

1 УВОД

(1) ТРГОВАЧКИ ПОСАО, НАЈЗАД, СТИЧЕ ПРИЗНАЊА КОЈА ЗАСЛУЖУЈЕ! Повећава му се углед и то не празним фразама и показивачким презентацијама, већ радом и признатим постигнућима бројних практичара и теоретичара, који су знања о вештини трговања и друштвени значај трговине подигли на фасцинантан ниво. Трговину, као базичну област примењене економије, уздиже и нови дух друштвене корисности и услужности, који се у угроженом свету отуђених социјалних вредности у њу све више инкорпорира. Трговину оплеменењују и морални карактери бројних трговаца – појединаца, који управо у овој области стваралаштва налазе смисао свог људског постојања.

"Лични морал ћете најбоље доказати ако морално радите у бизнису где га је најлакше изгубити!"

(2) У КЊИЗИ КОЈА ЈЕ ПРЕД ВАМА НАЛАЗЕ СЕ ИНФОРМАЦИЈЕ И САЗНАЊА ИЗ ПРЕДУЗЕТНИШТВА И ТРГОВАЧКОГ ПОСЛОВАЊА. Наведене информације и сазнања су екстраховане из модерних домаћих и светских публикација о менаџменту, маркетингу и трговачком бизнису. Неке друге, такође драгоцене информације и сазнања, прибављене су из других, нетипичних и мало коришћених извора. Добијене су проучавањем старе публицистике о трговини и трговачком умећу, којом приликом су истраживане и проучаване и бројне – у пракси доказане методе пословања најуспешнијих трговачких фирми у савременом свету. Извесне информације и сазнања презентирани у овој књизи, познате су само упућеним експертима и образованим бизнисменима, који прате научну и стручну литературу из ове области. Одређене међутим нису, јер спадају у домен мало познатих знања и мудрости, која се не уче из класичних књига о бизнису. Као драгоцене трговачке тајне, ова знања и мудрости се шапатом преносе са колена на колено, од једне генерације успешних трговаца на другу, представљајући тако вредно лично и породично богатство моћних трговачких фамилија.

Ми смо сакупили нека од тих сазнања и трговачких мудрости и са поверењем их презентујемо читаоцу, са искреном жељом да их упозна и корисно употреби у свом пословном животу и бизнису, да успешно послује

за добробит својих комитената (добављача, купаца) и сарадника, као и за личну добробит.

"Упознајте и типична и нетипична знања и вештине трговачког бизниса. Користите их у стратегији и тактици свог наступа. Остварићете пословни успех, а што је још важније и лично самопоуздање, које је базични услов не само успеха у послу, већ и личног мира и среће, који су нераскидиви чиниоци сваког правог успеха!"

(3) НЕКА ВАЖНА ПРАВИЛА ТРГОВАЧКОГ УМЕЋА НЕ НАЛАЗЕ СЕ У КЊИГАМА! Представљају стечени сазнајни и духовни монопол малобројних великана меркантилног бизниса, који су захваљујући овом монополу постигли такву економску и друштвену моћ, са којом су постали познати у целом свету. Реч је о оним гигантима предузетничког бизниса, који су - бавећи се трговином и трговањем, створили светске пословне империје - чији је појединачни годишњи бруто обрт, већи од друштвеног продукта многих средње развијених земаља.

Дуготрајним аналитичким радом и пажљивим посматрањем успешних и неуспешних - код нас и у свету, дошли смо до сазнања да битан услов предузетничког успеха, нису формалне квалификације бизнисмена, већ нешто сасвим друго. У питању су - пре свега - предузетнички таленти и лична одлучност. Да би вам наведену тврдњу пластичније приказали, наводимо вам пример из књиге "100 најуспешнијих бизнисмена XX столећа" ("Hundred the most successful businessman of 20th century") из које се може прочитати, да је мање од 10% најуспешнијих светских предузетника, који су створили светски познате империје бизниса, имало специјалистичко образовање високог степена стручности, тј. факултет из области у којој су се прославили. Сви други су имали ниже формално образовање, односно имали су различите школске квалификације, које нису биле у непосредној вези са успехом који су остварили. Да је истакнуто правило у сваком пословном амбијенту тачно, а не само на светској позорници бизниса, можете се и сами уверити ако у месту где живите и/или радите, извесно време компаративно анализирате неколико, по успеху различитих предузетника (жена или мушкараца), сличних професионалних и стартних одређења. Утврдићете да неки од њих нижу успех за успехом, а да други притом продукују само проблеме и губитке. Ако их подробније проучите, уочићете да разлике међу њима нису у формалном и књишком образовању, а можда ни у њиховом капиталу и послу, или било чему другом што се може квантитативно изразити. Утврдићете да је базична разлика међу њима у њиховом субјективном одређењу према другим људима и изабраном позиву, као и у њиховим осећајима и инстинктима за шансе и изазове које предузетнички бизнис изазива.

"Ако је правилно психолошки и социјално мотивисан, и искрено заинтересован за изазове које предузетнички бизнис доноси сваки образован и интелигентан човек може развити пословне перформансе које ће га направити успешним!"