

<<总裁实战领导力>>

图书基本信息

书名：<<总裁实战领导力>>

13位ISBN编号：9787802551145

10位ISBN编号：7802551145

出版时间：2008-12

出版时间：章起华 企业管理出版社 (2008-12出版)

作者：章起华

页数：242

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>

## <<总裁实战领导力>>

### 前言

领导人好比船长、舵手，他决定着—艘航船将抵达—个什么样的港口。

智慧的舵手，他把航船引向—个光辉彼岸的可能性无疑会大大增强，而糟糕的舵手，很有可能使航船触礁沉没，这已经是不言而喻的共识。

领导力作为管理者影响并带领组织完成目标的重要因素，已经受到人们越来越多的重视。

你们手上所拿着的是我迄今为止所撰的最重要的一本书。

虽然谈不上拥有多么独特的见解和多么开阔的视野，但是通过我对中国民营企业多年的调查研究，加上多年的企业管理和咨询顾问的实践，我相信这本书是比较实用的。

“为什么企业优秀人才总是留不住？”

” “为什么领导者总是忙忙碌碌而下属却无所事事？”

” “为什么员工的激情不能够长久保持下去？”

” 其实答案很简单：就是领导者的领导魅力不够。

那么，领导力是什么？

通用电气总裁杰克·韦尔奇说过：“卓越的领导者总是满怀热情的关注自己的员工——关心他们的成长和成功，他们自己总是表现得充满信心。

作为领导者，他们要展示真实的自己，满怀坦诚、正直、乐观和仁慈的心态。

”

## <<总裁实战领导力>>

### 内容概要

你的团队是否拥有雄韬伟略远见卓识的领导，是否能带领你的团队突破新竞争时代的四面夹击，在硝烟与夹缝中创出一片属于自己的蓝天，让企业屹立不倒，打造百年企业。

本书的同名课程《总裁实战领导力》作为汇聚集团经典总裁实战系列课程之一，受众广泛。

无论你是企业中层还是高层，如果您想迅速突破自我领导瓶颈，释放领导魅力，《总裁实战领导力》都将给您直接的答案。

本书从选人用人、培养人、使命感、企业愿景、高标准严要求、以身作则、走动式管理、奖励与惩罚、关心员工、学习学习再学习等十大方面，通过实战案例，对如何成为优秀领导者，如何具备优秀领导者的领导魅力进行清晰的诠释和剖析，找到障碍所在，成就领导魅力！

## <<总裁实战领导力>>

### 作者简介

章起华，中国顶级实战领导力专家、汇聚国际教育集团总裁、中国大陆企业团队训练顶尖教练、国内顶尖的演说家之一、西点领导力实战研究专家、香港汇聚经理人商学院副院长。

章起华先生是一位典型的成功实践者。

擅长企业实战领导力、企业组织训练。

章起华先生具有强烈的社会责任感!在2008年5月汶川大地震过后，他成为最早踏上灾区的浙商企业家之一，并且发动全体汇聚同仁献出爱心，集团上下共计向灾区捐献赈灾基金100万元人民币。

作为国内知名的实战咨询专家，他曾经给近万家中国民营企业做辅导培训，接受培训的学员总计高达15万人。

## <<总裁实战领导力>>

### 书籍目录

前言领导12大铁律第一章 选出人选好人更要选对人1.1 人才黑洞1.2 选人策略第二章 培养人2.1 人才培养的主要内容2.2 培训方式选择2.3 培养人流程化第三章 领导者先有使命感最后才是利润3.1 一流的领导者=担负一流的使命3.2 下定决心承担使命3.3 先有使命,后有利润与财富3.4 员工与使命第四章 塑造企业愿景4.1 愿景概况4.2 启动共同愿景打造一流企业第五章 高标准严要求筑牢企业“生命线”5.1 要么就不做,要做就做最好5.2 “五高”标准打造企业高品质第六章 以身作则身先士卒6.1 榜样——不容忽视的力量6.2 领导者以身作则是打造执行力的助推器6.3 身体力行正人先正己6.4 “看我的”——表率效应6.5 如何让下属跟随你——杜嘉法则第七章 走动式管理7.1 走动式管理概论7.2 走进管理走出成效7.3 因时因地因人因事7.4 领导者要懂得倾听、善于沟通、上传下达第八章 设定奖惩制度8.1 晋升淘汰机制——狼性思维8.2 奖要奖得心花怒放8.3 罚要罚得心惊胆战第九章 关心员工9.1 关心下三层9.2 关心员工五大方面9.3 “胡萝卜”与“大棒”同行9.4 关爱法则第十章 学习学习再学习10.1 着眼于未来10.2 心态归零全力以赴10.3 立学习型团队10.4 团队学习实务操作附：领导力的高标准附：致未来领导者的一封信

## <<总裁实战领导力>>

### 章节摘录

奇瑞公司副总经理尹同耀说“我们每天都在降低成本，这是一个事实，更是一种意识。

在奇瑞，处处可见精打细算、点滴节约、降低成本的实例。

奇瑞公司每年加工剩下的钢材的边角余料高达3000多吨。

奇瑞人并没有把它当废物一卖了之。

他们用变废为宝的思路对废钢铁大做文章。

如果笼统把钢材的边角余料当废料卖，一吨最多卖600多元。

但他们把边角余料进行分门别类整理，能再利用的就利用起来，不能再利用的实行分类定价，公开招标，最高的可卖到2700元一吨。

为废料利用、降低成本又找到了一条可行的捷径。

为解决各部门使用复印机量大、维修、管理费用高的问题。

奇瑞公司采用租赁复印机的方式来统一管理”。

3、训练员工砍价技巧一名优秀的业务员绝对是顶级的砍价高手，他们可以以最高的价格将产品卖给别人，用最低的价格买到需要的产品。

因此，训练员工的砍价技巧也是节约成本的一项重要手段之一。

训练员工砍价技巧可以从以下几步进行：第一，塑造合作价值。

最大限度的塑造企业合作价值，举例：在遇到租用酒店会场时，我们可以说“我们寻求的不是一次的合作，以后我们还将不间断的与贵酒店进行合作，您看这一次给予的优惠得到的是长久的合作和盈利，您觉得是否应该给与适当的优惠呢？”

## <<总裁实战领导力>>

### 编辑推荐

无论你是企业中层还是高层，如果您想迅速突破自我领导瓶颈，释放领导魅力，《总裁实战领导力》都将给您直接的答案。

你的团队是否拥有雄韬伟略远见卓识的领导，是否能带领你的团队突破新竞争时代的四面夹击，在硝烟与夹缝中创出一片属于自己的蓝天，让企业屹立不倒，打造百年企业。

《总裁实战领导力》的同名课程《总裁实战领导力》作为汇聚集团经典总裁实战系列课程之一，受众广泛。

<<总裁实战领导力>>

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>