

Obsah

Motivace podnikatele

15

Kde se bere a kde se ztrácí skutečná motivace podnikatele a co je její podstatou. Které faktory snižují a které zvyšují motivaci podnikatele. Co můžete udělat, abyste svou motivaci zvýšili na maximum. Jak najít hranici mezi hrou a povinností a jak se udržet v režimu hry. Jak se zbavit prokrastinace a jak si vytvořit efektivní návyky. Jak překonat potíže s disciplínou a jak se navrátit do stavu vnitřní radosti.

Mapování

67

Co je mapa podnikatele a proč je tak významná pro podnikatelský úspěch. Jaké prvky tvoří mapu podnikatele. Jak přejít od samovolného k řízenému a vědomému vytváření mapy podnikatele. Které cesty a jakým způsobem využívat pro zrychlené vytváření mapy. Jaké jsou obvyklé potíže s mapováním podnikatele a jak je překonat. Jaký je model firmy podle metody Effento™ pro efektivní mapování.

Plánování

125

V čem spočívá podnikatelské plánování a proč je tak obtížné. Které oblasti řízení firmy je potřeba plánovat především. Jaká plánovací období by měl podnikatel používat. Jak udržet disciplínu v plánování. Jak správně plánovat čas podnikatele a rozvoj firmy. Jak plánovat projekty od činností až po rizika. Jak plánovat firemní procesy pro hladký chod firmy. Jaké jsou typické obtíže podnikatelského plánování a jak jim čelit.

Dělání

183

Které faktory tvoří výsledek osobní práce podnikatele. Co stojí za vysokým výkonem. Jak dostat své tělo a mysl do stavu umožňujícího trvalý vysoký výkon. Co je to protokol vysokého výkonu a jak jej vytvořit. Které dovednosti by měl ovládat každý podnikatel. Jak se rozhodovat v podnikatelských situacích. Jak dosáhnout svého při vyjednávání a další dovednosti podnikatele, od kladení otázek přes zpracování požadavků až po přesvědčování.

Delegování

271

Jaké jsou čtyři složky tvořící úspěšné delegování. Jaké jsou hlavní zásady delegování, které by podnikatel měl dodržovat. Jaká je příprava podnikatele na delegování. Jak vybrat vhodného pracovníka pro delegování a jak se vyrovnat s jeho námitkami. Co všechno se dá delegovat, od úkolu po oblast odpovědnosti. Jaký má být proces delegování. Jaké jsou nejčastější potíže při delegování a jak jim čelit. Jak vytvořit vhodný kontrolní proces. Jak své lidi chválit a jak je správně kritizovat.

Škálování

335

Jak dále zvyšovat dosah firmy bez osobní účasti podnikatele s využitím technologií a systémů. Co je to škálování. Co jsou škálovatelné zdroje a obchodní modely. Jak lze firmu připravit na škálování a co je nutné přenastavit. Jaké jsou obvyklé formy škálování. Na jaké nové modely a technologie by se měl podnikatel již dnes připravovat. Jak škálovat jednotlivce nebo dílčí část firmy. Které mezistupně může podnikatel využít.

Závěr

380