

<<不可不知的1000个管理常识>>

图书基本信息

书名：<<不可不知的1000个管理常识>>

13位ISBN编号：9787509330845

10位ISBN编号：750933084X

出版时间：2011-9

出版时间：中国法制出版社

作者：高国伟

页数：331

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>

## <<不可不知的1000个管理常识>>

### 内容概要

不可不知的战略管理、不可不知的组织管理、不可不知的创新管理、不可不知的财务管理、不可不知的营销管理、不可不知的人力资源管理、不可不知的物流管理、不可不知的管理思想、不可不知的管理艺术、不可不知的宏观经济管理、不可不知的微观经济管理。

## <<不可不知的1000个管理常识>>

### 作者简介

高国伟，北京大学经济学博士毕业，曾担任澳大利亚西澳大学商学院研究员。  
2010年3月，在中南海给国务院部分工作人员讲授经济学。  
在《经济评论》、《南开经济研究》等核心期刊发表经济学学术论文十余篇，编写经济类教材十余部。  
。

<<不可不知的1000个管理常识>>

书籍目录

第一章 不可不知的战略管理

战略管理  
企业战略  
战略规划  
战略联盟  
战略营销联盟  
市场营销战略  
战略业务单元  
三段式战略循环  
市场渗透战略  
多元化经营战略  
联合经营战略  
紧缩型战略  
扩张型战略  
防御型战略  
集中化战略  
差异化战略  
成本领先战略  
一体化增长战略  
市场开发战略  
产品开发战略  
电子营销4E战略  
战略性人力资源管理  
CS经营战略  
CI战略  
关键过程领域  
战略地图  
关键绩效指标  
经营理念  
核心能力  
六力分析模型  
标杆分析法  
五力模型  
SWOT分析法  
PEST分析  
STP理论  
BCG矩阵  
安索夫矩阵  
贝恩利润池分析工具  
波特的价值链分析模型  
定性预测  
定量预测  
德尔菲法  
市场领先者  
市场跟随者

<<不可不知的1000个管理常识>>

市场挑战者  
顾客导向  
竞争者导向  
技术导向  
需求导向  
产品导向  
顾客感知价值  
顾客满意  
顾客忠诚  
生产观念  
产品观念  
推动策略  
拉引策略  
B2B  
BAB  
B2M  
B2T  
B2G  
C2C  
B2C  
能力成熟度模型  
领导行为连续体  
管理方格理论  
ERG理论  
互补优化原理  
能级层序原理  
公平竞争原理  
反馈控制原理  
弹性冗余原理  
主观能动原理  
文化凝聚原理  
系统优化原理  
信息催化原理  
同素异构原理  
激励强化原理  
动态适应原理  
核心人力资源  
基于价值的领导  
变革型领导  
情境领导理论  
情境领导  
民主式领导  
集权式领导者  
战略领导者  
维持型领导者  
愿景领导  
第五级领导者

<<不可不知的1000个管理常识>>

团体迷思  
团队管理  
团体压力  
团队建设法  
团队效能感  
团队冲突  
团队绩效  
高情商的团队  
工作团队  
虚拟团队  
自我管理型团队  
跨职能团队

.....

第二章 不可不知的组织管理  
第三章 不可不知的创新管理  
第四章 不可不知的财务管理  
第五章 不可不知的营销管理  
第六章 不可不知的人力资源管理  
第七章 不可不知的物流管理  
第八章 不可不知的管理思想  
第九章 不可不知的管理艺术  
第十章 不可不知的宏观经济管理  
第十一章 不可不知的微观经济管理

章节摘录

版权页：战略地图的构建分六步：（1）确定股东价值差距（财务层面）。

（2）调整客户价值主张（客户层面）。

（3）确定价值提升时间表。

（4）确定战略主题（内部流程层面），找关键的流程，确定企业短期、中期、长期分别做什么事。

（5）提升战略准备度（学习和成长层面），分析企业是否具备支撑关键流程的能力。

如果不具备，找出办法来予以提升。

（6）形成行动方案。

根据前面确定的战略地图以及相对应的不同目标、指标和目标值，再来制定一系列的行动方案，配备资源，形成预算。

关键绩效指标关键绩效指标是通过对组织内部流程的输入端、输出端的关键参数进行设置、取样、计算、分析，衡量流程绩效的一种目标式量化管理指标。

关键绩效指标把企业的战略目标分解为可操作的工作目标，是企业绩效管理的基础。

关键绩效指标可以使部门主管明确部门的主要责任，并以此为基础明确部门人员的业绩衡量指标。

建立明确的、切实可行的关键绩效指标体系是做好绩效管理的关键。

关键绩效指标的理论基础是“二八原理”，即一个企业在价值创造过程中，每个部门和每一位员工的80%的工作任务是由20%的关键行为完成的，抓住20%的关键，就抓住了主体。

“二八原理”为绩效考核指明了方向，即考核工作的主要精力要放在关键的结果和关键的过程上，考核工作一定要围绕关键绩效指标展开。

关键绩效指标来自于对公司战略目标的分解，是对公司战略目标的进一步细化和发展。

关键绩效指标是对真正驱动公司战略目标实现的具体因素的发掘，是公司战略对每个职位工作绩效要求的具体体现。

关键绩效指标随公司战略目标的发展演变而调整。

当公司战略侧重点转移时，关键绩效指标必须予以修正以反映公司战略的新内容。

## <<不可不知的1000个管理常识>>

### 媒体关注与评论

管理是一种实践。

其本质不在于“知”而在于“行”；其验证不在于逻辑，而在于成果；其唯一权威就是成就。

——彼得·德鲁克（现代管理学之父，大量中的大师）取得成功的方法就是：75~80%靠领导，其余20-25%靠管理。

而不能反过来。

——约翰·科特（哈佛商学院终身教授）你要勤于给花草施肥浇水，如果他们茁壮成长。你会有一个美丽的花园。

如果他们不成材，就把它剪掉，这就是管理需要做的事情。

——杰克·韦尔奇（前美国通用电气公司董事长兼CEO）管理是一种严肃的爱。

——西洛斯·梅考克（美国国际农机商用公司董事长）管理最重要的是“建班子、定战略、带队伍”。

——柳传志（联想控股有限公司董事长，联想集团有限公司董事局主席）



## <<不可不知的1000个管理常识>>

### 编辑推荐

《不可不知的1000个管理常识(升级版)(实用珍藏)》：是商务人士身边的管理助手，管理人士必备的工作手册。

管理常识全部掌握，管理问题全能读懂，管理技巧全都学会，管理规律全部摸清。

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>