

Coş Kaufman

Fərdi MBA

Biznes dərsləri

Tərcüməçi:
Ramiz Sultanov



qanun neşriyyatı

Josh Kaufman

The Personal MBA

Master the Art of Business

“Fərdi MBA” rəsmi biznes məktəblərinə alternativ olaraq hazırlanmış, geniş və praktiki biznes biliklərinin sistemləşdirilmiş icmalını təqdim edən fundamental bələdçidir. Coş Kaufman bu kitabda belə bir sual qoyur: Karyera və biznes həyatı üçün lazım olan əsas anlayışları mütləq MBA təhsili iləmi öyrənmək lazımdır?

Əsər göstərir ki, biznes idarəetməsinin təməl prinsipləri universal, sadədir və onları yüksək maliyyəli universitet proqramları olmadan da mənimsəmək mümkündür. Kitabın əsas tezi: biznesin dili mürəkkəb deyil, onu anlamaq və tətbiq etmək üçün sadə, ardıcıl və praktik düşüncə sistemi yaratmaq kifayətdir.

*İmkanı və qüvvəsi çatan qədər
həyatı daha yaxşı edən,
dünyanın milyonlarla sahibkarına
həsr olunur.*

MÜNDƏRİCAT

FƏSİL 1. Bu kitabı niyə oxumalı	19
Hər şeyi bilmək heç də lazım deyil.....	20
Təcrübə lazım deyil.....	21
Suallar, cavablar lazım deyil.....	22
Metodlar yox, mental modellər.....	23
Fərdi MBA	24
Müstəqil mənimsənmiş qısa, tezləşdirilmiş biznes-kurs	26
Taxıl toxumu və püfəsi.....	28
“Fərdi MBA” dünya səviyyəsinə çıxır.....	30
Manqerin mental modelləri.....	33
İndi isə nöqtələri birləşdirək	36
Skeptiklər üçün Biznes-məktəbə getməyə dəyərmə?	38
Biznes-məktəblərin üç əsas qüsuru.....	39
Dahiliyin illüziyası.....	41
Pul kisəsi və həyat.....	42
Əlvida, “yaşıl prezidentlər”	43
MBA diplomu əslində nəyi vəd edir	44
Biznes-məktəblər necə meydana gəlir.....	46

Yayılma axtarışında.....	48
Odlə oyun.....	49
Dəyişmək üçün səbəb yoxdur?	51
Biznes-məktəblərin yeganə üstünlüyü	53
İşlə, işlə – amma yenə də borc içində	54
Daha yaxşı üsul var.....	55
Bu kitabdan siz nəyi öyrənəcəksiniz?	56
Kitabdan necə istifadə etməli?	58
 FƏSİL 2. Dəyərin yaradılması	60
İstənilən biznesin beş komponenti	61
Dəyərli iqtisadi bacarıqlar.....	62
Bazarın dəmir qanunu	63
Əsas tələbatlar	65
Bazarı qiymətləndirməyin on üsulu	67
Rəqabətin gizli üstünlükləri	69
Muzdlu işçinin qaydaları.....	70
Səlib (xaç daşıyan) qaydaları	71
Dəyərin on iki standart forması.....	72
Dəyər forması № 1: məhsul	73
Dəyər forması № 2: xidmət.....	75
Dəyər forması № 3: hamı üçün əlçatan qaynaq	76
Dəyər forması № 4: abunə	77
Dəyər forması № 5: ticarət.....	78
Dəyər forması № 6: icarə.....	80
Dəyər forması № 7: vasitəçilik	81
Dəyər forması № 8: auditoriyanın yığılması	82

Dəyər forması № 9: kredit/səhm.....	83
Dəyər forması № 10: opsiya.....	85
Dəyər forması № 11: sığorta.....	86
Dəyər forması № 12: kapital.....	87
Dərk olunan dəyər.....	89
Modul prinsipi.....	89
Qruplaşma və qrupun dağılması	90
Prototip.....	91
İterasiya silsiləsi.....	93
İterasiyanın sürəti.....	94
Geriyə əlaqə – Fitbək	95
Alternativlər	97
Üstün seçim.....	99
Mənfəət	100
Nisbi vacibliyin yoxlanılması	102
Strateji fərziyyələr.....	105
Gizli test	107
Minimal iqtisadi məqsədəuyğun təklif.....	108
İnkremental artım.....	110
Çöl sınaqları	112
 FƏSİL 3. Marketing	 114
Diqqət.....	115
Həssaslıq qabiliyyəti	116
Qeyri-adilik	118
Mümkün alıcı	119
Son nəticə.....	120

İxtisaslı seçim.....	122
Bazara çıxış nöqtəsi	124
Ünvanlılıq	125
İstək	127
Əyaniləşdirmə	128
Çərçivələrin qurulması, bərqərar olması (freyminq)	129
Pulsuz	131
İcazə	133
Qarmaq.....	135
Fəaliyyətə çağırış	137
Rəvayət danışma (storytelling)	138
Fikir ayrılığı	140
Ad-san	141
 FƏSİL 4. Satışlar	 143
Saziş	144
Etibar.....	145
Qarşılıqlı anlaşma	146
Qiymətin qeyri-müəyyənlik prinsipi.....	148
Qiymət qoymanın dörd üsulu.....	149
Dəyər əsasında satış	152
Bilik əsasında satış	154
Ən yaxşı alternativ	156
Üç universal valyuta	157
Danışıqların üç ölçüsü.....	159
Bufer	162
Qarşılıqlıq	164