



# PCS #2

## חברה תומכת

מאת:

**Pcs digital החלקים הטובים בתעשייה.**

כתיבה: חני מרנשטיין

עיצוב: פסי שלטר

איפיון ובניה: שרי גורט

**לבד מול כל ההחלטות, ההתלבטויות והתסכולים?**

**רוצה לייצר חברה שתסייע לך בתמחור, עצות, התמודדות עם חלקים מאתגרים ושתהיה אמינה ומקצועית?**

**תקציר קליל למי שרוצה לעבוד בצורה יעילה כמו הגדולים – עם הגדולים ולהיות עצמאי עם חברה טובה בהשפעה איכותית על מקצועיות העבודה ועל המוטיבציה בעבודה היומיומית.**

בהצלחה!



החלקים הטובים בתעשייה

## החלקים הנדרשים:

הפער בין ניהול תקין להתנהלות תקינה תלוי במידה מרובה בסובבים את העסק. משפחה, ידידים, עסקים מקבילים ואפילו קולגות.

**היום, כשנושא החיבורים, הקשרים והנטוורקינג שגור עמוק בלקסיקון העסקי,**

**כל עסק מודע לעובדה שחייב צוות, אפילו אם הוא לא בעבודה הקבועה.**

חברה איכותית שתוכל להיות "רוב יועץ", שתוכל להוות מקום לפרוק תסכולים, לבקש עזרה, ליעץ ולרוב – להחמיא, לפדבק ולהוסיף דלק ומרץ להמשך עבודה פוריה ויעילה.

**אז מה, פשוט לאגד כמה חברים וזהו?**

## חלקי החיבור:

כדי להגיע לתוצאה מקסימלית שתצדיק את ההשקעה ביצירת חברה תומכת, חייבים לתכנן אותה טוב.

1. **שאלון מקדים** סקר קצר ומתומצת שייתן לך הצצה לחיי העסק שמולך, מיהו, מה הניסיון שלו, מה הוא עושה, מה המטרה שלו בהצטרפות לקבוצה, מה מצפה לקבל ומה מסוגל לתרום.

**חשוב! לקבוצות מקדמות תמיד מומלץ להכניס את מי שמסוגל לתת ומעוניין לקבל באותה מידה.**

2. **הפצה** שליחת הצעת הצטרפות ושאלון למי שיכול להתאים עבורכם כפרטנרים 'לעניין'.

3. **סינון ובדיקה** בדיקת התאמה מבחינת ערכים, סגנון, יכולות, גודל עסק וניסיון, התאמה תרבותית, מגזרית או מקצועית, ברמה שכל משתתף חדש יחוש בנח בתוך הקבוצה.



4. **הקמה** בחירת פלטפורמה תקשורתית המקובלת על כולם, כזו שתוכלו להיות בקשר, לעזור ולהיעזר.
5. **מכגשים פרונטליים** אל תוותרו על הכרות הדדית. אין כמו להכיר פנים אל פנים.
6. **עקביות** תהיו עקביים. תעקבו שאכן הקבוצה מעודדת את העסק ומקדמת אותו למקומות טובים.

## תוצאה חלקה:

### טיפים מניסיון:

1. **התאמה** התאימו את סגנון האנשים לסגנון האישיות שלכם. אם אתם אוהבים גיוונים, גווןו בסגנונות, אם אתם אוהבים להיות בחברה דומה לכם, דאגו ליצור קבוצה מהזן האהוב עליכם. העיקר שתרגישו טוב בחברה הזו, כי אז המטרה.
2. **נושאים משותפים** שדרו על אותו גל, ודברו בשפה מקצועית זהה, כדי שכולם יוכלו לתרום ולהיתרם מבלי להרגיש מחוץ לתחום.
3. **קידום מכלל הבטי העסק** קחו נושא בכל מפגש ודונו עליו, אפשרי עם העלאת דילמות מראש. כך תוכלו לקדם את כלל מרכיבי העסק יחד, בצורה חכמה ומקצועית.
4. **תשומת לב** לשיתוף פעיל של כלל המשתתפים.



החלקים הטובים בתעשייה