



KORISNIČKI BILTEN

TAURYSS, Preduzece za informatički inženjering, Beograd POSLOVNO-KNJIGOVODSTVENI PROGRAM TAUR

web: www.tauryss.co.yu
e-mail: tauryss@eunet.net

BROJ

2



Sadržaj

Postovani korisnici Poslovno-knjigovodstvenog programa Taur !

U ovom broju obradjujemo sledece teme:

- Izmene programa
- Materijalno-robno knjigovodstvu: Dopune
- Obracun zarada: Dopune
- Članak sa sajta www.preduzetnik.co.yu

Postojeci distributeri

Pozivamo Vas da uzmete aktivno ucesce i da svojim predlozima doprinesete da resenje sto bolje odgovara Vasim potrebama. Vase predloge saljite na e-mail adresu: tauryss@eunet.yu, ili postavite temu na adresi forum.preduzetnik.co.yu

Izmene programa

Tokom meseca stavili smo na nas web sajt www.tauryss.co.yu nove izmene programa koje sadrze neke nove dopunske mogucnosti kao i neke korekcije. Preporucujemo da download-ujete poslednje izmene.

Dopune u materijalno-robno knjigovodstvu

- Uvedena je opcija kod Avansnih racuna i Ulaznih racuna kojom mozete da izaberete da dokument bude upisan u odgovarajucu Knjigu racuna bez osnovice, tj. da bude upisan samo PDV. (Odnosi se na Materijalno-robno knjigovodstvo).
- Uvedena je opcija kod Konacnih racuna kojom mozete da izaberete da dokument bude upisan u Knjigu izdatih racuna samo sa obracunatim PDV umanjenim sa avansni PDV.

Dopune u Obračunu zarada

- Kod Obracuna zarada Ishranu (topli obrok) i Regres mozete da odredite u bruto iznosu (kao i do sada) ili u neto iznosu.

Korisni članak sa www.preduzetnik.co.yu

Trikovi za komunikaciju

Pre nekog vremena čuo sam komentar da je lako komunicirati. Nisam se baš složio sa tom konstatacijom. Pričati je lako, ali komunikacija koja predstavlja razmenu mišljenja sa nekim zahteva više pažnje. Razmena koju zahteva komunikacija je da mi slušamo pažljivo i ne govorimo samo što nam prvo padne na um. Komunikacija sa uplašenim, ljutim ili frustriranim ljudima može biti još teža zato što mi takođe možemo reagovati na sličan način kada se uhvatimo u koštac sa sličnim stvarima. Nemojte misliti da Vi loše komunicirate sa ljudima kod kuće ili na poslu. Dobar komunikator može biti ili rođen za to ili naučen. Evo nekoliko saveta za početak.

>Nikada ne uzimajte reakciju druge osobe, ili njenu ljutnju lično, iako je to naizgled upućeno lično Vama, pre će biti da je reakcija druge osobe isprovocirana strahom ili frustracijom nego Vašom ličnošću. Duboko udahnite, izbrojite do deset i vidite šta ta osoba zaista hoće i šta ima na umu.

>Ne morate da imate odgovore na sva pitanja. U redu je reći „Ja ne znam“. Probajte da nađete zajedničko rešenje - to uvek pali.

>Odgovorite (činjenicama i osećanjima), nemojte reagovati (samo osećanjima). „Recite mi nešto o Vašoj zabrinutosti“ ili „Razumem vašu zabrinutost“, umesto „Ja samo radim svoj posao“ ili „To nije moj posao“ (što će osobu, naravno, još više iziritirati). Preuzmite odgovornost za svaku komunikaciju koju obavljate i razmislite da često Vaše ponašanje može da izazove reakcije drugih učesnika u razgovoru.

>Ljudi više vole da čuju da se brinete zajedno sa njima nego da se samo slažete oko neke teme. Čudno je koliko se ljudi žali da ih ne slušaju, a oni takođe ne slušaju nikog drugog! Možete dati do znanja nekome da ga slušate i dajte mu pažnju uz pomoć ovakvih rečenica.

1. Kažite mi nešto više o Vašem problemu?
2. Šta Vas najviše od svega brine?
3. Interesuje me to što kažete, možete li da mi pojasnite malo bolje šta Vas je navelo da tako mislite?
4. Šta bi trebalo uraditi da bi bili zadovoljni našim proizvodom/uslugom?

>Zapamtite, jedno je šta osoba želi reći, a drugo šta mi u stvari čujemo. Naši lični filteri, pretpostavke, rasuđivanje i verovanja mogu itekako promeniti ono što čujemo i ono što želimo da čujemo. Razmislite dobro o onome što čujete i zapitajte se da li ste sve dobro razumeli. Ukoliko ste uhvatili sebe da reagujete osećanjima na nešto što drugi kažu, izvadite se na primer sledećim rečenicama „Izvinjavam se nisam Vas dobro razumeo, i shvatio sam da ono što govorite lično upućujete meni. Možete li mi bolje objasniti šta ste hteli reći“

>Neznanje, nesigurnost pa čak i frustracija mogu nastati davanjem rokova, posebno kada radite sa nekim na istom projektu. Evo jednog primera: Ukoliko popravljate nekom kompjuter i morate imati pristup u njenu/njegovu kancelariju, možete ovako reći „Ja se izvinjavam, znam da je možda nezgodno imati nekog u Vašoj kanclerariji kada nije vreme. Ja ću Vam ipak pomoći da Vaš kompjuter radi bolje“. Naravno, nemojte da nudite savet dok Vas ne pitaju za njega. Koristite uopštene izraze tipa „Naša potencijalna mogućnost je...“. Sledeća rečenica je veoma efikasna: „U sličnoj situaciji sam uradio tako i tako, bilo bi mi veoma drago da to iskustvo podelim sa Vama“. Nikako nemojte reći „Uradi to i to“.

>Uvek tražite zajedničke tačke umesto da se fokusirate na razlike. Šta može biti od zajedničkog interesa? Najbolje je da saznate uz pomoć sledećeg pitanja: „Moja namera je da sarađujemo da bismo uspeli na ovom projektu“.

>Zapamtite, svaka promena je stresna za ljude ako je napravite tako da oni ne mogu da je kontrolišu. Naše navike mogu biti teško prilagodljive drugome svetu. Tako da, ukoliko ste u nečijem prostoru, ili morate nekoga prilagoditi Vašem rasporedu, obezbedite mu što više informacija o tome šta želite i kada to želite da završi. Naravno, ako možete pokažite mu kakve će on koristi imati od toga.

>Budite uvek pozitivno raspoloženi. Jedan od izbora koje uvek imamo je kako ćemo posmatrati naša iskustva i posledice. Mnogi ljudi za koje se zna da su sposobni i uspešni, kao na primer profesori, sportisti i kulturni radnici, rade na tome da uvek zadrže pozitivno mišljenje. Pitajte sebe „Šta je dobro u ovome“ ili „Šta sam naučio iz ovoga“ da bi zadržali i obnavljali pozitivan stav.

>Shvatite da većina ljudi, uključujući i Vas ima sopstevni raspored u životu. Ovo ne mora da bude negativna osobina. U stvari, ona služi da laše dosegnete nešti i zaštitite sebe. Jednostavno kažite sebi da niko sem Vas ne zna Vaše navike i raspored, zato uvek jasno govorite šta je važno za Vas i slušajte šta je važno za druge, tako ćete napraviti solidan temelj za komunikaciju.

>Poboljšajte Vaše osobine razumevanja ljudi. Većina ljudi misli da sluša i razume ostale, ali istina je da ih oni uopšte ne slušaju. Oni jednostavno pričaju i razmišljaju šta će sledeće reći. Dobro razumevanje veoma često znači postavljanje dobrih pitanja i čišćenje Vaših misli od prepreka za komunikaciju. Ukoliko neko daje nepristojne komentare vrlo često je uzrok ili strah ili zabrinutost oko nečega. Kao detektiv, postavljate pitanja koja će otkriti sam koren nečije brige ili straha. Samo tako možete da imate pravu, bogatu i plodnu komunikaciju

Postojeći distributeri

| Grad | Firma | Kontakt | Telefon |
|-----------|-------------|----------------------|------------------|
| Beograd | Fins libris | <i>Jelena</i> | 011 / 328-16-17 |
| Beograd | Pet lavova | <i>Miroslav</i> | 011 / 361-40-29 |
| Prokuplje | ANP | <i>Bojan</i> | 027 / 322-102 |
| Loznica | Idea prom | <i>Željko</i> | 064 / 21-28-27-0 |
| Novi Sad | Dramin | <i>Danilo</i> | 021 / 472-30-36 |
| Kula | Aktiva | <i>Merima</i> | 064 / 366-0120 |
| Niš | Team | <i>Srdjan i Juga</i> | 018 / 515-481 |
| Valjevo | Fenix | <i>Ljubo</i> | 014 / 234-121 |

POZIVAMO KORISNIKE PROGRAMA DA NAS KONTAKTIRUJU U VEZI SVOJIH PRIMEDBI, NAPOMENA I PREDLOGA PREKO NASE E-MAIL ADRESE: tauryss@eunet.yu ili na forumu forum.preduzetnik.co.yu