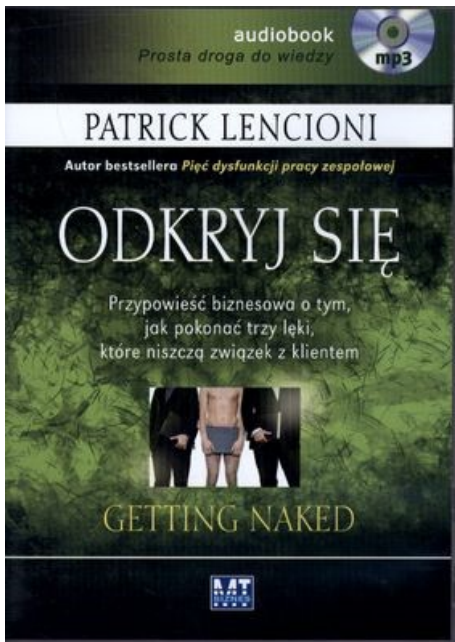


Odkryj się CD MP3

PATRICK LENCIONI



Kategorie:

Multimedia > Audiobooki > Dla dorosłych

29,90 zł

numer katalogowy: CDA/0269

ISBN: 978-83-7746-085-6

format: 135 x 190 x 14

oprawa: twarda

Po omówieniu takich tematów jak praca zespołowa, przywództwo, czy też zwiększanie zaangażowania pracowników oraz organizacja zebrań, Patrick Lencioni – ceniony specjalista ds. zarządzania, konsultant, mówca i autor bestsellerów z listy „New York Timesa” – zainteresował się swoim własnym rzemiosłem: konsultingiem i usługami.

Odkryj się to niezwykła historia konsultanta, który rozpaczliwie próbuje zintegrować dwie firmy o zupełnie odmiennym podejściu do klienta. Jedna z firm polega na całkowitej transparentności postępowania i zaprezentowaniu bezbronności wobec klienta, druga skupia się na udowodnieniu swoich kompetencji, wiedzy i biegłości eksperckiej. W trakcie zarządzania procesem fuzji konsultant zmuszony jest pobrać nauki, które zmieniają jego życie, choć zaakceptowanie ich nie przyjdzie mu łatwo. Gdy kolega powiedział mi, że Michael Casey odchodzi z Lighthouse, a firma jest na sprzedaż [konkurencyjna Firma], wpadłem w ekstazę. Wreszcie ich wykończyliśmy, pomyślałem. Gdy potem dowiedziałem się, że opuszcza firmę, aby „spędzić więcej czasu z rodziną” mina mi trochę zrzedła, ale nie za bardzo. Spędzanie czasu z rodziną było najczęstszą przykrywką dla kiepskich wyników. Moje szczęście nie trwało długo... ~ fragment książki

Podobnie jak w innych książkach Lencioni zapoznaje czytelnika z różnymi koncepcjami w sposób przystępny i wciągający. W niniejszej pozycji opisuje trzy lęki, które powodują, że usługodawcy – konsultanci, akwizytorzy, doradcy finansowi, i wielu innych profesjonalistów zajmujący się długoterminową obsługą klienta – sami nieświadomie torpedują swoje wysiłki, aby zbudować zaufanie i lojalność klienta. Jak zwykle Lencioni proponuje też praktyczne podejście, które pomoże nam owe lęki przezwyciężyć. Pozostaw ego za drzwiami, usiądź wygodnie i przeczytaj Nagość. Książkę czyta się tak przyjemnie, że możesz skończyć ją za jednym posiedzeniem, ale jej przesłanie zapamiętasz na wieki. - Ken Blanchard, współautor Jednominutowego menedżera

Na własnej skórze doświadczyłem, jak działa metoda nagich usług i mogę z pełną odpowiedzialnością stwierdzić, że ta książka zmieni sposób, w jaki patrzycie na obsługę klienta. Moim marzeniem jest, aby każdy z moich kontrahentów przeczytał tę pozycję i zastosował się do jej rad. - J. Miles Reiter, prezes i dyrektor zarządzający Driscoll's

Lencioni napisał absolutnie niezbędny podręcznik o tym, jak budować związki w biznesie (i życiu prywatnym) które są szczerze, owocne i trwałe. Odkryj się to książka,

która musisz przeczytać. - Andy Lorenzen, starszy menedżer, pion zarządzania talentami w organizacji, Chick-fil-A, Inc. Przesłanie Lencioniego na temat bezbronności jest naprawdę strzałem w dziesiątkę. Nie wyobrażam sobie żadnego usługodawcy, który nie skorzystałby z lekcji zawartych w tej wnikliwej książce. - Tony Bingham, prezes i dyrektor zarządzający, American Society for Training & Development (ASTD) Patrick Lencioni jest według „New York Timesa” świetnie sprzedającym się autorem książek biznesowych. Napisał ich osiem, w tym Pięć dysfunkcji pracy zespołowej oraz The Three Signs of a Miserable Job. Jako założyciel i prezes firmy The Table Group, Patrick doradza kadrze kierowniczej szeregu organizacji, począwszy od wiodących firm z listy 500 magazynu „Fortune”, poprzez firmy dopiero rozpoczynające działalność, na organizacjach non-profit i kościołach skończywszy. Poza pisaniem książek, Patrick publikuje również w „Harvard Business Review”, „The Wall Street Journal”, „Fortune”, „Business Week” oraz „USA Today”.