第一图书网, tushu007.com

<<总经理带领私营公司做强的300个要>>

图书基本信息

书名：<<总经理带领私营公司做强的300个要诀>>

13位ISBN编号：9787563923618

10位ISBN编号：7563923616

出版时间：1970-1

出版时间：北京工业大学出版社

作者：徐宪江

页数：358

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

前言

把企业做大做强，是每一个总经理的梦想。
然而梦想和现实总有差距，良好的愿望未必带来完美的结局。
只靠梦想，总经理注定无法将公司做大做强。
据统计，美国每年新生大约50万家公司，10年后仅剩4%，日本存活10年的公司比例亦不过18.3%。
另外，世界500强公司的平均寿命是40年至50年，而我国大型公司的平均寿命是7年至8年。
这绝非危言耸听，而是严酷的现实。
每天都有新的企业诞生，同样每天都有一批企业倒下。
如何使企业在严峻的经济形势下生存、发展乃至做大做强，是每一个总经理必须面对的问题。
做大不等于做强，有的企业把业务做遍全中国甚至做到海外，大饼是摊开了，但是没有核心的产品、过硬的技术，只是做“大”，没有做“强”，这样的企业，其“丰功伟绩”可能只是昙花一现，不能真正成为大而强的企业；同样的道理，做强不等于做大，有的企业只是埋头攻技术、做产品，没有吸引人气和铺开市场，只是做“强”，没有做“大”，也难以形成规模效益。
实际上，企业在做大的同时做强，需要企业领导不仅有超强的经营管理能力，更要有独到的眼光、雷厉风行的行动和不断学习的能力。
如何把企业做大做强，一方面需要总经理在企业经营管理中不断摸索，另一方面，其他成功企业的经验也可以借鉴、参考甚至复制。
电视剧《亮剑》中，在谈到独立团为什么总打胜仗时，政委赵刚一语道出了真谛：“一支部队，也是有气质，有性格的。
而这种气质和性格，是与首任的军事主官有关。
他的性格强悍，这支部队就强悍，就嗷嗷叫，这支部队就有了灵魂。
从此以后，这支部队不管换了多少茬人，它的灵魂仍在。
”同样的道理，一个公司能否做强做大，与它的总经理有关。
总经理有知识、有眼光、有魅力、懂管理、胸怀大局、知人善任，使公司的每个成员都能受到感染与激励，就能形成一个奋发向上的团队。
有了这样的团队，总经理就能带领公司做大做强。
相反，如果总经理身无长技、目光短浅、不思进取、唯我独尊，员工就会处于无目标、得过且过、态度消极、不断抱怨的状态，公司就只能原地踏步，甚至后退直至走向灭亡。
正如一句俗语所说：“兵熊熊一个，将熊熊一窝”。
一个公司能否做大做强，关键就在于总经理是否具备将公司做大做强的素质与能力。
正因如此，我们精心编写了这本《总经理带领私营公司做强的300个要诀》。
本书针对国内中小民营企业发展的现状及面临的问题，结合当前经济形势，从总经理能力、素质，公司战略、产品生产、市场营销、财务知识、人脉拓展、日常管理、企业文化等各个方面，深入浅出地分析了总经理在领导公司前进过程中可能遇到的诸多问题，并结合公司管理的理论与实践，给出可供参考的意见。

内容概要

《总经理带领私营公司做强的300个要诀》针对国内中小企业发展的现状及面临的问题，结合当前经济形势。
从总经理能力、素质，企业战略、产品生产、市场营销、财务知识、人脉拓展、日常管理、企业文化等各个方面，深入浅出地分析了总经理在领导企业前进过程中可能遇到的诸多问题，并结合企业管理的理论与实践，给出了可供参照的意见。
希望《总经理带领私营公司做强的300个要诀》可以帮助总经理们从中探寻经营管理的真谛，创造属于自己的辉煌。

书籍目录

第一章 指引方向的能力：保证企业拥有明确的前进方向在汉语中，“ 领 ”是带领，率领，“ 导 ”是引导；“ 领导 ”即率领并引导。
从字面上来讲，“ 领导 ”这个词本身就表明了及时指引方向的重要性。
而在英语中，词语“ lead ”、“ leader ”和“ leader shlp ”，的共同词根是“ lead ”，意思是“ 小径 ”或“ 道路 ”。
这个词根又由动词“ leaden ”演变而来，是“ 旅行 ”或“ 走开 ”的意思。
盎格鲁一撒克逊人后来又将它的意思延伸到“ 人们沿着小径或道路旅行 ”。
而海员们也把它用于指代一艘轮船在海中航行的过程。
因此，“ 领导者 ”的原始含义就是“ 指明方向的人总经理要想成为企业优秀的领导者，最重要的是要在自己的业务领域内保持方向感，在任何情况下都能敏锐地感知前进的方向，并给团队提供明确的指导只要大方向是对的，也许最初看起来没有希望的事，干到最后就有了好的结果。
1.总经理就是为企业指引方向的人2.能够准确地选择行业3.能够“ 嗅 ”出未来发展的动向4.不制定太过宏伟、大而不当的空洞目标5.当大家都在按同一固定模式行事时，你却能够换一种思路6.大势好未必你好，大势不好未必你不好7.有信念支持，才可以走得更坚定8.时刻关注共同任务、团队稳定与个体需要9.把企业的目标转化为对员工向心力，让所有人朝着一个方向努力10.总经理必须担负起自己的责任11.成为员工的主心骨12.压力下保持冷静，不要乱了方向13.越是巨大的冒险，越是需要加倍的谨慎第二章 把握机会的能力：赶上机会的列车，公司就发展起来了；否则，就要再等若干年一个机会成就一个企业，这绝对不是“ 神话 ”。
总经理要想让企业更快、更好地发展，就要善于识别机会、把握机会、创造机会机会不是一个苹果，放在那里人人都能看得到。
更多的时候，机会是隐身的，只有独具慧眼，才能在司空见惯的事物中识别机会；只有时刻做好准备，才能在机会来临时将其把握住。
因此有人说，机会总是青睐有准备的人除了识别机会、把握机会，总经理更要具备创造机会的能力。
从成功的总经理走过的足迹中我们不难发现，这些人之所以能够带领企业走向辉煌，就是因为他们不仅能够识别机会、把握机会，而且善于自己主动创造成功的机会，总之，一个成功的总经理要能做到有机会时把握机会，没有机会时创造机会只有这样，才能把机会的效用发挥到最大，最终带领企业做大做强。
14.善于在别人熟视无睹的地方发现机会15.在机会来临时把它紧紧抓在手中16.绝不让自己第二次错过机会17.再好的产品，错过好时机，也就等于零18.能够将每一次灾难转化为机会19.善于用自己的行动创造机会20.修炼与众不同的商业眼光，赢取更多的机会21.打开思路，你将获得更多的机会22.机会是可以“ 炒 ”出来的第三章 拓展人脉的能力：只要不走歪道，“ 关系 ”就是值得你投资的资源拓展人脉可以形成世界上最厉害的乘法效应。
总经理引导企业的发展，不仅是做产品、做服务，更多的是做人脉总经理要想使企业迅猛发展，就要整合各方面的力量，使之成为自己的“ 人脉 ”，如合作伙伴、顾客、政府乃至会将企业推向舆论前沿的媒体。
总经理要善于将每一个接触到的力量转化为于自己有利的人脉，因为总经理的人脉资源有多广，企业的路就有多宽。
23.人脉资源越丰富，赚钱的门路也就越多24.总经理要学会打造黄金人脉25.运转高质量的人脉，否则成功与你无关26.体现自己在圈子里的价值27.发展人脉关系的手段不能仅仅是吃喝玩乐28.帮助客户，就是为自己拓展人脉29.协调与客户的关系，让人脉更稳固30.要积极寻求政府的帮助与支持31.把媒体打造成企业的人脉资源第四章 用激情感染他人的能力：让员工为理想工作，而不是为赚钱工作美国某企业家曾说过：“ 你可以买到一个人的时间，也可以买到一个人指定的工作岗位，还可以买到按时计酬的技术操作，但你买不到激情，而你又不得不去争取这些。
当你对某个领域感兴趣时，你会在走路、上课或洗澡时都对它念念不忘，你在该领域内就更容易取得成功。

同样道理，如果你的员工对公司涉足的领域充激情，他们就可能为它废寝忘食，连睡觉时想起一个主意，都会跳起来。
这时候，你的员工已经不是为了赚钱而工作，而是为了“ 享受 ”而工作了。
毫无疑问，你和你的公司将会从此而得到成功。
32.有激情的企业才会成功33.激情是源自于内心的一种动力34.总经理不但要有激情，还要善于释放激情35.总经理要懂得如何激发员工的激情36.总经理要能够让员工热爱自己的工作37.总经理要能够让激情更持久38.用自己的行动激励团队、感染团队第五章 专业能力：总经理的权威来自于专业知识一艘船航行在茫茫的大海上，水手们都在为自己不能成为掌舵者而懊恼。
他们哪里知道真正的领航者只有通过学习一年中季节、天空、星辰和风向等变化的规律，了解船上所有的设施和装备后，才适合于驾驶一艘轮船；他们也不清楚，除了要掌握航海的有关科学知识外，还必须接受指导或者实习，才能获得掌舵的技能。
权威总是在拥有更多知识的人身上得以体现。
西方哲人苏格拉底明确地教导人们：职业素养和专业能力是承担领导者职责的先决条件。
换句更通俗的话来讲就是：“ 打铁须要自身硬 ”。
要做一个有权威的总经理，首先要求你在知识上、技能上是团队中出类拔萃的，否则就容易被讥笑为“ 外行领导内行 ”。
39.拥有专业能力的总经理更容易让人信服40.总经理要有合理的知识结构41.总经理要有虚心好学的态度42.随时了解专业技术的发展43.善于使用“ 外脑44.多与同行互通有无第六章 领导能力：优秀的总经理不会让员工觉得他在管人目前，许多公司的制度还不健全在这种情况下，总经理的领导艺术就成为公司能否良性运转和做大做强的一个决定因素。
领导艺术，就是建立在一定知识经验基础上的非规范化的有创造性的给人以愉悦和动力的领导技能。
无论是中国公司还是外国公司，无论是刚刚起步的小公司还是跨国集团，其领导人的个人素质和领导艺术都会对公司的发展产生重要影响。
45.能小中见大，也能大事化小46.把自己当成公司的“ 公仆47.适当的幽默可以让管理取得意想不到的效果48.谙熟激励的艺术49.决不允许拉帮结伙50.学会使用权利，不可过于专制51.对员工准确定位，有针对性地加以塑造……第七章 沟通协调能力：总经理要善于进行组织协调第八章 关注战略：失败是因为走一步看一步，成功的人想得更多的是未来第九章 树立信誉：总经理的口碑好，企业的口碑好。口碑好客户就会找上门第十章 正确决策：做对的事情比把事情做对更重要第十一章 参与竞争：善于竞争，胜；不善于竞争，败第十二章 打造核心竞争力：知道公司的优势在哪里，并把这种优势发挥到极致第十三章 打破瓶颈：只有创新才能发展，不创新就没有突破第十四章 稳扎稳打：把经营企业看做一场马拉松式的竞赛第十五章 分清主次：总经理既要管的少，又要管得好，管得住第十六章 执行决定成败：为企业打造一流的执行力第十七章 注重效率：教会员工用头脑工作，而非用仅双手工作第十八章 有效沟通：共享信息，减少分歧／154第十九章 既要“ 有为 ”也要“ 无为 ”：总经理要有效授权第二十章 现金流决定成败：总经理要会管钱、善用钱、能抽钱第二十一章 做好风险的防范：在风险还没有发生的时候要看到风险第二十二章 商业陷阱不可不防：避开一切失败的因素，就是成功的基础第二十三章 危机公关：最考验总经理“ 大将风度 ”的时候第二十四章 知人善任：用错人，万劫不复；用对人，万象更新第二十五章 打造“ 兄弟连 ”：时代需要英雄，更需要伟大的集体第二十六章 人才就是生产力：稳定队伍，就要留住关键性人才第二十七章 用好“ 激励 ”这把杀手锏：让所有人都能在工作第二十八章 为企业打造“ 软实力 ”：用相同的价值观将企业中所有人联系在一起第二十九章 创建学习型企业文化：让企业走得更远

章节摘录

1.总经理就是为企业指引方向的人　　没有方向的企业就像一艘没有舵的船，只会在原地打转。
——乔尔·罗斯（美国迪士尼公司总裁）　　每个基业长青的公司在其发展过程中都会有几次难得的机遇。
在公司发展的关键时刻，它们的领导者做出了正确的选择，所以便成功了。
而这样的机会对于某些公司来说只有有限的那么几次，失去了便不会再来。
特别是对于成立没几年的公司来说，摆在面前的，或许有很多的路，选择哪条路，不仅会影响公司的际遇沉浮，而且从选择的那一刻起，就注定了公司未来的命运。
对一家公司而言，做正确的事情永远比正确地做事重要。
如果在错误的事情下努力，也许越努力会错得更离谱。
相信很多人对“本田汽车”这个名字都不陌生，但鲜为人知的是，让本田公司引人注目、扬名天下的却是本田摩托车。
本田摩托不仅在日本国内是龙头老大，在世界上也是首屈一指。
这一切，首先归功于它的创业者本田宗一郎。
20世纪70年代初，当时本田摩托在美国市场正畅销走红，本田宗一郎却突然提出了“东南亚经营战略”，提议开发东南亚市场。
此时东南亚因经济刚刚起步，生活水平较低，摩托车还是人们敬而远之的高档消费品，许多人对本田宗一郎的提议迷惑不解。
一年半后，美国经济果然急转直下，许多企业产品滞销，库存剧增。
在东南亚，摩托车却开始走俏。
本田公司因为已提前一年在东南亚实行创品牌、提高知名度的经营战略，此时便如鱼得水，非但未遭损失，还创出了销售额的最高业绩。
指引方向是总经理不可或缺的能力，有时甚至需要一点“天赋”——敏锐地洞察形势，在适当的时间为企业指出正确的前进方向。
关键时刻，向左走还是向右走？
选择坚持还是选择放弃？
这都在考验总经理指引方向的能力。
1964年10月，在大型电子计算机项目上花费了五年的投人后，松下幸之助突然宣布，停止大型电子计算机的开发生产。
该决议一经发布，顿时舆论哗然。
大家一致认为，花费五年时间、耗资巨大的项目就此放弃，得不偿失。
但松下幸之助认为，当前的计算机市场的竞争日趋白热化，仅在日本就有富士通、日立等公司在做研发，如果此时松下电器再坚持下去的话，也许会生存下来，但也有可能导致全军覆没。
因此，他顶住各种意见和舆论，毅然停止了这个没有前途的项目，把人力、物力、财力用到其他方面。
后来的事实证明，松下幸之助的这个决策是何等的正确。
正是因为这次转变方向，松下公司才得以在其他领域获得了更快更好的发展。
由此我们看到，总经理出色的指引方向的能力对于一个企业做强做大是何等的重要。
诚然，在一个企业中，总经理是经营者、管理者、决策者，但作为总经理，任何时候都不要忘记自己首先应该是为企业指引方向的人，其次才是其他的角色。
因为只有方向对了，企业才能走向成功；方向错了，纵然付出再多的努力，结果也只能是在错误的道路上越走越远。
【专家点评】　　在一个组织中，为了共同的事业，人们会期待领导者给他们指明方向。
我们的目标是什么？
我们该如何达到目标？
总经理作为企业领导，他可能对前面要走的路不是十分明确，但他需要一些想象力，或者说至少要一

种敏锐的方向感，才能取得成功。

2.能够准确地选择行业　　公司最大的幸福，就是选对产业！

——严介和（太平洋建设集团董事局主席）　　总经理指引方向的能力，主要体现在公司经营的行业选择上，这一点对创设之初的公司而言尤为重要。

总经理选择行业方向，具体而言有以下几个方面需要把握：　　（1）选择成长性的行业　　人们常能听到“朝阳产业”或“夕阳产业”的说法。

总经理的任务是带领公司往高处走，因此所选行业要有成长性。

一种行业只有今年的业绩比去年更好，而明年甚至后年还可以不断发展，这才能算作是有前途的行业。

（2）不熟不做，慎选冷门行业　　俗话说“隔行如隔山”，选择自己一无所知的行业，需要特别慎重。

同时，总经理要懂得“不熟不做”的道理，选择的项目与自己的从业经验、技能、特长和兴趣爱好担吻合，才会有内在和持久的动力，成功可能性也会越大。

俗话说，眼界决定前途，宏观看到的是大机会、中观看到的是中机会，而微观看到的则是小机会。

所以，总经理在行业的选择上不要盲目跟风，进入热门行业的不见得人人赚钱，进人冷门行业可能反而好做，要时刻记着“只有不景气的行业，没有不景气的企业”。

（3）做资金周转期短的行业　　一般来说，最初创办公司必须做周转期不长的行业。

开始选择的行业资金周转期应尽量短些，并且自己要有一定的周转金，这样才能保证公司的正常运营。

如果缺乏周转金又想开业，那就必须选择那种可以借助大企业的行业。

例如：公司所需的原材料，可以向供应商赊购，产品卖出之后再付材料款。

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