

<<四招搞定管理>>

图书基本信息

书名：<<四招搞定管理>>

13位ISBN编号：9787504742704

10位ISBN编号：7504742708

出版时间：2012-6

出版时间：中国财富出版社

作者：曹同军

页数：264

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>

<<四招搞定管理>>

内容概要

《四招搞定管理》从企业管理的基本概念出发，联系作者参与管理的实践经验，以大道至简的手法，道出了企业管理的精髓。

在曹同军眼中，管理越简单越好，复杂的管理程序只会增加管理成本，降低管理效率，因此，曹同军以自己的实践为基础，总结了企业管理中最实用的四招看、想、说、做，他认为学会了这四招，也就能轻松搞定管理。

<<四招搞定管理>>

作者简介

曹同军，全君教练，北京航空航天大学MBA国际专业教练协会注册企业教练美国催眠治疗师学会授证催眠治疗师民建海南二总支会员作为一名资深企业教练，曹同军老师拥有十余年的一线培训经验，擅长将国际先进的NLP（神经语言程序学）、行为心理学及Coaching（教练技术）融入培训课堂，强调行为价值导向，授课深入浅出、简洁明了、节奏感强，促使学员在轻松快乐的氛围中不知不觉地获得了改善与提高。

<<四招搞定管理>>

书籍目录

第一篇 看——领导力第一章 看懂企业发展格局领导要有双“火眼金睛”管理者格局决定企业格局管理者就是责任承担者企业家，一个肩负企业荣辱的社会个体做一名有远见的领导者领导者的热情是企业的凝聚力看准优势，抓住机会在企业发展机遇中塑造权威卓越领导力背后的习惯第二章 明晰组织管理流程统筹全局，做好预测管好：新管理要打破旧模式管理，从管事理人开始转变：做管理不是当“管家”工作就要日事日清管理创新就是创造让领导力实现的使命在企业内部营造创新环境第二篇 想——思考力第三章 想通市场竞争战略分析市场竞争格局找不到客户，卖不出产品了解你的竞争对手在做什么做市场价格战的胜者通过思考赢得顾客把目标客户定位精细化创造让客户无法抗拒的强大气场怎样取得有用的信息第四章 前瞻思维平衡规划打破思维的僵局成功制定企业战略决策用企业文化构建核心价值观为企业构建有责任的道德思路正确，决策准确决策不是管理者一个人的事以身作则，做企业的推动者做企业团队的CPU第三篇 说——沟通力第五章 能说令客户满意的话语如何快速获得客户的信任时刻记住对客户的尊重善于聆听客户的心声让客户更容易接受你怎样“捕获”潜在客户适当的优惠让客户对你心存感激如何应对顾客的戒备心理把客户的姓名放在心中第六章 区分聆听，聚焦合作从心开始，从善沟通营造和谐的团队沟通氛围要有全局意识，更要会细节管理对不同的员工说不同的话要想交流，先要同流换位思考，理解至上正确处理下属的矛盾冲突不要忽视感情投资第四篇 做——执行力第七章 会做工作目标制订给员工一个共同的目标选对目标才能确定行动的方向聚焦于团队愿景目标把团队变成一个拳头目标是团队的指南用竞争激发员工的潜力激发员工的战斗欲管理者坐下了，部下就躺下了第八章 理清权责，直达多赢领导者是执行的指挥官选择适合的执行者没有服从就没有执行制度激发执行力别让执行制度变了样硬性管理向弹性管理转变再好的制度不执行也等于零把执行力进行到底

<<四招搞定管理>>

章节摘录

今天成功的企业，不能保证明天可免于失败。
成功时所用的策略，并不永远有效。
一个企业只有居安思危，不断进取，才能立于不败之地。
如果企业领导沾沾自喜于一得之功、一孔之见而裹足不前，是难免要落伍的。
成功是暂时的，追求和拼搏才是永恒的。
这是一种动态的、转化的观点。
眼前平安无事，难保日后不问题丛生。
现代化并无绝对标准，当今最先进，转瞬已落伍，竞争中后来居上者，俯拾即是。
不少中外著名企业家都有一段失败史。
如果企业暂时受到挫折，只要认真吸取教训，励精图治，自强不息，也有机会得以复兴。
反之，一蹶不振，灰心丧气，那就只有死路一条。
我们过去常把西方企业的倒闭看做是一种消极现象。
实际上倒闭是通过竞争进行社会选择的一种形式。
通过这种形式，社会生产选择它的最佳经营者和经营方式。
世界上有不少国家每年都有不少工厂倒闭，经济却年年发展。
每个企业都有自己的优劣处，企业家应扬长避短，多谋善计，善用策略，两军相遇智者胜。
企业如不了解自己的优劣处，就无法制订有效的竞争策略，就不能用自己的优势战胜对方，反而会把大好市场拱手让给别人。
随着人们消费观念的变化和市场竞争的加剧，竞争寿命概念的建立将越来越重要。
产品皆有使用和竞争寿命。
竞争寿命标志着产品在市场上有竞争力的时限，随着科技的发展和消费水平的提高，产品竞争寿命越来越明显地短于使用寿命。
如国外的电脑产品，使用寿命在十年以上，竞争寿命只有一年到一年半。
因此，企业一方面应主动改进产品性能，不断提高老产品质量，以延长产品的竞争寿命；另一方面要主动进行产品更新换代，有计划、有步骤地推陈出新，使企业产品永远具有竞争能力。
企业家应该有强烈的竞争欲望和拼搏精神。
如果同行中出现比自己强的对手，产生的不应是嫉妒和众人群起“枪打出头鸟”，而应是“你行我要比你更行”的竞争和拼搏精神。
当代企业家应具备的素质是——“无功就是过”，出人头地，敢冒风险。
如果在竞争中失败，也没有什么了不起，再来一次开拓。
郭芳枫先生，是世界上的大富豪之一。
1983年，美国《投资者》月刊评出世界上最富有的12个银行家，郭芳枫名列第二。
1988年，美国《福布斯》杂志评选出的超级亿万富翁排行榜中，郭芳枫又被选中。
能被选入这两类人物的财富都必须在10亿美元以上。
中国香港《远东经济评论》也把郭芳枫列入“亚洲十大首富”之列。
郭芳枫显赫于世，他是丰隆集团的主席。
丰隆集团的投资遍及新加坡、马来西亚、中国香港、中国台湾等地，下属60多家不同的企业。
投资范围从金融、保险、贸易到制造业，非常广泛。
郭芳枫从20世纪40年代开始创业，50多年来，事业发展极为迅猛。

P3-4

<<四招搞定管理>>

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>