

TÉMA: ČÍNA

Jak se neztratit v Číně.....	10
Strategie pro Čínu.....	14
Z Čech do Číny.....	18
Čínští mistři.....	19
Boj o ženy na rozvojových trzích.....	21

STRATEGICKÝ MANAGEMENT

Co víte o svých lidech.....	24
Úskalí implementace systémů řízení rizik, <i>Michal Hašek</i>	27
Evropským společnostem se v ČR daří.....	29
Jak snížit rizika při zakládání firmy.....	30
Řízení výkonnosti podniku, <i>Roman Danel</i>	34
Recese a důvěra v systémy řízení, <i>Jindřich Znamenáček</i>	36
Přední hráči mění vztah ke svým dodavatelům.....	37

EXEKUTIVNÍ MANAGEMENT

Loajalitou proti krizi i po krizi, <i>Gustav Tomek, Věra Vávrová</i>	40
Relevantní informace pro business, <i>Richard Dobiš, Martin Třiska</i>	43
Pětina lidí nevidí padělaný software.....	45
Business Intelligence k vašim službám, <i>Jiří Přibyslavský</i>	46
Řešení neřešitelného, <i>Libor Přeučil</i>	48

SPECIÁL: OUTSOURCING

Jak si ohlídat kvalitu?, <i>Antonín Hamřík, Lukáš Zmátlík</i>	50
Data na druhém konci světa, <i>Dušan Lapčík</i>	52
Outsourcing trochu jinak, <i>Jan Hušek</i>	54
Outsourcing z pohledu dodavatele, <i>Martin Maroušek</i>	55
Outsourcing lze i samotný software, <i>Aleš Růžička</i>	56

MANAŽERSKÉ DOVEDNOSTI

Co vlastně je talent.....	58
Nedemotivujte špičkové talenty.....	60
Time management: začněte u postojů.....	61
10 typů lidí, které potřebujete.....	62
Pro lepší prezentace.....	63

KARIÉRA

Konosuke Matsushita, <i>Jan Kapoun</i>	64
Jak si udržet pružnost při práci na PC.....	69

REJSTŘÍK 2010.....	71
--------------------	----

strana 14

STRATEGIE PRO ČÍNU

Zatímco řada zemí upadla do ekonomického kómatu, Čína „jede“: Goldman Sachs předpovídá v roce 2010 její ekonomický růst přes 11 %. Na druhé straně to tam většina zahraničních investorů dnes nemá jednoduché, takže si řada CEO říká, jestli to vůbec stojí za to.

strana 24

CO VÍTE O SVÝCH LIDECH?

Myslíte, že víte, jak získat to nejlepší ze svých lidí. Nebo to opravdu víte? Jak investice do vašich zaměstnanců skutečně ovlivňují jejich výkon? Kdo jsou vaši špičkoví pracovníci? Jak můžete motivovat ty ostatní, aby byli lepší?

strana 40

LOAJALITOU PROTI KRIZI I PO KRIZI

V poslední době se často v odborné literatuře i ve zkušenostech firem setkáváme s myšlenkou, že jedním z cílů protikrizových opatření je udržení zákazníka. Je to především kontraktační a prodejní politika, které poskytují řadu nástrojů k zajištění omezené, případně ztracené kupní síly udržením zákazníků.

strana 60

NEDEMOTIVUJTE ŠPIČKOVÉ TALENTY

Lidé neodcházejí kvůli firmě, odcházejí šéfem nebo bezprostředním nadřízeným. U mimořádně talentovaných zaměstnanců to platí dvojnásob. Co jim nejvíce vadí?