

Motív Akadémie Dobrého pastiera

- 1. Dostupné semináre pre všetkých – príprava na zmeny, ktoré ovplyvnia naše životy a podnikanie**
- 2. Prepojenie podnikateľov s OZ Dobrý pastier a vymýšľanie spoločných projektov**
- 3. Pomoc OZ Dobrý pastier**

Program Akadémie Dobrého pastiera

Aké zmeny prichádzajú do sveta podnikania aké budú ich následky na naše firmy a životy? Ako sledovať, vyhodnocovať zmeny a trendy a využiť ich ako príležitosť?

6.3.2017 Ján Košturiak, Vladimír Maslák

Ako začať? Začať? Ako začať podnikať, robiť to, na čo máme talent od Boha, baví nás to a dáva nám to zmysel?

3.4.2017 Ján Košturiak, Vladimír Maslák

Ako porozumieť sebe samému? Kto som? Čo chcem a čo nechcem? Kam kráčam a prečo?

2.5.2017 Ľubomír Klieštik, Ján Košturiak

Ako vytvoriť niečo výnimočné vo svete nadbytku? Hľadanie príležitostí na to, aby sme boli užitoční, inovácie a zlepšovanie života.

5.6.2017 Ján Košturiak, Vladimír Maslák

Hľadanie vlastnej cesty. Ako objavovať svoju vlastnú cestu? Stratégia prvého kroku a objavovanie svojho povolania na svete.

3.7.2017 Ján Košturiak, Romana Machová

Program Akadémie Dobrého pastiera

Pomaly ďalej zájdeš. Ako vymeniť hodiny za kompas, pracovať menej a byť výkonnejší, nenáhliť a nestresovať sa, nereagovať na všetky stimuly okolo nás, ale pomaly kráčať po správnej ceste.

7.8.2017 Ján Košturiak, Miroslav Saniga

Podnikanie a rodina. Ako prepojiť podnikanie a rodinu tak, aby sme mohli zdravo žiť? Aké sú naše role a priority v živote a ako ich môžeme zvládnuť tak, aby bol náš život pokojný a naplnený?

11.9.2017 Štefan Súkeník, Majka Súkeníková, Ján Košturiak

Pád ako šanca. Ako využívať pády, chyby a zlyhania na posilnenie a poučenie? Antikrehkosť a reziliencia, čerpanie sily z kríz a problémov, ktoré prináša život. Konflikt, ktorý nás posúva ďalej.

2.10.2017 Vladimír Maslák, Ľubomír Klieštk, Ján Košturiak

Podnikanie s Ježišom Kristom. Podnikanie v súlade s kresťanskými princípmi. Odolávanie pokušeniam rýchlych a jednoduchých ciest. Ježiš ako tichý spoločník vo firme.

6.11.2017 Ľubomír Klieštk, Bernard Mišovič, Vladimír Maslák, Ján Košturiak

Program Akadémie Dobrého pastiera

Hľadanie zmyslu a motivácie. Hľadanie vyššieho zmyslu v tom, čo robíme a žijeme, ako základný motivačný faktor. Ako prijať a mať rád ľudí, s ktorými spolupracujeme?

4.12.2017 Marián Kolník, Ján Košturiak

Slušná firma. Ako vytvoriť slušnú firmu, ktorá neslúži iba zarábaniu peňazí, ale aj svojim spolupracovníkom a spoločensťu? Pravidlá slušnej firmy a ich uvádzanie do života.

8.1.2018 Juraj Habovštiak, Ján Košturiak, Tomáš Hajzler

Peniaze v rukách kresťana. Peniaze v živote a podnikaní ako prostriedok, na konanie dobrých vecí, nie ako cieľ. Miernosť.

5.2.2018 Anna Húščavová, Ján Košturiak

Meditácia, modlitba a ticho. Ako byť sám so sebou a hľadať Boha vo svojom vnútri. Rozlišovanie prameňov Ducha svätého, z ktorých čerpáme silu a zakalených prameňov, ktoré nás vyčerpávajú.

5.3.2018 Juraj Dovala, Ján Košturiak, Bernard Mišovič

Vidieť Krista v druhom človeku. Milosrdenstvo, viera, nádej a láska ako základné princípy podnikania a života.

2.4.2018 Vladimír Maslák, Peter Valíček, Ján Košturiak

Ako začať? Z začať!



Ako začať? Z začať!



Trendy a ich interpretácia do našich životov

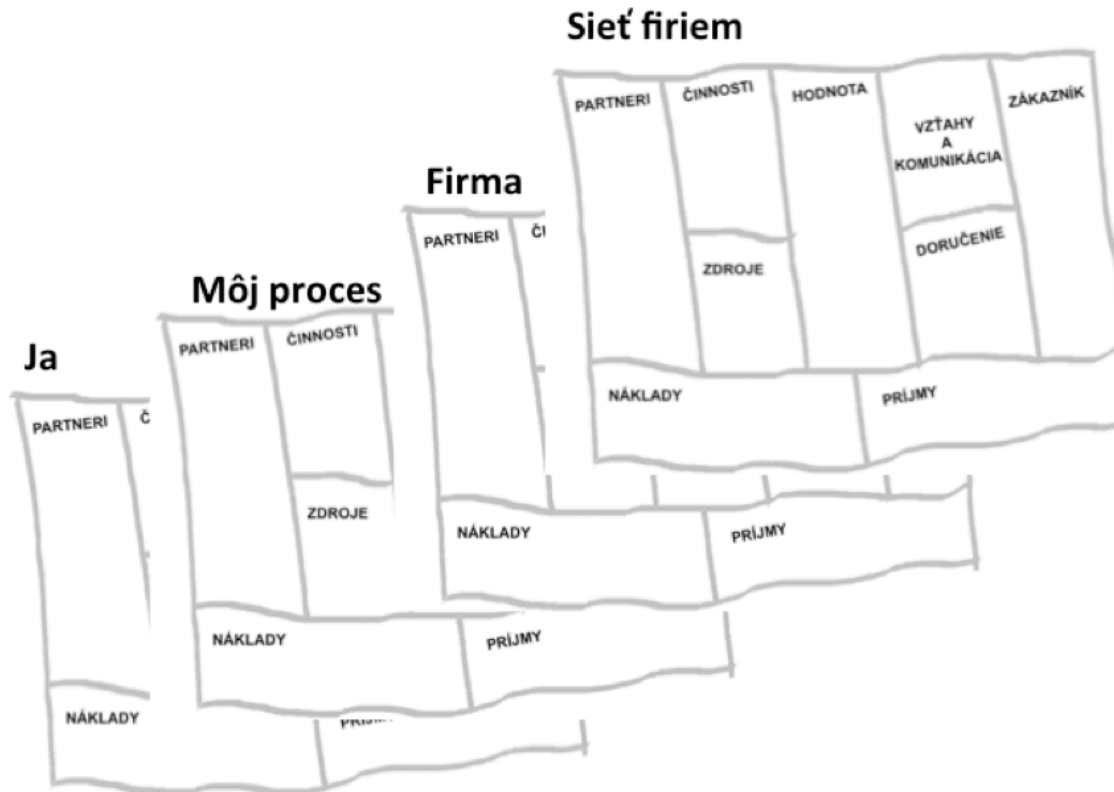
1. Redukcia medzičlánkov
2. Rýchlosť
3. Flexibilita
4. Decentralizácia
5. Prelomové inovácie
6. Zdieľanie
7. Samoobsluha
8. Automatizácia
9. Inteligentné siete, IoT
10. Lokálna výroba
11. Individualizácia
12. Generácia Y a Z
13. Fungovanie v kruhu
14. Aditívne technológie
15. Nové materiály
16. Virtuálne systémy
17. Návrat ku koreňom

1. Priama komunikácia, zodpovednosť
2. Pochopenie, orientácia, proaktivita
3. Príprava na zmeny, antikrehkosť
4. Samostatnosť, podnikateľstvo
5. Flexibilita, adaptácia
6. Dôvera, sieťovanie
7. Sebarozvoj, zodpovednosť za život
8. Nová organizácia práce
9. Samoobsluha, nové povolania
10. Podnikanie v regióne, spolupráca
11. Konfigurátory, internet vecí
12. Kreatívne tímy, sloboda v práci
13. Recyklácia, eliminácia škodlivého
14. Globálne data, lokálne produkty
15. Príležitosti a trendy
16. Spolupráca na diaľku
17. Princípy, dôvera, slušnosť

Ktoré trendy vidíte vo vašom obore podnikania?

Trend	Príklad	Vaša akcia

Ak máte v úžasný nápad, na ktorom rýchlo zarobíte miliardy, tak sa zobud'te, vytvorte biznis modely brúste ich so zákazníkmi dovtedy, kým to nebude úžasný biznis



Rozhodovanie

- 1. Božie povolanie, priame osvietenie Bohom.**
- 2. Druhým spôsobom je vnímanie našich pocitov, emócií, toho, čo prebieha vo vnútri v našej duši. Pomáha nám ticho, rozjímanie, modlitba a pôsobenie Ducha svätého.**
- 3. Racionálne uvažovanie je u Ignáca až tretím krokom a dalo by sa povedať, že núdzovým riešením. Hlavné kritériá toho rozhodovania sa zameriavajú na „viac ovocia pre druhých (dávanie) a útechy pre seba (prijímanie).“ Kritérium „viac“ nie je zamerané na úspech, peniaze, moc alebo kariéru, ale na to, aby sa svet stal lepším, spravodlivejším, milosrdnejším, láskyplnejším a pokojnejším.**

Rozhodovanie

Pane Ježišu, prosíme Ťa, aby si povolal tých, ktorých máš povolať. Aby si rozoslal tých, ktorých máš rozoslať, aby pracovali pre Cirkev v Tvojej Spoločnosti. My sme neužitoční, viac ako si to môžeme myslieť. Preto dovŕš to, čo máš pripravené, napriek tomu, že my to môžeme prekaziť, že tomu môžeme zabrániť, ba dokonca pokaziť, a to našou slabosťou, našou nevedomosťou, našou nedbalosťou, naším hriechom....

P. Hieronymus Nadal SJ (1556)

Sv. Ignác z Loyoly – naše povolanie

„Človek je stvorený, aby chválil Boha, nášho Pána, vzdával mu úctu a slúžil mu, a takýmto spôsobom si spasil dušu. Ostatné veci na povrchu zeme sú stvorené pre človeka, aby mu pomáhali dosiahnuť cieľ, pre ktorý je stvorený.“



Z toho vyplýva, že človek ich má natoľko užívať, nakoľko mu pomáhajú k jeho cieľu a natoľko sa ich zrieknuť, nakoľko mu v tom prekážajú.“

Sv. Ignác z Loyoly

„Najkrajšia a takmer jediná cesta k svätosti je odvracať sa od všetkého, čo miluje a schvaľuje svet”.

„Zo skúsenosti vieme, že kde sa nahromadí veľa prekážok, tam potom býva aj bohatšia úroda”.

„Prejavujme si vzájomnú úctu a lásku, ale úctou a láskou obdarujte aj všetkých ostatných ľudí”

„Kto sa usiluje o vnútorný život, musí dbať, aby vnútorný pokoj vyžaroval z neho aj navonok”.

„Ak sa celkom dáme k dispozícii Bohu a ochotne plníme jeho vôľu, on sám sa postará o to, čo bude pre nás osožné”.

„Ak Boh dopúšťa, aby si veľa trpel, pokladaj to za znamenie, že ťa chce urobiť veľkým svätcom”.



Modlitba Sv. Ignáca z Loyoly

Vezmi Pane a príjmi, celú moju slobodu, celú moju pamäť, celý môj rozum a celú moju vôľu.

Ved' všetko, čo mám, si mi dal Ty.

Tebe, Pane, to vraciam.

Všetko je to Tvoje.

**Nakladaj s tým celkom podľa svojej vôle.
Daj mi len svoju lásku a milosť, lebo tá mi stačí.**

Odovzdanie

Bud' vôľa Tvoja

Keď sa trápíte a snažíte sa získať mnoho milostí, dostanete ich málo. A naopak – keď je vaša modlitba tichým odovzdaním, dostanete ich veľmi veľa. V ťažkých chvíľach prosíte, aby som vám vaše utrpenie vzal, ale presne podľa vašich predstáv. Obraciate sa na mňa, ale chcete, aby som sa prispôboval ja vám. Ste ako chorí, ktorí prosia lekára o vyliečenie, ale sami mu ordinujú, ako ich má liečiť. Nerobte to, ale modlite sa, ako som vás naučil v modlitbe Otče náš: „Posväť sa meno Tvoje“, to znamená – bud' zvelebený v tejto mojej núdzi a starosti. „Príď kráľovstvo Tvoje“, to znamená, nech sa všetko pričíní o slávu Tvojho kráľovstva v nás a vo svete. „Bud' vôľa Tvoja, ako v nebi, tak i na zemi“, to znamená: Ty rozhoduj v tejto veci, urob to, čo Ty pokladáš za najlepšie pre náš pozemský i večný život. Ak mi úprimne povieš: „Bud' vôľa Tvoja“ alebo „Postaraj sa o to Ty sám!“, vtedy prídem s celou svojou všemohúcnosťou a vyriešim aj tie najobtiažnejšie situácie!

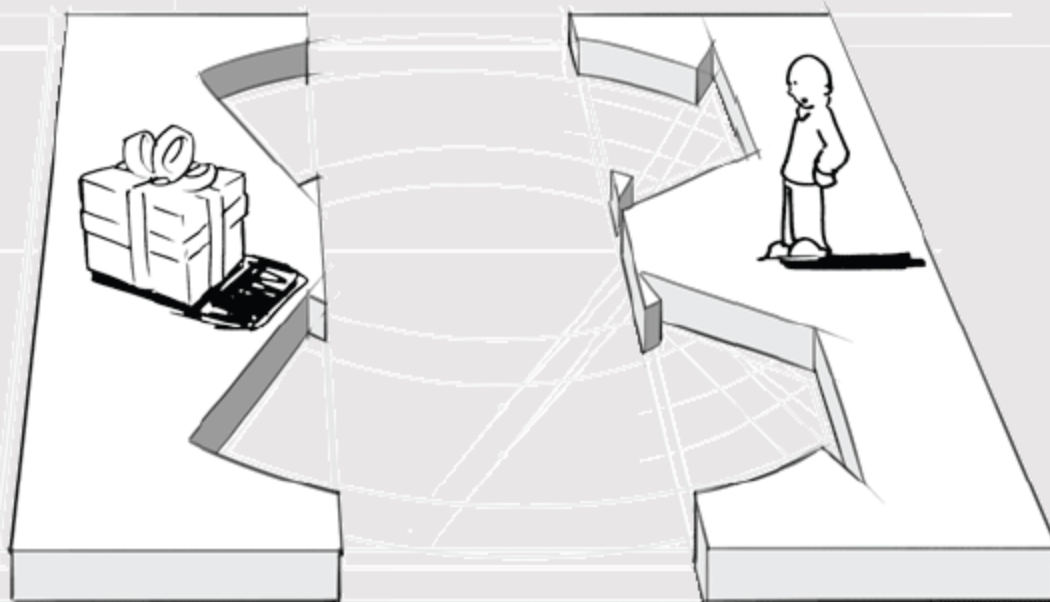
„Ó, Ježišu, celkom sa Ti odovzdávam, postaraj sa o všetko!“

Zákazníci



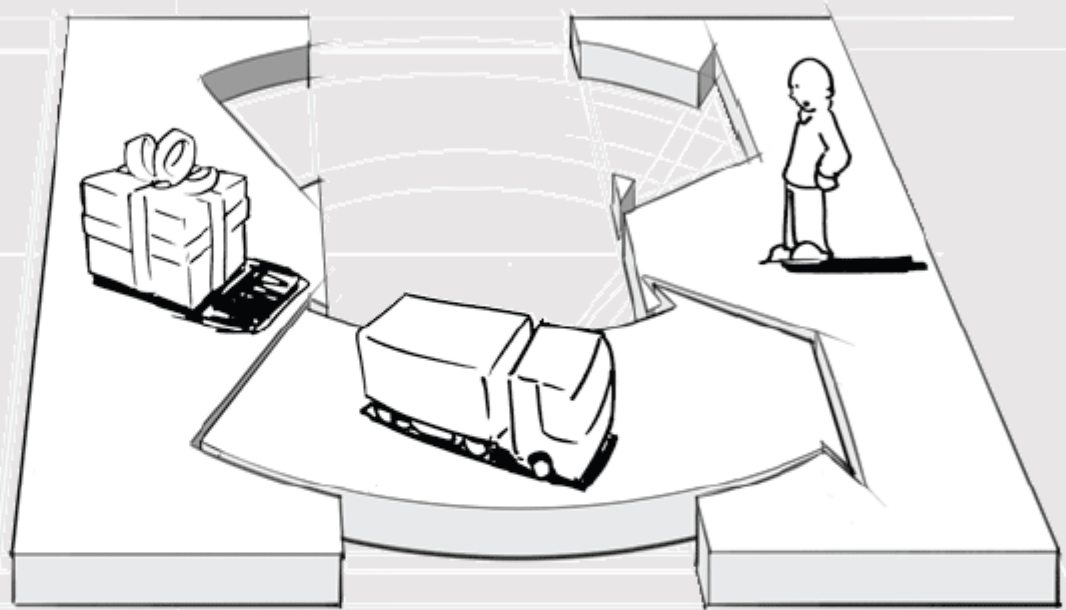
**Akých zákazníkov a používateľov obsluhujeme? Čo presne naši
zákazníci robia – procesy, činnosti a metriky?**

Hodnotová ponuka



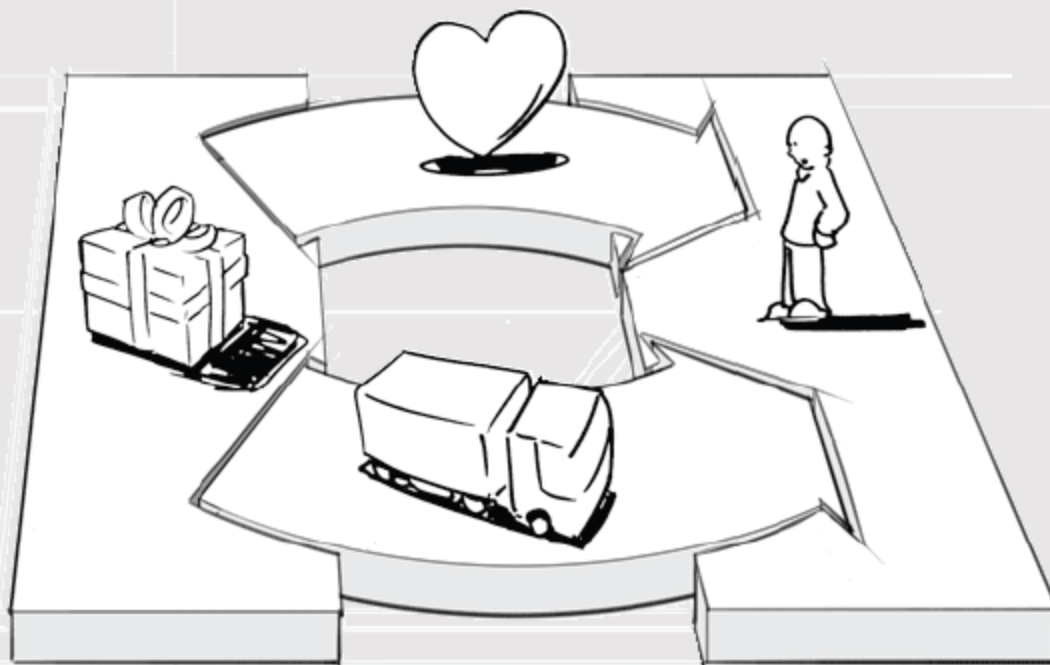
Čo ponúkame zákazníkom? Čo im to prináša?
Ocenia to?

Kanály, obsluha



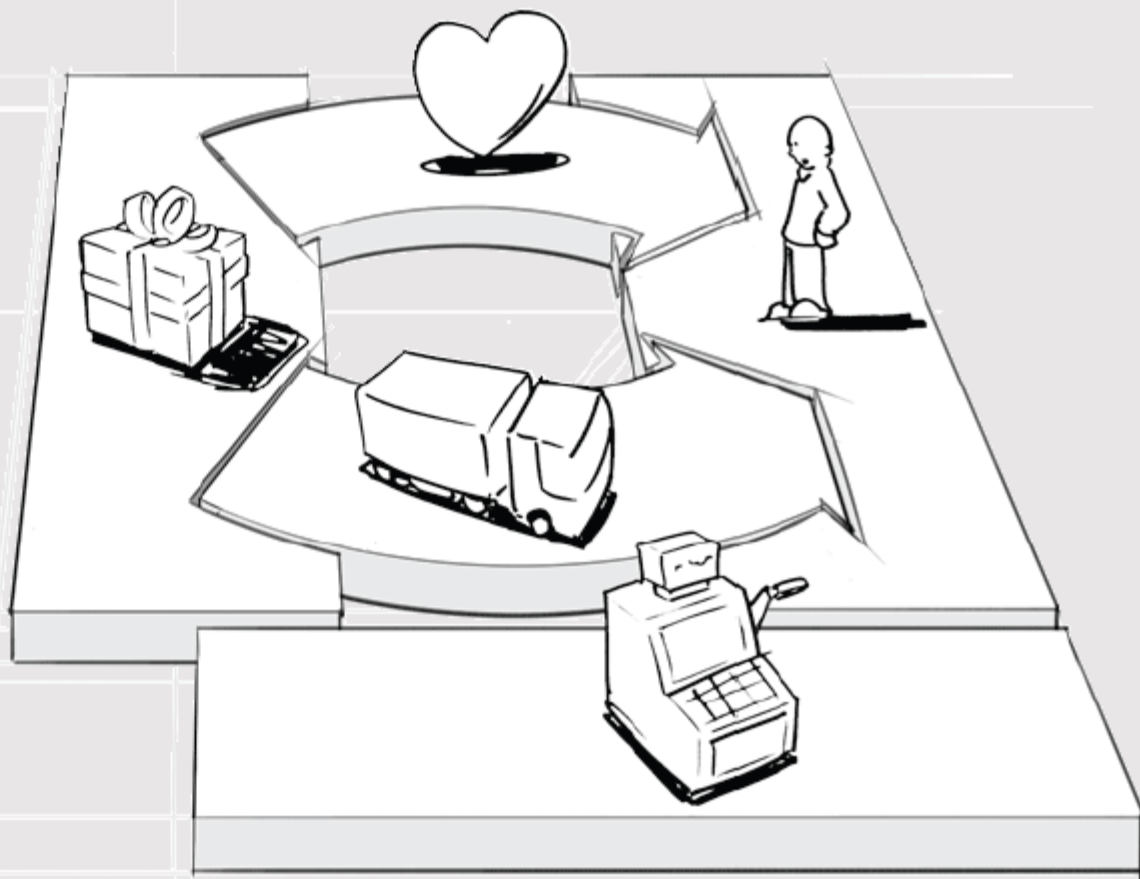
Ako obslúžime daný segment zákazníkov? Cez aké distribučné a servisné body doručujeme zákazníkovi hodnotu?

Vzt'ahy so zákazníkmi



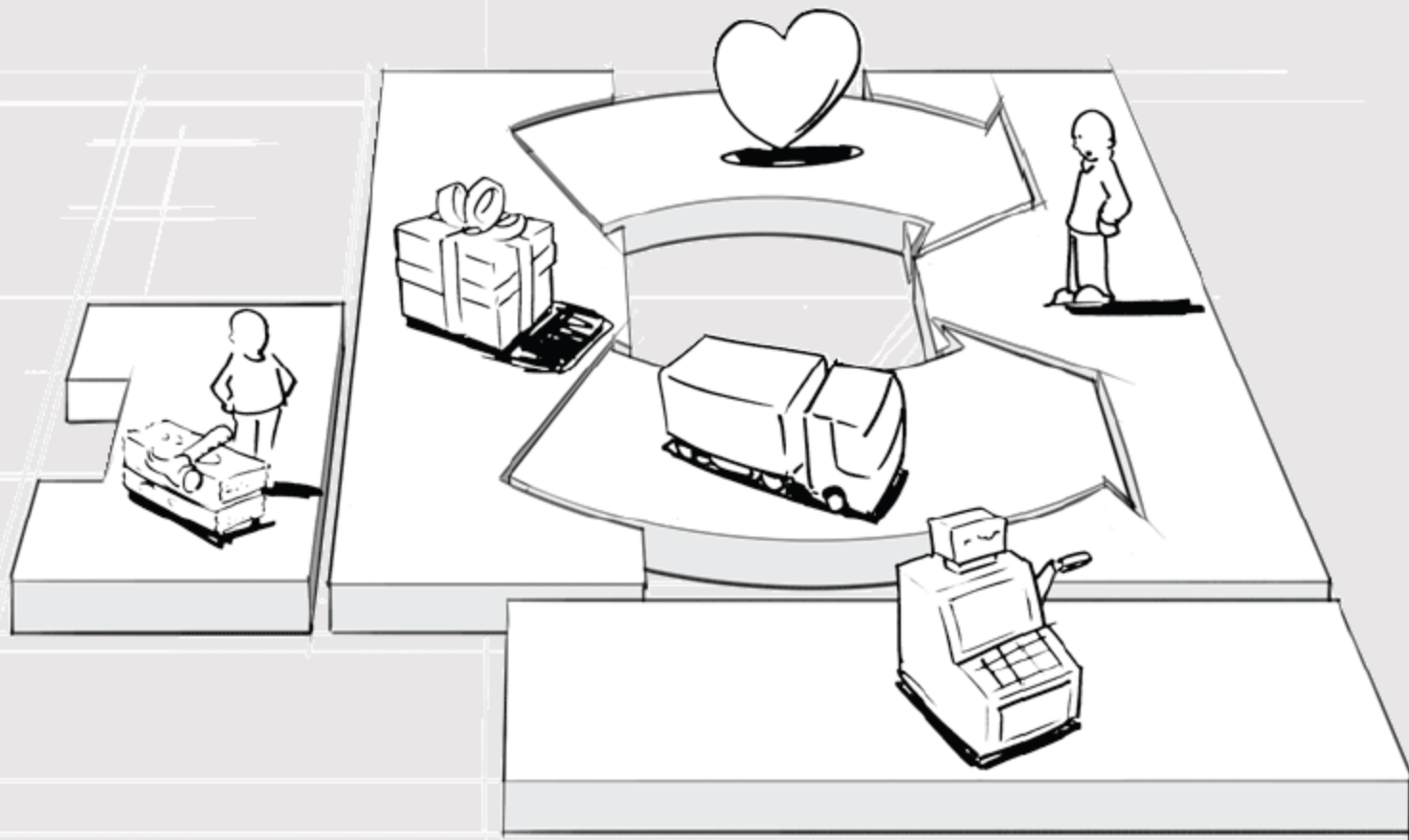
Aké vzt'ahy máme vybudované s jednotlivými segmentmi? Ako s nimi komunikujeme?

Tok výnosov



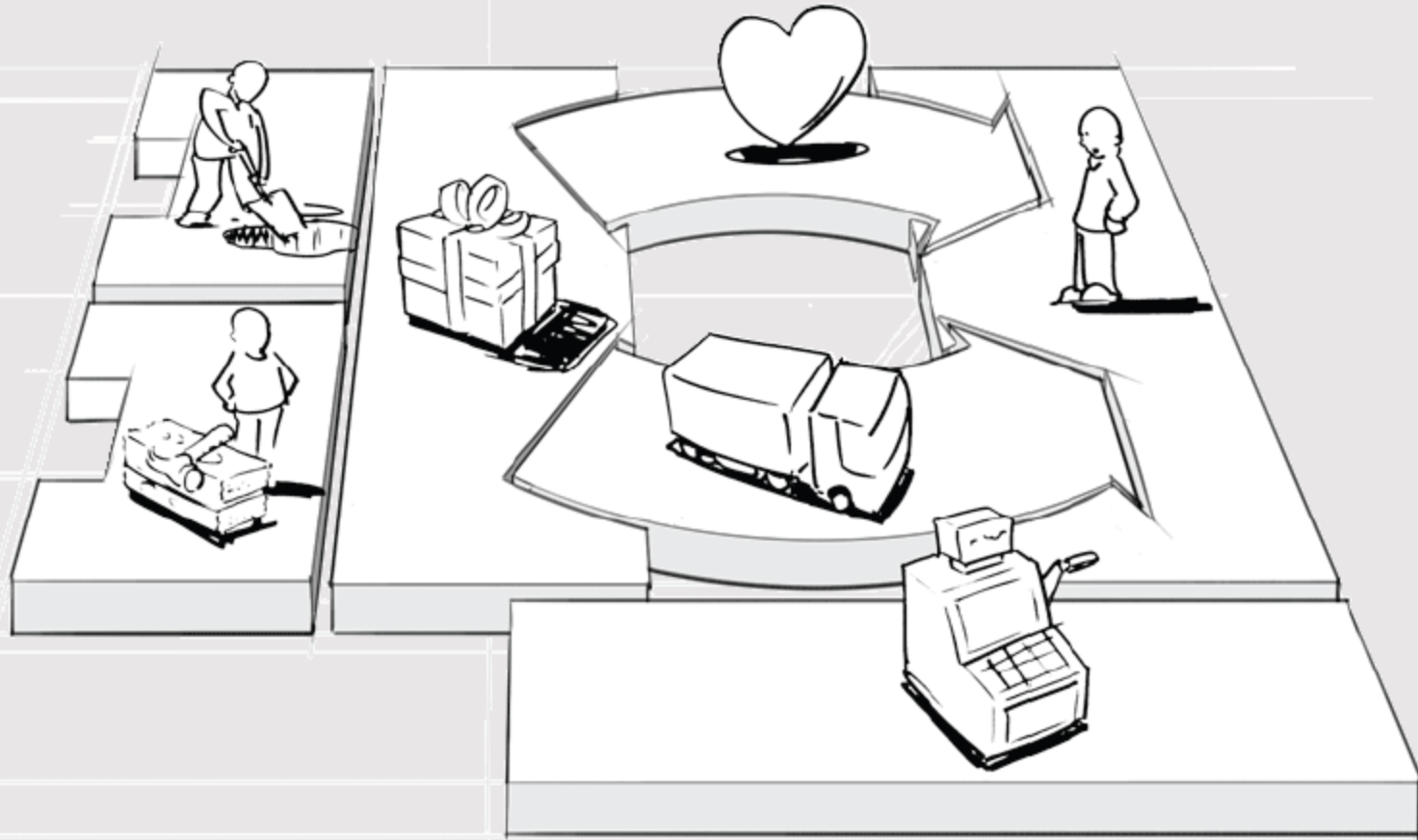
Za čo a ako nám je ochotný zákazník platiť? Jednorázové alebo opakujúce sa platby, licencie a pod.

Kľúčové zdroje



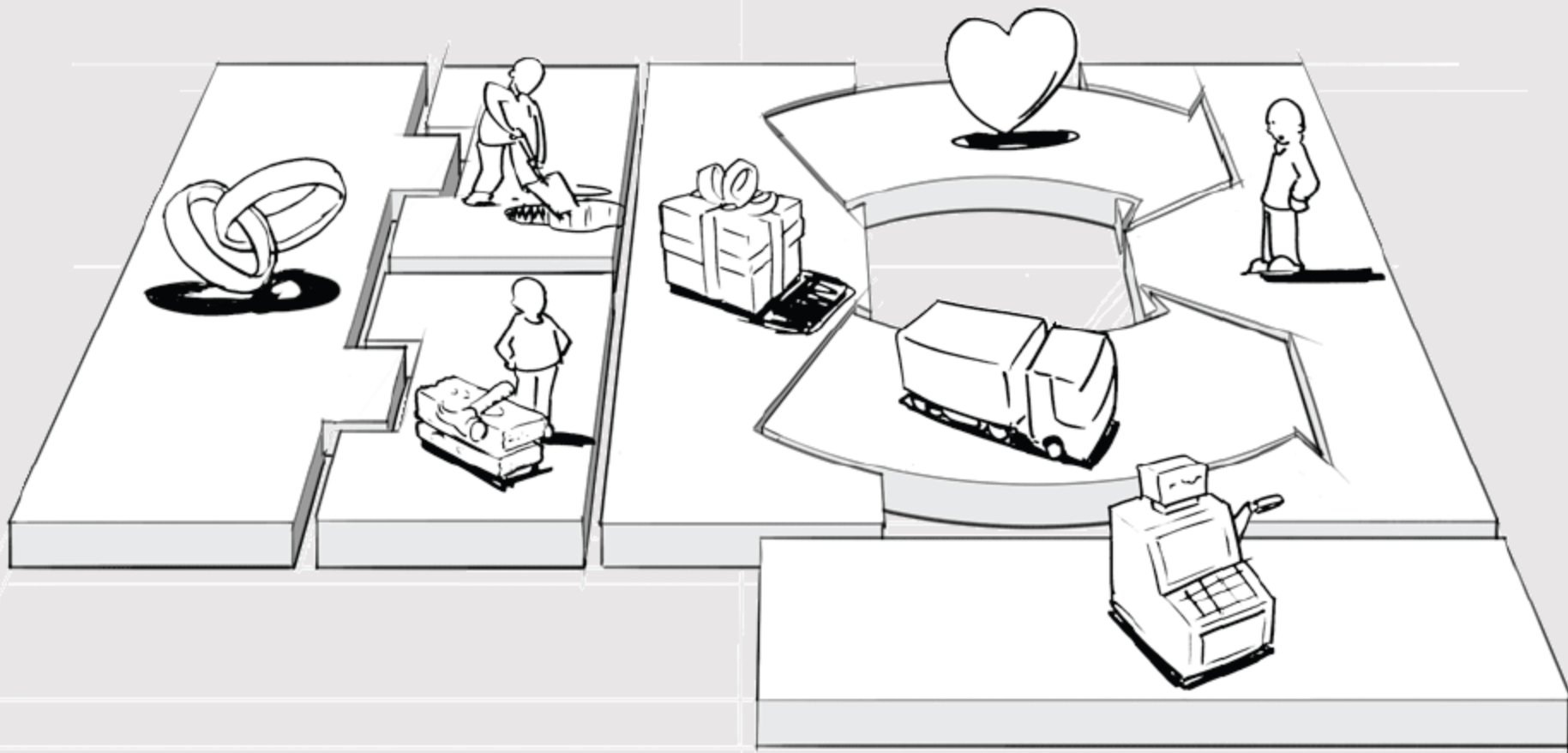
Aké zdroje využívate? Aké aktíva a znalosti sú zásadné vo vašom podnikateľskom modeli?

Klíčové činnosti



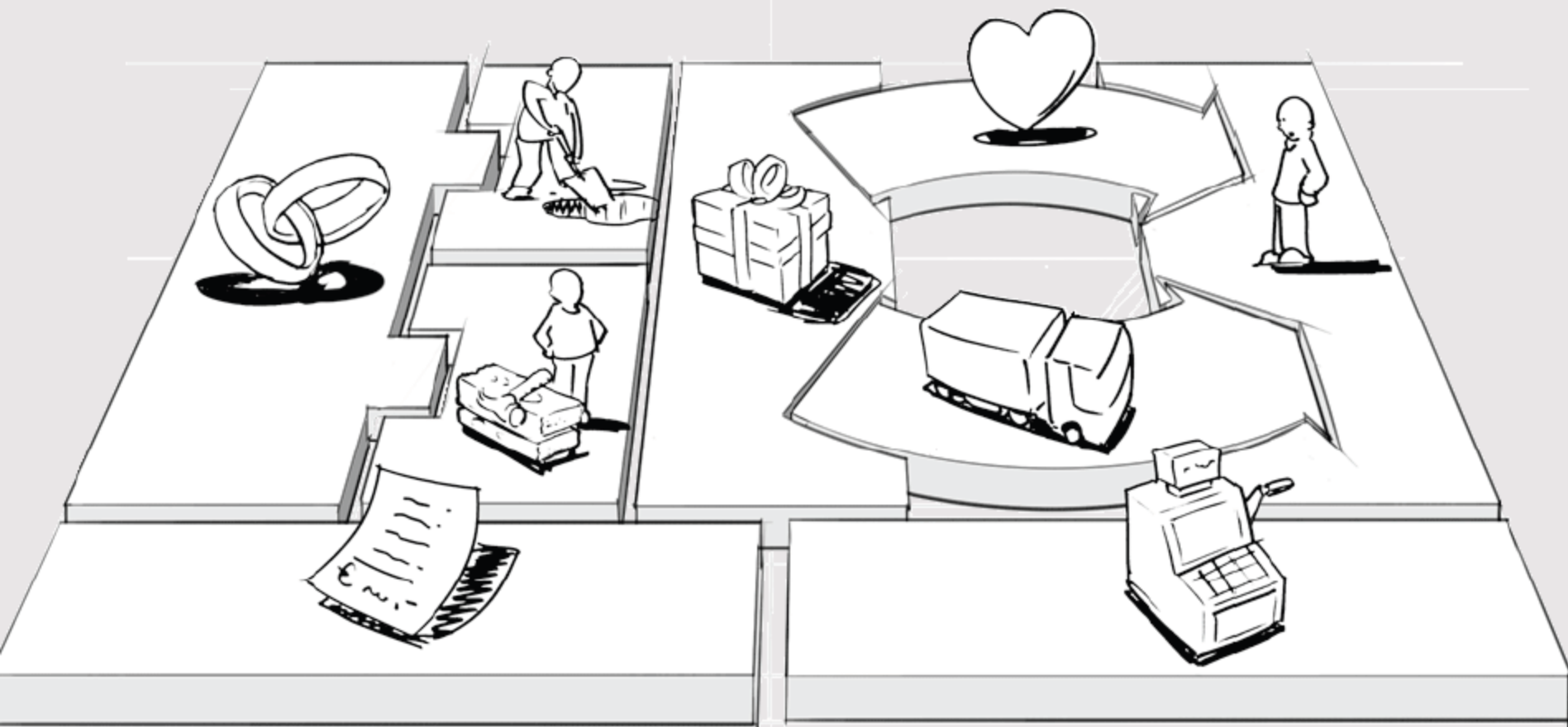
Které klíčové činnosti vykonáváte vo vašom podnikateľskom modeli? Na akej úrovni?

Kľúčoví partneri



Kto sú kľúčoví partneri a dodávatelia a čo od nich vyžadujete?

Podnikateľský model

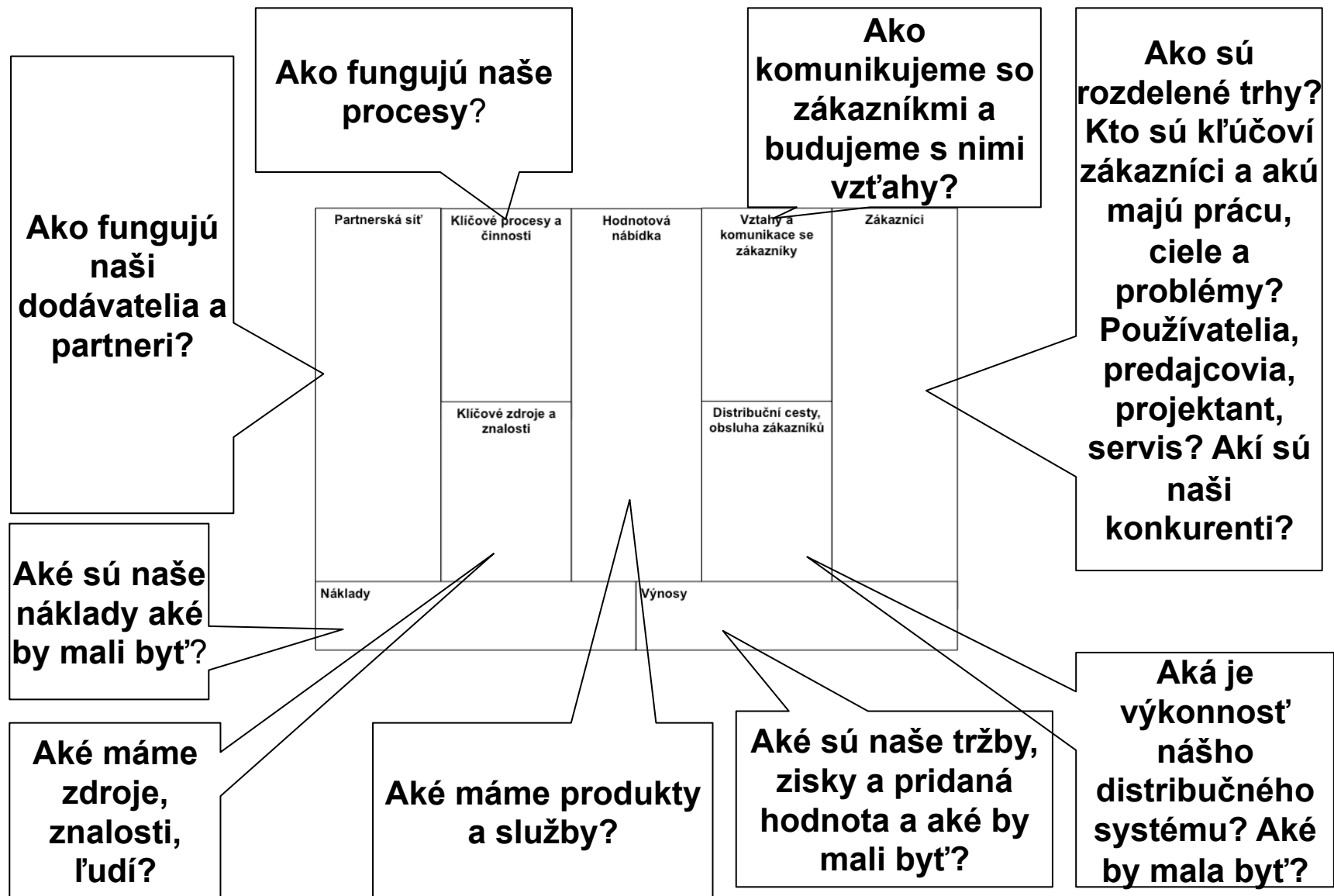


Aká je štruktúra vašich nákladov a čo sú ich hlavní nositelia?

Ako začať? Z začať!

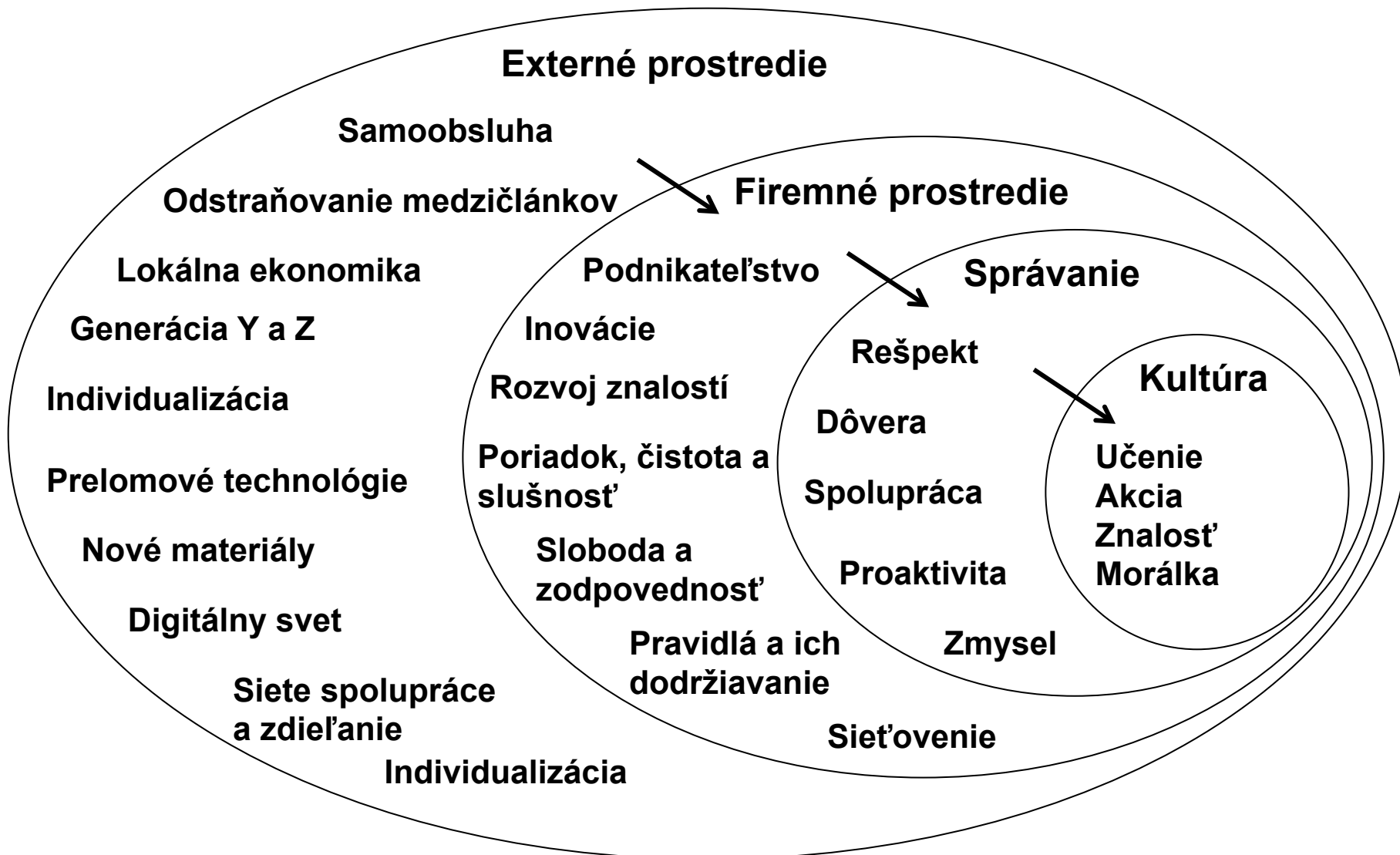
<ul style="list-style-type: none"> • Spoločné inovačné workshopy • Dodávateľ je súčasťou výroby • Samoobsluha • Bez medzičlánkov • Dôvera a vzájomná pomoc 	<ul style="list-style-type: none"> • Rýchla reakcia • Pružnosť • Sieť • Autonómia • Chybu-vzdornosť • Modularita • Jednoduchosť • Bez medzičlánkov 	<ul style="list-style-type: none"> • Rýchlosť • On line • Pružnosť • Komplexnosť • Profesionálnosť • Ekologickosť • Výnimočnosť • Spolahlivosť • Presnosť • Produktivita • Emócie • Dizajn 	<ul style="list-style-type: none"> • Osobný vzťah • On line pomoc • Internet • Virálne reklamy • Dôvera a slušnosť • Odbornosť • Emócie • Vyriešim problém 	<ul style="list-style-type: none"> • Individualizácia, • Nízka lojalita • Generácie Y a Z • Zdieľanie • Spoločenské siete • On line • Odlišnosť • Ekologičnosť • Dôvera • Zdravie • Strieborná ekonomika
	<ul style="list-style-type: none"> • Kreativita • Podnikateľstvo • Pružnosť • Proaktivita • Univerzálnosť • Živý organizmus • Zmysel ako motivačný faktor 	<ul style="list-style-type: none"> • Digitálne • Jednoducho • Individuálne • Na mieru • Lacno • Efektívnosť • Bezpečnosť 	<ul style="list-style-type: none"> • Just in time • Rýchlosť • Samoobsluha • Virtuálna a rozšírená realita • Spoluvytvorenie • Lokálne • Digitálne • Ekologicky • Bezpečne 	<ul style="list-style-type: none"> • Transparentnosť • Hodnota času • Stratený v informáciách • Obet' zložitosti • Niekam patrí • Dobré skutky • Luxus² • Zadarmo • Extra zážitky
Náklady		Výnosy		

Ako začať? Z začať!



Ako začať? Z začať!

Partnerská sieť	Kľúčové procesy a činnosti	Hodnotová ponuka	Vzťahy a komunikácia so zákazníkmi	Zákazníci
	Kľúčové zdroje a znalosti		Distribučné cesty, obsluha zákazníkov	
Náklady		Výnosy		



Ako nezačať?

- Študovanie, analyzovanie, plánovanie
- Strach – riziko, „ukradnú mi môj geniálny nápad“
- Hľadanie „optimálneho“ rozhodnutia
- Istota, bezpečie
- Snaha o dokonalý biznis plán
- Neschopnosť spolupracovať, učiť sa, ladit' svoj biznis model
- Neschopnosť vykročiť...

Ako začať?

- **Odvaha**
- **Sebapoznanie**
- **Akcia**
- **Výnimočnosť, odlišnosť**
- **Biznis model – zákazník/hodnotová ponuka**
- **Sieťovanie a učenie sa**
- **Opravovanie**
- **Vytrvalosť**
- **Zmysel**

Otázky

1. **Prečo podnikáte alebo robíte to, čo robíte?**
2. **Aký je svet podnikania, v ktorom pôsobí Vaša firma?**
3. **Aký bude svet podnikania a Vaša firma v ňom?**
4. **Aký podnikateľský model používate?**
5. **Čo je kľúčová hodnotová ponuka vášho podnikateľského modelu?**
6. **Čo vám chýba?**
7. **Čo chcete zmeniť?**
8. **Aké princípy používate vo Vašom podnikaní?**
9. **Čo robíte, aby ste využili zmeny vo svete podnikania vo svoj prospech?**
10. **Čo je vaša najväčšia výzva?**

Ako začať? Začať!

Cieľ	Akcia	Termín	Zodp.

Cieľ	Akcia	Termín	Zodp.

Získať/Stratiť

Zákazníci

Z

PRIDAŤ
HODNOTU

Zarobiť/
Prerobiť

Financie

F

INVESTOVAŤ

POZNAŤ A
POCHOPIŤ

Navrhnuť/
Vytvoriť

Inovácie

I

PROJEKTOVAŤ,
REALIZOVAŤ

Vytvoriť/
Zlepšovať/
Zrušiť

P

Procesy

OBSLÚŽIŤ
USPOKOJIŤ

ZIPF

Cieľ	Akcia	Termín	Zodp.

Cieľ	Akcia	Termín	Zodp.



Ciele mojej firmy

Zákazníci – od koho získam peniaze?

Ciele:

Financie – koľko peňazí?:

Ciele:

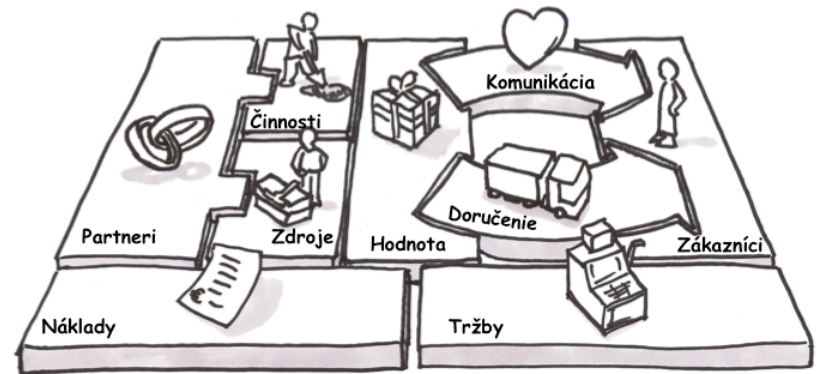
Inovácie - čo nové chcem zákazníkom ponúknuť?

Ciele:

Procesy, organizácia – ako chcem zákazníkov obsluhovať:

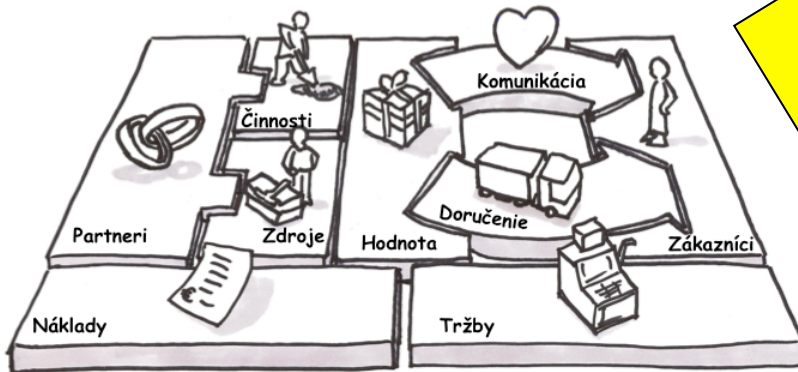
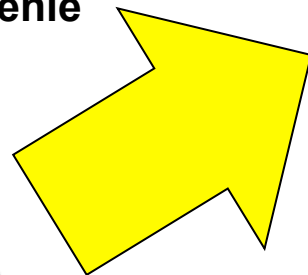
Ciele:

Postup



3. Realizácia zmien a vyhodnotenie výsledkov

2. Návrh zmien – čo treba zmeniť, aké sú príležitosti, ako a aké zmeny vykonať?



1. Rozbor nalýza súčasného stavu – trh, zákazníci, obchod, marketing, produkty, služby, značka, komunikácia, doručenie a obsluha zákazníka

Popíšte svet podnikania, v ktorom pôsobíte dnes

1. Trh
2. Zákazníci
3. Produkty a služby
4. Ceny a zisky
5. Kto mi konkuruje a čím?
6. Čo všetko musím vedieť a mať, aby som mohol byť úspešný?

Popíšte svet podnikania, v ktorom chcete pôsobiť do 5 rokov

1. Trh
2. Zákazníci
3. Produkty a služby
4. Ceny a zisky
5. Kto mi konkuruje a čím?
6. Čo všetko musím vedieť a mať, aby som mohol byť úspešný?

Čo vám stojí v ceste?

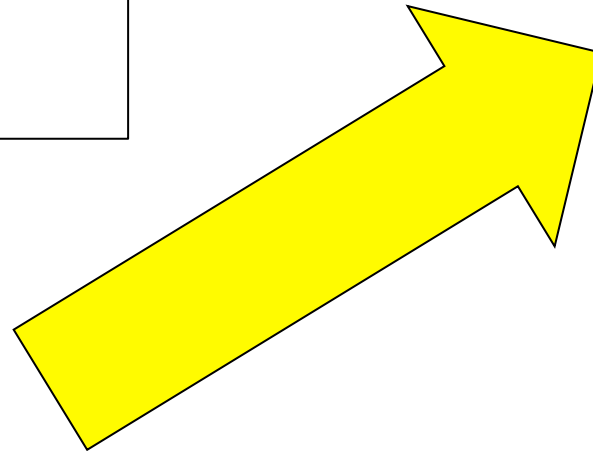
1. Na trhu a u zákazníkov
2. V oblasti financií
3. V oblasti produktov a služieb
4. V organizácii a procesoch vašej firmy?
5. Vo vašich znalostiach a vo vašich spolupracovníkoch?
6. V oblasti vašich partnerov?

Váš postup

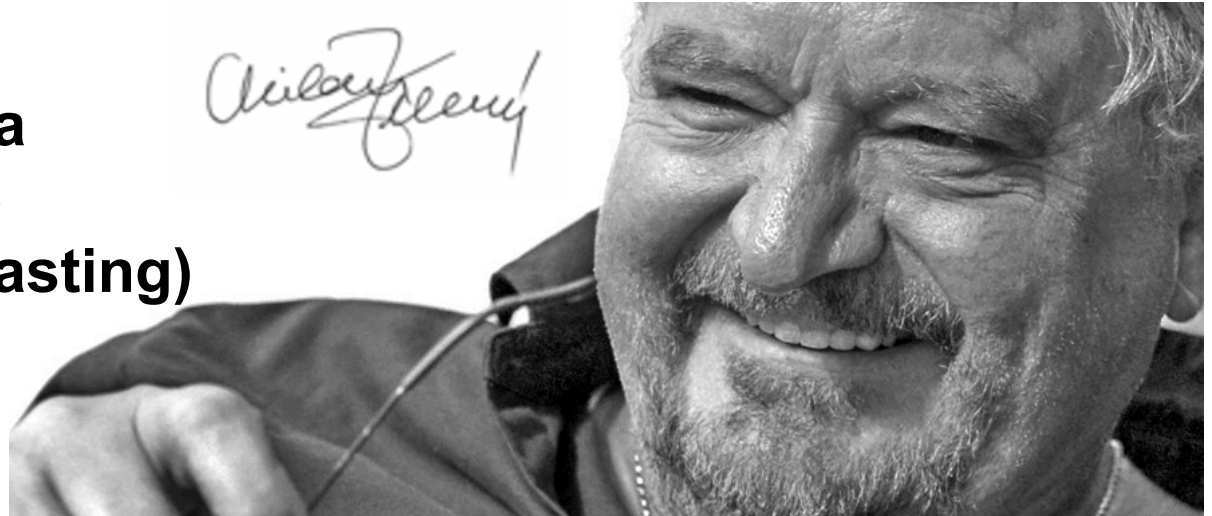
2. Čo chcete dosiahnuť?

3. Ako to urobiť?

1. Kde ste?

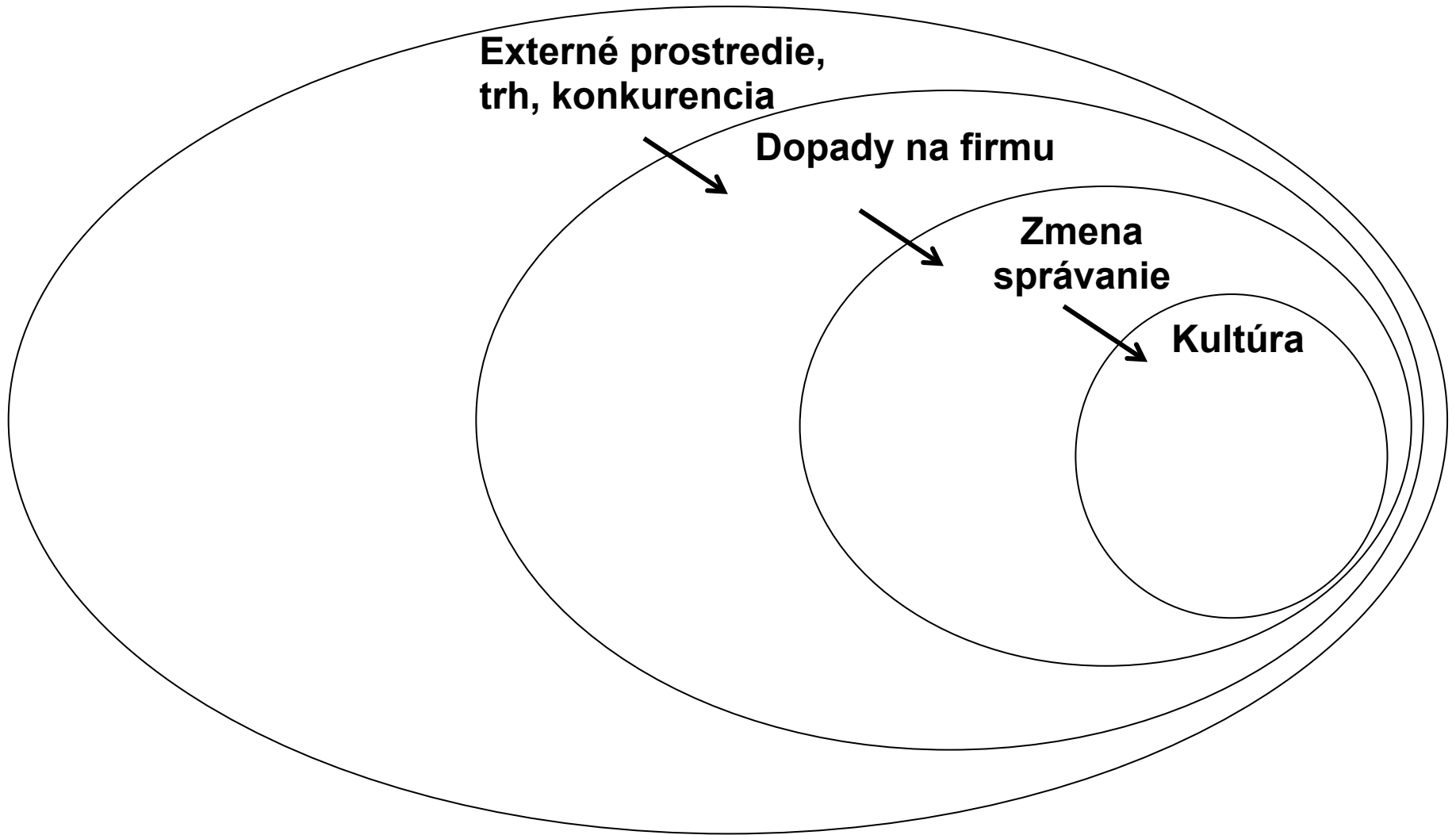


Svět podnikání je světem nejistoty a rizika, že namísto předvídání (forecasting) je mnohem efektivnější předjímání a předpoklad (foresight). Být připraven na cokoliv je efektivnější než předvídat cokoliv. Zákazníci jsou nevyzpytatelní, důležité je co dělají, ne co říkají.



Technologie se řídí svými vlastními zákony a smete i ty nejlepší záměry: kdo chvíli stál, už stojí opodál. V takovém světě je třeba spoléhat na vnitřní pružnost a adaptabilitu vašich lidí, na jejich iniciativu a identifikaci se “svým” podnikem.

Čo sa mení?



Sedem faktorov úspechu

1. **Bdelosť, empatia, citlivé sledovanie prostredia – ľudia okolo, trh, zákazníci, príležitosti, nové technológie, konkurencia**
2. **Znalosti, ktoré nám umožnia pochopiť a správne interpretovať, čo sa okolo nás deje a čo máme robiť**
3. **Sieť ľudí okolo nás, ktorí nám pomáhajú, dopĺňajú to, čo nám chýba**
4. **Pracovitosť, vytvrvalosť, húževnatosť – disciplína v opakovanom vykonávaní toho, čo je dôležité a potrebné**
5. **Produkt, služba, hodnota, s ktorou prichádzame na trh, užitočnosť, ktorá vznikla z nášho talentu a úsilia**
6. **Výkonnosť, produktivita, aby to, čo sme vytvorili dostali ľudia rýchlo a za dobrú cenu**
7. **Odvaha vykročiť, schopnosť rozhodovať sa a energia vydat' sa na cestu, iniciatíva, proaktivita – toto ja základ všetkého**

Stratégia (smerovanie x znalosť x motivácia)



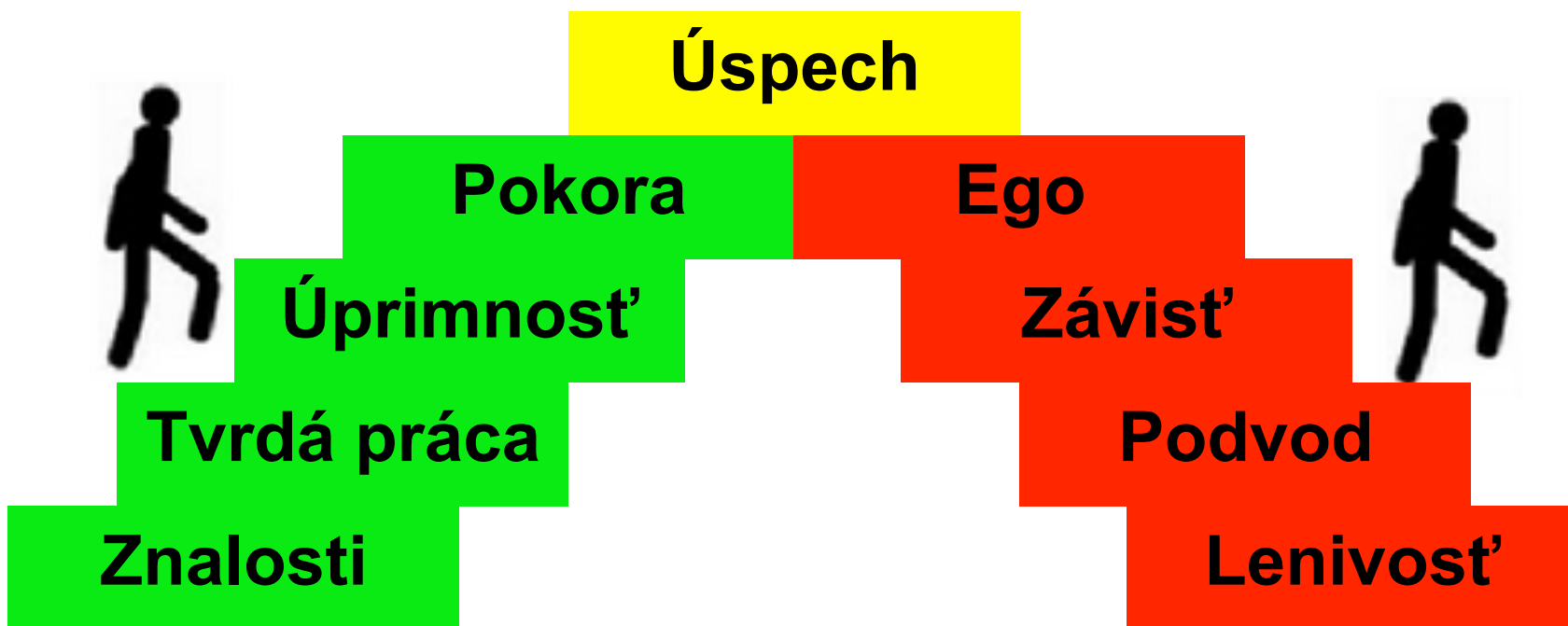
2. Kam sa chceme dostať?

3. Kroky, activity

1. Kde sme?

Čo pre vás znamená úspešný život?

Môj život bude úspešný keď...

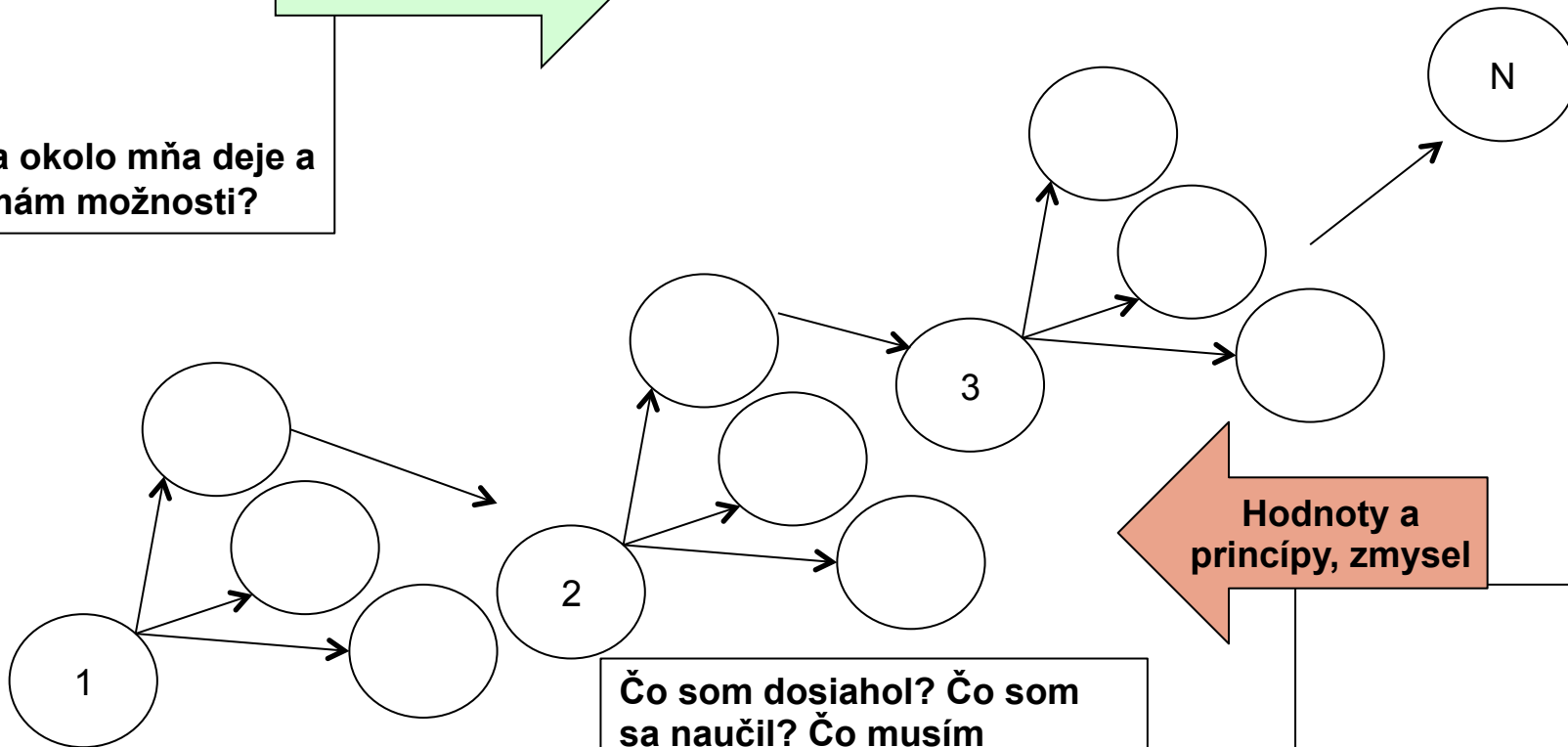


Naplánujte si ďalšie kroky vašej stratégie

Kam smerujem?

Trendy, zmeny,
turbulencie

Čo sa okolo mňa deje a
aké mám možnosti?

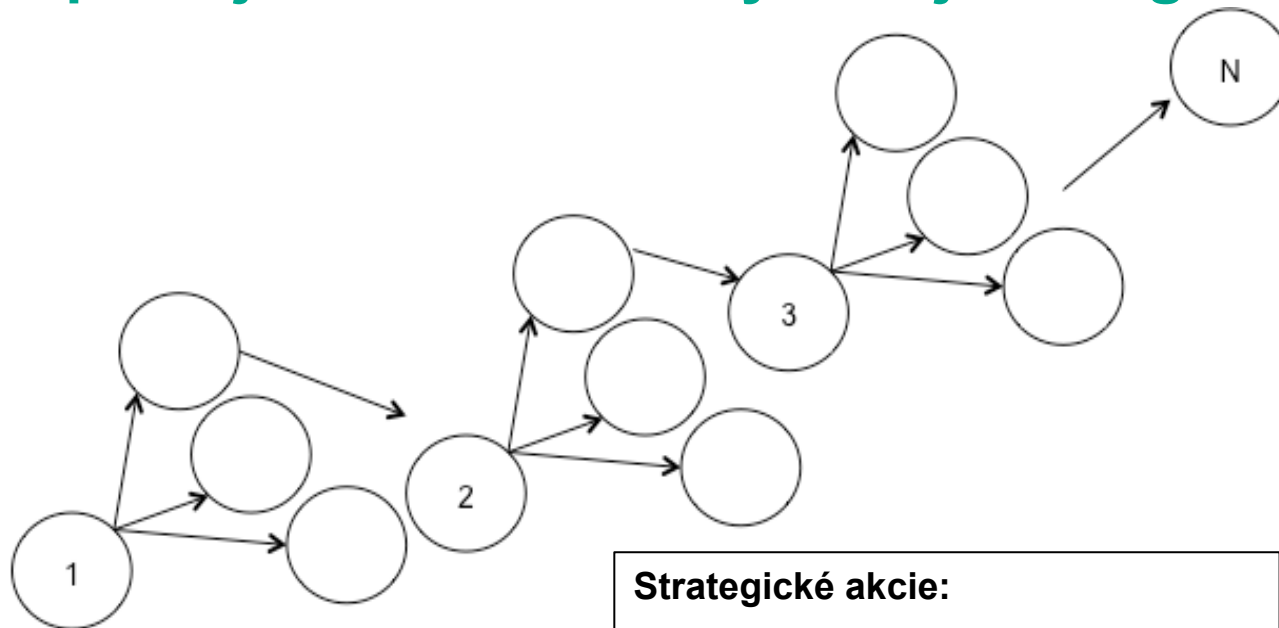


Odkiaľ vychádzam, minulé akcie a
ich výsledok?

Čo som dosiahol? Čo som
sa naučil? Čo musím
korigovať?

Hodnoty a
princípy, zmysel

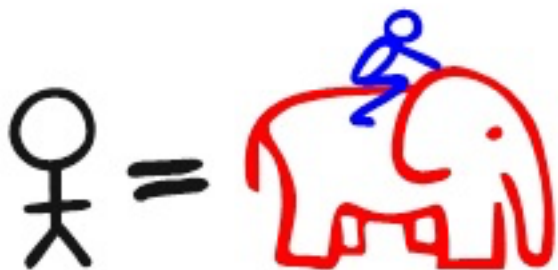
Naplánujte si ďalšie kroky vašej stratégie



Odkiaľ vychádzame, minulé akcie:

Strategické akcie:

Kam smerujeme, ciele:



V človeku bojuje
raciálna a
emočná
mozgová časť



Emočná averzia predstavuje prekážku,
ktorá vedie k a neschopnosti urobiť
raciálne premyslenú akciu

1.



Počiatočná
paralýza

2.



Zníženie
prekážky na
minimum

3.



Opakovanie
20-30x

4.



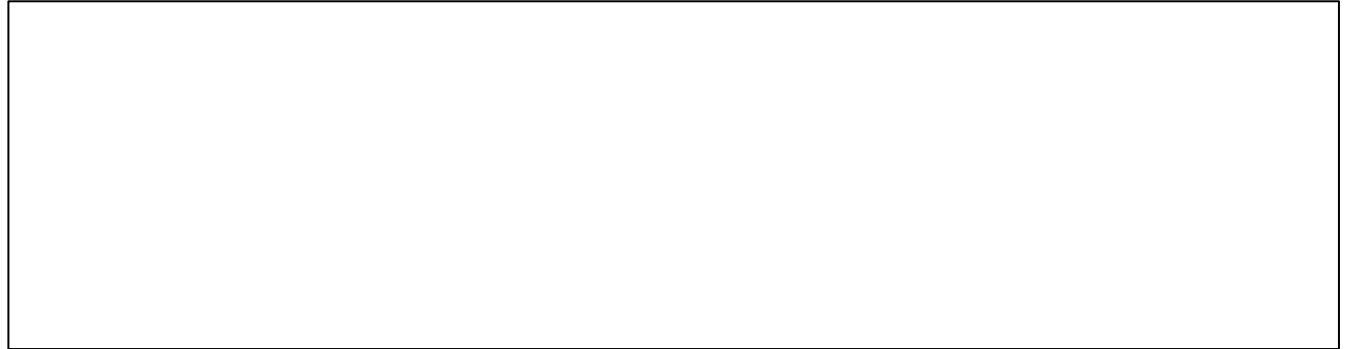
Postupné
zvyšovanie

5.

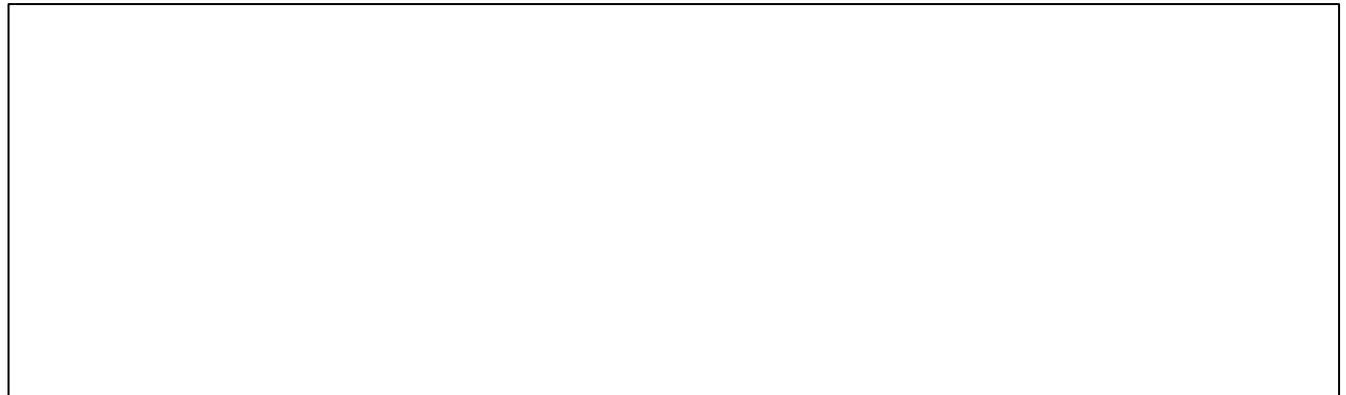


Prekonanie
paralýzy

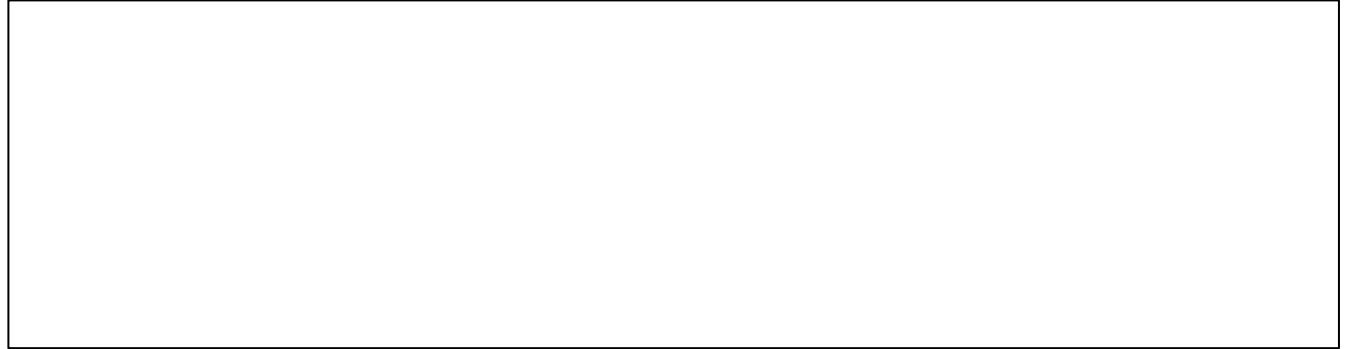
1. Výkonnosť (majstrovstvo)



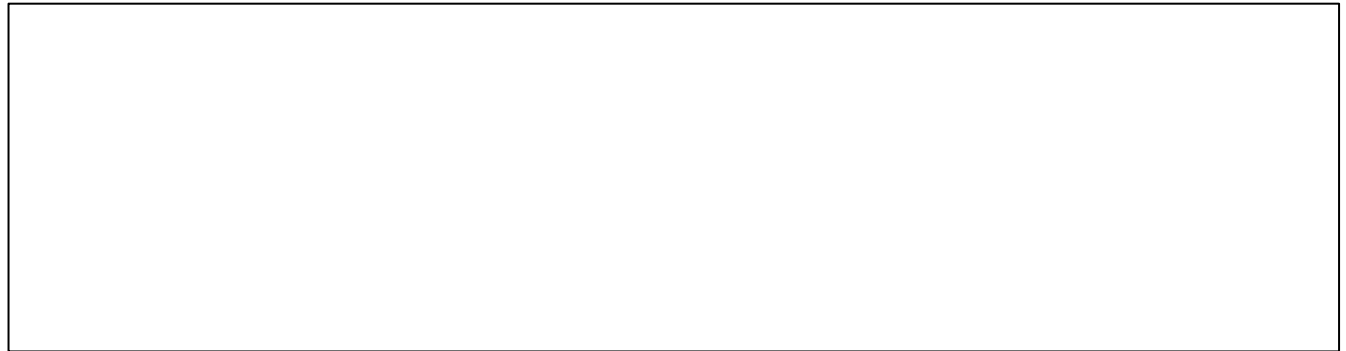
Výkonnosť = $\frac{\text{Robiť dôležité veci (priority)}}{\text{Eliminovať ostatné}}$



2. Výnimočnost' (inovatívnošť)



Výnimočnost' = $\frac{\text{Pridávať dobré a užitočné, myslieť inak}}{\text{Odoberať škodlivé, nekopírovať}}$



3. Vášeň (sloboda a zmysel)

Vášeň = $\frac{\text{Zmysel a sloboda zdola (chcem)}}{\text{Tlak a manipulácia zhora (musím)}}$

Konštanty 21. storočia

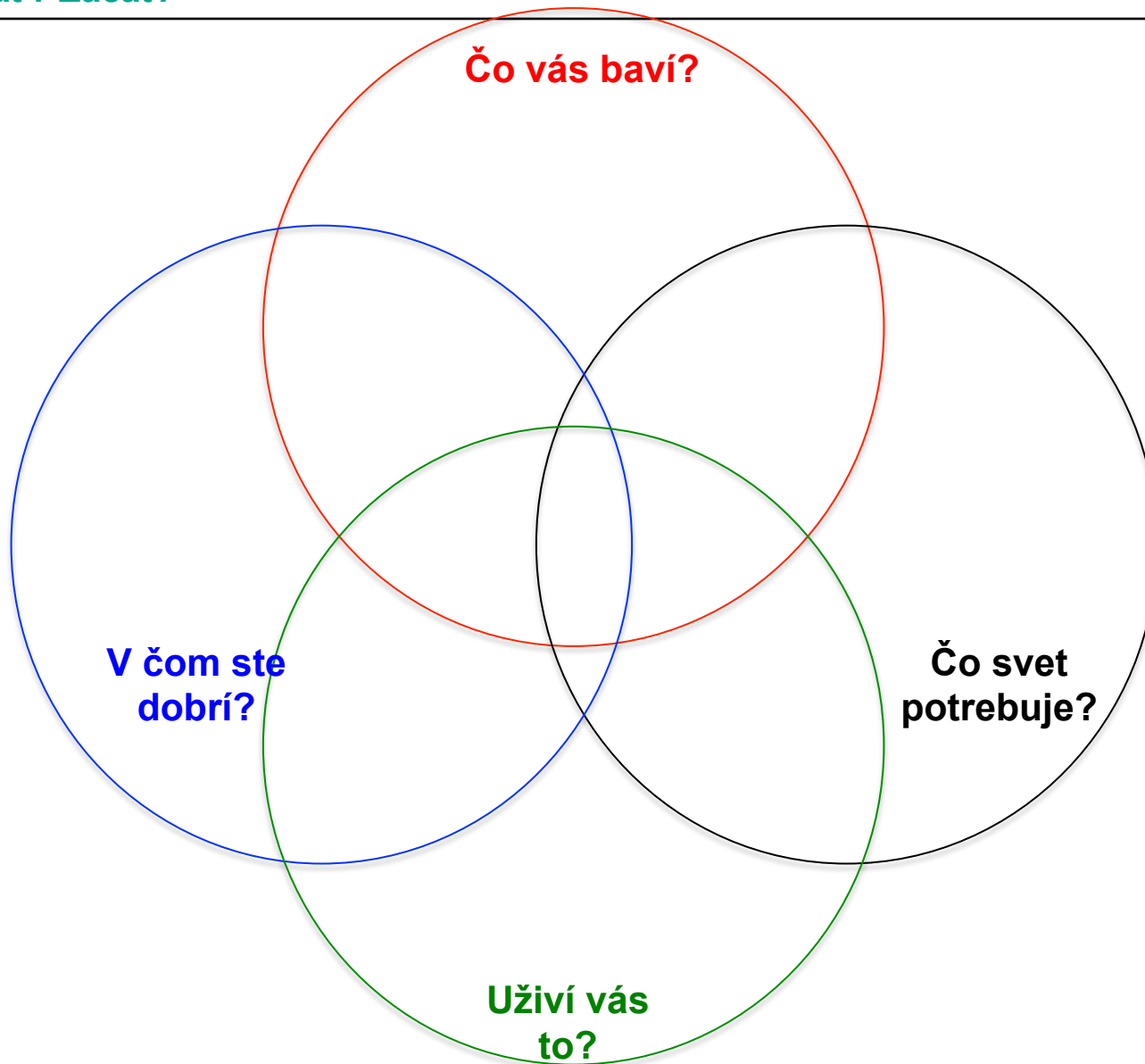
- Neustála ZMENA
- Keď sa všetko mení, dôležité je pevné jadro – PRINCÍPY
- Proaktivita, podnikateľstvo, sloboda a zodpovednosť



20. storočie



21. storočie



Otázky

- Aký som?
- Čo ma baví a prečo?
- V čom som dobrý a prečo?
- Ktorý prvý krok mi dáva najväčší zmysel?
- Akých ľudí stretávam a čo ma povoláva?
- Kde je moje miesto?
- Podľa akých hodnôt chcem žiť?
- Aké role chcem plniť a s akými cieľmi?
- Čo sú veci pre moje krátkodobé potešenie (pýcha, lenivosť, rýchle bohatstvo) a dlhodobé zlo (premárnený život)?
- Čo sú veci pre moje dlhodobé dobro (naplnený život) a krátkodobé trápenie (prekonávanie prekážok, pokora, tvrdá práca)?

Ja

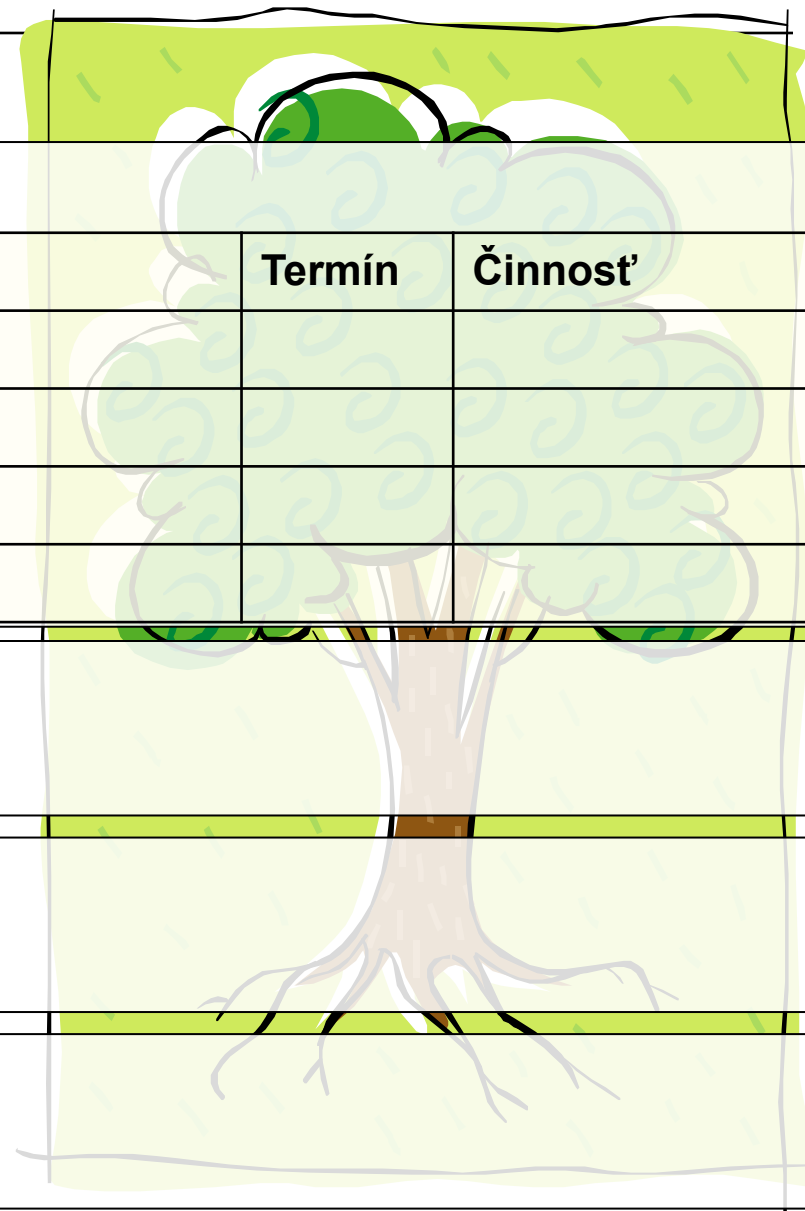
Aký chcem byť?

	Cieľ/výsledok	Termín	Činnosť
Telo, zdravie			
Srdce, vzťahy			
Myseľ, učenie			
Duša, zmysel			

Spätné väzby:

Návyky a ich dodržiavanie:

Hodnoty:



Moja firma

Akú firmu chceme mať za 5 rokov?

	Cieľ/výsledok	Termín	Činnosť
Financie			
Zákazníci			
Inovácie			
Procesy			

Ľudia, ich znalosti a správanie:

Štandardy a ich dodržiavanie:

Hodnoty:

