

<<公司成败细节>>

图书基本信息

书名：<<公司成败细节>>

13位ISBN编号：9787563915347

10位ISBN编号：7563915346

出版时间：2005-10

出版时间：北京工业大学出版社

作者：汪力

页数：345

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>

## <<公司成败细节>>

### 内容概要

大礼不辞小让，细节决定成败。

在中国，想做大事的人很多，但愿意把小事做细的人很少；我们不缺少雄韬伟略的战略家，缺少的是精益求精的执行力；决不缺少各类管理规章制度，缺少的是规章条款不折不扣的执行。

我们必须改变心浮气躁、浅尝辄止的毛病，提倡注重细节、把小事做细……《公司成败细节》将有效提高老板领导力的12项修炼，全面提升公司竞争力。

## &lt;&lt;公司成败细节&gt;&gt;

## 书籍目录

细节一 创办、经营细节·找到自己的强项,把优势做足做大/3·从夹缝中杀出一条生路/9·变换套路,后发制人,才能见奇效/15·该冒的风险,不能缩头缩脑/21

细节二 用人、管人细节·用人要有胆量/29·先把好脉,再对号入座/32·看事情难易,不看人情深浅/36·让员工都有“挑大梁”的欲望/40·不能滥竽充数,而要择优上岗/43·赶快让“新人”成为老手/46·让人人都有一份最喜欢的工作/51

细节三 磨练团队细节·抱成一团,才能打天下/57·没有团队精神,形同一盘散沙/63·磨练团队的8点要诀/69·让每个员工都觉得自己是重要的一分子/75·让“机器”越转越灵/79·对不同的人,唱不同的“歌”/82·让骨干全身发热/85·让顽固的家伙听招呼/88·该宽就要宽,该严就要严/92·将责备夹在称赞中/95·不能让大家跟你“别着来”/100·开出一张合理的“工作时间表”/107·靠“绩效考核”证明优良中差/111·有奖有惩,各有其用/114·没有沟通到处都会“堵塞”/116·矛盾泛滥,就会有决口的危险/118

细节四 果断决策细节·两利取其大,两弊取其小/125·千万别眉毛胡子一把抓/128·该拍板就拍板,万万不可磨蹭/132·没有周密计划,切忌开始乱动弹/136·误区就在身边,陷阱就在脚下/140·没有创新,就只能越来越落后/143·因循守旧不会有好结果/145·把别人的智慧变成自己的/149

细节五 市场信息细节·敢于到第一线去探听虚实/155·要到市场上“翻跟头”/157·培养自己的市场触觉/159·市场中的“诱人”法/163·多一次挑战,多一份成功/165·走不通的路就换个方向/168·突发事件吓不倒人/170·反败为胜的4种魔法/172·像大侦探一样四处找目标/176·要耳聪目明,不可粗心大意/183·摸得准、吃得透、来得快/187·防止信息溜走的4大要诀/191

细节六 同行竞争细节·把同行当对手,而不当死敌/197·千万不要让机会从身边溜走/202·机会来了要“贪心”/205

细节七 赔赚细节·从失败的地方多爬几下就能站起来/211·在不赔中获得最低利润/215·赔本生意要弄清“祸根”/220·多一些“脑白金”——用脑淘金/225·在人们的好奇心上下工夫/227·伺机把价格降下去/229·普遍运用的赚钱9术/232·消除赚不上大钱心理的13种高招/244·不能有“钻空子”的念头/246

细节八 筹钱、用钱细节·勿让钱死板地躺在那里/251·快让钱“跑”起来/255·从成本开始一点一点琢磨/260·敢于去申请风险投资/265·一条秘而不宣的行规:借钱发财/270

细节九 投资策略细节·千万别因贪利,走了眼/277·以小赚大,资本算盘有名堂/281·用钱追钱,需要慎而又慎/284·投资制胜的6大魔法/287·看清合同的各个“角落”/290

细节十 选择合伙细节·不懂合作,就不能获得最大成功/297·别把合作当成乱点“鸳鸯谱”/300·朋友归朋友,规矩归规矩/304·找重承诺守信用的合作人/309·找德才兼备的合作人/311·找能互补的合作人/313

细节十一 打造品牌细节·“拳头”产品威力大/317·产品一定要“拳头化”/320·打造品牌的3大取胜策略/322

细节十二 营销手段细节·换脑筋,才有出路/329·没有销售网,肯定要失败/332·用小技巧多凿几条通道/336·灵活操纵12种推销绝招/339·靠服务赢得“青睐”/344

## &lt;&lt;公司成败细节&gt;&gt;

## 章节摘录

你作为公司老板费尽九牛二虎之力，终于把自己的公司办起来了，可能遇到的第一问题是，自己缺少在商道上摸爬滚打的经验，因为总是怕办砸了，不敢大胆行事，从而可能产生恐惧心理。

在这里，我们希望你办起了公司，也要经营好公司，找到自己的强项，把优势做足做大。一句话，克服商道不老练的方法之一：就是从自己的强项和优势上开始突破！

只要你的公司不是冒牌货，那么都有自己的特点。你把这个特点发挥出来，就成了长处，就可以适应不利的环境，把危机变成机会。精明的老板在于了解自己的长处和竞争对手的短处，而平庸的老板畏于自己的短处和对手的长处。

1. 学会以优胜弱 小公司经营战略简而言之，就是以本公司的优点去攻取对手的弱点，守中有攻，攻中有守；保存自己，消灭敌人。这是小公司生存的关键，也是它取胜的条件。

要根据公司的性质，即“本公司能做什么”来决定战略目标。靠大量生产低价格、单一产品来竞争的公司是不能制造量少、品种多、价格高的商品，并为其提供服务的。

因为它没有制造这种商品的专门技术与工艺。应该以创造“有个性的公司、有价值的经营”作为小公司的经营目标。如提供食品，业务部门用的和大众用的就有不同，此时就要考虑本公司实际状况或能为谁提供服务的问题。

公司不同成长阶段有不同的市场定位选择。高成长的时期，在一个有魅力的市场待下去就可以。但在低成长时期，就需要进行深入分析，看看本公司能做什么，然后选择适合本公司性质的项目来经营。

要使别人无法与自己竞争，应以独创的商品来决定胜负。在商品过剩的时代，商品的品质相同就会产生价格的竞争，如果价格相同就会产生品质和服务的竞争。

小公司取胜的条件，就是要使自己的公司与竞争对手有所不同，始终保持自己公司的长处，致力于独创，打入能取胜的市场。

要动脑筋创造一些独特的商品和销售法，把有缝可钻的市场作为本公司的独占目标。这个独占目标就是打入小市场，在轻、薄、小、特、优上做足文章，做大公司不愿做的生意，从而体现小公司“小而特”、“小而专”、“小而优”、“小而精”、“小而新”的强势。

例如，建国前西安市城隍庙的买卖，大都是小店小铺，但却家家顾客盈门，生意兴隆，其原因就在于他们经营的商品大多为大商店所没有，特色突出。

此外，在销售的方式方法、资金运用、价格核算等方面都要发挥其小的特点，变小为巧，以巧促销。

## <<公司成败细节>>

### 编辑推荐

大礼不辞小让，细节决定成败。

在中国，想做大事的人很多，但愿意把小事做细的人很少；我们不缺少雄韬伟略的战略家，缺少的是精益求精的执行力；决不缺少各类管理规章制度，缺少的是规章条款不折不扣的执行。

我们必须改变心浮气躁、浅尝辄止的毛病，提倡注重细节、把小事做细……《公司成败细节》将有效提高老板领导力的12项修炼，全面提升公司竞争力。

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>