

УДК 658.5
ББК 65.290
Ф75

Редактор Полина Суворова

Фокс Дж.

Ф75 Как стать сильным конкурентом: Тактики достижения рыночного преимущества / Джеффри Фокс ; Пер. с англ. — М.: Альпина Пабlishерз, 2011. — 170 с. — (Серия «Коротко и по делу»).

ISBN 978-5-9614-1607-7

Новая книга автора бестселлеров Джеффри Фокса рассказывает, благодаря чему отдельные компании становятся сильными конкурентами и завоевывают лидирующие позиции на своих рынках. Это увлекательный рассказ о том, что вы должны делать, как думать и чем рисковать, чтобы утвердиться на рынке, не упустить возможностей и продолжать выигрывать даже тогда, когда ставки наиболее высоки.

Книга предназначена в первую очередь руководителям и бизнесменам, но будет интересна также широкому кругу читателей.

УДК 658.5
ББК 65.290

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу lib@alpinabook.ru.

ISBN 978-5-9614-1607-7 (рус.)
ISBN 978-0-470-40854-4 (англ.)

© Jeffrey J. Fox, 2010
© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Альпина», 2011

Оглавление

Благодарности.....	9
Глава 1. Компания — сильный конкурент	11
Глава 2. Хорошие времена и плохие времена.....	14
Глава 3. Не зевайте. Не зевайте. Не зевайте.....	16
Глава 4. Лидеры не «толкают»	20
Глава 5. Разница между лидерами и менеджерами	22
Глава 6. Знайте, в чем <i>raison d'être</i> вашей компании	24
Глава 7. Распоряжайтесь своими инвестициями с умом	26
Глава 8. «Я знакомлюсь с покупателями в торговых залах»	30
Глава 9. Всегда отвечайте на звонки	32
Глава 10. Копите наличность.....	36
Глава 11. Опасайтесь!	39
Глава 12. Проявляйте бесстрашие.....	41
Глава 13. Поиграйте в игру «Что, если?..».....	43
Глава 14. Лидерство — это полная открытость.....	45
Глава 15. Создайте «кухонный кабинет»	47

Глава 16.	Всегда имейте план.	49
Глава 17.	Не стремитесь попасть на обложки журналов	51
Глава 18.	«Болтая, денег не заработаешь».....	53
Глава 19.	Не снимайте руки с руля	55
Глава 20.	Контролируйте или приспосабливайтесь	57
Глава 21.	Выбирайтесь из кабинета	59
Глава 22.	Совершайте обходы компании.....	62
Глава 23.	Не забывайте про третью смену	63
Глава 24.	Будьте одержимы качеством исполнения.	66
Глава 25.	Руководство не должно иметь личных парковочных мест	70
Глава 26.	Боритесь с профсоюзами.....	73
Глава 27.	Люди — не самый главный ресурс компании.....	77
Глава 28.	Заботьтесь о тех, кого нанимаете	79
Глава 29.	Вырезайте мертвые побеги.....	81
Глава 30.	Снесите все «силосные башни»	82
Глава 31.	Гоните бюрократов поганой метлой.....	85
Глава 32.	Не проходите мимо талантов	88
Глава 33.	Забудьте о степенях	90
Глава 34.	Платите за результат, а не за деятельность.....	91
Глава 35.	Постоянно избавляйтесь от лишних затрат	94
Глава 36.	Что нужно и что не нужно сокращать	98
Глава 37.	Забудьте о месячных отчетах	100

Глава 38.	Никаких совещаний без выгоды	103
Глава 39.	Будьте фанатиком продаж	106
Глава 40.	Не увольняйте продавцов	110
Глава 41.	Нанимайте самых способных продавцов	114
Глава 42.	Не позволяйте продавцам разбазаривать время	117
Глава 43.	Обязательно проводите ежедневные совещания по организации продаж	120
Глава 44.	Прекрасный шанс	122
Глава 45.	Никогда не отменяйте тренировки	125
Глава 46.	Удвойте расходы на обучение	128
Глава 47.	Любите этих капризных, ненадежных, требовательных клиентов	130
Глава 48.	Гоните «стратегических партнеров»	132
Глава 49.	Сервисная служба как стратегия выживания	135
Глава 50.	Поклоняйтесь идолау Качества	139
Глава 51.	Избавляйтесь от «мистеров Должно Быть»	142
Глава 52.	Всегда оставляйте после себя цветы, коврики и следы	144
Глава 53.	Не снижайте цены	147
Глава 54.	У вас не бывает отпуска	150
Глава 55.	Разрабатывайте, запускайте и предлагайте	152
Глава 56.	Не давайте спуска ворам	154
Глава 57.	Приветствуйте неожиданные находки	156

Глава 58. Будьте «зелеными»!.....	158
Глава 59. Будьте первоклассным садовником	160
Глава 60. Итог: характеристики компаний — сильных конкурентов.....	163
Эпилог	168