**Jakie cechy powinien mieć przedsiębiorca?**

**O własnej firmie myśli wiele osób. Coraz więcej podejmuje też odważną decyzję, by spróbować swoich sił w roli przedsiębiorcy. Niestety jednak, nie wszystkim wystarcza wytrwałości, np. od stycznia do czerwca 2017 roku (wg systemu REGON) zamknięto blisko 136 tys. firm. Co sprawia, że nie każdy przedsiębiorca odnosi sukces?**

Z pewnością na decyzję o zakończeniu działalności gospodarczej wpływ może mieć mnóstwo czynników – od złej koniunktury w danej branży, po opóźnienia kontrahentów w płatnościach. Nie bez znaczenia jednak są także pewne indywidualne cechy i umiejętności, które bardzo przydają się we własnym biznesie, ale nie każdy je posiada.

O ile samo założenie firmy od strony organizacyjnej jest dziś bardzo proste, o tyle do stworzenia, prowadzenia i rozwijania biznesu, który przez kolejne lata będzie w stabilny sposób generował przychody, nie wystarczy spełnienie z góry ustalonych procedur. Tu potrzebna jest już biznesowa intuicja oraz zestaw specyficznych predyspozycji.

**Nie ma biznesu bez sprzedaży**

**-** Choć każdy biznes ma swoją specyfikę i wymaga innego zarządzania, to można wyodrębnić pewne cechy, ułatwiające odniesienie sukcesu – mówi Marta Bober-Lal, która w firmie szkoleniowej Effect Group prowadzi szkolenia z zarządzania, komunikacji oraz sprzedaży. – Np. wg Leszka Czarneckiego, biznesmena i autora książki „Biznes po prostu”, **przedsiębiorca powinien być przede wszystkim sprzedawcą** w szerokim tego słowa znaczeniu – dodaje trenerka.

Bez względu na to, czym zajmuje się dana firma, zawsze oferuje ona produkty lub usługi, które trzeba sprzedać. Przedsiębiorca musi więc powiązać swoją ofertę z odpowiednią grupą docelową i skutecznie przekonać ją do zakupu.

Produkty czy usługi zawsze są sprzedawane ludziom, a kontakt z nimi to podstawa każdego biznesu. Z tego zaś wynika kolejna ważna cecha, jaką jest **umiejętność budowania relacji z Klientami** a także **odpowiednia komunikacja**. Przedsiębiorca, który chce osiągać sukcesy, powinien wyróżniać się także **pewnością siebie**, a cecha ta przyda mu się już na starcie.

- Osoba świadoma własnych możliwości i zalet dążyć będzie do zrealizowania swojego pomysłu, pokonując trudności, a nie uginając się pod nimi. Także w kontaktach z kontrahentami, klientami czy konkurencją pewność siebie pozwala prowadzić efektywniejsze rozmowy i negocjacje – podkreśla Marta Bober-Lal.

**Z energią do przodu!**

Choć przedsiębiorca nie może być nadmiernym ryzykantem, który traktuje biznes niczym grę hazardową, to jednak umiarkowana **skłonność do ryzyka** może być już cechą bardzo pożądaną. Osoba prowadząca własną firmę, jeśli chce być o krok przed konkurencją, musi podejmować odważne decyzje. Powinna je jednak poprzedzać analizą rynku, badaniem szans powodzenia oraz oszacowaniem ewentualnych strat w przypadku porażki. Optymizm i determinacja nie powinny wykluczać posiadania planu B na wypadek ewentualnego niepowodzenia.

No właśnie – **determinacja**! Ci, którzy odnoszą duże sukcesy, wcześniej muszą zazwyczaj pokonać mnóstwo niepowodzeń. Czasem potrzebna jest ogromna wewnętrzna siła, by nie zawrócić w połowie drogi i by doprowadzić dany projekt do końca.

**- Wytrwałość i wysiłek** to podstawa sukcesu. „Sukces” przed „wysiłkiem” występuje jedynie w słowniku. Jeśli przedsiębiorca chce osiągnąć powodzenie w biznesie, musi się liczyć z ciężką pracą – zauważa trenerka Effect Group.

Na tym jednak nie koniec, ponieważ sam upór i pozytywna energia nie zastąpią np. **kreatywności.** To ona stoi za tzw. duchem inicjatywy, czy innowacyjności. Przedsiębiorca musi być człowiekiem pomysłowym, chętnym do tworzenia czegoś nowego. Taka osoba nie boi się zmian i nawet jeśli akurat nie próbuje zrewolucjonizować całej branży, to i tak każdego dnia stara się wprowadzać choćby drobne usprawnienia w swojej firmie. Sukces odnosi ten, kto jest otwarty na nowe doświadczenia i gotowy do akceptacji zachodzących zmian.

**Prowadzenie firmy jak gra w szachy**

Warto zauważyć, że najlepsi biznesmeni są zarazem **nieprzeciętnymi przywódcami**. Swoją ideą i zaangażowaniem potrafią porywać za sobą pracowników i klientów. Dobry przywódca stanowi inspirację i motywuje innych do pracy nad wspólnym celem.

Jeśli za awers uznamy skuteczne liderowanie, to rewersem tej samej monety będzie codzienne, skuteczne zarządzanie firmą. Do tego zaś przydaje się **umiejętność planowania i przewidywania.**

**-** Prowadząc własną firmę przedsiębiorca musi być niczym szachista: przewidywać kilka ruchów do przodu. Nie da się prowadzić firmy nie wybiegając w przyszłość. Wizja rozwoju to podstawa, zaś umiejętność przewidywania ryzyka oraz zagrożeń w realizacji założonych celów to bardzo istotna cecha dobrego biznesmena – uważa Marta Bober-Lal.

Jest też umiejętność, która na znaczeniu zyskała w ostatnich kilkunastu latach, a jej waga nieustannie rośnie. To umiejętność **selekcji informacji**. Ludzie bombardowani są niezliczoną ilością danych z różnych źródeł, a więc dostęp do nich jest niezwykle łatwy. Trudnością staje się natomiast wybieranie tych, które mogą się przydać. Przedsiębiorca to człowiek, który w informacyjnej dżungli potrafi zauważyć to, co niedostrzegalne dla innych, a następnie wykorzystać w swojej firmie.

Dobra wiadomość jest taka, że wymienione powyżej wyróżniki dobrego przedsiębiorcy nie należą do cech wrodzonych. Można oczywiście zakładać, że pewne naturalne predyspozycje ułatwiają lub utrudniają skuteczne prowadzenie biznesu, nie są to jednak cechy, których nie można rozwijać.

Korzystając z profesjonalnych kursów, szkoleń, a także wyciągając wnioski z własnych doświadczeń, można skutecznie kształtować w sobie cechy przydatne liderowi i człowiekowi sukcesu. Warto pamiętać, że być przedsiębiorcą to dosłownie „przedsięwziąć” pewne działania, by osiągnąć sukces – to zaś oznacza konieczność ciągłego doskonalenia się.

[Effect Group](http://effectgroup.pl)