

رهبری، مربی گری و مدیریت عملکرد

در بازاریابی و فروش حرفه ایی

نویسندگان:

دکتر ژاله فرزانه حسن زاده

دکتر وحید ناصحی فر

فهرست مطالب

بخش اول: رهبری

- فصل ۱: مبانی رهبری و نفوذ (صفحه ۱ تا ۱۰)
- فصل ۲: مرور کلی رهبری کاربردی (صفحه ۱۱ تا ۲۰)
- فصل ۳: رهبری کاریزماتیک (صفحه ۲۱ تا ۳۰)
- فصل ۴: رهبری تحول آفرین (صفحه ۳۱ تا ۴۰)
- فصل ۵: رهبری مشارکتی و بر مبنای ارزش (صفحه ۴۱ تا ۵۵)
- فصل ۶: نفوذ، تأثیرگذاری و رهبری تیم (صفحه ۵۶ تا ۷۰)
- فصل ۷: کوچینگ (صفحه ۷۱ تا ۸۰)

بخش دوم: مهارت‌های پیشرفته رهبری

- فصل ۸: خود رهبری و رهبری اقتضایی (صفحه ۸۱ تا ۹۵)
- فصل ۹: رهبری انگیزشی و سطح ۵ (صفحه ۹۶ تا ۱۱۰)
- فصل ۱۰: رهبری نوآورانه و اقتدارگرا (صفحه ۱۱۱ تا ۱۲۵)
- فصل ۱۱: رهبری عملگرا، کارآفرینانه و اخلاقی (صفحه ۱۲۶ تا ۱۴۵)
- فصل ۱۲: دیپلماسی و رهبری اصیل (صفحه ۱۴۶ تا ۱۶۰)

بخش سوم: مدیریت عملکرد

- فصل ۱۳: اهداف و ابعاد مدیریت عملکرد (صفحه ۱۶۱ تا ۱۷۵)
- فصل ۱۴: فرآیند ارزیابی عملکرد و مدل‌های آن (صفحه ۱۷۶ تا ۱۹۵)
- فصل ۱۵: طراحی پرسشنامه و بومی‌سازی (صفحه ۱۹۶ تا ۲۱۰)
- فصل ۱۶: راهکارهای اصلاح و پیگیری (صفحه ۲۱۱ تا ۲۲۵)