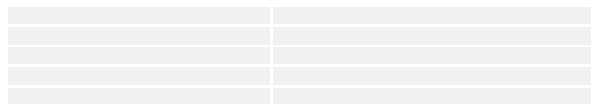


# **Błyskotliwy menedżer. Co dobry menedżer wie, robi i mówi (seria: Błyskotliwe zarządzanie) Nic Peeling**

Książka obejmuje kurs zarządzania firmą. Pokazano w niej najlepsze praktyki i doświadczenia dotyczące: zarządzania ludźmi (w tym różnymi grupami pracowników, jak prawnicy, informatycy, sprzedawcy), przywództwa, kultury organizacyjnej, organizacji zespołu pracowniczego, budowy relacji z rynkiem i klientami, metod zarządzania firmą, promocji firmy i jej produktów, zarządzania projektami. W książce zostały również przedstawione odpowiedzi na pytania najczęściej zadawane przez menedżerów, a rady sformułowane na tej podstawie mogą pomóc rozwiązać problemy pojawiające się w codziennym funkcjonowaniu firmy.

Książka jest przeznaczona dla menedżerów, przedsiębiorców, studentów kierunków ekonomicznych, słuchaczy w szkołach biznesu, uczestników szkoleń doskonalących umiejętności menedżerskie.



## **Spis treści**

O Autorze

Podziękowania

Wstęp

### **Rozdział 1. Zarządzanie ludźmi**

Podstawowe zasady zarządzania ludźmi

Czy zarządzanie to manipulacja?

Jak zorganizować procesy komunikacji wewnątrz zespołu

Rozwiązywanie problemów kadrowych

Rozwój personelu

### **Rozdział 2. Przywództwo**

Na czym polega przywództwo?

Przywództwo jako analogia konta bankowego

Mity dotyczące przywództwa

Jeszcze raz o kulcie jednostki

Organizacja pracy zespołu

Problemy młodych przywódców

Kiedy i jak dokonywać zwrotu

### **Rozdział 3. Kultura zespołowa**

Analiza istniejącej kultury  
Jakiego typu kultura ci odpowiada?  
Jak tworzyć i zmieniać kulturę zespołu  
Zielone światło dla nietolerancji

### **Rozdział 4. Zarządzanie pracownikami różnych specjalności**

Prawnicy  
Informatycy  
Pracownicy kreatywni, czyli jak opanować stado kotów  
Konsultanci  
Przedstawiciele handlowi  
Personel pomocniczy

### **Rozdział 5. Organizacja zespołu**

Organizacja własnej pracy  
Funkcje menedżera  
Delegowanie obowiązków  
Korzystanie z pomocy konsultantów

### **Rozdział 6. Błyskotliwe wskazówki biznesowe**

Wprowadzenie  
Produkty i usługi  
Strategia biznesowa  
Marketing  
Prezentacja własnych walorów  
Procesy biznesowe  
Pozostałe wskazówki

### **Rozdział 7. Relacje z organizacją**

Wyznanie  
Stosunki z przełożonymi  
Nowe koncepcje usprawniania działalności  
Twoje cele i nagrody

### **Rozdział 8. Kluczowe zagadnienia zarządzania**

Problem współzależności  
Złota reguła zarządzania  
Zasady i etyka  
Zalety prostolinijności  
Zasady i pasja  
Od skrajności do skrajności  
Odwaga bycia bezwzględny  
Szacunek, uczciwość i uprzejmość

Trzeźwy osąd  
Niebezpieczeństwo przepracowania  
Zasada Pareto  
Koncentracja, koncentracja i jeszcze raz koncentracja  
Graj pod swoje atuty  
Delegowanie wyklucza wtrącanie się w szczegóły  
Liczą się wrażenia, nie rzeczywistość  
Twój zespół z założenia cechuje się kulturą obwiniania  
Twój zespół z pewnością uchodzi za bandę arogantów  
Wiele problemów tkwi wyłącznie w twojej głowie  
Siła różnorodności  
Pracownikom często trzeba najpierw zaoferować to, czego się od nich oczekuje  
Pokora

### **Rozdział 9. Klasa mistrzowska zarządzania**

Czy zarządzanie projektem jest tym samym co zarządzanie zespołem?  
Jak ratować tonący zespół?  
Jakie minimalne wymagania musi spełniać błyskotliwy menedżer?  
Co jest największym i najczęściej popełnianym błędem?  
Jaki błąd najłatwiej popełnić?  
Jakie są trzy najgorsze wady menedżera?  
Jak menedżer może podnieść sprawność zarządzania?  
Czy ambicja jest czymś dobrym, czy złym?  
Czy zarządzanie jest ważne?  
Jak podchodzić do rozgrywek personalnych w organizacji?  
Jak ustalać wynagrodzenia pracowników?  
Jak najlepiej podejść do kwestii awansów?  
Jak sobie radzić z molestowaniem w miejscu pracy?

### **Rozdział 10. Od wiedzy do działania**

### **Zakończenie**