

<<制胜>>

图书基本信息

书名：<<制胜>>

13位ISBN编号：9787509621080

10位ISBN编号：7509621089

出版时间：2012-9

出版时间：经济管理出版社

作者：冷力强

页数：289

字数：198000

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>

## <<制胜>>

### 内容概要

本书以航天人特有的“严、慎、细、实”的工作作风，以企业一个经营管理年度为周期，按照管理活动的基本逻辑关系，从业务规划、组织职位设计、组织绩效管理、业务流程与计划管理、质量管理、预算与成本管理、员工培养与绩效激励七大操作步骤，进行系统关联的阐述。同时，针对企业及各部门管理者及核心团队，提供系统的分段逐步演进的操作指导，使管理落地，实现市场成功与财务成功。

## <<制胜>>

### 作者简介

冷力强，中国空间技术研究院（航天五院）研究发展部首任部长，技术创新体系创建者北京楚星融智咨询有限公司创始合伙人在航天部科技司及下属二院、五院，从事型号研制、技术开发与研发管理工作二十一年，完整组织过三个航天技术五年发展规划的论证与实施工作，对大型航天系统工程研发管理具有丰富经验：2005年，与原华为公司研发副总裁周辉先生合作，将华为公司成功的产业化集成产品开发与研发管理模式引入航天，创建了面向产业化竞争的航天五院技术创新体系。与周辉先生共同创立了北京楚星融智咨询有限公司，致力于在国内竞争性企业推行华为与航天成功的创新管理模式。

融智咨询曾为中国航天一院、航天五院、东阿阿胶、华旗资讯（爱国者）、电子29所、用友软件、启明星辰、国家电网、中国卫星、航天西安恒星、理工雷科等上百家先进企业和科研院所成功地进行了管理改革，是推行创新管理的品牌咨询公司。

书籍目录

- 第一章 竞争性企业发展的演讲过程
- 第二章 产品与技术梳理及业务规划
- 第三章 组织与职位设计
- 第四章 部门绩效管理
- 第五章 业务流程与计划管理
- 第六章 技术评审与质量管理
- 第七章 预算成本管理
- 第八章 员工培养与纯净薪酬激励
- 第九章 重塑企业文化，构建创新管理体系
- 技术术语解释
- 参考文献
- 后记暨鸣谢与展望

## 章节摘录

## (2) 项目实施方案优选。

通过了解客户要解决什么问题，将客户需求转化为项目需求，并通过基于平台与产品型谱的多方案优选，以及需求的分解分配，针对性地提出满足客户需求的、对比竞争对手具有差异化的项目解决方案，取得竞争主动。

## (3) 项目流程与阶段计划。

依据所选择的项目解决方案，选择所采用的项目实施流程，并根据具体需求的变化，进行剪裁与调整，采用PERT图的方法，进行质量、进度、成本的优化，再考虑相应的风险，提出项目阶段实施计划，在项目质量、交付周期等客户关心的环节超过竞争对手。

## (4) 项目定价策略。

定价通常是客户最终决策的重要依据，一般在立项阶段启动，通过标前决策评审确认。

定价策略给出与竞争对手相比而言的项目主要价格。

在确定定价策略时，既要考虑公司产品的价格走势，也要考虑竞争对手产品的价格走势。

定价策略要确保产品定价具有竞争性。

以下是项目定价具体操作要点：明确竞争对手能满足客户需求的产品，对比与本企业产品的差异。

建立产品配置（产品树）价格分析表。

收集竞争对手已有的类似项目或即将发布的类似新项目的价格，以便于清晰地对比，找到本企业定价的基本依据。

进行比较定价分析。

比较定价分析需要团队收集竞争对手产品的定价及产品本身的信息。

这些信息可以通过市场调查与客户讨论等方式收集。

比较分析将竞争对手项目的功能和特性与公司产品进行比较。

根据竞争对手在项目功能和特性上的定价情况，团队可以了解如何确定新项目的价位。

通过\$APPEALS模型，进行客户购买要素的确定。

从中可以得出决定产品价格的关键要素，帮助我们明确项目的定价依据。

制定定价策略。

团队成员一起根据比较定价分析结果制定定价策略。

要考虑市场策略和定位、产品定位、目标市场及细分市场情况等方面的因素。

例如，若市场策略是要尽可能多地抢占市场份额以成为市场领导者，则在价格方面一定要有竞争优势。

把项目的不同组成部分分开，把自制部分和外购部分分开，结合上面的客户要素分析和竞争对手产品价格走势，进行基础的价格定位。

在制定价格策略时，价格的基础要同企业的战略目标相一致，明确现阶段新产品的追求是什么，如利润、扩大市场规模、探索新市场、打击竞争对手或其他等。

……

## <<制胜>>

### 编辑推荐

航天系统工程管理是钱学森先生与老一代的科研工作者共同创立的具有中国特色的创新管理体系，为中国航天事业的快速发展奠定了坚实基础。

华为公司与IBM合作，建立了产业化集成产品开发创新管理模式，经过实践，不断竞争制胜，使华为跻身国际一流企业。

面对经济增速放缓，为使企业竞争制胜，本书基于上述管理模式，针对企业管理者及业务部门管理者，以一个完整的经营管理年度为周期，系统总结出创新管理的七大操作步骤，包括：

步骤一：产品与技术梳理及业务规划      步骤二：组织与职位设计      步骤三：部门及关键职位绩效管理

步骤四：业务流程与计划管理      步骤五：技术评审与质量管理      步骤六：预算与成本管理

步骤七：员工培养与绩效薪酬激励

<<制胜>>

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>