

صندلی داغ

کتاب راههای مدیران جهت راه اندازی یک کسب و کار

نویسنده:

دان شاپرو

مترجم:

میتا سلطانی لارکانی



کتابخانه ملی ایران

سرشناسه	: شاپیرو، دان، ۱۹۷۵ - م.
عنوان و نام پدیدآور	: صندلی داغ، کتاب راهنمای مدیران جهت راه اندازی یک کسب و کار / نویسنده: دان شاپیرو - مترجم: بیتا سلطانی لرگانی.
مشخصات نشر	: تهران، آرون، ۱۳۹۶.
مشخصات ظاهری	: ۲۲۰ ص.
شابک	: ۷ - ۴۵۷ - ۲۳۱ - ۹۶۴ - ۹۷۸
وضعیت فهرست نویسی	: فیپا
یادداشت	: عنوان اصلی: Hot seat: the startup CEO guidebook
موضوع	: قابلیت اجرایی - مدیران عامل
موضوع	: Executive ability - Chief executive officers
موضوع	: کسب و کار خرد - مدیریت
موضوع	: Small business - Management
شده رده	: سلطانی لرگانی، بیتا، ۱۳۵۶، مترجم
رده بندی کنگره	: ۱۳۹۶ ص ۴ ش ۲ HD۳/۲/
رده بندی دیویی	: ۶۵۸/۴۰۹۲
شماره کتابخانه ملی	: ۴۶۶۹۴۴



انتشارات آرون

صندلی داغ

کتاب راهنمای مدیران جهت راه اندازی یک کسب و کار

نویسنده: دان شاپیرو

مترجم: بیتا سلطانی لرگانی

ناشر: انتشارات آرون

چاپ اول: ۱۳۹۶

چاپ مدیران: ۱۰۰۰ نسخه

۲۳۰۰۰ تومان

نشانی: میدان انقلاب - خیابان ۱۳ فروردین - خیابان وحید نظری - نرسیده به خیابان منیری جاوید

تلفن: ۵۱ - ۶۶۹۶۲۸۵۰

پلاک ۱۰۵ - واحد ۳

وبسایت: www.Arvanashr.ir

ایمیل: Arvanashr@yahoo.com

فهرست مطالب

۱۱	فصل اول: ویژگی‌های زود هنگام
۲۱	فصل دوم: مسائل مربوط به شرکا
۲۲	یک شریک خوب برای شرکت ارزش آفرینی می‌کند
۲۳	یک شریک خوب، سرمایه شرکت را حفظ می‌کند
۲۴	سرمایه‌گذاران عاشق شریک هستند
۲۶	آن روی سکه در تقسیم سهام
۲۷	سؤال اول: آیا شما ارتش یک نفر هستید؟
۲۹	سؤال دوم: آیا به یک شریک طلایی و مطمئن دسترسی دارید؟
۳۰	سؤال سوم: آیا می‌توان با پول یک کارمند دلسوز وفادار را خرید؟
۳۰	مفهوم شریک
۳۱	فصل سوم: تصمیم‌گیری بر اساس آرزوها
۳۳	روش استفاده از تنظیم‌کننده کسب و کار
۳۳	مرحله ۱:
۳۳	مرحله ۲:
۳۴	مرحله ۳:
۳۶	مرحله ۴:
۳۹	فصل چهارم: تقسیم سهام شرکت
۳۹	شریک چه کسی است؟
۴۰	طول عمر هر شرکت شامل سه مرحله است:
۴۰	مرحله اول: سرمایه‌گذاری و تأسیس شرکت

- مرحله دوم: شروع کار ۴۰
- مرحله سوم: یک شرکت واقعی ۴۰
- یک شریک چقدر برای شرکت ارزش دارد؟ ۴۱
- یک قاعده برای تقسیم عادلانه سهام شرکت ۴۱
- ایده‌ها ارزشمند هستند اما زمانی ارزش آنها مشخص می‌شوند که اجرا شوند. ... ۴۲
- اولین و سخت‌ترین مرحله تقسیم سهام (۵٪-۲۵٪) ۴۳
- سهام بی‌ثبات CEO اعضای هیات مدیره (۵٪) ۴۳
- تعهد: کار تمام وقت خیلی گران‌بها است (۲۰٪) ۴۵
- اعتبار مهم‌ترین دارایی یک شرکت است ۴۷
- تعیین میزان سرمایه‌گذاری ۴۸
- محاسبات نهایی ۴۸
- چرا نباید ۵۰/۵۰ شرکت باشی ۴۹
- واگذاری سهام ۵۱
- برنامه‌ریزی جهت واگذاری ۵۴
- خرج کردن پول ۵۷
- پول‌سازی را در شرکت خود، فرهنگ‌سازی کنید ۵۹
- بدون برنامه‌ریزی خرج نکنید ۵۹
- به صورت سود و زیان شرکت اهمیت زیادی ندهید ۶۰
- نتیجه‌گیری ۶۱
- فصل پنجم: سرمایه‌گذاری** ۶۳
- روند سرمایه‌گذاری ۶۳
- از دیگران نخواهید که شما را معرفی کنند ۶۵
- دلیل اول: هر سرمایه‌گذاری نمی‌تواند سرمایه‌گذار مناسبی برای شما باشد ۶۶
- دلیل دوم: این کار کار بی‌ادبانه و گستاخانه‌ای است. ۶۷
- دلیل سوم: آنها شما را به خوبی معرفی نخواهند کرد ۶۷
- راه صحیح ۶۸
- می‌دانم که این کار، شما را ناراحت می‌کند ۶۹

۷۰	یک مذاکره استاندارد
۷۱	در ادامه به مواردی که به معرفی بهتر کسب و کار شما
۷۱	عنوان
۷۱	نام شرکت
۷۲	لوگو
۷۲	آدرس ایمیل
۷۲	اندازه بازار
۷۴	مشکل / فاجعه
۷۵	ارائه را خلاصه
۷۶	قوانین لازم جهت بیان مناسب یک دمو عبارتند از:
۷۷	برای اجرای یک دمو موفقیت آمیز که بتواند نظر سرمایه گذاران را
۷۷	دموی بد
۷۸	دموی خوب
۷۸	بهترین دمو
۷۹	مدل
۸۰	نمودار
۸۱	چشم انداز
۸۵	تیم
۸۷	اسلاید نهایی
۸۷	ضمیمه ها
۸۸	یک مذاکره غیر استاندارد
۹۱	طرح کسب و کار
۹۲	هرم مذاکره
۹۵	مذاکره داستانی
۹۵	مذاکراتی درباره طرح کسب و کار
۹۶	مذاکراتی درباره ویژگی های کسب و کار
۹۶	مذاکرات توثیقی و مذاکرات هاوورودی

- چرا رانندگان تاکسی برای سرمایه‌گذاری ریسک نمی‌کنند؟ ۱۰۰
- می‌خواهید یک شرکت پولساز تاسیس کنید؟ ۱۰۱
- کسب و کارتان حاشیه سود قابل قبولی دارد؟ ۱۰۲
- آیا می‌خواهید پول سرمایه‌گذاران خود را دو برابر کنید؟ ۱۰۳
- کسب و کار شما مورد علاقه آنها نیست ۱۰۴
- شما کارهای بهتری دارید که می‌توانید طی ۹ ماه انجام دهید ۱۰۵
- شما یک رئیس جدید دارید ۱۰۵
- ممکن است همه این‌ها باعث شوند که برای شرکت سرمایه جذب نکنید ۱۰۶
- فرشتگان نجات ۱۰۷
- سرمایه‌گذارانی / سیر ۱۰۸
- رهبری به خاطر ترسش رگوش بیشتر ۱۰۸
- شرایط مذاکره ۱۱۰
- چرخش نرم ۱۱۱
- اشغال صندلی‌های هیات مدیره ۱۱۲
- چه کسی باید انتخاب شود؟ ۱۱۳
- انتخاب رهبر جایگزین ۱۱۵
- برنده شدن در جذب سرمایه ۱۱۶
- پلت فرم ۱۱۸
- انتخاب پروژه ۱۱۹
- داستان ۱۲۰
- جایزه ۱۲۲
- از محصول خود یک ویدئو تهیه کنید ۱۲۴
- هدف خود را مشخص کنید ۱۲۵
- اطلاعات خود را در وبسایت به روز کنید ۱۲۶
- شکست در همان ابتدای کار ۱۲۷
- جلب حمایت سرمایه‌گذاران ۱۲۷
- منابع مالی متفرقه ۱۲۸

۱۲۸	خانواده و دوستان
۱۲۹	سرمایه گذاران استراتژیک
۱۳۰	شتاب دهنده‌ها
۱۳۱	شما چقدر می‌ارزید؟
۱۳۲	چقدر نیاز دارید؟
۱۳۵	فصل ششم: رهبری
۱۳۶	شش وظیفه‌ای که نمی‌توانید آن را به دیگران محول کنید
۱۳۶	مدیر عامل تیم تشکیل می‌دهد
۱۳۸	مدیر عامل تعیین کننده چشم انداز شرکت است
۱۳۹	مدیر عامل تعیین کننده استراتژی‌های شرکت است
۱۴۰	مدیر عامل سرمایه گذاران، مدیریت می‌کند
۱۴۳	مدیر عامل روابط شرکت را مدیریت می‌کند
۱۴۳	مدیر عامل فرهنگ سازمانی شرکت را تعیین می‌کند
۱۴۵	فرهنگ سازمانی
۱۴۵	۱- تصمیمات متناقض
۱۴۶	۲- تعادل میان کار و زندگی
۱۴۷	۳- فرهنگ جامع در مقابل انحصاری
۱۴۸	۴- افراط
۱۴۹	۵- خصلتها
۱۵۰	۶- اختلال در عملکرد
۱۵۱	فرهنگ سازی
۱۵۱	ابزار ۱: الگو
۱۵۲	ابزار ۲: استخدام
۱۵۲	ابزار ۳: پاداش و پیامدهای آن
۱۵۵	فصل هفتم: مدیریت
۱۵۵	اثر بخشی سازمانتان را افزایش دهید
۱۵۷	۱. توانمند سازی / واگذاری اختیار و قدرت:

۲. متقاعد سازی: ۱۵۸
۳. تفویض اختیار: ۱۵۹
۴. مصالحه / سازش: ۱۶۰
۵. خستگی: ۱۶۱
- برگ برنده مدیر عامل ۱۶۲
- شما چه زمانی نقش مدیر عامل را بازی می کنید؟ ۱۶۲
- استخدام ۱۶۲
- الهام بخشی: ۱۶۳
- اخراج: ۱۶۴
- مدیرعامل با استفاده از این سه ابزار قادر است چه کار کند؟ ۱۶۴
- شرح شغل: ۱۶۶
- داوطلبان به دنبال فرستاده برای رسیدن به اهدافشان هستند: ۱۶۶
- داوطلبان می خواهند در مورد شغلی که قرار است در آن ۱۶۷
- داوطلبان می خواهند بدانند که در طول مورد نظرشان ۱۶۹
- استخدام ۱۷۱
- سوالاتی که با پاسخ دادن به آنها می توانید ۱۰۰ ساعت در ۱۷۱
- فصل هشتم: پایان بازی** ۱۷۷
- این شرکت به فروش می رسد ۱۷۷
- دلیل فروش شرکت ۱۷۸
- آیا این یک معامله بزرگ است؟ ۱۷۸
- آیا کار شما تمام می شود؟ ۱۸۱
- آیا شما برای کار کردن در شرکت های بزرگ خلق شده اید؟ ۱۸۳
- برای اینکه بهتر تصمیم گیری کنید به مثال زیر توجه کنید: ۱۸۵
- آیا پول زندگی شما را تغییر می دهد؟ ۱۸۶
- هر شرکت در مسیر بلوغ و رشد خود سه مرحله را پشت سر می گذارد ۱۸۷
- تشکیل تیم ۱۸۷
- تولید محصول ۱۸۹

۱۹۱	 تجارت
۱۹۳	 تعهدات شرکت قبل از مذاکره برای فروش
۱۹۴	 تعهد اول : طلب کاران
۱۹۶	 تعهد دوم : سهامداران
۲۰۰	 تعهد سوم: اعضای تیم
۲۰۲	 تعهد چهارم: خود شما
۲۰۲	 مذاکره
۲۰۳	 شرکت را تلاشی نکنید
۲۰۵	 مشخص کنید که دقیقاً چه می‌خواهید
۲۰۶	 بدترین دشمن خود باشید
۲۰۷	 شرایط مذاکره
۲۰۸	 افراد حاضر در جلسه
۲۱۱	 یک معامله لذت بخش
۲۱۳	 استراتژی مذاکره
۲۱۴	 سه روش اصلی برای موفقیت در مذاکره
۲۱۵	 تغییرات در لحظه آخر
۲۱۶	 تدارکات لازم برای خاتمه کار
۲۱۶	 تأییدیه نهایی
۲۱۷	 پایان کار
۲۱۸	 سخن آخر