

ВЛАДИМИР ТОКАРЕВ

Революция 2019 года (12)

ДАЙДЖЕСТ ПО КНИГАМ КЦ
«РУССКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ»



Владимир Токарев

Алёна начинает и ... (4)

Война на рынке вакансий - 8

Владимир Токарев
Революция 2019 года (12).
Дайджест по книгам КЦ
«Русский менеджмент»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=36623808
ISBN 9785449331984

Аннотация

Дайджест по книгам и журналам КЦ «Русский менеджмент». Посвящен ожидаемым изменениям в России в сфере менеджмента в 2019 году. Главные задачи дайджеста – способствовать развитию научного менеджмента в нашей стране, помочь коммерческим компаниям, имеющим высокие амбиции, вырваться вперед. По этой причине основная аудитория, на которую рассчитан дайджест, – это директора коммерческих фирм. Но в нем будут разные рубрики: акционеру, преподавателю, студенту, специалисту и даже руководителю страны.

Содержание

Аннотация	6
Содержание номеров еженедельника «Революция 2019 года»	7
Сегодня в номере	9
1. Приглашение	10
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Революция 2019 года (12) Дайджест по книгам КЦ «Русский менеджмент»

Владимир Токарев

© Владимир Токарев, 2018

ISBN 978-5-4493-3198-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Лучший (с точки зрения экономической выгоды) вариант приобретения серии книг, помогающих победить в войне на рынке вакансий, в частности, книги «Алёна начинает и ... (4)»,



Рис. 1. Продукт проекта краудфандинга – книга.

– стать акционером проекта краудфандинга по изданию этой книги.

[ВНИМАНИЮ ЧИТАТЕЛЕЙ! Текущие в данный момент проекты краудфандинга можно найти по ссылке https://planeta.ru/cc_russian_management](https://planeta.ru/cc_russian_management)

Аннотация

Наш Дайджест содержит материалы из уже опубликованных книг и журналов (число которых превысило цифру 100), подготовленных КЦ «Русский менеджмент», актуальные материалы из блога автора, наброски новых работ, короче говоря все то, что может быть интересно читателю, у которого мало времени, но хочется быть в курсе рассматриваемых тем.

Дайджест посвящен ожидаемым изменениям в России в сфере менеджмента в 2019 году.

Главные задачи дайджеста – способствовать развитию научного менеджмента в нашей стране, помочь российским коммерческим предприятиям, имеющим высокие амбиции, выйти в мировые лидеры. Основная аудитория, на которую рассчитан дайджест, – это директора коммерческих фирм. Но также – акционеры, преподаватели, студенты, специалисты и даже руководитель страны.

Автору при подготовке Дайджеста помогает виртуальный персонаж Любознательный генеральный директор (*Любозн. гендир.* далее).

Содержание номеров еженедельника «Революция 2019 года»

- 1. Революция 2019 года (1).** Дайджест из книги «Новый менеджмент».
- 2. Революция 2019 года (2).** Дайджест из второго номера журнала «Туристы и турфирмы».
- 3. Революция 2019 года (3).** – Дайджест из третьего номера журнала «Русский менеджмент».
- 4. Революция 2019 года (4).** – Дайджест из книги «Невыдуманные истории и глоссарий по менеджменту – вып 2».
- 5. Революция 2019 года (5).** – Дайджест из книги «Невыдуманные истории и глоссарий по менеджменту – вып 3».
- 6. Революция 2019 года (6).** – Дайджест из книги «Невыдуманные истории и глоссарий по менеджменту – вып 4».
- 7. Бизнес-школа «Практика 2.0»** – Специальный выпуск – 1 (7).
- 8. Революция 2019 года (8).** – Дайджест из книги «Стратегическая экспресс-диагностика новой карьеры – 1».
- 9. Революция 2019 года (9).** – Дайджест из книги «Стратегия новой карьеры – выпуски 4 и 5. Стратегическая экспресс-диагностика новой карьеры – 2».

10. Революция 2019 года (10). – Дайджест из книги «Стратегия новой карьеры – выпуски 6 и 7. Стратегическая экспресс-диагностика новой карьеры – 3».

11. Революция 2019 года (11). – Дайджест из книги «SWOT-анализ новой карьеры – 8. Стратегическая экспресс-диагностика – 4».

12. Революция 2019 года (12). – Дайджест из книги «Стратегия новой карьеры – 9 и 10. Стратегическая экспресс-диагностика – 5».

Все книги и журналы (они представлены в конце номера), а также номера еженедельника, можно купить в издательстве Ридеро (электронную и бумажную версию книг), в магазинах Амазон и Озон (электронную и бумажную версию книг), или прочитать в электронной библиотеке Букмейт, большую часть книг автора можно купить также на Литрес.

Сегодня в номере

1. Приглашение

Программа курса «Командообразование, тренинг/практикум»

2. Бизнес-школа «Практика 2.0»: курс СУП (4)

Описание проекта краудфандинга

3. Дайджест из книги «Стратегия новой карьеры – 9 и 10

Стратегическая экспресс-диагностика новой карьеры – 5».

Стратегический аудит

1. Приглашение



Рис. 2. Приглашение в бизнес-школу будущего.

Буквально у каждой российской компании сегодня есть шанс и достаточное временное окно, чтобы выйти в лидеры (региональные, российские, мировые – все зависит от исходной точки, от которой планируется старт).

Это связано с наличием разрыва/барьера между современной теорией менеджмента и существующей практикой

управления в подавляющем большинстве компаний в нашей стране (практику управления легко оценить по таким показателям как качество продуктов и производительность труда).

Чтобы использовать этот шанс, мы приглашаем менеджмент компаний приобрести критическую массу управленческих знаний, которая позволит кардинально изменить ситуацию в лучшую сторону.

Этому будет способствовать первая программа бизнес-школы «Практика 2.0», над которой работа шла последние 5 лет под руководством инициатора данного проекта.

Фокусировка на анализе причин возникновения разрыва/барьера между современной теорией менеджмента и реальной практикой управления позволила предложить слушателям достаточный инструментарий для кардинального изменения ситуации к лучшему, и в чем-то, по мнению инициатора проекта, даже избыточный, что позволит не просто преодолеть обозначенный разрыв, но и выйти в лидеры.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.