

# Ли Якокка "Карьера Менеджера" [президент Форда и Крайслера]

- Он рос и развивался в неблагоприятной среде, это закалило его.
- С детства его приучали к высоким ценностям и активной жизненной позиции.
- В каждом и в себе раскрывал весь потенциал.
- Именно навыки общения с людьми считает самыми полезными из школы и универа.
- Никогда не откладывал важное на потом.
- Много читал и отдыхал с умом.
- Изучал психологию (soft) и инженерное дело (hard)
- Был репортером писал статьи и не боялся выступать на публике.
- Был очень трудолюбив и развивал интуицию
- Получил степень магистра в Принстоне
- После 4 неудачи увеличивал усилия пока не добивался успеха.
- Очень рано понял свою миссию и поставил четкую цель работать у Форда
- Всегда продумывал и держал в голове несколько вариантов развития событий
- Всегда репетируй и тестируй. Подготовка!
- Показывай, что ценишь каждого
- Никогда не забывай, ради чего ты добиваешься успеха

do now!

PR skills

2x

ford

Plan: ABCD

TEST

important

МИССИЯ



- **Ценность N1** - сплоченная команда профессионалов
- Сначала выясни/создай спрос  $\Rightarrow$  производи
- После покупки  $\nabla$  пытайся ее обработать. Помогай им!
- Навык продаж - это то, что нужно отстоять!
- Руководитель должен держать установку с подчиненными
- Требуй  $\nabla$  идею изложить в письменном виде
- У  $\nabla$  спрашивать о целях, приоритетах, сроках и способах их выполнения. Записывать это все. Сверять периодически.
- Делегируй и не слишком рано вмешивайся в дела подчиненных
- Всегда собирай инфу в начале, затем сразу действуй, иначе правильное решение устаревает и становится ошибочным
- Советуйся со всеми, но принимай решение один.
- Помогай людям видеть полную картину, это  $\uparrow$  эфф-ть
- Используй гестную систему мотивации персонала
- Делегируй и мотивируй, не делай сам - это неэффективно
- Избавься от лишней инфы. Перегрузка сильно мешает
- Добивай то, что забывается, не трать  $t$  и  $\$$
- Концентрируйся на 1 главном продукте в сег.  $t$ .
- Товар должен быть для  $\nabla$  покупателя от богатого до бедного
- Узнай стиль работы тех, с кем работаешь, чтобы верно делегировать
- Всегда сокращай издержки: увольняй тех, кто ненужен, закрывай убыточные проекты
- Никогда не надейся на помощь др. в случае проблем.
- На бумаге и в реальности дела могут сильно отличаться
- Организационная структура и система контроля необходимы
- Уделяй  $\uparrow$  внимание организации рабочей обстановки и мест, особенно руководителей
- Увольняй максимально гуманно
- Не раздувай управленческий штат
- Не влезай в долги, когда нечем отдавать
- Учись у конкурентов и чужай их ошибки

sale master

1

anchor