

Spis treści

CZĘŚĆ I	CZEGO NAUCZYŁY NAS WIODĄCE FIRMY TECHNOLOGICZNE?	13
Rozdział 1	Za kulisami każdej wielkiej firmy	19
Rozdział 2	Rola technologii	27
Rozdział 3	Silne przywództwo produktowe	32
Rozdział 4	Upełnomocnione zespoły produktowe	38
Rozdział 5	Przywództwo w praktyce	40
Rozdział 6	Decyzyjni — przewodnik	42
CZĘŚĆ II	COACHING	45
Rozdział 7	Coaching — sposób myślenia	47
Rozdział 8	Ewaluacja	54
Rozdział 9	Plan coachingowy	61
Rozdział 10	Rozmowa indywidualna	81
Rozdział 11	Opracowanie pisemne	90
Rozdział 12	Kontekst strategiczny	94
Rozdział 13	Poczucie własności	99
Rozdział 14	Zarządzanie czasem	105
Rozdział 15	Myślenie	108
Rozdział 16	Współpraca w zespole	111
Rozdział 17	Współpraca z interesariuszami	116
Rozdział 18	Syndrom oszusta	120
Rozdział 19	Klientocentryczność	123
Rozdział 20	Sumienność	127
Rozdział 21	Decyzje	132
Rozdział 22	Efektywne spotkania	138
Rozdział 23	Etyka	142
Rozdział 24	Szczęście	147
Rozdział 25	Profil liderki: Lisa Kavanaugh	154

CZĘŚĆ III DOBÓR PERSONELU	159
Rozdział 26	Kompetencje i charakter 163
Rozdział 27	Rekrutacja 167
Rozdział 28	Rozmowa kwalifikacyjna 173
Rozdział 29	Zatrudnianie 177
Rozdział 30	Pracownicy zdalni 181
Rozdział 31	Przysposabianie do pracy 186
Rozdział 32	Poligon dla nowych pracowników 192
Rozdział 33	Oceny efektów pracy 196
Rozdział 34	Odejścia 198
Rozdział 35	Awanse 201
Rozdział 36	Profil liderki: April Underwood 204
CZĘŚĆ IV WIZJA PRODUKTU I ZWIĄZANE Z NIĄ ZASADY	209
Rozdział 37	Tworzenie przekonującej wizji 213
Rozdział 38	Udostępnianie wizji produktu 218
Rozdział 39	Zasady dotyczące produktu i kwestie etyczne 224
Rozdział 40	Profil liderki: Audrey Crane 226
CZĘŚĆ V TOPOLOGIA ZESPOŁU	231
Rozdział 41	Optymalizacja pod kątem upewnomoćniania 235
Rozdział 42	Rodzaje zespołów 239
Rozdział 43	Upewnomoćnianie zespołów platformowych 243
Rozdział 44	Upewnomoćnianie zespołów ds. wrażeń 247
Rozdział 45	Topologia a bliskość w ujęciu fizycznym 253
Rozdział 46	Ewolucja topologii 257
Rozdział 47	Profil liderki: Debby Meredith 250
CZĘŚĆ VI STRATEGIA PRODUKTOWA	265
Rozdział 48	Koncentracja 271
Rozdział 49	Wnioski 276
Rozdział 50	Działania 284
Rozdział 51	Zarządzanie 287
Rozdział 52	Profil liderki: Shan-Lyn Ma 289

CZEŚĆ VII CELE ZESPOŁÓW 293

Rozdział 53	Upewnocnianie	299
Rozdział 54	Przypisywanie celów	305
Rozdział 55	Ambicja	310
Rozdział 56	Zobowiązania	313
Rozdział 57	Współpraca	317
Rozdział 58	Zarządzanie	320
Rozdział 59	Odpowiedzialność	323
Rozdział 60	Umieszczanie celów w odpowiedniej perspektywie	326
Rozdział 61	Profil liderki: Christina Wodtke	329

CZEŚĆ VIII STUDIUM PRZYPADKU 333

Rozdział 62	Wprowadzenie	335
Rozdział 63	Cele firmy	337
Rozdział 64	Wizja produktu i związane z nią zasady	339
Rozdział 65	Topologia zespołów	341
Rozdział 66	Strategia produktowa	347
Rozdział 67	Cele zespołów produktowych	355
Rozdział 68	Efekty biznesowe	365
Rozdział 69	Najjistotniejsze ustalenia	368
Rozdział 70	Profil liderki: Judy Gibbons	371

CZEŚĆ IX WSPÓŁPRACA BIZNESOWA 375

Rozdział 71	Rola liderów produktów	377
Rozdział 72	Zarządzanie interesariuszami a współpraca	381
Rozdział 73	Udostępnianie spostrzeżeń i uczenie się	384
Rozdział 74	Utrzymywanie (się) na rynku	386
Rozdział 75	Ewangelizacja	388
Rozdział 76	Profil liderki: Avid Larizadeh Duggan	391

CZĘŚĆ X ZAINSPIROWANI, UPEŁNOMOCNIENI I PODDANI TRANSFORMACJI	397
Rozdział 77 Sensowna transformacja	399
Rozdział 78 Transformacja w akcji	402
Rozdział 79 Poddani transformacji	409
Rozdział 80 To, co najważniejsze	412
Rozdział 81 Cel podróży	415
Podziękowania	419
O autorach	421
Informacje dodatkowe	423
CZĘŚĆ IV WIZJA I WYKONANIE	209
Rozdział 82 Cel i strategia	211
Rozdział 83 Wizja produktu i usługi	212
Rozdział 84 Topologia zespołu	214
Rozdział 85 Zarządzanie zespołem	217
Rozdział 86 Cel i strategia	222
Rozdział 87 Efecty biznesowe	223
Rozdział 88 Najistotniejsze ustalenia	232
Rozdział 89 Cel i strategia	233
Rozdział 90 Rodzaje zespołów	239
Rozdział 91 Upełnomocnienie	247
Rozdział 92 Rolę i odpowiedzialność	252
Rozdział 93 Zarządzanie zespołem	257
Rozdział 94 Udoskonalenie zespołu	258
Rozdział 95 Utrzymywanie (sic) zespołu	268
Rozdział 96 Strategia	272
Rozdział 97 Profil lidera Avid i Richarda Duggina	281
Rozdział 98 Koncentracja	271
Rozdział 99 Wnioski	272
Rozdział 100 Działania	282
Rozdział 101 Zarządzanie	287
Rozdział 102 Profil lidera Shan-Lyn Ma	289