



KLJUČNA FORMULA USPJEHA

Kako održati uspješan sastanak?

Energija kojom vi zračite na sastanku treba biti pozitivna, jer na taj ćete način mnogo lakše doprijeti do sugovornika, zainteresirati ga, pridobiti njegovo povjerenje i povezati se na kvalitetnoj razini.

Kakvo je vaše mišljenje o sastancima? Korisni su ili uzaludni? Prilika su ili gubljenje vremena? Volite li sastanke ili ih smatrate sastavnim dijelom vašeg posla koji trebate *odraditi*? Odgovor ovisi o tome radite li u prodaji, imate li svoju tvrtku i na taj način predstavljate svoje proizvode/usluge ili radite u većoj organizaciji i ponekad smatrate da su interni sastanci suvišni ili predugo traju. Odgovor također ovisi i o vašem načinu razmišljanja i stavovima o poslu koji radite.

Dakle, kad pokušamo odgovoriti na ova pitanja, dolazimo do zaključka da uspješnost, kao i zanimljivost naših sastanaka najviše ovisi, vjerovali ili ne, upravo – o nama.

Kad su već sastanci dio našeg posla, iskoristimo maksimalno to vrijeme tako da stvaramo neku dodatnu vrijednost s drugim ljudima, budemo još uspješniji i zadovoljniji. Kako to možemo postići?

Dobra priprema, pola posla

Prije nego što odemo na sastanak, važno je dobro se pripremiti. Naravno, prije svega treba pozvati osobe čija bi nazočnost bila važna, po mogućnosti osobe koje sudjeluju u projektu i još bolje, osobe koje odlučuju. Ako su na sastanku prisutne osobe koje odlučuju, sastanak će vjerojatno biti, kraći, konkretniji, a i vi ćete vrlo brzo dobiti dojam o mogućnosti suradnje na određenom projektu. Prije sastanka pripremite ono što biste dodatno mogli reći, neku kreativnu ideju koju biste mogli predložiti, iskomunicirati nešto važno što može utjecati na ishod cijelog sastanka.

Bez obzira na to je li riječ o sastanku na kojem vi nudite svoju uslugu ili proizvod,

ili je riječ o internom sastanku u vašoj tvrtki, vi uvijek razgovarate o suradnji koju pokrećete ili postoji neka mogućnost da se realizira. Znači, svaki sastanak može biti neka nova poslovna prilika, kako za vas, tako i za sve sudionike. Ponašam, onoliko koliko se sami pripremite, toliko lakše ćete postići željeni cilj.

Komunikacija

Pustite sugovornike da govore o sebi, o tvrtki, o tome što očekuju od suradnje, dajte im na važnosti, pokažite iskreni interes za njih, zapisujte ono što vam govore, tako ćete pridobiti njihovo povjerenje. Ako je riječ o prodajnom sastanku, klijenti ne vole kada dođete na sastanak i počnete pričati o sebi, svom proizvodu ili usluzi. Time ćete postići suprotan efekt. Gledajte osobu u oči, ruke držite na stolu i pozorno slušajte, za to vrijeme razmišljajte o tome kako ćete naći poveznicu s tom osobom i što bi joj od onoga što vi možete predložiti, moglo biti najzanimljivije.

Cilj sastanka

Vrlo je važno pitanje koji je cilj sastanka i što vi njime želite postići. Kad si razjasnite cilj sastanka, mnogo vam je jasnije koga biste sve pozvali na sastanak i što ćete na sastanku predstaviti.

Sugovornici na sastanku

S obzirom na strukturu prisutnih osoba, velika je razlika u načinu komunikacije na sastanku. Ako poznajete osobe koje će biti prisutne, bit će vam lakše, jer znate na koji im način pristupiti ili možda promijeniti taktiku u odnosu na iskustvo s prethodnog sastanka.

Ako je na sastanku direktor tvrtke, način komunikacije bit će usmjeren na način što

Savjeti:

- Započnite sastanak nekim neformalnim uvodom kako bi se atmosfera malo opustila
- Na početku samo slušajte i promišljajte o svojim prijedlozima koje ćete iznijeti kad vi dođete na red
- Pustite sugovornika da svoju misao kaže do kraja
- Dolazite na sastanke nekoliko minuta ranije, opuštene i pozitivni
- Odijevanje treba biti primjereno organizaciji i sugovornicima
- Budite što konkretniji i jasniji na sastanku, bez mnogo okolišanja i prepirčavanja
- Tražite priliku na sastanku, promišljajte o tome imate li za vašeg sugovornika kakav dobar poslovni kontakt kojim bi mu mogao izaći u susret, također razmišljajte o onome što biste mogli zanimljivo predložiti drugoj strani, a da ona to ne bi mogla odbiti
- Budite iskreni i predložite najbolje što možete, bez prikrivenih misli, jer ljudi to osjete
- Konstantno učenje i ulaganje u svoja znanja i vještine također su vidljivi na indirektan način
- Najvažnije: Ako volite svoj posao i radite ga sa žarom, ljudi će to osjetiti i zaraziti će ih svojom energijom.

će on dobiti projektom, koja je korist projekta. Kada predstavljate svoje ideje, važno je da kratkim i konkretnim rečenicama, bez mnogo detalja i širokog objašnjavanja, navodite koja je konkretna korist cijele priče. Ne okolišajte, budite jasni i fokusirani, neverbalno trebate odavati dojam osobe sigurne u sebe i ono o čemu govorite. Ako u nekom trenutku vaš sugovornik osjeti vašu nesigurnost, vrlo brzo će izgubiti interes.

Ako se na sastanku s vama nalazi osoba koja je operativac, možete je zainteresirati tako da joj pojašnjavate svoje prijedloge i ideje s dosta detalja i koraka koje bi trebalo napraviti. Način vaše komunikacije u tom slučaju može biti dosta ugodniji i srdačniji, jer ćete na taj način lakše zainteresirati osobu svojom ljubaznošću i strpljenjem. Kako biste je dodatno zainteresirali, možete joj navesti koristi vašeg projekta i predložiti joj da ih sugerira svom direktoru, tako će i ona na direktora ostaviti dojam ambiciozne osobe koja ima prijedloge.

Ključna formula uspjeha na sastanku

Svi prethodno navedeni koraci ne mogu ni u kojem slučaju pomoći, ako nema one najvažnije stvari, a to je vaša jaka želja da postignete svoj cilj! Bez jake energije usmjerene na vaš cilj, nema smisla ulagati svoje vrijeme i vrijeme osoba koje dolaze na sastanak. Energija kojom vi zračite na sastanku treba biti pozitivna, jer na taj ćete način mnogo lakše doprijeti do sugovornika, zainteresirati ga, pridobiti njegovo povjerenje i povezati se na kvalitetnoj razini. Kada postignete tu kvalitet-



nu energiju sa sugovornikom, sve o čemu ćete kasnije razgovarati imat će puno bolji efekt i značaj. Kako doći do te faze?

Što zračimo – to privlačimo!

Kako biste bili zadovoljni u svom privatnom i poslovnom životu, važno je ulagati u svoju energiju. Kao što brinemo o svojoj novoj odjeći, frizuri, fizičkom stanju, održavanju automobila, računala, potrebno je, još puno više, brinuti o sebi i svom unutarnjem mentalnom stanju. Sve je važnija spoznaja o tome koliko je važan taj segment i koliko se ulaganje u osobni razvoj može višestruko vratiti kroz vaše zdravlje, zadovoljstvo privatnim i poslovnim životom.

Svatko od nas može naći najbolji način na koji će to postići kod sebe, a važno je pronaći najbolji način koji odgovara upravo

vama. Budući da se Integra znanja bavi edukacijama za tvrtke iz segmenta poslovnih vještina, kao i radionica osobnog razvoja te *coachinga*, i sama sam osobno veliki zagovornik osobnog razvoja. Kroz dugi niz godina prošla sam niz edukacija poslovnih vještina, i sama sam trener i *coach*, što je moje profesionalno usmjerenje.

Područje osobnog razvoja je nadogradnja za koju u jednom trenutku osjetite potrebu i krenete istraživati, što je bilo moje iskustvo i prekrasno putovanje kroz koje sam bolje upoznala sebe i mnogo kvalitetnije počela funkcionirati sa svojom okolinom. Područja koja sam osobno prolazila i koja su me razvijala su: NLP praktičarski i majstorski, mentalni treninzi, autogeni trening, edukacija za *coacha*, studij osobnog razvoja, konstelacije... Svako područje mi je bilo korisno i nadograđivalo me kao osobu profesionalno i osobno. I danas konstantno odlazim na edukacije i neprestano osluškujem što još mogu naučiti. I kada tako *napunjeni* dođete na sastanak, sve postaje mnogo jednostavnije, zar ne?

Budući da su već brojni članci napisani na temu *kako provoditi uspješne sastanke*, željela bih da ovaj članak u vama ostavi trag da je unutarnja energija pojedinca ona koja čini razliku između jedne i druge osobe. Iako kažu da posao i emocije ne idu zajedno, možda se ne bih u potpunosti složila s tom tezom. Ljude ne pamtimo toliko po rezultatima, koliko ih pamtimo po emociji koju imamo za njih. Kad je emocija pozitivna, rezultati i ostala znanja samo dolaze. Stoga, želim vam bogat osobni razvoj i mnogo rada na dobroj energiji, što će vas sigurno dovesti do veće uspješnosti i zadovoljstva. ■

