

CUPRINS

CAPITOLUL 1:	
AFACEREA ȘI ROLUL EI ÎN ECONOMIA DE PIAȚĂ	9
1.1 Autodiagnosticarea disponibilităților și capacităților antreprenoriale	10
1.2 Caracteristicile unei afaceri și responsabilitățile omului de afaceri	15
1.3 Etapele unei afaceri	19
CAPITOLUL 2:	
MARKETINGUL AFACERILOR	21
2.1 Știm să vindem ?	21
2.2 Marketingul pieței produselor electrotehnice și electrocasnice din România	24
2.3 În căutarea excelenței în marketingul afacerilor	26
CAPITOLUL 3:	
CLIENTUL ÎNTR-O AFACERE	29
3.1 Cum poate “gândi” un client o afacere ?	30
3.2 Tipologia clienților într-o afacere	31
CAPITOLUL 4:	
ABORDAREA UNEI AFACERI	35
4.1 Abordarea primei noastre afaceri: elaborarea propriului CV și susținerea interviului în vederea angajării	36
4.2 Vânzarea unei afaceri	50
CAPITOLUL 5:	
ORGANIZAREA ACTIVITĂȚII OMULUI DE AFACERI	55
5.1 Telefonul și afacerile	55
5.1.1 Cum ne adresăm interlocutorului ?	55
5.1.2 Cât de importanți suntem ?	56
5.1.3 <i>Barajul</i> secretarei	57
5.2 Organizarea activității omului de afaceri și lucrul în echipă	58
5.2.1 “ <i>Pierduți în mare</i> ”	59
5.2.2 “ <i>Refugiații</i> ”	61
5.3 Cum se conduce o întâlnire de afaceri ?	62
5.4 Gestionarea timpului omului de afaceri	68
CAPITOLUL 6:	
COMPORTAMENTUL ÎN AFACERI	71
6.1 Analiza acțiunii de vânzare	73
6.2 Autodiagnosticarea capacității de negociere	78
6.3 Autodiagnosticarea capacității de a fi eficient în negocieri	79

CAPITOLUL 7:	
FEMEIA - OM DE AFACERI	83
7.1 Rolul femeii ca om de afaceri	84
7.2 De ce nu se implică femeile în afaceri ?	85
7.3 O femeie răzbate în “jungla” afacerilor	87
CAPITOLUL 8:	
CUM POT FI GĂSITE NOI AFACERI	89
8.1 Produse cosmetice preparate la domiciliu	90
8.2 Câștiguri de milioane	95
CAPITOLUL 9:	
ARTA DE A REUȘI	97
9.1 Autodiagnosticarea capacităților individuale de <i>disimulare, agresivitate, manipulare și atitudine pasivă</i>	97
9.2 Autodiagnosticarea potențialului înclinației către conservatorism și/sau adaptabilitate la dinamica schimbărilor	100
9.3 Autodiagnosticarea capacității de a rezista stresului	103
CAPITOLUL 10:	
COMUNICAREA ÎN AFACERI	109
10.1 Autodiagnosticarea stilului de comunicare	109
10.2 “Regula de aur” sau autodiagnosticarea capacității și disponibilității de a asculta	
10.3 Evaluarea comunicării comerciale: publicitatea	112
10.4 Stabilirea unei strategii de comunicare comercială a întreprinderii <i>MOBEXIM - S.A.</i>	114
	116
CAPITOLUL 11:	
PROGRAMAREA NEUROLINGVISTICĂ (PNL)	125
11.1 <i>PNL</i> și comunicarea eficientă	125
11.2 Care este <i>canalul de comunicare</i> predominant utilizat de dumneavoastră ?	129
11.3 Diagnosticarea temperamentului și stării interlocutorului în funcție de conformația și mimica facială ale acestuia	136
11.4 Ce “spun” interlocutorului ochii noștri ?	137
CAPITOLUL 12:	
ANALIZA TRANZACȚIONALĂ	141
12.1 Adoptarea comportamentului adecvat în relațiile de afaceri: autodiagnosticarea <i>stării de spirit</i> apelată prioritar de dumneavoastră	141
12.2 Tranzacțiile comunicative sau <i>arta de a comunica</i>	148
12.3 Stimulentele și <i>arta de a contacta</i>	150
12.4 <i>Rolurile</i> individului în relațiile cu mediul social	151
12.5 Mecanisme de automanipulare: <i>sentimentele; elasticele; timbrele și rachetele</i>	154
12.5.1 Accesul la <i>sentimente</i> (teamă, veselie, furie, tristețe)	154

12.5.2 Identificarea <i>elasticelor, timbrelor, rachetelor</i> și modalitățile de evitare a lor	155
12.6 Mecanisme de manipulare a interlocutorului: <i>jocurile</i>	156
12.6.1 “Schimbarea”	157
12.6.2 “Managementul participativ”	162
12.7 Care sunt <i>miniscenariile</i> (comportamentele autorestrictive) prioritar apelate de dumneavoastră ?	164
12.8 <i>Contractul</i> sau arta de a transforma energia negativă în energie pozitivă	166
CAPITOLUL 13:	
PRINCIPII ȘI REGULI ALE STRATEGIILOR MILITARE APLICABILE ÎN AFACERI	169
13.1. Artă de a conduce “luptele” în afaceri	169
13.2. Strategia unei firme de construcții	171
CAPITOLUL 14:	
TEHNICILE <i>OUT DOOR</i> ÎN FORMAREA OAMENILOR DE AFACERI	175
14.1 Organizarea activității unei firme apelând la tehnicile de formare <i>OUT DOOR</i>	175
14.2 Exemplu de organizare a activității de pregătire în sistem <i>OUT DOOR</i> pe durata unei săptămâni	178
CAPITOLUL 15:	
AUTODIAGNOSTICAREA APTITUDINILOR OMULUI DE AFACERI	181
15.1 Autoevaluarea creativității omului de afaceri	181
15.2 Autodiagnosticarea stilului managerial	185
CAPITOLUL 16:	
TEST DE EVALUARE A CUNOȘTINȚELOR ACUMULATE	191
BIBLIOGRAFIE	207
ANEXE	209