

OBSAH

PRVNÍ ČÁST	PŘÍPRAVA	
1. KROK	Kdo by si měl tuto knihu přečíst?	4
2. KROK	Váš vlastní zájem na zisku	6
DRUHÁ ČÁST	VYTVOŘENÍ MYŠLENKOVÉ KULTURY	
3. KROK	Nastavení latky	12
4. KROK	Co znamená být nejlepší	14
5. KROK	Nikdy se neomlouvejte za to, že vám jde i o zisk	19
6. KROK	Výsledky, nikoli postupy	21
7. KROK	Strategické versus, nestrategické náklady	24
8. KROK	Nepřehánějte to s počítáním	28
9. KROK	Mechanickou práci převeďte na jiné	31
10. KROK	Maximální uspokojování zákazníka vede k bankrotu	33
11. KROK	Strategický a nestrategický čas	36
12. KROK	Pocit naléhavosti	39
13. KROK	Od myšlenky k činu	42
TŘETÍ ČÁST	SNIŽOVÁNÍ NÁKLADŮ	
14. KROK	Každou položku nákladů lze vypustit	44
15. KROK	Nejprve snižte náklady, pak se ptejte	46
16. KROK	Stanovte pevný rozpočet, se kterým nelze pohnout	48
17. KROK	Ať se přijdou zeptat šéfa	51
18. KROK	Žádná položka není tak malá, abyste ji mohli nechat být	53
19. KROK	Nebojte se - budou vás respektovat	54
20. KROK	Zaměstnanci jsou mnohem přizpůsobivější, než si myslíte	56
21. KROK	Začněte na nejméně bolestivém místě - u dodavatelů	58
22. KROK	Nikdy nedovoďte svému nákupčímu smlouvat o ceně	61
23. KROK	Potřebujete padoucha	62
24. KROK	Vyhlaste zmrazení a snížení cen	64
25. KROK	Často vypisujte soutěže	66
26. KROK	Když vám dodavatelé řeknou „ne“, zaútočte na ně znovu	68

27. KROK	Počítejte s 15 % úspor za nákup zboží a s 30 % úspor za nákup služeb	69
28. KROK	Zjistěte, kolik platí konkurence	70
29. KROK	Snižte spotřebu zboží a služeb, které musíte kupovat	72
30. KROK	Počítače	74
31. KROK	Výzkum a vývoj	78
32. KROK	Každodenní výdaje	82
33. KROK	Kancelářské prostory	87
34. KROK	Chcete, aby vás zaměstnanci brali vážně? Zbavte se vlastní kanceláře!	89
35. KROK	Všechny šeky podepisujte sami	91
36. KROK	Investiční náklady	93
37. KROK	Lhůty splatnosti	95
38. KROK	Zmenšete zásoby	96
39. KROK	Nemůžete mít skvěle fungující podnik, když nikdy nikoho nevyhodíte	97
40. KROK	Nepřítvejte pracovními silami	100
41. KROK	Stanovení platů	102
42. KROK	Výhody	105
43. KROK	Nikdy nedávejte prémie pravidelně	107
44. KROK	Tituly nic nestojí	109
45. KROK	Opakování - motivace zaměstnanců	110
46. KROK	Nouzové nebo nápravné snížení počtu zaměstnanců	112
47. KROK	Eliminujte většinu administrativních pracovníků a manažerů	114
48. KROK	Buďte přísní na administrativu	116
49. KROK	Uzavřete začarovaný kruh externistů	118
50. KROK	Změňte každodenní návyky ve vašem podniku	120
51. KROK	Zastavte příval papírů	122
52. KROK	Zkraťte porady	125
53. KROK	Zrušte všechny porady mimo podnik	127
54. KROK	Poslední krok ke snížení nákladů - zopakujte celý postup	128

ČTVRTÁ ČÁST

ZVYŠOVÁNÍ OBRATU

55. KROK	Nejsou žádné společnosti, jsou jen lidé	132
56. KROK	Naznačte mu, že se kvůli němu vrhnete pod nákladák	138

57. KROK	Pět složek úspěšně uzavřeného obchodu podle receptu Boba Fifera	140
58. KROK	Nejsou žádní lidé, jsou jen jejich dojmy	145
59. KROK	Ani dva zákazníci nejsou stejní, takže nabídku a přístup musíte „ušít na míru“	149
60. KROK	Přemýšlejte o tom, jak prodáváte	152
61. KROK	Zákazníci vyčenichají jeden díl krve v milionu dílů vody	155
62. KROK	Prodej je vaší nejlepší příležitostí ukázat zákazníkovi, co umíte	158
63. KROK	Prodej začíná nanovo v okamžiku, kdy získáte zakázku	160
64. KROK	Prodej je věc přitažlivosti	163
65. KROK	Kdo si řekne o víc, dostane víc	165
66. KROK	Stanovení ceny - necháváte ležet peníze na stole	169
67. KROK	Určete cenu, pak teprve produkt nebo službu, ne naopak	172
68. KROK	Zeptejte se, kolik jsou ochotni zaplatit	174
69. KROK	Abyste získali spotřebitelský přebytek u spotřebního zboží, musíte odstupňovat ceny	177
70. KROK	Klíč - jděte na nejvyšší možnou cenu, ale nesmíte ztratit zákazníky	180
71. KROK	V debatě o cenách si zachovejte důstojnost	182
72. KROK	Nezapomeňte - cena nijak nesouvisí s náklady	184
73. KROK	Marketing patří do strategických nákladů - vydávejte víc než konkurence v dobrých i zlých časech	186
74. KROK	Nebojte se jít na to s brokovnicí	188
75. KROK	Investujte do svých obchodních zástupců - žádná investice nemá větší návratnost	190
PÁTÁ ČÁST	PÁR OSOBNÍCH RAD	
76. KROK	Buďte tvrdohlaví	196
77. KROK	Práci je nutno vidět ve správné perspektivě	198
78. KROK	Uvolněte se a dobře se bavte	200
POZNÁMKA O AUTOROVI		202