

<<为基业长青开个账户>>

图书基本信息

书名：<<为基业长青开个账户>>

13位ISBN编号：9787504943200

10位ISBN编号：7504943207

出版时间：2007-6

出版时间：中国金融出版社

作者：陈志彪

页数：281

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>

<<为基业长青开个账户>>

内容概要

本书的大部分文章来自于《视点》发表过的文章，虽然文章的篇幅有所增加，但许多内容还是维持原来的思路。

每一期发表的文章都是我想同员工要说的话。

让员工知道我在想什么?为什么这样想?与员工侃侃而谈。

一些不好办的事情，通过刊物发表自己的见解，员工看了我的文章之后觉得有道理，不好办的事就会好办起来。

像前面说到撤并网点的事，我写了《剪枝理论的价值》一文，大家看后，知道了工商银行为什么要撤并低效的网点，由我们当初要求他们撤并低效网点，后来出现了他们主动提出自己要撤并网点，四年来，我们共撤并低效网点近七十个，而利润业绩每年平均以12%的速度递增，这是我当初没有想到的。

每个人的成长经历都是一本书，只要你愿意写，日积月累，都能形成一本书。

担任总经理的初期，靠自己多年在基层拼搏的余威，开始发表一些文章觉得没有什么困难，可是慢慢写着写着就觉得心虚起来了。

还好那时我正在攻读北京大学光华管理学院的工商管理硕士，通过学习不断地“充电”，使管理意识真正觉醒，这种觉醒反映在经营理念上的转变，本书的思考所得不少来自我的老师张维迎的管理思想，尤其在光华管理学院的学习让我受益匪浅。

<<为基业长青开个账户>>

作者简介

陈志彪，中国工商银行广西分行营业部总经理，高级经济师。
2004年9月毕业于北京大学光华管理学院，获工商管理学硕士学位。
1980年起从事银行工作，历任支行副行长、行长、信贷部经理、广西分行营业部副总经理。
2002年7月任中国工商银行广西分行营业部总经理。

<<为基业长青开个账户>>

书籍目录

商业银行的客户服务 服务，一场没有终点的竞争 赢得客户才能赢得成功 会投诉的客户是忠诚的客户 倾听产品的声音 缺陷的艺术 商业银行与差异化服务 为“基业长青”开个账户 从客户流失透视服务问题 核心竞争力项目如何实施商业银行的经营思索 我心目中的银行 有挑战才有机遇 寻找突破的秘诀 增长不等于发展 “剪枝理论”的价值 闪光数字下的冷思考 资本管理与理性经营 打开经济资本这扇窗 如何实现EVA价值最大化 EVA评价下经营行为取向的研究 经营转型的必由之路 商业银行的管理思维 职业经理人的使命 冲突现象与管理思维 简单的智慧 警觉第一扇“破窗” 目标是决定成败的前提 努力提高自己的学习力 如何提升定价能力 文化的力量有效沟通与价值观的统一 领导与有效沟通 怎样形成统一价值观后记

<<为基业长青开个账户>>

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>