niewyczerpane.pl
druk książek na życzenie

Sowa Sp. z o.o.
Ul. Raszyńska 13, Piaseczno
+48 431 81 40

Projekt McKinsey. Skuteczne techniki zespołowego rozwiązywan

Cena: 50,40 PLN

Opis słownikowy

Autor	Paul N. Friga
Format	160x240
ISBN	978-83-7541-058-7
Liczba stron	224
Oprawa	Miękka
Rok wydania	2009
Wydawnictwo	APN Promise

Opis produktu

Trzecia część trylogii McKinsey

Rozwiązywanie problemów to wysiłek zespołowy. Czy mamy do czynienia z wprowadzaniem dużych zmian w pojedynczym oddziale bądź w całej firmie, czy też odnalezieniem i usunięciem kłód leżących pod nogami bądź przywróceniem wigoru słabnącej satysfakcji klienta – lepsze zespoły zawsze będą tworzyć lepsze rozwiązania.

Bazując na kulturze skupionej wokół rozwiązań i zachowań opisanych w światowym bestsellerze McKinsey – sposób na sukces oraz opierając się na niezrównanych umiejętnościach analitycznych przedstawionych w Umyśle McKinsey, ostatni tom Trylogii McKinsey dostarcza metodyk przydatnych w budowaniu zespołu i komunikacji. Dzięki nim konsultanci McKinsey tworzą najwyższej klasy rozwiązania biznesowe, które jednocześnie trzymają się realiów.

Dowiedz się, jak krok po kroku:

* Ustanowić dobre kanały komunikacyjne
* Ocenić bieżący poziom wydajności
* Zidentyfikować kluczowe pytania dotyczące problemu do rozwiązania
* Opracowywać i testować hipotezy
* Syntetyzować istotne informacje w prezentacji

Oprócz sprawdzonych w praktyce strategii dr Friga wyposaża czytelnika w arsenał narzędzi, ćwiczeń, wskazówek, list kontrolnych oraz najlepszych praktyk, które o rząd wielkości podnoszą sprawność zespołu w rozwiązywaniu problemów i pozwalają nieustannie osiągać wyniki światowej klasy.

Praca została oparta na doświadczeniach autora i jego badaniach w McKinsey oraz innych organizacjach i nie jest sponsorowana ani zatwierdzona przez McKinsey bądź inną firmę konsultingową. Książka nie zawiera żadnych poufnych i zastrzeżonych informacji

Sowa Sp. z o.o.
Ul. Raszyńska 13, Piaseczno
+48 431 81 40

McKinsey ani też żadnej innej firmy konsultingowej lub klienta.

O autorach:

Paul N. Friga, Ph.D pracował jako konsultant w biurze McKinsey w Pittsburgu. Posiada tytuł MBA oraz doktorat ze strategii, które uzyskał w Kenan-Flagler Business School na Uniwersytecie Północnej Karoliny. W swojej karierze przeprowadził liczne projekty konsultingowe, w czasie których pracował między innymi dla firm z listy Fortune 500 rozsianych po całym świecie. Był również konsultantem w PricewaterhouseCoopers do spraw zarządzania. Obecnie prowadzi badania związane z branżą konsultingową i jest profesorem nadzwyczajnym w Kenan-Flagler Business School, gdzie prowadzi zajęcia z konsultingu zarządzania i strategii. Pracuje również jako dyrektor praktyk konsultingowych.