

<<九步通向成功>>

图书基本信息

书名：<<九步通向成功>>

13位ISBN编号：9787111243755

10位ISBN编号：7111243757

出版时间：2008-7

出版时间：机械工业出版社

作者：张驰 编

页数：173

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>

<<九步通向成功>>

内容概要

随着企业间竞争的加剧，管理创新被越来越多的企业当成迅速提升企业竞争力和经营绩效的战略举措，我国企业在迅速成长的过程中，也开始关注精益六西格玛管理。

凡是推行精益六西格玛并获得成功的企业，在需求识别、定位与规划、推行方式、推进组织、管理与文化诊断、推进流程，项目和人员选择、过程管理、持续推进和拓展成果九个方面都做得特别到位。

它们就犹如一只水桶的九块壁板，任意一块木板短缺都不行。

读者可以以此为借鉴，对精益六西格玛推进过程进行诊断，及时发现短板在哪里并采取补救措施，最终获得成功。

本书对于企业家和管理工作者深刻领悟精益六西格玛的理念和方法，推行精益六西格玛具有实操性的指导意义。

<<九步通向成功>>

作者简介

张驰，全国六西格玛推委会首界专家委员，中园企业联合会客座教授，国内首批六西格玛倡导者和推动者，张驰咨询首席专家。

曾长期在SONY等全球500强企业从事高层技术及质量管理，对外企先进管理技术有深厚造诣和极丰富的实战经验，帮助中国航天科技集团等近千家企业指导和突施六西格玛管理，培养黑带1000人以上，绿带3000人以上。

张永嘉，工业工程硕士，精益生产专家，六西格玛黑带，张驰咨询精益生广‘高级顾问。多年潜心研究各国外企的管理特点及先进方法，丰要研究方向为精益生产及其在企业中的推行策略。在精益生产和快速改善方面具有丰富经验。

赵国祥，美国AsQ注册六西格玛黑带，张驰管理咨询高缎顾问。有近十年冶金、机械行业，近十年电子行业的工程技术、产品开发、生产和品质管理经验，六年六西格玛管理咨询绎验。

何小勇，工商管理硕士，北大经济管理学院EMBA特邀讲师，美国ASQ注册黑带，张驰咨询精益六西格玛高级顾问。潜心研究精益六西格玛在国内企业的应用，培训和辅导二洋光电、中国航天科技集团、海尔集团等数百家企业。

已培训黑带300多人，绿带500多人，辅导项目600多个。

<<九步通向成功>>

书籍目录

推荐序前言步骤1 中国企业生存环境分析与企业家的选择一 中国企业的生存环境思考二 企业家的选择步骤2 推行精益六西格玛的定位及规划一 确定精益六西格玛推行定位与规划的目的二 确定精益六西格玛推行定位与规划阶段企业面临的基本问题三 确定精益六西格玛推行定位与规划的基本流程四 中国企业在确定精益六西格玛推行定位与规划过程中的选择五 中国企业在确定精益六西格玛推行定位与规划过程中存在的偏差六 中国企业的特点、背景分析七 建议与忠告步骤3 选择推行方式与合作伙伴一 选择推行方式与合作伙伴的目的二 选择推行方式与合作伙伴时面临的基本问题三 选择推行方式与合作伙伴的基本流程四 中国企业在选择推行方式与合作伙伴过程中的选择五 中国企业在选择推行方式与合作伙伴过程中存在的偏差六 中国企业的特点、背景分析七 建议与忠告步骤4 建立精益六西格玛推进组织一 建立精益六西格玛推进组织的目的二 本阶段企业面临的基本问题三 建立精益六西格玛推进组织的基本流程四 中国企业在建立精益六西格玛推进组织过程中的选择五 中国企业在建立精益六西格玛推进组织过程中存在的偏差六 中国企业的特点、背景分析七 建议与忠告步骤5 管理体系诊断与企业文化诊断一 管理体系诊断和企业文化诊断的目的二 管理体系诊断和企业文化诊断面临的基本问题三 管理体系诊断和企业文化诊断的基本流程四 中国企业在管理体系诊断和企业文化诊断时的选择五 中国企业在管理体系诊断和企业文化诊断过程中存在的偏差六 中国企业的特点、背景分析七 建议与忠告步骤6 建立精益西格玛推程序规范一 建立精益六西格玛推程序规范的目的二 建立精益六西格玛推程序规范过程的基本问题三 建立精益六西格玛推程序规范的基本流程四 中国企业在建立精益六西格玛推程序规范时的选择五 中国企业在建立精益六西格玛推程序规范时存在的偏差六 中国企业的特点、背景分析七 建议与忠告步骤7 精益六西格玛项目及人员选择一 精益六西格玛项目及人员选择的目的是二 精益六西格玛项目及人员选择面临的基本问题三 精益六西格玛项目及人员选择的基本流程四 中国企业对精益六西格玛项目及人员的选择五 中国企业在进行精益六西格玛的项目及人员选择上可能存在的偏差六 中国企业的特点、背景分析七 建议与忠告步骤8 精益六西格玛推进过程管理第一部分 精益六西格玛推行过程管理的培训环节一 培训的目的二 培训中的基本问题三 培训的基本流程四 推行过程管理中培训环节的选择五 推行过程管理培训环节企业可能存在的偏差六 中国企业的特点、背景分析七 建议与忠告第二部分 推行过程管理之项目运作环节一 推行过程管理之项目运作环节的目的二 推行过程管理之项目运作环节的基本问题三 推行过程管理之项目运作环节的基本流程四 推行过程管理之项目运作环节的企业选择五 推行过程管理之项目运作环节企业可能出现的偏差六 中国企业的特点、背景分析七 建议与忠告第三部分 精益六西格玛推行过程管理之辅导, 评审环节一 推行过程管理之辅导、评审环节的目的二 推行过程管理之辅导、评审环节的基本问题三 推行过程管理之辅导、评审环节的基本流程四 推行过程管理之辅导、评审环节的企业选择五 推行过程管理之辅导、评审时企业选择存在的偏差六 中国企业的特点、背景分析七 建议与忠告步骤9 续推行与溶入文化一 持续推行精益六西格玛管理的目的是二 持续推行精益六西格玛管理面临的基本问题三 持续推行精益六西格玛管理的基本流程四 中国企业在持续推行精益六西格玛管理过程的选择五 中国企业持续推行精益六西格玛管理存在的偏差六 中国企业的特点、背景分析七 建议与忠告

<<九步通向成功>>

章节摘录

步骤1 中国企业生存环境分析与企业家的选择 一 中国企业的生存环境思考 (一) 国际竞争环境 1. 全球将可能受美国经济衰退的影响 受美国“次级房贷”的影响, 全球金融市场大幅震荡。

从2007年10月23日金融街网站获悉: 美国联邦储备委员会(美联储)前主席格林斯潘(Alan Greenspan)表示, 所有资产类别的风险程度均异常高, 因此近期金融市场的动荡几乎是不可避免的。

他的预测如果成为现实, 全球经济将产生巨大波动, 因为美国目前经济总量同日本与欧共体之和差不多, 美国一旦出现金融危机, 没有哪个国家能幸免。

他的担心也得到了联合国的佐证。

据《第一财经日报》报道, 联合国贸易发展会议在重庆发布的《2007年贸易和发展报告》预测, 2007年世界经济将连续第五年保持增长势头, 总产出估计增长3.4%, 中印将成为增长最快的国家。

当全球经济出现不乐观的时候, 企业的竞争更是惨烈。

唯有那些真正具有技术和品牌优势、真正具有质量、成本和服务优势的企业才能立于不败之地。

2. 新的贸易保护主义不利于我国企业除了美国可能出现的金融危机和经济衰退外, 发达国家新的历史时期的贸易保护主义对中国企业提出了更高的要求。

传统的反倾销、反补贴、保障措施保护手段仍被频繁应用。

同时, 技术壁垒、绿色壁垒、知识产权保护、劳工标准等贸易壁垒花样翻新, 应用范围更加广泛。

发达国家利用自身在环保和科技方面的优势, 制定更高的环保、技术、商品和劳工标准, 以削弱发展中国家凭借低廉的劳动力成本而获得的出口竞争力。

<<九步通向成功>>

媒体关注与评论

从长远来看，推行精益六西格玛是中国企业获取长远竞争优势的必由之路，本丛书是作者长期咨询经验与心血的结晶，涉及精益六西玛推进的各方面问题，其视角新颖独到，风格清晰流畅，见解深刻，是精益六西格玛管理不可多得的力作。

柳工机械股份有限公司副总裁 郑津 我公司与张弛咨询团队的合作由来已久，合作之源来自于他们解决问题的丰富经验，深厚的理论造诣，优异的管理创新能力以及他们能站在企业战略的高度提供量身定做的咨询。

本丛书作为作者总结多年咨询经验的力作，对企业成功推行精益六西格玛具有里程碑式的意义。

瑞士百超机械（天津）有限公司董事总经理 侯和南 本丛书是为数不多对中国企业成功推动精益六西格玛具有实际指导意义的管理佳作，值得细细品味。

LEXELL电池有限公司总裁 高学峰博士

<<九步通向成功>>

编辑推荐

精益六西格玛大师系列：推行精益六西格玛成功的企业都是一样的，而推行不成功的企业各有各的不成功原因。

本书帮你找到推行精益六西格玛的短，并给出有针对性的改善建议。

从长远来看，推行精益六西格玛是中国企业获取长远竞争优势的必由之路，本丛书是作者长期咨询经验与心血的结晶，涉及精益六西格玛推进的各方面问题，其视角新颖独到，风格清晰流畅，见解深刻，是精益六西格玛管理不可多得的力作。

——柳工机械股份有限公司副总裁郑津 我公司与张弛咨询团队的合作由来已久，合作之源来自于他们解决问题的丰富经验，深厚的理论造诣，优异的管理创新能力以及他们能站在企业战略的高度提供量身定做的咨询。

本丛书作为作者总结多年咨询经验的力作，对企业成功推行精益六西格玛具有里程碑式的意义。

——瑞士百超机械（天津）有限公司董事总经理侯和南 本丛书是为数不多对中国企业成功推动精益六西格玛具有实际指导意义的管理佳作，值得细细品味。

——LExELL电池有限公司总裁高学锋博士

<<九步通向成功>>

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>