

AI-korszak ide vagy oda: az üzlet még mindig ember és ember között köttetik

Vállalkozást építeni ma nemcsak stratégiai, hanem mentális kérdés is – erről beszélt Várdy Zoltán az [Igényes Férfi Podcast](#) adásában. A nemzetközi médiapiacon és vállalatvezetésben szerzett tapasztalataira építve bemutatta, miért nem helyettesítheti az AI az emberi kapcsolatokat az értékesítésben, és hogyan válhat a magyar üzleti környezet tudatosabbá és növekedésre késztebbé.

Nem a terméket veszik meg, hanem a probléma megoldását

A beszélgetés középpontjában Várdy Zoltán magyarul is megjelent könyve, a *Növekedés Kódja* állt, amely túlmutat egy klasszikus üzleti kézikönyvön. A szerző szerint a siker alapja a világos célkitűzés, a fegyelmezett végrehajtás és a következetes kommunikáció.

Várdy pályája az amerikai-magyar kulturális háttértől a Cartoon Networkön, a CBS-en, az NBC Universalon és a TV2-n át vezetett a nemzetközi B2B sales tanácsadásig. Tapasztalatai alapján az értékesítés lényege mit sem változott: az üzleti döntések alapja továbbra is a bizalom.

„Az értékesítés nem arról szól, hogy rátukmáljunk valamit valakire. Az értékesítés arról szól, hogy megértjük a másik problémáját, és ahhoz illesztünk valódi megoldást.”

A szakértő szerint a mesterséges intelligencia jelentős előnyt nyújthat az ügyfélkutatásban és az előkészítésben, de a nagy értékű B2B döntésekben az emberi tényező továbbra is megkerülhetetlen.

„Az AI egy akcelerátor, nem helyettesítő. Rossz problémára, rossz célcsoportnak, rossz csatornán keresztül csak gyorsabban fogsz kudarcot vallani vele.”

Ez a megközelítés különösen aktuális egy olyan időszakban, amikor a piacot egyre több automatizált üzenet és digitális zaj uralja.

Láthatóság nélkül nincs növekedés

A beszélgetés egyik legerősebb üzenete a vállalkozói láthatóság fontossága volt. Várdy szerint a szakmai tudás önmagában már nem elegendő: a hiteles jelenlét elengedhetetlen a bizalom kiépítéséhez.

„Aki nem látszik, nem játszik.” - Hangsúlyozta, hogy a személyes márkaépítés nem öncélú önreklám, hanem a hosszú távú üzleti kapcsolatok alapja. Azok a vállalkozások tudnak kitűnni, amelyek következetesen kommunikálnak és valós értéket képviselnek.

A podcast során szó esett a magyar és az amerikai üzleti kultúra közötti különbségekről is. Várdy szerint a magyar vállalkozók előtt komoly növekedési lehetőségek állnak, azonban ehhez szemléletváltásra van szükség: több önbizalomra, tisztább pozicionálásra és tudatosabb kommunikációra.

„Ha az emberek elkezdik elhinni, hogy képesek rá, egészen más energiával dolgoznak. Fejben sok minden eldőlt még azelőtt, hogy a számok ezt megmutatnák.”

A szakértő kiemelte az angoltudás jelentőségét is, amely nem csupán kommunikációs eszköz, hanem a nemzetközi piacokra való belépés kulcsa.

Üzenet a magyar vállalkozások számára

A növekedés nem eszköz kérdés. Nem a technológia, hanem a tiszta stratégia, a hiteles kommunikáció és a következetes végrehajtás vezet valódi eredményekhez. A magyar KKV-k számára ma minden adott ahhoz, hogy nemzetközi szinten is sikeresé váljanak – a kulcs a tudatos gondolkodás és a bátor cselekvés.

<https://www.youtube.com/watch?v=SxRWTGK1q9Y>

Sajtókapcsolat:

- Dallos Zoltán
- hello@dlxmedia.hu



© Igényesférfi.hu

Várdu pályája az amerikai-magyar kulturális háttértől a Cartoon Networkön, a CBS-en, az NBC Universalon és a TV2-n át vezetett a nemzetközi B2B sales tanácsadásig. Tapasztalatai alapján az értékesítés lényege mit sem változott: az üzleti döntések alapja továbbra is a bizalom.

Eredeti tartalom: igenyesferfi.hu

Továbbította: Helló Sajtó! Üzleti Sajtószolgálat

Ez a sajtóközlemény a következő linken érhető el:

<https://hellosajto.hu/?p=30346>