

<<总经理把企业做大做强的10个关键>>

图书基本信息

书名：<<总经理把企业做大做强的10个关键>>

13位ISBN编号：9787806719510

10位ISBN编号：7806719512

出版时间：2008-8

出版时间：鹭江出版社

作者：赵树钢

页数：202

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>

<<总经理把企业做大做强的10个关键>>

内容概要

许多企业会遭遇发展的瓶颈，道理很简单，某个关键的环节出现了问题。举个简单的例子，如果把“草籽”当作了“树种”，无论你付出多少的辛劳，也培育不出参天大树来。

赵树钢老师基于“企业超常大发展”的经营理念，从企业发展的四个关键阶段——基础定位、起步发展、加速发展、持续发展展开论述，把现职企业发展的问題归为十大观卡，并给出了相应的解决方案，从这个意义上说，本书可以视为一本企业超常大发展的指导性著作。

《企业超常大发展中高层必破十大关》语言生动、深入浅出，并包含了大量的案例和小故事，同时辅以练习和自测题，帮助读者加深理解和运用。

<<总经理把企业做大做强的10个关键>>

作者简介

赵树钢，著名实战派管理专家，实力派演讲名家，聚成教育集团特聘培训专家，著名电视栏目《前沿讲座》主讲嘉宾，清华大学、浙江大学总裁班客座教授，北京大学中国营销经理班客座教授，中山大学MBA班客座教授。

迄今为止，赵老师已从事企业经营和相关教育培训工作近20年，进行了数百场演讲，一百多家电视台播出过他的讲座，数万人现场聆听过他的课程。

他将新颖、生动的案例和具有启发性、感染力的语言完美地融合到课程之中，得到了一致的好评，被学员们誉为“企业灵魂的工程师”。

主要著作：《狂热行销》、《大领悟》。

<<总经理把企业做大做强的10个关键>>

书籍目录

第一关 项目甄选关方法一 善于挖掘潜力项目方法二 以某领域的第一名为目标方法三 专注做自己擅长的项目自我突破训练一自我突破反思一第二关 领域界定关方法一 准确定位自己方法二 走专业化路线方法三 避免多元经营自我突破训练二自我突破反思二第三关 产品定位关方法一 认清企业特色方法二 重新定位竞争对手方法三 打造产品独特卖点方法四 注重企业形象自我突破训练三自我突破反思三第四关 团队建设关第五关 人本管理关第六关 制度完善关第七关 营销创新关第八关 业绩提升关第九关 危机处理关第十关 基业长青关

<<总经理把企业做大做强的10个关键>>

章节摘录

第一关 项目甄选关 方法一 善于挖掘潜力项目 最伟大的商界领袖之一哈默博士说过，商业成功的第一个原则就是：“当别人都在做什么的时候，你认真看一看，自己不做行不行。当别人都不做什么的时候，你再仔细思考思考，自己做行不行。”

正是秉持这样的理念，哈默博士创造了一次又一次的商业成功。

在所有美国的商人都不敢去前苏联做生意的时候，哈默博士独自来到了前苏联，经考察发现前苏联全国上下粮食奇缺。

后来他就想方设法，克服了种种困难，终于用美国的粮食，从前苏联换回了一大卡车的金银珠宝，其中还有皇帝戴过的金皇冠。

这批货物刚运回美国没几天，就被美国的有钱人抢购一空。

哈默博士从而大赚特赚了一把。

当绝大多数的人都不看好酒类股票而全部抛出时，哈默博士却在悄悄地大量买进。

而当绝大多数的人重新看好酒类股票并疯狂买进时，他却全部抛出手中的酒类股票。

这样，一进一出，哈默博士赚了上百万美元。

当一家石油公司遇到意想不到的困难，决定卖掉时，很长时间没有任何人敢买。

哈默博士经过认真调查、仔细思考后，果断地买了下来。

这项决定使他成为亿万富翁。

哈默博士还是世界著名的企业家中被各国家元首接见过次数最多的一位企业家。

他成功的理念是：反向思维，不随大流；要干就不顾一切地干好，全然不顾别人说三道四。

当有人问他成功的秘密时，他指了指办公室墙上林肯的名言：“如果要看攻击我的言论，我将一事无成。

我只要朝目标干下去，攻击我的话最终将一钱不值。

”这就是他成为世界级大富豪的根本秘密所在。

要成功就要用新、奇、特的方法，去开创新的道路。

总之，要么与众不同，要么灭亡。

方法二 以某领域的第一名为目标 和对手的竞争就是战争。

既然做，就一定要赢！

在企业战略上，必须坚持争做第一或第二，否则就应当坚决退出。

不想做第一的企业迟早要完蛋。

商界教父韦尔奇的“项目开拓策略”是：通用公司的各项业务必须在所属的领域内，占据第一或第二的地位；否则，公司将关闭或出售那些前景不佳的业务分支。

这项策略使那些表现平平的人，在通用公司无法坦然立足。

怎样才能做到第一呢？

例如，当市场上没有人做女式牛仔裤时，谁先做了，谁就最有机会成为这个领域的第一名；当市场上没有人为矮个子或胖子设计服装时，谁先做了，谁就最有机会成为那个领域的第一名。

总之，第一名总是领先一步发现潜在的商机！

编辑推荐

现代企业实现突破性成长的10个关键点。

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>