

GECON NEWS

Ηλεκτρονικό Newsletter **GEORGAKAS CONSULTING GROUP ΕΠΕ**

Τεύχος 5

Ιούνιος 2006

Editorial

ΛΙΑΝΕΜΠΟΡΙΟΥ ... ΤΑΣΕΙΣ ...

Φίλες και φίλοι,

Μιλούσαμε μέχρι σήμερα για το **USP (Unique Selling Proposition)**, την μοναδική πρόταση πώλησης, που διαφοροποιεί τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της μιας εταιρίας, από μία άλλη.

Στο πρόσφατο συνέδριο για το λιανεμπόριο που έγινε στην Αθήνα, προστέθηκαν δύο νέες παράμετροι που διαφοροποιούν την ίδια την φύση του λιανεμπορίου: το **USEn (Unique Selling Entertainment)**, δηλαδή η πρόταση πώλησης που συνδυάζει τις αγορές με την διασκέδαση και το **USEx (Unique Selling Experience)**, δηλαδή η εμπειρία που αντλεί κάποιος από την αγοραστική διαδικασία. Στις νέες αυτές τάσεις, έρχεται να προστεθεί και η νέα επίσης έννοια των **ATMOSPHERICS**, η ατμόσφαιρα που υπάρχει μέσα στο κατάστημα, ο «αέρας», το «ύφος», η «μυρωδιά» του, να μπορεί ο πελάτης/καταναλωτής να ακουμπήσει τα προϊόντα και να χαρεί την εμπειρία της αγοράς.

Μόνον αν τηρούνται πλέον αυτές οι 4 προϋποθέσεις, υπάρχει βάσιμη ελπίδα και πιθανότητα οι επιχειρήσεις του λιανεμπορίου να επιβιώσουν κερδοφόρα. Και αυτό αποτελεί πλέον ΚΡΙΤΗΡΙΟ για την δημιουργία και ανάπτυξη νέων λιανεμπορικών μονάδων ανεξαρτήτως μεγέθους, τομέα δραστηριότητας και αντικειμένου.

ΚΑΛΟ ΚΑΛΟΚΑΙΡΙ ΚΑΙ ΚΑΛΗ ΞΕΚΟΥΡΑΣΗ !!!

ΣΕ ΑΥΤΟ ΤΟ ΤΕΥΧΟΣ:

- 1 Editorial.....σελ.1
- 2 Νέα της GECON.....σελ.1-2
- 3 Νέα της αγοράς.....σελ.2
- 3 **Συνέντευξη του μήνα:** Συνέντευξη με τον κ. Απόστολο Νικολακάκη, Διευθύνοντα Σύμβουλο της **ΚΛΙΜΑΜΗΧΑΝΙΚΗ ΜΕΠΕ**.....σελ.2
- 4 **Άρθρο του μήνα:** "Κύμα εισόδου" νέων παικτών στην αγορά, αλλάζει τους συσχετισμούς στο ΛΙΑΝΕΜΠΟΡΙΟ... ..σελ.2
- 5 **Συμβουλή του μήνα:** Το Management του ΕΑΥΤΟΥ. Ξεχωρίστε χρησιμοποιώντας 6 ΧΡΥΣΟΥΣ κανόνες Self Management!.....σελ.4

Νέα της GECON

◆ 11 ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ επιχειρήσεις, κατά το διάστημα Μαρτίου-Ιουνίου, αξιολόγησαν τη θέση τους στην αγορά και «ανακάλυψαν» τις αδυναμίες τους αλλά και τα σημεία υπεροχής τους, με τη βοήθεια του **ΑΥΤΟΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΟΥ ΤΕΣΤ** της **GECON**. Το **ΚΑΡΔΙΟΓΡΑΦΗΜΑ** του **GEORGAKAS CONSULTING GROUP ΕΠΕ**, σε συνδυασμό με τα έμπειρα, σε θέματα Management, Στρατηγικής, Marketing και Πωλήσεων, στελέχη της εταιρίας, προσανατόλισαν τις επιχειρήσεις δίνοντας κατάλληλους άξονες δράσης που δίνουν λύση στο εκάστοτε πρόβλημά τους. Εάν θέλετε και εσείς να κάνετε ένα απόλυτα αξιόπιστο και δοκιμασμένο "τσεκ-απ", επικοινωνήστε μαζί μας, στο τηλ.2310/344091, fax: 2310/344046, e-mail: info@gecon.gr, για να σας στείλουμε το test, να το συμπληρώσετε και να σας κάνουμε την... διάγνωση.

◆ Νέος εκπαιδευτικός κύκλος **GECON BUSINESS ACADEMY®** ξεκινά το Σεπτέμβριο. Αναλυτικά οι ημερομηνίες διεξαγωγής του προγράμματος είναι οι ακόλουθες:

ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ 2006	ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 08/09/2006	ΣΑΒΒΑΤΟ 09/09/2006
	ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 22/09/2006	ΣΑΒΒΑΤΟ 23/09/2006
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2006	ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 06/10/2006	ΣΑΒΒΑΤΟ 07/10/2006
	ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 20/10/2006	ΣΑΒΒΑΤΟ 21/10/2006
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ 2006	ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 03/11/2006	ΣΑΒΒΑΤΟ 04/11/2006

◆ Για την εικόνα του Λιανεμπορίου στην Ελλάδα σήμερα, αλλά και τις αντίστοιχες τάσεις, εξελίξεις και προοπτικές των κλάδων του Λιανεμπορίου, μίλησε ο **Δρ Κωνσταντίνος Γεωργάκας** στο **13^ο Συνέδριο του Φοιτητικού Τμήματος του Ελληνικού Ινστιτούτου Marketing, "A TALE FOR RETAIL"**. Το Συνέδριο έλαβε χώρα την Πέμπτη 06/04/2006 στο ξενοδοχείο CAPSIS στη Θεσσαλονίκη.

Νέα της GECON συνέχεια...

◆ Ο Δρ Κωνσταντίνος Γεωργάκας, στο πλαίσιο του Festival «Φοίτηση 2006», στην ενότητα με θέμα "Η Έρευνα Marketing. Εργαλείο για την ανάπτυξη ενός Brand", υπήρξε ένας εκ των τριών κεντρικών εισηγητών. Στην ομιλία του, αναφέρθηκε στην αξία των μαρκών και την εμπλοκή της έρευνας στην ανάπτυξη τους, χρησιμοποιώντας ως case study (μελέτη περίπτωσης) το παράδειγμα της **ISOMAT A.B.E.E.** Η ομιλία πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο Porto Palace την Τρίτη 11/04/2006.

◆ Προεόρτιο "WINE PARTY" πραγματοποίησε η GECON, με πρωτοβουλία του Δρα Κωνσταντίνου Γεωργάκα, την Πέμπτη 18/05/2006, στα γραφεία της εταιρίας στο Πανόραμα, εν όψει της ονομαστικής εορτής Κωνσταντίνου & Ελένης. Το party τιμήσαν με την παρουσία τους περισσότεροι από 100 φίλοι και συνεργάτες της GECON. Το κλίμα ήταν ιδιαίτερα ευχάριστο και "μελωδικό", μια και την εκδήλωση πλαισίωνε ζωντανή ιταλική μουσική από τον γνωστό στη πόλη μας ιταλό μουσικό καλλιτέχνη **Fausto**.

◆ Με ιδιαίτερη χαρά αποδέχτηκε ο Δρ Κωνσταντίνος Γεωργάκας, την πρόσκληση του Συλλόγου Νέων Επιστημόνων & Επιχειρηματιών "ΝΕΩΝ ΠΡΑΞΙΣ", να είναι ο κεντρικός ομιλητής στην εκδήλωση που διοργάνωσαν, με θέμα "BRAND YOURSELF. ΞΕΧΩΡΙΣΕ...". Η εκδήλωση έγινε το Σάββατο 27 Μαΐου 2006, στην Αποθήκη Δ' στο Λιμάνι Θεσσαλονίκης. Οι παρευρισκόμενοι χειροκρότησαν τις εκπλήξεις της εκδήλωσης (η οποία ήταν περισσότερο ένα διαδραστικό event) και απήλαυσαν, μια εντυπωσιακή εισήγηση που περιελάμβανε, εκτός των άλλων, σύγχρονες θεωρίες και έξυπνα tips σχετικά με το **Management του Εαυτού ΜΑΣ ...**

◆ Το Ευρωπαϊκό Σαλόνι Έρευνας και Καινοτομίας (SALON EUROPEEN DE LA RECHERCHE & DE L' INNOVATION) στο Παρίσι επισκέφτηκαν ο Δρ Κωνσταντίνος Γεωργάκας και ο κ. Γιάννης Κουανίδης της GECON κατά το διάστημα 09-12/06/2006, όπου και είχαν την ευκαιρία να έρθουν σε επαφή με ευρωπαϊκές εταιρίες Συμβούλων Επιχειρήσεων, εξειδικευμένες στον χώρο της ΕΡΕΥΝΑΣ και της ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ. Παράλληλα ενημερώθηκαν για τα Προγράμματα Χρηματοδότησης της Ευρωπαϊκής Ένωσης σχετικά με την Έρευνα και την Καινοτομία που αφορούν στην περίοδο 2007-2013.

◆ Έρευνα αγοράς πραγματοποιεί η GECON το τρέχον διάστημα σε δείγμα 28 επιχειρήσεων προκειμένου να διερευνήσει τις πιθανότητες ανάπτυξης μιας νέας και καινοτομικής, για τα ελληνικά δεδομένα, δραστηριότητας. Η έρευνα και η επεξεργασία των αποτελεσμάτων αναμένεται να ολοκληρωθούν στα τέλη του Ιουνίου, όπου και θα αποφασιστεί η συνέχιση ή η διακοπή του project, ανάλογα με τα αποτελέσματα και τα πορίσματα που θα προκύψουν.

ΠΑΜΕ ... ΔΙΑΚΟΠΕΣ ΕΠΙΤΕΛΟΥΣ !!!

Από 14-25 Αυγούστου 2006 τα γραφεία μας θα παραμείνουν κλειστά. Κάποιοι όμως ... ηρωικοί συνάδελφοι θα είναι παρόντες ... για ώρα ανάγκης ... στην διάθεση των πελατών μας.

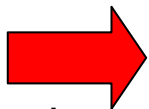
Νέα της αγοράς

◆ Εξελέγη το νέο Δ.Σ. του ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ ΕΞΑΓΩΓΩΝ ΒΟΡΕΙΟΥ ΕΛΛΑΔΟΣ. Το νέο Διοικητικό Συμβούλιο του ΣΕΒΕ, εξέλεξε ως πρόεδρό του για τα επόμενα δύο χρόνια τον κ. Βασίλη Θωμαΐδη. Ο κ. Θωμαΐδης είναι Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας **COMPUCON A.B.E.E.**, την οποία εκπροσωπεί στον ΣΕΒΕ. Τα υπόλοιπα μέλη που εξελέγησαν για το Δ.Σ., είναι: Α' αντιπρόεδρος Αναστάσιος Κυριακίδης, **KLEEMANN HELLAS A.E.**, Β' αντιπρόεδρος Δημήτριος Λακασάς, **OLYMPIA ELECTRONICS A.E.**, γενικός γραμματέας Θωμάς Βασσάρας, **ΒΑΣΣΑΡΑΣ Χ. & Α. A.B.E.E.**, οικονομικός επόπτης Γεδεών Βούλης, **ΒΟΥΛΗΣ ΧΗΜΙΚΑ**, έφορος δημοσίων σχέσεων Παύλος Μαρκουζός, **ZANAE A.E.** και μέλη: Αντώνιος Γιαλαμαΐδης, **OKTABIT A.E.**, Βιορέλης Καραγιάννης **ΒΙΟΡΕΛΗΣ ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗΣ & ΣΙΑ Ε.Ε.**, Νικόλαος Παναγόπουλος **ΒΕΟΡΕΤΡΟΛ HELLAS Ε.Π.Ε.**

◆ Στην τελική ευθεία μπήκε η λειτουργία της νέας υπερσύγχρονης μονάδας παραγωγής **ΗΛΕΚΤΡΙΚΟΥ ΡΕΥΜΑΤΟΣ ΑΠΟ ΒΙΟΑΕΡΙΟ** στους Ταγαράδες Θεσσαλονίκης. Πρόκειται για άλλη μια πρωτοπόρο η οποία αξιοποίησε κοινοτικούς πόρους και κεφάλαια του ιδιωτικού τομέα για να κατασκευαστεί μια μονάδα ισχύος 5MW, που μπορεί να καλύπτει τις ανάγκες πόλης 80.000 κατοίκων, σε ηλεκτρικό ρεύμα.

◆ Στα Επιμελητήρια της Θεσσαλονίκης, οι πρόσφατες εκλογές ανάδειξαν στην ηγεσία τους: στο **ΕΒΕΘ** τον κ. Δ. Μπακατσέλο, στο **ΒΙΟΤΕΧΝΙΚΟ** τον κ. Σ. Μαγόπουλο και στο **ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ** τον κ. Μ. Ζορπίδη. Και στους τρεις νέους ηγέτες των παραγωγικών τάξεων της Θεσσαλονίκης, ευχόμαστε κάθε επιτυχία στο δύσκολο έργο τους.

◆ Με γρήγορους ρυθμούς προχωρούν οι εγκρίσεις των **επενδυτικών προγραμμάτων** που υποβάλλονται στο ΥΠΑΝ και στην Περιφέρεια. Χαρακτηριστικό είναι το γεγονός ότι το τελευταίο χρονικό διάστημα υπεβλήθησαν στην Κ. Μακεδονία, πολλές περισσότερες αιτήσεις, από όσες είχαν υποκλιθεί συνολικά την τελευταία δετία. Το ύψος των προτάσεων ανέρχεται σε 4 ΔΙΣ €, από τις οποίες έχουν μέχρι στιγμής εγκριθεί 2 ΔΙΣ €.



Η Συνέντευξη του μήνα

Απόστολος Νικολακάκης
Διευθύνων Σύμβουλος
ΚΛΙΜΑΜΗΧΑΝΙΚΗ Μ.Ε.Π.Ε.



GN: Μιλήστε μας για το προφίλ και τη δραστηριότητα της εταιρίας σας.

A. Νικολακάκης: Η ΚΛΙΜΑΜΗΧΑΝΙΚΗ είναι μία τεχνική-εμπορική εταιρία, η οποία ιδρύθηκε στη Θεσσαλονίκη το 1984. Στεγάζεται στην Καλαμαριά Θεσσαλονίκης σε ένα κτίριο το οποίο αποτελείται από γραφεία, εκθεσιακό χώρο, εργαστήριο και αποθήκη. Αντικείμενο της εταιρίας είναι η ΕΝΕΡΓΕΙΑ, δηλαδή οι εφαρμογές θέρμανσης, κλιματισμού, εξαερισμού, ενώ διαθέτει στη Βόρεια Ελλάδα κλιματιστικά μηχανήματα του οίκου DAIKIN EUROPE N.V. Επίσης, η ΚΛΙΜΑΜΗΧΑΝΙΚΗ δραστηριοποιείται στον τομέα του Φυσικού Αερίου. Είναι επίσημος έμπορος της Bosch Thermoteknik, (λέβητες αερίου) και το αντίστοιχο τμήμα της εταιρίας ασχολείται με τη μελέτη και κατασκευή οικιακών και βιομηχανικών εφαρμογών. Η εταιρία απασχολεί συνολικά προσωπικό τριάντα ατόμων.

GN: Με ποιο τρόπο εξασφαλίζει η ΚΛΙΜΑΜΗΧΑΝΙΚΗ την υψηλή ικανοποίηση των πελατών της αναφορικά με την άμεση και υψηλού επιπέδου εξυπηρέτησή τους;

A. Νικολακάκης: Η εταιρία διαθέτει στο δυναμικό της δώδεκα Ηλεκτρολόγους-Μηχανολόγους Μηχανικούς, πλήρως εξειδικευμένους στη μελέτη, κατασκευή και επίβλεψη έργων κλιματισμού, θέρμανσης και φυσικού αερίου, οι οποίοι έχουν κληθεί αρκετές φορές να αναλάβουν ιδιόμορφα έργα κλιματισμού όπως π.χ. εφαρμογές βιομηχανικής ψύξης, όπου οι ακριβείς συνθήκες περιβάλλοντος (θερμοκρασία, υγρασία κ.τ.λ.) είναι πρωταρχικοί παράγοντες για την ασφαλή επίτευξη της παραγωγικής διαδικασίας. Το τεχνικό τμήμα της εταιρίας αποτελείται από δέκα τεχνίτες κλιματισμού, υδραυλικούς και ηλεκτρολόγους και δύο μηχανολόγους μηχανικούς, ενώ για την κάλυψη των περιόδων αιχμής έχουν αναπτυχθεί συνεργασίες με εξωτερικά τεχνικά συνεργεία. Επιπλέον, η εταιρία το διάστημα αυτό βρίσκεται σε φάση σχεδιασμού και ανάπτυξης Συστήματος Διαχείρισης Ποιότητας κατά ISO 9001:2000. Η βασική αρχή που διέπει την εταιρία αναφορικά με το ιδανικό επίπεδο εξυπηρέτησης προς τους πελάτες, είναι οι ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΕΣ ΛΥΣΕΙΣ.

GN: Πώς βλέπετε το μέλλον της ΚΛΙΜΑΜΗΧΑΝΙΚΗΣ τα επόμενα χρόνια; Είστε αισιόδοξος για μια πορεία εξέλιξης και ανάπτυξης;

A. Νικολακάκης: Η οργανωτική δομή, η τεχνολογική υποδομή αλλά και η εφαρμογή του ISO σε όλες τις δραστηριότητες της ΚΛΙΜΑΜΗΧΑΝΙΚΗΣ, αποτελούν την καλύτερη απόδειξη για την στρατηγική και αναπτυξιακή πορεία που θα ακολουθήσει η εταιρία στο μέλλον, πάντα σε συνδυασμό με τους ανθρώπους της, οι οποίοι διαθέτουν γνώση, εξειδίκευση και μεράκι να οδηγήσουν την εταιρία σε περαιτέρω εξέλιξη.

Άρθρο του μήνα:

Γράφει ο Δρ. Κωνσταντίνος Γεωργάκας
ΤΟΥ GEORGAKAS CONSULTING GROUP Ε.Π.Ε.

“Κύμα εισόδου” νέων παικτών στην αγορά, αλλάζει τους συσχετισμούς στο ΛΙΑΝΕΜΠΟΡΙΟ...

Οι αφίξεις νέων λιανικών αλυσίδων και επώνυμων σημάτων στην Ελλάδα φέρνουν τα “πάνω-κάτω” στο λιανεμπόριο ενώ προμηνύεται περαιτέρω αλλαγή των συσχετισμών στο χάρτη του λιανεμπορίου, δεδομένου ότι, δεν έχει ολοκληρωθεί η έλευση όλων των νέων παικτών. Χαρακτηριστικό είναι, ότι θα κάνουν την εμφάνισή τους στην αγορά της Θεσσαλονίκης περισσότερα από 20 νέα σήματα, μέχρι το τέλος του 2007.

Όπως υποστηρίζουν παράγοντες του ευρύτερου χώρου, λόγω του ότι η μέση εγχώρια κατανάλωση σε σχέση με το κατακεφαλήν ΑΕΠ είναι ένα από τα υψηλότερα στην Ευρώπη, η χώρα μας αποτελεί πόλο έλξης για τις επιχειρήσεις που θέλουν να αναπτυχθούν σε νέες αγορές.

Να επισημάνουμε στο σημείο αυτό, ότι η Ελλάδα, αργά αλλά σταθερά, μπαίνει στη λίστα με τις χώρες που διαθέτουν εμπορικά κέντρα σύγχρονων προδιαγραφών. Μάλιστα, οι λιανικές πωλήσεις αποτυπώνουν ενδεικτικά την εικόνα μέχρι το 2010. Η μέση ετήσια αύξηση τα επόμενα 5 χρόνια στην Ελλάδα θα είναι 4,7% πάνω από οποιαδήποτε άλλη χώρα. Συνολικά οι λιανικές πωλήσεις θα αυξηθούν κατά 26%. Ένα τέτοιο “προβάδισμα” στην κατανάλωση δίνει ξεκάθαρο πλεονέκτημα για την ανάπτυξη μεγάλων και σύγχρονων εμπορικών κέντρων.

Εν όψει της εισόδου στην αγορά μεγάλων ξένων παικτών, ο πόλεμος που βρίσκεται προ των πυλών, θα επικεντρωθεί στην πολιτική τιμών, στο “καλάθι” της νοικοκυράς, αλλά και στα νέα μοντέλα καταστημάτων που θα δημιουργηθούν για να καλύψουν τις ανάγκες των καταναλωτών. Νέα σχήματα θα κάνουν την εμφάνισή τους, εξαγορές και συγχωνεύσεις θα αποτελέσουν στρατηγικές διεξόδους για νέους και παλιούς παίκτες προκειμένου να αναπτυχθούν οργανικά αλλά και οικονομικά. Θα δούμε να αναπτύσσονται ταχέως soft και hard-discount αλλά και convenience stores, ενώ παράλληλα θα δούμε, τον αριθμό των “μικρών” του εμπορίου να συρρικνώνεται αισθητά.

Προβλέπεται ότι θα συνεχιστεί η περαιτέρω συγκέντρωση του τζίρου στα χέρια των μεγαλύτερων ομίλων, αν συνυπολογίσουμε το γεγονός ότι οι 3 πρώτες αλυσίδες ελέγχουν το 38% αυτού. Όσον αφορά στο συνολικό τζίρο του κλάδου, κυμαίνεται στα 36 δις. ευρώ., αυξημένο κατά 12,5% από την προηγούμενη χρονιά.

Την πίεση του ανταγωνισμού, φαίνεται ότι θα αντέξουν όσοι έχουν σημαντική οικονομική βάση, δύναμη κεντρικών αγορών και know-how, ενώ θα πληγούν οι μικρές επιχειρήσεις λόγω του περιορισμένου δικτύου τους, τα υψηλά κόστη λειτουργίας και διάθεσης και οπωσδήποτε λόγω της περιορισμένης δυνατότητάς τους, λόγω μεγέθους, να πραγματοποιούν κεντρικές συμφωνίες και να πετυχαίνουν καλύτερες τιμές και μεγαλύτερα περιθώρια κέρδους.

Η ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΤΟΥ ΜΗΝΑ

ΤΟ MANAGEMENT ΤΟΥ ΕΑΥΤΟΥ ΣΑΣ

Ξεχωρίστε χρησιμοποιώντας

6 ΧΡΥΣΟΥΣ κανόνες Self Management!

1. Στις επιχειρήσεις υπάρχουν δύο είδη ζωτικών γνωριμιών. Υπάρχουν οι status quo, που μας βοηθούν να διατηρήσουμε τη θέση μας, χωρίς να χάνουμε δύναμη ή έδαφος. Όμως υπάρχουν και οι γνωριμίες status excelsior, που είναι αυτές που μας βοηθούν να προχωρήσουμε μπροστά. Ας δώσουμε ένα παράδειγμα: για ένα πολλά υποσχόμενο νέο στέλεχος, status quo είναι το αφεντικό του, ενώ γνωριμία status excelsior είναι ο διπλανός συνεπιβάτης του στο αεροπλάνο, που θα μπορούσε να του προσφέρει μια πολύ καλύτερη επαγγελματική θέση. **Η συμβουλή μας είναι** να επιδιώκουμε σταθερά άμεσες, προσωπικές και συνεχείς επαφές και με τα δύο είδη ζωτικών γνωριμιών σε όλους τους χώρους που κινούμαστε.

2. Πρέπει να γίνει αντιληπτό ότι οι αλλαγές, ακόμα και οι δραματικές, είναι ενδεχόμενες και πολύ κοντύτερα απ' ό τι νομίζουμε. **Η συμβουλή μας είναι** να δημιουργούμε εμείς τις αλλαγές. Αντί να αντιδρούμε σε αλλαγές που αρχίζουν από άλλους, ας δρομολογούμε εμείς τις αλλαγές.

3. Ας γίνει συνήθεια ότι εκτός από οποιαδήποτε άλλη ιδιότητά μας, πρέπει να είμαστε και πολύ καλοί πωλητές του εαυτού μας. **Η συμβουλή μας είναι** να επιδιώκουμε να παρουσιάζουμε σωστά τον εαυτό μας, ώστε να καταλαμβάνουμε κάθε φορά, την επαγγελματική και κοινωνική θέση που μας αξίζει.

4. Πρέπει να υπάρξει μεγαλύτερη προσπάθεια εντοπισμού των δυνατών μας σημείων, των ταλέντων μας. Ένα είναι σίγουρο. Όλοι έχουν δυνατά σημεία. Μερικοί δεν καταβάλλουν κάποια ιδιαίτερη προσπάθεια να τα ανακαλύψουν, ενώ κάποιοι άλλοι περνούν τη ζωή τους χωρίς να τα βρουν. **Η συμβουλή μας είναι** να μάθουμε τι ακριβώς μπορούμε να κάνουμε καλύτερα από κάθε άλλο, και να κάνουμε ακριβώς αυτό.

5. Επιτυχίες και αποτυχίες συνεχώς υπάρχουν, όμως πετυχημένοι δεν είναι αναγκαστικά αυτοί που έχουν τις λιγότερες αποτυχίες, αλλά αυτοί που μαθαίνουν από το κάθε πετυχημένο ή αποτυχημένο που κάνουν. **Η συμβουλή μας είναι** να αποκτήσουμε ως σταθερή συνήθεια να ψάχνουμε το σπέρμα της επιτυχίας σε κάθε αποτυχία και το σπέρμα της αποτυχίας σε κάθε επιτυχία.

6. Τέλος, στην εποχή μας, το να ενεργούμε με βάση τη λογική "όλοι κερδίζουν, κανείς δε χάνει", είναι μονόδρομος. Σήμερα κανείς δεν πρέπει να ενδιαφέρεται μόνο για τα αποτελέσματα ή το τελικό προϊόν μιας διαπραγμάτευσης, αλλά και για τις καλές σχέσεις που θα πρέπει να έχει με όσους έκανε τη διαπραγμάτευση. **Η συμβουλή μας είναι** να πριμοδοτούμε τη λογική "κερδίζω-κερδίζεις" (win-win), γιατί μόνο αυτή οδηγεί σε μακροχρόνιες και αμοιβαία επωφελείς συνεργασίες στον επαγγελματικό χώρο, αλλά και σε σταθερές και με νόημα σχέσεις στην προσωπική μας ζωή.

Πηγή: Περιοδικό Market Zoom

Τα επόμενα
GecoNews θα
κυκλοφορήσουν τον
Σεπτέμβριο του 2006.

Σε όλη μου τη ζωή
ήθελα να είμαι
κάποιος.
Νομίζω ότι έπρεπε να
ήμουν πιο
συγκεκριμένος.

(Wagner)

Αυτός που θα
πετύχει, είναι αυτός
που κάνει κάτι εν
αναμονή της
επιτυχίας.

Τόμας Ε. Έντισον



ΚΩΦΙΔΟΥ 8, 55236 ΠΑΝΟΡΑΜΑ
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΤΗΛ: 2310344091
FAX: 2310344046
e-mail: info@gecon.gr