

<<中小企业的12堂必修课>>

图书基本信息

书名：<<中小企业的12堂必修课>>

13位ISBN编号：9787301197561

10位ISBN编号：730119756X

出版时间：2012-1

出版单位：北京大学

作者：廖佑庆//林伟贤

页数：245

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>

<<中小企业的12堂必修课>>

内容概要

《中小企业的12堂必修课》是一本专门为中小企业写的指导书籍。

《中小企业的12堂必修课》分为十二堂课，从中小企业的核心竞争力谈起，涉及中小企业的核心竞争力、战略、成本、融资、危机处理、管理、人才、团队、营销等方面。

当中小企业能将这十二课的内容逐项落实在企业中，一定会在激烈的商战中找到成功规律，不再漫无章法，只凭感觉去闯。

有规律不盲目，有方法少错误，希望这本书能给所有中小企业找到经营企业的规律与逻辑。

<<中小企业的12堂必修课>>

作者简介

林伟贤，畅销书《做我生命中的第一》——成功心理学作者之一，由北京方亚文化发展有限公司策划出版；实践家知识管理集团董事长；曼陀罗训练创办人，全球唯一

Money&You、Winning for

Life华文讲师；中华教育训练发展协会理事长；培训界的“金头脑”，畅销书《我爱钱更爱你》、《商道》的作者。

亚洲八大讲师每年评选一次，唯一林伟贤榜上有名。

中国教育电视台《东方名家》，山东教育电视台《名家论坛》，湖南经视《MBA大讲堂》特邀讲师，主讲管理类课题皆深受肯定和观众喜爱。

<<中小企业的12堂必修课>>

书籍目录

自序 有规律不盲目，有方法少错误

第一堂课 立起来——塑造中小企业的核心竞争力

第一节 核心竞争力是中小企业的生命

中小企业自身的特点

打造核心竞争力才能变弱小为强大

第二节 如何打造中小企业的核心竞争力

“康辉”的峰回路转

三步走战略

第三节 保护中小企业核心竞争力不受冲击

盲目转型的代价

核心业务不可出让

第四节 创新，创新，再创新——强化和提升中小企业的核心竞争力

《读者文摘》诞生记

创新是取胜的保障

精彩语录

第二堂课 砍下去——中小企业如何控制成本

第一节 建立成本优势

常春藤的启示

小气才能成大器

第二节 生产成本控制

密切注意成本

控制生产成本的有效措施

第三节 拒绝回扣，阳光采购

采购的“肥差”

采购要健康、要阳光

第四节 砍掉营销成本这块“肥肉”

被忽视的“肥肉”

精打细算的广告费

精彩语录

第三堂课 怎么筹——中小企业如何破解融资难题

第一节 借鸡生蛋

借出来的财富

借钱的门道

第二节 寻求政府的保护伞

政策机遇期的到来

如何获得政府助力

第三节 向银行借钱的技术

银行的谨慎

敲开银行大门

第四节 中小企业ipo融资

ipo的概念及现状

ipo流程分析

尝试ipo之路

精彩语录

第四堂课 如何控——中小企业应对危机的心态与思路

<<中小企业的12堂必修课>>

第一节 危机中的好心态

第一是耐得住

正面积极地思考

第二节 危机是质变机遇期

危机中孕育着机会

随机应变

第三节 卖冰激凌应该从冬天开始

冰激凌哲学

“剩”者为王

第四节 在危机中瘦身

让大象跳舞

精兵简政

精彩语录

第五堂课 下好棋——中小企业的战略以及商业模式

第一节 中小企业也需要战略

战略目标的重要性

如何进行战略谋划

第二节 最强的战略——独孤求败

态度决定高度

蓝海战略

第三节 战略执行中的心态

淡泊是成功者的心态

一步难以登天

第四节 商业模式创新

另一种创新：苹果榜样

赢在未来

精彩语录

第六堂课 掌好舵——优秀中小企业管理者的素质

第一节 若隐若现的权威

梁松的遭遇

伪装的功夫

第二节 自控与借势

控制坏情绪

学会借势

第三节 恒心和取舍

杜绝浅尝辄止

正确取舍

第四节 办公室政治和舆论

办公室里的底线

舆论，你了解多少？

精彩语录

第七堂课 笼住人——解决中小企业人才匮乏问题

第一节 高超的用人策略

中小企业不同阶段的用人策略

养人的学问

选对人做对事

第二节 留住骨干

<<中小企业的12堂必修课>>

为什么留不住

三步留住骨干

第三节 清除不诚实的员工

诚实才可靠

第四节 破解用工荒

义乌的难题

如何破解用工荒

精彩语录

第八堂课 搭好班——中小企业需要精英团队

第一节 组织无敌

组织是什么

组织智慧

第二节 建设好团队

《西游记》的启示

团队的灵魂

第三节 收服“异己”

东海的分裂

变异己为搭档

第四节 正确的团队观

李想的团队观

平常心是道

精彩语录

第九堂课 卖得好——中小企业营销不含糊

第一节 定位要准

剃须刀的突围

警惕对手

第二节 品牌就是一切

太阳谷的奇迹

亮剑的策略

第三节 赢在差异化

喝前摇一摇

1%的不同赢得100%的市场

第四节 网络蕴藏无限商机

揭开网络营销的面纱

搜索引擎推广

精彩语录

第十堂课 站得稳——摒弃中小企业管理弊端

第一节 不懂管理只有死路一条

管理的重要性

管理者必备的素质

第二节 管理的最高境界——双赢局面

审时度势

谋求双赢

第三节 实行精细化管理

中小企业必由之路

由粗转精

第四节 没有达成就是失败

<<中小企业的12堂必修课>>

建设强大的执行力

把执行力看做妻子

正确下达指令

精彩语录

第十一堂课 找出来——中小企业有了问题不要慌

第一节 发现问题，解决问题

发现问题更重要

解决问题是一种能力

第二节 科学决策的意义

决策失误的后果

投资决策更要慎重

第三节 人脉足，才能左右逢源

人脉就是财脉

用心建设人脉

第四节 学习无止境

学习改变命运

成人学习法

精彩语录

第十二堂课 走出去——中小企业发展道路选择

第一节 多元化与专业化

多元化是趋势，专业化是根本

避免盲目多元化

第二节 战略性撤退

可乐遭遇战

以退为进

第三节 牵手“巨人”的策略

搭上“巨人”的肩膀

中小企业的“老二哲学”

精彩语录

<<中小企业的12堂必修课>>

章节摘录

只有好的商业模式，但没有永恒的好模式。

如果一个商业模式被无限复制，则意味着市场消亡、风光不再。

一个令人担忧的事实是，中小企业管理者往往偏重于技术创新，很少心思花在创新商业模式上，这当然跟企业的模式有一定的关系，但这种做法很不可取。

中小企业管理者应该时刻把创新商业模式放在心上。

不能创新商业模式，就不能赢在未来。

2008年以后，中国中小企业的销售收入大幅度减少，与以前几年形成较大反差。

根本的原因，在于部分企业家没有对市场环境的变化产生足够的重视，从而错失了企业持续发展的良机。

在这个经营环境瞬息万变、竞争激烈的时代，中小企业需要围绕自己的核心能力进行资源整合，并根据环境的变化进行商业模式创新。

商业模式是从动态以及全局的角度评估企业的发展潜力。

企业生产的产品以及提供的服务是可以复制的，但商业模式却是企业独有的。

如果商业模式存在致命缺陷，那么无论战略如何完善、管理水平如何提高、执行如何认真，企业都注定无法获得预期的成功。

通过研究中小企业商业模式案例，我们可以看到中小企业创新商业模式的途径有三种，即收入模式创新、行业模式创新以及协作模式创新。

收入模式创新主要是指通过重新配置产品或推出新的定价模型实现的创新，是一种利用客户体验、选择和喜好进行创新的模式。

· · · · · ·

<<中小企业的12堂必修课>>

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>