Estonian Euromanagement Institute

ENESEKINDLUS & SUHTEVÕRK

Kallis ettevõtja, palun luba endale need 2 põnevat ja olulist päeva iseenda ja oma firma üle mõtlemiseks, väe ja selguse saamiseks!

Sul on seda vaja!
Millal - kui mitte nüüd?

Ootame Sind!

Marju Unt
direktor
Estonian Euromanagement Institute
www.euroman.ee

Miks kursusele tasub tulla?
Vaata videot!

Aeg: N, R 24., 25. mai
Tartus, Emajõe Majas, Emajõe 8
Hind: 280 €+KM

Registreeri siin:
http://euroman.ee/kursusele-registreerimine/

Äri on suhted

N, R 24., 25. mai 2012

Enesekindlus ja suhtevõrk: edu võtmed

Ei saa olla edukas ettevõtja ilma enesekindluse ja suhtevõrguta. Ent mida need mõisted Sinu kui juhi jaoks tähendavad?

Toimekas tavaelus pole meil aega mõelda nende – ilma naljata! – kõige olulisemate asjade peale. Aga mõtlemine teeb vahe sisse oma rolli tunnetamisel. **Kes – kui mitte Sina?**

Need kaks juhiedu võtmeteemat on ühiseks tervikuks punutud 2 inspireeriva aktiivse päeva jooksul.

Enesekindlus rollis – mina kui isiksus ja juht.

- Mis asja ma ajan? Miks ma seda teen?
- Mis mind elus teglikult huvitab?
- Milline ettevõtjatüüp ma olen?
  4 põhilist ettevõtjatüüpi isiksusest lähtuvalt.
- Kas tegutsen oma annetega heas kooskõlas ja kasvan või hoopis ujun vastuvoolu ja väsin?
- Kuidas inimesi enda ümber õigesti tööle rakendada?

Kursusel taipad, milline ettevõtjatüüp Sa oled, ja milline on Sinu andelaad.

Suhtevõrk – vahva firma arenguressurss

21.sajandil ruulib üha enam juhtimisguru Peter Druckeri juhtmõte: **Äri on suhted.**

Põhjamaalastena on eestlased pigem tagasihoidlikud suhtlejad. Mõtteviis: "Mis me siin suhtleme - hakkame nüüd tööle ka" ei vii meid tänapäeva äris üles uutele tasanditele.

- Mida Sa tahad, et Sinuga juhtuks lähema 3 aasta jooksul?
- Millist elustiili Sa tahad?
- Milliste inimestega Sa tahad suhelda – nii töiselt kui eraelus?

Neile küsimustele vastates vastad tähtsale küsimusele: millisena näed oma firmat kasvamas.

Erinevate arengustrateegiate mõistmine annab Sulle tugeva tunde ja selguse edasiminekuks.

Suhted "tsementeerivad" kõiki Sinu püüdlusi. Suhete valdkonnad äris on: töötajate, klientide, konkurentide, varustajatega. Kõik need on tähtsad suhted, koormatud töiste ülesannetega. **Ent see pole veel eduka ettevõtja suhtevõrk!**

Aga mis siis on eduka ettevõtja suhtevõrk?

Teise päeva komm on meie üllatuskülalised, meie instituudi vilistlased, edukad ettevõtjad. Nad on aastaid rõõmuga kasutanud suhtevõrku oma firma arenguressursina, ja tahavad seda Sinuga jagada.

Äri on suhted