

image not found or type unknown



Бизнес-среда постоянно меняется, и завтра она не будет такой же, как сегодня. Управлять бизнесом исходя только из прошлого опыта — это верный способ пустить бизнес под откос. Семь ключевых навыков, которые должен освоить каждый руководитель, представляют собой принципы поведения, которые необходимы для результативного выполнения задач. Эти семь навыков не являются обособленными: они тесно взаимосвязаны друг с другом. Применять их следует с учетом требований ситуации.

Навыки:

1. Знать своих людей и свой бизнес.
2. Настаивать на реализме.
3. Четко определять цели и приоритеты.
4. Систематический контроль за исполнением.
5. Вознаграждать успешных работников.
6. Развивать способности и навыки сотрудников.
7. Познать самого себя.

Используя эти навыки можно будет всегда найти правильные решения и в условиях меняющегося мира двигать свою организацию вперед. Лидеров, уверенно ведущих свои компании к успеху, будут отличать несколько важных качеств. Они будут знать все, что важно и нужно знать об окружающем мире. Они будут непрерывно учиться, пополняя свой багаж знаний. Им будут свойственны исключительная гибкость и умение быстро адаптироваться к новым условиям. Но что самое важное и самое ценное — это их позитивный стиль руководства, заряжающий энергией и вселяющий уверенность в тех, кто идет за ними и вместе с ними.

Для того, чтобы добиться успеха, необходима деловая хватка, творческий подход, умение анализировать и стратегическое мышление. Создать свой бизнес - это большая ответственность, надо соблюдать законодательство, быть в курсе юридических тонкостей и т.д. В первую очередь нужно обладать знаниями, которые позволят вести бухгалтерию в своей организации.

Бесполезно и нецелесообразно сравнивать свои результаты, с результатами других людей. У каждого свои иные навыки, иной характер, иной жизненный опыт.

Поэтому анализируйте только свои достижения. В мире всегда найдется кто-то, кто сильнее или выше по какому-то параметру. Надо жить своей жизнью, а не жизнью других, и тогда не придется сожалеть о бездарно прожитых годах создавая свой собственный бизнес.

Чтобы постичь тайну успеха, многие внимательно изучают истории Билла Гейтса и Стива Джобса. Однако не нужно строить целую империю: большинству достаточно просто создать успешное предприятие.

Если же анализировать личные качества тех, кто состоялся на отечественном рынке, то можно выделить следующие качества:

1. Стрессоустойчивость;
2. Трудолюбие;
3. Коммуникабельность;
4. Умение делегировать;
5. Открытость всему новому;
6. Готовность экспериментировать, отсутствие шаблонного мышления;
7. Умение управлять временем;
8. Критичность;
9. Умение погружаться в происходящее;
10. Способность ставить реалистичные цели и добиваться их.

Одно из важных качеств является коммуникабельность, в бизнесе без этого никуда не пробьешься и не будет положительных успехов.

Коммуникабельность – это очень полезный навык для ведения бизнеса. Вне зависимости от того, чем именно вы станете заниматься (производить товары, оказывать услуги, выполнять работы), вы будете иметь дело с людьми. В связи с этим нужно уметь или научиться:

1. Производить позитивное первое впечатление о себе;
2. Понимать, когда лгут или скрывают информацию;
3. Устанавливать доверительные отношения;
4. Договариваться даже с теми людьми, которые нам неприятны;
5. Приходить к компромиссу.

Для эффективного управления собственным бизнесом нужно быть постоянно готовым его оптимизировать и модернизировать, причем не только оборудование, но и сами процессы. Если вы не способны признать ошибочность подхода, который

не дает результаты, то ваше дело не выдержит первого же серьезного испытания. А если вы будете постоянно пользоваться консервативными схемами, то очень скоро вас обгонит тот, кто открылся раньше, предлагает товар или услуги дороже, но при этом активно внедряет интернет-оплату, современные способы рекламы и прочее.

Среди самых важных навыков для начинающего бизнеса отдельно стоит выделить умение концентрироваться на определенной задаче, глубоко в нее погружаться. Часто это помогает разобраться даже с очень сложной ситуацией. Далеко не все обладают такой способностью, но ее вполне можно развить:

1. Убрать все, что будет отвлекать;
2. Разбить решение конкретной задачи на этапы;
3. Поставить будильник, по которому можно будет делать перерывы;
4. Начать вникать в происходящее, проверив себя при этом, насколько хорошо удалось понять задачу.

Говоря о том, какие навыки нужны для бизнеса, нельзя не отметить тайм-менеджмент. Несмотря на то, что упоминание данного направления многим набило оскомину, умение грамотно распоряжаться временем имеет серьезное значение. На первых этапах вполне реально управлять бизнесом без ряда нужных навыков, постепенно их развивая.

Если на что-то не будет хватать времени, бизнес начнет страдать в целом. В современном мире самые эффективные маркетинговые кампании проводятся в Интернете. Однако, чтобы их запустить, нужно найти действительно опытных специалистов, оценить их компетенцию, разобраться с бюджетом, поставить задачу, проконтролировать исполнение. Причем для успешности такой кампании очень важен уникальный контент, которого должно быть много и который должен регулярно пополняться.

Даже если человек трудолюбив, умеет общаться с людьми, способен работать в режиме аврала, это еще не значит, что он сможет стать успешным предпринимателем. Недостаточно просто иметь необходимые навыки. Надо понимать, как именно ими распоряжаться. То есть требуется опыт.

Получить навыки ведения бизнеса можно при работе на другого предпринимателя. Путь многих успешных владельцев корпораций начинался с ученичества или даже с откровенного подражательства. Перенимание чужого опыта позволяет сэкономить время и избавляет от части ошибок (полностью их не избежать). Все в

совокупности и помогает добиваться успеха. И не забывайте: даже если у вас сейчас нет нужных навыков, ничто не мешает их развить.