

## Obsah

<b>Produktivita v podnikání</b>	<b>14</b>
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?	
<b>Kritická cesta podnikatele</b>	<b>30</b>
Vybrat si z nepřeberné řady činností ve firmě tu, která je pro ni nejlepší, vyžaduje nejen jasný záměr, ale i nemálo zkušeností.	
<b>Každý může podnikat dobře</b>	<b>46</b>
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.	
<b>Práce s energií</b>	<b>82</b>
Když budete vyčerpaní, nedosáhnete ničeho. Je třeba naučit se sledovat své tělo, myšlenky a emoce. Nemyslet si, že vaše zásoba energie nemá hranice.	
<b>Práce s časem</b>	<b>102</b>
Podnikatel bývá jednak přetížený, jednak musí přepínat pozornost mezi velmi různorodými činnostmi. Obojí se dá zvládnout, když si zorganizujete čas.	
<b>Osobnost podnikatele</b>	<b>122</b>
Často jsme největší překážkou svého úspěchu my sami. Které osobnostní rysy vám brání dosáhnout svých cílů a co se s tím dá dělat?	
<b>Zlepšování firmy</b>	<b>160</b>
Firma, která se nezlepšuje, upadá. Na co se při zlepšování firmy zaměřit, co považovat za naprosto nezbytné a s čím se smířit?	

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