

## LÁNCSZEM ... AMI ÖNNEK IS HIÁNYOZHAT!

**Idén ősztől gödöllői központtal újszerű, a kezdő és a már gyakorló vállalkozók számára fontos gyakorlati tudást nyújtó kurzus indítását tervezi a szintén vállalkozókból alakult Láncszem Csoport. A tagok különböző szakterületeken működtetik saját cégeiket, így maguk is tapasztalták, mi kellene ahhoz, hogy egy induló vállalkozás minél előbb szilárd lábakon álljon, vagy egy már működő meg tudjon újulni, nyereségesebbé tudjon válni.**

**Nádas Mihályné**, az ötletgazda, közgazdászként hosszú évek óta foglalkozik vállalkozásfejlesztéssel, ezen belül tanácsadással, finanszírozással, üzleti konferenciák, rendezvények szervezésével, oktatással, képzéssel, tréningek lebonyolításával. 2005 óta vállalkozó, miután munkahelyteremtő pályázat segítségével a „maga ura lett”.

**Rosenbergerné Türk Edina** szintén vállalkozásfejlesztéssel foglalkozik, 20 éve. Volt banki hitelező, kockázatkezelő, az EU- csatlakozást követően pályázati szakértő és vállalkozásfejlesztési tanácsadó. Eközben a saját és a férje vállalkozását is folyamatosan fejleszti, ügyfeleit coach technikákkal is támogatja.

**Gerháth Eszterék** családi vállalkozása jövőre lesz 10 éves. Alapvetően két üzletágra épül: oktatás (búvár és elsősegélynyújtó képzés), valamint építőipari kivitelezések, ezen belül is szívvügyük az energiahatékony megoldások eljuttatása az ügyfelekhez. Eszter mindkét üzletágban tevékenykedik, oktat, illetve intézi a projektekkal kapcsolatos háttérmunkákat, kapcsolatot tart a beszállítókkal és az ügyfelekkel.

**Kacsur Annamária** egész eddigi pályája során pr-kommunikációs területen illetve újságíróként, szerkesztőként, reklámszövegíróként működött, önálló vállalkozásba 10 éve kezdett. A Kistérség Újság kiadója, nyelvtanár, és mostantól Láncszem kommunikációs szakértője is.

**Vállalkozóként mit tapasztaltatok, melyek azok az önállóságból adódó helyzetek, feladatok, amikre a legtöbben nincsenek felkészülve?**

Amikor kezdtem, nem volt olyan szervezet, amely a vállalkozókat felkarolva átfogó képzést nyújtott volna, saját magam szereztem tapasztalatot, küzdöttem meg mindenért, döntöttem helyzetekben és bizony volt, mikor nem jól döntöttem, de ezt is meg kellett tapasztalni. Sajnos nagyon sok vállalkozó fordítva gondolkodik, a szakmát helyezi előtérbe, mondván, ő nem ért a vállalkozásvezetéshez, de kiváló szakember – ez pedig a mai világban már nem elég! – hangsúlyozza Nádas Mihályné. Vezetőként szinte minden helyzetben azonnal dönteni kell, szervezni kell a vállalkozást, segíteni a munkatársakat, ott kell lenni különböző eseményeken, cégvezetőként tárgyalni, üzletet kötni, „pörögni”.

A vállalkozók Türk Edina véleménye szerint sem rendelkeznek pénzügyi, menedzsment és vezetői tudással, ezeket általában a saját kárukon tanulják meg. Gerháth Eszter az ügyfelekkel való kapcsolattartás során látja, hogy sokan azt hiszik, elég, ha értik a szakmájuk csinját-bínját és az összes többi majd jön magától. De sajnos ez nem így van. Rengeteg jogszabálynak, könyvelési elvárásnak kell megfelelni és tanulni kell az ügyfélkezelést, a panaszok megoldását, a tárgyalástechnikát, ami munka mellett nagyon nehéz.

A modern vállalkozónak egy személyben kellene jogásznak, könyvelőnek ügyfélszolgálati vezető-

nek, marketingesnek lennie, ami lássuk be lehetetlen – teszi hozzá. - De rá kell látnia minden területre, hogy megértse azokat a szakembereket, akik ezekben a témákban tudnak neki segíteni. Tehát folyamatosan képeznie kell magát, és muszáj keresnie a lehetőséget a fejlődésre. Így közös nyelvet fog beszélni az egyes területek szakembereivel, és saját maga is könnyebben meg fogja tudni fogalmazni a kérdéseit, gondjait. Érdemes követni a pénzügyi, adózási szabályokat, érteni a könyvelésüket, mert az előrevetíti a vállalkozás fejlődési irányát. – egészíti ki Nádas Mihályné. - Éves üzleti tervet kellene készíteni,

teheti a részleteket Nádas Mihályné. Néhány sikeressé vált, ismert vállalkozás segítségével azt is megmutatjuk, milyen példát érdemes követni.

Mindezt személyre szabott, interaktív, gyakorlat-orientált tréning formájában valósítjuk meg – fűzi hozzá Türk Edina. - Minden trénerünk hasonló értéket képvisel, magas az érzelmi intelligencia szint, az empatikus képesség, így a csoport tanulási folyamata magasan megalapozott. Bátorító környezetben, hatékonyan sajátíthatják el a résztvevők az átadott tudásanyagot. A tananyag összeállításánál a legújabb módszereket és ismer-



mert ez a tevékenység alapja. Jó szervezőképességgel, kapcsolatteremtési és kommunikációs képességgel is bírni kell. Általában jó, ha tájékozott egy vállalkozó, ő nem akkor sokkal több lehetőséget vesz észre. Létezik egy mondás: „Ha mindent úgy csinál, mint ahogy eddig csináltad, akkor ne csodálkozz, ha ugyanazt kapod, amit eddig kaptál” – így hát folyamatosan meg kell újulni!

**Milyen ismeretekkel szolgál, milyen formában zajlik ez a kurzus?**

A Láncszem Vállalkozói Kurzus tananyaga komplex, átfogó ismereteket nyújt, 90 óra keretében. Szerepel benne önismeret, személyiségfejlesztés, az egyéni stílus kialakítása, de témáink között szerepelnek üzleti etika/erkölcs, piackutatás és marketing/online marketing, pénzügyi/üzleti tervezés, adózási és könyvelési ismeretek, vállalkozásfejlesztési módszerek, értékesítési ismeretek, projektmenedzsment, vezetői időgazdálkodás, protokoll/megjelenés/fellépés, az üzleti életben használt leggyakoribb angol üzleti szavak/kifejezések, társadalmi felelősségvállalás (CSR), és kapcsolatépítés (networking) – ismer-

reteket szedtük össze, és azok esszenciáját adjuk át, felesleges lózungok nélkül. A kurzus végén a résztvevők képesek lesznek saját üzleti tervük elkészítésére, cégük menedzselésére, termékeik, tevékenységük népszerűsítésére a marketing korszerű eszközeivel. Minden résztvevő kapcsolatot tarthat személyes mentorával, akitől a kurzus befejezése után is segítséget, tanácsot kaphat.

A programban a saját oktatókon kívül rangos szakértők is közreműködnek majd, például Tóth Mihály online marketing szakértő [www.netkreativ.hu](http://www.netkreativ.hu), Kreutz Zsolt értékesítési tréner a Sales Control alapítója [www.profiertekeites.hu](http://www.profiertekeites.hu), dr. Csegődi Tibor László a SZIE Jogi tanszék oktatója, Juhász Attila CRM tanácsadó.

**A Láncszem – Kurzus Vállalkozóknak program helyszíne a gödöllői Rézgombos Inkubátorház, a képzés időtartama 2015. szeptember 18-december 12. További információ és kapcsolatfelvétel, illetve jelentkezés a [www.arundo.hu/lancszem](http://www.arundo.hu/lancszem) oldalon és a Láncszem-kurzus Facebook oldalán lehetséges.**