

CUPRINS

Capitolul 1

Cum evaluăm “starea de sănătate” a firmei	7
1.1. Noțiuni introductive	7
1.2. Funcțiile și obiectivele situațiilor financiare	13
1.2.1. Ce soluții există pentru perfecționarea conținutului situațiilor financiare?	16
1.3. Prezentarea și interpretarea situațiilor financiare	18
1.3.1. Bilanțul contabil	18
1.3.2. Contul de profit și pierdere	21
1.3.3. Balanța de verificare	24
1.4. Indicatori utilizați în interpretarea situațiilor financiare	28
1.5. Insolvența. Cauze care duc la insolvență	35
1.6. Analiza riscului în afaceri	39

Capitolul 2

Probleme provocate de modificările legislative	47
1. Birocrația excesivă	47
2. Alegerea formei juridice pentru o nouă afacere	53

Capitolul 3

Problemele planificărilor financiare 63

- | | |
|---|-----|
| 3. Lipsa Departamentului Financiar | 63 |
| 4. Insuficiența cunoștințelor financiare | 69 |
| 5. Necesitatea întocmirii Planului de Afaceri | 74 |
| 6. Realizarea bugetului | 81 |
| 7. Lipsa unor proiecții financiare serioase în afaceri | 86 |
| 8. Accesarea unor credite mari și apăsătoare
pentru companie | 97 |
| 9. Obținerea finanțărilor pentru afacere | 101 |
| 10. Externalizarea sau internalizarea serviciilor | 110 |
| 11. Stocuri prea mari | 114 |
| 12. Stocuri prea mici | 119 |
| 13. Inventarierea stocurilor | 122 |

Capitolul 4

Probleme în relația cu partenerii de afaceri 130

- | | |
|--|-----|
| 14. Administrarea relației cu clienții
- clienți problematici | 130 |
| 15. Lipsa de credibilitate în fața clienților | 137 |

16. Atragerea de noi clienți	143
17. Menținerea relației cu clienții	148
18. Construirea relației cu partenerii de afaceri	153
19. Cum selectăm furnizorii	158
20. Cum negociem cu furnizorii	164
21. Aprovizionarea defectuoasă a afacerii	171
22. Încheierea contractelor comerciale	174

Capitolul 5

Problemele legate de produse sau servicii 182

23. Lansarea pe piață a unui produs	182
24. Reducerea costului de producție	189
25. Stabilirea corectă a prețului produselor și serviciilor	195
26. Ce facem cu produsele fără stoc	201
27. Livrarea produselor către clienți	208
28. Calitatea produselor și serviciilor	214
29. Lipsa și necesitatea sistemelor informatice	221
30. Concurența în afaceri	228

Capitolul 6

Probleme în legătură cu angajații 234

- 31. Soluționarea conflictelor prin mediere 234
- 32. Managementul echipei 241
- 33. Valorificarea necorespunzătoare a resurselor umane 248
- 34. Fluctuația de personal în cadrul companiei 253
- 35. Motivarea angajaților și
sistemul de beneficii acordate 258
- 36. Lipsa formării profesionale continue 264
- 37. Ce facem cu angajații problemă 268

Capitolul 7

Problemele strategiei de marketing 272

- 38. Alegerea strategiei de marketing 272
- 39. Segmentarea pieței 278
- 40. Problema vânzărilor 296