

Де Гроші?

КУПИТИ

СКІЛЬКИ РАЗІВ ЗА ОСТАННІЙ РІК ВИ РОЗБИВАЛИ ВАШ СМАРТФОН?

А чому це відбувалося, ви пам'ятаєте?

Напевно вам несподівано зателефонували з роботи з черговою проблемою та закликком «БІГТИ ТУШИТИ ПОЖЕЖУ».

Ви на нервах.

Знову проблеми на роботі, та й до того ж на телефоні знову розбитий екран.

Дзвінки босів постійно тримають у напрузі і невідомо, що принесе завтра.

Ви забули, коли востаннє відпочивали, ви втратили орієнтир, коли був вихідний.

ДЖАСТ БІЗНЕС!

Але ж все можна упорядкувати і управляти компанією як диригент оркестром, тільки треба знайти і прочитати чийсь досвід, як краще все це зробити.

І такий шанс представився.

У книзі "Де гроші?" ви не знайдете орієнтири, де лежать скарби, але ви знайдете ключ до вашого спокою, і нарешті перестанете розбивати свій смартфон.

Від щирого серця, ВАША АВТОР ЛЕГЕСА НАТАЛІЯ.

Зміст

Вступ

Розділ 1. Об'єднати людей навколо себе

Розділ 2. Встановити регламенти

Розділ 3. Впроваджуємо нову систему мотивації з урахуванням KPI

Розділ 4. Будуємо систему управлінського обліку

Розділ 5. Враховуємо нюанси управлінського обліку

Розділ 6. Будуємо платіжну дисципліну

Розділ 7. Заключна частина

Вступ

Якби статистичні управління всіх країн світу провели соціальне опитування за кількістю заданого на душу населення в день питання: «Де гроші?» — то, мабуть, він посів би перше місце серед усіх інших питань.

Безперечно, частоту питання: «Де гроші?» — можна сміливо порівняти із частотою запитання: «Як справи?».

У звичайному житті більшість власників на пострадянському просторі не ставить фінансисту питання:

"Як справи компанії?" — бо точно знає, що почує велику промову з обов'язковим набором розумних філософських термінів.

Так як і фінансист у цей момент розуміє, що іншого шансу показати своє красномовство цілком може і не представитися, і його зоряний час настав саме сьогодні і зараз.

Власник, запросивши фінансиста до себе в кабінет віч-на-віч, або, зайшовши до його приміщення, однозначно поставить питання руба: «Де гроші?».

І тому, до цього питання треба бути готовим завжди, як завжди готовий солдат на плацу до того, щоб віджатися п'ятдесят разів за 10 секунд — і при цьому жодного разу не спітніти і не здригнутися. Готуйтеся віджиматися: ритмічно та чітко.

Жодних сумнівів, що ви — саме та єдина людина, яка може відповісти на запитання: «Де гроші?». Хоч розбуди вас уночі, ви завжди готові відповісти на це питання з повним набором необхідних цифр та фактів.

Але, звісно, готовність до відповіді на питання: «Де гроші?» — вимагає попередніх дій та моніторингу в щоденному режимі.

Я сподіваюся, що ця книга допоможе вам оволодіти короткими і простими підказками, щоб ви завжди були готові зустріти свого боса, будь-де, в повній проінформованості про грошові потоки компанії.

Приступаючи до читання, важливо усвідомити і прийняти одну істину: "Один у полі — не воїн!"

Тільки злагоджена робота всіх відділів компанії, бажання веслувати в одному човні і в одному напрямку, допоможе вам бути дійсно потрібним і високооплачуваним співробітником.

Розділ 1. Об'єднати людей навколо себе

Помилка багатьох фінансових директорів, чи фінансових менеджерів нині у тому, що, прийшовши працювати у компанію, вони прагнуть якнайшвидше підпорядкувати собі все і всіх. Піднести себе коханого високо нагору, і залишити далеко внизу решту. Це глибока та фатальна помилка!

Шановні мої, ви не в опері, і з таким підходом ви не пропрацюєте у компанії більше двох років. Ну, звичайно, якщо ваша мета — просто перекантовуватися від безвиході, то, мабуть, така стратегія може мати успіх у короткостроковій перспективі. Але якщо ви націлені на успіх і довгострокову співпрацю, то доведеться попрацювати і продумано вибудувати відносини з колективом.

Але, напевно, ви зараз ставите собі питання:

А як же вимагати?

А як же домогтися неухильних правил надання всього і негайно вам на електронну пошту, чи у паперовому вигляді на стіл?

Це і є мистецтво закохати в себе, у правильному розумінні цього слова, не модним стилем одягу та дорогим парфумом — а якостями, і заслужити насамперед ширу довіру всього персоналу.

Будьте Олександром Суворовим, Олександром Македонським, справжнім полководцем, за яким, не сумніваючись жодної хвилини, піде вся армія співробітників, тільки дайте команду!

Шановні власники бізнесу, які читають цю книгу, прошу не сприймати сказане про полководців, як заклик до страйку, організованого профспілками!

У зв'язку з цим, мені згадується історія Максимуса з фільму «Гладіатор», за яким люди йшли боротися в нелегких умовах, і під його керівництвом були готові померти на полі бою. Ця людина, поза всяким сумнівом, мала харизму, дар переконання, силу волі і духу. Він не написав це, надіславши при влаштуванні на роботу карколомне резюме на e-mail імператора. І його подвиги не були викладені у прикрашеному вигляді роликами на «YouTube», і не збирали лайки на «Instagram».

А ваші підлеглі готові вирушити за вами, щоб пройти разом і Крим, і Рим, і мідні труби? Безперечно, вам уже й так пощастило: ви багато попрацювали — і з простого солдата вибилися до генералів. Власник цінує вас більше за інших співробітників. До вашої думки прислухаються більше, ніж до інших менеджерів. Тому що ви для акціонера компанії — зберігач його грошей, скарбник, так би мовити, — хоч би як примітивно це не звучало. Ви — та сама людина, в руках якої знаходиться зв'язка ключів від кімнат, в яких лежать гроші, — і тільки ви володієте комплексною інформацією про те, який ключ від якої кімнати.

Ви ексклюзивний власник цієї безцінної інформації.

Звичайно ж, касир знає, скільки грошей у касі, бухгалтер із банківських розрахунків знає, скільки грошей на розрахункових рахунках.

Усі всі окремо знають.

Але все комплексно знає тільки ви!

Ви сидите на цій скрині з грошима і володієте безцінним джерелом знань.

ridmi
ТВІЙ УЛЮБЛЕНИЙ КНИЖКОВИЙ

КУПИТИ