

<<平衡管理的7项修炼>>

图书基本信息

书名：<<平衡管理的7项修炼>>

13位ISBN编号：9787501182305

10位ISBN编号：7501182302

出版时间：2008-1

出版时间：新华

作者：孙念怀

页数：171

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>

<<平衡管理的7项修炼>>

内容概要

《平衡管理的7项修炼》中国的许多企业是在高速发展中轰然坍塌的，但这些企业的管理者在事前却盲目乐观，对于危机和灾难的来临毫不知晓，这确实是一件可悲的事情。其实真正的管理是一种控制过程，而不是不顾一切地疯狂推进。对于管理者来讲，平衡和协调往往比单纯的速度和规模更重要。《平衡管理的7项修炼》所谈的控制原理和实务操作对中国企业极有借鉴意义。

<<平衡管理的7项修炼>>

作者简介

孙念怀，1987年大学毕业曾在多家大型企业和咨询公司的高层任职，现任北京博士德公司高级管理顾问、北京汪中求细节管理咨询公司高级培训师，兼任多家企业高级顾问。

以管理咨询经验和理论探索相结合，分析问题视角独特，解决问题方案切实可行。著有《精细化管理》、《财务管理强化教程》、《现代企业人力资源解决方案》、《战略制胜》等著作，在业界产生了一定的影响。

<<平衡管理的7项修炼>>

书籍目录

第1章 规划平衡：企业布局与运筹中的战略平衡观一、战略的匹配与协同二、把握竞争节奏的平衡三、价值链分析四、考量战略成本五、关注可持续发展六、“微笑曲线”的巧妙运用案例1 西南航空公司的核心目标案例2 沃尔玛超市的战略与经营策略第2章 指标平衡：企业业绩指标之间的协调和控制一、平衡计分卡体现平衡管理的思想二、四个基础维度三、战略图表达因果逻辑关系四、依靠指标与滞后指标案例1 某电力机车厂的平衡计分卡案例2 飞利浦中国公司的平衡增长案例3 平衡计分卡在中外运——敦豪公司的应用第3章 运营平衡：用强势执行力推动企业平稳运作一、构建科学的目标体系二、建立标准作业程序三、核心员工与企业共存共荣四、有效恰当的授权五、心理契约融合员工与企业六、岗位作为执行网络中的节点七、修订企业管理标准八、精益求精的6西格玛管理案例1 宝钢股份推行6 管理案例2 许继电气：用高效率的用人制度提高执行力案例3 戴尔公司：打造执行环节中的关键人物第4章 制动平衡：企业稳健快速发展中的刹车系统一、管理系统中的控制二、管理控制的结构与机制三、管理控制的角度与标准四、在控制中监控问题五、消除企业风险六、企业责任的保障机制七、管理控制模式的基本框架.....第5章 创新平衡：持续自我超越和多角度创新层次第6章 动力平衡：培育核心能力构建企业恒久动力第7章 资源平衡：强大人力资源支撑企业永续发展

<<平衡管理的7项修炼>>

章节摘录

第1章 规划平衡：企业布局与运筹中的战略平衡观 对企业进行布局与运筹，即对企业认真地进行规划与设计，是平衡管理的首要任务，这体现着领导者高瞻远瞩的能力。为了做到战略的匹配与协同，在企业运行中要把握竞争节奏，考量战略成本，着眼于企业的可持续发展，并善于运用价值链分析以及“微笑曲线”来获得很好的规划效果，以做好企业平衡管理的开局。

一、战略的匹配与协同：如果把基于市场机会的战略取向与相关市场战略定义为外部导向的安位层面，把基于企业资源能力的战略取向与相关运营战略定义为同倍必向的执行层面，则我们可以建立一个基于匹配观的战略协同分析模型。

1.战略的定位与执行：依据上述模型，企业的战略要素可以分为两个基本层面：定位层面与执行层面。

(1) 定位层面：定位层面包括企业战略方向与市场战略两个模块，它们描述了企业发展的方以及确定企业在何处竞争、如何竞争。

企业战略方向是指企业对现在和将来在产业选择及市场结构中位置的期望。

方向模块包括长期愿景、核心价值取向、价值主张和战略规划等要素。

市场战略模块和企业战略方向模块同样重要，它决定了企业服务的目标市场和与之相适应的产品、服务以及营销方式等。

毋庸置疑，企业竞争优势的直接表现就在于在一个合适的市场区间中，以比竞争对手更有效的方式去满足市场的需求。

<<平衡管理的7项修炼>>

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>