

Лемке Г. Э.

Коммерческая разведка для конкурентного превосходства/ Г. Э. Лемке. — М.: Московская финансово-промышленная академия, 2011. — 352 с.

Содержание

Краткое предисловие, или Операция «Троянский конь»

Глава 1 СЕКРЕТЫ ТЕРМИНОЛОГИИ

Глава 2. ТЕМЫ И ВОПРОСЫ, КОТОРЫХ ВЫ НЕ НАЙДЕТЕ В
ЭТОЙ КНИГЕ

ГЛАВА 3. О МЕТОДАХ РАЗВЕДЫВАТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ В
РАЗЛИЧНЫХ СРЕДАХ ОБИТАНИЯ

Суть отличий разведывательных исследований от
познавательных или общенаучных

Глава 4. «ГНУСНАЯ» СУЩНОСТЬ ШПИОНАЖА

Глава 5. НЕМНОГО ОБ ИНФОРМАЦИИ И СЕКРЕТАХ
РАБОТЫ С НЕЙ

Глава 6. КОММЕРЧЕСКАЯ РАЗВЕДКА — ДЛЯ ЧЕГО ОНА?

Глава 7. ПОЧЕМУ КОММЕРЧЕСКАЯ РАЗВЕДКА НЕ
КОНКУРЕНТНАЯ?

Глава 8. СЕКРЕТЫ ВЫЯВЛЕНИЯ ЦЕЛЕЙ И ЗАДАЧ
КОММЕРЧЕСКОЙ РАЗВЕДКИ

Некоторые ошибки определения стратегических целей
бизнеса и их последующее

влияние на результативность коммерческой разведки

Алгоритм идентификации объектов и целей и его
элементы

Элемент первый — «Стратегические цели бизнеса»

Элемент второй — «Риски, угрозы и возможности»

Элемент третий — «Объекты, вопросы и цели разведки»

Глава 9. КОММЕРЧЕСКАЯ РАЗВЕДКА И ЕЕ ВИДЫ

Глава 10. СЕКРЕТЫ РАЗВЕРТЫВАНИЯ СИСТЕМЫ
КОММЕРЧЕСКОЙ РАЗВЕДКИ И ПОТРЕБНОСТИ
В РАЗВЕДЫВАТЕЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ

Разведка и секреты туннельного строительства

Глава 11. СИСТЕМА КОММЕРЧЕСКОЙ РАЗВЕДКИ В
СТРУКТУРЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Глава 12. РАЗВЕДКА, РЫНОК И СПЕЦИАЛЬНЫЕ ОПЕРАЦИИ

Специальные возможности нелинейного
стратегического менеджмента

- Информация как ресурс управления и новые
возможности коммерческой разведки

Возможности и секреты управления факторами внешней
среды

Система коммерческой разведки как основа
эффективного использования методик
нелинейного стратегического менеджмента

Делатель смыслов, или Ловкость интеллекта и никакого
мошенничества

Глава 13. СЕКРЕТЫ НЕЛИНЕЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В МЕЖЛИЧНОСТНЫХ КОММУНИКАЦИЯХ

Секреты эффективного коммуникатора

О силе, слабости и тайных ходах в цитадели
оппонента

План цитадели

Секреты охранения

Эффективная коммуникация как она есть

Секреты инфильтрации в крепость

Секреты работы с подсознанием

Картина мира и изменение взглядов и установок
оппонента

Секреты работы с возражениями

Секреты поведения в споре

Оттачивая мастерство

Глава 14. К ВОПРОСУ ОБ АГЕНТУРЕ И АГЕНТУРНЫХ ВОЗМОЖНОСТЯХ

Глава 15. О НЕКОТОРЫХ МЕТОДАХ СБОРА ИНФОРМАЦИИ

Об оружии, необычайном везении и эффективности
разведчика

Секреты инфильтрации

Выставка как разведывательная операция

Предварительная подготовка
Разведгруппа как инструмент сбора информации
Про крышу, легенду и «автоответчик»
Рекогносцировка на карте и на местности
Начало практической работы
Алгоритм сбора информации на выставке
Разведка экспозиции конкурента

Правила дискуссий, или Как «разговорить»
потенциальный источник
Работа с трудными вопросами или категориями
источников
Роковые ошибки и недоразумения
Ценность раздаточных материалов и охота за ними
Завершая операцию
Выставка как разведывательная операция — 2
Новые возможности блюдечка с голубой каемочкой

Глава 16. АНАЛИЗИРУЙ ЭТО, ИЛИ СЕКРЕТЫ НЕКОТОРЫХ «ТВОРЧЕСКИХ» МЕТОДОВ И МОДЕЛЕЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Пробелы и проблемы математических (количественных)
моделей анализа
«Творческие» методы стратегического анализа
Альтернативные сценарии
Анализ «обратного прогнозирования»
Анализ возможностей

Анализ от противного

Анализ событий

Анализ конкурирующих гипотез

Анализ по аналогии

О пользе эффекта *déjà vu*, или Интеллектуальная машина
времени

Глава 17. РАЗВЕДКА —ВЫГОДЫ И ОПАСНОСТИ

Разведка — Опасности

Разведка — Выгоды

И еще о возможностях и выгодах

Глава 18. КОММЕРЧЕСКАЯ РАЗВЕДКА —УБЫТКИ И ПРИБЫЛИ

Глава 19. РАЗВЕДКА? КОММЕРЧЕСКАЯ? А ПО КАКОМУ, СОБСТВЕННО, ПРАВУ?

Глава 20. СЕКРЕТЫ ГЛОБАЛЬНОГО КОНКУРЕНТНОГО ПРЕВОСХОДСТВА

Конкурентное превосходство и кризис линейного
мышления .

Портрет стратегического игрока в современном деловом
интерьере

Стратегический игрок и новая информационная реальность

Парадоксы построения стратегического превосходства

Как реализуется стратегический игрок?

Глава 21. ПОЧЕМУ КОММЕРЧЕСКАЯ РАЗВЕДКА И
РАЗВЕДЫВАТЕЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ИНОГДА
ПОЛНОСТЬЮ БЕСПОЛЕЗНЫ?

Не верь глазам своим, да и всему остальному
тоже не верь!

Синдром Кассандры, или Назло бабушке
отморожу себе уши

Ошибки фатального характера

Глава 22. «ЗОЛОТОЕ РУКОПОЖАТИЕ»

ПРИЛОЖЕНИЕ

Небольшое вступление

О роли личности в разведке, или Одиссея полковника Лоуренса
Двадцать семь статей

ЛИТЕРАТУРА

Список использованной литературы

Список рекомендуемой литературы