

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	5
------------------------	----------

РОБОТА З ПЕРСОНАЛОМ.....	11
---------------------------------	-----------

Лайфхак #1. Як добирати персонал	14
--	----

Лайфхак #2. Як проводити навчання	22
---	----

Лайфхак #3. Залагодження конфліктів між працівниками.....	25
---	----

Лайфхак #4. Обман – шлях війни	28
--------------------------------------	----

Лайфхак #5. Залагодження конфліктів між компанією й працівником.....	30
---	----

Лайфхак #6. Розподіл обов'язків.....	32
--------------------------------------	----

Лайфхак #7. Контроль і стимулювання	35
---	----

Лайфхак #8. Як працівник може відстежувати результати своєї роботи	42
---	----

Лайфхак #9. 20/80 – кого звільнити, а кого заохочувати	47
--	----

Лайфхак #10. Як звільнити людину	50
--	----

Лайфхак #11. Клімат у колективі, стосунки.....	55
--	----

Лайфхак #12. Як оплачувати роботу й стимулювати. Навіщо потрібні премії.....	59
---	----

Лайфхак #13. Похвала й вираження незадоволення.....	68
---	----

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ	71
-----------------------------------	-----------

Лайфхак #14. Другий найдорожчий актив. Вартість грошей.....	72
---	----

Лайфхак #15. Розуміння фінансових документів: баланс, P&L, кеш-фло	74
---	----

Лайфхак #16. Як відрізняються гроші в документах і в дійсності .	79
--	----

Лайфхак #17. Хто відповідає за фінанси в компанії? Відмінність бухгалтерії й фінансового департаменту.....	84
---	----

Лайфхак #18. Вартість грошей і джерела фінансування (зовнішні і внутрішні).....	87
--	----

Лайфхак #19. Як уберегтися від пасток договорів.....	92
--	----

Лайфхак #20. Валютні ризики	96
Лайфхак #21. Бюджетування, ключові показники бюджету.	101
Лайфхак #22. Касовий розрив – як уникнути, фінплан.	105
Лайфхак #23. Умови поставки, кредитування та фінплан	110
Лайфхак #24. Показники для контролю.	115
Лайфхак #25. ПДВ: для кого це добре?.	120
Лайфхак #26. Як платити менше від того, що необхідно платити . .	123
Лайфхак #27. Чи можна продавати нижче від собівартості?	126
Лайфхак #28. Чи всі клієнти однаково корисні?	131
Лайфхак #29. Як не втратити на боргах.	134
РОБОТА З КЛІЄНТАМИ	138
Лайфхак #30. Ціна клієнта	141
Лайфхак #31. Продати за будь-яку ціну	144
Лайфхак #32. Чи обов'язково торгувати ціною?	146
Лайфхак #33. Якщо важлива ціна.	149
Лайфхак #34. Розвідка клієнта	151
Лайфхак #35. Як прив'язати до себе клієнта	154
Лайфхак #36. А якщо клієнт незадоволений?	158
Лайфхак #37. Чи хочуть клієнти, щоби під них прогиналися? . . .	162
Лайфхак #38. Знову про стосунки	164
Лайфхак #39. Як уберегти себе від крадіжки бази клієнтів	166
Лайфхак #40. Цінові війни	168
Лайфхак #41. Як піднімати ціни.	170
Лайфхак #42. Як давати знижки.	172
Лайфхак #43. Що ви продаєте і що купує клієнт.	174
Лайфхак #44. Чи можна критикувати свого клієнта?	176
Лайфхак #45. Постачальники як клієнти.	177
Лайфхак #46. Як вибрати постачальника	185
ПІСЛЯМОВА	186
ПРО АВТОРА	187