

Krátce	4
TÉMA: TRHY	
Ovládněte nejtřeženější trhy.....	10
Umění projektování trhů.....	15
Amerika jako vzor, <i>Jaroslav A. Jirásek</i>	18
STRATEGICKÝ MANAGEMENT	
Jak řídit nerentabilní zákazníky	20
Organizace a procesy, <i>Ján Satin</i>	23
Plánování scénářů.....	26
Organizujte tvorbu nových myšlenek.....	28
Paradoxy znalostního managementu, <i>Zdeněk Častorál</i>	31
Řízení v nových, rostoucích firmách.....	34
EXEKUTIVNÍ MANAGEMENT	
Jak naplánovat virální kampaň, <i>Pavel Hacker</i>	36
Budování loajality zákazníka, <i>Miloš Drdla</i>	38
Tajemství úspěšného zaměstnavatele, <i>Pavel Náhlavský</i>	39
Zdroj financí: IPO, <i>Tomáš Meluzín, Marek Zinecker</i>	40
Finanční ředitelé pod tlakem.....	43
Islámské finančnictví.....	44
Z praxe outsourcingu, <i>Miroslav Nejedlý</i>	45
PŘÍLOHA: KARTY	
Travel&Entertainment, <i>Vladimír Plachý</i>	50
SPECIÁL: MANAGEMENT VITALITY	
Potrava pro mozek a řízení vitality.....	52
Stále rychleji ještě neznamená výkonněji.....	54
Z kanceláře do kláštera.....	56
Programy wellness jsou in, ale.....	57
Druhá vlna wellness.....	58
MANAŽERSKÉ DOVEDNOSTI	
Jak přijmout pracovníka a nespálit se.....	60
Vůdčovství v novém světle.....	64
Zpětná vazba.....	67
Time management není pro každého.....	68
KARIÉRA	
Profil: Pět kroků k úspěchu, <i>Jan Kapoun</i>	70
Nenechte se demotivovat.....	73
Manažerská etiketa.....	74
Kariéru dělají lidé flexibilní.....	76
Co manažer nevidí.....	77
Jste takoví, jaké jsou vaše e-maily.....	78
Čeho se bojí bílé límečky.....	79

strana 10**OVLÁDNĚTE TRHY**

Která strategie je chytřejší: proniknout do branže, kde můžete dosáhnout jen průměrných zisků, ale pravděpodobně se vám to podaří, nebo se vrhnout tam, kde se nabízejí zisky nadprůměrné, ale pravděpodobnost úspěchu je malá? Správná volba není jednoznačná, ale většina firem se domnívá, že b) je správně.

strana 26**PLÁNOVÁNÍ SCÉNÁŘŮ**

Plánování scénářů vzniklo po druhé světové válce, když se projektanti americké armády snažili připravit na to, co jejich oponent v budoucnosti udělá. Ale až v sedmdesátých letech minulého století se skutečně začaly oceňovat hodnoty této metody. Firmy ji většinou používají, pokud se chtějí připravit na krizi, nebo když je očekává nějaká velká změna.

strana 40**ZDROJ FINANCOVÁNÍ: IPO**

Financování rozvoje společnosti prostřednictvím Initial Public Offering je ve světě, na rozdíl od České republiky, značně rozšířené a na rozvinutých kapitálových trzích patří již k tradičním způsobům získávání prostředků.

strana 78**JAK PŘIJMOUT PRACOVNÍKA...**

Na trhu práce je sice dost lidí, ale zaměstnavatelé si stěžují, že nemohou najít ty pravé. A navíc, při výběru a přijímání nových pracovníků se často sáhne vedle. Správnost volby při najímání nových lidí se pohybuje mezi 50 – 75 % případů.