

# Cuprins



DISCLAIMER.....	7
În loc de Introducere .....	9
<b>PARTEA I. TENTATIVE DE FRAUDĂ BANCARĂ: 10 STUDII COMPLEXE</b>	
<b>DE CAZ.....</b>	17
Studiul de caz 1. La porcul pătat.....	23
Studiul de caz 2. Un dezvoltator imobiliar ingenios .....	30
Studiul de caz 3. Caruselul groazei .....	41
Studiul de caz 4. Impostorul minte întotdeauna de două ori.....	50
Studiul de caz 5. Din nimic, nimic... din mare, în mai mare!.....	59
Studiul de caz 6. Finanțarea nimicului .....	73
Studiul de caz 7. Monstrul on-line.....	80
Studiul de caz 8. Cu ochii larg închiși.....	92
Studiul de caz 9. High class fashion .....	103
Studiul de caz 10. Cele două spitale.....	111
<b>PARTEA A II-A. MANAGEMENTUL PERFORMANȚEI.....</b>	124
<b>2.1. Calitățile managerului ideal .....</b>	130
2.1.1. Calmul și capacitatea de delegare.....	132
2.1.2. Capacitatea de a lua decizii.....	141
2.1.3. Fermitate și consecvență.....	145
2.1.4. Viziune și strategie pe termen scurt, mediu și lung .....	149
2.1.5. Experiență dovedită, acceptată și respectată .....	154
2.1.6. Cultura generală diversă, cunoștințe din domenii eclecticice .....	156
2.1.7. Suport acordat echipei, mai ales în momentele dificile.....	161
2.1.8. Muncă susținută, cel PUȚIN La nivelul prestat de către fiecare membru individual al echipei .....	164
2.1.9. Îmbunătățirea permanentă a mediului de lucru, a proceselor operaționale, digitalizare.....	166

---

2.1.10. Grija față de fiecare membru performant al echipei, lipsa de empatie față de orice element slab și neserios.....	169
<b>2.2. Managementul performanței echipei de vânzări.....</b>	<b>175</b>
2.2.1. Afirmarea rolului de lider în fața echipei .....	183
2.2.2. Definirea unei game competitive de produse și servicii.....	187
2.2.3. Organizarea echipei de vânzări.....	191
2.2.4. Training personalizat și consultanță oferită fiecărui membru al echipei.....	192
2.2.5. Adoptarea mecanismului delegării și sub-delegării competențelor .....	195
<b>2.3. Managementul performant al echipelor suport .....</b>	<b>198</b>
2.3.1. Afirmarea rolului de lider în fața echipei .....	200
2.3.2. Definirea constrângerilor de natură tehnică/operațională și identificarea soluțiilor .....	204
2.3.3. Organizarea echipei operaționale. Delegarea și sub-delegarea competențelor proprii .....	206
2.3.4. Training personalizat și consultanță oferite fiecărui membru al echipei.....	208
 AXIOME ALE LUMII CORPORATISTE .....	 212
 EPILOG .....	 214