

# PREDGOVOR

Kažu da umijeće odabira ljudi nije ni izdaleka toliko teško koliko omogućavanje odabranima da postignu puninu svoje vrijednosti.

Upravo je ova knjiga priručnik za postizanje punine svoje vrijednosti u poslu i u životu općenito, jer danas uspijevaju oni koji žive svoj posao, oni kojima je posao strast, entuzijazam, kojima se svaki dan rađaju nove ideje. One se mogu rađati samo ako ste u poslu sto posto, a u nečemu ste sto posto ako to živite i volite.

Autor nam daje odgovore na pitanja kako prvenstveno sagledati sebe, kakav stav zauzeti prema poslu i životu općenito, kako pronaći ono što volimo, kako vizualizirati i postaviti korake do cilja, kako biti mudar, što je sve važno i kako postaviti kompromise tako da kompromis postaje investicija u sebe i, na kraju krajeva, kako biti pozitivan. Na jednostavan i zaigran način studiozno daje pregled temeljnih čimbenika koji su preduvjet poslovnog uspjeha i zadovoljstva u poslu.

Danas se sve okreće oko prodaje, svi su direktno ili indirektno prodavači, čak i oni koji misle da ne rade u prodaji i da to nije njihov posao vrednuju se po tome kako nešto prodaju. Neki stvaraju potrebe, neki se bave direktnom prodajom.

Stvaranje potreba kod potencijalnih potrošača bitan je preduvjet za uvođenje novih proizvoda, a samim time i za ostvarenje prodajnih rezultata. Djelovanjem na oba područja, postiže se cjelovit, dugoročan efekt. Ono što je bitno istaknuti i bez čega nema dodane vrijednosti je pozitivan stav prema onome što radite, a on je rezultat strasti i entuzijazma, jer radite ono što volite.

Radeći ono što volite, automatski u to duboko vjerujete. Posljedica toga, ili cilj na kraju nije samo prodati, izgradnja je međusobnog povjerenja i poštovanja u odnosu prodavač/klijent. Takva vrsta odnosa je ona dodana nematerijalna vrijednost koja razlikuje prosječne od uspješnih, a njihove klijente čini dugoročno lojalnima.

Međutim, danas često u praksi i pored toliko nezaposlenih ljudi, imamo slučaj da nam je teško pronaći pravog čovjeka koji će odgovoriti na sve zahtjeve koje posao u prodaji zahtijeva od njega. Često je to slučaj manjka samopouzdanja, volje i ideja, ali najviše negativnog stava.

Stoga je veliki zadatak pred poslodavcima kako omogućiti odabranima da postignu puninu svoje vrijednosti, kroz edukaciju, razgovore, organizaciju i neprestanu motivaciju.

Neki su rođeni s tim, a neki se još traže... Stoga ova knjiga želi biti odgovor onima koji se traže, kao i poslodavcima koji moraju prepoznati i izvući maksimalan potencijal kako bi stvorili novu vrijednost, te potvrda onima koji su se našli u svom poslu.

Knjiga predstavlja materiju koju je potrebno s vremena na vrijeme ponovno pročitati, podsjetiti se, ali i materiju koja svojom primjenom može stvoriti više nasmiješenih lica, zadovoljnih ljudi kojima posao nije samo posao nego i nešto više. Ljudima, koji imaju jasan cilj i kontrolu u svim životnim segmentima.

Ivana Prskalo  
Jadransko osiguranje