

ردیف	عنوان	محتوا
۱	پاداش نوآوری (Innovation Premium)	زمانی که از بنیان، تغییرات را بنا نهید، نتیجه خواهید گرفت
۲	هوش شراکت (Partnering Intelligence)	انتخاب شریک مناسب در پیشبرد اهداف جدید بسیار حساس است
۳	مصاحبه با پیتر دراگر - چالش‌های قرن ۲۱ (The Challenge of 21 st Century, Peter Ducker)	مصاحبه با مرد اول دنیای مدیریت پیتر دراگر
۴	استراتژی جسورانه خدمات (The New Brave Service Strategy)	کسب و کارهای خدماتی جسور تازه ای در دنیای کسب و کارستی وارد شده اند ، حرکت در آنها راهکارهای مناسب لازم دارد .
۵	هنر گمشده سخنرانی (The Lost Art of Speech)	نحوه صحیح ارائه سخنرانی برای مدیران
۶	قدرت نهفته مذاکره (Secret Power of Negotiation)	نحوه انجام مذاکرات فروش محصول یا خدمات و راهکارهای تازه دنیای تجارت بررسی می‌گردد.
۷	رابطه کاری (Working Relation)	منابع انسانی یک از بزرگترین بخش سرمایه یک کسب و کار موفق است و ایجاد ارتباط صحیح بین آنها نیز برای کسب و کار بسیار بحرانی است.
۸	مدیران در نیمه راه مدیریت (ده عادات کاری برای مدیران) (The Mid-Career Tune-up)	اگر در نیمه راه شغلی خود قرار دارید و مجبورید شغلتان را عوض کنید، می‌بایست آمادگی خاص پیدا کنید.
۹	اول قاعده را بشکنید (First Break all the Rules)	برای ساختارهای جدید می‌بایست از ساختار سنتی بهره گرفت و پس از بهره گیری آنرا واقعا کنار گذاشت.
۱۰	هدایت حین عملیات (Action Coaching)	هر حرکت مدیریتی نیاز به راهنمایی خاص خود دارد. مدیرانی که از طریق اجرا کار هدایت را بر عهده می‌گیرند بسیار موفقند.
۱۱	سفر فردی جک ولش (Straight from the Gut)	جک ولش از خودش، از کارش و از رشد و توسعه اش سخن می‌گوید.
۱۲	بازاندیشی در اقتصاد شبکه ای (Re-Thinking the Network Economy)	آیا اقتصاد از طریق شبکه موفق است؟ آیا می‌بایست در این خصوص برنامه‌ریزی کرد؟ این سوالات در این سی دی بررسی شده است.
۱۳	مشتریان چگونه فکر می‌کنند (How Customers Think)	خوبست که مدیران و صاحبان کسب و کار بدانند که مشتریان آنها چگونه خواسته‌هایی دارند و چطور فکر می‌کنند؟
۱۴	با نفوذها (Influential)	آشنایی با افراد سرشناس در هر مقطعی از کسب و کار نفع مدیران خواهد بود چگونگی این آشنایی در این سی دی آورده شده است.
۱۵	کاهش هزینه بدون تعدیل نیرو (The Headcount Solution)	ناراحتترین قسمت کاری یک مدیر عامل اخراج کارمندانش است ولی کاریست که باید انجام شود. چگونگی انجام آن در این سی دی آمده است.
۱۶	گاو بنفش (Purple Cow)	ارائه یا فروش محصولی که خوب فروش کرده و تقریباً، عمر بازاریار به سر آمده بایستی تغییری کند که تا دو باره بازار را بدست گیرد.
۱۷	رویارویی بزرگان (When Goliaths Clash)	وقتی که بزرگان و سرمایه داران با یکدیگر روبرو می‌شوند چه برخوردهایی امکان دارد برای آنها پیش آید و چه راهی را بهتر است انتخاب کنند؟
۱۸	خردمندان جهانی (Working Globe smart)	تمامی کسب و کارها از کوچک و بزرگ بایستی قابلیت جهانی شدن را داشته باشند اگر چه محلی عمل کنند.
۱۹	حباب دات کام (BUBBLE .com)	شرکت‌های بسیار زیادی بر روی اینترنت پدیدار شدند. پولدار شدند ضعیف شدند و از بین رفتند چرا؟
۲۰	گوزن را روی میز بگذارید (Put The Moose On The Table)	از مشکلات واهمه نداشته باشید آنرا جلوی روی خود بگذارید، خوب و دقیق آنرا بررسی کنید.
۲۱	ارائه موفق (Presenting To Win)	نحوه ارائه سخنرانی یا فروش یا عرضه محصول توسط مدیران فروش و بازاریاب و حتی مدیران عامل با ذکر یکی از دو مورد از مدیران بنام در این سی دی آورده شده است.
۲۲	فروش پیچیده (Mastering The Complex Sale)	تمامی کسب و کارها به نوعی فروش محسوب می‌شوند و وقتی کسب و کار توسعه پیدا می‌کند و صنایع عظیم را در بر می‌گیرند نحوه فروش آنها پیچیده تر می‌گردد.
۲۳	گسترش ویژگیهای فردی (Career Warfare)	برای آینده خودتان برنامه‌ریزی کاری می‌کنید؟ فراموش نکنید که ویژگی‌های شما با شما همراه خواهند بود.
۲۴	نود (۹۰) روز بحرانی (The First 90 Days)	اگر مدیریت قابلیت‌های کاری خود را در سه ماهه اول ورودتان نشان داد، مدیر موفق خواهد بود.
۲۵	کار، پول، خانواده (Life Matters)	کدامیک از این‌ها برای شما با ارزش‌تر است کار - زمان، خانواده یا پول؟
۲۶	جانشین پروری (Growing Your Company's Leader)	تعیین جانشین و یا جانشین پروری یکی از بزرگترین مسوولیت‌های یک مدیر ارشد است؟

ردیف	عنوان	محتوا
۲۷	پایداری (True To Our Roots)	عناصر اساسی در پایداری یک سازمان
۲۸	نقشه راه (strategy maps)	روشی ساده برای طراحی استراتژی کارا راه رسیدن به «ارزیابی متوازن»
۲۹	عمل بی فکر (نمایشنامه) (A Bias for action)	مدیران در هر سطحی که باشند برای از دست دادن وقت گرانیهایشان برای خود دلالی دارند، آیا این توجیهاات واقعی است یا فقط ناشی از نوعی بی‌برنامگی است.
۳۰	شراکت استراتژیک (نمایشنامه) (Strategic Partnership)	برای بقا شرکتهای بزرگ امروزی نیاز به ایجاد شرکتهای جدید است. ترس ها و نگرانی های این شرکت جدید در ابهام است.
۳۱	واقعیت IT (نمایشنامه) (Does It Really Matter?)	آیا اقتصاد از طریق شبکه موفق است؟ آیا می‌بایست در این خصوص برنامه‌ریزی کرد؟ این سؤالات در این سی دی بررسی شده است.
۳۲	نگاه سوم (نمایشنامه) (The Third Opinion)	اگر مشاوره ای لازم داشتید به کجا می‌روید؟ نزدیکترین همکار شما ارائه دهنده اولین نظریه و دوست بعدی ممکن است نظر دوم را ارائه بدهد، اما مدیران نیاز به دایره ای مطمئن از دوستان وفادار و خوب دارند که بتوانند نظر سومی را ارائه دهند.
۳۳	رام کردن شیرها (نمایشنامه) (Lion Taming)	اگر احساس می‌کنید برای کارکردن موثر با رئیس / کارفرما یا مشتریان نیاز به وسیله ای دارید از تکنیکهای رام کردن شیرهای وحشی کمک بگیرید.
۳۴	نوآوری بازاریابی (نمایشنامه) (Renovate before you Innovate)	بازاریابی در هر شغلی جای خاص خود را دارد و اگر صورت نپذیرد باعث افول شغل و یا محصول خواهد شد. بدین جهت بازاریابی هم بایستی با نوآوری همراه باشد. تا بتواند همیشه شکوفا باشد.
۳۵	تله های زمان (فروشنندگان سردرگم) (نمایشنامه) (Time Traps)	دلالت زیادی برای از بین بردن زمان کاری در محل کار هست که مدیران ناخواسته با آنها درگیر می‌شوند. چگونگی مقابله با آنها را تجربه کنید.
۳۶	برند ربائی (نمایشنامه) (Brand Hijack)	آنقدر محصول شما برای مشتری باید خوش‌آیند باشد تا او خود را شریک نام تجاری شما بداند و برای شما تبلیغ نماید. به نوعی که مارک شما را از خود بداند و آنرا از شما برباید.
۳۷	هفت دلیل پنهان ترک خدمت (نمایشنامه) (The Seven Hidden Reason's Employees Leave)	چرا کارمندان از شغل خود راضی نیستند. چرا به راحتی شغل خود را ترک می‌کنند و چگونه می‌توان با این مشکل مقابله کرد؟
۳۸	هیچ جایگزینی برای پیروزی نیست (No Substitute for Victory)	ژنرال مک‌آرتنی در تاریخ معروف به فردی بوده که فقط به پیروزی می‌اندیشیده و راحی استراتژی برای پیروزی می‌نموده است و در این راستا تمام پیش‌بینی‌ها و آموزش‌های لازم را به افرادش می‌داده است. از این رو الگویی برای مدیریت‌های استراتژی امروزی شده است.
۳۹	هنر آغازگری (The Art of Start- up)	نویسنده کتاب هنر آغاز کردن قصد دارد به شما کمک کند تا از دانش، عشق و پشتکار خود بدون آن که در باتلاق تئوری‌ها و جزئیات غیرضروری فرو روید برای خلق چیزهای بزرگ استفاده کنید.
۴۰	چه کسی پنیر مرا برداشته است؟ (Who Moved My Cheese?)	تغییرات جزء لاینفک زندگی بشر هستند. تغییرات کوچکی که ممکن است در زمان وقوع به نظر ما مشکل بسیار بزرگی آیند. اگر زود متوجه تغییرات کوچک شوید از تغییرات بزرگ زیاد بهت زده نخواهید شد.
۴۱	مدیریت ۳۶۰ درجه (360 Degree Management)	مدیران میانی دارای خصوصیات مدیریتی لازم برای محدوده خود هستند. این مدیران همانطور که با مدیران ارشد در ارتباط هستند باید بر عوامل زبردست خود نیز مدیریت نمایند. از این رو مدیر میانی باید مدیر همه جانبه باشد.
۴۲	اخلاق حرفه‌ای (Ethics in Management)	مدیران متناسب با درک خود از اخلاق حرفه‌ای بر آن تاکید می‌کنند و تصویری که سازمان‌ها از اخلاق حرفه‌ای دارند عملکرد اخلاقی آن‌ها را تعیین می‌کند.
۴۳	جلسه نهایی (Last Meeting)	اگر برای زمان خود برنامه‌ریزی نکنید، دیگران برای شما برنامه‌ریزی می‌کنند.
۴۴	رمز ماندگاری (Durability Secret)	غایت عظیم دانش، دانش نیست، عمل است. «توماس هنری هاکلی»
۴۵	نظام مدیریت منابع انسانی در سازمان‌ها (HRM Systems in Organization)	ضرورت توجه مدیران ارشد سازمان‌ها و بنگاه‌ها به مبحث مدیریت منابع انسانی
۴۶	رهبری در سازمان‌ها (Leading in Organizations)	اصلی‌ترین عامل تحول و هدایت سازمان‌ها به سمت اثربخشی
۴۷	همیشه جاری (Information Flow)	اطلاعات به عنوان منبع اصلی قدرت و تسلط بر دیگران نقش مهمی را بر عهده دارد.
۴۸	گام آخر (The Last Step)	سازمان‌ها برای حفظ بقای خود و پیشرفت در دنیای رقابتی به بهبود مستمر عملکرد خود نیاز دارند و ارزیابی عملکرد کارکنان کلید موفقیت سازمان‌هاست.

قیمت هر سی دی صوتی: ۸۰,۰۰۰ ریال