

Zagovaranje - pokretanje USPJEŠNIH PROMJENA

MILAN
GRKOVIĆ

Model univerzalne izvrsnosti
- MUI Š 2007
www.portalalfa.com



KOLUMNA

DEFINICIJA ZAGOVARANJA

Zagovaranje su planirane, sustavne i usmjerene aktivnosti prema pojedincima i/ili grupama s ciljem da prihvate predmet zagovaranja (kupiti, učiti, osnažiti, unaprijediti, promicati, činiti, ...) od osobe/osoba koje ih zagovaraju (zagovarači). Zagovaranje je zajednički naziv za prodaju, marketing, nagovaranje, mobilizaciju, lobiranje, animiranje, uvjeravanje, prezentaciju, promicanje, ukazivanje, odnosi s javnošću, ...

PRIMJENA

Vještine zagovaranja su potrebne za pokretanje promjena. Nema promjena ako sudionici nisu uspješno zagovarani za njihovo prihvaćanje.

Zagovaramo druge da prihvate cilj zagovaranja, a često smo u situaciji da trebamo i sebe zagovarati za promjene. Tada to nazivamo samozagovaranje za promjene.

Takve situacije nam teško padaju i opiremo se novim ponašanjima koje nas izvlače iz naše sadašnje zone ugone. Svaki pokušaj zagovaranja stvara otpore.

Svakodnevno se susrećemo s potrebama zagovaranja. Svakodnevno i činimo zagovaranje. Više ili manje uspješna.

Zagovaranje je ključna vještina da budemo uspješni u bilo kojem području života.

Onaj tko ne uspijeva da zagovara osobe oko sebe, bit će zagovaran od drugih i na taj način ovisan o njima.

Onaj tko uspješnije zagovara bit će više pozicioniran u poduzetništvu, politici, zajednici u kojoj djeluje,...

FAZE ZAGOVARANJA

Svako uspješno zagovaranje ima tri faze i ni jedna se ne može preskočiti:

- Priprema za zagovaranje,
- Tijek zagovaranja,
- Aktivnosti poslije zagovaranja.

SAVJETI

1. Rezultati našeg zagovaranja će biti

uspješniji samo uz nova znanja, vještine i ponašanja. Posvetimo daleko više vremena stjecanju novih znanja, vještina i ponašanja iz problematike zagovaranja jer će nam oni donijeti učinkovitije postizanje željenih ciljeva.

2. Svako zagovaranje iskoristimo kao priliku da naučimo nešto novo i to praktično primijenimo kod sljedećeg zagovaranja.
3. Zagovaranje je proces koji se kontrolira: Kontroliramo ga mi ili suprotna strana. Izbor je naš!
4. Uspješno zagovaranje je kada se postigne win-win situacija. Poželjno je da ona pretegne na našu stranu, a bez nezadovoljstva druge strane.
5. Priprema za zagovaranje je najvažnija faza i njoj posvetimo potrebnu pažnju. Svaka improvizacija će nas nepotrebno koštati utroška resursa (vrijeme, novac) i/ili neuspjeha.
6. Ima situacija u životu kada imamo samo jednu priliku za zagovaranje. Nemojmo propustiti tu jedinstvenu priliku za uspjeh.
7. Kod zagovaranja nemojmo vi biti dominantno zagovarani. Neka inicijativa uvijek bude naša.
8. Sve je dopušteno u zagovaranju ako nije

3. Je li vam lakše da zagovarate ili da budete zagovarani?
4. Imate li uvijek jasne ciljeve zagovaranja?
5. Pamтите li situaciju zagovaranja kada ste postigli vrhunski rezultat?
6. Pamтите li situaciju zagovaranja kada ste doživjeli pravi debakl?
7. Jeste li pročitali ijednu knjigu o zagovaranju?
8. Jeste li bili barem na jednoj radionici s temom zagovaranja?
9. Jeste li do sada pročitali najmanje tri članka o zagovaranju?
10. Pitate li druge osobe za savjet prije važne aktivnosti zagovaranja?

PRAKTIKUM

1. Utvrđivanje stanja:
Koja su vaše vještine zagovaranja u ovom trenutku?
2. Postavljanje ciljeva:
Koja znanja, vještine i ponašanja morate naučiti za uspješnije zagovaranje?
3. Izbor strategije:
Koji način ćete primijeniti za stjecanje novih znanja, vještina i ponašanja (samoučenje, radionice, angažman trenera)?
4. Rješavanje problema:
Koje prepreke (probleme) trebate ukloniti za uspješna zagovaranja?

ZAGOVARANJE JE ZAJEDNIČKI NAZIV

za prodaju, marketing, nagovaranje, mobilizaciju, lobiranje, animiranje, uvjeravanje, prezentaciju, promicanje, ukazivanje, odnose s javnošću, ...

pagibeljno, nezakonito i nemoralno (Model univerzalne izvrsnosti - MUI Š 2007 Milan Grković).

CRTICE

- Svaka komunikacija s drugom/drugim osobama je u pravilu aktivnost zagovaranja.
- Svako prihvaćanje zagovaranja je promjena.
- Zbog stalne promjene tehnologije, učenje zagovaranja je kontinuiran i neizbježan proces.

POTICAJNA PITANJA

1. Slažete li se s gore navedenom definicijom zagovaranja?
2. Znate li da je zagovaranje vještina koja se mora učiti - nema prirodno talentiranih?

niti za uspješna zagovaranja?

5. Postizanje cilja
Imate li sustav kontrole provedbe potrebnih aktivnosti koje će svako vaše zagovaranje učiniti uspješnim?

ZAKLJUČAK

Problematici zagovaranja posvetite značajnu pažnju:

- kroz potrebno stjecanje novih znanja, vještina i ponašanja;
- svako pojedinačno zagovaranje odradite kvalitetno kroz sve tri faze;
- učite na prethodnim zagovaranjima.

Vaš uspjeh u bilo kojem području života će biti razmjern vašim sposobnostima za zagovaranje. Zagovaranje je ključna meka vještina za uspješnu osobnu i profesionalnu karijeru.