

<<一个职业经理人的炼金术>>

图书基本信息

书名：<<一个职业经理人的炼金术>>

13位ISBN编号：9787504475961

10位ISBN编号：7504475963

出版时间：2012-3

出版时间：中国商业出版社

作者：曾鸿海

页数：185

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>

<<一个职业经理人的炼金术>>

内容概要

本书讲述：点石成金，化腐朽为神奇，一个个濒临绝地的商业楼盘为何能在他手里起死回生？

本书是曾鸿海退隐三年重出江湖后的操盘实录，他对商业地产的另类解读充满个性，他对人生的感悟充满了智慧……

<<一个职业经理人的炼金术>>

作者简介

曾鸿海，1958年生，广东梅县人，中山大学毕业，文学学士学位。
新加坡国际管理学院毕业，获澳洲国立大学EMBA学位。
曾多次参与重大项目的投资、融资及管理工作，现任河南万汇投资公司副总经理。

<<一个职业经理人的炼金术>>

书籍目录

序 欧小卫

第一章 居士出山，操盘天荣

居士出山

激情四射的人

走马上任

公司是一辆货车

我的信心与你们的眼光

困难面前更要有积极的心态

好雨淅淅沥沥

我们需要怎样的企业文化

公司引入了华平风险投资

战略层面和自己的定位

战略思维与天荣五大猜想

进步比完美更为重要

成功需要三把钥匙

管理的误区

集团初创期的组织架构

歇一歇，是为了走更远的路

理想、本职与我们今年的目标

短板重要，底板更重要

天荣满租了

当好总经理的秘诀

努力提升我们市场的价值

不要太把自己当棵葱

一匹狼可以救活一个野生动物园

君子不立于危墙之下

对集贸式批发市场的偏好

第二章 对商业地产的另类解读

景观的价值

弯管效应与稳定房价

商业也是一种生态

经商需要想象力

经商是妥协的艺术

不可小视网店对商业地产的冲击

再论网店对商业地产的冲击

高铁不会冲击传统商业

商铺的价值由什么决定？

商业地产的形与神

生意场上的术与道

批发第一城的启示

商铺散卖要慎之又慎

浅谈商业地产的主要商业模式

关于珠宝市场策划的一通酒话

<<一个职业经理人的炼金术>>

侃侃武汉万商白马
商业地产的三拨人马
对商业地产的另类解读(一)
对商业地产的另类解读(二)

第三章 职场心得

神奇的“半途出家”
投资和消费往往是盲目的
南洋香蕉和中国板栗
我们都有两套价值体系
快人一步与想法太过超前
感悟麻将
从行商坐贾到释迦牟尼
节俭会带来什么？

什么是浪费？

慈善的最高境界
读书不能保证你一定成功
“有用”招来的大祸
蜜蜂和苍蝇哪个更聪明
破坏创造的需求
好心也会办坏事
到哪说理去？

博彩

理想与幻想何止一墙之隔
陈光标裸捐引发的思考
城市使生活更美好？

侃侃经营与管理
与岗位对应的特质
成功与否与所学专业关系不大
五穷六绝七翻身
对身边的人好点吧
迷宫的走法
那些我们曾弥足珍贵的
鸡尾酒与创新商业模式
买方市场与卖方市场
创新是闯出来的
菠萝、柑橘和荔枝

第四章 小葱是这样长大的

甜蜜的梦想
蛇的故事
少年时曾想当一名赤脚医生
“文革”期间遇到的两位名人

<<一个职业经理人的炼金术>>

怀念我的外婆

三兄弟的大学梦

广东“文革”期间的逃港潮

我的第一份工作

马王堆曾绊我一跟头

第一次当总经理

想起在中旅汽车服务公司工作的日子

在黄山太平索道工作的那些日子(一)

在黄山太平索道工作的那些日子(二)

在黄山太平索道工作的那些日子(三)

那年，差点儿到非洲伐木(一)

那年，差点儿到非洲伐木(二)

后记

<<一个职业经理人的炼金术>>

章节摘录

天荣能在一年的时间里彻底摆脱困境，实现满租，我总结了几条：一是我作为外乡人，很快和员工打成了一片，得到他们的信任和支持，将土用命，对中层干部充分信任，人尽其才，并为他们创造良好的工作氛围和条件。

二是很快调整了市场定位，制定了在五年内建成一流汽配市场的宏伟规划。

三是从了解服务顾客人手，重点招收汽配行业的龙头企业入驻，他们带来了很好的示范效应。

最后一点，也是很重要的一点，那就是我的运气的确不错。

这一年，正是中国汽车市场蓬勃发展的一年，郑州花园北汽车商圈迅速北移，周边的几个传统汽配市场受困于拆迁和硬件设施明显落后的难题，一切都好像老天安排好的一样，天荣是到了该改变命运的时候了。

感谢上苍的厚爱！

天荣满租，效益很快显现出来，去年的租金汽配区每平方米一楼才15元，二楼才5元，而现在邻近市场中央大道的铺位，最高价已经可以租到一楼70元，二楼15元。

租金成长的速度将随着市场的火爆而不断加快，好戏还在后头。

天荣满租，还只是成功的第一步，未来的一年，要做好品类的重新规划和积蓄更多的优秀顾客资源，通过市场运作将弱小的商户和坪效低的品类挤出，还有就是尽快地找到一个可供复制的商业模式，我们要的是更多的天荣，名声更响的天荣。

当工作给你带来享受，这种幸福感可不是杲在花前月下，望天上云卷云舒，看庭前花开花落可以比拟的。

……

<<一个职业经理人的炼金术>>

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>