

- **Тема на број:**
Лош продавач VS
добар советник
- **Лидери:**
Силвио Берлускони
Јас сум незаменлив!
- **Преземено:**
Најголемите
бренд грешки
- **Совети:**
Иванка Трамп
Сакај ја својата
работа
- **Огласи:**
Работа за тебе



Содржина



16 CV на Силвио Берлускони



24 Работа за тебе

4 Актуелности

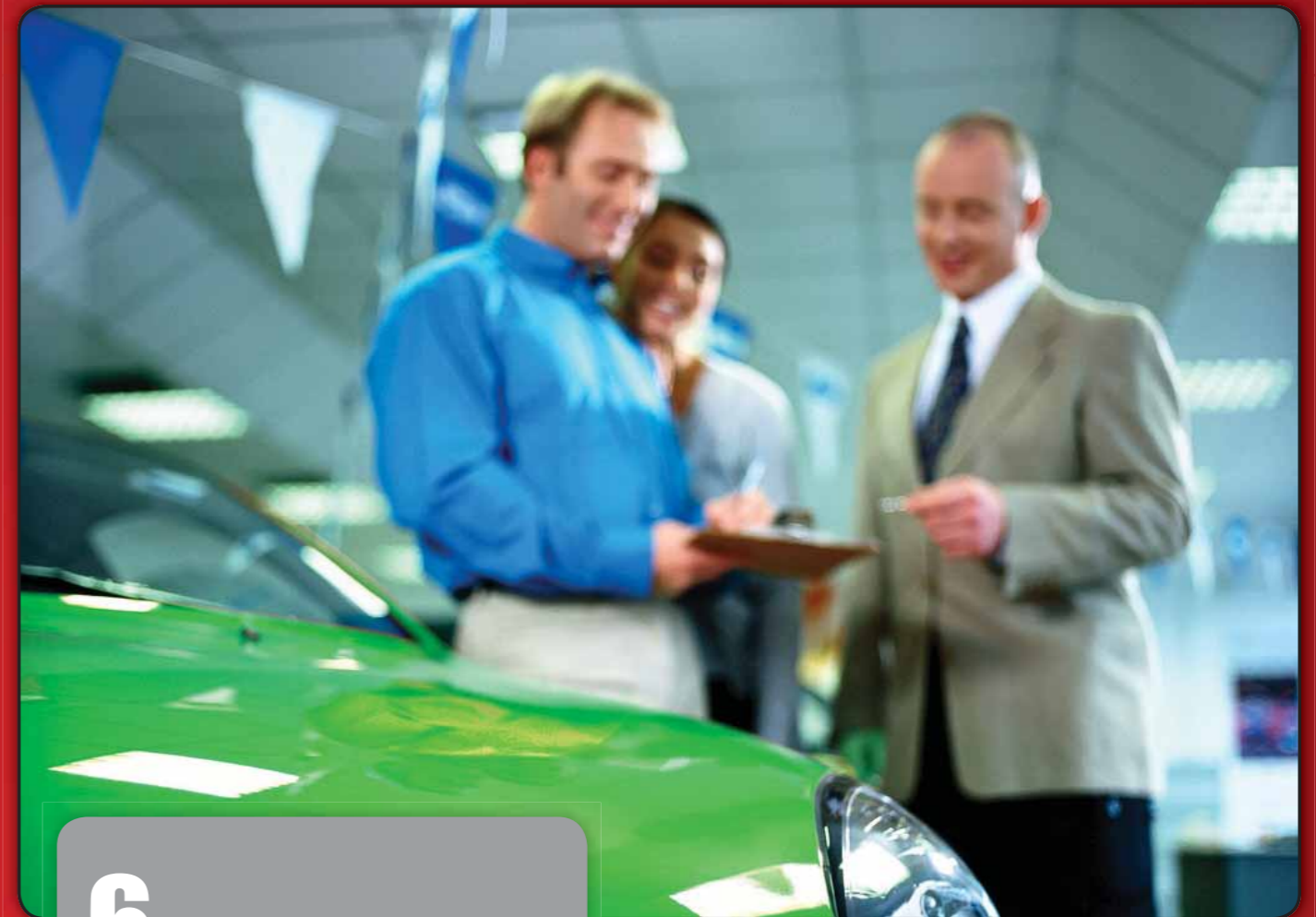
12 Вработување едукација

13 HR Речник

18 Блиц

20 Вработување советува

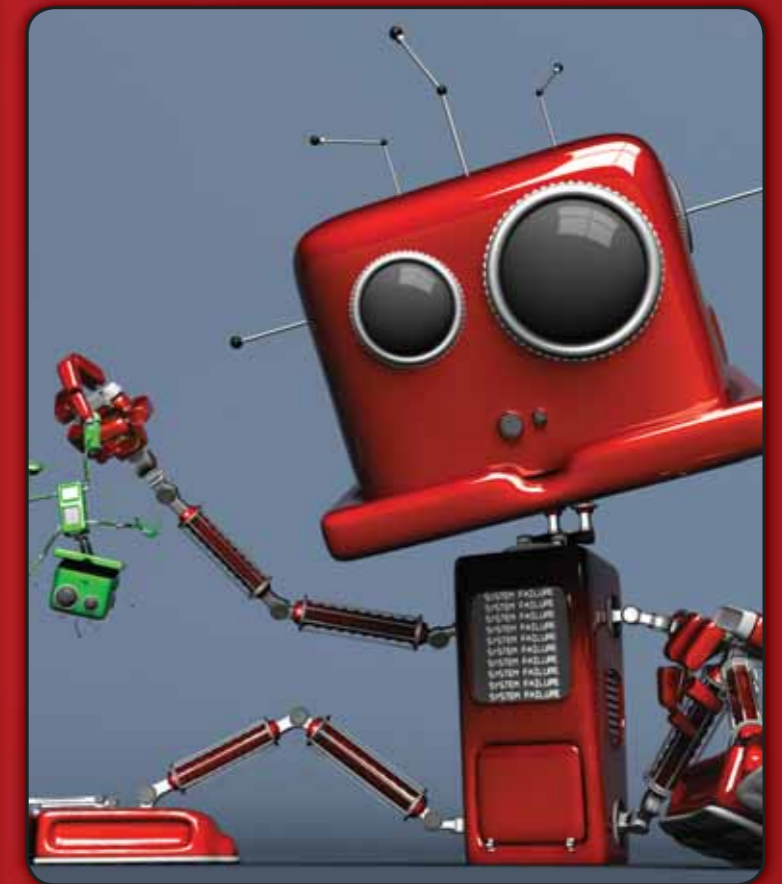
21 Делоевн стил



6 Тема на број

Како до успешна продажба

Повеќето првокласни продавачи кои ги имам сретнато тврдеа, на мое големо изненадување, дека во животот не продале речиси ништо. Тие всушност, тврдат дека продавачите не продаваат, туку купувачите купуваат. Тогаш што е работата на продавачите, ако не продаваат? Многу едноставно, им овозможуваат на купувачите услови за купување. Прават добра околина за купувачот да се чувствува подобро и да се опушти, во разговор ги разоткриваат неговите потреби и двојби, препуштајќи му да зборува за своите желби и ситуација. Го советуваат и му препорачуваат добар производ, услуги или решенија за неговата ситуација, решавајќи ги притоа приговорите и прашањата кои се надоврзуваат.



10 Најголемите БРЕНД грешки

Боледување заради скршено срце?!

Една јапонска маркетиншка компанија на своите вработени им дозволува да земат боледување доколку раскинале со партнерот, а должината на боледувањето зависи од возраста. Работниците кои се помлади од 24 години можат да земат еден слободен ден годишно да се „средат“ после раскинувањето, тие помеѓу 25 и 29 години имаат право на два, а постарите од 30 години можат да си земат три дена боледување. Објаснувањето е дека луѓето со „созревањето“ многу по тешко ги преживуваат моментите на раскинување па така „Жените кои се помлади од 30 години можат многу полесно да си најдат нов партнер, но за оние постарите тоа станува многу потешко како што е и раскинувањето“ велат од компанијата. Вработените во оваа компанија исто така уживаат и други погодности како што е и платеното дводневно отсуство во време на големите распродажби, како вработените би можеле на раат да купуваат и потоа задоволни да се вратат на работното место. Што ли ќе кажат на ова нашите компании?!



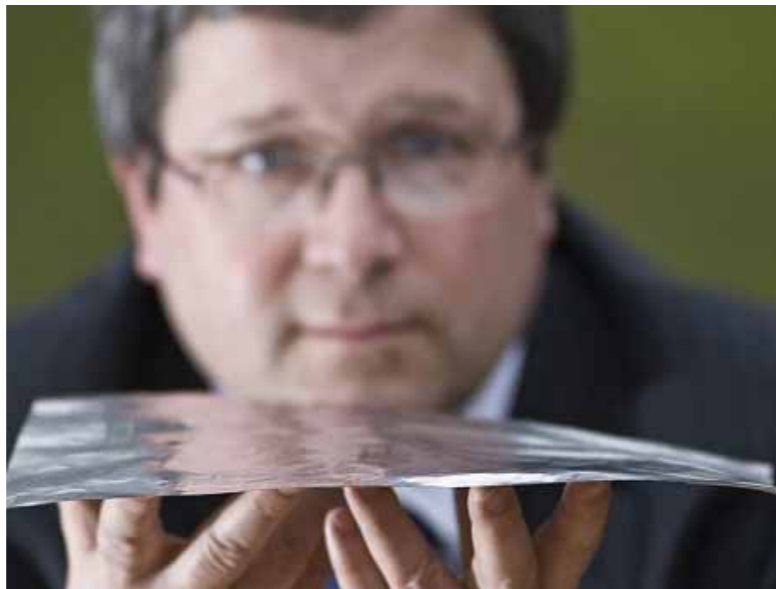
McDonald's не отпушта – вработува!

Наспроти сите најави за отпуштање на работници ширум светот, како резултат на светската економска криза, McDonald's и понатаму објавува огласи за вработување и потреба од нов персонал. Нивниот најнов проект кој почна да се реализира минатиот месец се однесува на вработување на луѓето кои подолго од 6 месеци се без работа. Вработувањето е на светско ниво и тоа во сите ресторани на Земјинава топка. Всушност нивните ресторани постојано се отворени за да прифатат нови луѓе, кои сакаат да ја започнат или пак да ја продолжат својата кариера токму во McDonald's. Дневно им пристигнуваат повеќе од 1500 апликации а дел од вработените на овој ланец ресторани своевремено биле и Pink, Sharon Stone, и Shania Twain



Звучници од фолија

Революционерниот систем за звучници кој деновиве го прикажаа британските инженери може да биде печатен и користен како сиден постер од кого може да слушате музика. Овој лесен и флексибилен звучник е тенок само 0.25mm и ќе се вградува во автомобилите низ целиот внатрешен ентериер. Идејата е развиена од Warwick Audio Technologies кои планираат да ги продаваат веќе следната година. Звучниците работат преку конвертирање на електричниот сигнал во звук. Обично, сигналот го генерира варијабилно магнетно поле, кое прави вибрации на механичкиот конус и продуцира звук. Новиот 'Flat, Flexible Loudspeaker' користи ламиниран материјал кој вибрира и произведува појасен и поостар звук. Предноста е што тој истотака може да биде свиткан под агол. Steve Couchman, CEO на Warwick Audio Technologies верува дека ова е навистина иновативна технологија и ќе донесе голема заработка за неговата компанија во иднина.



Колку плата земаат врвните македонски менаџери!

Првите триесет најплатени директори во Македонија, земале просечна месечна плата од 5.531 (или 66.380 годишно) евра, наспроти 282 евра колку што зема просечниот македонски работник, или 19.5 пати повеќе.

Какви се платите во останатите сектори

Најпосакуваната работа во Македонија е во финансискиот сектор во целина каде што платата, според последните анализи, просечно изнесува 33.393 денари, при што во делот на финансиското посредување платата изнесува и повеќе од 48.000 денари. Како подобар бизнис се смета енергетскиот, каде што просечната плата е 22.604 денари. Потоа, следат државната и јавната управа со одбраната со просечни 21.404 денари. На дното се кожарската и текстилната индустрија со просечна плата од 7.100 до 7.500 денари.

Годишни плати на светските државници

Британскиот премиер, Гордон Браун, заработува 199,000 евра. Ирскиот премиер, Брајан Ковен, 257,000 евра. Рускиот претседател Димитри Медведев 67,000 евра. Никола Саркози заработува 240,000 евра. Американскиот претседател Барак Обама заработува 292,000 евра, а германската канцеларка Ангела Меркел заработува 228,000 евра.

Најдобриот застапник- на Пута Кана!

Во петокот КРОАЦИЈА ОСИГУРУВАЊЕ-ЖИВОТ, пред своите застапници го презентираше проектот „Најдобар застапник на 2009 година“ наменет за стимулирање на застапниците при продажбата на полисите за осигурување. Со овој нов систем на наградување, Кроација сака да ги стимулира своите, над 110, застапници ширум земјата, да ја зголемат продажбата на полисите при, што, им го претстави и новиот начин на бодување и собирање на поените. На овој настан беа наградени најдобрите застапници за 2007 и 2008 година кои добија плакети за заслуги а на крајот од 2009 година на најдобриот застапник, покрај плакетата за заслуга, како награда ќе му се додели и 14 дневно патување на Пута Кана- бисерот на Карипските Острови, плус „џепарлак“ од 500 евра. Во исто време беа презентирани и останатите нови проекти: „Најдобар плаќач за 2009 година“, „Биди дел од CALL Тимот на КРОАЦИЈА ОСИГУРУВАЊЕ-ЖИВОТ“ како и „Грижа за Корисници на животното осигурување“.



УСПЕШНАТА ПРОДАЖБА ЗАВИСИ ОД ВИЗИЈАТА НА ПРОДАВАЧОТ

Добриот работник гради катедрали, лошиот само толчи камен

Повеќето првокласни продавачи тврдат дека во животот речиси ништо не продале. Тие всушност, не продаваат, туку купувачите купуваат. А нивната улога е да ги создадат условите за купувањето.

Голем светски патник, на едно од своите многубројни патувања, запрел крај еден каменолом да одмори. Уживајќи во оброкот, кој го земал од една локална гостилница, запрел со погледот на двајца работници. Обајцата работеле напорно – разбивале огромни камења и ги товареле на кола. Сепак, се разликувале, едниот и покрај напорната работа, изгледал полетно и весело, додека вториот само со еден поглед бил доволен да фрли секого во депресија. Поттикнат од љубопитноста, патникот се упатил кон нив. Приближувајќи им се ги запрашал што работат. Работникот кој го нарекол „депресивец“ прв одговорил: „ринтаме“ во каменоломов со години. Никако да дојде крајот. Единственото задоволство ни е кратката пауза за ручек и платата која ја добиваме секој петок. Во понеделник, започнува сè од почеток“. Одговорот, пак, на „полетниот“ работник бил полн со ентузијазам: „Јас помагам во изградба на Катедрала!“

Дали суштината која ги дели добриот од лошиот работник се состои во овие суптилни разлики на мотивираност и немотивираност? Последните неколку недели бев ангажиран на Проект за една од најсилните марки на автомобили во Хрватска. Целта на проектот е да се подигне важноста на односите со клиентите и нивото на квалитет во однос на сите сегменти на продажба од сервис, па сè до

раководителското ниво. Секогаш одново ме фасцинира она што ја сочинува основната разлика на првокласните и помалку добрите продавачи. Претпоставувам дека на прашањето, што е тоа што добило широка лепеза на одговори како на пример: количеството на знаење добиено со практика или едукација, особини, среќа, изглед и настап, комуникативност...пописот веројатно.

Тој би бил малку подолг и би се состоел од елементи кои навистина ги препознаваме кај првокласните продавачи, но не би бил целосен. Би му недостигал клучниот елемент, да го наречеме, визија или став.

Вежба за вработени

Наједноставно речено, се работи за ставот на секој од нас кон она што го работи и што го постигнува извршувајќи ја својата секојдневна работа. Тоа може да се дознае со едноставна вежба. Поделете им на своите вработени ливче со следнава вежба: Замислете дека на улица го сретнувате вашиот стар пријател кого не сте го виделе со години. Во текот на разговорот стигнувате до темата врзана за работа и пријателот ве запрашува каде работите и со што се занимавате. Замолете ги да го запишат својот одговор. Резултатите може да ве изненадат.

Кога ја зададов оваа задача во склоп на Проектот на којшто работам, од соработниците во автомобилската индустрија, добив едноставен одговор: „Продавам автомобили“. Токму така. Сите до еден, без исклучок, одговорија да, на овој или оној начин, дека продаваат автомобили. И во што е проблемот? Па се разбира дека продаваат автомобили. Тоа е нивната работа и од тоа живеат! Но, значењето треба да се согледа подлабоко, да се согледаат последиците на реченицата која од ден во ден се врти во главите на тие луѓе и полека станува нивен идентитет.

Тие создаваат услови за купување

На секој партиципиент, во мојата анкета, на картичката под името стои и функцијата „продажен советник“. „Продажен советник“ а не „продавач на автомобили“. Сепак тие живеат со идентитетот на продавачи на автомобили со сите деструктивни последици кои тој идентитет ги носи со себе, како за нив, така и за купувачите. Тие последици произлегуваат од златните правила на продажба: резултатите не се под наша контрола, но некои елементи кои водат до тие резултати сè: - Ако продавате автомобили, тогаш не ги контролирате елементите како купувачката моќ на населението, кредитната политика на банките, понудите на конкуренцијата или временската прогноза. Но, доколку ваша работа е „помагање на клиентите за да го пронајдат возилото за своите потреби“, тогаш целокупната работа која ја обавувате е во ваши раце. Повеќето првокласни продавачи кои ги имам сретнато тврдеа, на мое големо изненадување, дека во животот не продале речиси ништо. Тие всушност, тврдат дека продавачите не продаваат, туку купувачите купуваат. Тогаш што е работата на продавачите, ако не продаваат? Многу едноставно, им овозможуваат на купувачите услови за купување. Праваат добра околина за купувачот да се чувствува подобро и да се опушти, во разговор ги разоткриваат неговите потреби и двојби, препуштајќи му да зборува за своите желби и ситуација. Го советуваат и му препорачуваат добар производ, услуги или решенија за неговата ситуација, решавајќи ги притоа приговорите и прашањата кои се надоврзуваат.

Одговорности на менаџментот

Како херојот од приказната од почетокот на текстот, се чини дека оние кои само „продаваат автомобили“ и „оние кои му помагаат на клиентот да најде најдобро возило за себе“ работат иста работа. Но, идентитетот и визијата со која ја работат работата ја прави и разликата во резултатите кои ги постигнуваат. Примери има насекаде. Повеќето вработени во диспозитурите на банките имаат планови на продажба на одредени банкарски производи кои мораат да се пласираат во текот на месецот – одредена квота на кредити, кредитни

картички, инвестициски фондови и слично. За повеќето од нив нашата вежба би завршила со одговор „го остварувам својот месечен план“. Тие не размислуваат за клиентите, нивното задоволство, имиџот со кој банката сака да се претстави. На ум им се само две работи „морам“ и „план“. Како и во многу подрачја, одговорноста најчесто е на менаџерот. Која е пораката што секојдневно се испраќа? Како реагира во одредени ситуации? Што нагласува на состаноците? Што им порачува на вработените во доменот на наградувања и унапредувања? Со оглед на тоа, имате проблеми со пад на продажба, неисполнети планови, намалена фреквенција на купувачите на продажното место, зголемен број на рекламации и незадоволни клиенти. Поради ова, поставете им го на своите вработени прашањето од почетокот на текстот. Можеби причината на сите тие проблеми е во тоа како вашите вработени ја доживуваат својата работа. Значи, толчат камен или градат Катерала?

ВО ШТО Е РАЗЛИКАТА ПОМЕЃУ ЛОШИОТ ПРОДАВАЧ И ДОБРИОТ СОВЕТНИК?

Мотивација и задоволство на продавачот

Продавам автомобили: Во текот на денот во салонот влегоа 30 потенцијални купувачи. Напишавте неколку понуди и во текот на целиот ден ништо не продадовте. Вашата самопочит и мотивација се на нула.

Им помагам на клиентите да го пронајдат вистинското возило за своите потреби: Во текот на денот, во салонот влегоа 30 потенцијални купувачи. Напишавте неколку понуди и не продадовте ништо во текот на целиот ден. Но, од работа си заминувате задоволни зашто на повеќето купувачи им помогнавте да дефинираат што сакаат и им ги покажавте возилата кои им одговараат. Задоволството на нивните лица излегувајќи од салонот ви го гарантира нивното скорешно враќање или препорака на пријатели. Мотивирани сте за работа и следниот ден.

Задоволството на купувачот и етиката

Продавам автомобили: Останаа уште неколку модели во складот. Му продавам приказна на купувачот, малку ги фризирам податоците за



потрошувачка и датумот на испорака. Наивецот се согласува и дава аконтација. Успеав, продадов возило! Меѓутоа, на денот на очекуваната испорака започнуваат проблемите: купувачот станува досаден и инсистира на своето возило. Ми одзема од времето за продажба на други возила и ми го крати остварувањето на планот. А кога автомобилот конечно ќе стигне „оној“ приговара за потрошувачката. Некако успевам да го одбегнам. Продажбата ни се намалува во последно време, кога барем би вложувале повеќе во маркетинг!

Им помагам на клиентите да го пронајдат вистинското возило за своите потреби: Транспарентен сум во сите погледи, давам прецизни информации за испораката и за самите возила. Иако мора подолго да чека, купувачот е задоволен што е постигнато договореното. Зголемената потрошувачка на гориво му е надокнадена со други поволности, на пример со сигурност на возилото. Сакам да му покажам на клиентот колку ми е важен дури и откако ќе ми го плати возилото, тој останува важен за мене, а не е само број на шасија во мојата евиденција. Од време на време му се јавувам да го прашам за неговото искуство со возилото, му испраќам роденденски честитки. Не вложуваме многу во реклама зашто старите купувачи секогаш ни се враќаат и не препорачуваат на свои познаници.

Мерење на резултатите и наградување

Продавам автомобили: единствено нешто што ми се вбројува и ми влијае врз зголемување на платата е бројот на продадени возила. Минатиот

месец „тутнав“ три возила само за да го остварам предвидениот план. Ми зборуваа дека купувачите биле незадоволни и од протесни побуди отишле да ги сервисираат возилата на друго место, но тоа сега е грижа на сервисерите. Се надевам дека следниот месец повторно ќе го остварам планот.

Им помагам на клиентите да го пронајдат вистинското возило за своите потреби: Освен бројот на продадени возила, дел од мојата плата зависи и од моите активности и од задоволството на клиентите. Тоа ми покажува дека задоволството на клиентот е мојот приоритет. Се фокусирам на своите активности кои исто така се оценуваат, на пример издавање на понуди или предлог за тест возење, зашто знам дека секоја од нив го зголемува задоволството на клиентот и го води чекор поблиску во одлуката за купување на возилото.

Лидерство

Продавам автомобили: На вчерашниот состанок лидерот добро не „обработи“ предупредувајќи не дека се ближи крајот на месецот, а ние сме сè уште далеку од остварувањето на зацртаниот план. Не упати да продаваме и „буткаме“ по секоја цена. Морам да продадам уште возила.

Им помагам на клиентите да го пронајдат вистинското возило за своите потреби: На вчерашниот состанок лидерот ни рече дека резултатите на последните испитувања, за задоволството на клиентите, се положи. Зборувавме за начините за нивно подобрување. Тукушто влегува нов клиент, шанса да се обидам со нов пристап.



КРОАЦИЈА ОСИГУРУВАЊЕ® - ЖИВОТ

АД за осигурување на Живот

Сакате ли на Вашето дете да му осигурате добар Живот и среќна иднина? Сакате ли на Вашето дете да му обезбедите почетен капитал кој ќе му помогне во остварување на животните цели?

Детско штедно осигурување на Кроација Осигурување – Живот Ви овозможува:

- ◆ Економска заштита на Животот на Вашето дете;
- ◆ Штедење кое носи постојана добивка;
- ◆ Почетен капитал за самостоен Живот



Бидете **100%** сигурни - Донесете правилна одлука за иднината на Вашето дете!

КРОАЦИЈА ОСИГУРУВАЊЕ – ЖИВОТ, АД за осигурување на Живот
Ул. Мито Хаџивасилев Јасмин, бр. 20, Спрат II, 1000 Скопје

Тел.: +389 (2) 321 5083 или (2) 321 5881
www.croatiaosiguruvanje.com.mk



НАЈГОЛЕМИТЕ БРЕНД ГРЕШКИ

ВРАБОТУВАЊЕ
news

ПРЕЗЕМЕНО

Без разлика на големината на брендот, грешките сепак се можни!

Mat Haig -from the book „Brand Failures“

Во денешниот свет, брендovите се клучниот дел во животот на потрошувачите, што не е ни чудно со оглед на тоа што компаниите трошат милијарди долари како би не натерале да го засакаме токму нивниот бренд. Некои од нив, без разлика на потрошените пари, никогаш нема да ги засакаме, а некои, пак, можеби и без потрошено евро ќе станат секојдневен дел од нашиот живот. Ова покажува дека клучниот фактор на добриот бренд не е само потрошената сума на маркетинг, а најдобар пример за тоа е Google кој до корисниците стигнал, главно, преку усно предавање. Но, без разлика на паричната моќ на компанијата, на способноста на нивните маркетинг менаџери или, пак, угледот кој го уживаат кај потрошувачите, секогаш се можни бренд грешки. Во бренд грешки се вбројуваат и одредени негативни „состојби“ кои порано или подоцна се појавуваат кај некои од брендovите, кои многу доцна стануваат свесни за тоа, па потоа им се потребни многу години за да се вратат таму каде што биле. Дел од нив се:

Brand Amnesia би бил случај во кој се заборава што е всушност брендот, односно што претставувал на својот почеток. На пример, кога брендот тргнува со радикално поинаков изглед т.е. идентитет.

Brand Ego е згоден пример во кој брендот (односно луѓето позади него) ја преценуваат важноста на нивниот производ и кога мислат дека сами можат да го држат целиот пазар и дека во никој случај не можат да го изгубат.

Brand megalomania е последица на Brand Ego: Компанијата сака да го преземе целиот свет ширејќи се во сите постоечки категории. Но, ретко на кој му успева.

Brand deception се екстремни случаи, процесот на брендирање всушност е процес на прикривање на неистината за производот. Така е Sony за филмот Knights Tale кој измислил критичар што секако го изнафалил.

Brand fatigue е пад на креативноста и заситување на брендот во моменти кога и самата компанија се заситува од сопствениот бренд.

Brand paranoia, се случува во моменти кога на пазарот се појавува голема конкуренција, па компанијата истата ја тужи заради некои необјасливи причини, и повторно на секои шест месеци го креира својот бренд.

Brand irrelevance е кога производот станува

застарен, а тоа се случува кога пазарот еволуира. А кои се најголемите можни бренд грешки?

Класични грешки

Иако Coca Cola во таа 1985 година била најпопуларен пијалак, во Компанијата се решиле на радикален пресврт, гаснење на стариот и раѓање на нов бренд - New Coke. Причините за таквиот чекор треба да се побараат во односите со Pepsi кој сè повеќе им се приближувал, па и бројките пишува Haig, изгледале лошо. Освен заради Pepsi, Coca Cola го губела пазарниот удел во однос на останатите пијалаци произведени во самата Coca Cola, како што бил примерот со Fanta. Токму за тоа во 1984г., Компанијата почнала да работи на нова формула која ја претставиле во април 1985 додека старата Coca Cola, е угасната. Продажбата станала уште полоша, а јавноста останала огорчена. Се покажало дека новата Coca Cola во ништо не може да се мери со старата. Освен тоа кога Coca Cola била за првпат претставена во 1880г., била единствен таков пијалак на пазарот, па измислила и нова бренд категорија – додавањето на зборот New на бренд стар стотина години, се покажало како катастрофална грешка. После една година, класичната Coca Cola, повторно била вратена

Лоша идеја

Кога Sony во 1998 го снимиле Godzilla, биле уверени дека имаат хит над хитовите. P. Diddy за огромна сума пари го пеел насловниот сингл на филмот кој се прикажувал до тогаш во најголем број кино сали, една од пет го вртела Godzilla. Наспроти навистина големата сума пари потрошени на реклама, усменото предавање било многу појако. Лошите критики пред сè во време на интернетот, никој не можел да ги спречи, форумите биле полни со забелешки. Godzilla може да фати хеликоптер, но не и такси, така таа година се сфатила колкава е силата на интернетот и дека големите пари на реклама и не значат добар филм. Три години подоцна, Sony измислиле критичари.

Непотребни идеи

На компаниите воопшто не им е туѓо да шират сопствени производни линии, но понекогаш тоа и не испаѓа дека е толку паметно како што се чинело на состанокот на луѓето од маркетинг секторот во самата компанија. Еден од таквите случаи е примерот

со познатото женско списание Cosmopolitan, ним им паднало на памет да направат Cosmopolitan јогурт, кој го повлекле од пазарот после само осумнаесет месеци. Smit and Wesson, пак, од друга страна, решиле да лансираат сопствена линија на mountain велосипеди со име Smit&Wesson tactical police mountain bike. Но грешката била сторена, бидејќи производот немал никакви допирни точка со тоа што и е матично производство.

PR грешки

Ваквиот вид на грешки се најбројни. Како прва и најзначајна се наведува Exxon. Нивниот танкер, многу од вас добро се сеќаваат, 1989 година, на Алјаска почна да испушта нафта. Ни после 24 часа по несреќата, не преземаа адекватни чекори за да се спречи излевањето, а компанијата одбиваше отворено да комуницира со новинарите, што никогаш не е добра идеја. Дури ни една недела подоцна, тие немале ништо паметно да кажат, иако штетата ги чинела цели седум милијарди долари којашто била направена со лошиот PR и е ненадоместлива. Во некои случаи, кризата е преголема за да би можела да се реши. Тоа се случило со Pan Am кој во 1991 година ги „затворил вратите“ затоа што луѓето после авионската несреќа над Шкотска, кога авионот експлодирал, повеќе не сакале да летаат со оваа Компанија

Културолошки разлики

Не ретки се случаите кога компаниите сакаат да ги понудат своите производи на странските пазари, но при тоа се бара многу голема претпазливост. Така, Kelogs во Индија тргнале со corn flakes, но цената била три пати повисока од првата конкуренција. Освен тие во Индија се „изгореле“ и Mercedes, Lufhansa, Whirlpool, Citibank и други.

Hallmark со своите честитки се „изгореле“ во Франција, каде што луѓето веќе не сакаат сами да пишуваат честитки. Chevy Nova не успеале на пазарот во Јужна Америка затоа што Nova значи „не оди“. И други компании имале слични проблеми, на пример Mitsubishi Pajero (pajero е сленг за некој кој мастурбира) Toyota Fiera (Fiera е стара грда жена) Ford Pinto (мал пенис).

Човечки грешки

Иако и во претходно наведените случаи позади грешките стои човечка рака, во некои случаи тоа е поизразено. На пример Enron и Arthur Andersen, за чија смрт виновници се раководните луѓе чии лаги биле високи и тешки колку и самите тие. Не е добро, па ни да бидете премногу искрени: Gerald Ratner произведувач на накит во 1991 година, во говорот кој го држел на Institute of Directors во Лондон, рекол дека поголемиот дел од неговиот накит е евтин затоа што е тотално „срање“. Многу брзо компанијата почнала да тоне, а профитот да паѓа. Им требале цели 10 години да се опорават. Мefy грешките се вбројуваат и Planet Hollywood - Big Ego, Weak brand, и други, пишува Matt.

Internet компании

На еден Амазон доаѓаат речиси милион мали неуспешни интернет портали, при што сме и самите сведоци. На изглед со доста потенцијал, на сајтот со адреса Pets.com не му успеало да се пробие на пазарот за домашни миленичиња и сè што е поврзано со нив иако вложиле 23 милијарда долари. Иако биле чекор пред конкуренцијата, и имале добра маркетиншка и бренд компанија, заради преголемиот фокус на IPO, а премалку на корисниците,



ПРИНЦИПОТ НА ПЕТЕР ИЛИ ХИЕРАРХИЈА НА НЕСПОСОБНИТЕ

... Продолжение од претходниот број

Принципот на Петер, наречен по неговиот пронаоѓач Лоренс Ј. Петер, ги опишува законитостите кои се причина за неспособноста што владее во јавниот живот во целиот свет и во секое занимање. Оваа теорија нуди комплетна дијагноза на неспособноста, а кон неа и соодветна терапија, секогаш заснована на факти. Иако навидум многу провокативно, принципот на Петер е корисно и интересно четиво напишано во сатирично-иронична форма. Основниот принцип на Петер гласи: „Во хиерархијата, секој вработен тежнее кон повисока позиција, сè додека не ја достигне позицијата на „ сопствената неспособност“

Опседнатост со напредување и рецепти за достигнување на повисока позиција

Во своите истражувања, Петер го дефинира следниов феномен: речиси никој вработен не се задоволува со долгото останување на иста работна позиција. Луѓето се опседнати со тоа да добијат повисоко работно место, чии барања ги надминуваат нивните способности. Петер дава неколку рецепти за побрзо стигнување до нивото на некомпетентност:

1. Протекција

Протекцијата се дефинира како однос на вработениот (преку роднинска врска, брак или познанство) со личност која стои повисоко во хиерархијата. Протекцијата се спроведува по пат на патронство или спонзорство. Патрон е личноста која помага во напредувањето кон повисоки позиции. Подоброто од еден патрон е имањето на неколку патрони.

2. Амбиција

Протекцијата е поефикасна од амбицијата. Амбицијата се манифестира со доаѓање наутро прв и одење дома последен. Амбициозноста ќе ве направи симпатичен пред шефот, но колегите ќе ве презираат.

Дијагноза (Го имате ли достигнато нивото на сопствената некомпетентност?)

Петер дијагностицирал синдром на напредување кај многу лица. Овој синдром медицински најчесто се манифестира преку нервни нарушувања, чиреви на желудник или несоница. Покрај медицинските, евидентни се и психолошките манифестации на синдромот на успешноста. Ако можете да ги препознаете, ќе можете да утврдите дали вие, вашиот претпоставен или колега го има достигнато нивото на сопствената неспособност. Еве неколку манифестации на неспособноста од големата збирка на Петер:

Фонофилија

Опседнатост со поседување и истовремено користење на многу телефони, интерфони, месинџери. Фонофилите се често луѓе со проблеми во комуникацијата и се обидуваат да ја надополнат празнината преку привидна комуникациска поврзаност.

Папирофобија

Папирофобот не може да поднесе хартија на работната маса. Тој остава впечаток дека веднаш ги завршува работите. Но, во суштина, него хартијата го потсетува на работата што ја мрази.

Папироманија

Спротивност од папирофобијата. Папироманот натрупува купишта хартија на работната маса и остава впечаток дека има повеќе работа отколку што кој било друг би можел да заврши.

Болна уредност

Наместо да ги обработува, овој некомпетентен работник постојано ги подредува документите. Тој тоа го прави за да не му остане време за нова работа што го плаши.

Табула-гигантизам

Опсесивна желба секогаш да се има поголема работна маса од колегите.

Rigor cartis

Тесногледо тежнеење кон подредување и вклопување и на најситната работна задача во правилата, законите и упатствата важечки за работното место.

Ова се само неколку примери за синдромот на успешноста кога вработениот го има достигнато своето ниво на неспособност. Секоја сличност со вас или со личности во вашето работно опкружување е исклучено или сосема случајно.

Продолжува...

ПРОФИЛ НА РАБОТНО МЕСТО

Англискиот збор „Job Profile“ е збир на најважни карактеристики на едно работно место. Определен е во каталогот на работни места:

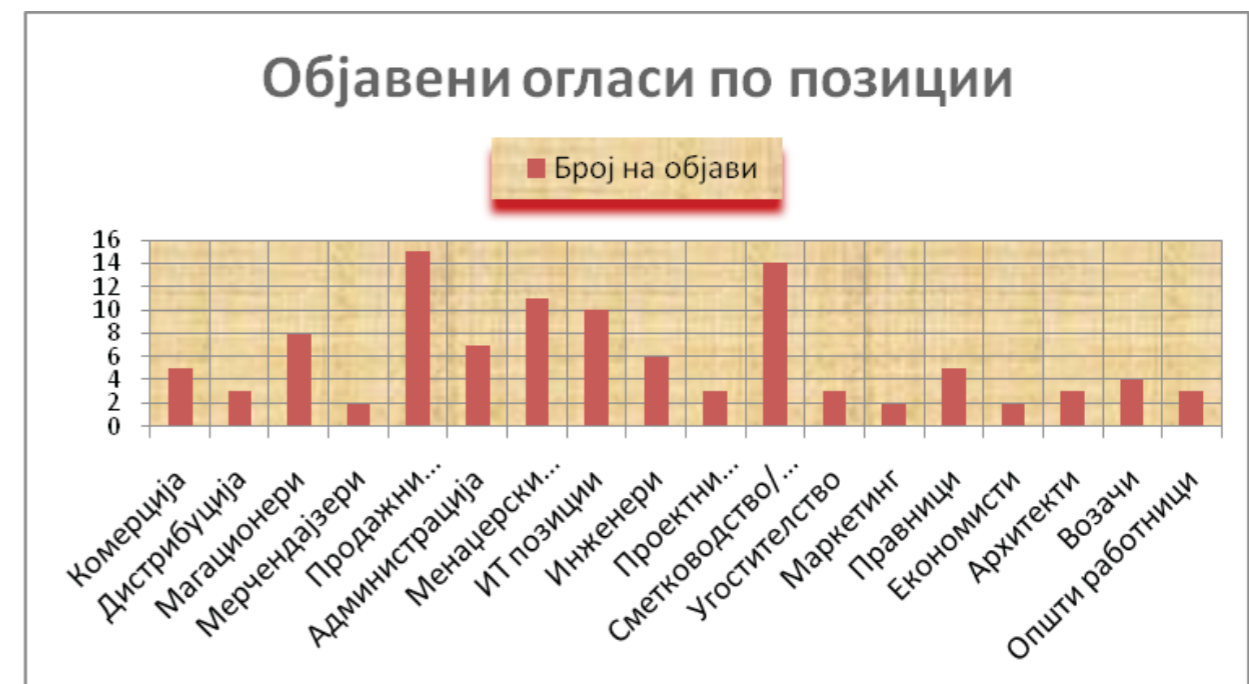
- интеракција;
- дијапазон на одговорности / слобода на делување;
- решавање на проблеми / иновации;
- влијание на остварувањата / носење на одлуки;
- побарува знаења и вештини.

Прецизно и целосно определени барања за работно место, се потребни во многу процедури и процеси на управување со човечки ресурси, бидејќи служат како основа за избор на кандидати, на пример во:

- пополнување на работни места;
- управување со вештините;
- планирање на кариера;
- планирање на наследување.

НАЈМНОГУ СЕ БАРААТ ПРОДАВАЧИ!

Според статистиката на вработување .ком, направена од нејзината база, најголемиот број на огласи за барани работни позиции кои биле објавени на нашиот сајт, биле поврзани со работната позиција продавач, потоа следуваат сметководство, менаџерски позиции како и огласи за побарувања во ИТ секторот.





КАКО ИЗГЛЕДА СV НА ГОЛЕМИТЕ ЛИДЕРИ

CURRICULUM VITAE

Personal information

Birth name	SILVIO BERLUSCONI
Born	SEPTEMBER 29 TH , 1936, (AGE: 72) IN MILAN, ITALY
Residence	ARCORE, ITALY
Contact	PRESIDENZA DEL CONSIGLIO DEI MINISTRI, PALAZZO CHIGI, PIAZZA COLONNA 370, 00186 ROME, ITALY; HTTP://WWW.GOVERNO.IT/INDEX.ASP
Nationality	ITALIAN
Religion	ROMAN CATHOLIC
Marital status	MARRIED TO CARLA DALL'OGGLIO (DIVORCED); MARRIED TO VERONICA LARIO (ACTRESS), 1990; CHILDREN: FIVE (FIRST MARRIAGE, TWO; SECOND MARRIAGE, THREE; MARINA BERLUSCONI, PIER SILVIO BERLUSCONI, BARBARA BERLUSCONI, ELEONORA BERLUSCONI, LUIGI BERLUSCONI)
Additional Information	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 1978 - MEMBER OF MASONIC LODGE PROPAGANDA 2 (DISBAND 1981) ▪ CONFINDUSTRIA (ITALIAN MANUFACTURERS' ASSOCIATION) ▪ 1986 – PURCHASE AC MILAN FOOTBALL CLUB ▪ 1991 – HONORARY DEGREE OF MANAGERIAL ENGINEERING FROM CALABRIAN UNIVERSITY ▪ 1991 – NAMED MAN OF THE YEAR BY THE INTERNATIONAL FILM AND PROGRAMME MARKET OF TELEVISION, CABLE AND SATELITE
Profession	POLITICIAN, BUSINESSMAN

Work experience

<ul style="list-style-type: none"> • Dates * Name and address of employer • Main activities and responsibilities 	<p>1962 <i>Cantieri Riuniti Milanesi</i>, Real Estate Development Company</p> <p>Founder</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Dates * Name and address of employer • Main activities and responsibilities 	<p>1963 <i>Edilnord</i>, Real Estate Development Company</p> <p>Founder</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Dates * Name and address of employer • Main activities and responsibilities 	<p>1974 <i>Telemilano</i>, Cable Television System</p> <p>Founder</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Dates * Name and address of employer Main activities and responsibilities 	<p>1978 - 1994 <i>Fininvest (Mediaset)</i>, Media and Communication Group</p> <p>Founder, Chairman</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Dates * Name and address of employer Main activities and responsibilities 	<p>1980 <i>Canale 5</i>, Television Network</p> <p>Founder</p>

• Dates	1990
* Name and address of employer	<i>Almondo Mondadori Editori</i> , Largest Italian Publishing House
Main activities and responsibilities	Owner
• Dates	27 April 1994 – 17 January 1995
* Name and address of employer	<i>Government of Italy</i>
Main activities and responsibilities	Prime Minister of Italy (President of the Council of Ministers of Italy)
• Dates	11 June 2001 – 17 May 2006
* Name and address of employer	<i>Government of Italy</i>
Main activities and responsibilities	Primer Minister of Italy (President of the Council of Ministers of Italy)
• Dates	6 January 2002 – 14 November 2002
* Name and address of employer	<i>Government of Italy</i>
Main activities and responsibilities	Minister of Foreign Affairs of Italy
• Dates	3 July 2004 – 16 July 2004
* Name and address of employer	<i>Government of Italy</i>
Main activities and responsibilities	Minister of Economy and Finance of Italy
• Dates	10 March 2006 – 17 May 2006
* Name and address of employer	<i>Government of Italy</i>
Main activities and responsibilities	Minister of Health of Italy
• Dates	8 May 2008 -
* Name and address of employer	<i>Government of Italy</i>
Main activities and responsibilities	Primer Minister of Italy (President of the Council of Ministers of Italy)

Education and Training

• Dates	1961 (graduated)
• Name and type of institution	University of Milan, Degree in Law

Politic experience

• Dates	1994
	Formed political party <i>Forza Italia</i> (The People of Freedom), President
• Dates	1994, 2001, 2009
	Chair of G8

Personal skills and competences

MOTHER LANGUAGE **ITALIAN**



Иако човекот има цели 73 години, благодарение на трансплантацијата на косата, лифтинзите и операцијата на подочниците, никој на Силвио Берлускони не би му дал повеќе од 60 години. Според Forbes тој е рангиран како еден од најбогатите луѓе во Италија, а некои новинари велат дека доколку контроверзноста и екстравагантноста би можеле да се измерат со помош на една мерна единица, тогаш тој на скалата би се наоѓал многу близу до врвот. Познат по своите „чудни“ изјави од кои последната се однесуваше на бојата на кожата на Барак Обама, и донесувањето на одлука во Италија да се спроведе кампања за забрана на користење храна која не е од домашно потекло, Господинот Берлускони со своето појавување ја раздрма целата светска политичка јавност. Роден е во далечната 1936г. во Милано каде што уште од млад почнал да си ги развива сопствените бизнис вештини. Го користел својот шарм за да продава сè и сешто, почнувајќи од правосмукалки, потоа семинарски работи во текот на студиите, работел и како менаџер во ноќен клуб, но и на брод за крстосување. Ова било само загревање... Во 1961г. дипломирал право и ја започнал својата кариера на заработување, позајмувајќи од банката каде што работел неговиот татко за да ја основа својата прва компанија- градежната фирма- Edilnord. Со оваа компанија Берлускони успеал да се наметне како најдобар изведувач во изградба на станбени простори во родниот град Милано. Десет години подоцна, ја лансирал тогашната локална телевизија

Telemilano, проект кој со време ќе израсне во најголемата италијанска медиумска империја Mediaset. Додека ги акумулирал ТВ станиците, издавачката куќа Mondadori, и дневниот весник Il Giornale, компанијата Fininvest успеала под свој „чадор“ да стави уште 150 други компании. Во 1993 година, Берлускони ја соодаде својата партија именувана по слоганот кој најчесто го користат фановите на Милан Forza Italia – Напред Италија, и успеа да добие доверба кај гласачите. Денеска веќе го живее третиот мандат како премиер. Господинот Берлускони поседува бизнис империја која вклучува медиуми, адвертајзинг, осигурување, храна и градежништво. Беше претседател и на фудбалскиот клуб Милан во периодот од 1986 до 2004. По неговата оставка - која беше изнудена со закон - на 26 декември 2004 тимот одбра нов претседател, па денес тој е само сопственик на тимот. Обвинет за проневера, затајување на данок, погрешни пресметки и обид за подмитување на судија, до сега Берлускони најмалку 6 пати седнал на обвинителната клупа, но секогаш успеал да се спротивстави и да даде одлични докази, па така ни еднаш не бил осуден. Еден од најдобрите коментари кои ги дал Берлускони, во текот на неговата кампања и сè уште „држат вода“, е одговорот на констатацијата дека е престар за да управува со земјата - „Оние кои мислат дека сум престар за да водам една модерна земја можеби се во право, но се докажа дека сега за сега не постои никој друг кој би можел да застане на моето место. Јас сум незаменлив!“

ПАТОТ НА ВАШАТА КАРИЕРА!

Велат дека е најубаво кога го живееш сопствениот сон! Дали можеби вие го живеете сонот за вашето работно место? Да речеме дека од секогаш сте сакале да бидете доктор и токму сега сте тоа, или пак сте мечтаеле да работите како професор, или пак да бидете директор. Можеби полека одите кон зацртаната цел, почнавте како волонтер, па помошник, па заменик и сега веќе се наоѓате на саканата позиција? Еве ги прашањата кои бараа одговор:

- Што сакавте да бидете кога ќе пораснете? Ви се оствари ли детскиот сон?

- Како ја почнавте својата кариера?

- Каде сте сега?

- И што е тоа што сакате да го постигнете во вашата кариера и како мислите да стигнете до таму?

ЕЛЕНА АНГЕЛОВА, филолог

Како дете сакав многу работи, мечтаев по многу нешта, но без некоја цел. Деца и фантазија, претпоставувам двете работи се неразделни. Сакав да бидам учителка- како мојата учителка, сакав да бидам докторка- како мојата докторка.... дури посакав да бидам и астронаут Ј. Мојата кариера ја започнав со самоиницијативност дури и тогаш кога кај другите постоеше сомнеж дека нема да ја постигнам. Почнав со хонорарна работа уште во средно училиште и бев најмлада меѓу тие што работев теренски и патуваа како анкетари. Во текот на студиите, продолжив како продажен претставник на повеќе козметички куќи, предавав странски јазици, повремено преведував и волонтирав во фирми. Сега сум таму каде што ме водеше целото мое досегашно искуство, само што разликата е во тоа што сега сум во редовен работен однос и работам работа која ми поставува секогаш нови предизвици. Она што би сакала да го реализирам е да основам сопствена компанија и да развијам конкурентна предност на меѓународно ниво. Рушењето на конкурентските бариери е нешто што од секогаш ме мотивирало, а сето тоа ќе го остварам ако продолжам да работам со истата желба, љубопитност и иницијативност.

ЕМИЛИЈА ЕФТИМОВА, постар правен советник

Од трите идеи за мојата иднина, кога бев мала, не се оствари ни една. Од хемичар преку архитект до фотограф на крај завршив како правник. Не е дека тоа беше кој знае колку силна или недостижна желба, туку како растев некако идејата ми стануваше се помалку интересна. Фотографијата се уште многу ме интересира но повеќе како хоби. Пред да се запишам на факултет имав да бирам од сите факултети на списокот исклучувајќи ги секако математичките и медицинските. Го прашав татко ми „А за да станам амбасадор на што да се запишам?“ тој рече „Правен!“ и еве сум, правник со положен правосуден. Каде сум сега? Сега работам за иста личност кај која мајка ми на една *Несоница* ми кажа дека ќе стажирам. Љубица Рубен во тоа време беше адвокат и бидејќи тогаш како и сега не се гледав себеси во судница, особено ме израдува што кога почнав да работам кај неа повеќе не беше адвокат. Иако никогаш не се замислував како правник, иако целото мое неформално образование беше насочено кон меѓународното право, работата во правната фирма Менс Легис особено ми одговара. Од погоре напишаното јасно е дека она што го замислуваме или потајно посакуваме кога сме деца може но не мора да се оствари. Важно е да се „најдеш“ во тоа што го работиш, да го работиш со целата своја енергија, да го работиш од срце. Кога знаеш што се бара од тебе, формалното и неформалното образование искombинирано со многу труд и она што си, секогаш дава резултати. За крај ќе цитирам: „Кога ќе пораснам сакам да бидам човек!“ Многу ми жал што не запомнив од кого е ова ама толку ми се допадна кога го видов што во последно време се почесто го користам.

НЕЏХМЕДИН БУШИ, занаетчија

Како дете сонував да бидам лекар, но животниот пат ми наметна друга професија така што детскиот сон пропадна. Кариерата ја започнав во занаетството, прво како ТВ механичар, но поради семејна традиција се вклучив во семејниот бизнис и еве ден-денес работам како златар. Поради недостиг на доволни информации и технологија бев принуден занаетот да го усовршам надвор од земјата, значи тоа го постигнав одејќи на разни семинари во други држави како Германија, Белгија, Турција, Бугарија итн... Така се стекнав со повеќе знаење околу дизајнирањето и моделирањето на модерен накит. Моите идни планови се да им помогнам на помладите генерации во нивно обучување и усовршување на златарскиот занает.

ДРАГАН ГАВРИЛОВСКИ, адвокат

Кога бев мал, сонував да станам полицаец, да ја задоволувам правдата, да возам полициски мотор и да ги бркаам криминалците по улици. Да бидам дел од трка со автомобили низ градот додека се обидувам да ги уапсам опасните криминалци. Ова е поради тоа што уживав во гледањето на криминалистички филмови. Но, како растев, а особено кога дојде време да се запишам во средно училиште и кога требаше да одлучам дали да одам во средното полициско... Почнав да слушам многу вицови за полицајците и ме фати страв дека еден ден тие може да се однесуваат и на мене...и така решив да одберам нешто близу до полициската професија, а сепак да ја задоволувам правдата -го одбрав правото, со надеж еден ден да станам судија. Сега за сега добро ми оди. Почнав како волонтер кај еден адвокат и се надевам набрзо судија. Сега сум адвокат и значајно живеам сонот. Во секој случај ако не полициски мотор, возам веспа :)



СЕКОГАШ ИМАЈТЕ АС ВО РАКАВОТ

Совети од Иванка Трамп

...Продолжува од претходниот број

Во претходниот број прочитавте дел од палетата на совети од младата милијардерка Иванка Трамп, во овој број тие продолжуваат. На крајот ваше е да одлучите дали ќе ги примените и колку ќе ви бидат корисни. Ако гледате од нејзина страна во секој случај се и те како корисни. Можеби фактот што сепак поголемиот број од успешни светски луѓе ја доживуваат како девојка која има нос за бизнис ќе ви бидат доволен мотив за да примените дел од нив...

5. Кон „змиите“ поставете се на вистински начин!

Понекогаш се случува да сретнете вистински скотови, на кои основната цел им е да ве фрлат на колена. „ Според некои луѓе, морате тактички да покажете грубост со цел да ве почитуваат или да се уплашат од вас - тврди Иванка. Јас се поставувам така што им покажувам дека не го возвратите острилото“ дека не го фронтално, со иста мера ќе изгубите, но ако им го „истапите со хумор и покажете дека не се возбудувате, ќе ги поставите работите како што треба и ќе можете да одите понатаму“.

6. Секогаш

сметаат затоа што дозволете и сакаме цел да се зголемување, дозволува тоа- па е на пониска сите карти,

имајте АС во ракавот.

Деловните партнери, при преговарањето со Иванка, секогаш на лесна победа, бидејќи е млада. Но, тоа секогаш им се руши таа секогаш добро си ја завршува домашната задача.. „Секогаш соговорникот прв да каже што има, бидејќи често се пресметуваме одеднаш да ги „испукаме“ сите информации што ги имаме, со докажеме колку сме подготвени за преговарање. Затоа, кога барате оставете го шефот прв да ви каже - Извинете ама буџетот не ни го дури после „прукнете“ ја информацијата дека знаете оти колегата кој позиција од вас зема повисока плата. Никогаш не ги покажувајте ако навистина не морате –советува Иванка.

7. Изгледајте успешно

Според зборовите на Иванка, за импресивен впечаток доволно е само едно одело кое е скроено по мерка. Ако изгледа како скроено за вас, без разлика колку чини, ќе ги привлече сите погледи на вас. Другата тајна на нејзиниот стил се вртоглаво високите потпетици. Поседувам седум пара на наполно исти чевли, но во различна боја. На високи потпетици зрачите со посебна самодоверба -смета таа. Кога ќе оставите впечаток на победник –и сами почнете да верувате во тоа, станувате уште поподготвени за уште посмели потези.

8. Сакајте ја својата работа

Најдобриот совет кој го добив од татко ми е „Сакај за својата работа“. Многу е едноставно, можеби сте гениј, но доколку на личноста која е помалку интелигентна од вас, повеќе и значи работата, тогаш таа е во предност. Единствен клуч на успехот е да имате поголема мотивација од конкурентот.

Не секоја опуштена облека е прикладна на работното место

Фустани во должина 10 см над колената и деколте 20 см под брадата

Доколку и во вашата компанија се поддржува таканаречениот “business casual” во однос на облекувањето, тоа значи дека е пожелно вработените да се облекуваат удобно и комфортно додека работат. Но, сепак треба да се задржи изгледот на професионалец, и заради купувачите и клиентите и заради потенцијалните нови вработени и сите оние кои би можеле да ве посетат во канцеларија. Опустениот деловен стил на облекување денеска, стана распространет начин на облекување во некои индустрии и бизнис области. Правилата на облекување во чекор со трендовите, исто така се менуваат и стануваат по флексибилни, така што листата на тоа што „смее“, а што не е пожелно, никогаш не е целосна. Основата на облекување е некој код кој е специфичен за секоја фирма, но како и да е, вие во секој случај треба да си додадете и нешто свое, бидејќи ни еден код на облекување не може да ги пропише сите ситуации и детали. На пример, ако сакате слободно облечете сако врз кошулата или наместо панталони носете здолниште. Хипи изгледот иако е доволно опуштен и комотен за работа, сепак не е прикладен за состанок со клиенти. Тоа што го носите на плажа, во никој случај не би требало да го носите на работа. Облеката која повеќе открива отколку што покрива, било да станува збор за вашиот грб, вашите гради или нозе, не е прикладна за на работа дури и ако станува збор за опуштен контекст. Значи, во секој случај заборавете ги: бермудите, кратките шорцеви, хеланките, премногу тесните здолништа и кратките фустани кои ги носите на плажа. Во некои фирми постојат и правила: фустани во должина 10 см над колената и деколте 20 см под брадата.

Кошули, џемпери, пуловери, поло-маици се во ред, како и поголем дел од јакни кои би можеле да ги носите со одело, па дури и спортските јакни, доколку не кршите некои од правилата на облекување во фирмата (ексцентрични, претерани, прекратки...) Ако е многу топло, не заборавајте да облечете маица под кошулата. Тоа ќе ве спаси од појавата на несакани дамки. Избегнувајте ги маиците со откриени раменици само ако преку нив носите некој друг дел од облеката, како на пр: топ,

сако, џемпер, уште една маица или фустан. Во некои фирми, маиците без ракави се прифатливи, ама не и маиците на прерамки. Пирсингот треба да е неупадлив, а тетоважата таква за да може да се прекрие со облеката, значи не на рацете, вратот, темето...

Што се однесува до парфемите, бидете умерени – некои личности се алергични на состојките од одредени мириси. Исто така, накитот и шминката треба да се дискретни и не премногу упадливи....

Но, без оглед на трендовите, никогаш нема да згрешите ако се држите до советите на вашите мајки и баби: Облеката треба да е секогаш чиста и испеглана. Секој раб треба да биде на своето место, а чевлите треба да бидат светнати!



ПРОЧИТАЈТЕ НЕШТО КОРИСНО



ИЗДАВАЧКИ
ЦЕНТАР
ТРИ

Спенсер Џонсон
ПОДАРОК



Издадена: 2006
број на страни: 88 стр
цена: 230,00 ден

Од сите дарови што можеш да ги добиеш, овој е највредниот.

Веќе знаеш што претставува подарокот, веќе знаеш каде можеш да го најдеш.

Подарокот не е Минатото и не е Иднината. Подарокот е Сегашниот миг. Имајќи го Подарокот, поспособен си да гледаш, да управуваш, да даваш поддршка, да бидеш пријател. Да бидеш успешен!

Екарт Тол
НОВА ЗЕМЈА



Издадена: 2008 год
број на страни: 247 стр
цена: 450,00 ден

Секоја нова книга на Екарт Тол претставува нов драгоцен увид во едно од највредните и најоригиналните духовни учења на денешнината. Просветлувачка и охрабрувачка, книгата Нова земја е вистински манифест на поквалитетниот начин на живеење и на создавањето на подобар свет.

Wiedemann, Julius (ED)
WEB DESIGN: E-COMMERCE



број на страни: 192 стр
цена: 500,00 ден

The world's coolest online shopping sites

Сега кога луѓето го користат интернетот за да купат се и сешто почнувајќи од компјутери па се до облека, овој водич Почнувајќи од трговци на мало па се до вистински on-line трговски центри, ќе ве промета низ најдобрите електронски трговски сајтови на денешницата .

Барам работа во северна Грција.

Здраво имам запознавање со 3 странски јазици англиски, италијански и германски, 90%. Имам искуство како пицамајстор и келнер и барам работа.

**БАРАМ РАБОТА
ОПШТО А
ИМАМ Б ВОЗАЧКА.**

**ЈА БАРАМ РАБОТА,
НЕШТО ПОПРОСТО
И СИЛА МОЖЕ.**

Ги молам сите оние кои би мозеле да ми ја овозможат оваа работа да писат. Вази и за оние кои знаат некој кој би мозел да ми помогне, или пак ако цујат за некој кој може да ми помогне со овој тип н работа.

Барам работа како: одржувач на објект (хаус-мајстор), домар, чувар, се разбирам од машинобраварство, автомеханика, електрика, водоинсталација, поправам мебел, имам возачка дозвола од Б, Ц и Е-категорија..Имам комбе. Препорачајте ме и на други.!

ОГЛАСИ ОГЛАСИ ОГЛАСИ

Фирма: Програма „Форуми во заедницата“
Град: Скопје
Објавен: 21/22.03.2009, Дневник

Единицата за координација на Програмата „Форуми во заедницата“ поддржана од Швајцарската агенција за развој и соработка (SDC) распишува оглас за ангажирање на координатор/-ка на програмата. Адреса за аплицирање ул. Вељко Влаховиќ бр. 22а-1/2, 1000 Скопје или на mail contact@sdccom.mk
Рок за пријавување 05.03.2009год.

Фирма: Арена-Балукс-Аражок
Град: Битола
Објавен: Дневник

Арена-Балукс-Аражок, најдобрите ресторани во Битола имаат потреба од Менаџери, Келнери и Шанкери. Адреса за аплицирање: ДООЕЛ РОДОН ПФ.108.
E-mail: rodonltd@mt.net.mk

Фирма: АКСТРА ТРЕЈД ДООЕЛ
Град: Скопје
Објавен: 27.03.2009, Шпиц

АКСТРА ТРЕЈД ДООЕЛ Скопје има потреба од 10 општи работници за во производство и работа во третта смена со ССС на неопределено време. Заинтересираните кандидати да се јават на 072/ 240 - 475

Фирма: RICOHMAK KOPIR SERVIS
Град: Скопје
Објавен: 27.03.2009, Дневник

RICOHMAK - KOPIR SERVIS, Скопје објавува оглас за вработување на 2 Office assistants (технички секретарки). Вашето CV со фотографија испратете го на адреса: ул. Мито Х. Јасмин бб лок 4, 1000 Скопје, или по e-mail ricohmak@t-home.mk

Фирма: Т-Мобиле Македонија АД-
Град: Скопје
Објавен: 25.03.2009, Дневник

Т-Мобиле Македонија АД-Скопје вработува Инженер за пакетска основна мрежа. Пратете ги Вашите апликации до 06.04.2009 на следнава адреса: Т-Мобиле Македонија АД Скопје, „Орце Николов“ бб, Скопје или на mail vrabotuvanje@t-mobile.com.mk

Фирма: UNDP
Град: Скопје
Објавен: 26.03.2009, Дневник

Канцеларијата на УНДП Скопје објавува оглас за пополнување на следните работни позиции: Проект асистент и Проект координатор. Деталите за аплицирање погледнете ги на сајтот www.undp.org.mk
Огласот трае до 09.04.2009год.

Фирма: Маккар д.о.о.
Град: Скопје
Објавен: 27.03.2009, Дневник

Маккар д.о.о. огласува отворена позиција за следното работно место: Раководител на лимаро-фарбарски сервис. Адреса за аплицирање: Маккар д.о.о., поштенски фах 18, 1020 Карпош. Рок за доставување на CV: 08.04.2009г.

Фирма: Рамсторе Македонија ДОО
Град: Скопје
Објавен: 27.03.2009, Дневник

Рамсторе Македонија ДОО има потреба од Специјалист за маркетинг. Заинтересираните кандидати можат да аплицираат на следната адреса: ул.Мито Хаџивасилев Јасмин бб, 1000 Скопје. Огласот трае до 06.04.2009

Фирма: UNDP
Град: Скопје
Објавен: 26.03.2009, Дневник

Канцеларијата на УНДП Скопје објавува оглас за вработување на IT OFFICER. Деталите за аплицирање погледнете ги на сајтот www.undp.org.mk
Огласот трае до 09.04.2009год.

Фирма: Т.А. Нехар Турс
Град: Скопје
Објавен: 27.03.2009, Дневник

Т.А. НЕХАР ТУРС има потреба од едно лице за работно место авиошалтер на определено време. Заинтересираните кандидати да достават CV на e-mail nehartours@yahoo.com

Фирма: МЕГА Дооел
Град: Скопје
Објавен: 28.03.2009, Дневник

МЕГА Дооел Скопје објавува оглас за пополнување на следните работни места во продавница во Прилеп, МЕСАРИ и ПРОДАВАЧИ. Адреса за аплицирање: МЕГА Дооел Скопје, с.Трубарево.
Огласот трае до 05.04.2009 год.

Фирма: Министерство за труд и социјална политика
Град: Скопје
Објавен: 28.03.2009, Дневник

Министерството за труд и социјална политика објавува оглас за ангажирање на Локален консултант - Инженер за проценка на влијанието на животната средина при изведување на градежни работи. Адреса за аплицирање: Министерството за труд и социјална политика, Единица за управување со Проектот за условени парични трансфери, Даме Груев 14, 1000 Скопје, Р.Македонија. Со назнака: За Весна Петковиќ, Директор на УПТ проект. Повеќе информации на: 02/ 3296 – 807 или e-mail ikrstevski@mtsp.gov.mk

ОГЛАСИ ОГЛАСИ ОГЛАСИ

Фирма: Модус Центар
Град: Скопје
Објавен: 28.03.2009, Дневник

Модус Центар објавува оглас за вработување на: C# Web Developers, Java Developers, C++ Developers, QA Engineers, Project Managers, DBA/SQL Server/Oracle. Адреса за аплицирање sasho@moduscentar.com, најдоцна до 12.04.2009год.

Фирма: Здружение Хабитат Македонија
Град: Скопје
Објавен: 30.03.2009, Дневник

Здружение Хабитат Македонија, афилијација на Habitat for Humanity International, огласува потреба од пополнување на следното работно место: Раководител на проектот „Новоградби во Велес“. Заинтересираните кандидати треба да достават мотивациско писмо и биографија (CV) најдоцна до 05.04.2009 на e-mail адресата habitat@habitat.org.mk

Фирма: Деканот на економскиот факултет на Универзитетот „Св.Кирил и Методиј“
Град: Скопје
Објавен: 31.03.2009, Утрински Весник

Деканот на економскиот факултет на Универзитетот „Св.Кирил и Методиј“ распишува конкурс за избор на Помлад асистент. Пријавите да се достават до економскиот факултет на адреса: Бул. „Крсте Мисирков“ бб – Скопје. Рокот за пријавување е 07.04.2009год.

Фирма: ЛИСЦА Д.О.О.
Град: Скопје
Објавен: 01.04.2009, Дневник

ЛИСЦА Д.О.О. Скопје објавува оглас за вработување на Референт за продажба. Адреса за аплицирање: lisca@t-home.mk или на адреса: Прашка 23, 1000 Скопје.

Фирма: ХЕДИС ДООЕЛ
Град: Скопје
Објавен: 31.03.2009, Шпиц

ХЕДИС ДООЕЛ Скопје има потреба од 1 мерчендајзер (унапредувач на продажба) за реонот Охрид и Струга и 1 комерцијалист за реонот на Прилеп. Кандидатите своите документи да ги достават на адреса ул. Перо Наков бр. 60 Скопје. Огласот трае до 04.04.2009год.

Фирма: „Утрински Весник“
Град: Скопје
Објавен: 31.03.2009, Утрински Весник

Утрински Весник има потреба од лектор. Документите треба да се предадат во Редакцијата на „Утрински Весник“ на улица „Димитрија Чупоски“ 11/5, Скопје. Конкурсот е отворен до 07.04.2009год.

Фирма: Knauf d.o.o.e.l.
Град: Скопје
Објавен: 01.04.2009, Дневник

Knauf d.o.o.e.l. Скопје вработува Советник за технички прашања. Адреса за аплицирање: Knauf d.o.o.e.l. Скопје, Бул. Александар Македонски б.б, МК-1000 Скопје.

Фирма: Бужото
Град: Скопје
Објавен: 02.04.2009, Вест

Бужото објавува оглас за вработување на Продукт менаџери и Продавачи. Адреса за аплицирање: Првوماјска бб. Индустриска зона – Пинтија или на e-mail: vработување@bujoto.com.mk

Фирма: ГД „Гранит“ АД
Град: Скопје
Објавен: 31.03.2009, Утрински Весник

ГД „Гранит“ АД има потреба од: 1. економист за работа во сектор за финансиски работи; 2. економист за работа во сектор за комерцијални работи. Вашето CV пратете го на pravno@granit.com.mk или во архивата на ГД „Гранит“ АД – Дирекција ул. Димитрија Чупоски 8 Скопје.

Фирма: ОУ „Наум Охридски“
Град: с.Булачани, Скопје
Објавен: 31.03.2009, Вечер

ОУ „Наум Охридски“ с.Булачани објавува оглас за прием на работник во наставата на македонски јазик. Молбите со комплетната документација да се достават до училиштето. Огласот трае до 04.04.2009год.

Фирма: Xella
Косово
Објавен: 02.04.2009, Дневник

Xella вработување Менаџер за продажба за Македонија. Адреса за аплицирање: info.kosova@xella.com
Огласот трае до 09.04.2009год.

Фирма: Филозофски факултет
Град: Скопје
Објавен: 02.04.2009, Утрински Весник

Деканот на Филозофскиот факултет во Скопје распишува конкурс за избор на Еден наставник (Дефектологија, специјална едукација и рехабилитација), Малолетничка деликвенција и Превенција и ресоцијализација). Конкурсот трае до 10.04.2009год.

ОГЛАСИ ОГЛАСИ ОГЛАСИ

ОГЛАСНА ТАБЛА

КРОАЦИЈА ОСИГУРУВАЊЕ АД
Друштво за осигурување на живот Скопје

КРОАЦИЈА ОСИГУРУВАЊЕ АД – Друштво за осигурување на живот Скопје, прва и водечка компанија во полето на осигурување на живот во РМакедонија објавува

ОГЛАС
за Застапници во осигурувањето во
ОХРИД – 03.04.2009 / БИТОЛА – 17.04.2009
ВЕЛЕС – 10.04.2009 / СТРУМИЦА – 24.04.2009

СТАНЕТЕ НАШ ЗАСТАПНИК ВО ОСИГУРУВАЊЕ!

Кандидатите потребно е да ги исполнуваат минимум следните услови:

- ССС/ВСС
- Работно искуство во продажба (пожелно)
- Познавање на работа со компјутери (MS Office)
- Познавање на англиски јазик

Сите заинтересирани кандидати потребно е да поднесат своја биографија на е-маил адреса maia.stankovska-kesteva@croajiasiguruvanje.com.mk или katerinam@vrbotuvanje.com.mk со назнака „ЗА ЗАСТАПНИК ВО ОСИГУРУВАЊЕ“

ВРАБОТУВАЊЕ.КОМ

КРОАЦИЈА ОСИГУРУВАЊЕ АД
Друштво за осигурување на живот Скопје

КРОАЦИЈА ОСИГУРУВАЊЕ АД – Друштво за осигурување на живот Скопје, прва и водечка компанија во полето на осигурување на живот во РМакедонија објавува

ОГЛАС
за Застапници во осигурувањето

СТАНЕТЕ НАШ ЗАСТАПНИК ВО ОСИГУРУВАЊЕ!

Кандидатите потребно е да ги исполнуваат минимум следните услови:

- ССС/ВСС
- Работно искуство во продажба (пожелно)
- Познавање на работа со компјутери (MS Office)
- Познавање на англиски јазик

Сите заинтересирани кандидати потребно е да поднесат своја биографија на следната е-маил адреса katerinam@vrbotuvanje.com.mk со назнака ЗА КРОАЦИЈА ОСИГУРУВАЊЕ.

ВРАБОТУВАЊЕ.КОМ

Вработување.Ком за потребите на свој клиент објавува оглас за вработување на: 1. Комерцијалист. - работно искуство од комерцијално теренско работење од минимум една година - возачка дозвола Б-категија - познавање на англиски јазик - познавање на работа со компјутери MS Office (Word, Excel, Power Point) - одлични комуникациски способности - снаодливост - со место на живеење Скопје. Кандидатите потребно е достават свое резиме (CV на Македонски јазик) и фотографија на следната адреса vrbotuvanje@vrbotuvanje.com.mk, со назнака на позицијата за која аплицираат. **НАПОМЕНА:** Кандидатите кои ќе влезат во потесен круг ќе бидат контактирани.

Вработување.Ком за потребите на својот клиент објавува оглас за вработување **СМЕТКОВОДИТЕЛ**. Потребни квалификации: минимум ССС, познавање на англиски јазик, познавање на MS Office, работно искуство во сметководство (работа со благајна, пресметка на плати, книжење) Заинтересираните кандидати треба да достават кратка биографија на следната е-маил адреса: vrbotuvanje@vrbotuvanje.com.mk, со назнака „ЗА СМЕТКОВОДИТЕЛ бр.1“.

Компанијата Моцарт, основана во август 2001 година со дејност организација на спортско обложување, застапена во Романија, Србија и Македонија со повеќе од 450 уплатни места

MOZZART во соработка со **ВРАБОТУВАЊЕ**

објавува оглас за работно ангажирање на

СИСТЕМ АДМИНИСТРАТОР
(1 извршител)

АКО СТЕ:

- Личност со одлични организациски способности, самоиницијативен, комуникативен ...
- Имате претходно искуство во инсталирање и конфигурирање на Windows XP оперативниот систем
- Искуство во инсталирање на компјутерски компоненти
- Искуство во поставување и конфигурација на LAN мрежа
- Одлично ги владеете англискиот и српскиот јазик
- Имате завршено минимум средно образование
- Поседувате возачка дозвола Б-категија

Доколку сакате да работите во компанија со високи стандарди, сте енергични, доверливи, лојални, одговорни, со желба за работа и себедокажување, флексибилни, иницијативни, тимски играчи, и се стремите кон успех и напредок во работното место, Ве покануваме да аплицирате.

Вашата Професионална Биографија и Насловно Писмо доставете ги на следната е-маил адреса katerinam@vrbotuvanje.com.mk со назнака „За СИСТЕМ АДМИНИСТРАТОР“.

За да и понатаму совршено функционираме, недостасуваат уште Вие!!!

аплицирајте...аплицирајте...аплицирајте...

ВРАБОТУВАЊЕ.КОМ

Do you want to work in International Fortune 500 Company?
Are you enough challenging to work and willing to work for IT company – distinguishable positioned brand, with widespread prospect abroad Macedonia?

Manpower In cooperation with **ВРАБОТУВАЊЕ**

For all interested candidates, announces the hereinafter positions:

1. IBM Senior Windows System Administrator
2. IBM Senior UNIX System Administrator
3. IBM Database Administrator Oracle, DB2
4. IBM MSSQL Administrator
5. IBM Storage Administrator
6. IBM Lotus Domino/Lotus Notes Administrator
7. IBM zSeries Specialist
8. IBM SAP BASIS Support Specialist

If You want to become a part of a company with specialized and team work, professional communication, client oriented and goal attainment, if You are energetic, reliable, loyal, and responsible, with appentence and eagerness to work under pressure, ambitious and initiative, aspiring towards success and progress in the work, we kindly invite You to apply.

Send your professional Curriculum Vitae (CV) and Cover Letter (CL) in English to katerinam@vrbotuvanje.com.mk, remitting your job position in the subject line.

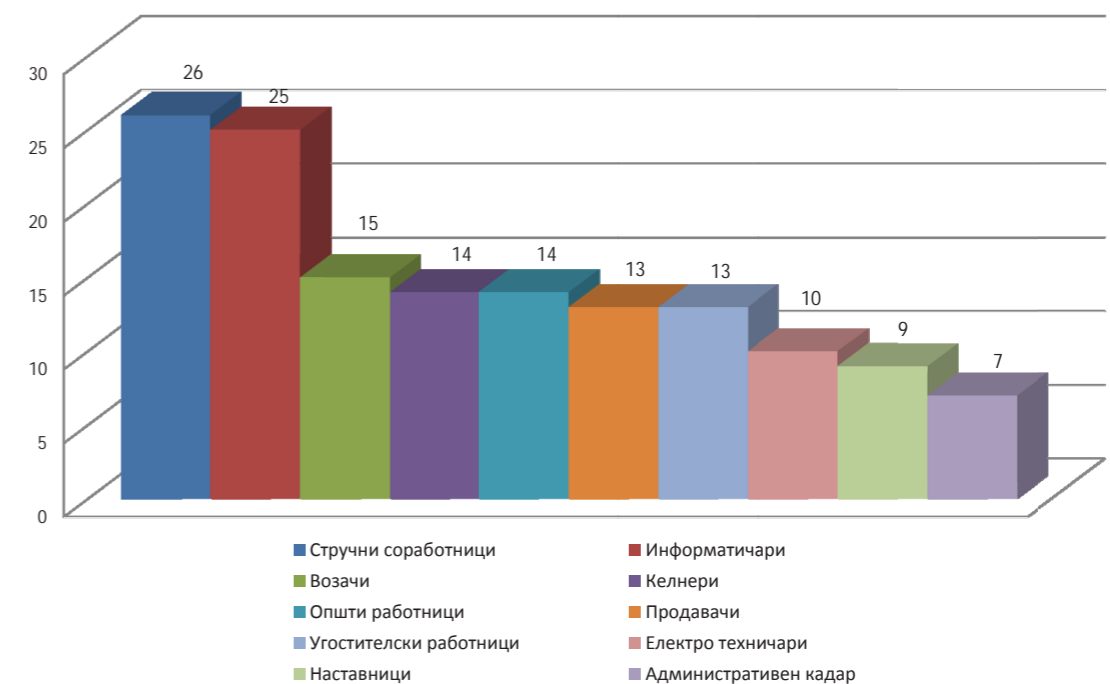
Only completed applications will be considered.
Only short listed candidates will be notified.

Our client knows how to accomplish high-ranking goals, and give you a chance to try reaching them.

ВРАБОТУВАЊЕ.КОМ

SETTE HR Анализа

Топ 10 најбаран кадар во печатените медиуми во периодот 26.03.2009 - 01.04.2009



ОГЛАСНА ТАБЛА

ВРАБОТУВАЊЕ com

ВРАБОТУВАЊЕ.КОМ
Лиценцирана Агенција за
посредување при вработување
тел/факс: + 389 (0)2 3 296 446;
+ 389 (02)3 230 091
vrabotuvanje@vrabotuvanje.com.mk
web: www.vrabotuvanje.com.mk

- Професионално посредување при вработување
- Подготовка на огласи за вработување
- Регрутација
- Професионална селекција на кадри
- Тестирање и интервјуирање
- Headhunting
- Советувања од областа на човечки ресурси
- Планирање на човечки ресурси
- Анализа и опис на работни места
- Годишна перформанса и мотивација на вработени
- Реинженеринг на човечки ресурси
- Анализа на пазарот на труд

ВАШАТА УСПЕШНА КАРИЕРА Е НАША ЗАДАЧА



Васил Ѓоргов 24/1-5
1000 Скопје, Република Македонија
Контакт тел: +389 (2) 3213065
edukacija@vrabotuvanje.com.mk
http://www.vrabotuvanje.com.mk

- Консултантски активности,
- Едукација на човекови ресурси,
- Подготовка на специјализирани програми и курсеви,
- Дизајн, организација и имплементација на обуки,
- Обезбедува сеопфатна тренинг и логистичка поддршка.

Вработување Едукација
Центар за консултантски услуги, едукација и менаџмент

ВРАБОТУВАЊЕ ЕДУКАЦИЈА ЗА СИТЕ ЗАИНТЕРЕСИРАНИ ОРГАНИЗИРА ОБУКИ НА ТЕМА

- КАКО ДА СЕ ОДНЕСУВАТЕ НА ИНТЕРВЈУ?
- КАКО ДА НАПИШЕТЕ ОДЛИЧНО МОТИВАЦИСКО ПИСМО (COVER LETTER)?
- КАКО ДА НАПИШЕТЕ ПРИВЛЕЧНА БИОГРАФИЈА?

**ЦЕЛИОТ ПАКЕТ
обуки ќе биде
ваш за само
1100,00 МКД**

СИТЕ ЗАИНТЕРЕСИРАНИ КАНДИДАТИ МОЖАТ ДА СЕ ПРИЈАВАТ НА СЛЕДНИТЕ
МЕЈЛОВИ НАЈДОЦНА ДО 31 МАРТ 2009:

- ЗА МАКЕДОНСКИ ЈАЗИК EDUKACIJA@VRABOTUVANJE.COM.MK или на телефонските броеви: 02/3230 091 или 02 3213 065
- PËR NË GJUHËN SHQIPE SALIHIN@VRABOTUVANJE.COM.MK ose
- ne numrat 02/3230 091 или 02 3213 065

ВРАБОТУВАЊЕ lizing

ВРАБОТУВАЊЕ ЛИЗИНГ
Лиценцирана Агенција за
привремено вработување
тел/факс: + 389 02 3 213 065;
+ 389 02 3 230 091
e-mail: silvanal@vrabotuvanje.com.mk,
danielas@vrabotuvanje.com.mk
liljanat@vrabotuvanje.com.mk
web: www.vrabotuvanje.com.mk

- Пријава и одјава на вработени
- Подготовка на пресметка за бруто плата
- Исплата на бруто плата со листи за бруто плата
- Подготовка на потврди за вработување и решенија за годишен одмор
- Услуга за дополнително осигурување при работа
- Советувања од областа на правото и финансиите



КОНСУЛТАНТСКИ АКТИВНОСТИ
ЕДУКАЦИЈА НА ЧОВЕКОВИ РЕСУРСИ
ПОДГОТОВКА НА СПЕЦИЈАЛИЗИРАНИ ПРОГРАМИ И КУРСЕВИ
ДИЗАЈН, ОРГАНИЗАЦИЈА И ИМПЛЕМЕНТАЦИЈА НА ОБУКИ
СЕОПФАТНА ТРЕНИНГ И ЛОГИСТИЧКА ПОДДРШКА

