

<<50种基本管理技巧>>

图书基本信息

<<50种基本管理技巧>>

内容概要

本书重点介绍繁忙的经理人的50种基本管理技巧，具体内容可在目录中看出来，这些方法中的一些你可能熟悉、另外的可能不熟悉，还有你熟悉但被你忽略的内容，所有这些都能够在本书中找到详尽的技巧。

<<50种基本管理技巧>>

作者简介

<<50种基本管理技巧>>

书籍目录

第一章 管理战略

1开放性系统

理解商业环境

2SWOT分析法

分析你所在的组织

3利害攸关者分析/角色设定分析

处理战略关系

第二章 市场营销管理

4产品生命周期

估计产品的销路

5怎样应用利润对市场份额的影响

理论来设计产品的利润周期

6营销网格理论(产品网格理论)

改善营销战略

7四“P”战略

加强营销战术

8商品的特点与优点

经营试销对路的产品

第三章 价格管理

9供应需求曲线

需求管理

10价格变化对需求弹性的影响

定价政策管理

第四章 财务管理

11资产负债表

资产及债务管理

12利润及损失报表

利润管理

13 现金流量预测

现金管理

14 投资估价

投资管理

15预算程序

预算管理

第五章 经营管理

16封闭性系统

增(加价)值

17 管理控制循环系统

增(加价)值

18 操作性会议

操作控制

19 行动团队

解决问题 取得进步

20 甘特图

管理规化

<<50种基本管理技巧>>

- 21 盈亏平衡分析
 - 增强获利能力的良策
- 第六章 决策管理
- 22 决策树
 - 解决问题并做出决策的方法
- 23 对比列表法
 - 做出最佳决策的方法
- 24 机会成本/收益
 - 选择机会
- 第七章 数字管理
- 25 帕累托分析
 - 概率管理
- 26 标准分布
 - 统计管理
- 27 齐普夫法则
 - 频率与等级的关系
- 第八章 人员管理
- 28 内在动力与外在动力
 - 选择专家及经理
- 29 管理网格
 - 人员及任务管理
- 30 会议技巧
 - 进行会议管理
- 31 团队形成
 - 创建一支高效率团队
- 32 团队角色
 - 创建一支更效率的团队
- 33 角色协商
 - 正确处理各种关系
- 34 坚持主见
 - 解决矛盾
- 35 乔哈里窗口
 - 探察好友的秘密
- 九章 学习方法管理
- 36 蜘蛛型图表
 - 获取好主意的方法
- 37 关键词
 - 提高阅读速度
- 38 行为学学习循环体系
 - 从实践中学习
- 39 知识网格
 - 确定学习需要
- 第十章 自我管理
- 40 爱维李方法
 - 时间管理
- 41 优先顺序网格
 - 决定优先顺序

<<50种基本管理技巧>>

42 效果及效率网格

提高生产效率

43 绩效观点

绩效发展

44 恢复循环

解决危机

第十一章 变化管理

45 组织规模

组织转变管理

46 递推原理

系统转变管理

47 文化发展

文化转变管理

48 力 场分析法

处理组织改变的阻力

49 个人文化

处理个人变化阻力

50 承诺曲线

取得成功的转变

图 目录 Contents

1.1 开放性系统

3.1 利害攸关者/角色设定分析法

4.1 产品生命周期

5.1 利润对市场份额的影响

6.1 市场/产品网格

9.1 供应/需求曲线

10.1 价格变化对需求弹性的影响

15.1 预算序程

17.1 管理控制系统

19.1 行动团队

20.1 甘特图

21.1 盈亏平衡分析

22.1 决策树

25.1 帕累托分析

26.1 标准分布

27.1 齐普夫法则

29.1 管理网格

30.1 会议模型

34.1 人与人之间的矛盾

34.2 保持主见 解决问题

35.1 乔哈里窗口

36.1 原则上的蜘蛛型图表

36.2 蜘蛛型图表实例

38.1 行为学学习循环

39.1 知识网格

41.1 优先顺序网格

42.1 效率及效果网格

<<50种基本管理技巧>>

43.1 绩效曲线

44.1 恢复循环

45.1 组织规模

46.1 递推原理

47.1 文化发展

49.1 个人文化

50.1 承诺曲线

表 目录 Contents

1.1 积极因素与消极因素

10.1 价格 销售量及营业额

10.2 价格弹性实例

11.1 平衡表

12.1 利润及损失报表

13.1 现金流量预测

14.1 投资估价

16.1 封闭性系统

18.1 操作性会议

21.1 盈亏平衡分析 具体数据

23.1 对比列表法

23.2 对比列表法实例

24.1 机会成本/收益

33.1 角色协商

48.1 力场分析法

<<50种基本管理技巧>>

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>