

<<管理就这几招>>

图书基本信息

书名：<<管理就这几招>>

13位ISBN编号：9787802515390

10位ISBN编号：7802515394

出版时间：2011-5

出版时间：金城出版社

作者：隋晓明 编

页数：308

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>

<<管理就这几招>>

内容概要

在企业的经营过程中，好多管理者并不能做出正确的选择。
有些管理者经常是带着高度集中的注意力和火热的激情努力工作。
但往往执行的是错误战略，向着错误的方向前进，做着错误的事情，结果事与愿违。
在这里，做出正确的选择才是重要的。
如果做错了，选择错了，那付出再大的努力也是白费工夫。

<<管理就这几招>>

书籍目录

前言

第一章 战略第一，选对方向最重要——正确的目标是做对的第一步

制定合理而正确的战略

战略目标必须要清晰

居安思危，构筑长远战略

立足核心竞争力，避免盲目多元化

以变应变，适时调整目标

第二章 掌握正确的信息，做正确的决策——将信息转化成做对的资本

信息是做对决策的“原材料”

建立信息搜集和传递的渠道

透过信息的现象看本质

正确处理信息的不对称

能有效地辨别信息的真伪

一定要重视信息的反馈

第三章 打靶要对着靶心，做对就要做到位——人员管理要抓住要害

先管住自己才能管好别人

管人从尊重人开始

做到位必须要勤于沟通

考核要找到做对的最佳坐标点

好制度胜过一切说教

建立公平的薪酬标准

第四章 用好时间，做对事——效率的提升来自时间的管理

明确价值观是正确管理时间的根本

掌控时间先要学会规划时间

立即行动，想做对就不能拖延

提高工作效率，分清事情的优先级

钻时间的空子，充分利用零散时间

第五章 大处着眼，细处着手——想做对，就一定不要忽视细微之处

第六章 精准定位，有的放矢——营销定位决定营销的成败

第七章 布置不等于完成，落实最关键——执行是做对的最佳保障

第八章 选对人才用对人——要让合适的人做合适的工作

第九章 客户就是上帝，营销就是营心——客户管理的关键是策略对头

第十章 用对授权艺术，提升工作效率——该放权时就放权

第十一章 失误找自己，问题不上交——找对方法必然做对事

第十二章 做对必须要有好心态——经营心态决定事业成败

章节摘录

第一章 战略第一，选对方向最重要——正确的目标是做对的第一步 制定合理而正确的战略 制定合理而正确的战略是企业管理者最为重要的工作。

在这一点上，一着不慎，满盘皆输，在战略上不能做对，那就会全面溃败。

在市场需求千变万化、国内外竞争日趋激烈的情况下，每个企业管理者都必须制定合理而正确的经营战略。

正如罗斯和卡米在他们论述美国许多大公司缺乏卓越成就时所说：“没有战略的企业就像没有舵的船一样只会在原地转圈，又像个流浪汉一样无可归。

”将蓝色巨人IBM拉出泥潭，让大象跳起华尔兹，使路易斯·郭士纳（Louis Gerstner）一举成为20世纪最负盛名的高级经理人之一。

郭士纳受命于“蓝色巨人”的危难之际，并成功地使其起死回生，已成为全世界的商学院、管理学院的经典案例。

郭士纳成功的关键就是制定了正确的经营战略——变革。

IBM曾经是计算机领域的“带头大哥”，1985年IBM的通用大中型机独占世界市场的70%份额，大型机的毛利率高达85%，中小型机毛利率也高达50%。

然而20世纪80年代后期开始的计算机小机器化，证明了IBM对市场发展方向判断的失误。

IBM公司从1990年开始连续亏损，1993年亏损额高达80亿美元，三年累计亏损168亿美元。

另一方面，IBM的股票狂跌至每股40美元，个人机份额被挤出前三名，大型机更是空前萧条。

IBM被视为一只体格庞大却行将灭亡的恐龙，许多人认为IBM的问题在于规模太大，以至于不能迅速反映市场变化，主张将其拆分。

……

<<管理就这几招>>

编辑推荐

管理的过程就是一个不断做出决策和实施决策的过程，而决策的正确与否就决定了最终的结果。也就是说，在决策的过程中做对最重要。

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>