



ActionCOACH
business coaching

2009. április

Vállalkozóknak és jövődöbéli coachoknak

Az üzleti életben is vannak évszakok, s ha itt a tél, biztos, hogy a tavasz jön! A legjobb tehát erre felkészülni! Az üzletfejlesztés időjárásától függetlenül megtérülő befektetés!

A tartalomról:

Az est szervezői	2. old
A Tulip Inn Hotel megközelíthetősége	3. old
Pénzes péntek programja	3. old
Rólunk írták	1-3. old
Programleme és helyszínek	4. old
Kézre álló segítség	5. old
Üzleti coaching - a kihasználatlan lehetőség	
Ki legyen?	8. old
Az első problémát old meg először!	
Jelentkezési adatlap jövődöbéli ActionCOACH számára	11. old
Hogyan válhat az ActionCOACH franchise partnerévé?	12. old



Kedves Olvasó!

Meghívom Önt 2009. május 15.-én 18 és 24 óra között a Tulip Inn Hotelbe (Bp., XI. ker. Üllői út 94 - 98.).

Az Európai KKV héthez kapcsolódó **Pénzes péntek, avagy a vállalkozásfejlesztés éjszakája** programot szervező, cégek, szervezetek olyan kínálatot állítottunk össze, amely joggal tarthat igényt az Ön figyelmére, megjelenésére.

Az esemény része nemcsak az ismerkedés, és esély új üzleti kapcsolatok kialakítására, hanem a tanácsadói boszorkánykonyha módszereibe történő betekintés, üzleti szimulációs játékok, helyszíni tanácsadás, és nem utolsósorban cége fejlesztéséhez a megfelelő partner megtalálásának lehetősége.

Különböző szolgáltatások és számtalan lehetőség vár Önre.

Coaching, tréning - tanácsadók módszertani bemutatója -, üzletviteli- pénzügyi tanácsadás, könyvvitel, pályázatírás, üzletfejlesztési megoldások, üzleti szimulációs játékok: Cashflow 101 ill. Versenyelőny (Leverage).

Megjelenésére feltétlenül számítok.

Online jelentkezők 20 000 Ft-os kedvezményre jogosító utalványt vehetnek át a helyszínen, regisztráció:
<http://members.iif.hu/penzespentek>

Kedves Olvasó!

Minden cég-tulajdonosnak segítségre van szüksége, hogy menedzselni tudja saját vállalkozását, foglalkoztatni tudja alkalmazottait, kézben tudja tartani pénzügyeit, továbbra is profitot termeljen. A mai válságtól hangos környezetben – talán még soha nem volt rá nagyobb szükség -, hogy együtt gondolkodjunk, hogy a tényleges, valós problémákra, nehézségekre fókuszáljunk, és azokra keressünk megoldást.

Vállalkozás-fejlesztőként, üzleti coachként a gazdasági válság arra sarkall, hogy minél jobb és gyorsabb megoldást keressék, s van egy lehetőség, amit szeretnék Önrel is megismertetni.

Kérem, juttassa el ezt a magazint, illetve a benne szereplő kérdőívet a környezetében működő vállalkozóknak, üzlet-tulajdonosoknak. Vesztetni nem veszítenek semmit, ha egy órát rászánnak az életükből, hogy feltárják és átbeszéljék, megismertessék velem, mint ActionCOACH-csal a vállalkozásuk jelenlegi helyzetét. Hátha tudok segíteni, esetleg már az is adhat egy megerősítést, ha valakivel megoszthatják a kétségeiket, céljaikat, hogy ennek révén tisztábban láthassák, hogy mi is a teendő. Olyan szolgáltatást szeretnék nyújtani, amire valóban szükség van, és ami tényleg elősegíti a miharabbi kilábalást a gazdasági válságból.

Szíves közreműködést köszönöm!

Eszik Zoltán
coach

Őszinte, segítőkész és lelkes

Az Action COACH honlapja és hírlevele egy pillanat alatt megragadott. Őszinte, segítőkész és lelkes hozzáállást tükröz. Bőkezűen nyújt ötleteket, elgondolkodtató és praktikus tanácsokat a vállalkozások humánfejlesztéséhez. Engem a hitvallásukat tükröző mondattal fogott meg: "Az üzleti életben is vannak évszakok. De ha itt a tél, utána mindig tavasz jön!"

Jómagam egy tréning-céget képviselek. Mi is mélyen hiszünk a tavaszban, az örök megújulásban. Programjaink hosszútávú eredményességével partnereinknél nemcsak a téli felkészülési időszak hatásosságát optimalizáljuk, hanem a tavaszi új lendületre építve az őszi aratását is. A professzionális munkához professzionális, bizonyítottan működő, felhasználóbarát eszköztárat biztosítunk.

Bedő Márta, vezető tréner
Mercure Consulting Kft.
www.mercureconsulting.hu

As ActionCOACH egy kicsit más!

Rólunk írták:



Az est szervezői:

ActionCoach

Üzletépítés inkább, mint kemény munka az üzletben

üzleti coaching

**Advocata
Consortium**

A minőség esély

pályázatmenedzsment
humánpolitikai tanácsadás
ügyvédi tevékenység
közbeszerzés
minőségbiztosítás
hálózatelemzés

BonaVox Kft.

Tanulj nyelvet nyelv-
vizsgáztató tanároktól!

nyelvoktatási szakta-
nácsadás
nyelvtanfolyamok
fordítás, tolmácsolás

Consejero Kft.

Gondolattól a tettekig

üzletviteli tanácsadás
tréningek
erőforrás-
gazdálkodás, szerve-
zettefejlesztés

**Dipol Intézet
Kft.**

Az iránytű

üzletviteli tanácsadás
tréningek folyamat
menedzsment

Gerő Péter

Az élethelyzethez iga-
zított tanulás módszer-
tana

felőttképzés

Pestesély

FKFSz Kft.

Megfelelő embert a
megfelelő helyre

foglalkoztatási tanács-
adás
foglalkoztatási projek-
tek
képzések/tréningek



Pr Herald

Arculat, bizalom, kö-
zönség

szakmai közönség el-
érés

Questor Rt.

A megoldások helye

befektetés
vagyonkezelő tanács-
adás
pénzügyi tanácsadás

Rilart Stúdió

Grafika és számítás-
technika

nyomtatott, elektronikus
kreatív munkák terve-
zése, kivitelezése

**Seed Alapít-
vány**

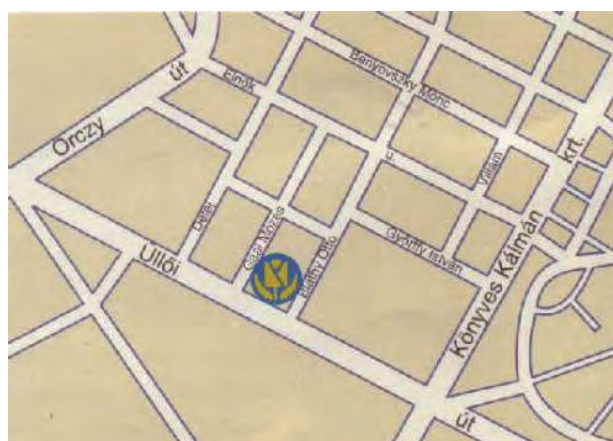
Fenntartható gazda-
ság, esélyegyenlőség,
tudatos és hatékony
vállalkozói magatartás

eseti és projektjellegű
tanácsadás
vállalkozói készség –
és ismeretfejlesztő tré-
ning

**Vállalkozói Túl-
élő Portál**

Hogy Ön és vállalko-
zása is az üzleti élet
dzsungelének túlélői
közé tartozzon!

vállalkozói tanácsadás
üzletfejlesztési támo-
gatás
pályázatmenedzsment



A szálloda a 3-as metró (kék metró) a Nagyváradi tér és a Népliget megállóhelyek között található.

Pénzes péntek, avagy a vállalkozásfejlesztés éjszakája

„Pénzes péntek, avagy a vállalkozásfejlesztés éjszakája”

Az esemény:

Az első európai KKV Hét 2009-es eseményeihez kapcsolódóan rendezzük meg a 2010-es év KKV Hetének nem hivatalos nyitórendezvényét

2009. május 15.-én

pénteken 15 órától

a Tulip Inn Hotelben (Budapest, Üllői út 94.98.)

Tervezzük, hogy a tapasztalatok alapján, bővülő és alkalmanként változó (tematikus) kínálattal, az igényekhez igazodóan a Pénzes Péntek, avagy a Vállalkozásfejlesztés Éjszakája eseményünket újra, rendszeresen megrendezzük.



„Pénzes péntek, avagy a vállalkozásfejlesztés éjszakája”

Az est programja:

15.00-tól fogadjuk az érdeklődőket, akik online regisztráltak, azok húszezer forintos utalványt vehetnek át a helyszínen. Ez mintegy szimbolikus megerősítése annak, hogy jelentős versenyelőnyhöz juthat az a vállalkozó, aki időt, energiát és pénzt költ arra, hogy a legjobb legyen.

15.30 Ekkor kerül sor a Versenyelőny (LEVERAGE) játék hivatalos magyarországi bemutatójára. Az este egyik meghatározó elemét jelentő üzleti szimulációs játékok (Chasflow 101, Versenyelőny Leverage) kipróbálásához sikeres és kezdő vállalkozókat, pénzügyi tanácsadókat, és diákokat hívtunk meg. A bemutatót, próbajátékot képzett játékmesterek közvetítik az érdeklődő közönség számára.



hivatalos megnyitó: 17.40-kor

Egy tervezett programelemünk az a fórum, melynek témája a „COACHING”, a tanácsadás és a sportedzők analógiája. Az üzleti életben a tanácsadó (coach) szerepe olyan, mint a sportban az edzőé, aki a sportolókat a legjobb teljesítmény elérésére ösztönzi, mellettük áll, ha elfáradnak, olyan megoldásokat tanít meg a számukra, amelyekkel megelőzhetik versenytársaikat. Az üzleti coach szerepe az üzletemberek életében az üzletük sikerre vitele, fejlesztése tanácsadással, bátorítással és támogatással. Kis-, és közepes méretű vállalkozások tulajdonosait segíti értékesítési, marketing, menedzsment, csapatépítés és sok más területen. A sportban a coach-hoz hasonlóan segít a „játékokra” fókuszálni. Meghívott vendégünkkel beszélgetve mutatjuk meg az üzleti életre is vonatkoztatható gondolatokat, azonosságokat.

„Pénzes péntek, avagy a vállalkozásfejlesztés éjszakája”

Küldetésünk:

Azt a célt tűztük ki magunknak, hogy a „vállalkozni öröm” gondolatának jegyében egy olyan „laza estét” szervezzünk, ami újra értelmet ad az üzletember összetett szó mindkét tagjának, azaz nem csak az üzlet kell, hogy a fókuszba kerüljön.

A programot elindító tanácsadó cégek abból a számukra nyilvánvaló tényből indultak ki, hogy a kkv szektor eredményességét bizonyítottan jelentős mértékben meghatározza és növeli az általuk igénybe vett tanácsadás mértéke és minősége. Már ehhez az első rendezvényhez kapcsolódóan sikerült a szóba jöhető tanácsadói szolgáltatások színes palettáját biztosítani.

Rólunk írták:

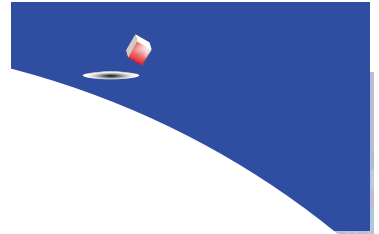
Megkülönböztethető Stílus

„Az ActionCoach magazin valamennyi számát nagy érdeklődéssel olvastam és néha újra is lapozom. Tetszik a design-ban, szerkesztésben, színvilágban és nem utolsósorban tartalomban egyedi és jól megkülönböztethető stílus. A magazint olvasva az üzlethez szorosan kapcsolódóan olyan hasznos tudásanyaghoz jutok, amely egyszerre ad friss ismereteket, gondolkodtat el és indukál újabb és újabb a vállalkozásban használható gyakorlati ötleteket.”

Kiss József ügyvezető igazgató
www.hdteam.hu, www.treningek.hu

HDTeam





Programelem és helyszínek

Szimulátor

Különteremben játékmesterek vezetnek be az érdeklődőket a Cashflow 101 és a Versenyelőny játékok értelmébe és játékszabályaiba. Azon túl, hogy megismerhetik ezeket a szimulációs játékokat, együtt értelmezzük, hogyan segítenek az üzleti életben, a pénzügyi kultúra bővítésében és a vállalkozói készségek fejlesztésében.

Üzleti klubok

Piactér

Nyomatványértékesítés, üzleti könyvek vásárlásának a lehetősége, banki és biztosítási szolgáltatásokhoz való hozzáférés s fiatal borászok borkóstolója teszi színesebbé az éjt.

Aréna

Ezzel párhuzamosan az „Aréna” ad helyet a training-cégek gyakorlati bemutatóinak. Itt gyakorlott tréner segítségével próbálhatják ki a gyakorlatokat, játékokat a résztvevők, így saját maguk tapasztalhatják meg, hogy ez a munkamódszer milyen módon segíti egy cég életét, például a belső kommunikáció fejlesztésétől a csapatépítésig, a szervezet-fejlesztéstől a cég munkafolyamatainak uralásáig.

Jósdá

18.00-tól ezen a helyen a rendező cégek munkatársai rendelkezésre állnak személyes konzultációra. Az érdeklődők belenézve a tanácsadó cégek „üveggömbjeibe” megláthatják sikeres jövőjüket.



Agóra

Forgószínpadszerű program kezdődik, ahol a szervezők a „Agóra” térben rövid prezentációk segítségével adnak ízelítőt azokból a lehetőségekből, „feladatokból”, megoldásokból stb., amelyek a vállalkozókra várnak. Negyedóránként váltják egymást az előadók és leginkább egy interaktív, kérdezz-felelek típusú közvetlen hangvételű beszélgetésre készülünk.



Itt történik a 20.000 Ft-os kedvezményre jogosító utalvány átvétele!

Regisztráció

Kaszinó

A Versenyelőny- (Leverage) játék célja, hogy a játékos hozzon létre egy olyan vállalkozást, amely rendelkezik a megfelelő felépítéssel, a szükséges működőképes rendszerekkel, és a játék végére ez az üzlet váljék önjáróvá. A játék közben el kell tudni adni a terméket/szolgáltatást, maximalizálni kell a bevételt, megalapozva a jövőbeni fejlődést.

A Cashflow 101 játékban a szabályok több lehetőséget kínálnak, és több kockázatot rejtenek: szabad közösen befektetni, egymástól vásárolni, cégek csődbe mehetnek, majd megérhetjük a szanalásukat, élvezhetjük a kockázati biztosítás előnyét stb. A játék közel áll a való élethez, jótékonyan fejleszti a kreativitást és a tárgyalási készséget. A teljes személyiség részvételével történő interaktív tanulás gyors, egyszerű, és az élmény erejének köszönhetően hatékony. Kitűnő "edzőprogram": minél többet játszol vele, annál biztosabban elérheted az anyagi függetlenséget a való életben. A játékokon keresztül a játékosok sok hasznos tanácsot, ötletet, javaslatot kapnak, amit később valóban fel tudnak majd használni, hogy sikeresebbé, jövedelmezőbbé tegyék vállalkozásukat.



Kézre álló segítség

Kérem, válassza ki azt az 5-7 területet, ahol leginkább szükségét érzi a beavatkozásnak. Töltse ki, és küldje vissza nekem a hátsó lapon található címre. Tudom, hogy ezzel máris közelebb jutunk ahhoz, hogy a tényleges helyzetre mi magunk keressünk megoldást...

Azok a területeket, ahol egy ActionCOACH a legnagyobb üzleti kihívások kezelésében az Ön rendelkezésére állhat:

Értékesítés – marketing

	Megtalálni a kulcsot a tényleg ösztönző és olcsó megoldásra a termékem, szolgáltatásaim iránti érdeklődők, potenciális vásárlók számának növeléséhez.
	Támogatás olyan = lépésről lépésre felépített - marketingterv kidolgozásában, mely jelentősen növelheti az új vevők, kliensek számát, a bevételt és profitot; anélkül, hogy minden energiámat elvinné a napi üzletvitel irányításától.
	Fogyasztókra fókuszáló hirdetési és online marketing-stratégiák alkotása, melynek révén hetente új vevők jelenhetnek meg üzletünkben
	Termékeink és szolgáltatásaink hatékony értékesítését szolgáló módszerek kidolgozása, melyek kiemelik vállalkozásunkat a versenytársaink sűrűjéből
	Felkészült, motivált értékesítési team megalkotása, akik révén jelentősen növelhető az átváltási arány érdeklődők és tényleges vásárlók között, s akik növelni tudják az egy vásárlásra jutó összeget
	Olyan stratégia kidolgozása, amely visszatereli korábbi és inaktív vevőinket, újbóli vásárlóinkká téve őket.
	Az átlagos vásárlási érték fokozása, mely a minden fogyasztónkat érintő értékesítési eredményesség növeléséhez vezet
	Olyan új magas jövedelmezőséget biztosító terméklánc kidolgozása, mely révén új fogyasztókhoz jutunk, ill. megnövelt értéket tudunk kínálni aktuális vásárlóinknak

Vezetés – csapatépítés

	Abban segítség nyújtása a számomra, hogy olyan vezetési képességek birtokába jussak, amelyek révén nem pusztán irányítani tudom, hanem tényleges vezetőjévé válhatok munkatársaimnak
	Abban segíteni, hogy találjak, vagy újra találjak örömet és szenvedélyt – szívemmel és eszemmel egyaránt - az üzlet irányításában
	Olyan munkaerő-felvételi rendszer kidolgozásában való segítség, amely hatékony és gazdaságos és legjobbak kiválasztását biztosítja
	Olyan „önjáró” képzési rendszer kidolgozása, melynek révén munkatársaim elkötelezettsége, munkavégző képessége, hatékonysága jelentős mértékben növelhető, s egyben a vállalkozás növekedésében is biztos tényezővé teszi őket
	Olyan képzés kínálata munkatársaim számára, amely igazi ügyfél-barát szolgáltatási kultúrára alapozva rajongó híveket varázsol vevőinkből
	Segítség számomra és munkatársaim számára, hogy hatékonyabb időháztartással dolgozzunk, s a tűzoltás és az utólagos reagálás helyett proaktív módon vigyük előre a vállalat-fejlesztést
	Világos és vonzó személyes üzleti célképzésben való segítségnyújtás, mely erős motorja lehet egy lelkesítő vállalati jövőkép megalkotásának, vagy újrafogalmazásának
	Olyan megoldások ajánlásával, melyek mind nagyobb szabadságot biztosítanak a számomra, tudva, hogy vállalkozásom helyes irányban fejlődik és egyre több profitot termel személyes közreműködésem nélkül is
	Annak értelmezésében való személyes segítség a számomra, hogy jövedelmemet hogyan forgathatom vissza a leghatékonyabban az üzletbe, hogy a lehető legnagyobb passzív jövedelemhez jussak e megoldás révén
	Biztos üzleti tervek alkotásában való közreműködés, hogy a lényeges és lényegtelen között biztos kézzel tudjunk választani és segítségével a fontos dolgokra fókuszálhassunk
	Az üzlet és csapat olyan szintre való fejlesztésében segítség, hogy az biztos profit-termelő gépezetként működjön és biztosítson a számomra elegendő szabadidőt minden héten és el tudjak menni vakációzni is
	Olyan sikerrecept megalkotásában és valóra váltásában, mely segít a megfelelő ember kiválasztásában a saját helyemre az arra megfelelő időben, hogy vállalkozásom elérje a tényleges függetlenség állapotát
	Az üzletfejlesztés olyan szintjére való eljutásban van szükségem támogatásra, mely többszörözi szolgáltatási portfóliónkat vagy új telephelyek nyitásával, vagy hálózatbővítéssel, s ez ezáltal egy biztos lábakon álló üzleti modellé válhat
	Franchise rendszerré való fejlődésben való tanácsadás, mely megmutatja az utat, hogyan juthatok jogdíjak révén folyamatosan bővülő passzív jövedelemhez
	Segítség a nemzetközi szintre való kilépésben, hogy ennek előnyeit élvezhessük a cég fejlesztésében

Rendszerek

	Olyan irányítási, mérési, értékelési rendszer megteremtésében és bevezetésében való támogatás, amely világos képet nyújt a tényleges folyamatokról
	Annak megmutatása, hogy hogyan dolgozzak inkább az üzletemen, mint az üzletemben olyan rendszer alkalmazása révén, mely személyektől függetlenül működő képességet biztosít a vállalkozásnak
	Olyan szervezeti felépítés megrajzolásában, mely a cégirányítás egész folyamatát segít átláthatóvá tenni.
	Olyan összerendezett szállítási és szolgáltatási modell kidolgozása, amely magasabb szintre emeli a teljes működést és pozitív megerősítésben részesül a fogyasztóink körében

Coaching

	Közvetlen kapcsolódási lehetőséget olyan coach-hoz, aki segít fókuszálni, aki megválaszolja a fontos kérdéseimet és mellettem áll az üzletfejlesztésben
--	---

Név	
email	
Vállalkozás neve	
működési területe	
telefon (mobil)	
web	
Kapcsolattartó neve	

Visszaküldheti faxon is: az (1) körzet (Budapest) 315 00 20 –as számon várjuk jelentkezését!



Ez a kiadvány az ActionCOACH mesterlicenc tulajdonosának - *továbbiakban ML* -, a Standing Conference Bt.-nek (1027 Bp. Tölgyfa u. 14.) az üzleti tájékoztatója, elsősorban üzleti partnerei és jövődöbéli üzleti partnerei számára készült, valamint azok kapják, akik előzetesen feliratkoztak, a benne foglaltak a jogtulajdonos előzetes hozzájárulása nélkül nem másolhatók, nem sokszorosíthatók sem hagyományos, sem elektronikus formában, adathordozókon nem tárolhatók.

A kiadvány elsősorban online terjesztésre készült, amennyiben postai úton szeretné megkapni, forduljon közvetlenül a kiadóhoz. Amennyiben nem kíván a továbbiakban ilyen kiadványt kapni, vagy tévedésből került Önhöz, kérjük jelezze lemondási szándékát a zoltaneszik@actioncoach.com email címen.

A kiadvány munkatársaink és a szerkesztő legjobb tudása és a pontos tájékoztatás igényének maximális figyelembe vételével készült, minden olvasói visszajelzést köszönettel fogadunk. Hasonlóképp a kiadvány színvonalának a folyamatos növelését szolgálja, ha olvasóink megosztják velünk véleményüket, javaslatukat. Hamarosan ezek számára is könnyen elérhető fórumot biztosítunk a www.zoltaneszik.actioncoach.com oldalon induló blog-rovatunkban.

A kiadványban szereplő javaslatok, üzleti megoldások az ActionCOACH kipróbált, többszörösen tesztelt szakmai innovációi, de valóságos üzleti környezetben való igénybe vételük során bekövetkező profitnövekedéshez a coaching-szolgáltatás igénybe vétele nélkül semmilyen felelősséget nem vállalunk! ActionCOACH szolgáltatást csak az erre kiképzett, erről oklevéllel rendelkező, az ML-lel szerződéses jogviszonyban lévő coachok, vagy ugyanezekkel a feltételekkel rendelkező vállalkozás alkalmazottai folytathatnak! A coachok elérhetősége érdekében látogasson el honlapunkra: www.zoltaneszik.actioncoach.com

Az első problémát old meg először

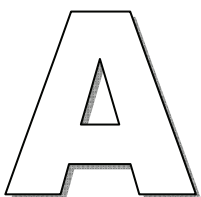
Ki legyen? (G. Smart – P. Street.: Who című könyvéről)



A közel 190 oldalas könyv valójában egy betűről szól, az

„A”-ról.

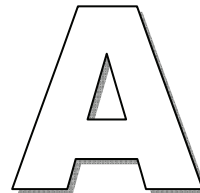
A betű három oldalának és a talpázatának a leírása ki is tölti a kötetet. A sikeres vezető-kiválasztás, munkaerő-utánpótlás voltaképp nem más, mint négy lépésből álló eljárás, s ha ezeket a fázisokat maradéktalanul végrehajtjuk, a siker „majdnem” biztos.



„Egy vállalatigazgató számára nem az a legfontosabb kérdés, hogy mi a teendő, hanem azt megtalálni, aki ezt megteszi! – ez egy nagy ötlet a tehetségre éhes világban” – szól a könyv ajánlása a borítón, M. Goldsmith-től, az „Ami itt megfelelő, az alkalmatlan máshol – What got you here won't get you there.” kötet szerzőjétől.

S valóban, ez a kötet egyszerű, gyakorlatias választ kínál az üzleti világ – ahogy az Economist fogalmaz – legelsőlegesebb problémájára: a sikertelen vezető-kiválasztás kérdésére. Egy elhibázott kiválasztási processzus akár másfél millió dollár veszteséget okozhat egy cégnek, a rengeteg elfecsérelt időről nem is beszélve. Még lesújtóbb szembesülni ezzel az adattal, ha azt is figyelembe vesszük, hogy ötven százaléka a vezetői rekrutációnak eleve sikertelen!

Erre a „kór”-ra pedig van ellenszer, állítják és bizonyítják a kötet alkotói, miután közel 1300 óranyi interjút vettek és dolgoztak fel húsz üzletember, akiknek milliárdos vagyona van és 300 vezérigazgató megkérdezése során. Modelljük, melyet 90 %-os beválásúnak garantálnak, az ún. „A” módszer egyaránt alkalmas nagyvállalati vezetők, kis vállalkozások munkatársai, de még a bébiszitter kiválasztására is.



Ezek a (1) **teljesítmény-profil** (scorecard),

az a dokumentum, amely pontosan leírja, hogy mit kell tudnia, teljesítenie a megfelelő személynek. Ez nem (csak) munkaköri leírás, sokkal inkább „eredmény- és kompetencia” megközelítésű összefoglalása a személyre váró elvárásoknak. Világos kép arról, hogy az illető mivel járul hozzá az őt alkalmazó vállalkozás, szervezet sikeréhez. -

a (2) **merítés** (source),

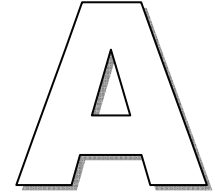
a megfelelő személy megtalálása egyre nehezebb, de nem lehetetlen. A végső döntés meghozatala előtt a megfelelő „felhozatal” biztosítása megfelelő, kellően szisztematikus eljárások segítségével megoldható.

a (3) **kiválasztás** (select)

a legmegfelelőbb személyek kiválasztására irányuló tevékenységek olyan komplex – egymásra épülő - interjú-mechanizmust foglalnak magukba, amelyek gyakorlatilag kizárják a véletlen, vagy a megalapozatlan döntés kockázatát. -

és a (4) **bevezetés** (sell)

a megfelelő ember kiválasztásával és felvételével nem ér véget a munkaerő-utánpótlási processzus, az új kollégát „el is kell adni” jövőbeli munkatársainak. Gondoskodni kell a lehető legzökkenő-mentesebb csatlakozásról. Ezzel biztosítjuk magunkat, hogy az eddigi beruházásunk és munkálkodásunk eredményei ne szállhassanak a füstbe a 25. órában.



A kötet világos felépítésével, letisztult nyelvezetével, példának, esettanulmányainak sorával kitűnő segítség elkerülni a voodoo (rábökökös) munkaerő-utánpótlást, rávezetni a tényleges szükségletek felismerésére. Megtanít azokra a technikákra, amelyekkel kellő számú megfelelő jelölthöz juthatunk, és olyan interjú-technika birtokába kerülünk, melynek alkalmazása révén nem okoz majd nehézséget az érdemi jelölteket megkülönböztetni az esetleges betévedőktől.

Az első problémát old meg először

A könyvismertetés folytatása az előző oldalról

Hihetetlen, de ennek a kézre állóan egyszerű algoritmusnak a következetes kivitelezése a kulcs a sikeres team-építésben, a rekrutációban. A következőkben ezekből szemezgetek néhány gyöngyszemet:

(1) teljesítmény-profil (scorecard)

Vagy más szavakkal a siker forgatókönyve. Ahogy elképzelhetetlen, hogy valaki házat építsen terv nélkül, az is legalább ennyire természetes kellene, hogy legyen, hogy a jelöltekkel szembeni elvárások is pontosan előre jelezzék azt a helyzetet, amikor az újonnan csatlakozó kolléga legjobb képességei szerinti teljesítményével a szervezetbe „integrálódik”, alkalmazkodva a helyi szervezeti kultúrába.

Épp emiatt a scorecard három legfontosabb „lapja” a küldetés, az eredmény, és a kompetencia.

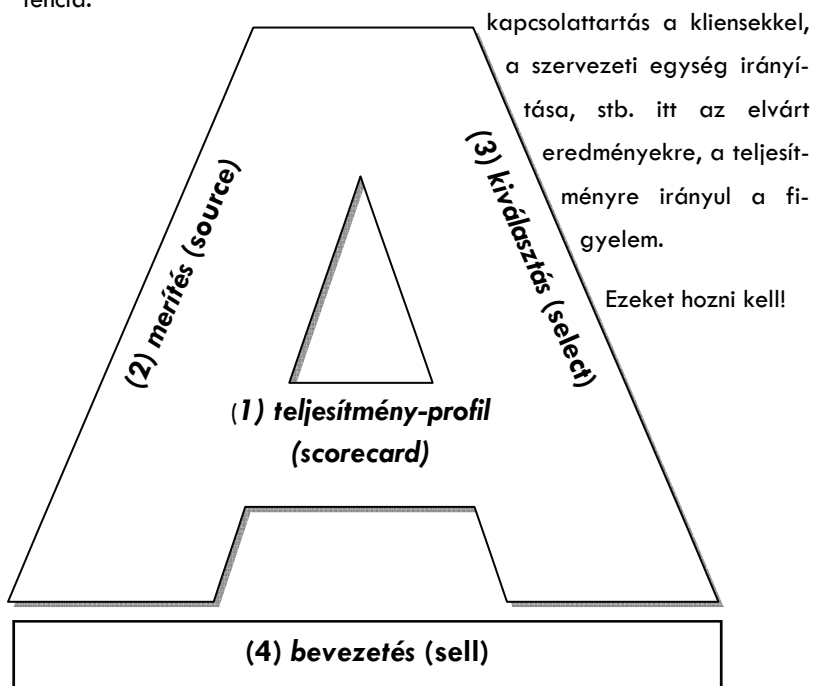
1.1 Az első, a küldetés annak pontos megfogalmazása, mi is az adott állás, státusz célja, értelme a cégnél. (Ha ez egy értékesítési menedzser, legyen világosan megfogalmazva a kiinduló helyzethez képest egy belátható időpontban elvárható célszám: például növekedjék ez három év alatt másfélszeresére.)

A lényeg az, hogy bárki, aki részt vesz a kiválasztási folyamatban, s persze leginkább maguk a jelöltek, minden külön rávezető kérdés nélkül tisztán láthassák az állással kapcsolatos elvárásokat.

1.2 az eredmény pontos rögzítése mutatja meg az egyik legfontosabb különbséget a hagyományos munkaköri leírások alkalmazása és az A módszer alkalmazása között. Míg az előbbiek jellegzetessége annak felsorolása, hogy milyen tevékenységeket kell végezni az állás betöltőjének:

kapcsolattartás a kliensekkel, a szervezeti egység irányítása, stb. itt az elvárt eredményekre, a teljesítményre irányul a figyelem.

Ezeket hozni kell!



1.3 a kompetenciák. Míg az előző kettő specifikáció a *mit* kérdését járja körül, a kompetenciák azok, amelyek a *hogyan* kérdésre adják meg a választ. Érdekes egy pillanatra itt is elidőzni és sorra venni, melyek a kurrens elvárások 2008-ban az amerikai topmenedzserek körében?

Hatékonyság – szignifikáns eredmények az erőforrások pazarlása nélkül

Őszinteség, integrált személyiség – etikus, bizalom teli, magabiztos viselkedés, nyílt, igazmondó beszéd

Szervezettség és tervező képesség – a kulcsterületekre való fókuszálás képessége

Agresszió-mentesség – képesség a határozott intézkedésre a megfelelő távolságtartás mellett

Elkötelezettség – a megállapodások maradéktalan életre keltése érdekében végzett következetes munka, tekintet nélkül annak személyes kockázataira

Intelligencia – gyors tanulásra való képesség, az információk gyors megértése és feldolgozása

Elemző képesség – az adatok kezelésének, értelmezésének a készsége

A részletekre való odafigyelés képessége – az arra irányuló figyelem, hogy az apróbb részletek se akadályozhassák meg egy-egy projekt sikerre vitelét

Kitartás – állhatatosság a hosszú távú célok elérése érdekében

Proaktivitás – felmeri a rá váró feladatokat, anélkül hogy külön noszogatni kellene, maga is előjön új ötletekkel.

Azt persze magunk között meg kell állapítanunk, hogy ezek gyakran egymást kizáró, egy személyben egészséges módon nem összevegyíthető kívánalmakat is jelentenek, s épp emiatt van külön jelentősége, amit a kompetenciákról szóló részhez hozzátesznek a szerzők. Az elvárások maximális megszemélyesítéséről: elengedhetlen, hogy amennyire csak lehet a konkrét munkatársak – jövődöbéli főnökök és beosztottak – adottságai ismeretének a tükrében kerüljön sor ennek a listának a megszerkesztésére.



ActionCOACH üzleti akadémia 2009

Részletes információ
külön kiadványban!

Az *akadémia* eredeti jelentésében tudós társaság. Üzleti Akadémiánk ehhez a klasszikus hagyományhoz tér vissza! A fejlődés, a növekedés, a gazdagodás mellett elkötelezett emberek találkozásai számára kínál kereteket, formákat.

A cél, hogy a programjainkon résztvevők a tényleges piaci körülmények között közvetlenül alkalmazható eszköz-készlettel „felszerszámozva” hagyják el a tréningtermeket. Az üzletemberek különböző előfeltevésekkel érkeznek arra vonatkozóan, hogy hogyan is működik az üzletük és úgy mennek el, hogy tudják, mi is a valóság. Még olyan mély ismeretekkel, alapos képzettséggel érkezők számára is, - akik pl. MBA végzettséggel érkeznek a szemináriumokra, - abszolút új megközelítésnek számít, amit itt megismernek. A való élet tananyaga teszi feledhetlenné és tényleg hasznossá a programjainkat.

A *mentori programjaink* szokásos módon 12, 14 hónapos folyamatot jelentenek, melyek 90 napos szakaszokra vannak osztva. Minden szakaszhoz konkrét célok tartoznak, melyeket a coach segítségével maguk az üzletemberek jelölnek ki. A program végrehajtása, a siker érdekében az üzlettulajdonosnak legalább heti öt órát kell „beruháznia” üzletfejlesztésbe. A „Ne a vállalkozásod irányítson Téged, Te irányítsd vállalkozásodat!” – mottó jegyében ez az idő - az alapos elemzést követően - a legaktuálisabb, a legfontosabb és a legnagyobb megtérülést biztosító területeken konkrét beavatkozások szisztematikus megvalósításához szükséges.

Aki mentorprogramra jelentkezik, ennek szerves részeként hozzájut olyan tanulási lehetőségekhez, tanulástámogató szolgáltatásokhoz is, melyek komplex módon megalapozzák a képzési költségek gyors megtérülését. Ez, - például a bronz fokozatban - a program szerint heti rendszerességgel zajló konzultációkat, az üzletfejlesztési klub rendezvényein való ingyenes részvételt, marketing- és PR anyagok elemzését és 1 fő részére DISC** átvilágítást foglal magába.

Workshopjaink feszített időbeosztással, a résztvevők tapasztalatainak maximális bevonásával, személyiségük teljes körű aktivizálásával zajló üzletfejlesztési műhely jelentenek.

Üzleti klubjaink tagsági alapúak, limitált létszámmal működnek és rendszeres programjaik az üzlettulajdonos vállalkozók kitűnő hálózat-építő eseményei!

Mentoring szolgáltatásaink, képzéseink, klubjaink közös jellemezője, hogy a személyes és az üzleti célok közötti szoros kapcsolatot alapul véve, felnőttképzés modern elveit tiszteletben tartva, ideális környezetben, a nyugodt tanulás feltételeinek maradéktalan biztosítása mellett zajlanak.

DISC** vagy *Személyiség karakter elemző* segítségével az emberek nagyobb sikereket érhetnek el az életben és a munkájukban. A nagy teljesítményekre képes, sikeres emberek a történelem során egy vonatkozásban nagyon hasonlítottak egymásra: tisztában voltak önmagukkal. Az eredményes személyiségek nem becsülték túl azt, hogy mire képesek. Nem adták el magukat „áron alul”. Ismerték a korlátaikat és felmérték gyenge vonásaikat, mindent megtettek annak érdekében, hogy erősségeik segítségével elérjék céljaikat.

Kedves Vállalkozó Olvasó!

Kérem, gondolkodjon el kicsit, és a fenti programhoz kapcsolódóan röviden válaszoljon arra a kérdésre, hogy üzleti sikerei elérésében korábban, eddigi üzleti karrierje során kitől, milyen inspirációban részesült? Kitől, (esetleg) mit tanult, milyen tanácsot kapott eddigi karrierje során, ami a legmeghatározóbb ösztönzés volt, mindabban, amit eddig elért?

A választát május 10-ig juttassa vissza az alábbi formában:

(az Ön neve)	Mentorom: (megadhatja a nevét is, de sokkal fontosabb az önök közötti kapcsolat megjelölése, pl volt tanárom, édesapám, egy tréner, egy tanácsadó, stb)
(az ön vállalkozásának megnevezése)	A hasznosított útravaló: (mintegy 4-5 mondatban)
Egyéb ötlet, javaslat most induló vállalkozók számára: (amennyiben van, mintegy 4-5 mondatban)	

Jelentkezési adatlap jövőbeli ActionCOACH számára:

Igen, ActionCOACH szeretnék lenni!
Kérem, keressenek meg mielőbb, hogy részletesen megismerkedhessek ezzel a lehetőséggel!

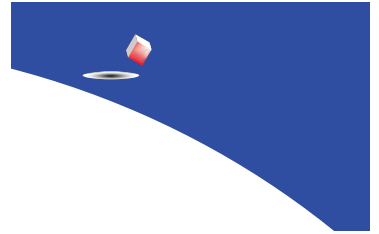
Személyes adatok					
Vezetékeve					
Keresztnéve					
A kapcsolatfelvételhez szükséges információk:					
Levelezési cím:					
Mióta él a jelenlegi lakcímén? Évek száma:					
Az ActionCOACH franchise tevékenységét itt	Igen	<input type="checkbox"/>	nem	<input type="checkbox"/>	
Otthoni telefon elérhetősége:					
Telefon munkaidőben:					
Mobil:					
Email:					
Volt már vállalkozó?					
Mikor tervezi indítani vállalkozását?					
Tájékozódott más franchise lehetőségek felől is?					
Jelentős üzleti tapasztalattal rendelkezem	5	4	3	2	1
Jelentős értékesítési és marketing-tapasztalatokkal rendelkezem	5	4	3	2	1
Jelentős management tapasztalatokkal rendelkezem	5	4	3	2	1
Nyitott vagyok a változásra és saját üzletem felépítésére	5	4	3	2	1
Családom és barátaim támogatnak erőfeszítéseimben	5	4	3	2	1
Rendelkezem pénzügyi forrásokkal saját üzletem megalapozásához	5	4	3	2	1

EZ A MAGAZIN NEM TEKINTHETŐ ÜZLETI AJÁNLATNAK!

AJÁNLATNAK CSAK KIZÁRÓLAG A RÉSZLETES FELTÉTELEKET TARTALMAZÓ AJÁNLATTÉTELI FELHÍVÁS TEKINTHETŐ, MELY MEGFELEL A TÖRVÉNYES ELŐÍRÁSOKNAK.

Ilyen ajánlat-tételért forduljon közvetlenül az ActionCOACH magyarországi mesterlicence tulajdonosához: Standing Conference Bt, 1027 Budapest, Tölgyfa u 14.

Képviselei: dr Eszik Zoltán



Kérjük, töltsé ki ezt a jelentkezési lapot, ha a jövőben COACH-ként szeretne dolgozni... Majd mielőbb juttassa el a hátsó borítón található elérhetőségeink bármelyikén hozzánk, hogy a lehető leghamarabb kapcsolatba léphessünk

A kiadványban: *Ki legyen?*

G. Smart – P. Street.:

Who című könyvét ismertettük

(*Who: the method for hiring*)

New York, 2008, Ballantine books, 190 pages

Ami az előző oldalakon, a könyvismertetésből kimaradt:

Amikor nagy esélye van, hogy melléhúzzunk:

ha nem egyértelműek a munkakörhöz kötődő elvárások

ha kevés számú jelölt áll rendelkezésre

ha nem bízunk saját képességünkben, hogy a legjobbat fogjuk választani a nagyon hasonló kvalitásokkal rendelkező jelöltek közül

ha elkerüli a figyelmünket az a jelölt, aki tényleg elkötelezettek a számunkra dolgozni

A kötet ismertetését a következő számunkban folytatjuk!



ActionCOACH

A nyerő nyolcas

Hogyan válhat az ActionCOACH franchise partnerévé?

Ne feledje, nem csak Ön ismerkedik meg velünk, de mi is tanulunk Öntől! Csak úgy csatlakozhat a második leggyorsabban növekedő szektor éllovasához, ha a legjobbak találkoznak!

A mielőbbi viszontlátásra a fedélzeten!



1. Jelentkezési lap kitöltése:

Töltse ki ActionCOACH csatlakozó nyomtatványát – megtalálja itt a kiadványban - és juttassa vissza hozzánk mielőbb!

2. Bemutató:

Ismerkedjen meg üzleti modellünkkel egy 45 – 60 perces prezentáción (az időtartam az ön kérdéseinek a számától függ!) való részvétel segítségével!

3. Az Ön coach-profiljának meghatározása

Két egyszerű teszt (DISK, ill. VAK) segítségével feltárjuk az Ön erősségeit, vállalkozói attitűdjét, gondolkodásmódját, mely mindkettőnk számára fontos az eredményes együttműködés érdekében. Ezeket önnel közösen értelmezzük.

4. Kérdések:

Konferenciahívás keretében - más csatlakozás után érdeklődők körében - módja lesz feltenni a 10 legfontosabb kérdését a csatlakozással kapcsolatban Brad Sugars alapító és CEO számára.

5. Felfedező nap:

Az Ön számára is rendelkezésre áll, hogy személyesen szerezzen benyomást egy „tanulmányi kirándulás” keretében a cégünk las-vegas-i központjában folyó munkával, és a támogató szolgáltatásaink gazdag tárházával is megismerkedhet közben, kiadványaink, CD-ink, DVD-ink és képzési anyagaink megtekintése révén.

6. Áttekintés:

Eljuttatjuk Önhöz a kizárólagos franchise szerződés dokumentációt tanulmányozás céljából.

7. Szabad konzultációk:

Ebben a fázisban módja lesz más ActionCOACH-okkal való személyes konzultációkra, hogy megismerkedjen mindennapi életükkel, azzal a munkaformával, ahogy dolgoznak.

8. A jog megvásárlása:

Miután kifizette a franchise csatlakozás díját, első lépés a legkorábban sorra kerülő bevezető tréningre jelentkezni. Ebben Mester Licence tulajdonosa minden segítséget megad önnek, mint ahogy az előző állomásokon is gondosan végigkíséri Önt!



Keressen bennünket személyesen, emailban, telefonon, levélben

Levélcímünk:
1027 Budapest
Tölgyfa utca 14.

**Action:
még ma tegye meg!**

www.zoltaneszik.actioncoach.com

Telefonszám: 06-1/789 4664

Faxszám: 06-1/315 0020

E-mail: zoltaneszik@actioncoach.com