

# OBSAH

<b>1. Než začnete: Domov</b> (Vaše nové místo a váš partner) . . . . .	13
1.1 Portfoliové partnerství . . . . .	13
1.2 Čtyři typy osobnosti a chování, jak je vidí Charles Handy . . . . .	14
1.3 Ke kterému typu patříte vy? . . . . .	15
1.4 Nejobvyklejší kombinace: BD . . . . .	15
1.5 Kombinace AA: dva nadšenci . . . . .	16
1.6 Kombinace AA: možná napětí v souvislosti s vaším novým místem . . . . .	16
1.7 Hrajeme dál na portfoliové vztahy: přechod od AA k BD? . . . . .	17
1.8 Kombinace BB: Kariériste s dvojitým příjmem . . . . .	17
1.9 Přechod od AA k BB? . . . . .	18
1.10 Kombinace CC: dva samotáři . . . . .	19
1.11 Kombinace AB: nevyvážení kariéristé . . . . .	19
1.12 AC: jeden nadšený pečovatel a jeden samotář . . . . .	20
1.13 BC: kariérista a samotář . . . . .	20
1.14 Kombinace AD: nadšenec a pečovatel . . . . .	20
1.15 Kombinace CD: samotář a pečovatel . . . . .	21
1.16 Vztah DD: dva pečovatelé . . . . .	21
1.17 Závěrem . . . . .	22
<b>2. Než začnete: Práce</b> . . . . .	25
2.1 Vyměření terénu . . . . .	25
2.2 Zjistěte, jaká je vaše konkurenční pozice . . . . .	26
2.3 Jsou vaši lidé týmem? . . . . .	27
2.4 A teď se zamyslete nad sebou a nad tím, jak vy budete šéfovat . . . . .	28
2.5 Jak velké změny jsou nezbytné? . . . . .	29
2.6 Zaměřte se na své klíčové spojence . . . . .	30
2.6.1 Šéfové . . . . .	30
2.6.2 Zaměstnanci . . . . .	30
2.6.3 Nováčci . . . . .	30
2.6.4 Uvnitř podniku . . . . .	31
2.6.5 Klienti . . . . .	31
2.7 Stanovte si, čím začnete . . . . .	31
2.8 Začněte se chovat tak, jako byste už byl nový šéf . . . . .	31
2.9 Rozplánujte si svých prvních 100 dní . . . . .	32

<b>3. Prvních deset dní</b> .....	37
3.1 Vaši lidé .....	37
3.2 Otázky, jež položíte svým lidem .....	38
3.3 Poslání .....	39
3.4 Konkurenční pozice vašeho týmu .....	40
3.5 Jak asertivní byste měl být? .....	41
3.6 Jak jednat s těžko zvládnutelnými členy týmu? .....	41
3.7 Dívat se ven .....	43
3.8 Navazujte kontakty .....	44
3.9 Najděte si spojence .....	44
3.10 Držte se blízko svého šéfa .....	44
<b>4. Šéfové a trhy</b> .....	49
4.1 Ale já nemám zákazníky nebo klienty! .....	49
4.2 Sledujte zákaznické průzkumy .....	49
4.3 Praktické rady, jak soustředit pozornost týmu na klienty .....	52
4.4 Jak jednat se šéfy .....	53
4.5 Informace .....	54
4.6 Podpora směrem nahoru .....	54
4.7 Podpora směrem dolů .....	54
4.8 Kamarádství a morální podpora .....	55
4.9 Šéfové jsou alergičtí a mají "hot buttons" .....	55
4.10 Nezapomínejte na "velké šéfy" .....	56
<b>5. Poznejte sám sebe</b> .....	59
5.1 Test dovedností .....	59
5.2 Rady extrovertním šéfům .....	66
5.3 Rady introvertním šéfům .....	67
5.4 Tři typy lidí .....	68
<b>6. Jak vytvořit tým</b> .....	75
6.1 Jednoho po druhém .....	75
6.2 Kvadranty postoj/způsobilost .....	76
6.3 Pět hlavních dovedností .....	77
6.4 Introvert/extrovert .....	78
6.5 Profil 1 - 2 - 3 .....	79
6.6 Soustředit se na silné stránky .....	79
6.7 Úloha jednotlivce a týmu .....	79
6.8 Jak vám mohou pomoci? .....	80
6.9 Vytvoření týmu .....	81

<b>7. Dosáhnout brzkého úspěchu</b>	85
7.1 Pečlivě si vyberte oblast úspěchu	85
7.2 Pro a proti rozložení sázek	86
7.3 Musíte to být vy, kdo povede útok	86
7.4 Nezapomeňte tým pochválit	87
7.5 Jak "vyzrát" na očekávání	87
7.6 A co když zůstanete třet na místě	87
7.7 A co když neuspějete	87
7.8 Jak oslavit úspěch	88
7.9 A na řadu přijde...	88
<b>8. Předem si vytipovat problémy</b>	91
8.1 Problémy interní	92
8.2 Problémy v podniku	93
8.3 Napřed trochu teorie	94
8.4 Co můžete udělat	94
8.5 Co potřebujete, aby udělala jiná oddělení	94
8.6 Musíme mít na zřeteli zájmy celé firmy	95
8.7 Nedělejte kompromisy, máte-li pravdu	96
8.8 Problémy se zákazníky a klienty	97
8.9 Problémy s konkurenty	98
8.10 Další víkend na obzoru!	102
<b>9. Zaměřte se na zisk</b>	105
9.1 A co když vaše oddělení nemá zisk v "pracovní náplni"?	105
9.2 Jste skutečně zaměřeni na zisk?	107
9.3 Znáte rentabilitu vaší výrobní skupiny?	108
9.4 Uvažujete dlouhodobě?	108
9.5 Investujete dostatečně?	109
9.6 Žádné zábrany pokud jde o růst zisku	110
9.7 Vy, zisk a váš tým	110
<b>10. Poučte se z neúspěchu</b>	113
10.1 Cena porážek	113
10.2 Vašich deset nejlepších neúspěchů	114
10.3 Chyby může dělat i váš tým	115
10.4 Vnější příčiny neúspěchu	115
10.5 Síly reakce	116
10.6 Neúspěch tržních iniciativ	117
10.7 Zabit konkurencí	117

10.8 Šéfové neovlivnitelní nebo nepřátelští	119
10.9 Chladný tým	120
<b>11. Naskicujte si svůj herní plán</b>	<b>123</b>
11.1 Ted' přišla ta hodina!	123
11.2 Jak daleko dopředu byste měl plánovat?	123
11.3 Roční herní plán	123
11.4 Jak si počínat, abychom dosáhli ročních cílů?	124
11.5 Roční herní plán: Vedoucí telefonní ústředny	125
11.6 Roční úkoly vedoucího telefonní ústředny	127
11.7 Třiletý plán	128
<b>12. Reinvestujte do úspěchu</b>	<b>131</b>
12.1 Držte se toho, v čem jste dobří	131
12.2 A jakou vy osobně jste udělal zkušenost?	131
12.3 Síla extrapolace	132
12.4 Síla potěšení	133
12.5 Síla nadšení	133
12.6 Udělejte ze svého týmu republiku entuziasmu	133
12.7 Vaše ostruhy po 100 dnech	134