

Pārdošanas pamatelementu kurss.

Lekcija Nr.1

RISEBA. APRĪLIS 2012

Konstantīns Kuzikovs

Konstantins.kuzikovs@gmail.com

JAUTĀJUMI.

1. Kāpēc prakse ir svarīga un kāpēc ir jācīnās, lai to izietu vislabākajos uzņēmumos.
2. Ko piedāvā mūsdienīgi uzņēmumi studentiem, ko tie sagaida no viņiem.
3. Kādi ir uzņēmumi Latvijā, ar ko darbs tajos atšķiras un kas ir kopīgs.

Kāpēc prakse ir svarīga un kāpēc ir jācīnās, lai to izietu vislabākajos uzņēmumos.

98% studentu grib tikai parakstītu prakses līgumu.

2% grib darbu!

Secinājums: Prakse tas ir labākais veids kā iegūt darbu! Ja Jūs parādīsiet savu iniciatīvu un ieinteresētību, Jūs no praktikanta statusa pāriesiet darbinieka statusā. Atceraties- Jūs mācāties šeit, lai palielinātu savas izredzes iegūt darbu. Prakse tas ir pirmais solis pretim darbam.

Kāpēc ir jācenšas iziet praksi labākajās kompānijās?

Kā jums liekas kādiem CV elementiem darbadevējs pievērš visvairāk uzmanības?

Darba pieredze

Darba pieredze pazīstamos uzņēmumos

Secinājums:

Prakse labā uzņēmumā palielina Jūsu izredzes iegūt darbu citā uzņēmumā un dod jums priekšrocības salīdzinājumā ar citiem studentiem.

Kāpēc prakse ir svarīga un kāpēc ir jācīnās,
lai to izietu vislabākajos uzņēmumos.

PRAKSE IR PIRMAIS SOLIS JŪSU KARJERĀ.
PRAKSE LABĀ UZŅĒMUMĀ PALIELINA JŪSU
IZREDZES IEGŪT LABU DARBU CITĀ.

Ko piedāvā mūsdienīgi uzņēmumi studentiem, ko tie sagaida no viņiem.

NEKO!

Lai iekārtotu Jums darba vietu ir nepieciešams ieguldīt ap 1000ls.

Papildus tam vadītājam ir:

A/ Jāizdomā Jums darba uzdevumu.

B/ Jāiemāca Jums elementāra darba specifika.

C/ Jāapmāca Jūs visā, kas nepieciešams, lai Jūs varētu veikt savus pienākumus.

D/ Jākontrolē darba gaita un rezultāti.

E/ Jāpastāsta Jums kā uzvesties kolektīvā.

F/ Visu laiku jāseko līdzi ko Jums var un ko nevar stāstīt, jo Jūs taču neesat kompānijas pārstāvis.

Ko piedāvā mūsdienīgi uzņēmumi studentiem, ko tie sagaida no viņiem.

Kas sagaida vadītāju?

50% pazūd

20% neparādās

33% visu laiku atprasās

10% pazūd pēc pirmās dienas

Ko piedāvā mūsdienīgi uzņēmumi studentiem, ko tie sagaida no viņiem.

Kāpēc tas notiek?

Tāpēc, ka studenti nav gatavi darbam!

Ko piedāvā mūsdienīgi uzņēmumi studentiem, ko tie sagaida no viņiem.

Vēlreiz!

Ko piedāvā uzņēmumi studentiem?

Neko!

www.prakse.lv ir 107 vakances uz 46967 reģistrētiem jauniešiem.

www.cv.lv ir tikai 5 prakses vakances uz 105000 sludinājumiem.

Iemesls.

Latvijā ir humanitāro profesiju pārpalikums un tehnisko profesiju trūkums.

Ko piedāvā mūsdienīgi uzņēmumi studentiem, ko tie sagaida no viņiem.

Kas mainījies 10 gadu laikā?

Uzņēmumi negrib, bet var ņemt studentus praksē.

Ko piedāvā mūsdienīgi uzņēmumi studentiem, ko tie sagaida no viņiem.

Jūsu uzdevums ir saprast uzņēmuma problēmas un piedāvāt savu risinājumu.

Ko Jūs varat piedāvāt:

- Jūs varat izdarīt melno darbu, kuru neviens negrib darīt.
- Jūs varat izdarīt rutīnas darbus ātrāk.
- Jūs varat piedāvāt darīt to, ko nedara neviens kompānijā.
-

Galvenais, lai vadītājs redzētu, ka tas nes kompānijai labumu/klientu/naudu..

Ko piedāvā mūsdienīgi uzņēmumi studentiem, ko tie sagaida no viņiem.

Kompānijas filozofija!

Jūs neesat cilvēks/smuka meitene/students

Jūs esat instruments.

Jautājums tikai kāds?

Ko piedāvā mūsdienīgi uzņēmumi studentiem, **ko** tie **sagaida** no viņiem.

Atbilde: mūsdienīgi uzņēmumi domā par studentiem, kā par bezmaksas darba spēka resursu, bet tikai daži veic reālas darbības, lai izmantotu šo resursu.

Ir vismaz 3 lietas ko Jūs varat piedāvāt jebkuram uzņēmumam:

1. Pabeigt darbus, kurus negrib darīt neviens.
2. Palīdzēt kādam darbiniekam ar viņa rutīnas darbiem.
3. Palīdzēt kompānijai komunikācijā ar potenciālajiem klientiem, izmantojot sociālos tīklus.

Kādi ir uzņēmumi Latvijā, ar ko darbs tajos atšķiras un kas ir kopīgs?

Kādi ir uzņēmumi Latvijā, ar ko darbs tajos atšķiras un kas ir kopīgs?

	Ražotāji	B2C	Vietējie
Mazie	Starpnieki	Ar latviešu kolektīvu	B2B
Lielie		Pakalpojumu tirgotāji	
Citu preču tirgotāji		Ar krievu kolektīvu	Ārzemju

Kādi ir uzņēmumi Latvijā, ar ko darbs tajos atšķiras un kas ir kopīgs?

	Ražotāji	B2C	Vietējie
Mazie	Starpnieki	Ar latviešu kolektīvu	B2B
	Lielie	Pakalpojumu tirgotāji	
Preču tirgotāji		Ar krievu kolektīvu	Ārzemju

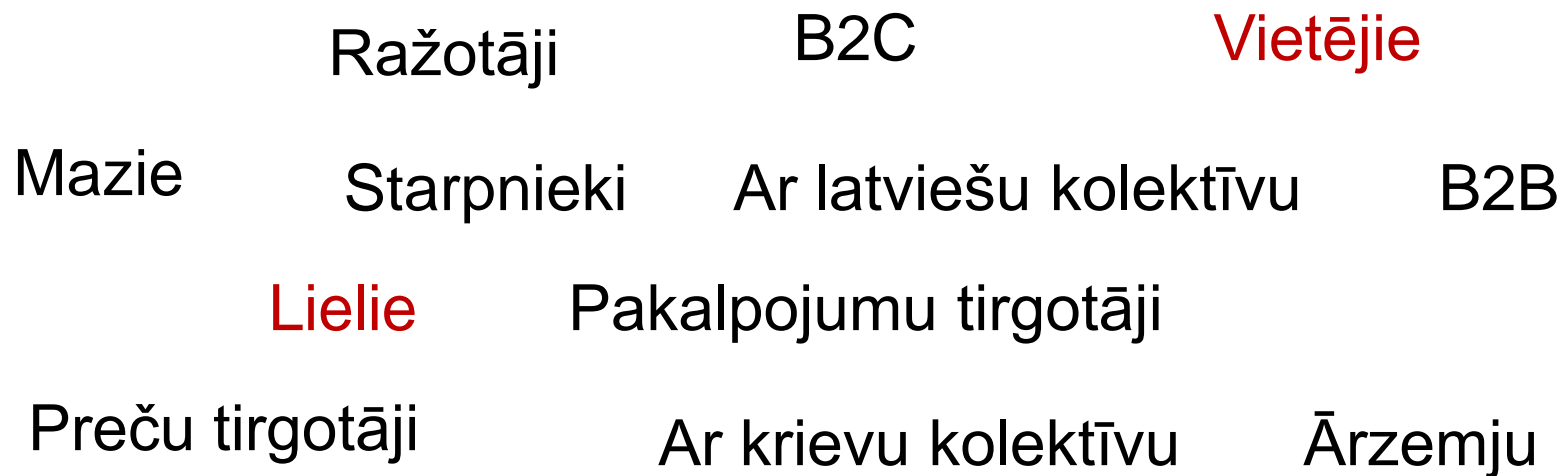
1. Pakalpojumiem ir lielāka peļņa, nav vajadzīga noliktava, nav vajadzīgs liels štats.
2. Precēm, nav vajadzīgs birojs centrā, pakalpojumu tirgotājiem ir nepieciešams, tāpēc, ka viņu business ir orientēts uz imidžu.
3. Preces tirgot vienkāršāk, nekā pakalpojumus.

Kādi ir uzņēmumi Latvijā, ar ko darbs tajos atšķiras un kas ir kopīgs?

	Ražotāji	B2C	Vietējie
Mazie	Starpnieki	Ar latviešu kolektīvu	B2B
	Lielie	Pakalpojumu tirgotāji	
Preču tirgotāji		Ar krievu kolektīvu	Ārzemju

1. Starpnieki ir atkarīgi no piegādātāja un klienta. Starpnieku ir daudz
2. Starpniekiem ir mazāka peļņa. Mazāks štats. Mazākas algas. Mazākas telpas.

Kādi ir uzņēmumi Latvijā, ar ko darbs tajos atšķiras un kas ir kopīgs?



1. Lielos uzņēmumos ir korporatīva struktūra. Jūs atbildat konkrēti par to un to.
2. Algas oficiālas, daudz papīru, nolikumu utt.
3. Mazās kompānijās, nav skaidra struktūra. Parasti maz vadītāju. Darbinieku funkcijas nav precīzi definētas. Šodien Jūs atbildāt par to, rīt par ko citu.
4. Lielās kompānijas algas ir mazākas, nekā mazās. Tāpēc, ka lielos uzņēmumos ir hierarhija un algu tabula. Mazos alga bieži tiek noteikta subjektīvi, bet tā ir lielāka nekā lielajos. Šis apgalvojums ir spēkā tikai speciālistiem. Vadītāju gadījumā viss ir tieši pretēji.
5. Mazie uzņēmumi ir vairāk atkarīgi no cilvēkiem.

Kādi ir uzņēmumi Latvijā, ar ko darbs tajos atšķiras un kas ir kopīgs?

	Ražotāji	B2C	Vietējie
Mazie	Starpnieki	Ar latviešu kolektīvu	B2B
	Lielie	Pakalpojumu tirgotāji	
Preču tirgotāji		Ar krievu kolektīvu	Ārzemju

6. Mazos uzņēmumos grūti veidot karjeru, jo nav līmeņu struktūras.
7. Mazos uzņēmumos parasti alga netiek maksāta oficiāli.
8. Lielos uzņēmumos notiek cīņā par budžetu nodaļu līmenī. Lēmumi tiek pieņemti lēnāk, tik pat lēni tie tiek realizēti. Problēma vienmēr ir komunikācijā starp nodaļām + vēl birokrātija.
9. Mazos uzņēmumos notiek cīņa par ietekmi starp cilvēkiem. Tomēr visi lēmumi tiek pieņemti un realizēti ātrāk.

Kādi ir uzņēmumi Latvijā, ar ko darbs tajos atšķiras un kas ir kopīgs?

	Ražotāji	B2C	Vietējie
Mazie	Starpnieki	Ar latviešu kolektīvu	B2B
	Lielie	Pakalpojumu tirgotāji	
Preču tirgotāji		Ar krievu kolektīvu	Ārzemju

1. Strādāt vietējā kompānijā nozīmē, ka Jūs strādājat kopā ar īpašnieku. Jūs esat atkarīgi no viena cilvēka vīzijas, idejām, garastāvokļa, paradumiem un iemaņām.
2. Finansiāli ārzemju kompānijas ir daudz stabilākas, nekā vietējās. Ja kas, tad mātes uzņēmums palīdzēs.
3. Ārzemju kompānijās ir jāsaprot ārzemju uzņēmuma psiholoģija, piemēram, ja tas pieder vāciešiem, tad būs vienas uzvedības normas, bet, ja zviedriem, tad citas. Ar amerikāņiem ir jārēķinās ar citu darba laiku, jo starpība ir 8 stundas.
4. Ārzemju kompānijas var aizvērt vai pārdot biznesu nebrīdinot vietējos pārstāvjus. Tāpat var nomainīties personāls.

Kādi ir uzņēmumi Latvijā, ar ko darbs tajos atšķiras un kas ir kopīgs?

	Ražotāji	B2C	Vietējie
Mazie	Starpnieki	Ar latviešu kolektīvu	B2B
	Lielie	Pakalpojumu tirgotāji	
Preču tirgotāji		Ar krievu kolektīvu	Ārzemju

5. Vietējās kompānijās lēmumi tiek pieņemti uz vietas, ārzemju kaut kur citur, kas pagarina to pieņemšanas laiku.

6. Darbs ārzemju kompānijā saistīts ar birokrātiju, kas nav vietējās kompānijās, ja vien tās nav lielie uzņēmumi.

Kādi ir uzņēmumi Latvijā, ar ko darbs tajos atšķiras un kas ir kopīgs?

	Ražotāji	B2C	Vietējie
Mazie	Starpnieki	Ar latviešu kolektīvu	B2B
Lielie		Pakalpojumu tirgotāji	
Preču tirgotāji		Ar krievu kolektīvu	Ārzemju

1. Krievu kolektīvs būs daudz emocionālāks, skaļāks, ģimeniskāks, un tajā cilvēki bieži paliks arī pēc darba laika. Viss notiek vienojoties vārdiski.

2. Latviešu kolektīvs ir klusāks, uzdevumu izpilde notiek precizāk, tiek ievērots darba laiks. Viss oficiāli, “uz papīra”.

Šodien mēs izgājām cauri 3 jautājumiem:

1. Kāpēc prakse ir svarīga un kāpēc ir jācīnās, lai to izietu vislabākajos uzņēmumos.
2. Ko piedāvā mūsdienīgi uzņēmumi studentiem, ko tie sagaida no viņiem.
3. Kādi ir uzņēmumi Latvijā, ar ko darbs tajos atšķiras un kas ir kopīgs.

Ja jums rodas kādi jautājumi, jūs tos varat uzdot arī mājas lapā www.RisebaSalesCourse.weebly.com

PALDIES PAR UZMANĪBU!

Tiekamies rītdien!