

Ljudski resursi (Kadrovi)

Vrsta: Seminarski | Broj strana: 11 | Nivo: Fakultet za obrazovanje rukovodećih kadrova u privredi

U V O D

Ljudi su osnov za funkcionisanje svake firme

Ljudi, njihove potrebe, motivacija i zadovoljstvo sve više postaju središte pažnje menadžmenta ljudskih potencijala. Preovlađuje shvatanje da ljudski kapital predstavlja glavno oruđe konkurentске sposobnosti i prednosti na globalnom tržištu.

Ljudi su osnov za funkcionisanje svake firme. Kako je poznato da ljudi najbolje obavljaju onaj posao koji vole, zadatak menadžera je da otkrije koja znanja i sposobnosti posjeduju zaposleni u firmi. Na osnovu toga, mora da rasporedi zaposlene na ona radna mesta na kojima će njihove osobine najbolje doći do izražaja, gdje će zaposleni biti u mogućnosti da upotrijebe sva svoja znanja, vještine i iskustva i time da doprinesu efikasnom poslovanju firme, tj. njenom uspjehu na tržištu.

2. Motivisanje radnika

Na ovom mjestu, rekao bih nešto o ličnim iskustvima, stečenim na rukovodećim radnim mjestima, a u vezi sa poslovima iz oblasti ljudskih resursa.

U samom početku sprovođenja organizacijskih rješenja u firmi, anketirani su zaposleni radi utvrđivanja njihovog stava prema poslu koji obavljaju, sa kojim se problemima susreću, te kako unaprijediti posao. Odgovori koje su davali zaposleni, pojašnjenja i predlozi, pokazuju kako znaju da obavljaju svoj posao, kako razmišljaju o poboljšanjima procesa rada i organizacije firme.

Uz upitnike o poslu koji obavljaju, zaposleni obično ispunjavaju i upitnik o motivisanosti. Cilj je da se otkrije šta pojedinca pokreće i motiviše da radi dobro, da pokuša da radi bolje i da iskorištava sve svoje potencijale za posao. Trebalo je saznati što svaki radnik nosi "u sebi", šta želi i koji su njegovi ciljevi, te kako ih postići.

Svako ko ima iskustva sa zaposlenim osobljem u maloprodajnom objektu zna da postoje oni koji će obaviti sve zadate poslove, učiniti sve što ono su naučili na kursevima i obuci. Međutim, njihovo ponašanje jasno govori da svojim jedinim poslom i obavezom smatraju kulturno pristupanje kupcu i bilježenje podataka o prodaji u dnevnom izvještaju.

Nasuprot njima, postoje i oni drugi, koji su odlučni u kreativnom sprovođenju i realizaciji poslova, pa će dati sve od sebe kako bi zadržali stare i privukli nove klijente. Za takvog radnika kažemo da je motivisan.

2.1. Motivacione tehnike

Brojne su motivacione tehnike, koje stoje na raspolaganju menadžerima, a u osnovi se dijele na materijalne i nematerijalne .

Materijalne kompenzacije predstavljaju osnovu motivacije ali ne i dovoljnu, budući da za većinu ljudi postaju sve važnije, tzv. potrebe višeg reda, kao što su: razvoj i potvrđivanje vlastitih sposobnosti i mogućnosti autonomije, uvažavanja, status i drugo.

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

www.maturskiradovi.net

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