

Dave Ramsey

Lider przedsiębiorczości

O sukcesie w biznesie

Przekład:

Paweł Nowakowski (Rozdziały 1-12)

Jan M. Fijor (Rozdziały 13-15)

Fijor PUBLISHING

SPIS TREŚCI

Wprowadzenie	13
Tak to się zaczyna	13
Poddanie się	15
Na początku	15
Narodziny strategii	17
Rozdział 1. Definicja lidera biznesu	19
Lider biznesu?	20
Kim jest lider?	20
Co kryje się za nazwą?	21
Przedsiębiorca	22
Definicja gotowa	23
Podstawy przywództwa biznesowego	24
Od ogółu do szczegółu	26
Liderzy biznesu są potężni	27
Musicie komuś służyć	29
Pasja	33
Rozdział 2. Rozpocznij od marzeń, skończ na celu	37
Życie marzeniami, wizjami, hasłami przewodnimi i celami	37
Marzyciele	38
Wizja	39
Hasła przewodnie	40
Cele	46
Nie pomijajcie tego, co dobre	46
Sensowne cele	49
Cele muszą być określone i mierzalne	50
Cele muszą być ograniczone w czasie	50
Cele muszą być waszymi celami	53
Musicie mieć cele na piśmie	53
Przewodzenie w obliczu wytyczonych celów	55
Wspólne cele są źródłem komunikacji	56
Wspólne cele tworzą jedność	57
Rozdział 3. Doprawiajcie dzień sosem do steków	61
Efektywne zarządzanie czasem i organizacja	61
To, co pilne i to, co ważne	63

Te zadania są konieczne	63
Kontrolowanie czasu za pomocą listy rzeczy do zrobienia	67
Nienawidzicie spotkań?	71
Technologia	73
Parę słów o podstawach	74
Przegląd	76
Rozdział 4. „Lider bez kręgosłupa” to oksymoron	77
Najprostszy sposób podejmowania trudnych decyzji	77
Strach	78
Krytyka	79
Składniki podejmowania dobrych decyzji	80
Wytaczanie nieprzekraczalnego terminu	81
Przeznaczcie odpowiednią ilość czasu	84
Wiele opcji	85
Jaki jest wasz scenariusz na czarną godzinę?	87
Informacja jest królową	88
Uczcie swój zespół	89
Wartości przewodnie ułatwiają podejmowanie decyzji	90
Metody się zmieniają, zasady nie	92
Małe kęsy	93
Pytania finansowe	93
Radźcie się ekspertów	94
Odbывajcie rozmowy małżeńskie	95
Nawet Jeździec znikąd miał Tonto	96
Kobieta na wagę sześciu milionów dolarów	96
Piszcie raporty	98
Wyzwalająca moc decyzji	98
Rozdział 5. Żadnych sztuczek i tajemnic	101
System, recepta i prawda o niezawodnym marketingu	101
Narodziny gwiazdy... nie do końca	103
Teoremat Momentum	104
Skupienie	105
Zacięcie	107
Czas	108
Bóg	110
Podstawowy kurs marketingu	111
Wycucie czasu	112
Prototyp	114
Grupy fokusowe	115

Cykl życia produktu	116
Faza początkowa	117
Faza wzrostu	117
Faza dojrzałości	118
Faza schyłkowa	118
Tutaj jesteście	119
Przepuście swoich klientów przez sito	121
Marketingowy gulasz	123
Składnik pierwszy – pasja	124
Składnik drugi – działanie	125
Składnik trzeci – rzadkość	127
Składnik czwarty – pilność	128
Składnik piąty – Teoremat Momentum	129
Smakuje wybornie	129
Rozdział 6. Nie róbcie Whopperów	131
Praktyczny przewodnik po realizowaniu marzeń	131
Mikrobiznes	134
Czas na skok	138
Czy nadszedł czas na rozwinięcie firmy?	139
Wyższe powołanie?	140
Pasja i powołanie mają znaczenie	141
Wybór działalności	144
Powołanie wyznacza wam ścieżkę	145
Pasja przewycięża przeszkody i wiek	146
Uwaga na oszustwa związane z pracą w domu	148
Biznesmama	150
E-posiłki	151
Franczyza – warto czy nie?	152
Niebezpieczeństwa i ostrzeżenia	153
Pytania przed podjęciem decyzji	155
Marketing wielopoziomowy	157
Dobre strony	158
Złe strony	158
Wnioski	160
Rozdział 7. Biznes jest prosty... dopóki nie dotyczy ludzi	163
Zatrudnianie, zwalnianie i typy osobowości	163
Fluktuacja zespołu nie służy firmie	164
Dwanaście składników dobrego zatrudnienia	167
Zwalnianie	182

Elementy składowe zwalniania	186
Zwalnianie w trybie natychmiastowym	187
Godność	188
Powody, by odejść	188
Nagany	191
Więcej nagan	193
Usankcjonowana niekompetencja	195
Rozdział 8. Śmierć komiwojażera	199
Sztuka sprzedawania przez służenie	199
Sprzedać, a sprzedać należyście. O różnicy, która ma znaczenie	201
Nabywanie doświadczenia łączy się ze sprzedażą	203
Etapy	204
Ludzie nie kupują produktów lub usług	220
Osoba zamykająca	223
Metoda Feel-Felt-Found	224
Hipotetyczne zamknięcie	225
Siedźcie cicho	225
Alternatywne zamknięcie	226
Zamknięcie kalendarzowe	227
Zamknięcie uczciwe	227
Pieniądze w domu	228
Wniosek	229
Rozdział 9. Finansowy pokój dla biznesu	231
Nienaruszalne zasady w kwestii pieniędzy, długów i funduszy na przyszłość	231
Fundamentalne zasady się sprawdzają	234
Pamiętajcie o księgowości	234
Mikrobiznes	235
Podatki zabijają waszą firmę	236
Budżet	236
Życie skromnie	238
Racjonalizacja oszczędności	239
Dług	240
Dług mnoży błędy	240
Obóz kosmiczny	241
Dług pozbawia pieniędzy	243
Mitologia	244
Mit linii kredytowej	244
Biznes a debety na kartach kredytowych	245

Mit: duże zakupy wymagają zadłużenia się	246
Oszczędzanie sprawia, że świat się kręci	251
Więcej niż fundusz awaryjny	252
Inwestowanie w ulubioną firmę	253
Możliwości pukają do drzwi	254
Bądźcie hojni	255
Stosowanie zasad	257
Podsumowanie	258
Rozdział 10. Mapa na imprezę	259
Rozumienie niepodważalnych związków między wspaniałą komunikacją i wspaniałą firmą	259
Metody komunikacji	262
Komunikacja w okresie kłopotów	264
Mechaniczne systemy komunikacyjne	265
Spotkania załogi	266
Spotkania statyczne	268
Wiadomość	269
Cotygodniowe raporty	269
Najmocniejsze i najsłabsze punkty	270
Czego wymagają raporty	272
Roczne przeglądy	272
Kluczowe obszary rezultatów	273
Zarządzanie przez spacerowanie	273
Wnioski	274
Rozdział 11. Najważniejsi są ludzie	275
Budowanie jedności i lojalności wśród najlepszych zasobów	275
Przywództwo dla lojalności	276
Uczciwość finansowa	278
Jedność	280
Budowanie jedności	281
Pięciu Wrogów Jedności	282
Pokonajcie wrogów	288
Rozdział 12. Przylapani na gorącym uczynku	289
Potęgowanie sukcesu waszej firmy poprzez uznanie i inspirację	289
Jak więc okazywać uznanie?	291
Okazujcie uznanie na piśmie	293
Dla jeszcze większego efektu okazujcie uznanie w obecności współpracowników	294
Uznanie nie musi być drogie	295

Wszystkiego najlepszego z okazji urodzin	295
Inspiracja	296
Podsumowanie	302
Rozdział 13. Trzy rzeczy,	
których ludzie sukcesu nigdy nie zaniedbują	303
Radzenie sobie z umowami, sprzedawcami i firmami windykacyjnymi ..	303
Kontrakt	304
Kontrakt, czyli o czym pamiętać	306
Złamanie kontraktu	307
Zgon	308
Kalestwo	308
Zniewolenie	308
Rozwód	309
Zmiana	309
Zniszczenie	310
Zasada win-win	310
Zestaw dokumentów	310
Zainteresujcie się	310
Aneksy, przedłużenie i opcje	311
Czego w umowach unikać	311
Dodatkowe klauzule	312
Klauzula rozdzielnosci	313
Klauzula kompletności umowy	313
Wybór jurysdykcji	313
Po wieczne czasy	314
Nie podpisujcie się osobiście	314
Windykacja	315
Procedura	318
Kłopoty z należnościami	319
Darowanie	319
Pozew sądowy	322
Poddostawcy	323
Uczciwość	324
Zdolności	326
Nasze potrzeby przekroczyły możliwości poddostawcy	327
Cena	328
Etyka cenowa	328
Jakość	329
Podsumowanie	331

Rozdział 14. Pokaż mi pieniądze!	333
Czyli o systemie wynagradzania, który rozpala ludzi	333
Działajcie celowo	336
Pensja	336
Udział w zyskach	337
Nowe zwierzęta	338
Prowizja	341
Zwykła prowizja	342
Prowizja z podpórką	342
Prowizja z zaliczką	342
Premia od zysków i... strat	344
Uprawnienia specjalne	345
Zmiana zasad wynagradzania	345
Dodatki	346
Ubezpieczenie zdrowotne	347
Ubezpieczenie na wypadek inwalidztwa	348
Chleba i igrzysk	348
Duszpasterski tydzień	349
Konta emerytalne	350
Edukacja	350
Spotkania towarzyskie	352
Fundusz HR	353
Podsumowanie	353
Rozdział 15. Doskonalenie „spaceru po linie”	355
Delegowanie, to najlepszy sposób	
na zbudowanie biznesu większego niż wy	355
Dorośli i nastolatki	357
Ostatni, nie pierwszy	357
Talent to nie wszystko	358
Pracujcie nad waszą firmą	358
Budowanie kultury i zespołu	359
Magiczna formuła	359
Uczciwość, prawość	360
Kwalifikacje	363
Poziomy delegowania	365
Goniec	366
Management – kadra kierownicza	366
Mikrozarządzanie	367
Kiedy unikać mikrozarządzania	368

Okazja do mikrozarządzania	369
Władza	369
Podsumowanie	371
Materiały uzupełniające online	372