第一图书网, tushu007.com

<<企业转型那点事儿>>

图书基本信息

书名：<<企业转型那点事儿>>

13位ISBN编号：9787111347392

10位ISBN编号：7111347390

出版时间：2011-6

出版时间：机械工业

作者：杨继刚，沈小滨 编著

页数：211

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

内容概要

2011年，中国企业转型元年。

从这一年开始，无论是主动转型，还是被动转型，企业都将面临一场与竞争者、客户、员工、合作伙伴的“转型战争”，这场战争没有硝烟，但却蓄势待发很多年。

本书是国内第一部关于中国企业转型的“百科全书”，全方位解读中国企业在转型中面临的问题、误区、方法、工具；
本书在业内第一次尝试用国内外最新热点问题解读企业转型困惑，并将丰田、苹果、联想、福特、通用、海尔、比亚迪、日航、国美、TCL等国内外优秀企业作为转型样本，系统而全面的为中国成长型企业展现“全景式企业转型之道”；
本书在国内首次发布商鞅、德鲁克、稻盛和夫三位中外“转型大师”的跨领域研究成果，首次就转型问题向“中国式管理、国学式管理、宗教式管理”提出质疑与挑战，被誉为中国企业转型必备的“实战手册”。

作者简介

杨继刚
知行韬略总经理、高级管理顾问
国内管理畅销书《好员工为什么离开你》作者，部分文章发表在国际顶级管理期刊《哈佛商业评论》以及《企业管理》、《中国经营报》、《南方周末》等国内财经管理专业媒体
致力于战略营销、变革管理、企业运营与执行力、领导力等领域的咨询实践，在家电、快速消费品、制造、电子、房地产、食品等领域有深入的研究与实践经验
曾为三星电子、吴裕泰、首旅集团、净雅餐饮、趋势中国、力天环保、建龙钢铁、蒙牛乳业、中国国贸、康大食品、长城化工、金百万、丹东电力、金河乳业、鲁西兽药、盈泰集团、山西电力、金五丰、丽字眼镜等上百家企业提供管理咨询与培训服务
沈小滨
知行韬略创始人、总裁、领导力首席顾问
曾任摩托罗拉全球高级职业经理人，主管3G业务
麦当劳、奥迪、玛氏、施耐德、默克等全球500强企业一致推崇的领导力培训专家
曾任中国最大汽车生产制造企业北京汽车摩托车联合制造公司常年战略顾问
清华大学领导力中心客座教授、美国WIU大学、加拿大CIBT商学院特聘教授
自主研发中国企业6P领导力咨询模式，并组建中国企业领导力案例数据库

书籍目录

前言中国企业，转型莫“让子弹飞”
第一章转型从问题入手——要还原真相，聚焦问题，不要“盲人摸象”
第一节转型的第一大问题——山有弯，路有坎
为什么企业转型必然要过十八道坎
第二节转型的第二大问题——“不死”才是硬道理
为什么企业转型要解决好“开门七件事”
第三节转型的第三大问题——转型拼的是“内功”
为什么说企业转型是一场“婚姻保卫战”
本章小结
第二章转型从要害突破——不能眉毛胡子一把抓
第一节转型四大要害之一——颠覆规则
为什么中国企业在管理中最大的“纵火犯”是企业家本人
第二节转型四大要害之二——业绩持续增长
为什么企业转型中会有“通货膨胀”与“通货紧缩”
第三节转型四大要害之三——调整结构
为什么中国企业的法人治理结构“说着明白，做着糊涂”
第四节转型四大要害之四——重建优势
为什么企业能够让“剩者”打败“胜者”
本章小结
第三章转型要走出误区——莫要对牛弹琴

第一节转型七大误区之一——规模很重要，实力不重要
为什么企业转型的关键不在规模，而在实力

第二节转型七大误区之二——实业很辛苦，资本很逍遥

为什么企业从“实业超女”转型到“资本快男”必然遭遇“管理天花板”

第三节转型七大误区之三——对人讲人性，对事讲狼性
为什么中国企业转型的最大误区是“将人和事分开”
第四节转型七大误区之四——和气生财，冲突有害

为什么“大事化小、小事化了”的企业文化是一种“被和谐”的假象

第五节转型七大误区之五——西方式管理水土不服，中国式管理正当其时

为什么“大干快上”的“中国式管理”是“建筑在沙丘上的管理”

第六节转型七大误区之六——向宗教学管理可以基业百年

为什么不讲条件的“向宗教学管理”不是光明大道，而是误入歧途

第七节转型七大误区之七——硬件转型第一，软件转型第二

为什么企业转型首先不在于“硬件转型”，而在于“软件转型”

本章小结
第四章转型要选对方法——不选贵的，只选对的
第一节转型十大方法之一——福特道路与通用模式
为什么破解中国企业转型困境的核心是福特道路和通用模式
第二节转型十大方法之二——从游击队到正规军
为什么从游击队到正规军的转型关键是运营管理
第三节转型十大方法之三——归零心态与二次创业
为什么在经历过高速成长期之后企业会面临“红楼迷局”

第四节转型十大方法之四——华尔街的神话与资本家的残酷
为什么在产品转型、品牌转型之后企业将面临资本转型问题

第五节转型十大方法之五——做正确的事与正确地做事
为什么中国企业必然会遇到战略转型中的“德鲁克难题”
第六节转型十大方法之六——防火还是救火
为什么预防企业的“内讧”比“救火”更重要

第七节转型十大方法之七——“挤泡沫”与“散浮云”
为什么企业在转型时要先“挤掉泡沫”，再“驱散浮云”

第八节转型十大方法之八——从惯于进攻到善于防守
为什么企业转型必须要学会面对“水军”的进攻

第九节转型十大方法之九——该是面对公众的时候了
为什么提升公众领导力成为企业转型的重头戏
第十节转型十大方法之十——是模仿，还是创新
为什么转型中“买来的”叫模仿，“买不来的”叫创新
本章小结
第五章转型要持续升级——转型既是遭遇战，更是持久战

第一节转型中的“接班人升级”——一夜暴富的“新八旗子弟”

为什么“做生意的老子、花花公子的儿子与要饭的孙子”会成为家族企业接班的困境

第二节转型中的“领导力升级”——从昙花一现到基业长青

为什么企业基业长青的关键在于最大限度地提升对客户和员工的领导力

第三节转型中的“幸福感升级”——中小企业的幸福感在哪里

为什么转型后要解决的第一大问题不是业绩问题，而是幸福感缺失问题

第四节转型中的“空降兵升级”——哪里来的职业经理人
为什么职业经理人往往会在企业转型中提前出局

第五节转型中的“机制化升级”——“阿Q”富了会怎样
为什么未来十年是中国企业转型的成熟十年

本章小结
第六章转型向榜样学习——榜样就是生产力，闭门造车的时代结束了
第一节转型榜样一——“山寨”的力量
为什么企业转型应向“山寨”学习
第二节转型榜样二——向稻盛和夫学什么
为什么稻盛和夫的“活法”是中国企业家转型的榜样
第三节转型榜样三——谁车裂了商鞅
为什么企业转型是一场“新文化运动”

第四节转型榜样四——丰田和比亚迪都不是在“造车”
为什么丰田和比亚迪可以各自赢得行业转型的胜利
第五节转型榜样五——中国企业的“山楂树之恋”
为什么“夫妻档”的创业者要视意见分歧为转型机遇
第六节转型榜样六——联想转型进行时

为什么联想只用一年时间就完成了从亏损万到赢利万的业绩转型
第七节转型榜样七——向“哈利·波特”看齐

为什么企业营销转型的密码在于“占领客户的心智，走进客户的内心”
本章小结

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com