

<<超越型企业的十二突破>>

图书基本信息

书名：<<超越型企业的十二突破>>

13位ISBN编号：9787546327723

10位ISBN编号：7546327725

出版时间：2010-4

出版时间：吉林出版集团有限责任公司

作者：李涛 著

页数：187

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>

## <<超越型企业的十二突破>>

### 内容概要

本书是高级总裁研修班最受欢迎的课程之一，因为它有效解决了企业发展的制约性问题。适合国家机关与事业单位领导、企业董事长、总裁、高级管理者以及关心、研究企业的人士阅读。

## <<超越型企业的十二突破>>

### 作者简介

李涛，著名企业咨询式培训专家。

清华大学、北京大学、上海交通大学等多所大学MBA课程特聘教授；曾为联想集团、海尔集团、青啤集团、海信集团、宝钢集团、深圳中兴通讯、新疆塔里木油田、上海市委组织部、上海市检察院、国家质检总局等数百家知名企业和政府机构设计并实施系统培训课程，受到众多学员的追捧；先后出版了《资本运营的理论与实践》、《民营企业核心竞争力研究》等多部著作。

李涛老师与本书配套的光盘由北京中智信达教育科技有限公司研发出版。

## &lt;&lt;超越型企业的十二突破&gt;&gt;

## 书籍目录

开场白00 绪论：突破之前的准备 我们国家经济的持续增长，为企业提供了很好的发展机会和外部环境，在这种情况下，企业家必须从自身的角度去思考应当如何去实现企业的突破。

看海尔如何化茧成蝶 掌握突破的三个前提 管理突破之道 产品突破之道 掌握三大要素。决定企业未来01 成功突破第一招：突破企业发展阶段 企业发展的突破分为三个阶段，机会阶段、管理阶段、战略阶段，一个企业家如果能很好地把握这三个阶段，便会实现企业的突破。

企业发展的三阶段 机会型企业突破之道 管理型企业突破之道 战略型企业突破之道 经营社会资本02 成功突破第二招：突破企业的生命周期 企业要想发展，必须要把握住自身的生命周期。当生命周期的关键点来临的时候，要勇敢地去突破。

角度决定高度 企业生命周期的四个成长阶段 不同阶段，不同管理03 成功突破第三招：突破产品结构 企业家发家的产品不一定是发展的产品，企业做到一定程度以后，我们要学会从经营的产品中找到多个赢利点。

经营产品网络 产品不等于商品 提升产品结构 新型企业新特征04 成功突破第四招：突破商业决策 决策就像打靶子，得先瞄准靶子再来射击。

要想实现企业的经营发展，就必须学会正确地决策，要在决策的方法上进行突破。

决策是把狙击枪 勇敢迈出决策的五大步05 成功突破第五招：突破企业管理技术 管理技术的突破，是企业在经营管理过程中应当解决的一个非常重要的问题。

企业要想腾飞，必须要在管理技术上做文章。

管理技术的六个基本招式 现代化管理让你“飞得更高”06 成功突破第六招：突破人才管理 资本为王的时代，人才是企业成功的关键。

创业靠自己，小企业靠用人，大企业靠容人。

不是没有人才，是你没有发现人才；不是没有人才，是你不会用人才；不是没有人才，是你不会培养人才。

用人不疑，疑人不用 人才是这样炼成的 给人才提供制度保障 这样用人才是高手 留住人才07 成功突破第七招：突破企业制度 如果制度做得好，它能使你的企业可以复制，而且企业内部原来那种“人和人的关系”会演变成“人和制度的关系”。

制度的突破之道 生产是流程。

也是制度 九个特征锁定层级管理 中国企业要做好制度文章08 成功突破第八招：突破企业核心竞争力 一个人能不能长寿，和自身基因密切相关；一个企业能不能长寿，同样和自身“基因”密切相关。

为了让企业经久不衰，我们要注意“企业基因”——核心竞争力的发展。

核心竞争力是一棵偷不走的菜 把握核心资源。

提升核心能力09 成功突破第九招：突破企业发展战略 没有发展战略的企业像是碰运气的赌徒，永远不知道骰子落地后哪一面会朝上。

瞬息万变的市场中。

有发展战略的企业不一定一直赢，但它输得最少。

引爆战略计划 战略需要国际化10 成功突破第十招：突破企业财务管理 财务管理不仅仅是登记账目、控制支出、聚敛财富，而且还要优化资本，运作资本，平衡投入和产出，让你的资本像滚雪球一样越聚越多。

三个角度控制财务管理 财务管理是种境界11 成功突破第十一招：突破企业执行力 执行是现实和目标之间的桥梁，好的战略目标要有强有力的执行才能得以实现。

突破企业执行力，企业方可实现美好的战略目标，进而做大做强。

执行是目标和现实之间的桥梁 突破执行力的八个阶段12 成功突破第十二招：突破企业家的个人理念 企业家的理念决定着企业的理念，企业家的命运决定着企业的命运。

企业家的个人理念影响着企业的发展，突破个人理念，势在必行。

结束语

<<超越型企业的十二突破>>

## <<超越型企业的十二突破>>

### 章节摘录

管理实际上分为两大类。

第一大类就是大家熟悉的“科学管理”，第二大类是“目标管理”。

大家都知道科学管理是泰勒提出来的。

那么科学管理的核心是什么？

它的核心是标准化管理。

什么是标准化管理？

用泰勒最早的讲法，标准化管理叫“动作管理”。

他曾经做过一个实验，让工人搬砖，他自己在旁边用秒表计时。

通过实验，他发现有的工人搬得快，有的工人搬得慢，最后，他发现了一条最佳路径，规定所有的工人搬砖的时候，都要走这条路。

我前一段时间到日本去，还看到了这种现象。

在日本的建筑工地上有个规定，工人从二楼搬砖搬到三楼的时候，每个人一次只能搬两块砖。

搬一块不行，搬三块也不行。

为什么？

管理人员说搬一块是偷懒，搬三块有可能伤到自己，所以两块是最好的选择。

这“两块砖”就是我们所说的标准化管理。

标准化管理有什么好处？

标准化管理在美国企业的管理实践过程中起了很大的作用。

美国有一个汽车企业的老板在世界上是很有名的，他就是我们所知道的亨利·福特。

福特曾经有一个梦想，就是让所有的美国人都开上汽车。

但是当时美国的汽车生产是什么情况呢？

七八个人围着一辆车敲敲打打，造一辆车需要多长时间呢？

快的话要一个星期，慢的话得半个月，效率太低。

所以每辆汽车的价格都很贵，不是每个人都能买得起的，因为造汽车的成本很高。

后来，福特把标准化管理的思想引入了汽车行业。

这种标准化管理的思想最后演变成了我们现在熟悉的流水线。

流水线的出现使汽车的产量大幅度增加。

原来是一个人造一辆汽车，这要求工人对各个部件的功能都要懂。

现在不是了，现在生产一辆汽车需要84个环节，它的要求一下子简单了。

比如说有的岗位只需要“砰砰砰砰”地钉钉子，胳膊越粗的人钉得越快；有的岗位可能就只是负责上螺丝，一天上两万个螺丝，所以他的技能越来越强。

这样一来，汽车的产量一下子就提高了。

后来有一个企业把这种管理思想从制造业引用到服务业，这就是我们大家所熟知的麦当劳。

基本上每一个城市，都能看到麦当劳的身影。

麦当劳为什么能够行销世界？

因为它引入了标准化管理。

比如说我们到麦当劳去吃饭，服务生就会问你，“先生，请问您要汉堡还是要薯条？

”如果你说要薯条，他马上下单子进去，3秒钟土豆条下锅，5秒钟拿出来，再10秒钟就送到吧台上。

基本上不超过30秒你就可以拿到薯条。

有一段时间，麦当劳开展了一个叫做“超时免费赠送食品”的活动。

当你到麦当劳去吃饭的时候，如果你交了钱以后，服务流程超过30秒或者45秒，你还没有拿到你点的东西，这一餐你就可以免费吃。

……

## <<超越型企业的十二突破>>

### 编辑推荐

清华MBA总裁培训课堂实录 突破企业12项瓶颈，让企业不再蜗居。

1 突破企业发展阶段    2 突破企业的生命周期    3 突破产品结构    4 突破商业决策    5 突破  
企业管理技术    6 突破人才管理    7 突破企业制度    8 突破企业核心竞争力    9 突破企业发展  
战略    10 突破企业财务管理    11 突破企业执行力    12 突破企业家的个人理念

<<超越型企业的十二突破>>

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>