

EDITORIAL	Honba na zákazníka	1
ROZHOVOR	Prodejci jsou šťastní nešťastníci	6
GENERAL MANAGEMENT		
	Je honba na zákazníka cestou k prosperitě? <i>J. Molek</i>	10
	Osm kritérií pro kontrolu prodeje	12
	Rychlý transfer znalostí – nový klíč k úspěchu	13
	■ Čtyři fáze RKT	15
STRATEGIE, INOVACE	Jak řídit realizaci strategie (<i>metodika BSC</i>)	19
	O Balanced Scorecard s otcem zakladatelem	22
	Inovační podnikání vyžaduje změny, <i>Z. Pitra</i>	25
ŘÍZENÍ INFORMACÍ A FINANČÍ		
	SCM, CRM, ECR v teorii a praxi řízení, <i>O. Marz, H. Schalk, M. Skala</i>	28
	Co by měl umět IS o zákaznících, <i>J. Molek</i>	31
	Vysoké daně MSP – mýtus nebo realita?, <i>P. Suchánek</i>	33
	Výběr pojišťovacího makléře, <i>J. Janata, D. Štros</i>	36
SPECIÁL MANAŽERSKÉ PORADENSTVÍ		
	Nové trendy v poradenství (<i>rozhovor</i>)	40
	Jak dál v podnikovém poradenství	43
	Zkušenosti podnikového poradce, <i>P. Opletal</i>	45
	Jak získat maximum z práce poradců	48
ŘÍZENÍ A ROZVOJ LIDÍ		
	Řízení podnikového vzdělávání (<i>SERIÁL – 4. téma</i>), <i>J. Neuwirth, L. Murinová</i>	51
	Staňte se žádaným zaměstnavatelem	55
	Jak najít angažovaného pracovníka	58
	Milostné vztahy na pracovišti	60
MANAŽERSKÉ DOVEDNOSTI		
	Jak vytvořit učící se kulturu	63
	Podnikové hvězdy potřebují zvláštní péči	65
	■ Jak zvládnout nejistou hvězdu	67
	Těžkosti manažerského vzdělávání, <i>Z. Holá, T. Vašák</i>	69
	Rizika zpětné vazby 360°	70
	Komplexní týmy v globálním světě 24/7	72
	Chcete, aby váš tým pracoval na 110 %?	73
PŘÍLOHA VOZOVÝ PARK PRO BUSINESS		