

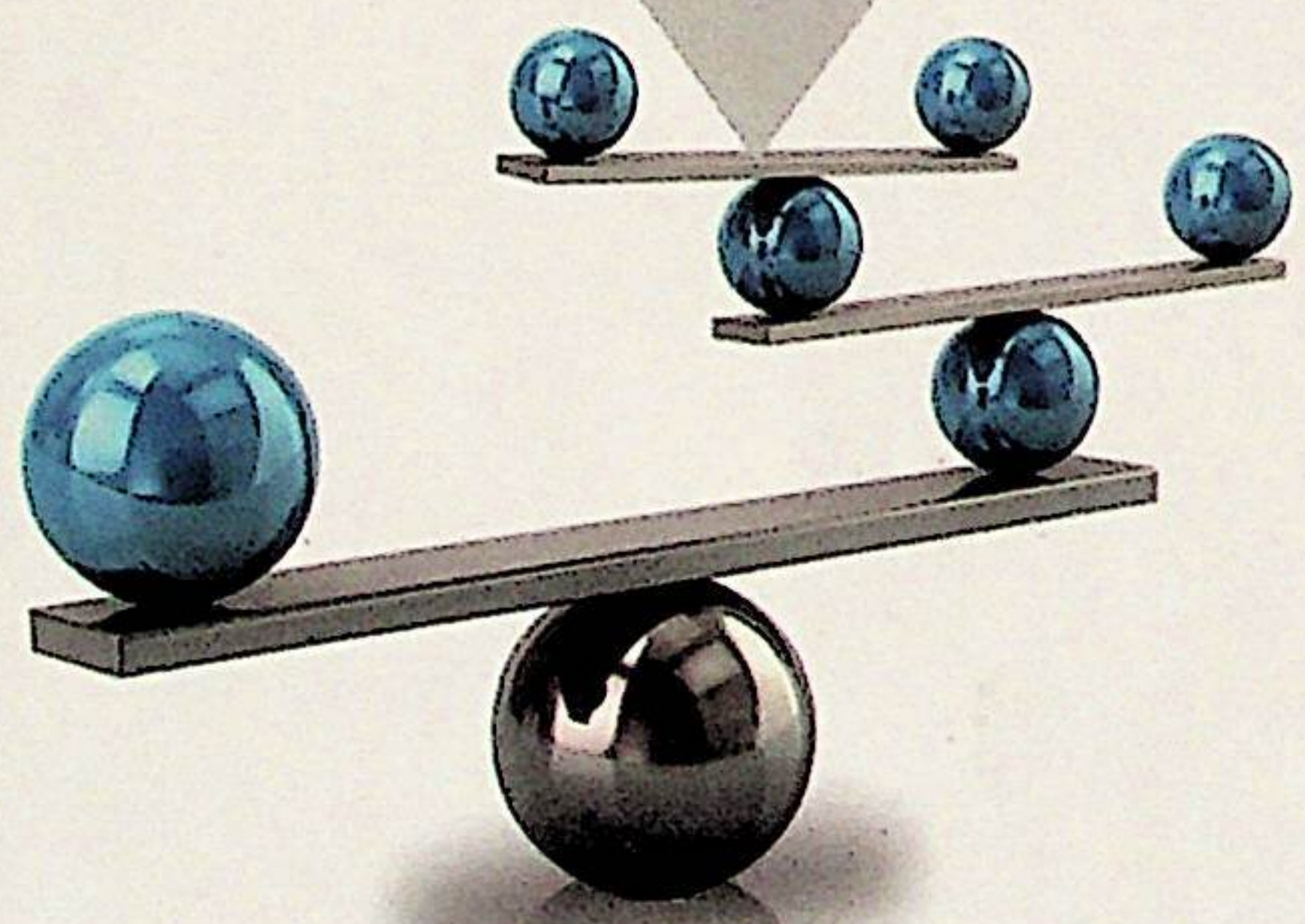
1572473

ГЕРБЕН ВАН ДЕН БЕРГ

ПОЛ ПІТЕРСМА

GERBEN VAN DEN BERG

PAUL PIETERSMA



# **КЛЮЧОВИХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ**

ВИДАВНИЦТВО  
**Ф А Б У Л А**  
#PRO



Можливо, ви добре знаєтеся на бізнес-стратегіях, управлінні компаніями та маркетингу продажів. Утім, ця книжка орієнтована передовсім на те, щоб висвітлити 25 найпопулярніших моделей управління, а не дати рецепт «хорошого» управління та організації. Вона являє собою антологію, яка демонструє корисні моделі управління, що довели свою практичну цінність під час розв'язання викликів сучасності. У ній ви знайдете цінні поради, що варто і не варто робити, застосовуючи ті чи інші моделі. А менеджери та консультанти, які нею користуватимуться, навчатися використовувати запропоновані в ній моделі для творчого та послідовного управління.



# ЗМІСТ

<i>Про авторів</i> .....	5
<i>Подяки від видавців</i> .....	6
<i>Передмова</i> .....	8
<i>Як користуватися книжкою</i> .....	11
<i>Топ-10 порад, що варто і що не варто робити, застосовуючи моделі</i> .....	13

## **Частина 1. БІЗНЕС-СТРАТЕГІЯ**

<i>Розділ 1.</i>	Матриця і продуктово-ринкова сітка Ансоффа .....	19
<i>Розділ 2.</i>	Стратегічний діалог .....	27
<i>Розділ 3.</i>	Канва бізнес-моделі .....	37
<i>Розділ 4.</i>	SWOT-аналіз. ....	43

## **Частина 2. КОМПАНІЯ Й УПРАВЛІННЯ НЕЮ**

<i>Розділ 5.</i>	Збалансована система показників (BSC) .....	53
<i>Розділ 6.</i>	Бенчмаркінг .....	59
<i>Розділ 7.</i>	Ланцюжок створення цінності .....	67

## **Частина 3. ФІНАНСИ**

<i>Розділ 8.</i>	Облік витрат за видами діяльності .....	75
<i>Розділ 9.</i>	Дисконтований грошовий потік (DCF) і чиста поточна вартість (NPV) .....	81

## **Частина 4. МАРКЕТИНГ І ПРОДАЖІ**

<i>Розділ 10.</i>	4P маркетинг-мікс Котлера .....	89
<i>Розділ 11.</i>	Картування подорожі клієнта .....	95
<i>Розділ 12.</i>	Управління взаємодією із зацікавленими особами .....	103

## **Частина 5. ОПЕРАЦІЇ**

<i>Розділ 13.</i>	Кайдзен / гемба . . . . .	113
<i>Розділ 14.</i>	Аналіз основних причин / Аналіз Парето . . . . .	119
<i>Розділ 15.</i>	Шість сигм . . . . .	125

## **Частина 6. ІННОВАЦІЇ**

<i>Розділ 16.</i>	Підривні (проривні) інновації . . . . .	133
<i>Розділ 17.</i>	Інноваційний цикл . . . . .	139
<i>Розділ 18.</i>	Модель поетапного процесу реалізації / Модель пропускних пунктів . . . . .	145

## **Частина 7. УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ**

<i>Розділ 19.</i>	Вісім фаз змін за Коттером . . . . .	155
<i>Розділ 20.</i>	Командні ролі за Белбіном . . . . .	161
<i>Розділ 21.</i>	Цикл Демінга (цикл PDCA): плануй — виконуй — перевіряй — дій . . . . .	167

## **Частина 8. ЛІДЕРСТВО І МЕНЕДЖМЕНТ**

<i>Розділ 22.</i>	Конкурентні цінності . . . . .	175
<i>Розділ 23.</i>	Ключові квадранти . . . . .	181
<i>Розділ 24.</i>	Культурні виміри за Хофстеде . . . . .	187
<i>Розділ 25.</i>	Сім навичок високоефективних людей за Стівеном Кові . . . . .	193

*Десять корисних книжок, які читати наступними . . . . .* 199

*Глосарій . . . . .* 202

*Показчик . . . . .* 205