

<<企业赢在预见>>

图书基本信息

书名：<<企业赢在预见>>

13位ISBN编号：9787508272252

10位ISBN编号：7508272250

出版时间：2012-1

出版时间：金盾出版社

作者：郭四海

页数：296

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>

<<企业赢在预见>>

内容概要

商海变化莫测，企业赢在预见。

《企业赢在预见》分为八章，深入剖析国内外商界的成败经验教训，从不同的角度、不同的方面，详尽探讨企业主管或决策部门提高预见能力的根本问题，是企业建立完善预见机制和系统的指导书籍，是企业主管、决策部门或从事管理工作的朋友谋划企业走向成功的好帮手。

<<企业赢在预见>>

书籍目录

第一章 赢在预见 企业成功的桥梁 预见是企业发展的基础 企业的战略规划离不开预见 有效预见是正确决策的前提 走一步看一步等于没有预见 企业的成功在于准确的预见 只有准确的预见才有准确的定位 经营要喝头道汤才能成就大企业 预见是经营者掌握先机的捷径 顺势而为则兴 逆势而为则衰

第二章 预见品质 企业成功的基础 决策预见者要有足够的知识 预见者要有开阔的视野 预见者要有敏锐的眼光 既要预见未来就要心系长远 预见者要养成思考的习惯 预见者要有独到的观察力 企业预见者要提高政治洞察力 预见者要有足够的智慧和胆量 预见要有自我否定的气魄

第三章 预见障碍 企业成功的捷径 预见要立足眼前 顾及长远 预见不要有急于求成的心态 感情倾向是企业预见的最大障碍 切忌仅凭着直觉来预见未来 不要被过去的经验绊住了手脚 不要在犹豫不决中丧失良机 处处留心观察就能捕到商机 预见未来过度自信要不得 全盘考虑问题 预见更加准确 盲目跟风是预见的最大障碍 有点冒险精神才能抓住商机

第四章 预见机制 企业成功的保障 预见机制是企业平稳运行的保障 储存充足的信息是预见的源泉 通过多种渠道获取全面信息 应重视竞争情报信息的收集 对信息进行实事求是的甄别分析 建立快捷高效的信息传递系统 正确的决策 预见来自周密的市场调研 市场调研切忌做表面文章.....

第五章 预见方法 企业成功的钥匙

第六章 预见危机 企业成功的关键

第七章 预见商机 企业成功的方向

第八章 预见执行 企业成功的目的

章节摘录

四、要进行定时的重要信息跟踪 定时跟踪是掌握市场和对手情况的最有效的方法。网络浏览器作为进入国际互联网的必要工具，成为电脑软件业公司争夺的焦点。微软公司曾经因为判断失误，未投入全力开发该项目，致使网景公司得以一度占据高达80%以上的市场份额。为了重新夺取网络浏览器市场，微软充分发挥了竞争对手信息研究部门的特长，每月定期监测网络浏览器市场占有率的变化，以此作为微软公司制定网络浏览器市场策略的指导方针。这些信息帮助微软公司最终夺取了网络浏览器市场领导者地位。网景公司被彻底击败了，最后被美国在线公司并购。

日本经济何以后来居上，他们超常规的发展使欧美人惊呼“可怕的生产者”、“可怕的日本人”。

若仔细分析日本的资料，就会发现在它发达的经济背后是一个强大的信息网络。战后日本为在国际市场上进行强有力的竞争，不惜大量投资，在114个国家和地区建立了6800多家跨国经营的公司，下设遍及世界各地的办事处，他们既是营业网又是信息情报网，收集世界各地工商和科技信息情报，每天发回数以万计的电传、电报，经电子计算机分析后加以利用。这些网络使日本在几分钟之内就可获得世界各地金融行情，查询到日本与世界各地进出口贸易商品品种、数量、规格等方面的详细材料，调查到国内1万多家公司、企业当年或历年的生产经营情况。这些定时的信息使日本企业能及时地推出适销对路的产品，满足国内外市场需要。

.....

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>