

Obsah

- Produktivita v podnikání** 14
V každé lidské činnosti se snažíme být produktivní. Ale kdy je produktivní podnikatel? Když vydělává hodně peněz? Nebo když firma roste? Nebo je v tom něco jiného?
- Kritická cesta podnikatele** 30
Vybrat si z nepřeberné řady činností ve firmě tu, která je pro ni nejlepší, vyžaduje nejen jasný záměr, ale i nemálo zkušeností.
- Každý může podnikat dobře** 46
Vaše firma možná neohromí svět, přesto můžete podnikat dobře. Můžete mít firmu, která funguje, rozvíjí se, a slušně vás živí. Když budete dodržovat pravidla podnikání.
- Práce s energií** 82
Když budete vyčerpaní, nedosáhnete ničeho. Je třeba naučit se sledovat své tělo, myšlenky a emoce. Nemyslet si, že vaše zásoba energie nemá hranice.
- Práce s časem** 102
Podnikatel bývá jednak přetížený, jednak musí přepínat pozornost mezi velmi různorodými činnostmi. Obojí se dá zvládnout, když si zorganizujete čas.
- Osobnost podnikatele** 122
Často jsme největší překážkou svého úspěchu my sami. Které osobnostní rysy vám brání dosáhnout svých cílů a co se s tím dá dělat?
- Zlepšování firmy** 160
Firma, která se nezlepšuje, upadá. Na co se při zlepšování firmy zaměřit, co považovat za naprosto nezbytné a s čím se smířit?

Řemeslo podnikání	184
Rozvoj každé firmy stojí na pěti základních pilířích. Je úlohou podnikatele, aby tyto pilíře rozvíjel a udržoval je ve vzájemné rovnováze.	
Strategie	188
Když bude mít letadlo konstrukční chybu, nepoletí. Když bude mít konstrukční chybu vaše firma, nebude mít vaše úsilí efekt. Bez strategie to prostě nejde.	
Finance	210
Chcete vydělat víc? Měli byste firmu řídit podle skutečných dat a ne podle nepřesných odhadů. K tomu nemusíte být finanční odborník.	
Procesy	246
Když firma funguje jako dobře namazaný stroj a všichni vědí, co mají dělat, jsou její procesy v pořádku. Kdo by tohle nechtěl?	
Prodej	276
Pokud nemáte zákazníky, pak buď nemáte komu prodávat, nebo se vám prodej nedaří. Jak tedy získávat zákazníky a jak jim prodávat?	
Lidé	318
Bez lidí je vaše firma jenom prázdná schránka. Chcete mít dost těch správných a chcete, aby podávali takový výkon, jaký firma potřebuje?	
Závěr	348