

<<打造系统，复制总经理>>

图书基本信息

书名：<<打造系统，复制总经理>>

13位ISBN编号：9787550219557

10位ISBN编号：7550219559

出版时间：2013-11

出版时间：北京联合出版社

作者：洪豪泽

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>

<<打造系统，复制总经理>>

内容概要

人才是企业成功的关键，如何拥有更多的人才，尤其拥有卓越的公司领头羊——总经理，是企业老板迫切想要解决的一大难题。

“中国CEO制造机”、创业导师洪豪泽先生在亲自走访及辅导众多国内外大中型企业的过程中，整理出一套可以落地的复制人才的公式、方法以及步骤，帮助老板搭建平台，打造人才培育系统，复制总经理。

让他们能各据山头，发挥所长，从而使老板从繁杂的公司事务中解脱出来，做好掌舵人，以便企业获得更大发展。

书中充满独到见解与可行方法，值得每位老板认真借鉴；也非常值得企业管理者自行研读。

<<打造系统，复制总经理>>

作者简介

洪豪泽

香港遇才管理顾问有限公司，上海永续文化传播有限公司、连强（上海）劳务派遣有限公司董事长，“CEO制造机”、实战企业家、创业导师、职业讲师。

23岁就实现单月收入突破100万元，并长期保持月入百万元的业绩。

30岁实现单月营业额突破8000万元，并成功开设17家分公司，遍及中国台湾及大陆地区。

具有天赋异禀的领导力，擅长迅速解决团队遇到的挑战；在最短的时间发现企业及业务团队的状况，并能精准地对症下药；能从无到有、从一变多，将达成目标的方法系统化，有效复制人才。

<<打造系统，复制总经理>>

书籍目录

第一章 打造系统，复制总经理是企业永续经营的秘诀

“企业不是往上提升，就是往下沉沦！”

“开拓分公司，为分公司培养、复制总经理，就是拓展你的企业规模，为你的企业建立庞大的销售渠道，为你的企业永续经营打下坚实的基础。

你应该一开始就透视全局，下定决心开100家分公司，复制100位总经理，甚至更多。

为什么要复制总经理

你的企业不是离成功越来越近，就是离成功越来越远

为什么企业很容易在成立后1年内倒闭

确立在5年内达成复制总经理的目标

复制总经理就是建立庞大的销售渠道

广开分公司，打造绵延不绝的山脉

让人才各踞山头，发挥所长

到底要成立什么样的企业，一开始就要透视全局

企业怎样才能永续经营

第二章 拓展分公司，奠定复制总经理的基石

如何才能吸引优秀人才？

如何才能让优秀人才充分发挥所长？

答案就是拓展分公司，让优秀人才各踞山头，拥有自己的事业与天地，拥有更强的使命感与责任心。

进而各分公司之间形成合力，共同组成一艘超级企业大船。

先培养“十大元帅”

集中管理与分布式管理

建立百年企业的格局

让人才感觉拥有了自己的事业

经济规模扩大，成本自然降低

用分公司吸引更多优秀人才，企业经营才会越来越轻松

第三章 复制总经理，打造持续获利的系统

企业要想持续获利，建立畅通的销售渠道才是硬道理。

拓展分公司、复制总经理其实就是打造一个巨大的销售网络，帮助企业的产品或服务迅速占领市场。

一旦这个巨大的销售网络建成了，也就是打造了一个持续获利的系统。

增加销售额及净利润的制胜关键。

建立渠道才是硬道理

若赔钱就是对不起股东，对不起员工

坚持到底，永不放弃

只要坚信不疑，就会出现奇迹

成功者都是结论型思考者

三人行，必有我师

把每一次都当作生命中的最后一次

第四章 如何复制总经理

为分公司复制总经理的方法有很多种，你可以从个性入手，寻找与你互补的人才；你可以通过各种渠道，找到最适合的事业伙伴；你也可以通过合作的方式，培养、筛选出最忠诚的合作伙伴。

最关键的是，你们要有共同的价值观，进而通过满足对方的需求来吸引人才。

<<打造系统，复制总经理>>

个性互补，共同成长

通过各种渠道寻找你的总经理

ABC 找人法则

通过6个人可以认识任何人

价值观就是密码

赞美他人，而不是吹捧自己

为对方着想，给他所需要的

不问收获，只需耕耘；不求回报，先去付出

满足对方的六大需求

与人合作方能成就大业

吸引顶尖人才的21招

第五章 如何建立复制总经理的系统

身为老板的你，应该具有打造百年企业的长远目光，通过开分公司拓展企业版图，将人才、资金、目标、使命等资源无限整合，搭建一个能让人才充分发挥所长的大舞台。

所以，你应该一开始就透视全局，最关键的一步就是打造复制人才的系统。

复制的关键在于人

坚持开晨会

建立业绩考核机制

打造人才招聘系统

打造极具战斗力的销售团队

后勤系统是企业打持久战的强大后盾

建立汇报制度

定期举行领导会议

建立学习型组织

第六章 优秀总经理必须清楚如何一开始就获利

没有人不喜欢开公司第一个月就获利，但大部分人都怀疑是否能做到。

我们必须打破这个迷思，成功者都是结论型思考者，若你先认为这是可行的，再去思考怎么做，朝着开张第一个月就获利的目标制订计划和行动，你就有机会得到你想要的结果。

踏出成功的第一步

打破迷思，马上获利

活下来才是硬道理，活得好才能长久

必须用好“海陆空计划”来达成目标

神奇的“1 2 3 4法则”

你的客户就在你的同行手里

如何找到企业瓶颈并顺利解决

如何运用演说解决企业三大难题

如何运用演说进行危机处理

第七章 优秀总经理应养成的九大习惯

一个优秀的总经理并不是天生的，其学识、能力、气场等，都是通过不断学习、不断实战才能习得的，进而熟练运用，形成习惯。

所以，身为企业老板的你更应该清楚地了解优秀总经理必须养成的九大习惯，在培养、复制总经理的过程中，以此作为衡量的依据之一。

天天收钱

盯人、盯钱、盯业绩

<<打造系统，复制总经理>>

全方位增强能量

光忙是不够的，还要知道在忙些什么

想到就去做

永远不会停下学习的脚步

求贤若渴

持续力大于执行力

顶尖总经理是这样炼成的

第八章 优秀总经理不能触及的十大雷区

要想成为优秀的总经理，就要避免短视近利、轻言放弃、情绪失控，甚至逾越法律底线等一系列雷区。

经营企业非同儿戏，有些错误是犯不得的，

否则，不但自己会被打回原形，企业的一切努力也会付诸东流。

什么都先想坏的

什么都先想好的

短视近利，目光如豆

轻言放弃

逾越法律的底线

搞不清楚自己是谁

以为自己是万能的

只会孤注一掷

不会自律

无法迅速转变情绪

第九章 失败总经理的七大症结

太多的错误会导致失败，只要犯了其中一个错误，失败之魔就会降临。

而成功却艰难得多，必须有天时、地利、人和。

在打造系统，复制总经理的

过程中，有七大症结是值得企业经营者小心谨慎的，具有这些特征的人无法胜任总经理。

忘了自己是怎么打拼出来的

从此君王不早朝

绝对的权力，有时候会带来死亡

为钱而来，为钱而走

不知道什么叫“复制”

内耗才是大问题

一直无法扩充团队

第十章 优秀总经理必备领导力

总经理是企业的灵魂与命脉，是市场的关键与桥梁，是员工的希望与未来，所以任重而道远。

总经理若能具备以下领导力，就能成为优秀的总经理，帮助企业基业常青。

善于保持领导者的形象

永不满足，无限进取

善于控制情绪，感性、理性兼收并蓄

忙对地方，成功就实现了一半

敏锐的洞察力、预见力

<<打造系统，复制总经理>>

优秀总经理要学会合理地坚持

帮助他人成功，自己会更成功

优秀的总经理要行孝、行善、爱国

优秀的总经理要有感恩之心

优秀的总经理行动快如闪电

优秀的总经理有像豹一样的复原能力

敢于冒险、喜欢竞争，并勇于承担责任

鼓舞士气，为团队的成功服务

找到人才，用好人才

第十一章 优秀总经理必须具备的六种品质

虽说人无完人，但总经理必须具备正直、率真、诚恳、谦卑、正面、积极等领导品质，才能在与下属、同僚、客户中赢得良好口碑，在使企业成功的同时，自己也获得成功。

正直、率真，有赤子之心

诚恳、谦卑

正面、积极

能伸能屈

懂得检讨，承认自己不完美

重视身体健康

第十二章 优秀的总经理必备信念与境界

总经理作为企业的领导，肩负着企业的前途命运，所以必须从走马上任的那一刻起就树立坚定的领导信念，并在实践中提升自己的领导层次，最终让下属心服口服，坚定地跟随自己，从而使企业走向繁荣。

优秀总经理必备的35个信念

优秀总经理经历的5个阶段与境界

附表

<<打造系统，复制总经理>>

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>