

САДРЖАЈ

УВОД

Менаџерско понашање представља стални процес истрживања, анализе, доношења одлука, преузимање ризика и остварења добити. Успешност вођења заснива се на сталним променама и реакцијама на те промене у чијој основи лежи креативност менаџера и иновација производа чији квалитет може потврдити само тржиште.

Одабир стила вођења зависи од карактеристика и личности менаџера.

У теорији као и у пракси познати су многи стилови вођења. Ти се стилови међусобно разликују по бројним карактеристикама, али се најчешће као темељ стила узимају особине менаџера, његов однос према сарадницима, искоришћавање позиције власти и моћи што му је додељена и однос према задацима што их треба остварити.

Менаџерски стил не односи се само на управљање људима, него исто тако и на планирање, организовање и вредновање остварених резултата. Стил управљања може се дефинисати као посебан начин понашања менаџера у радном процесу који утиче на резултате рада у одређеној организацији. Осим особина којима располаже менаџеру је за успех потребно и знање руковођења запосленима у фирми.

У наредним поглављима дат је кратак опис функције вођења, основна као и детаљнија подела стилова (теорија) управљања пословним организацијама.

ВОЂСТВО У ПОСЛОВНИМ ОРГАНИЗАЦИЈАМА

Активности вође нису ограничене само на пословну организацију већ укључују и тржиште. Улога вође у пословним организацијама долази до изражаја у два основна области:

Појединачни односи руководиоца и потчињеног и

Групни односи између директора и његових непосредних помоћника и запослених радника.

Улога вође у пословним организацијама је такође присутна у односима директора са клијентима и добављачима фирме, како појединачно тако и у групацијама.

За директора међутим, улога вође присутна је на још једном пољу. Он или она мора одредити и елементе пословне политике за производе или услуге фирме (као што су цене, развој и дистрибуција) као и за саму фирму. Управо овај јединствен захтев- да директор успостави комбинацију ефикасног међусобног утицаја и предузетничке иницијативе- чини улогу вође у фирмама тако тешком и захтевном.

Према томе, вођство је мач са две оштрице.

Ни најбољи производи неће имати успеха уколико задужени директор није у стању да убеди продајно особље како су они тражени на тржишту и како се могу добро продати. Менаџер мора непрестано утирати пут компанији и њеним производима и истовремено мора особљу компаније уградити веру у исправност тог смера пословне политике. Као што је дефинисао Ardžej Miler, бивши председник фирме Birtoughs Corporation и декан Пословне школе на Универзитету Станфорд, две основне карактеристике успешног вође су:

Способност да сагледа шта је потребно урадити

Способност да утиче на друге да то успешно ураде.

**----- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE
PREUZETI NA SAJTU. -----**

www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: maturskiradovi.net@gmail.com