<<商战力>>

图书基本信息

书名:<<商战力>>

13位ISBN编号:9787807287995

10位ISBN编号:7807287993

出版时间:2008-1

出版时间:广东经济

作者: 李泽尧 编

页数:411

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

<<商战力>>

内容概要

本丛书针对职业经理人、企业在职干部实战管理能力训练而展开,涵盖了如下内容: 第一册为《执行力》,以"执行力"为核心,包括,做人之道一一角色与心态:要做事先做人,心态调整最重要;管理之道——管理的主线:管什么?

管理的本质是什么?

有没有一条简单明了的主线呢?

能力之道——管理者基本能力:如何提升管理能力?

有没有让人心服口服的捷径?

第二册为《领导力》,以"领导力"为核心,包括,待人之道——驾驭人性:人性有何规律?

如何成为人性的主人?

管人有哪些基本要点?

带兵之道——打造团队:团队与个人有何不同?

如何打造高绩效团队?

现代管理技术如何与传统管理手段相结合?

第三册为《商战力》,以"商战力"为核心,包括,商战之道——如何赢得商机:商机在哪里? 如何打造火眼金睛?

商业生存与在家做人有何不同?

商战谋略的赢家是谁?

经营之道——打造优秀企业:路遥知马力,最后的赢家属于苦心经营者;企业家有哪些特质? 如何做一个"有准备的人"?

针对各单元,本丛书分别配备了单元思考题。

本丛书非常适合在职企业干部、各级主管、中高层管理者以及有志从事管理的人士使用,可作为自学、企业内训、公开课、企业大学、系列课程班的学习用书,也是职业经理人资格认证培训的首选教材。

<<商战力>>

作者简介

李泽尧,西南交通大学工学硕士,美国威斯康辛国际大学MBA,西南交通大学企业管理博士,《有效管理十八项技能》一书的作者。

实战派企业管理专家。

中山大学高等继续教育学院、颐园学院及中外管理研究中心、清华大学及中国人民大学商学院高级经理工商管理硕士(MBA)研修班(广州、汕头、东莞、佛山、惠州)特聘教授,中山大学教授经理研究会特约顾问,原广州亚加达mini MBA教育中心负责人、管理系教授、系主任,"在职经理人MBA班"及"国际项目经理文凭班"《项目管理》、《管理学》、《运作管理》、《人力资源管理》课程教授。

国外受训"现代企业管理模式"一年;国外跨国公司高级管理工作两年,国内大型外资企业高级管理工作多年。

五年大学授课经验,十年企业成功管理经验;有亲自规划、编写工厂管理电脑化信息系统的丰富经 验。

历任大型外资企业总生产主管,销售部、管理部经理,总经理特别助理,兼ISO 9000委员会委员、培训经理、5S委员会总干事、电脑化推行委员会总干事,管理顾问公司顾问部经理、大型企业(8000人)管理咨询首席顾问、管理顾问公司执行总经理。

职责涉及生产计划及订单跟踪、物料需求计划、采购及委外加工、成本控制、资财系统,有亲自规划设计工厂管理数据库经验。

曾全权主导推动实施某大型企业管理电脑化系统:独立完成系统规划、流程设计,组织并参与相关电脑程序的编写。

独立撰写系统操作手册。

北京、上海、广东多家管理顾问公司的首席顾问和特邀高级培训导师。 多家企业的首席顾问、常年管理顾问。

<<商战力>>

书籍目录

第一讲 领导者与领导力 第1单元 人之道——人际影响之道 公关意识与人际敏感性— 入与跳出三种境界——情商的起点 公关四层次——公关意识的运用 十大经典公关情景 单元思考 领导力基础 领导者权力 领导力分析 如何提升影响力 如何提升威信、塑造权 领导技巧的层次 单元思考题 第3单元 领导者人格魅力 好领导的标准— —领导者的品质 领 导魅力基础——领导者特质理论 领导修炼——如何做一个好领导 单元思考题第二讲 领导风格 第4单元 人性透视— —认识被管理者 员工的多种类型 员工的成熟度— 能力与愿力 人的四种行为风格 心境领导与人性驾驭 人类行为的后台逻辑 用人要点 单元思考题 第5单元 领导模式 领导风格 权变理论 情境领导模式 新官上任 单元思考题第三讲 有效领导 第6单 元 拉:愿景管理——调动人心的软技术 引子:什么叫愿景管理 为什么需要愿景管理 如何进行 愿景管理 让他"来电"的愿景管理技术 期望账户 单元思考题 第7单元 推:危机意识管理 激发自动自觉 什么是危机意识管理 奖金不会让人心动,扣款才会让人心痛 危机意识管理的目的 如何进行危机意识管理 危机意识管理真的可行吗 单元思考题 第8单元 打:强势管理— 从氛围 问题的提出 什么是霸气 为什么管理技能中应该加上霸气 "霸气"——管理者"强势"心 理建设 "霸气"的导入 领导力与强制力 单元思考题第四讲 用权艺术 第9单元 抓权与用权— —扩大你的影响 第10单元 授权艺术第五讲 领导技能 第11单元 沟通 第12单元 激励 第六讲 领导实务 第13单元 教练技术——训练个人 第14单元 团建技术——打造团队附录参考 文献后记

<<商战力>>

章节摘录

第一讲 商道:领导的修炼第1单元 商之道——商业生存之道商业生态与利益人格——商业意识案 例大学毕业在省城工作的儿子回到家乡时,他的父亲告诉他说:看看我们建的房子,也就只是多占他 半尺的地界,可你看那邻家人,竟然全都忘记我们当初对他的好处,斤斤计较,拒不接受,闹得很厉害。

这位儿子是这样对他父亲说的:其一,你对别人的好处,也许你会记得,但受益的他却未必记得,而 且常常会忘记也是人性本来面目。

其二,你可以不在乎自己的利益,但是别人有权在乎他的利益;你对他的好处是你愿意,而伤害到自己的利益他去维护却是他的权利。

其三,问题的关键是要明确知道,任何的利益都是有边界的。

生意心理学——创业者的第一项修炼"大锅饭"为什么行不通,是因为"人为财死、鸟为食亡",人与人之间有利益的鸿沟。

生意人的第一项修炼,就是要认识到这种人与人之间的利益鸿沟。

某会计人员在业余时问里为4家小公司做会计账,说好的报酬为每月300元。

可是春节时朋友从她口中知道,其中3家都没有结账付款给她。

朋友劝诫她说:"你同人合作一定要有书面协议,不然事情之后时过境迁,你凭什么去向他要钱?换言之,你这样会留下漏洞。

也就相当于故意把钱包放到别人的面前去,你怎么可能叫他不眼红、不产生贪占之心呢?

""人心隔肚皮",反映的是各自思想的独立性和难以捉摸性。

而人与人之间的利益鸿沟,则反映了人与人之间人格的独立性,人的意志的独立性。

如果没有利益人格的独立性,那么经济法、民事法律就失去了其基本的利益划分单位和利益保护单元

<<商战力>>

编辑推荐

《商战力(PMTP-3)》由广东省出版集团,广东经济出版社出版。

无论风筝飞到多高、多远,如果你把拽住风筝的那根线捆在电线杆上,你就一定会发现,风筝会很快跌落到地上;无论制度、组织怎样完善,企业管理没有一劳永逸,你还必须发出力量、创造价值、作为动力源!

——李泽尧

<<商战力>>

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