

图书基本信息

书名：<<A40让下属100%执行的领导艺术VCD/软件(VCD)>>

13位ISBN编号：9787900177919

10位ISBN编号：7900177914

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

章哲：著名管理培训专家、剑桥国际培训师导师。

曾担任股份制企业总经理六年，并历任清华大学职业经理训练中心副主任、首席培训专家等职，是国内最早进入管理培训领域、引入国际企业培训理念和方法的实战型专家之一。

1995起先后为数百家跨国企业和内资企业提供管理课程或担任管理顾问。

客户包括中国联通、厦华电子、TCL集团、首信股份、奇瑞汽车、东风汽车、猛狮客车、三九医药、欧普照明、厦门国际银行、中国人寿、太平洋财险、武汉中商、杭州解百、华美烟草、中国寰球化学、大庆油田、广州新港、南方电网等数百家。

本课程适宜学习对象：企业中高层管理人员。

书籍目录

第一讲 行为不等式—ABC分析法（上）

1.前言

2.传统分析法

3.ABC分析法举例（一）

第二讲 行为不等式—ABC分析法（下）

1.ABC分析法举例（二）

2.通过前因的途径使员工100%执行

3.如何运用前因塑造期望的行为

第三讲 如何使员工100%执行（上）

1.塑造行为的四种方式

2.好的行为却受到惩罚（一）

第四讲 如何使员工100%执行（下）

1.好的行为却受到惩罚（二）

2.坏的行为却受到奖赏

3.无功受禄

4.对好的行为视而不见

第五讲 强化理论的启示

1.通过后果强化行为

2.通过正强化促进期望的行为

3.改善惩戒

4.消除负效应

第六讲 管理的交易分析

1.管理是一笔交易

2.公司和员工的交易分析

3.员工和公司交易的问题与启示

4.上司与下属的交易分析

第七讲 管理交易——上司如何让下属有效执行（一）

1.入职培训

2.职位管理（一）

第八讲 管理交易——上司如何让下属有效执行（二）

1.职位管理（二）

2.绩效契约

第九讲 管理交易——上司如何让下属有效执行（三）

1.绩效评估

2.述职报告

第十讲 管理交易——上司如何让下属有效执行（四）

1.反馈

2.辅导面谈

第十一讲 管理交易——上司如何让下属有效执行（五）

1.了解下属的需求

2.心理契约

3.管理下属的需求

第十二讲 管理交易——如何让经理有效交易

1.角色管理

2.有效授权

3.创造一个让经理人当恶人的环境

4.课程总结

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>