO - strojárstvo
 - **rozšírenie firmy** zo 16 na 92 zamestnancov
 - **rast obratu** firmy zo 700 tisíc € na 3,5 mil. EUR
 - **nárast imania** z -200 tisíc EUR na +350 tisíc EUR
 - projekty obnovy a výstavby JE
 - projekty od 500 tisíc do 35 mil. EUR



Predstavenie sa

Od roku 2013 ako majiteľ firmy, konzultant, mentor a prednášateľ:

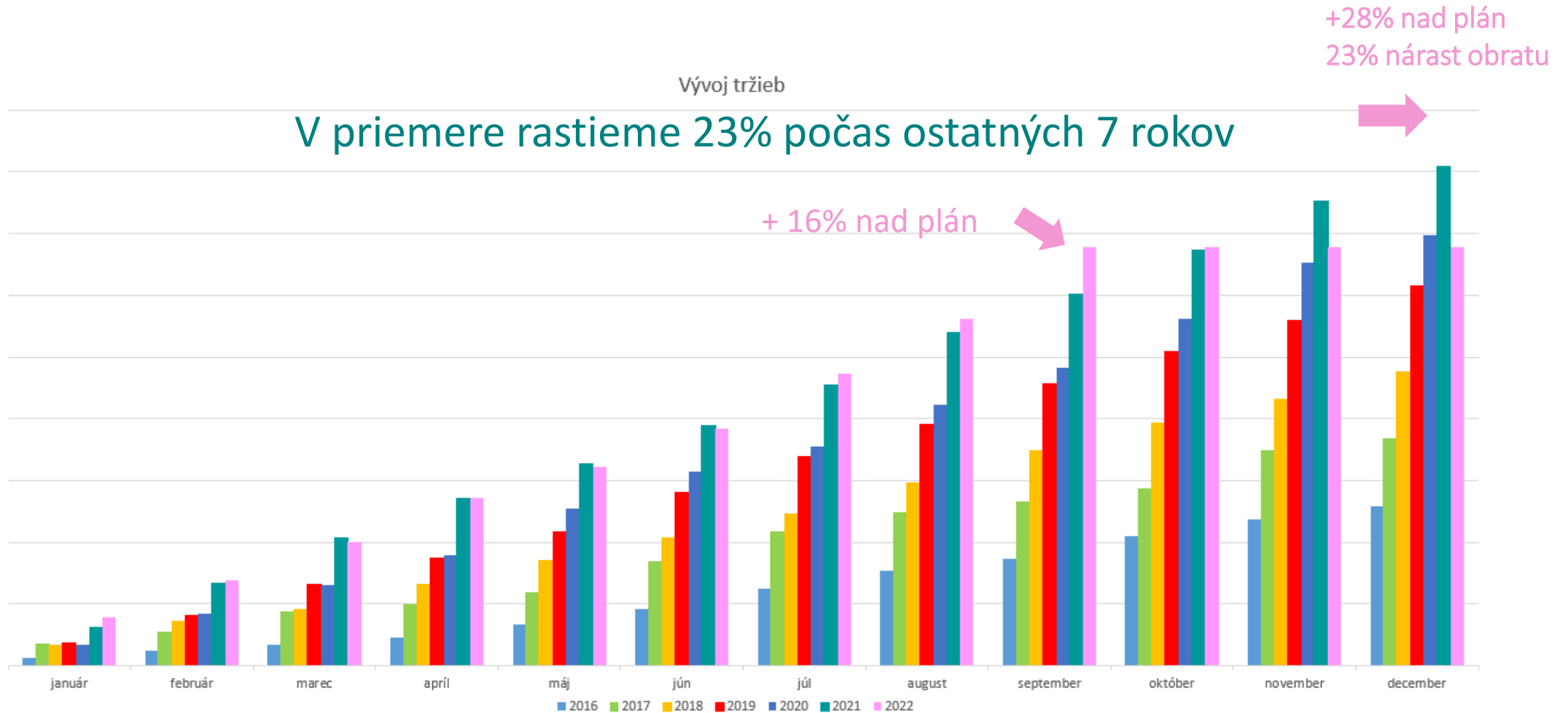
- 125 firiem
- 8 tisíc hodín
- 40 publikácií
- 40 prednášok
- 2.500 účastníkov

→ minimum teórie, čisté skúsenosti z praxe



Učím klientov chytať ryby...

Funguje to, čo učím?



Vzorec budovania

1. **Plánovanie** – strategické a finančné
2. **Organizovanie** – procesy, postupy
3. **Líderstvo** – líder je vzorom pre ostatných
4. **KONTROLA** – systém kontroly stavu:
 - plánu – HMG, termínov úloh
 - fungovania procesov a postupov
 - štatistík zamestnancov, oddelenia



Prečo sa „veci“ (projekty) nedaria?

- Odhadom 20-30% projektov padá na (ne) líderstve.
- Odhadom 60-70% projektov padá na (ne) kontrole.

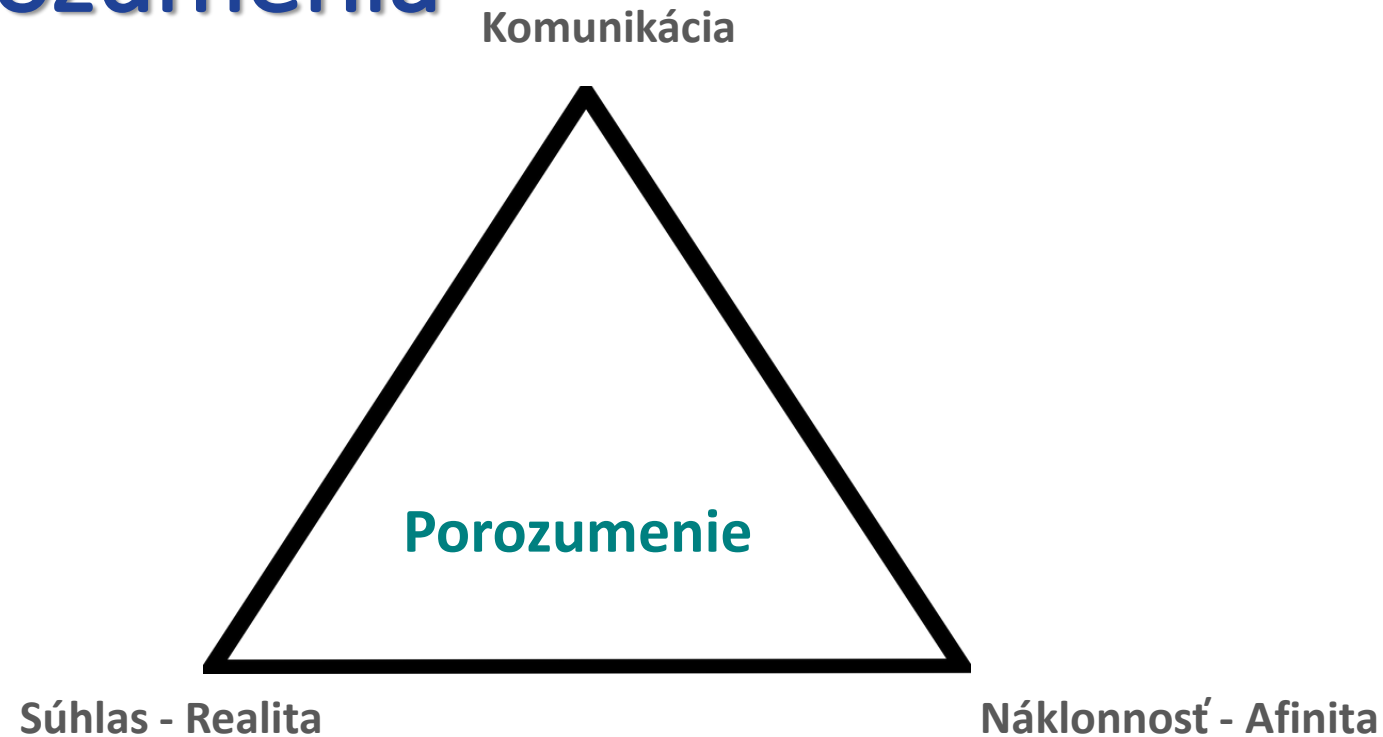
Nakrájajte slona - plán

1. **Cieľ** – Kde sa chceme dostať za 3-5-10 rokov?
2. **Účel** – PREČO sa tam chceme dostať?
3. **Prieskum** – je to životaschopné?
4. **Ideálna scéna** na najbližšie obdobie - rok
5. **Míľniky** – kvartál, polrok, rok, dva
6. **Úlohy**
 - ✓ Termíny
 - ✓ Zodpovednosti
7. **System kontroly**
 - ✓ Štatistiky
 - ✓ **Strategické úlohy**



Kontrola buď je alebo nie je, nič medzitým. Buď to máš alebo nemáš pod kontrolu...

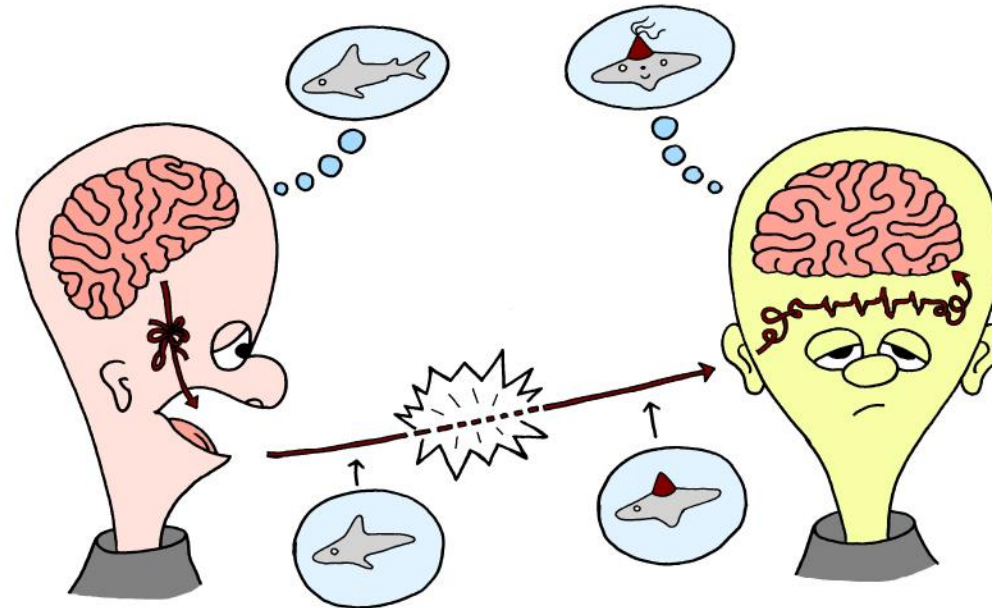
Vzorec porozumenia



Základ vytvorenia vzťahu a porozumenia je KOMUNIKÁCIA.

Nekomunikácia vzťahy a porozumenie NIČÍ!!!

(NE) Komunikácia



Komunikácia= prenos NEZMENENÝCH myšlienok

Komunikácia≠ hovorenie

Produktom komunikácie je vyvolaná **žadúca** akcia

Zdravá komunikácia

Vysielanie

Definovanie požiadaviek



Prijímanie

Otázky + počúvanie

=

Pochopenie potrieb

Komunikácia = vysielanie + prijímanie

Debatu vedie ten, kto sa pýta!!!

„Rozpúšťadlo“ problémov= komunikácia

Len to, čo dokážete konfrontovať, tomu dokážete porozumieť a teda zvládnuť!!!!
Oblasť, **s najväčšími problémami v živote** je oblasť, ktorú neviete konfrontovať.
Aké oblasti vášho života potrebujú váš konfront?



„**KONFRONTUJTE**“ = komunikujte so svojimi problémami. Zabudnite na ***Lepšie je nevedieť....***

Nikdy nepreberajte úlohy podriadených!!!



„Co je psáno, to je dáno...“

Kým mu to vysvetlím, to si spravím radšej sám...
VŽDY žiadajte od kolegov riešenie!!!

3. Líder vs. boss

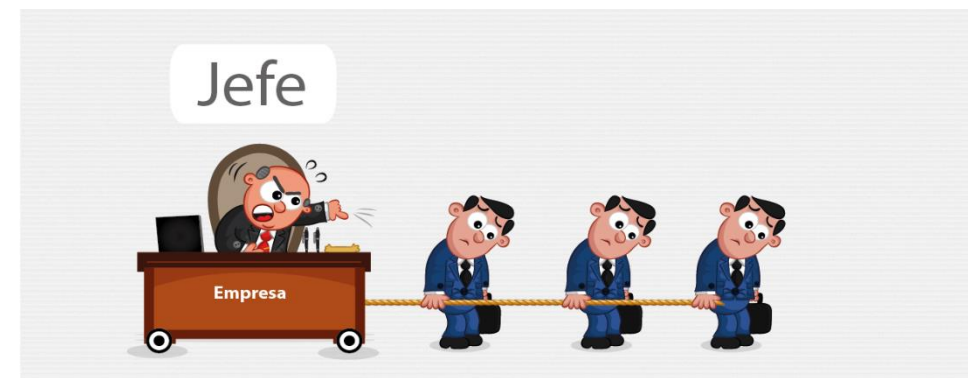
Aký je hlavný rozdiel medzi lídrom a bossom?

Líder hovorí MY

- ide príkladom
- ťahá
- pomáha, deleguje zodpovednosť, kontroluje

Boss hovorí JA a VY

- často nebýva príkladom
- tlačí
- zbavuje sa zodpovednosti



Vzorec úspechu

Vedomosti + zručnosti

=>>

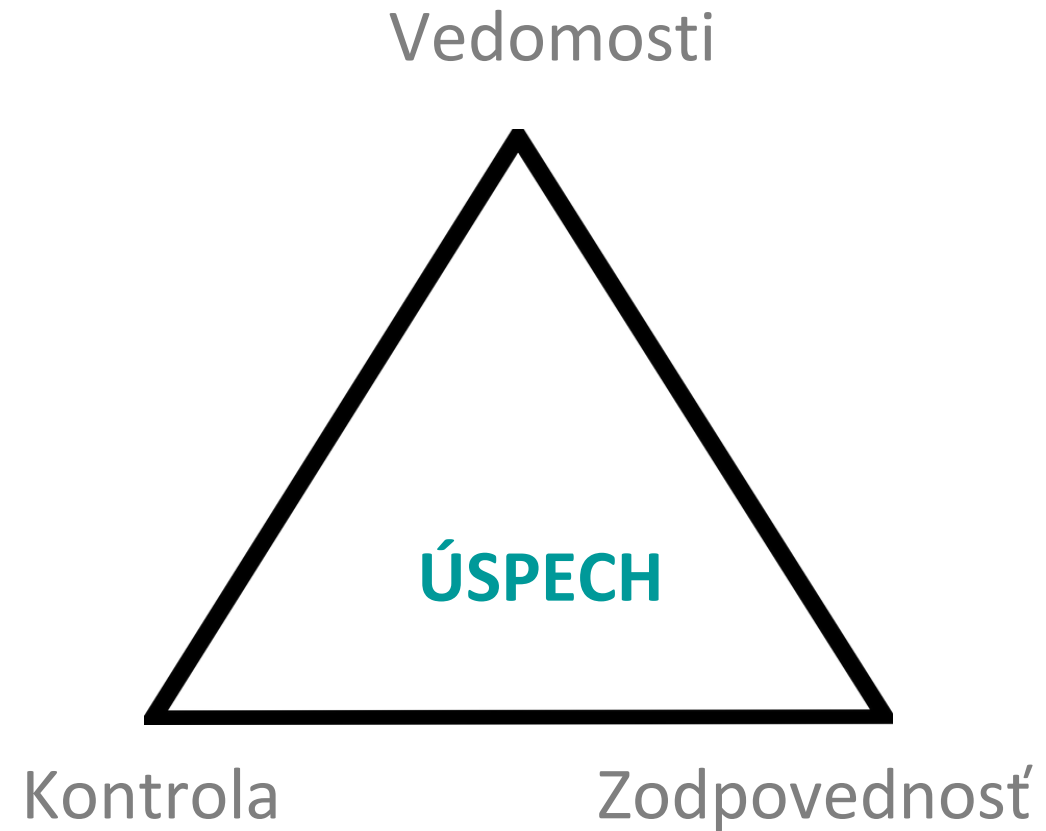
kontrola = kompetencia

=>>

zodpovednosť

=>>

ÚSPECH



Delegujte kompetencie A zodpovednosti

Firmu/ oddelenie rozdeľte na procesy:

- Popíšte procesy – smernice, postupy, manuály
- Každý proces musí mať stanovený **produkt**
- Za každý proces je **stanovaná zodpovednosť**
- **Delegujte právomoci a vyžadujte produkt**
- **Dôležité procesy sa merajú a kontrolujú pravidelne cez štatistiky**

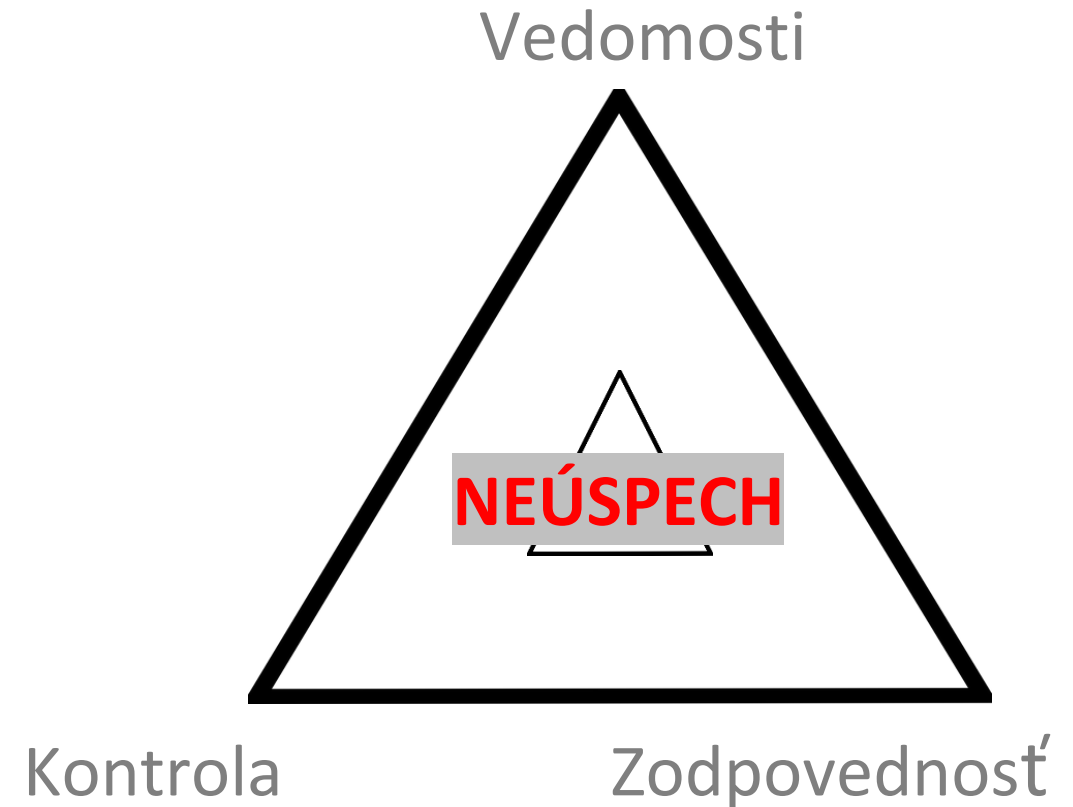
Čomu dávate pozornosť, to rastie.

- **Náklady vs. výnosy**
- **Produktívni vs. pracovití zamestnanci**



Znižovanie zodpovednosti

1. **Preberanie zodpovedností a úloh**
2. Zatajovanie informácií
3. **Bypass-ovanie**
4. Zasahovanie do kontroly/ kompetencie
5. **Odmietaním kontroly** – kontrolovať/
byť kontrolovaný
6. Neochotou sa učiť a zlepšovať



**Bez kontroly, vedomostí a ochoty prebrať zodpovednosť nie je úspech možný.
Bez zverených kompetencií nie je možné prebrať zodpovednosť a byť úspešný!!!**

Úspech ≈ schopnosť niečo urobiť

1. Rozhodnutie **ČO** a **PREČO** chceme dosiahnuť
2. Pozorovať a **NAPLÁNOVAŤ** čo je potrebné a **AKO** urobiť
3. **ZORGANIZOVAŤ** tím – prideliť kompetencie a zodpovednosti
4. Robiť správne kroky – byť vzorom – LEADERSHIP
5. **PRAVIDELNE** kontrolovať
 - SEBA
 - TÍM
6. Priebežne vyhodnocovať postup k cieľu
7. Zlepšovať sa
 - Poučiť sa z dobrého
 - Poučiť sa z chýb

TAK ZNOVA, FOUKÁNÍM
TI TO NEVYSTYDNE!



Pozor, je rozdiel robiť správne kroky a správne robiť nesprávne kroky.

Produkcia vs. pracovitosť



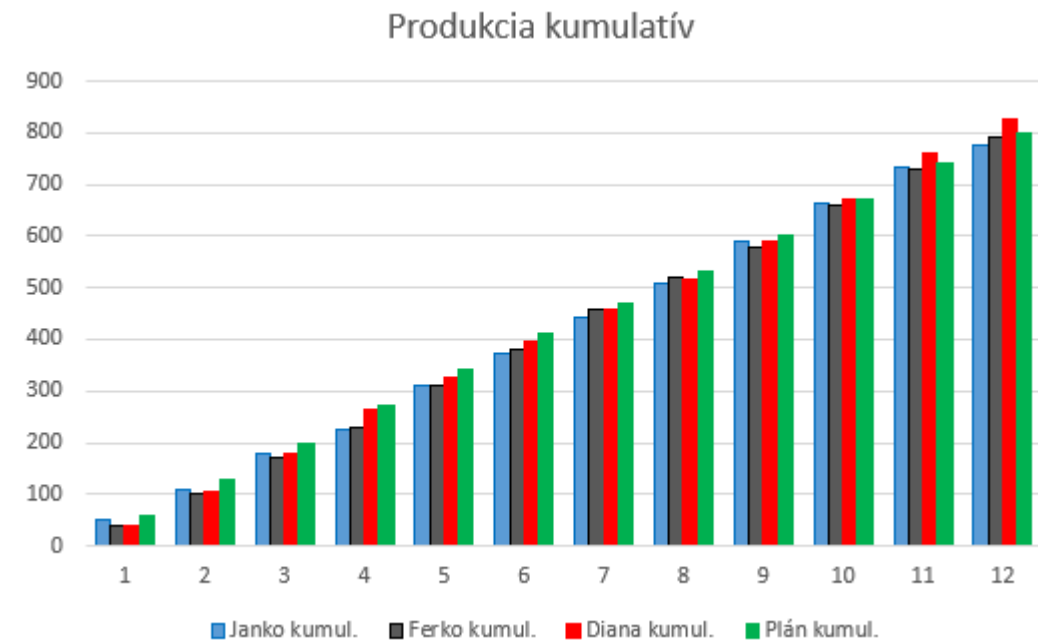
Len to, čo dokážete odmerať dokážete vyhodnotiť a zlepšiť (Kelvin)

- Poznajú vaši podriadení svoj hlavný produkt?
- Pozná aj jeho podprodukty?
- Ako poznáte, že mal tím úspešný deň?
- Koľko potrebuje vyprodukovať produktov a podproduktov, aby bol úspešný?
- Za čo sú členovia tímu odmeňovaní, za produkciu alebo pracovitosť?

Osobné štatistiky

- Musia vychádzať z celkového cieľa firmy/ oddelenia
- Musia **merať produkty** pozície/ oddelenia/ firmy
- Musia byť ľahko pochopiteľné
- Musia byť **zanesené v grafe**
- Musia byť **zverejnené**
- Musia byť ľahko **overiteľné**
- Musia mať **zmysel** prečo sa merajú

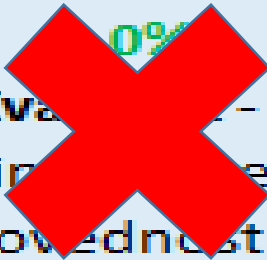
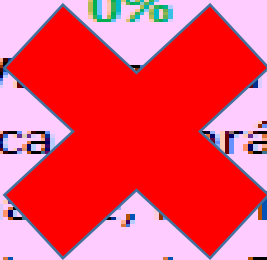
Urobte si z toho hru, nie boj!!!



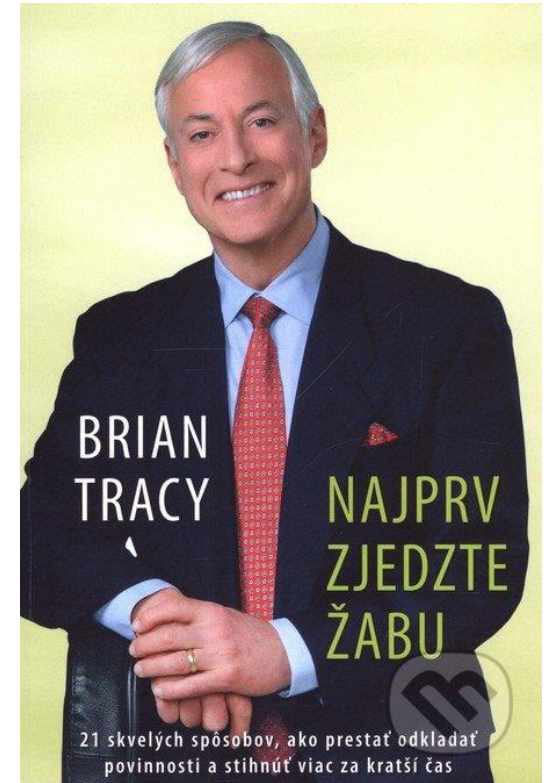
Time manažment

ÚLOHY	Urgentné	Neurgentné
Dôležité	<p>50-60%</p> <p>I. Kvadrant</p> <p>Naliehavé problémy, operatíva, termíny, krízové situácie</p>	<p>10-20%</p> <p>II. Kvadrant</p> <p>Prevenencia, nové vzťahy, príležitosti, budovanie systému, plánovanie a kontrola</p>
Nedôležité	<p>10%</p> <p>III. Kvadrant</p> <p>Úlohy iných, preberanie zodpovednosti iných</p>	<p>20%</p> <p>IV. Kvadrant</p> <p>Práca pre prácu, prokrastinácie, kávičkovanie, internet a FB</p>

Time manažment

ÚLOHY	Urgentné	Neurgentné
Dôležité	<p>20-30%</p> <p>I. Kvadrant - piesok Naliehavé problémy, operatíva, termíny, krízové situácie</p> <p>STRES a ÚNAVA STE EFEKTOM</p>	<p>70-80%</p> <p>II. Kvadrant- kamene Prevencia, nové vzťahy, príležitosti, budovanie systému, plánovanie a kontrola</p> <p>DOBÍJANIE ENERGIE STE PRÍČINOU</p>
Nedôležité	<p>0%</p> <p>III. Kvadrant - voda Úlohy iných, zoberanie zodpovednosti iných</p> 	<p>0%</p> <p>IV. Kvadrant - štrk Práca za prácu, prokrastinácia, odkladanie, internet a FB</p> 

„Stratené“ peniaze

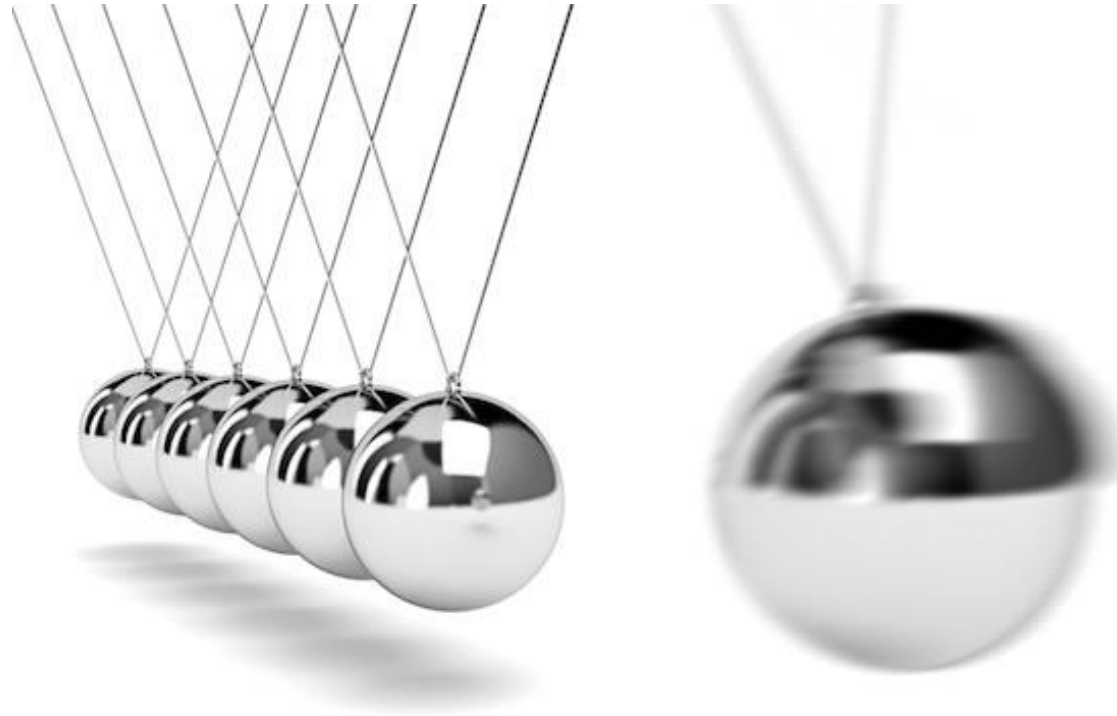


Najväčšie peniaze, o ktoré ste prišli sú peniaze, ktoré ste mohli zarobiť a nezarobili ste ich.

Ich hodnota >> ako hodnota ušetrených nákladov

NAUČTE SA preto NIKDY NEODKLADAŤ nedorobenú prácu a produkciu a ráno rýchlo zjedzte žabu.

Ako vybudovať firemné perpetuum mobile



e-book mojich základných pravidiel a zásad
www.affida.sk

Diskusia, otázky, názory



Poskytnutie prezentácie



Sona.Sopoci@Affida.sk

Ďakujem za pozornosť...

Ing. Soňa Sopóci
Sona.Sopoci@Affida.sk

0905 58 99 56

www.Affida.sk

...prajeme vám veľa úspechov...

