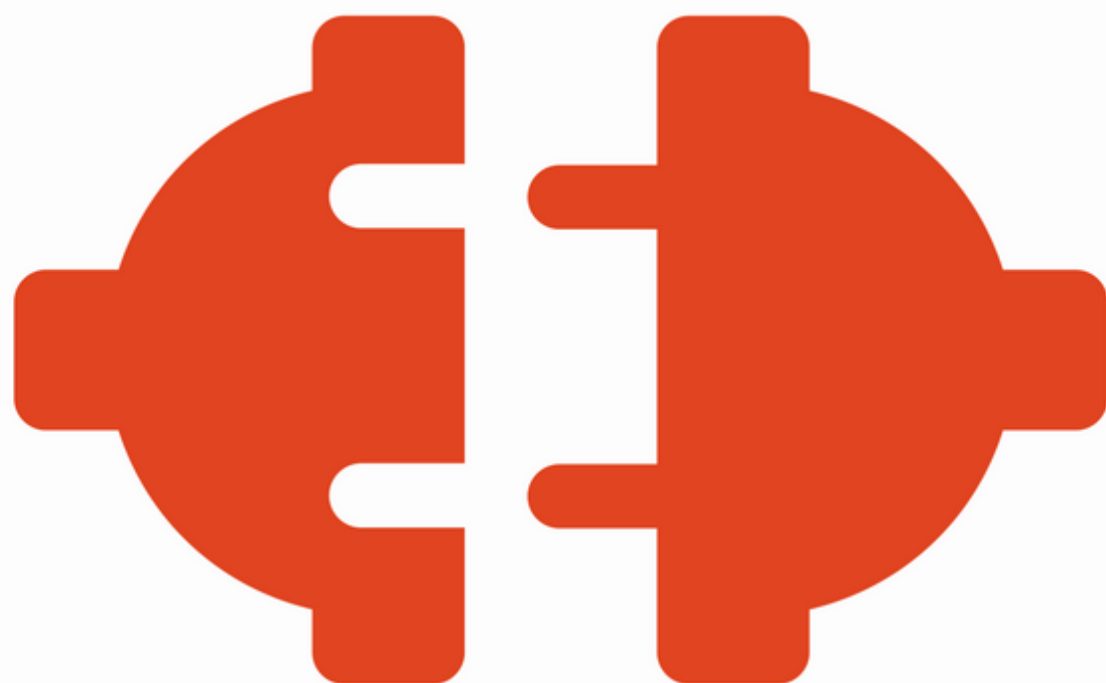


KAKO PRIVUĆI,
MOTIVIRATI I ZADRŽATI
VRHUNSKÉ ZAPOSLENIKE



KRISTINA ERCEGOVIĆ

kristinaercegovic.com

KAKO PRIVUĆI,
MOTIVIRATI I ZADRŽATI
VRHUNSKÉ ZAPOSLÉNIKE

*Po uzoru na istoimenu
radionicu uživo*

KRISTINA ERCEGOVIĆ

kristinaercegovic.com

Ne možemo svoje ideje ostvariti bez drugih ljudi.

Naš biznis ne može rasti bez drugih ljudi.

Ne možemo sve sami.

Ne moramo sve sami.

Možemo i trebamo pronaći i zaposliti

ljude bolje od sebe.

Krenuli smo sami,

no srećom naš je posao počeo rasti i moramo zaposliti nekoga. Obično imamo prevelika očekivanja, svi smo barem jednom probali zaposliti nekog po preporuci, ne daj Bože prijatelja ili rođaka, opekli se, često idemo iz krajnosti u krajnost, popustljivi smo, ne znamo reći ne, a opet ne znamo delegirati, teško nam je pustiti kontrolu, perfekcionista smo, prekasno zapošljavamo, nemamo pravila i procedure, **mislimo da vrijedimo samo ako se ubijamo od posla**, dokazujemo se i više ni ne znamo kome. Mi mislimo da možemo bolje. Nitko to ne može kao mi, jel... Da, dok ne izgorimo.

Nekoliko je neizbježnih činjenica.

Za izvrsne poslovne rezultate trebaju nam izvrsni ljudi.

Zaposlenici nam trebaju biti na prvom mjestu da bi njima kupci bili prvi.

Danas se prava borba na tržištu odvija u borbi za izvrsnim zaposlenicima, a ne među poduzećima međusobno.

Pa kako onda privući vrhunske ljude?

Što mi kao mali poduzetnici možemo ponuditi njima koji mogu birati?

Zašto bi netko radio kod nas, a ne za našeg konkurenta?

Prije svega krenite od sebe.

Što je vaša misija, vizija, vrijednosti; kako se radi kod vas, tko je vaš idealan zaposlenik i što mu sve možete ponuditi?

Ljudi kupuju zašto nešto radimo ne što radimo, i žele biti dio nečeg većeg. Također je dobro zapošljavati ljude koji dijele naše vrijednosti.

HR=PR, pazite na svaki detalj u procesu odabira ljudi, jer to ostavlja dojam o vašoj firmi. Sve su to vaši (potencijalni) kupci.

Tražite uvijek ljude koji imaju ispravan stav, sve ostale vještine ih možete brzo naučiti.

Trebamo polako zapošljavati, a brzo otpuštati.

Razmislite o inovativnim načinima zapošljavanja, da to ne bude uvijek oglas, a ako on to jest, onda neka on bude inovativan.

Ja često biram ljude, i zaposlila sam mnoge i sebi i drugima.

Uvijek gledam motivacijsko pismo, zamolim ih da naprave neki zadatak da provjerim vještinu i znanje relevantno za oglašeni posao, na skupnom intervjuu pitam par pitanja, a na individualnom idem u dubinu, no uvijek me zapravo zanimaju samo dvije stvari – ZAŠTO MI, ZAŠTO ONI – dakle zašto žele raditi tu gdje su se prijavili i zašto da za to radno mjesto odaberem njih, a ne nekog drugog.

Jedna važna stvar koju mnogi ne znaju – **učinkovitije je kandidate pitati pitanja iz prošlosti** ne budućnosti, dakle kako su se snašli u nekim situacijama poput negativnog feedbacka, stresa i sl.

Bez obzira na postupak selekcije pravi odabir tek počinje kad osoba dođe na posao.

Ako ih još nemate, svakako napišite pravila i procedure kako se radi kod vas. Sve, do najsitnijeg detalja. **Podrazumijevanje jednako nerazumijevanje.** Nitko ne može čitati vaše misli.

Bez obzira koliko narastete, nemojte nikad zaboraviti zvijezde, vaše najbolje zaposlenike, a ni nove ljude – uvijek im baš Vi prenesite onu strast s početka, kad ste osnivali firmu. To možete samo Vi.

Pitajte sve svoje ljude što im je važno. Svi želimo neka iskustva, rasti i doprinjeti. Saznajte od njih kako oni to žele, pomognite im u tome i tako ćete ih motivirati i zadržati.

Na dugi rok jedino „pali“ poštovanje, razumijevanje, iskrena briga za ljude te zahvalnost što svoje vrijeme ulažu u ostvarenje naše vizije.

Ako ćete nažalost morati otpuštati ljude, učinite i to ljudski, čim prije jer im u suprotnom činite medvjedu uslugu. Platite im sve što im po zakonu pripada, još i više, i neka plaćeni otkazni rok provedu kod kuće.

Drugi puta ćete znati bolje. Sve ok. Svi učimo putem. Nema drugog načina.

KRISTINA.

Hello dear Human. I'm Kristina. These are my nicknames in the business world: Inspiration, Serial Entrepreneur, Teacher and Superconnector (of small entrepreneurs). In the past 15 years of my entrepreneurial journey in SEE Europe I've built 3 and sold 2 companies and I spread the brand called Business Café – an exclusive event for small entrepreneurs, through franchise in 7 countries. I've written 3 books and enjoy mentoring and sharing. I burned out twice. So you don't have to.



KRISTINA ERCEGOVIĆ
kristinaercegovic.com