

<<七项法则>>

图书基本信息

书名：<<七项法则>>

13位ISBN编号：9787229037987

10位ISBN编号：7229037980

出版时间：2011-5

出版时间：重庆

作者：(美)马克·汤普森//博恩·崔西|译者:吴春雷

页数：213

字数：198000

译者：吴春雷

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>

<<七项法则>>

内容概要

本书系美国领导学专家马克·汤普森、国际顶尖成功学大师博恩·崔西联合新作，美国领导与领导学会、管理协会、人力资源管理学会等鼎力推荐；在作者英文稿将完成时，重庆社即抢下中文版权，比英文版上市仅晚2个月，早于世界其他20多个购买翻译版权的国家。

两位管理学、成功学大师亲访80多位商业巨子韦尔奇（通用CEO）、贝佐斯（亚马逊CEO）、乔布斯（苹果CEO）、坎普拉德（宜家创始人）、柯斯林（管理专家）、丰田章男（丰田社长）等，分析各个行业的巨子们，了解他们当年如何创业，又如何突破重重难关，最后成为卓越成功人士的过程。并在本书中，将他们的故事和他们创业过程中遇到的种种问题分成七类：管理、规划、人力开发、产品、客户、营销、销售等七个方面，给出最有用、可操作、可评估的七项解决法则，同时还就每一个领域，给出让读者思索的一些问题，引导读者学以致用。

<<七项法则>>

作者简介

马克·汤普森 (Mark Thompson)

美国领导力研究中心成员，被美国企业管理界视为“奇才”、“怪杰”。

为了验证自己的管理理念，他先后在美国开创多家企业，并在企业最辉煌的时候把它售出，然后再重新开创另一个企业。

屡试屡胜，迄今无一失手。

2010年写作本书期间，他在斯坦福大学作访问学者，并以1亿美元的价格售出手中的一个公司，在美国有很大的影响力。

美国前总统夫人劳拉·布什、希拉里·克林顿、前国务卿奥尔布赖特等都是他的粉丝和组织成员。

博恩·崔西 (Brian Tracy)

美国首屈一指的销售培训大师和励志成功学大师，亲自培训过50多万名销售人士。

参加培训的人几乎遍布所有行业，他们全都取得了惊人的成绩。

比尔·盖茨、沃伦·巴菲特、迈克尔·戴尔、杰克·韦尔奇等人都曾聆听过他的讲座。

为1000多家公司提供咨询服务，其中包括IBM、福特、惠普、联邦快递等众多世界500强企业，有超过2/3的世界500强企业已经和正在运用他的销售系统和策略。

每年约数十万人参加他的培训课程，其课程在美国连续14年创下有史以来的最销售纪录。

他还是畅销书作家，迄今为止，他出版了30多种图书、300多种相关的录音带和录像带，很多作品被翻译成20多种语言，远播世界35个国家。

<<七项法则>>

书籍目录

- 序/1
 引言/5
 致谢/7
 法则一：磨练管理能力和人格魅力/1
 想成为一名成功的管理者，你需要同时具备两个条件：一个是性格，另一个是能力。你应该是一个真诚的人，是人们信任并且愿意追随的人。
- 艰难时期更适合创业/3
 苹果、惠普创业之始都很难/5
 单枪匹马干不出大事业/9
 管理者必备能力：意愿、激情、执行力/10
 领导人并非天生，而是磨练出来的/14
 多赞扬下属，并且主动承担责任/16
 对你所管理的事务进行测评/20
 凡事都要认真，凡事追求完美/23
 将你的内心所想表达出来/27
 伟大的管理者是不断变化的代理人/28
 延伸思索/32
 法则二：优化商业规划，抓重点、可操作/37
 商业或者生活当中获得成功的主要原因就是能抓住重点、能集中精力。而失败的主要原因就是缺乏方向的指引以及精力分散。切记，商场制胜之道在于：目标原则、主动出击原则、集中力量原则、经济原则、灵活善变原则、出其不意原则、一鼓作气原则。本章将会告诉你如何赢得更多的成功、避免更多的失败。
- 亚历山大大帝以少胜多，瞬间扭转战局/38
 制订战略的5大原则/43
 制订战略性规划的6个关键点/48
 德鲁克的5个经典问题/50
 将成本中心转变为利润中心/51
 你最宝贵的资产是什么？
 /52
 监测规划实施进程的33个指标/55
 延伸思索/58
 法则三：人力资源是公司发展的第一生产力/61
 任何组织中，最大的未开发自然资源，也是最有价值的资源是就它的人力资源。激发员工为组织贡献全部的力量，这是经理人增加他们个人效能的最快速的方式，它也是一家优秀公司能得以发展的唯一方式。
- 人力方程式/62
 什么样的人才是优秀的/65
 数字“三”法则/67
 斯旺（SWAN）公式/69
 不要那些只会说“是”的人/72
 解雇害群之马/72

<<七项法则>>

员工与老板的关系/76

三“R”动力/78

搞清楚你的上下级在乎的是什么/80

用月度成就奖代表员工的月度计划/81

快乐工作的四“C”原则/81

将注意力集中在那些需要做的事情上/82

延伸思索/88

法则四：让产品和服务在竞争中得满分/91

卓越的产品和服务是企业成败的关键。

向市场上的1000个客户提问，根据他们的回答，确定在你的产业中每家企业的评级：假如在你的产业中存在10家竞争企业，就质量来讲，如果满分为10分的话，你的公司可以得多少分？

一心一意做一件事情/92

对优质的痴迷/94

成也声誉，败也声誉/95

所有人都可能制造低劣的产品/97

产品定价策略/98

你的产品和服务不能是“大路货”/98

第2号竞争对手最迫切求胜/99

要么与众不同，要么从市场消失/100

创新的四个小秘诀/102

为什么小公司能击败大企业/104

冒险要比维持现状风险低/105

决定客户期望的四个生产要素/106

让你的产品购买方便、易于使用并且没有风险/108

起作用的绝不是单一因素/111

意大利面酱（意粉酱）的启示/112

参与客户的研发活动/112

盈利能力取决于顾客亲密度/113

延伸思索/114

法则五：创新、营销，才能刺激销售额和现金流/117

企业的目标就是创造并保留住客户……因此，最基本的管理功能就是创新和营销，因为只有它们才能产生销售额、收入以及现金流。

此外，你身上所蕴藏的能量是不为人知的，除了你自己之外别人都不知道你能做什么，并且，直到尝试过后你才知道自己能做什么。

营销计划的四个关键战略性问题/119

适销对路的产品和服务质量具有的5大属性/121

顾客买的是一种归属感/125

将客户转变为产品福音布道者？

/126

客户总是正确的/127

从你的竞争对手身上汲取经验/129

战略营销的四个关键/130

以客户为中心做营销/136

让你的核心竞争力为你创造利润/137

好广告直奔客户心底/139

<<七项法则>>

逆风险营销/141

延伸思索/144

法则六：没有销售，一切都是零/147

卖东西，你的首要目标是，展示出你的产品或服务会带给顾客好处、效率、效果。

所以，你要了解：到底哪些人是你的客户，他们为什么要购买你的产品或服务？

你怎样才能抓住他们的心理，让他非你莫属。

客户想要什么？

/149

如果你的客户是企业/150

如果你的客户是批发商或者零售商/151

增加销量的三种方法/153

如何衡量销售是否成功/154

销售“医生”/157

销售流程的七个高效规则/159

建立销售诚信的六个要素/166

延伸思索/172

法则七：顾客高兴了才会和你做生意/175

企业未来发展的关键是为人们所创造的开心体验的程度——你不断地取悦客户，让他们感到高兴，这样他们就会与你做生意。

打造完美客户体验的12个窍门/177

哪些方面是你应该改进的？

/188

旧理念还能发挥新作用吗？

/189

仅让顾客满意是不够的/190

顾客满意的四个层次/191

满足客户的期望，而不是你自己的期望/192

客户体验三“A”原则：认可、感激、关注/194

延伸思索/198

<<七项法则>>

章节摘录

法则一 磨炼管理能力和人格魅力 领导才能的重要性 危机发生时，比以往任何时候都需要发挥你的领导才能，这是你以一种全新的方式重塑自我的最佳时机，是你进行反击、勇往直前、开拓进取的时刻，也是你找到更好、更快速、更简便、成本更低的方式取得成功的时刻。

你今天在这个市场上所作出的选择对你的公司和员工都会产生深刻的影响，并且这种深刻程度前所未有。

埃皮克提图曾写道：“环境并不能造就一个人，它们只不过是人的本性揭示出来而已。

你掌管组织、作出艰难决策、承担责任以及高效领导组织的能力，会对你的团队或者你组织的成功产生巨大的影响，这是任何其他一种单一因素的影响所不能比拟的。

为了成为一名更高效的领导者，你所作出的任何努力，都会对你的整个组织产生倍增效应。

艰难时期更适合创业 人们经常抱怨经济局势不好，竞争太过激烈。但是许多卓越的领导者恰恰就是在最艰难的时候开创了自己的事业，或者是最艰难的时候带领自己的企业渡过难关。

20世纪70年代，美国遭遇了所谓的。

……

<<七项法则>>

媒体关注与评论

能带来更多利润的优质客户而采取果断的新举措吗?如果答案是肯定的,那么在哪里可以得到中肯的建议呢?

在本书中,你会发现许多简单的促进组织合理成长的法则,每一个法则都能经受实践的检验。并不需要多么复杂,你就会了解需要做什么以及如何去做,从而为你的未来赢得更加光明的前景。

——马歇尔·戈德史密斯 对于如何运营一家大公司并成为一名优秀的领导,没有人比马克·汤普森和博恩·崔西能给予您更明确清晰的建议了。

《七项法则》这本书的问世·恰逢其时,可以帮助您释放潜能,增加您的企业利润以及个人回报。

——启斯·法拉利 这本希望成功者所必备的小手册将会为你提供一条现实可行的途径。

可以使你为你的客户提供更好的服务,使你的企业快速成长,有更辉煌的前景。

——弗朗西斯·赫塞尔本

<<七项法则>>

编辑推荐

神奇的七项法则，各行业亿万富翁都在运用，世界最有效，最实用的创富工具。
美国领导学专家马克·汤普森、国际顶尖成功学大师博恩·崔西联合新作！
美国领导与领导学会、管理协会、人力资源管理学会等推荐！
20多种语言30多个国家800万册畅销！

<<七项法则>>

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>