



 **SUCCESS METHOD SEMINARS**

Επιχειρηματική Αριστεία

Σημειώσεις σεμιναρίου

*Επιμέλεια παρουσίαση
Ευάγγελος Κανίνιας
Qualified Business and Life Mentor
www.iqblm.gr*

Πάντα να θυμάσαι
ποια είναι η διαφορά μεταξύ
Έμπορου και Επιχειρηματία

ΕΜΠΟΡΟΣ = Ξεπουλάω τηνπραμάτεια μου, με ενδιαφέρει μόνο το σήμερα. «το μεροκάματο να βγαίνει»

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑΣ = Επενδύω στο μέλλον στρατηγικά, με στόχο την αριστεία και την κορυφή στον τομέα μου. Έχω κάποιο ΟΡΑΜΑ που με καθοδηγεί ! Έχω πλάνο ανάπτυξης, βάζω ρεαλιστικούς στόχους, που η επίτευξή τους θα με οδηγήσει στην υλοποίηση του οράματός μου !

Τα «10 κλειδιά» της επιχειρηματικής επιτυχίας – by Brian Tracy

1. Ποιος είναι ο σκοπός της επιχείρησής σου;

Η Κερδοφορία, η Εύρεση και η Διατήρηση ποιοτικών πελατών

2. Πως καταμετράται η επιχειρηματική επιτυχία;

Ικανοποιημένοι πελάτες που επανέρχονται

3. Ποια είναι η Νο1 προϋπόθεση για επιχειρηματικό πλουτισμό;

Η προστιθέμενη αξία όσων προσφέρεις

4. Πού χρειάζεται να εστιάσεις την προσοχή σου σαν επιχειρηματίας / επαγγελματία;

Στους Πελάτες

5. Ποια είναι η λέξη «κλειδί» για την επιχειρηματική κερδοφορία;

Η Συνεισφορά σε τρίτους! (προς τους πελάτες)

6. Ποια είναι η Νο1 στρατηγική που πρέπει να ακολουθήσεις;

Η Διαρκής αυτό-βελτίωση

7. Ποιο είναι το πρώτο πράγμα που χρειάζεται να κάνεις όταν παρουσιάζεται ένα πρόβλημα ή μια κρίση;

Το Πως;

8. Ποια είναι η Νο1 δραστηριότητα επάνω στην οποία χρειάζεται να αφιερώσεις το χρόνο σου;

Στην Αύξηση πωλήσεων

9. Τι να προσέχεις περισσότερο;

Την Εισροή ρευστού

10. Τι είναι το πιο σημαντικό από όλα, για ένα επιχειρηματία ;

Η Δημιουργία πλάνου ανάπτυξης που παρακολουθείται

Βάζοντας τα θεμέλια της Επιχειρηματικής Αριστείας

30 Θεμελιώδεις Αρχές

- 1.** Να σκέφτεσαι με όρους αύξησης της παραγωγικότητας
- 2.** Να αναζητάς τρόπους να κάνεις περισσότερα με λιγότερα και να έχεις χαμηλότερα κόστη.
- 3.** Να σκέφτεσαι με όρους ικανοποίησης του πελάτη. Να είσαι απόλυτα ξεκάθαρος με το τι είναι αυτό, που οι πελάτες σου θεωρούν ικανοποίηση !
(π.χ. : η ιστορία επιτυχίας της Dominos Pizza)
- 4.** Πάντα να σκέφτεσαι και να εστιάζεις στην κερδοφορία.
(κέρδος vs κερδοφορία)
- 5.** Να αναλύεις κάθε ένα από τα προϊόντα και τις υπηρεσίες σου, ώστε να δεις πόσο κερδοφόρα είναι.
- 6.** Κάνε συνέχεια βελτιώσεις, όπου απαιτείται και
βάλε σαν στόχο να γίνεις ο καλύτερος στον τομέα σου, εστιάζοντας στην
«Επιχειρηματική Αριστεία»
- 7.** Να χτίζεις ανθρώπινες σχέσεις.
- 8.** Να αγαπάς τους ανθρώπους και χρησιμοποιείς τα χρήματα !
Ποτέ το αντίθετο !
- 9.** Όλη σου η κερδοφορία και οι πωλήσεις, προέρχεται από τους ανθρώπους σου. Η ικανότητά σου να τους επιλέγεις να τους εμπνέεις και να τους παρακινείς είναι σημαντική για την επιτυχία σου.
Μην το ξεχνάς ποτέ αυτό !
- 10.** Να ξοδεύεις χρόνο με τους σπουδαιότερους ανθρώπους της δουλειάς σου. Να ζητάς τη γνώμη τους, να τους επαινείς για τις επιτυχίες τους, να τους κερνάς. Οι καλύτερες επιχειρήσεις έχουν τους καλύτερους ανθρώπους !
- 11.** Να οργανώνεις και να ξανα-οργανώνεις την επιχείρησή σου, ώστε να λειτουργεί πιο αποτελεσματικά φέρνοντας τα επιθυμητά αποτελέσματα.

- 12.** Να μετακινείς τους ανθρώπους σου, ώστε να βεβαιώνεσαι ότι η δουλειά γίνεται καλύτερα και γρηγορότερα.
- 13.** Φρόντισε, όχι μόνο να μαθαίνεις και αναπτύσσεσαι συνεχώς, αλλά να κάνουν το ίδιο και οι στενοί σου συνεργάτες.
- 14.** Κάποιες φορές μια πρόσθετη δεξιότητα είναι αυτή που χρειάζεται ένα άτομο, για να αυξήσει την παραγωγικότητά του και την συνεισφορά του στην επιχείρηση.
- 15.** Μάθε την «τέχνη της εφευρετικότητας», για τον εαυτό σου και για τους συνεργάτες σου.
- 16.** Να ενθαρρύνεις τους άλλους να σκέφτονται συνέχεια δημιουργικά κι εφευρετικά.
- 17.** Ζήτα από κάθε εργαζόμενο να φέρνει μια ιδέα την εβδομάδα. Φτιάξε ένα κουτί ιδεών, δίνε κάποιο δώρο στην καλύτερη ιδέα του μήνα.
- 18.** Οι προτάσεις και οι ιδέες των συνεργατών σου δεν κοστίζουν χρήματα.
- 19.** Να θυμάσαι ότι το 80% των προϊόντων και υπηρεσιών που πωλούνται σήμερα, θα είναι σχεδόν άχρηστα μετά από 5 χρόνια.
- 20.** Ξεκαθάρισε ποιο είναι το σπουδαιότερο πράγμα που μπορείς να κάνεις άμεσα, έτσι ώστε να σε φέρει πιο κοντά στην επίτευξη του επαγγελματικού σου στόχου και αμέσως ξεκίνα δράση.
- 21.** Να έχεις δημιουργήσει ένα ξεκάθαρο μελλοντικό όραμα για την επιχείρησή σου και την σταδιοδρομία σου.
- 22.** Αν η κατάσταση ήταν τέλεια σε 5 χρόνια πως θα ήθελες να ήταν ;
- 23.** Αφιέρωσε χρόνο στο να εντοπίσεις ποια είναι η μεγαλύτερη βελτίωση που μπορεί να κάνεις στην εταιρεία σου και στη ζωή των πελατών σου. Πως θα μπορούσες να την επιτύχεις με ένα Άριστο τρόπο ;
- 24.** Ανακάλυψε ποιο είναι το δυνατό σου χαρακτηριστικό στην επιχειρηματικότητα και πως θα μπορούσες να οργανώσεις τον χρόνο σου γύρω από αυτό.
- 25.** Χρησιμοποίησε την μέθοδο SWAT : Δυνατά σημεία-Αδύνατα σημεία-Απειλές-Ευκαιρίες

- 26.** Εντόπισε ποια μπορεί να είναι η μεγαλύτερη αδυναμία στην δουλειά σου και βρες άμεσα τον τρόπο να βελτιωθείς στον τομέα αυτό.
- 27.** Ποιες καινοτομίες-βελτιώσεις στα προϊόντα/υπηρεσίες σου, θα τα έκαναν πιο ανταγωνιστικά κι ελκυστικά για τους πελάτες ;
- 28.** Βρες ποια είναι τα πιο κερδοφόρα προϊόντα, υπηρεσίες, πελάτες, αγορές, και δραστηριότητες.
- 29.** Σκέψου ποια συγκεκριμένα βήματα που μπορείς να κάνεις άμεσα, ώστε να συγκεντρώσεις περισσότερες πηγές-πόρους, στους τομείς αυτούς.
- 30.** Διαχώρισε τα σημαντικά από τα επείγοντα και ξεκίνα δράση !

Κάνοντας όλα αυτά, σίγουρα θα έρθεις πιο κοντά στην Επιχειρηματική Αριστεία !

10 Άξονες της Επιχειρηματικής Αριστείας

Πρακτικός Οδηγός για να κάνεις την Επιχείρησή σου να Ξεχωρίζει !

Περιεχόμενα

1. Ξεκινώντας
2. Τι είναι η Επιχειρηματική Αριστεία
3. Τα Χαρακτηριστικά της Επιχείρησης που Ξεχωρίζει
4. Οι 7 Πυλώνες της Επιχειρηματικής Αριστείας
5. Η Στρατηγική για τη Διάκριση στην Αγορά
6. Ποιοτική Εξυπηρέτηση Πελατών
7. Βελτιστοποίηση Ομάδας και Ηγεσίας
8. Καινοτομία και Εξέλιξη
9. Πρακτικές Ασκήσεις & Ερωτήσεις Ανάπτυξης
10. Συμπεράσματα και Επόμενα Βήματα

1. Ξεκινώντας

Η επιχειρηματική επιτυχία σήμερα δεν εξαρτάται μόνο από ένα καλό προϊόν ή μια ωραία ιδέα. Χρειάζεται συστηματική εφαρμογή αρχών αριστείας. Αυτός ο πρακτικός οδηγός σου δείχνει τον δρόμο για να κάνεις την επιχείρησή σου να ξεχωρίζει με αξία, ήθος και αποτελεσματικότητα.

2. Τι είναι η Επιχειρηματική Αριστεία

Η Επιχειρηματική Αριστεία είναι η σταθερή και διαχρονική προσπάθεια για:

- Ανώτερη ποιότητα υπηρεσιών ή προϊόντων
- Ηγετική στάση στην αγορά
- Συνεχή βελτίωση
- Δημιουργία κουλτούρας απόδοσης και καινοτομίας

3. Τα Χαρακτηριστικά της Επιχείρησης που Ξεχωρίζει

- Ξεκάθαρη αποστολή και όραμα
- Εστίαση στον πελάτη
- Προσωπική ηγεσία και συνέπεια
- Διάχυση ευθύνης και ενδυνάμωση ομάδας
- Υψηλό επίπεδο οργάνωσης και συστημάτων

4. Οι 7 Πυλώνες της Επιχειρηματικής Αριστείας

1. Ηγεσία με αξίες
2. Αποστολή και Όραμα με Στόχευση
3. Στρατηγική Ανάπτυξης
4. Εξαιρετική Εξυπηρέτηση Πελατών
5. Αποτελεσματική Ομάδα και Επικοινωνία
6. Καινοτομία και Ευελιξία
7. Συνεχής Βελτίωση και Ανατροφοδότηση

5. Η Στρατηγική για τη Διάκριση στην Αγορά

- Εστίαση σε εξειδικευμένο κοινό
- Προσφορά μοναδικής αξίας
- Δημιουργία ισχυρής εικόνας (branding)
- Χτίσιμο εμπιστοσύνης μέσα από εμπειρίες

6. Ποιοτική Εξυπηρέτηση Πελατών

- *Ενεργή ακρόαση και ενσυναίσθηση*
- *Ταχύτητα στην ανταπόκριση*
- *Υπέρβαση προσδοκιών*
- *Διαχείριση παραπόνων με επαγγελματισμό*

7. Βελτιστοποίηση Ομάδας και Ηγεσίας

- *Ξεκάθαροι ρόλοι & στόχοι*
- *Διαρκής εκπαίδευση*
- *Καλλιέργεια εμπιστοσύνης*
- *Ηγεσία με παράδειγμα*

8. Καινοτομία και Εξέλιξη

- *Συνεχής αναζήτηση νέων λύσεων*
- *Επένδυση στην τεχνολογία*
- *Ευελιξία απέναντι στις αλλαγές*
- *Ενθάρρυνση δημιουργικότητας στην ομάδα*

9. Πρακτικές Ασκήσεις & Ερωτήσεις Ανάπτυξης

1. *Ποια είναι τα δυνατά σημεία της επιχείρησής σου;*
2. *Ποια είναι τα 3 σημεία που χρειάζονται άμεση βελτίωση;*
3. *Ποιες αξίες θέλεις να διέπουν την ηγεσία σου;*
4. *Πώς εξασφαλίζεις την αριστεία στην εξυπηρέτηση;*
5. *Ποιες νέες ιδέες μπορείς να εφαρμόσεις άμεσα;*
6. *Ποιο είναι το μεγάλο σου όραμα για τα επόμενα 3 χρόνια;*

10. Συμπεράσματα και Επόμενα Βήματα

Η Επιχειρηματική Αριστεία είναι μια διαδρομή και όχι ένας σταθμός. Είναι στάση ζωής και εργασίας. Ο στόχος είναι να δημιουργήσεις ένα σύστημα που δουλεύει ακόμα κι όταν εσύ δεν είσαι παρών.

Εσύ, ο επιχειρηματίας, πρέπει να είσαι ο πρώτος που ακολουθεί τη μέθοδο αριστείας — για να γίνεις πρότυπο και φάρος για την ομάδα και την αγορά.

Σας ευχαριστώ πολύ

και σας εύχομαι μέσα από την καρδιά μου να Αριστεύσετε στον τομέα που δραστηριοποιήστε!

Μέντωρ

Ευάγγελος Κανίνιας