

<https://youtu.be/fn5m25G4Y34>

KARİYER PLANLAMA DERS NOTLARI 1

Kariyer Planı nasıl yapılır?

Genel Bakış: İlk aşamada sizin için anlamlı olan bir süre içinde (6 ay, 3 yıl, 10 yıl) ulaşmak istediğiniz hedef ile ilgili kararlarınızı vermelisiniz. Nereye ve ne zaman ulaşmak istediğiniz konusunda kararlı olmalısınız. Her an planınızın önüne çıkacak engellerle karşılaşabilirsiniz. Bu çalıştığınız firmanın iflas etmesinden, eşinizin başka bir şehirde iş bulmasına kadar her şey olabilir. Bunlar için her zaman hazırlıklı olmalısınız. Her zaman yedekte bir B planı bulundurmakta fayda var.

Sektör Belirleme: Bir sonraki adım sektör belirlemek olmalıdır. Hangi sektörlerin ve firmaların geleceği olduğunu ve bunlardan hangilerinin size ihtiyacı olabileceğini tespit etmelisiniz. Tabi bunu yaparken niteliklerinizi, bilgi ve becerilerinizi göz önünde bulundurmanız, mezun olduğunuz bölüm olmasa bile ilgili olduğunuz ve kendinize güvendiğiniz alanı belirlemeniz gerekir.

Pazarlama Planı: Size uygun sektörü ve mesleği bulduktan sonra, veya çalıştığınız iş sizi tatmin etmiyorsa; bilgi, beceri ve deneyimlerinizi kullanabileceğiniz pozisyonlar için bir plan geliştirmelisiniz. Neler yapabileceğinizi, nasıl bir yol izlemeniz gerektiğini yavaş yavaş kafanızda oluşturmalsınız.

Güçlü ve zayıf yanlarınızı belirleyin:Önemli olan güçlü taraflarınızı arttırmak ve zayıf taraflarınızı en aza indirmek, ama bunu başarabilmek için önce güçlü ve zayıf yönlerinizin neler olduklarını bilmeniz gerekir, ve bu her zaman söylendiği kadar kolay değildir. Kendinizi dinlemeniz ve bunu mümkün olduğunca tarafsız, kendinizi korumadan yapmaya çalışmalısınız. Yardım almak için çevrenizdeki insanlara, yakınlarınıza sorabilirsiniz. Bunlar size kendiniz hakkında yeni bir fikir kazandırabilir.

Konumlandırma: Yaptığınız işte iyi olmak için, ne yaptığınızı biliyor olmanız gerekir. 'Konumlandırma' kim olduğunuz, kendinizi nerede görmek istediğiniz, becerileriniz, sektöre ve firmaya ne kadar uygun olup olmadığınızdan oluşan bir paragraftır. Bir paragrafta kariyer hedefinizi açıklayan bir yazı yazmanız hedefinizi netleştirmek ve gerçekleştirmek açısından önemlidir.

Hareket Planı: Önümüzdeki bir iki sene içinde ne yapmak istediğinize karar verdiğinizde göre, artık sıra bunu yerine getirmek için kullanacağınız taktikleri belirlemeye geldi. Araştırma yapabilir, sektördeki uzmanlarla konuşabilir ve yapmayı planladığınız işde başarılı olmuş olan insanları inceleyebilirsiniz. Öncelikle ilgili sektör ve belli başlı firmalar ile ilgili detaylı bilgi edinmelisiniz, daha sonra tanıdıklarınız veya onlar aracılığıyla başkalarıyla görüşmekte büyük fayda vardır, fakat birden fazla kişiyle görüşmeye ve onlarla aranızdaki farklılıkları göz ardı etmemeye özen gösterin.

Finans Planı: Kariyer planında yapacağınız değişiklikler finansal durumunuzu etkileyebilir. Başınıza gelebilecekleri önceden düşünmeniz ve çözüm yolları üretmeniz önerilir.

Özet: Ne kadar sıklıkla durup, kariyer haritanıza ve koşullarına göz atarsanız sizin için o kadar faydalı olur. Eğer planlamaya yeni başladıysanız, her hafta, eğer daha rahat bir süreç içindeyseniz, ayda bir defa kariyer planınızı gözden geçirmeniz tavsiye edilir.

Önemli olan planınızı gözden geçirmek için belirli bir aralık belirlemiş olmanızdır, böylece daha sistemli ve planlı ilerleyebilirsiniz.

Kariyer Planlamada En Çok Yapılan On Hata Nedir?

Kariyer planınızı yapacaksınız ama biraz daha ipucuna ihtiyacınız var. Kariyer planınızı yaptınız. Bir süredir uyguluyorsunuz fakat bir türlü hiçbir şey istediğiniz gibi olmuyor. Kariyer planınızın işe yaramadığını düşünüyorsunuz. Hatanın nerede olduğunu merak ediyorsunuz. İşte size kariyer planlama sırasında en sık yapılan on hata...

Hata 1: Kısa dönemli maddi ihtiyaçlarınızı ve uzun dönem hayat/kariyer hedeflerinizi birleştirerek, her ikisini de aynı zamanda karşılamaya çalışıyorsunuz. Daha güvenli maddi altyapınızı sağlamadan üzerine bir şeyler kurmak istiyorsunuz.

Hata 2: Çabuk ya da geçici çözümler arıyorsunuz. Örneğin; cevabı bulmak için bir fikirden diğerine atlıyorsunuz. Unutmayın ki; tatmin edici ve prestijli bir kariyer sahibi olmak zaman, sabır ve iyi bir plan gerektirir.

Hata 3: Kişisel tatmininizi sağlamak için kendinizi tanımadan ve ne istediğinizi bilmeden başarıyı dış dünyada arıyorsunuz.

Hata 4: Kariyer gelişimi sürecini hiç kimseden ve hiçbir yardım almadan ilerletmeye çalışıyorsunuz.

Hata 5: Kendi doğrularınızı uygulamak yerine ailenizin veya başkalarının '-meli, -malı'larına uymaya çalışıyorsunuz. Belki de, ne istediğinizi bilmeden ve araştırmadan dış faktörlerin katkılarıyla kendinize bir yön seçmeye çalışıyorsunuz.

Hata 6: Para kazanmanın tek yolunun şimdiye kadar yaptığınız şeyi yapmaya devam etmek olduğunu sanıyorsunuz.

Hata 7: Sadece ilanları takip ediyor ve yöntemleri, girişimci pazarlama metodlarını göz ardı ediyorsunuz. Unutmamalısınız ki; iş arama sürecinize ne kadar çok insanı katar, ne kadar çok bağlantı kurarsanız, hem aradığınız pozisyona ulaşmanız o kadar kolay olur, hem de bakış açınız o kadar genişler.

Hata 8: Başarılı olamadığınız veya ilerleyemediğiniz için kendinizi, başkalarını, geçmiş olayları veya durumları suçluyorsunuz. Bu yüzden de kendinizi bir kurban gibi görüp hayatınızın sorumluluğunu üzerinize almıyorsunuz.

Hata 9: Kendinize güveniniz eksik olduğu için veya ne istediğinizden emin olmadığınız için harekete geçmiyorsunuz.

Hata 10: Sadece ne yapacağınıza karar vermiş olduğunuz için bundan vazgeçemeyeceğinizi ya da değiştiremeyeceğinizi düşünüyorsunuz.

KARİYER YÖNETİMİ

Kariyer: Bir bireyin yaşamını kapsayan dinamik bir süreçtir.

Kariyer Yönetimi: İşgücü ihtiyaçlarını belirleyerek, bireylerin kariyerleri ile ilgili amaçlarına ulaşmasını sağlayan bir yönetim sürecidir.

Kariyer Yönetimi: Çalışanların işletme içerisinde gelişmelerinin sağlanması sürecidir.

Kariyer Planlaması: Çalışanın sahip olduğu bilgi, beceri ve güdülerin geliştirilmesi ile çalışmakta olduğu organizasyon içindeki ilerleyişin somut olarak yükselmesinin planlanmasıdır.

Kariyer Danışmanlığı: Örgüt içinde bireye uygun bir iş seçiminde daha iyi bir işe geçmesini sağlamada kariyer ilerlemesini kolaylaştırabilecek yetenekleri kazanmasında ve iş ya da günlük yaşam ile ilgili sorunların çözümlenmesinde çok yönlü hizmetler sunmaktır. Yani, bireyin kariyer gelişimini planlarken zorlandığı konu ve durumlarda destek alması.

Kariyer geliştirme: İşgörenler arasındaki bireysel farklılıkları kullanmak ve aynı zamanda onların iş tatminlerini, motivasyonlarını ve verimliliklerini etkilemek suretiyle örgütsel başarıya katkıda bulunmaktır.

Kariyer Planlamasının Amaçları:

- 1-İnsan Kaynaklarının Etkin Kullanımı
- 2-Yükselme ihtiyaçlarının tatmini için işgörenlerin değerlendirilmesi
- 3-Yeni ve farklı bir alana giren işgörenlerin değerlendirilmesi
- 4-İyi eğitim ve kariyer olanaklarının bir sonucu olarak iş başarımının yükseltilmesi
- 5-Bireysel eğitim ve gelişme ihtiyaçlarının daha iyi belirlenmesi

Kariyer Planlama Süreci

A-Bireysel Kariyer Planlama

- 1-Kendi kendini değerlendirme aşaması: Bu aşamada kişi gerçekçi olarak kendini değerlendirmeli, zayıf ve güçlü yanlarını ortaya koymalı, yetenek ve becerilerinin, ilgi alanlarının tam analizini yapmalıdır
- 2-Fırsat Tanıma: Kişinin kendisi, meslekler, işletmeler, işler ve çevresi hakkında bilgi toplamasını içerir.
- 3-Hedefleri Belirleme: Birey alternatif meslekler, örgütler ve sektörler hakkında elde ettiği bilgileri bu aşamada değerlendirir ve kendi özellikleri ile karşılaştırır ve buna göre genel olarak ulaşmayı arzuladığı belirli hedefleri ortaya koyar
- 4-Planları Hazırlama: Birey belirlediği hedeflere ulaşmak için planladığı kariyer kararını uygulamaya geçecektir.

B-Örgütsel Kariyer Planlaması

Bir firma içerisindeki bireyler için kariyer yolları ve faaliyetleri oluşturma sürecidir.

Neden kariyer yönetimi?

- 1-Esnek ve hızlı bir şekilde değişen iş ihtiyaçlarına cevap olabilecek, organizasyonlarda beceri bazlı bir yapılandırma iht.
- 2-Yüksek düzeyde performans ve motivasyon isteyen daha fazla müşteri odaklı ve kalite bazlı yapılar
- 3-Anahtar kişilerin kaybedilme korkusu
- 4-Yönetim düzeyinde uzun dönemli iş stratejilerine ulaşmayı sağlayacak başarı planlarıdır.

Başarılı Bir Kariyer Yönetimi

- 1-İyi planlanmış olmalı
- 2-Üst yönetim kariyer yönetimini desteklemeli ve olumlu bir iklim sağlamalıdır.

3-Yöneticiler kariyer yönetiminin bir çok program ve sürecinden hiçbirini baştan savma yapmamalıdır.

4-Program, işveren-çalışan ve çalışanın kişisel için planları arasında kariyer denkliliği sağlanmalıdır

Kariyer ve İnsan Kaynağı Geliştirme Sorunları

En önemli sorun, kariyer planlaması ve insan kaynağı planlaması arasındaki uyumlaştırmadır.Bunun birinci nedeni, farklı kişiler tarafından yapılmasıdır. İkinci nedeni ise organizasyonel yapıyla ilişkilidir.Diğer sorunlar ise; Üst düzey (kademe) özendirilmenin azlığı, Cinsiyet ayrımı, Kariyer stratejilerinin etkili bir şekilde saptanmaması, Çalışanların kavrama yeteneklerinin düşüklüğüdür.

Kariyer Planlama Yöntemleri

1-Grup Çalışmaları: Bireysel kariyer hedefleri ile örgütsel kariyer hedeflerinin bütünleştirilmesini amaçlar

2-Değerlendirme Merkezi: Genelde çalışanların kariyerlerini yönetmek ve departman müdürlüğünden elde edilen bilgileri değerlendirmek amacıyla kurulmuştur.

3-Danışmanlık: Yanlış kariyer seçimi, kariyer seçiminde kararsızlık, kariyer seçiminde ek***lik, ilgi ve kariyer seçimi arasındaki tutarsızlık problemlerinin ortaya çıkmasından dolayı talep edilen kariyer planlama yöntemidir.

4-Performans Değerlendirme:

5-P***olojik Değerlendirme Teknikleri: P***olojik kağıt-kalem testleri, zeka testleri, sözel ve sayısal yargılama testleri, yetenek testleri, kişilik testleri

6-Koçluk:Liderlik özelliklerine sahip olan yöneticiler arasından ya da personel uzmanları tarafından seçilen kişilerle, çalışanların ve yöneticilerin kariyer planlamalarında yardım almalarını sağlar.

7-Eğitim:

Örgüte Bağlılık: Örgütsel amaçlar ve değerlere kuvvetle inanmak ve kabullenmek, örgüt adına pek çok şeyi yapmaya bu uğurda çaba sarfetmeye gönüllü olmak ve daima örgütün bir üyesi olarak kalmak istemektir.

KARİYER PLANLAMA

☐ **KARİYER PLANI Mega Business Academy'ye hoş geldiniz!**

Kariyer tesadüf değildir.Hayal ile Hedef farklıdır.Hayal edilen Kariyer başarısız olurEğitimin en büyük hedefi eğitimci yetiştirmektirKariyerinizi Planlayalım!

☐ **KARİYER PLANI 1. Kariyer Planı nedir?**

2. Networker'in olmazsa olmazları3. Altı adımla başarıya4. Hedefini Kontrol et!5. Eğitim

☐ **KARİYER PLANI Alışveriş Tatil Spor Yol – Seyahat**

Peki Kariyer Planı nedir?Gündeminizden ve Hayatınızdan size örnek sunalım:AlışverişTatilSporYol – Seyahat

☐ ROTASIZ BİR GEMİ LİMAN BULAMAZ!

KARİYER PLANIKariyer Planı nedir?Peki is hayatınızda Plan nasıl uygulanır?Kariyer Planını birebir uygulayınİş hayatınızda başarıya ulaşın!ROTASIZ BİR GEMİ LİMAN BULAMAZ!

☐ Amaçlarınıza ulaşabilmeniz için 2 yol vardır: 1. Deneyerek

KARİYER PLANIİşe başlamadanAmaçlarınıza ulaşabilmeniz için 2 yol vardır: 1. Deneyerek2. Tecrübeye dayanarak

☐ Karşınızdakinin Etkilemek ister misiniz?

KARİYER PLANIKarşınızdakinin Etkilemek ister misiniz?Kıyafet – Kişisel Bakım – Sosyal Medya

☐ KARİYER PLANI HAZIRLIKLIL OLUN! Evraklar Tanıtım Dosyanız Kağıt Kalem

AksesuarlarHAZIRLIKLIL OLUN!EvraklarTanıtım DosyanızKağıt KalemNotebookİnternetFarz edin iş kabul edildi, sözleşme yapılacak ve ortalıkta satış için İnternet yok.Bu riski göze almayın!

☐ KARİYER PLANI3 Kariyer/ Kazanç PlanıAYLIK HEDEFLERİNİZİ LİDERİNİZ İLE BİRLİKTE YENİDEN PLANLAYIN!AYLIK KAZANÇ PLANIAmaçladığınız Kazanç

: _____Gerekli ortalama satış sayısı : _____Satış için gerekli
Prospekt sayısı : _____Prospekt için gerekli randevu sayısı
: _____Haftalık yapmanız gereken sunum sayısı
: _____Günlük yapmanız gereken sunum sayısı
: _____Günde sunum için gerekli saat/ süre: : _____

☐ KARİYER PLANI İSİM LİSTENİZ SİZİN BANKA CÜZDANINIZ OLACAK!

3 Prospekt Kazanmakİlk adımlarımızı atarken işimizden bahseder, ve temsil ettiğimiz hizmet ve ürünleri çevremizdeki yakınlarımıza, dostlarımıza, ailemize ve arkadaşlarımıza tanıtarak çevremizi genişletmeye başlarız. Daha sonra ürünümüzün kime faydası olabilir diye düşünerekten, kimleri tanıdığımızı tespit ederiz. Oluşan listemizdeki isimleri tarayıp içinde kime hizmetimizin ve ürünümüzün faydası olabileceğini tespit ederiz ve sunarız. Size güvenen ve sizi tanıyan birine yeni işinizden bahsetmek, işinizi hizmetleri ve ürünlerini tanıtmak ve karşınızdaki tanıdığınıza faydalı olacağını belirtmek, size kolaylık sağlayacaktır.Kimi tanıyorum?1. Ailemden2. Çevremden3. Komşularımdan4. Mahallemden5. Arkadaş ortamımdan6. Okul dönemimden7. Üniversite dönemimden8. Eski is arkadaşlarımdan9. Askerlikten10. Alışveriş yaptığım yerler11. Hizmet aldığım yerler12. Çocuğumun ana okullundan/ ilk okul/ lisesi13. Spordan14. Derneklerden15. Devlet dairelerinden16. Eğlence hayatımdanSize 21 misal sunduk. Her misal için tek bir kişi aklınıza gelirse ilk ulaşabileceğiniz 20 kişi hazır sayılır!Ancak ortalama olarak 23 yaşında olan bir insan 400 kişi tanıdığı tespit edilmiştir!Bu da işinizde başlangıç olarak yeterli olacaktır!İSİM LİSTENİZ SİZİN BANKA CÜZDANINIZ OLACAK!NE ZAMAN İHTİYAÇ DUYARSANIZPARA ÇEKERSİNİZ!17. Kuaförüm/ Berberim18. Tamirhanem19. Tatilimden20. Doktorum/ Hemşirem, Sağlık ocağım,Eczanem;21. Eşimin tanıdıkları/ Annem/ Babamı tanıdıkları vs.....

☐ KARİYER PLANIİsimDoğum Tarihi/YaşTelefonMeslekE-PostaSunum TarihiBu boş çizelgeyi kopyalayıp aklınıza gelen tüm kişileri sürekli yazın!

☐ KARİYER PLANI İyi bir sohbet arkadaşı, iyi bir dinleyiciden oluşur!

Satış ve Pazarlama Stratejileriİlk adım Randevu alma:Prospektinizin ilgisini çekin.Kendinizi İşinizi çok kısa tanıttınNe için Randevu istiyorsunuz, belirtinRandevunuzu alınKarşınızdaki Prospektte ilgi gösterin – dinleyin!İyi bir sohbet arkadaşı, iyi bir dinleyiciden oluşur!ALTERNATİF RANDEVU SUNUNMisal: “Pazartesi’mi Salı’mı müsaitsiniz? Saat 14.00’de mi 16.00’da mı daha uygun size?”Her iki seçenekte müsait olan müşteri ikinci şık olanları seçecektir (Salı saat 16.00’da).RANDEVU ONAYLATINSayın ... Salı Saat 18.00’de Kavacık Mahallesi Elit İş Merkezinde buluşuyoruz. Tamamdır değil mi?KALABALIK AJANDA KULLANIN!

☐ KARIYER PLANI www.megabusinessacademy.com DİP NOTLAR: Verilen Sözler:

Satış ve Pazarlamanın ilk kuralı: dürüst olmak doğruları konuşmak! Verilen her sözü yerine getirmelisiniz. Yerine getiremeyeceğiniz sözü vermeyin! Verdiğiniz bilgilerin kaynağını tanıyın! Ürün/ Hizmet: Satmak, pazarlamak istediğiniz ürünü veya hizmeti bir başkasına tanıtabilmek için, ilk önce kendiniz tanımalısınız. Tanımak için bilgi edinin, araştırma yapın. Araştırmınızı şirketimizin Sitesinde, birebir şirketin yetkilisi ile görüşerek veya genel bilgiler için İnternet'te arama motorlarını kullanın. 'Bilgi güç demektir' Söz sahibi kişi ile görüşün: Tanıtımınızı, Satış ve Pazarlama görüşmenizi kararı verecek olan kişi ile görüşün! Söz sahibi olmayan biri ile görüşürseniz, sizin anlattıklarınızı aktaracaktır ve aktarımda kayıplar olacaktır. Kararsızlık doğabilir. Kararı verecek kişiye Çalışmanızı yapmanız gerekli! Zaman: Görüşme için kendinize ve Prospektinize zaman ayırın. Müşteri sizin kaçmaya çalıştığınızı sanmasın! Ortalama bir görüşme dakika arası sürmeli. Siz hazırlıklı olun, gerektiği zaman daha fazla zaman ayırın, ancak bütün gününüzü müşteride geçirmeyin. 1 saat içinde birinsan karar veremiyorsa, 10 saat içinde de karar veremez! Konular dağıldığında, sizin konunuz olan tanıtım ve Pazarlama görüşmenin dışına çıkıldığında, prospektin size ayırdığı vakit için teşekkür edin ve müsaade buyurun. Sizi daha çok bekleyen Prospektler var! Sorular: Prospektin sorularına hazırlıklı olun. Sorusu yoksa, siz sorun, siz cevaplayın! Sorusu olmayan genelde ilgi göstermiyor demektir. İlgisini çekmek için ortaya atacağınız bir soru dikkat çekecektir. Cevabı sizden hazır olan soruları sorunsuz cevaplayabilirsiniz! Sözleşme: Yapılacak sözleşmeyi prospektin okumasına fırsat verin. İmza attırmak değil, işi kabul etmesi ve anlaşmanın içeriğini anlaması önemlidir. Daha sonradan müşteriniz pişmanlık duymamalı hiçbir şekilde yaptığı isten. Size sunulan tüm Eğitimlerden faydalanın!

☐ KARIYER PLANI Ufak ama önemli konular:- Prospekt/Follow/ Ekip arkadaşınıza doğum gününde, Bayramlarda, aramak veya mesaj atmak Bir ufak mesaj veya kısa bir arama ile çok büyük bir ilgi çekebilirsiniz. Beklenmedik birdurum ile karşı karşıya kalan arkadaşınız, sizden arkadaşlarına, iş ortaklarına söz edecek bahsedecektir. Sizi kısaca tavsiye edecektir!!!- Arada bir ziyaret etmek, aramak, şikayetlerini ve ihtiyaçlarını öğrenmek Her zaman sizi yakınında his eden arkadaşınız küsüp başkası ile çalışmayı düşünmeyecektir. Sizden ilgi gördüğü sürece sizin ile başladığı gibi işini devam etmek isteyecektir. Sürekli ilgi gösterdiğiniz arkadaşınız zaman içerisinde size bağlanacaktır. Siz onun için vazgeçilmez olacaksınız!- Yeniliklerden, Promosyonlardan haberdar edin! Yeni Prospekt çalışmaları yapabilirsiniz, ancak var olan ekibinizi asla unutmamalısınız. Size bir kere güvenmiş, sizinle yol almış insanları ikna etmek mecburiyetinde değilsiniz. Onlar ile birlikte yol almanız, aynı hedeflere koşmanız yeterli olacaktır! Prospekt kazanmak uzun sürebilir, kaybetmek saniyeler içinde gerçekleşir!

☐ KARIYER PLANI Satış sonrası ek kazanç/ Katlanmanın gücü! Satıştan sonra Ekip arkadaşınız ile yol mu almak istiyorsunuz? Hiç vakit kaybetmeyin! Kendinizi Tavsiye ettirin! Müşterinize satış sonrası sıcak sığına su soruyu sorun: 'Sayın _____, umarım aynı heyecanı şimdi paylaşıyoruzdur. Size şimdi hayatınızı değiştirecek bir Fırsat sunduk ve birçok avantaj sağladık. Ayrıca yararını göreceğiniz bir Web Site sahibi yaptık. Sizin de çevrenizde bu avantajlardan faydalanmak isteyen arkadaşlarınız, iş ortaklarınız veya tanıdıklarınız var mı acaba? Çevrenizde sevdiklerinizden kimlerin para kazanmasını istersiniz? Peki sizin yakaladığınız bu fırsatı ve avantajları tavsiyeniz üzerine arkadaşlarınıza da sunmak isteriz. Bana sadece 6 arkadaşınızın irtibat bilgilerini vermeniz mümkün müdür? Kendilerine de size yaptığımızı teklifi sunmak isteriz' Eğer ortamınız müsaitse, hemen arkadaşlarını arayın ve gelecek günler için randevularınızı alın! SICAK SICAĞINA ÇALIŞIN! Farz edin her kazandığınız Ekip arkadaşınız sizi tavsiye ettiğini? 2 Prospekt kazansanız... her prospekt yine 2 prospekt kazandırsa?

☐ KARIYER PLANI 4. Hedef Kontrol çizelgesi İlk önce kendinse bir hedef belirleyin. Günlük, haftalık, aylık ve senelik ne kadar randevu almak istiyorum, kaç tane müşteri kazanmak istiyorum diye bir düşünün. Her başarınızı kendi hedefleriniz ile ölçün! Hedeflerinizin üzerinde bir başarı kayıt etmeyi başarmışsanız kendinize tebrik edebilirsiniz! Hedeflerinizin altında bir başarı elde etmişseniz, Gelecek güne, haftaya, aya başaramadığınız sayıyı eklemelisiniz ki, sonucunuz yine başarılı olması için! Unutmayın ki, hiçbir başarı düz bir çizgi gibi ilerlemez. Hayatta olduğu gibi iniş ve çıkışlar vardır. Önemli olan sonucunda ilerleyip, zamanla yükselmek ve en sonunda

istediğiniz noktaya gelmektir!Başarılı olmak için kendinize bir hedef belirleyin. Bu hedefinizi lideriniz ilePlanlayın ve birlikte kontrol edin!

