



ძლიერი მეწარმეობა საქართველოში



საინფორმაციო ცნობარის ამ გამოცემაში:

Nr. 2/ 2018

- ქოუჩინგის არსი და მნიშვნელობა ბიზნესისთვის
- BPN Georgia - ს ახალი თანამშრომელი. ინტერვიუ გია წიკლაურთან - საზოგადოებასთან ურთიერთობის სამსახური
- ბიზნეს აკადემია



სოფი კახნიაშვილი

**ქოუჩინგის არსი და მნიშვნელობა
ბიზნესისთვის**

დღეს დღეისობით საკმაოდ ბევრს საუბრობენ „ქოუჩინგსა“ და მის მნიშვნელობაზე ბიზნესის სფეროში, თუმცა უმეტესობისთვის გაუგებარია კონკრეტულად რა სარგებელის მოტანა შეუძლია ქოუჩინგს განვითარებაზე ორიენტირებული მცირე თუ საშუალო ბიზნესისთვის. იმისათვის რომ კარგად გავიაზროთ ამ პროცესის შედეგიანობა, მოკლედ განვმარტავ რა არის ქოუჩინგი და შემდეგ უფრო დეტალურად განვიხილავ თუ რა მნიშვნელობა აქვს მას ბიზნესისთვის.

ქოუჩინგი არის წარმატების მიღწევის მეთოდი, რომელიც ორიენტირებულია ადამიანის სააზროვნო სისტემის გაფართოებაზე. ეს არის მუდმივად განვითარებაზე ორიენტირებული პროცესი, რომლის დროსაც კლიენტი ხდება უფრო თავდაჯერებული, უფრო ნათლად ხედავს საკუთარ მიზნებს და ამ მიზნის მიღწევის ხელისშემშლელ პირობებს. ქოუჩთან მუშაობის შედეგად ადამიანი იწყებს საკუთარი რესურსების და უნარების მაქსიმალურად გამოყენებას და ემეხება მისთვის ოპტიმალურ გზას დასახული მიზნის მისაღწევად.

ქოუჩინგის დახმარებით საწარმო/ორგანიზაცია შეძლებს:

- დაძლიოს არსებული ბიზნეს გამოწვევები ახლებური ხედვით
- თავდაჯერებულად მიიღოს გადაწყვეტილებები

- მიიღოს კონსტრუქტიული და მომგებიანი გადაწყვეტილებები საწარმოო კრიზისის დროს
- შეიმუშაოს სტრესულ სიტუაციასთან გამკლავების სტრატეგიები

იმისთვის რომ პროცესი იყოს წარმატებული და დასახულ მიზანმდე მივიდეს ორგანიზაცია, საჭიროა ქოუჩი საკმაოდ საპასუხისმგებლო და მრავალფეროვან მოთხოვნებს აკმაყოფილებდეს. როგორებიცაა:

- აქტიურად და გულდასმით კლიენტის მოსმენა
- უკუკავშირის (Feedback) გაცემა და მიღება
- პრობლემის გადაჭრაზე მიმართული სტრუქტურულად ჩამოყალიბებული კითხვების დასმა

ქოუჩინგი შესაძლებელია ჩატარდეს როგორც ინდივიდუალურად, ისე ჯგუფებში.



ინდივიდუალური ქოუჩინგი - ამ პროცესის დროს კლიენტი ქოუჩის დახმარებითა და თანადგომით უღრმავდება მისთვის აქტუალურ საკითხს, კვლავ პოულობს საკუთარ თავში მოტივაციას და უნარს, რომ განახორციელოს საჭირო ქმედებები დასახული მიზნის მისაღწევად. რადგანაც პირადი და პროფესიული სფერო ხშირად ახდენს გავლენას ერთმანეთზე და ხშირად განუყოფელია, საჭიროებისა და სურვილის შემთხვევაში ქოუჩინგი ორივე სფეროს ერთ პროცესში აერთიანებს. BPN-ის პროგრამის მონაწილეები წელიწადში მინიმუმ ერთხელ იღებენ მათ ბიზნესზე მორგებულ ქოუჩინგს.

ჯგუფური ქოუჩინგი - იძლევა საშუალებას ბიზნეს გამოწვევების შესახებ საუბარი და განხილვა მოხდეს 6-10 კაციან ჯგუფებში. ამ პროცესის

უპირატესობა მდგომარეობს იმაში, რომ ჯგუფის თითოეულ წევრს აქვს საშუალება გაუზიაროს სხვა მონაწილეებს საკუთარი ხედვა და გამოცდილება კონკრეტულ საკითხსა თუ პრობლემაზე. სწორედ პრობლემის მოგვარების გზების ძიებისას მიზანშეწონილია ჯგუფური ქოუჩინგის პროცესი. ამ ტიპის ქოუჩინგს BPN-ი “ბიზნეს გეგმის შედგენის“ ვორქშოპზე იყენებს.

და მაინც რა კონკრეტული შედეგები შეიძლება მოუტანოს BPN-ის მიერ შემოთავაზებულმა ქოუჩინგმა მცირე თუ საშუალო ბიზნესის წარმომადგენელს, ორგანიზაციის მმართველს თუ მენეჯერს?!

- კორპორატიული ხედვის ჩამოყალიბება და სტრატეგიული მიმართულებების არჩევა
- მიზნების, პრიორიტეტების და ღირებულებების განსაზღვრა ქოუჩთან ერთად
- პროდუქციის და მომსახურების პროდუქტიულობისა და ხარისხის ოპტიმიზაცია
- ფირმის ზრდის დაგეგმვა
- ორგანიზაციის მართვის საკითხების გაუმჯობესება

ქოუჩინგი ეს არ არის მხოლოდ იდეა, თეორია. მისი ეფექტურობა და შედეგიანობა უკვე მრავალწლიანმა პრაქტიკამ დაადასტურა და მრავალ ქვეყანაში დაინერგა. მსოფლიოს წამყვანი მეწარმეები, კონცერნები და კომპანიები მიმართავენ ქოუჩებს და შესაბამისად დასახულ მიზნებსაც აღწევენ. ასე რომ დროა ქართველი მეწარმეებიც ჩავერთოთ საერთაშორისო ფერხულში და ჩვენი ბიზნესის წარმატებით ხელი შევუწყოთ ჩვენი ქვეყნის ეკონომიკის განვითარებას.



BPN Georgia - ს ახალი თანამშრომელი



BPN Georgia: ძვირფასო გია, რა სამუშაოს ასრულებ BPN - ში და რა არის შენი ყოველდღიური ამოცანა?

გია: ჩემი სამუშაო არის საზოგადოებასთან ურთიერთობა. ამოცანებიდან დავასახელებდი მოსახლეობაში BPN - ის ცნობადობის ამაღლებას BPN -ზე შესაბამისი ზეპირი და ბეჭდითი ინფორმაციის გავრცელებით, მცირე და საშუალო ბიზნესის წარმომადგენლებთან შეხვედრების ორგანიზებით, მათი ინფორმირება BPN - ის ვორქშოპების და სემინარების შესახებ, პროგრამისთვის კანდიდატების შერჩევა და ბიზნეს გეგმის დაწერისას მათთვის დახმარების აღმოჩენა, ასევე უშუალო ხელმძღვანელისგან მიღებული სხვა დავალებების შესრულება.

BPN Georgia: რამდენი ხანია მუშაობ BPN - ში და რატომ გააკეთე არჩევანი BPN - ზე?

გია: BPN - ში ვმუშაობ 2017 წლის აგვისტოდან. არჩევანი BPN - ის სასარგებლოდ გავაკეთე იმიტომ, რომ BPN - ში მე დავინახე ზრდის და განვითარების ერთ - ერთი საუკეთესო შესაძლებლობა მათთვის, ვინც დასაქმებულია მცირე და საშუალო ბიზნესის სექტორში. მე მინდოდა თავიდანვე ვყოფილიყავი ჩართული ამ საქმიანობაში და ხელი შემეწყო BPN - ისთვის მიზნების მიღწევაში, რადგან მიმაჩნია, რომ საქართველოში მცირე და საშუალო მეწარმეობა საჭიროებს ფართო მხარდაჭერას, რასაც ეს ორგანიზაცია სთავაზობს კიდევ.

BPN Georgia: აქამდე სად მუშაობდი და რით იყავი

ინტერვიუ გია წიკლაურთან. საზოგადოებასთან ურთიერთობის სამსახური

დაკავებული?

გია: BPN - თან მუშაობის დაწყებამდე ვმუშაობდი ბიზნეს კონსულტანტად ავსტრიულ ფირმაში, სადაც ვასრულებდი სხვადასხვა მარკეტინგულ კვლევებს როგორც საქართველოში, ასევე ევროპის სხვადასხვა ქვეყნებში.

BPN Georgia: რა არის ის, რაც განსაკუთრებით მოგწონს BPN - ში და რა არის შენთვის ყველაზე დიდი გამოწვევა?

გია: მომწონს საქმისადმი მიდგომა, პროფესიონალიზმი და დამოკიდებულება თანამშრომლების და ასევე სემინარის მონაწილეთა მიმართ, რომელიც აგებულია პატივისცემაზე და ნდობაზე. განსაკუთრებით გამოვყოფდი შვეიცარიელი ექსპერტების ცოდნის დონეს და მიწოდებული მასალის ხარისხს.

ყველაზე დიდი გამოწვევა ჩემთვის არის ის საქმე, რომელსაც ხელი მოვკიდე. ძალიან მინდა, რომ BPN - მა საქართველოში წარმატებით გაიაროს ჩამოყალიბების პროცესი და საქართველოში მცირე და საშუალო ბიზნესის სფეროში მყარი პოზიციები დაიმკვიდროს როგორც ძლიერმა და მნიშვნელოვანმა მოთამაშემ.

BPN Georgia: შენი აზრით, ხასიათის რა თვისებებს და რა უნარებს უნდა ფლობდეს ადამიანი, რომ წარმატებით შესრულდეს ის ამოცანები, რომელიც შენ გაკისრია?

გია: ჩემი აზრით, მას უნდა შეეძლოს ადამიანებთან ურთიერთობა, კარგად უნდა იცოდეს თანამედროვე ტექნოლოგიები, ფლობდეს გერმანულ ენას და მოსწონდეს ის საქმე, რომელსაც აკეთებს.

BPN Georgia: რა არის შენი ჰობი?

გია: მიყვარს ზაფხული, ფეხით სიარული, განსაკუთრებით მახარებს მთებში ყოფნა, იოგას ვარჯიშები, მიყვარს ზღვა, საინტერესო ადამიანებთან ურთიერთობა, მოგზაურობა, კითხვა ...

„განათლება არის ის, რაც ხელში გრჩება მაშინ,
როცა უკანასკნელი თეთრიც გიქრება
ხელიდან.“

ბიზნეს აკადემია

მარკ ტვენი (1835 -1910)



**სემინარი ფინანსური
მენეჯმენტი**
13.07.18 - 14.07.18

სემინარი გაგაცნობთ საწარმოს ფინანსური მართვის მნიშვნელოვან საკითხებს. უნდა და არის მონაცემებზე დაყრდნობით თქვენ სწავლობთ საწარმოს ოპტიმიზაციას და გაიაზრებთ ამორტიზაციის და სარეზერვო დანაზოგის მნიშვნელობას. საწარმოს მართვის კოეფიციენტი შეგიქმნით წარმოდგენას საწარმოში არსებულ ციფრებზე.



მარკეტინგის სემინარი
04.09.18 - 08.09.18

სემინარზე თქვენ ისწავლით როგორ უნდა დააყენოთ თქვენი მომხმარებლები მათი სურვილებით და მოთხოვნებით ყველა თქვენი საქმიანობის ცენტრში. თქვენ წარმოდგენა შეგექმნებათ სრულ მარკეტინგ-მიქსზე და შესძლებთ თქვენი საწარმოსთვის მარკეტინგის გეგმის შემუშავებას.



ეკატერინე პავლენიშვილი
**ტურისტული სააგენტოს
მფლობელი**

„მადლობა BPN—ს ვორკშოპისთვის. ეს სტიმული იყო ჩემი ბიზნესისთვის!“



გიორგი ჭუმბურიძე
დიზაინერი

„აღფრთოვანებული ვარ სემინარით. საინტერესო იყო შინაარსობრივად. ნასწავლს აუცილებლად გამოვიყენებ პრაქტიკაში.“

რეგისტრაცია საიტზე www.bpngeorgia.ge ან ტელ. 599 87 93 41



BPN Georgia, გ. ახვლედიანი ქ. 5
0108 თბილისი
032 2 92 20 26, 599 87 93
info@bpngeorgia.ge