

Obsah

1. Orientace podniku na prodej	13
1.1. Vedení podniku jako duševní pochod	13
1.2. Zaměření vedení podniku na trh	16
1.2.1. Získávání a udržování odběratelů	17
1.2.2. Udržet se v konkurenci	20
1.2.3. Prodávat výkony odpovídající trhu	23
1.3. Prodej a struktura potřeb	26
1.3.1. Prodávat znamená: rozumět lidem	26
1.3.2. Model chování kupujícího	32
2. Corporate identity - nutnost pro podniky	36
2.1. Jak zavést CI do podniku ?	37
2.2. Tak provedete Váš CI-projekt	38
3. Kalkulace nákladů jako komponenta strategického plánování	46
4. Analyzujte svou nabídku na trhu	50
4.1. Kdo jsou Vaši zákazníci?	51
4.2. Co jsou potřeby Vašich zákazníků?	56
4.3. Kdy se výkon promění v zisk?	58
4.4. Jaké je postavení Vaší nabídky na trhu?	62
5. Proveďte analýzu svého podniku	64
5.1. Co jsou činitele úspěchu Vašeho podniku?	64
5.2. Analýza odbytu	68
5.3. Znáte potřeby svých spolupracovníků?	72
5.4. Jaká rizika a nebezpečí ohrožují existenci Vašeho podniku?	73
5.5. Jaké externí a interní problémy omezují úspěch Vašeho podniku?	75
5.6. Bilanční analýza - kompas podnikatele	77
6. Formulujte svou podnikovou filozofii	85
6.1. Obsah podnikové filozofie	86
6.2. Problémy při prosazování podnikové politiky	92
6.3. Podniková filozofie firmy "PŘÍKLAD, spol. s r.o."	96
7. Definujte své podnikové cíle	101
7.1. Strategické podnikatelské cíle	102
7.2. Operativní cíle	105
8. Stanovte pevně své podnikové strategie	111
8.1. Základní strategie	112
8.2. Strategie soutěže s konkurencí	120
8.3. Zajišťujte si strategické výhody v soutěži s konkurencí!	135

8.4. Bez inovace není úspěchu	140
8.5. Operační strategie	144
9. Vytvořte předpoklady pro ekonomické vedení podniku	146
9.1. Podnikový plánový rozpočet jako základ účinného řízení nákladů	147
9.2. Controlling je navigací podnikatele	152
10. Pleite - insolventnost a co dělat	160
10.1. Příčiny a čeho se vyvarovat	160
10.2. Sanační opatření	184
11. Terapie v krizi	199
11.1. Diagnóza a terapeutický koncept	200
11.2. Redukce oběžného majetku	203
11.3. Redukce základního (neoběžného) majetku	203
11.4. Nastolení rentability	206
11.5. Pomoc prostřednictvím instrumentária	209
12. Struktura vkladů - klíč k jistotě a úspěchu	213
12.1. Zásady strukturování majetkových hodnot	213
12.2. Několik myšlenek k zásadám investiční politiky	216
13. Osm hlavních požadavků u peněžních investic	221
14. Požadavky na obsah výhledových studií	231
15. Praktické použití metod výpočtu investic (v malých a středních podnicích)	242
15.1. Investiční proces	242
15.2. Statické metody propočtu investic	247
15.3. Dynamické metody: Metoda hodnoty kapitálu	279
15.4. Další příklady propočtů investic	292
16. Koupě nebo leasing?	299
16.1. Co vůbec znamená "leasen"?	300
16.2. Proč vůbec může být leasing výhodnější? [podmínky SRN]	301
16.3. Propočty leasing - půjčka	308
16.4. Propočty leasing - koupě	313
17. Podniková politika rizika - riziková opatření a podnikové pojištění	317
17.1. Třídění, systemizace a zvažování podnikových rizik	318
17.2. Opatření rizikové politiky	322
17.3. Rizikový management a vlastní pojištění	327

18. Od prognózy k plánování opatření	342
18.1. Zvyšování rentability výrobku	342
18.2. Zlepšení portfolia výrobků	358
18.3. Priorita zabezpečení likvidity	366
19. Od bilanční analýzy k finančnímu plánu	372
19.1. Analýza výsledků a plánování výsledků	372
19.2. Plánování základního (neoběžného) majetku	373
19.3. Plánování oběžného majetku	374
19.4. Plánování krátkodobých pasív	378
19.5. Plánování dlouhodobých pasív	379
19.6. Syntéza	386
20. Příklady úvěrových propočtů	389
21. Dva finanční typy	399
21.1. Vyhněte se smrtelným hříchům, které vedou ke konkursům!	399
21.2. Jak rychleji zaplatí Vaši zákazníci a jak se zachráníte před únikem pohledávek	403