

<<这才是最好中层>>

图书基本信息

书名：<<这才是最好中层>>

13位ISBN编号：9787545408355

10位ISBN编号：7545408357

出版时间：2011-8

出版时间：广东经济出版社有限公司

作者：海阔

页数：206

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>

## <<这才是最好中层>>

### 内容概要

企业中层往往处于一个“上挤下压”的位置，承受着各方的压力。通常中层经理面临着这样几个难题：第一，无法管好自己，不能以最佳的工作状态投入到事业中；第二，难以管好部门，无法让下属员工飞速进步；第三，部门无法高效执行，得不到部门上级和老板的赏识；第四，晋升瓶颈，很难在中层位置上更上一层楼。

因为这些难题无法解决，很多中层似乎总是停滞不前，难以得到更大的发展，本书针对这几大难题，提出了切实可行的解决方法。

无论是渴望突破的中层，还是期待中层提升的高层，甚至是希望被提拔的基层，都能从本书中找到自己需要的方法和策略。

## <<这才是最好中层>>

### 作者简介

海阔，十三型人格理论创建者传播者。  
现任十三型人格沙龙首席培训师，清华大学继续教育学院特约讲师，《前沿讲座》电视栏目特约讲师。  
曾任中电通信有限责任公司直销部总经理，中网天元品牌策划公司副总经理，CCTV央视购物资深策划，蜥蜴团队北京营销策划公司市场部总监等职。  
公司市场部总监等职。

出版畅销书《十三型人格使用手册》《中国式十三型人格——你的下属是哪种人》《营销总监实战手册》等十余部。

## <<这才是最好中层>>

### 书籍目录

#### 第一篇管好自己：保持最佳工作状态

许多人当上中层经理后，如何“管好自己”是他们面临的第一难题。

当然，这个“管”，不是说中层经理自律性不强，而是如何科学工作，把自己最好的工作状态表现出来。

##### 第一章 找准自己的位置

做好决策建议

戒除自己动手的“惯性心理”

做粘合高层与基层的双面胶

是“夹心饼”，更是中流砥柱

##### 第二章 成功从修炼心态开始

知道自己是在刀尖上舞蹈

用“平常心”应对“上挤下压”

树立信心：让优点和名字画等号

##### 第三章 每天忙而不乱

给“突发事件”挤出VIP时间

重要的事情大都需要紧急处理

做好目标管理，有效利用时间

#### 第二篇管好部门：带出一个金牌团队

在管理部门时，要想带出一个金牌团队，中层经理就要做到“情”与“理”完美交融，不能太重小团队利益，一切要以公司的整体利益为出发点。

这样，最终才能渡己达人。

##### 第四章 制定合理的部门规划

先理解上级的“不理解”

部门地位：软实力也是关键点

组织设计：组织“微调”要考虑大局

部门规章：“民意”不可违

##### 第五章 要考虑部门利益，更要胸怀大局

可以“壮烈牺牲”，不能“无谓牺牲”

领导偏心：“永不让上级失望”才能受重视

部门竞争：上级知道的亏，吃了也无妨

部门纠纷：尽量内部消化解决

部门合作：不抢对方该得的“风头”

部门合并：每个细节都让对方心里舒服

##### 第六章 当一个好“伯乐”

挖墙脚是把双刃剑

换一个角度去观察对方的潜质

延长优秀新员工的“断奶”期

自我“造血”才是长久之计

##### 第七章 好团队是培训出来的

需求分析：求量变而非“质变”

项目选择：不要跟着流行走

.....

#### 第三篇高效执行：一切为了完成任务

<<这才是最好中层>>

第四篇 晋升有备：升职一定有理由

## <<这才是最好中层>>

### 章节摘录

版权页：现在，在许多公司中，绩效考核的核心项目，大都是KPI考核法中的关键绩效指标：任务完成、成本控制、组织建设、客户服务。

有些企业还增加了工作态度和团队协作能力等项目。

许多中层经理在进行绩效考核的时候，大都比较重视任务完成这项指标，而忽略成本控制。

在许多时候，员工完成了任务，在绩效考核时，中层经理因为碍于情面，爱搞平均主义。

在他们看来，员工虽然完成任务成本高一些，可是工作心态积极，团队协作能力强，所以考核时依然给打了一个较高的分数。

这种做法是不可取的。

中层经理在进行绩效考核的时候，对于关键的几个指标，是绝对不能马虎的——如果大家都没有成本意识的话，部门很难保质保量地完成公司制定的任务指标。

经理李月河是一家医药企业的招商部经理。

以往，在部门进行绩效考核的时候，李月河总是把招商数量、经销商购货款作为重要标准。

一直排名靠后的业务员孙志垒却觉得不公平，因为公司没有详细计算业务员的招商成本。

如果细算成本的话，他的绩效名次会是前三名。

原来，因为公司一心想快速占领市场，所以就没有在意成本方面的事情，结果在绩效考核的时候，就出现了不公平现象。

有些业绩较高的业务员在招商时，因为急于攻下新市场，所以不惜一切代价，在参加展会、招商发布会、公关、差旅、广告等方面，都没有有效控制成本，费用高得离谱。

## <<这才是最好中层>>

### 编辑推荐

《这才是最好中层》是国家电网、中石油、浦发银行、中国联通、海尔、吉利汽车、北京大学、清华大学等著名企事业单位中层培训用书。  
培养一流中层，打造精英团队。  
中层管理实用读本。

<<这才是最好中层>>

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>