

<<总裁战略智慧>>

图书基本信息

书名：<<总裁战略智慧>>

13位ISBN编号：9787509548257

10位ISBN编号：750954825X

出版时间：2013-10

出版时间：中国财政经济出版社

作者：孙军正

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>

<<总裁战略智慧>>

内容概要

企业不死的秘密是战略制胜。

一个不懂战略的领导者带给企业的只能是混乱、倒退乃至灭亡。

本书作者通过多年的研究实践，总结出了最适合中国企业总裁的实用战略方法。

书中通过三部分内容介绍了七大战略，用有限的篇幅，让总裁们了解什么是战略、怎样制定战略、如何运用战略。

作者简介

孙军正，成长型企业执行模式创始人，中国执行模式研究院院长，中华讲师网著名讲师，工商管理硕士，注册企业咨询师、培训师。

曾任奥克斯副总裁、TCL人力资源总监。

培训和咨询过的企业超过3000多家，其中帮助200多家企业成功建立执行模式。

曾获“2012年度中国千强讲师”、“2003年度深圳市十大优秀培训师”、“2004年东莞十大HR管理精英”等荣誉称号。

著有系列管理图书《解放军执行力》、《做最棒的执行者》、《高效能人士执行的8法则》等。

<<总裁战略智慧>>

书籍目录

序言	
企业不死的秘密——战略制胜.....	1
第一部分 总裁战略决定企业命运	
第一章 伪奇迹的战略阴谋	
企业家不少，奇迹却很少.....	3
未来将以战略的名义淘汰一批企业家.....	6
走出荒诞的理想，建立真正适合企业的战略.....	10
没有战略的企业注定“短命”.....	13
那些令人担忧的企业战略.....	17
改变不了环境，你可以改变自己.....	20
第二章 战略是总裁管理企业的必备能力	
科学性是总裁战略本质.....	24
总裁战略是一个不依赖他人的系统.....	28
不战而胜的总裁战略模式.....	31
总裁战略的四大标准.....	35
第二部分 新时代总裁应有的4大战略智慧	
第三章 战略智慧1：凭什么凝聚人心？	
凝聚人心靠核心价值观.....	43
共同的梦想让你和企业走得更远.....	48
相同的目标让你和企业走到最后.....	53
第四章 战略智慧2：如何才能推进业务发展？	
层层递进，整合业务链.....	58
核心业务、扩展业务、潜力业务均衡发展.....	63
随机应变，不同业务不同战略规划.....	68
第五章 战略智慧3：靠什么超越他人，比对手更强大？	
因为比较才有竞争优势.....	73
客户是超越他人与对手的起点.....	78
如何获得比较竞争优势？	
.....	83
第六章 战略智慧4：怎样让他人不可复制、无法模仿？	
没有核心竞争力就没有未来.....	87
避免外强中干，提升核心实力.....	91
判定企业竞争实力的“漏斗原理”.....	96
第三部分 战略落地推进企业持续发展	
第七章 经营战略：企业发展靠总裁经营智慧	
向苹果公司学习什么？	
.....	103
为什么肯德基遍布中国各地？	
.....	107
微软战略是否适用中国企业？	
.....	111

<<总裁战略智慧>>

第八章 营销战略：企业更受欢迎的秘密	
库尔斯的营销哲学.....	117
要不要做广告？	
.....	121
市场营销能带来多少利润.....	126
第九章 人才战略：留住人才，赢得天下	
培训的力量.....	131
打造学习型组织.....	134
创意激励人才进步.....	137
第十章 品牌战略：品牌运作不可有勇无谋	
海尔，从中国到世界.....	142
打响品牌延伸第一战.....	145
做品牌如跑马拉松.....	149
避免走进品牌战略的误区.....	152
第十一章 管理战略：梳理组织与系统、人与企业的问题	
IBM 是如何做管理的？	
.....	157
员工与企业是什么关系？	
.....	160
如何让组织与系统并行发展？	
.....	164
第十二章 并购vs 对抗战略：不回避战争，亦不怕失败	
兼并来袭的应对法则.....	169
拿什么与国外企业对抗？	
.....	172
时刻看清行业发展方向.....	176
信誉成就未来.....	180
第十三章 突破战略：夹缝中的生存智慧	
总裁永远不要等死，而是要求生.....	186
家族式企业总裁如何突破自我？	
.....	189
求变是超越自我击溃对手的法则.....	194
把握未来10—20年.....	196

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>