

<<三分策略七分执行>>

图书基本信息

书名：<<三分策略七分执行>>

13位ISBN编号：9787504736802

10位ISBN编号：7504736805

出版时间：2011-4

出版时间：中国物资出版社

作者：李华

页数：267

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>

<<三分策略七分执行>>

内容概要

马云曾说：“一个一流的创意加三流的执行，不如一个三流的创意加个一流的执行。”市场上琳琅满目的执行力图书常销不衰，再一次印证了执行力的课题引起了企业主和从业人员的高度关注，甚至可以说，一个企业是否高效，取决于企业团队执行力的强弱。

如果您：是一个企业的中层管理者，想提高执行力这一决定职场成败最核心的技能，在不断追求卓越，有加薪升职的愿景，那么，请您阅读本书的观点并实践相应的技能。

通过本书，您将学习到：明确执行目标、制定执行流程、选用执行者、提高执行力的方法、在逆境中如何抵抗执行压力、如何执行到位。

<<三分策略七分执行>>

作者简介

李华，教育经历：清华大学EMBA、管理学硕士、企业教练、培训管理专家、国家注册高级人力资源管理师，国家认证高级培训师。

工作经历：目前为上海、北京、石家庄、深圳、江苏、山东、大连、西安、重庆、成都、哈尔滨、山西、武汉、郑州、内蒙古等地70家培训与咨询机构特约或签约讲师、咨询顾问，原某大型民营企业副总裁。

曾在四季春集团、豫德盛集团、格瑞药业、禾丰集团、聚仁股份等公司担任营销总监、总经理、人力资源总监、培训总监等职务。

讲师经历：

- 清华大学继续教育学院特聘教授
- 哈尔滨理工大学客座教授
- 黑龙江商学院营销讲师
- 哈尔滨市企业发展研究所高级研究员
- 中国职业经理人培训中心特约高级培训师
- 《销售与市场》编辑部特约顾问

中国经济管理大学研究生院MBA导师

出版作品：

- 《优秀员工的8项修炼》
- 《三分策略 七分执行》
- 《三分管理 七分领导》
- 《三分管人 七分选人》

<<三分策略七分执行>>

书籍目录

第1项修炼 打靶要看靶心，明确执行目标

- 制订明确的执行目标
- 准确领悟领导命令
- 目标贵在合理可行
- 分解目标，确定目标责任

第2项修炼 有“法”可依，按流程执行

- 流程执行力带来的企业竞争力
- 流程是将策略转为执行的唯一出路
- 走流程不等于走形式
- 尊重流程才能有效执行
- 领导要以身作则走流程

第3项修炼 适当授权，让执行畅通无阻

- 慎重选择授权对象
- 信任是授权的前提
- 做到“授权有度，控权有方”
- 不要事必躬亲，但要明察秋毫
- 责权要对等
- 做好授权后的监控
- 授权的10个问题分析

第4项修炼 有效管理，给执行充裕的时间

- 将你的时钟调快些
- 马上启动任务
- 要事第
- 10个时间管理工具
- 养成时间管理的习惯

第5项修炼 知人善任，用能执行的人

- 员工的职业素质影响执行力
- 让合适的人做合适的事
- 善于发挥下属的长处
- 赛马才能识马
- 用好“三种人”
- 该淘汰的必须淘汰

第6项修炼 有效激励，提高执行效率

- 低效率靠管理，高效率靠激励
- 胡萝卜+大棒
- 洞悉员工的期望
- 激励，除了钞票还有别的
- 有兴趣才有热情

第7项修炼 提高逆商，抵抗执行压力

- 树立危机意识，实行危机管理
- 自信越大，困难越小
- 挫折有多大，毅力有多大
- 调节情绪的10个小技巧
- 自我激励

第8项修炼 精诚合作，用一切可以用的力量

<<三分策略七分执行>>

动员下属参与决策

培养主人翁意识和目标责任感

激发团队内部“良性冲突”

努力与其他部门建立紧密关系

第9项修炼 沟通到位，才能执行到位

瓦解沟通障碍

抓住本质进行有效沟通

有反馈，沟通才完整

倾听和提问的技巧

“说服”的艺术

在必要时澄清误会

第10项修炼 完美魅力，完美管理

人格的魅力

思想的魅力

梦想的魅力

激情的魅力

创新的魅力

幽默的魅力

<<三分策略七分执行>>

章节摘录

版权页：有人很形象地比喻他们老板的目标，“我们老板的目标是一个移动靶，他给了我一个目标，我刚往这儿跑了，他又移到另外一个地方了，没几天他又变方向了，我们就在不停地追他的目标。

”有些人还说，“现在不仅是移动靶，简直是飞靶，我们根本不知道下一步它会往哪儿变，假如是导弹发射，我们还可以计算一个抛物线的轨迹，提前做点准备，但我们老板的目标变化一点轨迹都没有，这靶你说怎么打。

”明确的目标就是指引员工执行的灯塔，有了它，执行航船才能满载货物靠岸。

所谓明确就是要用具体的语言清楚地说明要达成的执行目标。

在企业中，目标不明确最常见的情况是有总体的目标，没有具体的目标。

比如，企业谈得最多的就是明年的销售额在增长到5000万元还是5个亿、利润要达到多少多少，却没有规划过具体的目标，如成本如何控制、销售费用如何投放、营销部门是要增加人员还是通过培训来提高人员的水平，这都没有具体的方向。

说白了，这种目标完全是一种口号式的目标，没法具体指导企业的工作。

只有企业目标明确，中层管理者才可以展开有效地执行管理工作，他必须依据目标才能拟订计划，因为目标是计划存在的前提，目标是计划的根本内容。

只有在目标确定以后，才能拟订实现目标的具体措施，规定达成目标的具体时间，制定考核目标的标准。

明确的目标为员工的执行活动指明了方向，而且提供了标准，使成员在实现执行目标的过程中清楚懂得自己应该做什么、应该怎样做，并能准确评价自己做得怎么样，这样便实现了员工的自我控制和自主管理。

作为中层管理者，当上司给你确定目标的时候，你作为一个部门的领导，应该明确：完成这些目标，你们会遇到哪些困难，为解决这些困难，需要哪些资源和条件，要提前做什么样的准备工作？

<<三分策略七分执行>>

编辑推荐

《三分策略七分执行:中层管理者高效执行力的10项修炼》是企业成长力书架系列之一。

<<三分策略七分执行>>

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>