

<<经营管理的100个箴言>>

图书基本信息

书名：<<经营管理的100个箴言>>

13位ISBN编号：9787200061062

10位ISBN编号：7200061069

出版时间：2005-8

出版时间：张力夫 北京出版社 (2005-08出版)

作者：张力夫

页数：261

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>

<<经营管理的100个箴言>>

内容概要

三大特点助你成功： 1、直指人心—— 作者以10年CEO的经历和5年管理顾问的阅历，把经营管理工作必须建立的理念、原则、技巧和经常遇到的瓶颈问题的应对之策倾囊相授。

2、言简意赅—— 语言精练，重点突出，一看就会，一用就灵。

3、读练互动—— 专门为相关“箴言”设计了100个工作理念、100个应用参考和100个管理原则。

从本书中你可以学到 · 经营成功的2个关键 · 倍增利润的3个方法 · 有效管理的“5步”工作法 · 一流企业的8个特征 · 领导者需避免的4大工作误区 · 用人的5项原则 · 赢得顾客忠诚的5种方法 · 销售成功的3个支撑点

<<经营管理的100个箴言>>

作者简介

张力夫——顶经人生成长教练 中国十大行业优秀CEO、著名企管顾问师
18岁，一名服装厂的普通缝纫工 23岁，成长为一名总经理 31岁，成为一名企管顾问 34岁，创办吉林职业经理人学校 37岁，创立“强者?三修训练法”推广机构 现任——北京中兴智府教育咨询有限责任 公司总裁/中华强者修身教育训练网CEO 个人使命——帮助千百万有缘人改善命运

<<经营管理的100个箴言>>

书籍目录

一、经营概述 1.经营成功的4大基本要素 2.经营成功的2个关键 3.战略成功的4个核心问题 4.企业成功运行的4项 5.企业持续发展的4种必备力量 6.提高企业竞争力的5个步骤 7.超越竞争对手的4个要素 8.唤醒市场的3招 9.影响收入的3个要素 10.倍增利润的3个方法 11.人体企业的3大特征 12.营销的5个常用步骤 13.营销的6个竞争策略 14.企业做不大的4个原因 15.企业做大的3大基本战略二、管理概述 16.管理的4个著名定义 17.管理的4个基本要素 18.管理的2个目的 19.管理的2个任务 20.管理的3个基本方法 21.管理的4个工具 22.管理的4个方针 23.常见管理误区的7个方面 24.有效管理的3个重点 25.有效管理的3个保障机制 26.有效管理的4个“明了” 27.有效管理的“5步”工作法 28.有效管理的6个制度要点 29.管理制度健全的2个特征 30.管理创新的3个须知 31.增强管理效果的4项明确 32.有效沟通的4个须如 33.有效授权的4个关键 34.有效授权的4个要点 35.高品质管理的9个步骤 36.一流企业的8个特征三、领导之道 37.领导成功的4个核心要素 38.领导者必须扮演的3类角色 39.领导者的4项行动准则 40.领导者的3大任务 41.领导者日常工作的3个重点 42.领导者必备的4种品性 43.领导者必须清楚的3个问题 44.领导者必备的4种基本能力 45.领导者需避免的4大工作误区 46.被上司认可的3个秘诀 47.领导者的4种内在素质 48.领导者素质的4种外在表现 49.优秀下属的4个特征 50.纠正下属问题的4大步骤 51.有效反馈的4项内容

<<经营管理的100个箴言>>

章节摘录

书摘企业成功运行的4项基本政策 老顾客和骨干员工 产品/服务的创新 运行结构简化精干
良好的内部沟通 [特别提示] 老顾客和骨干员工--老顾客和骨干员工的数量和稳定度的不断增加
是企业的首要资产。

企业生存的最终目的就是资产的不断增加(利润的不断增加)。

那么,又是什么因素在催化资产(利润)的增值呢?也是老顾客和骨干员工,他们在企业运营的一切要素中占据首位。

由于所有的企业行为都是靠人来决策和执行,因此,是员工,尤其是骨干员工,在左右着企业的发展方向和速度。

同样,新时代的客企关系,已不是普通的买卖关系,形成利益共同体是必然趋势。

如何把潜在顾客变成准顾客、顾客、熟客,是永续经营的关键。

提高他们忠诚度的方法有千万种,但说到底就只有一种:不间断的真诚关心! 产品/服务的创新--来自更好地满足顾客的需求,就像创新是民族进步的灵魂一样,创新更是企业永葆青春活力的关键。

决定企业的每次创新成败的重要标志就是其能否更好地满足顾客的需求。

一定要站在顾客的立场换位思考,使自己感同身受,绝不能仅凭设计者或企业单方面的自我感觉,否则就是闭门造车,拍脑门儿、拍大腿的主观臆断式决策只能换来惨痛的教训。

运行结构简化精干--组织结构如同人体的脏腑脉络决定人的健康一样,其运行是否顺畅决定着企业各大目标能否顺利达到。

防止官僚化等僵硬停滞现象的出现,是组织管理的重点。

轻装上阵,尽量降低不必要的人员成本,正所谓"一个和尚挑水吃,三个和尚没水吃"。

良好的内部沟通--努力靠个人,成功靠团队,沟通是管理团队的灵魂。

求大同--团队的目标,存小异--个人利益取舍和不同的实现手段,是内部沟通的基本原则。

决策前的相互商量,执行中的相互提携,产生结果后的相互理解是基本的行为准则。

P010

<<经营管理的100个箴言>>

媒体关注与评论

书评商场如战场，勇者相适智者胜。

作者忠告：精神的觉醒，才是生存的真正目的；行为的改变，才是生命的真正动力！

关键词——作者以10年CEO的经历和5年管理顾问的阅历，从客户管理、文化管理、领导艺术、销售管理等8个方面，告诉你经营成功和管理高效的100个秘诀。

特别介绍了30种当今一流企业常用的管理方法。

适合人群——已经成为白领、金领和渴望成为其中一员的各界人士。

<<经营管理的100个箴言>>

编辑推荐

三大特点助你成功 1、直指人心—— 作者以10年CEO的经历和5年管理顾问的阅历，把经营管理工作必须建立的理念、原则、技巧和经常遇到的瓶颈问题的应对之策倾囊相授。

2、言简意赅—— 语言精练，重点突出，一看就会，一用就灵。

3、读练互动—— 专门为相关“箴言”设计了100个工作理念、100个应用参考和100个管理原则。

从本书中你可以学到

- 经营成功的2个关键
- 倍增利润的3个方法
- 有效管理的“5步”工作法
- 一流企业的8个特征
- 领导者需避免的4大工作误区
- 用人的5项原则
- 赢得顾客忠诚的5种方法
- 销售成功的3个支撑点
-

<<经营管理的100个箴言>>

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>