**Jak rozwijać biznes po nowemu?**

**Wysokie koszty utrzymania, spadek wielkości sprzedaży i codzienne frustracje powodują niepotrzebne napięcia, zamiast tego postaw na współpracę...**

**Nawet księgowa może pomóc Ci sprzedawać**

W ostatnim czasie słuchałam pewnego wideo, w którym to prowadzący biznes człowiek wspominał o tym, że każda osoba w firmie może skutecznie sprzedawać. Ale jak to, pomyślałam.

Odpowiedź jest zaskakująca... nie tylko sama transakcja sprzedaży jest sprzedażą, ale już nawet budowanie wizerunku firmy nią jest. Jeśli zatem sympatycznie współpracujesz ze wszystkimi w swojej firmie od najniższego, do najwyższego szczebla, to powstaje coś w rodzaju przyjaznej społeczności w firmie, a co za tym idzie, zwiększa się Twoja sprzedaż.

**Współpracuj, zamiast rządzić**

Wielu przedsiębiorców, uważa że władza, to najważniejsza rzecz w firmie, nic podobnego. Lepszym rozwiązaniem jest współpraca, ale na zasadzie konkretnych działań, to znaczy współpracownik musi wiedzieć co i na kiedy ma zrobić, a nie czekać na polecenia co 5 minut. Takie działanie zwiększa u niego dodatkowy poziom, niekorzystnego stresu, a to działa na niekorzyść całej firmy.

**Inwestuj w tak zwany „kapitał ludzki”**

Wielu przedsiębiorcom wydaje się, że chodzi o zwiększanie zatrudnienia, ale tak naprawdę i tak i nie. Dość niedawno oglądałam ciekawy materiał filmowy o firmach zajmujących się zupełnie nowymi technologiami. Co ciekawe oni muszą wydać sporo na kreatywnych pracowników, którzy przechodzą swoisty proces wewnętrznej metamorfozy. Niektórzy z nich mają za zadanie wyłącznie myśleć i zastanawiać się. Nad czym... Jaką nową technologię można by stworzyć. Jaką nową branżę rynkową wykreować.

Kapitał ludzki, to nie tylko nowy etat w firmie, dla nowego pracownika, to jego możliwość rozwoju oraz samodzielnej i bardzo kreatywnej pracy.

**Ebook „Sieci networkowe w Polsce, które jeszcze nie powstały. A powinny” Anita Zielke**

[kup teraz za jedyne... 2 zł](http://trendybiznesowe.eu/ebook-sieci-networkowe.2016.01.11)