



Mini - skrypt do wykładu
„Inspirujące strategie – podziwiane firmy świata”

dr Aleksander Binsztok

Wrocław, dnia 26 marca 2018 r.

Co to znaczy:
BYĆ KONKURENCYJNYM???

„Nie sposób
być lepszym,
jeśli najpierw nie jest się
innym”
T. Ambler

Sukces to... CIĄGŁA ZMIANA!
CO TO JEST
DIABELSKI PROBLEM???
CHCEMY NOWEGO WYNIKU, A CIĄGŁE ROBIMY TO SAMO!
Jeśli myślisz, że możesz, to możesz!
Jeśli myślisz, że nie możesz, to nie możesz!
Zawsze masz rację!

George Bernard Show powiedział:
*„Człowiek rozsądny dostosowuje się do świata. Człowiek nie rozsądny
usiłuje dostosować świat do siebie.
Dlatego
wszelki postęp dokonuje się dzięki ludziom nierozsądnym”.*

PO CO ZMIANY???

„Jeśli w firmie JEST DOBRZE, to JUŻ JEST ŹŁE!”

„Jedynie, co jest STAŁE w firmie, to... ZMIANA!”

Posłuchaj rady M. R. Kopmeyer’a:

**„Przyjmij wygląd człowieka sukcesu!
Mów jak człowiek sukcesu!**

Działaj jak człowiek sukcesu!
Myśl jak człowiek sukcesu!
Mocno wierz, że jesteś człowiekiem sukcesu!
... a z pewnością będziesz człowiekiem sukcesu!!!"

METODY DZIAŁANIA LIDERA Z AUTORYTETEM

- Samoorganizacja
- „Zasada armii pruskiej”
- „Klucz żurawi”
- „Management by walking around”

NOWOCZESNE ZARZĄDZANIE to:

- **COACHing**
- **MENTORing**
- **COUNSELLing**
- **ON-BOARDing**
- **SHADOWing**

POCZĄTKOWE CZYNNIKI WPLYWAJĄCE NA SKUTECZNOŚĆ

- 10 % wiedza zawodowa
- 15 % umiejętności „komunikacyjne”
- 25 % umiejętności osobiste
- **50 % WŁASNE NASTAWIENIE (!!!)**

HIERARCHICZNIE UŁOŻONA LISTA SPRAWNOŚCI

na drodze do sukcesu

(wg Frank’a Bettger’a):

Entuzjizm

Porządek

Samoorganizacja

Myślenie w kategoriach interesu Klienta

Komunikatywność

Umiejętność słuchania

Zdobywanie zaufania

Dbłość o Klienta

Poszukiwanie nowych możliwości

Finalizowanie transakcji