

10-КЕЙС

Beshta marketolog-menejerlar fikrini o'qib chiqing. Ulardan sizning tasavvuringizga ko'proq mos keladiganlarini qayd qiling. Javoblaringizni «menejer reshetkasi» besh turi bo'yicha tasniflang.

A.: Men uchun marketing tadqiqotlari asosida amalga oshirish mumkin bo'lgan qarorlarni qabul qilish muhim ahamiyat kasb etadi. Men o'z g'oyalarim, tasavvurim va xulq-atvorim uchun kurashaman, garchi bu birovlariga yoqmasa ham. Agarda muammolar yuzaga kelsa, men ularni bartaraf etaman yoki o'z nuqtai nazarimni bildiraman. Agar biron narsa izidan chiqsa, men qarshilik ko'rsataman va o'z dalillarimni namoyon qilaman. Men boshqalarni ham o'z xulq-atvorimga moslashtirishga harakat qilaman.

V.: Men o'zgalarning qarorlarini qabul qilaman, ularning fikriga, tasavvuriga va xulq-atvor uslubiga qo'shilaman. Agar muamoolar yuzaga keladigan bo'lsa, men bir chetda turishga va hech narsaga aralashmaslikka harakat qilaman. Men faqat zarur bo'lgan darajadagina ishlayman va hech qachon ortiqcha zo'riqmayman.

S.: Men uchun qabul qilinuvchi qarorlar sog'lom bo'lishi va to'g'ri tushunilishi katta ahamiyatga ega. Men boshqalarni tinglashni bilaman va o'zimmikidan farq qiluvchi g'oyalar, fikr-mulohaza va xulq-atvor uslubini izlayman. Men o'z e'tiqodim bo'lsada, o'zgalarning ham g'oyalarini qabul qilishim va o'z nuqtai nazarimni o'zgartirishim mumkin. Agar muammolar yuzaga keladigan bo'lsa, men ularning sabablarini aniqlash va oqibatlarini bartaraf etishga harakat qilaman. Mening jahlim chiqqan paytda hech kimga sezdirmaslikka harakat qilaman. Eng og'ir paytda ham men hazilni to'g'ri qabul qila olaman. Barcha kuch-quvvatimni ishga beraman va xodimlarni ham o'z ortimdan ergashtiraman.

D.: Men uchun odamlar bilan iliq munosabatlarni saqlab qolish muhim ahamiyat kasb etadi. O'z yondashuvimni amalga oshirgandan ko'ra men boshqalarning fikri, tasavvuri va xulq-atvor uslubini qabul qilishni ma'qul ko'raman. Men muammolarning vujudga kelishiga yo'l qo'ymaslikka harakat qilaman, buning iloji bo'lmagan paytlarda esa odamlar tezroq buni unutishlari va avvalgi holatga qaytishlariga intilaman. Men boshqalar bilan do'stona munosabatlarni saqlab qolishim oson kechadi. Men kamdan-kam hollarda rahbarlik qilaman, biroq har doim yordam berishga tayyor turaman.

E.: Men uchun maqsadlarni amalga oshirish katta ahamiyatga ega. Agar yangi g'oya, tasavvur va nuqtai nazarlar paydo bo'ladigan bo'lsa, bu holda men o'rtacha pozitsiyani egallashga harakat qilaman. Muammolar vujudga keladigan

bo'lsa, men adolatli va to'g'ri mulohaza yuritishga intilaman. Men ish sur'atining bir xilda bo'lishiga harakat qilaman.

Savollar:

1. Bitta gapda berilgan savollarga javobni shakllantiring.

Ehtiyoj, did –istak, talab, xoxish bozor va ishlab chiqarish tushunchalarini bog'likligini tushuntirib bering.

2. Marketing tadqiqotlari va marketing kompleksini sxematik tarzda chizmasini chizib bering.

3. Quyidagi savollarga javob bering:

a) Marketing tadqiqotlarida ob'ekt va sub'ektlarini tushuntirib bering.

b) Marketing tadqiqotlarining ishlab chiqarishga qanday ahamiyati bor.

v) Hozirgi bozor iqtisodiyoti sharoitida marketing tadqiqotlari usullaridan foydalanish mexanizmini tushuntirib bering.