

<<赢动>>

图书基本信息

书名：<<赢动>>

13位ISBN编号：9787802226197

10位ISBN编号：7802226198

出版时间：2008-6

出版时间：中国华侨出版社

作者：张维斌

页数：212

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>

内容概要

达尔文在研究进化论的时候，就提出了自然界的生存法则：优胜劣汰、适者生存。后来，这一理论普遍用于人类社会，在社会发展的方方面面，都体现出了这一理论的重要性和真理性。

对于今天的企业来说，面临的也是一波未平、一波又起的竞争，企业应如何来应对这些竞争，并且在这些竞争中独树一帜、独挡一面？

一个“动”字非常重要，可以说，“动”造就了“赢”，“动”的过程也就造就了“赢”的导向。对环境的敏感性是一个企业盈利和生存的根本，《赢动：企业长青大道》以让企业“动”起来的思“变”理念，从战略、执行、销售、生产、成长力、沟通、现场、责任、制度等角度，深刻解读和剖析了赢家的模式、技巧和策略，希望企业、经营者能从中获益。

作者简介

张维斌，中国十大咨询策划培训师，2007年全球华商教育培训行业十大管理英才，内蒙古自治区世华德慧企业管理咨询有限公司总裁。

精品课程： 《组织、人员同步增长策略》小胜靠智。

大胜靠德。

中国企业要打造百年基业。

一定要在人才方面做战略部署。

一定要找到“德”、“才”兼备的人才，只有这样才能使企业做大、做强、做久、做精 《国学运用与企业管理》利用中华五千年智慧。

分析事物发展的本质、找到规律、利用规律；使企业者轻松创造利润的同时，能获得家庭的幸福、身心的健康！

《中国企业家心法》一个国家的强大是因为内部的强大；一个企业的强大是因为企业内部组织的强大；一个人的强大是因为内心的强大。

而这些都是由内心所决定。

书籍目录

前言所谓赢动输与赢成则为王，败则为寇输的教训，赢的智慧静与动动之静与静之动动则赢，静则死以动制动的赢利战略经济形势变，则战略变以动制动，方能百战百胜赢的答案赢在决策目标：找到企业的理想事半功倍和事倍功半赢在制度没有规矩，不成方圆无标准，则无成果赢在执行西点军规第一条：无条件执行如何提高执行力赢在生产质量是企业的生命线成本控制6S管理赢在销售市场是先发制人的关键客户才是硬道理服务是取胜的法宝赢在细节客户都用显微镜小处见大，是一种新的竞争方略赢利与赢力赢利模式赢利模式决定成败如何设计企业的赢利模式赢利模式的创新赢力凝聚力管控力影响力竞争与赢利定位与赢利传播与赢利营销与赢利赢在于动动成长肥胖是病态，企业需瘦身动起来，舞掉身上的赘肉灭掉吞噬利润的老鼠让企业动起来让市场动起来让产品动起来让服务动起来让顾客动起来让团队动起来让管理动起来让品牌动起来动力在哪里企业原动力知识动力文化动力创新动力赢的方法流程再造CRM学习型组织企业家精神后记

章节摘录

输与赢 你无法不正视这样一个问题：只要世界还存在，就会有竞争，只要竞争在，就永远存在输与赢两种结果。

输与赢都是一种证明，证明实力强大或者弱小，证明适应或者不适应，证明一种方法的可行或者不可行，证明一种策略的正确或者错误……但是，作为局外人，一般关注的都是结果，即对于输还是赢有一种很直观的认识和感受，而很少去关注输赢背后的故事和道理。

如果你是当事人——直接承担输或者赢的结果的人，那么，你对于结果自然就会有如意或者不如意的感慨，但你关注的绝不仅仅是结果，让你更为关注的是输赢结果背后的秘密。

你会从输和赢的结果中去找原因，去分析这个结果之所以会产生，是受到了哪些因素的影响和制约。

不管处在哪种竞争中，总会有一方失利；当一方失利时，总会有人不紧不慢地说“胜败乃兵家常事”。

这话貌似安慰与鼓励，实则无奈之情早已渗透其中，这实在是让人很郁闷的一件事情。

人们常说，“当局者迷，旁观者清”，用在这里，似乎并不太合适，局外人并不在乎你流了多少汗，出了多少血，费了多少力气，克服了多少困难，想出了多少办法，几天几夜没睡那是你自己的事情，他们只在乎你在最后一刻是站着的还是趴下的，他们只在乎那个最终露出王者笑容的人是谁。

如果你不是最终的王者，你甚至不能在他们心里留下痕迹。

编辑推荐

《赢动：企业长青大道》将介绍让一个企业鹤立鸡群。在这个变化多而快的时代里，并不是件容易的事情，因为一切的发展都进入了一个新的时代，企业都在争取一种让人难以置信的速度，谁快了，便成为竞争中的王者。

于是，寻求动力成为企业最关注的问题之一。

没有一个企业能在静止的状态下生存和发展下去，所以，一个企业要想生存，就得让自己先动起来。

而如果还想在生存中占据优势，成为精英，那么，怎样动才是更应该考虑的问题。

当赢成为每个人的目的时，赢就变得困难。变成了一种很技术的东西。

赢不仅仅是因为有钱就赢了，也不仅仅因为有过多的资产就赢了，赢要靠智慧，要靠科学，要靠方法

。

“赢利”与“赢力”有着很大的不同：“赢力”是前提条件，“赢利”是最终目的，企业只有具备了“赢力”才能最终“赢利”，所以说与其一直想着赢利，不如想着如何树立“赢力”。

没有一个企业能在静止的状态下生存和发展下去，所以，一个企业要想生存，就得让自己先动起来，而如果还想在生存中占据优势，成为精英，那么，怎样动才是更应该考虑的问题。

企业如何来应对这些竞争对手呢？

如何能在商战中不被俘虏，并且能在竞争者中独树一帜、独当一面呢？

一个“动”字诠释了所有的答案。

可以这么说，懂得“动”的企业也就有了赢的基础，“动”的过程也就造就了“赢”的结果！

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>