

Техники ведения бизнеса

Сливаю техники Акул Бизнеса, о которых не говорит ни один человек из "Успешного успеха".

Я работаю под эгидой одного из серийных предпринимателей НН, у которого:

- 1) Юридическая компания, которая в лидерах рынка
- 2) Компания сопровождения инвестиций - дают деньги под процент, а так же берут для инвестиций в недвижимость и проекты
- 3) Свой коттеджный посёлок
- 4) Проект по лесопереработке

Он известен в кругах средних и крупных предпринимателей нашей области, а так же в других городах и странах.

Начинает проекты в Турции и ОАЭ

Я организовывал мероприятия от его лица для предпринимателей его уровня и присутствовал вместе с ними на стратегических сессиях.

Я узнал много секретов:

В основном это техники взаимодействия с крупными шишками.

Быстрый заработок на очень большом риске.

Нужно понимать, что все крупные предприниматели в РФ обладают хитростью и умеют вести стратегическую борьбу. Я в этом убедился лично.

Многие техники могут вызвать массу негатива. Вы можете использовать их в своей жизни, а можете просто помнить о том, что эти техники могут использовать против вас

Делюсь техниками вместе с вами:

1. Всё, что обговорено "на словах" - остаётся "на словах".

Если нет видео/аудио/фото фиксации вашей договорённости - у вас нет "твёрдого", что может быть фундаментом в ваших дальнейших взаимоотношениях.

Как юридически защитить "Чёрные сделки" (Неофициальные):

1) В последнее время многие крупные сделки обсуждаются в закрытых чатах в ТГ. Мой руководитель научился создавать закрытые чаты в ТГ, в которых никто кроме администратора (то есть его) не может удалять и редактировать свои сообщения. В случае договорённости в чате - договорённость останется там навсегда

2) В случае очной словесной договорённости - используйте скрытый микрофон и записывайте диалог. Банально - можно включить диктофон на телефоне и положить его на

стол.

3) Самое мощное доказательство вашей договорённости - видео со стороны со словесным подтверждением и рукопожатием.

2. Большой и быстрый заработок там, где вы готовы поставить "свою шкуру"

Да, амбиции и желания - это замечательно.

Но __готов ли ты поставить на кон всё что у тебя есть, чтобы достичь тех высот ? __
Имущество, репутацию, семью, свою собственную жизнь.

Один предприниматель рассказывал про свою первую крупную сделку:

"-Ты готов ради 30 млн руб поставить всё своё имущество и имущество своей семьи, и вместе с этим ебшить как зверь?"

Он поставил на кон две квартиры своих родителей, их машину и свою.

Из-за неопытности он прогорел и через 2 месяца стал банкротом. Имущество семьи забрали и они переехали жить в съёмную однушку.

Ему было безумно стыдно. Его возненавидела семья и всё окружение.

Всё пришлось начинать с начала. Уже через год он смог наверстать упущенное и вновь рискнул.

Сейчас этот риск принёс ему более чем 1.3 млрд руб.

А у его родителей теперь коттедж в престижном районе города.

3. Будь хозяином ситуации и веди бой на своём поле битвы

Любые важные переговоры - это стратегическая борьба.

Твоя задача - вести борьбу на своих условиях.

Если ты приходишь на переговоры в чужой офис, то ты находишься в полностью контролируемом чужом поле битвы:

-Тебя могут заставить часами ждать.

-Тебе могут доставить осознанный дискомфорт, чтобы ты захотел от туда побыстрее убраться. Разум затуманится из-за массы отвлекающих факторов и ты можешь пропустить очень важную деталь.

-Тебе могут, наоборот, дать максимум комфорта и затмить твой разум гармонией.

-На переговоры могут прийти незваные гости, которые полностью всё перевернут вверх дном

-Тебя вообще там могут закрыть

Это всё было на практике моего руководителя, поэтому он научился создавать своё поле для битвы:

1)Веди переговоры у себя в офисе.

Считай офис своим военным лагерем, куда ты приводишь безоружного полководца другой

армии.

2) Если не получается у себя в офисе - не принимай поле битвы оппонента.

Выводи на "нейтральную территорию", которая так же должна быть заранее продумана.

Например, Ресторан.

Лучше иметь личные связи с 5тью лучшими ресторанами города и лично подобрать официантов, которые будут всегда тебя обслуживать.

В ресторане нужно тактически выбрать место, от которого будет зависеть состояние оппонента:

-Свет, который расслабляет или напрягает

-Отвлекающие факторы, чтобы сбивать мысли оппонента

-Стол, диваны, стулья, кресла

Можно вообще сесть в центре открытого ресторана, чтобы вашему оппоненту светило солнце прямо в глаза.

От жары у него начинала болеть голова, шум других посетителей его отвлекал.

Оппонент может сообщить о своём желании пересесть или перенести переговоры.

Здесь важно не потерять свою инициативу и позицию хозяина. Ставить в "мягкие и гибкие рамки". Но гибкие - по вашей заранее продуманной стратегии:

Можете поехать в другой ресторан по заранее продуманному маршруту, который будет дополнительно программировать оппонента на принятие вашего решения.

Или же официант по вашей договорённости может подать воды в определённый момент, задержать блюдо или вовсе облить супом с ног до головы вас или оппонента.

Ведите данные "управленческие поединки" на своих условиях. Так у вас будет шанс контроля ситуации и решения вашего оппонента

4. Если ты достиг всех своих целей и находишься в зоне комфорта - выбирайся из неё в осознанный дискомфорт

Открывай новое дело, входи в новые проекты, бери кредиты, делай новые вложения.

Вынуждай себя вновь двигаться. Причём сделай это движение с потенциальным плюсом для себя в будущем.

Пример:

Когда у моего руководителя удачно развивались 3 бизнеса - он постепенно начал терять мотивацию к стремительном росту.

На таком моменте он решил сделать новые крупные вложения - Загородная база отдыха с полуразрушенным коттеджем в селе в 50 км от города.

Его окружение говорило ему, что он выкинул такую крупную сумму на ветер. Ибо на ремонт требовалось в 2 раза больше, чем на его покупку.

Прошёл год, теперь это Загородный клуб для проведения мероприятий и массового Нетворкинга.

Клуб начинает самостоятельно функционировать и выходить в плюс. Теперь ожидается приличный дополнительный доход и массовые знакомства.

Изначально меня нанимали как раз организовывать и проводить здесь мероприятия. Самое интересное узнавать истинную причину покупки, сидя в ранее разрушенной бане на территории этой базы.

"Мне просто необходимо было потратить большую часть своих накоплений и вновь что-то развивать с нуля. Я не ожидал, что на неё уйдёт так много ресурсов и что она Ежемесячно жрёт как два моих офиса"

Зона комфорта = стагнация предпринимателя.

5. Незаменимых нет

Любого сотрудника можно заменить.

Вопрос лишь в количестве людей на его функции.

Если он был разносторонним и многозадачным, то весь его функционал в точности (а то и лучше) смогут выполнять 2-4 человека.

"Я вижу, что он развивает параллельно другие направления. Я готов его мотивировать дополнительно. Лишь бы он не перегорел и успешно выполнял свои основные задачи"

6. Когда налажены бизнес процессы - начинается управленческая борьба.

Борьба, которая будет длиться вечно.

Борьба между своими подчинёнными, партнёрами и управленцами других компаний.

Она включает в себя навыки ведения переговоров, продаж, манипуляций, психологии и стратегии.

Ты будешь вести битву за
свою репутацию,
репутацию своей компании,
её рост,
взаимоотношения с сотрудниками.

Изучайте техники управленческой борьбы в России - Владимир Тарасов "Искусство управленческой борьбы"

Это мощная броня для всех руководителей и управленцев.

Автор заметки: [denchiksyper](#)

Revision #1

Created 21 July 2023 08:41:29 by matvey033

Updated 31 August 2023 19:24:24 by matvey033